

AFRICA DEVELOPMENT AFRIQUE ET DÉVELOPPEMENT

Vol. XLI, No. 1, 2016

**Quarterly Journal of the Council for the
Development of Social Science Research in Africa**

**Revue trimestrielle du Conseil pour le développement
de la recherche en sciences sociales en Afrique**

CODESRIA would like to express its gratitude to the Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA), the International Development Research Centre (IDRC), the Ford Foundation, the Carnegie Corporation of New York (CCNY), the Norwegian Agency for Development Cooperation (NORAD), the Danish Agency for International Development (DANIDA), the Rockefeller Foundation, the Open Society Foundations (OSFs), Trust Africa, UNESCO, the African Capacity Building Foundation (ACBF) and the Government of Senegal for supporting its research, training and publication programmes.

Le CODESRIA exprime sa profonde gratitude à la Swedish International Development Corporation Agency (SIDA), au Centre de Recherches pour le Développement International (CRDI), à la Ford Foundation, à la Carnegie Corporation de New York (CCNY), à l'Agence norvégienne de développement et de coopération (NORAD), à l'Agence Danoise pour le Développement International (DANIDA), à la Fondation Rockefeller, à l'Open Society Foundations (OSFs), à TrustAfrica, à l'UNESCO, à la Fondation pour le renforcement des capacités en Afrique (ACBF) ainsi qu'au Gouvernement du Sénégal pour le soutien apporté aux programmes de recherche, de formation et de publication du Conseil.

Africa Development is a quarterly bilingual journal of CODESRIA. It is a social science journal whose major focus is on issues which are central to the development of society. Its principal objective is to provide a forum for the exchange of ideas among African scholars from a variety of intellectual persuasions and various disciplines. The journal also encourages other contributors working on Africa or those undertaking comparative analysis of the developing world issues.

Africa Development welcomes contributions which cut across disciplinary boundaries. Articles with a narrow focus and incomprehensible to people outside their discipline are unlikely to be accepted. The journal is abstracted in the following indexes: *International Bibliography of Social Sciences (IBSS)*; *International African Bibliography*; *African Studies Abstracts Online*; *Abstracts on Rural Development in the Tropics*; *Cambridge Scientific Abstracts*; *Documentationseliens Africa*; *A Current Bibliography on African Affairs*, and the *African Journals Online*. Back issues are also available online at www.codesria.org/Links/Publications/Journals/africa_development.htm

Afrique et Développement est un périodique trimestriel bilingue du CODESRIA. C'est une revue de sciences sociales consacrée pour l'essentiel aux problèmes de développement et de société. Son objectif fondamental est de créer un forum pour des échanges d'idées entre intellectuels africains de convictions et de disciplines diverses. Il est également ouvert aux autres chercheurs travaillant sur l'Afrique et à ceux se consacrant à des études comparatives sur le tiers monde.

Afrique et Développement souhaite recevoir des articles mobilisant les acquis de différentes disciplines. Des articles trop spécialisés ou incompréhensibles aux personnes qui sont en dehors de la discipline ne seront probablement pas acceptés. Les articles publiés dans le périodique sont indexés dans les journaux spécialisés suivants : *International Bibliography of Social Sciences*; *International African Bibliography*; *African Studies Abstracts Online*; *Abstracts on Rural Development in the Tropics*; *Cambridge Scientific Abstracts*; *Documentationseliens Africa*; *A Current Bibliography on African Affairs*, et *African Journals Online*. Les numéros disponibles de *Afrique et Développement* peuvent être consultés à l'adresse suivante: www.codesria.org/Link/Publications/Journals/africa_development.htm.

All editorial correspondence and manuscripts should be sent to:

Tous les manuscrits et autres correspondances à caractère éditorial doivent être adressés au:

Editor-in-chief/Rédacteur en Chef

Africa Development / Afrique et Développement

CODESRIA, Av. Cheikh Anta Diop x Canal IV B.P. 3304, Dakar, 18524 Sénégal.

Tel: +221 825 98 22 / 825 98 23 - Fax: +221 824 12 89

Email: publications@codesria.sn or codesria@codesria.sn

Web Site: www.codesria.org

Subscriptions/Abonnement

(a) African Institutes/Institutions africaines:	\$32 US
(b) Non African Institutes/Institutions non africaines	\$45 US
(c) Individual/Particuliers	\$30 US
- Current individual copy / Prix du numéro	\$10 US
- Back issues / Volumes antérieurs	\$ 7 US

Claims: Undelivered copies must be claimed no later than three months following date of publication. CODESRIA will supply missing copies when losses have been sustained in transit and where the reserve stock permits.

Les réclamations: La non-réception d'un numéro doit être signalée dans un délai de trois mois après la parution. Nous vous ferons alors parvenir un numéro de remplacement dans la mesure du stock disponible.

ISSN 0850-3907

Africa Development Afrique et Développement

Vol. XLI, No. 1, 2016

Contents/Sommaire

Democracy and Development – a Disputed Pair <i>Lars Rudebeck</i>	1
Models of Economic Growth and Development in the Context of Human Capital Investment – The Way Forward for Africa <i>Lansana Keita</i>	23
China and Africa: Human Rights Perspective <i>Adaora Osondu-Oti</i>	49
Contributing Factors to Poor Service Delivery by Administrative Employees in the Gauteng Public Service in the South Africa <i>Edmund Ferreira & Sumei van Antwerpen</i>	81
Analyse de l'effet de la suréducation sur l'efficacité technique des entreprises au Cameroun <i>Njifén Isofou</i>	99
L'obtention du crédit bancaire par les PME au Cameroun <i>Mireille Koumetio Kenfack</i>	121
Les politiques de développement élaborées par la Banque Mondiale à l'intention des pays de l'Hémisphère sud de 1980 à nos jours : origines, variantes et implications <i>Aladji Madior Diop</i>	159
Investissements directs étrangers au Maroc : impact sur la productivité totale des facteurs selon le pays d'origine (1980-2012) <i>Mohamed Azeroual</i>	191



Democracy and Development – A Disputed Pair¹

Lars Rudebeck*

Abstract

The text moves in the historical context of decolonization, post-colonialism, globalization and ‘developing countries’. In this context, the two terms ‘development’ and ‘democracy’ are used all over, in everyday language as well as in public and theoretical discourse, not least in relation to Africa. What different meanings do these terms convey? The various concepts referred to by them are often seen as linked to each other. How may such linkages be conceived? These are questions raised in this article. Conceivable answers are presented and analyzed. Emphasis is on concepts existing today and their actual use in grasping or even shaping current realities. The level of the analysis is abstract. But its empirical foundations are very concretely close to the ground, shaped since the 1960s through long periods of fieldwork in Tunisia, Guinea-Bissau and Mozambique. Concrete references, thus, are primarily to links between politics and people’s efforts in post-colonial Africa to achieve ‘development’, while theoretical inferences are global. The overall answer emerging from the text is that development, including sustainable development, meeting legitimate majority needs and aspirations is more likely to take place under conditions of substantial democracy than under other forms of rule. The equalization of political power through democratic self-empowerment is crucial. Democracy and development are indeed related to each other – but not just any democracy and not just any development, nor all of the time.

Résumé

Le texte se situe dans le contexte historique de la décolonisation, du post-colonialisme, de la mondialisation et des « pays en voie de développement ». Dans ce contexte, les deux termes « développement » et « démocratie » sont utilisés partout, aussi bien dans le langage courant que dans le discours public

* Professor emeritus of Political Science, Centre for Sustainable Development, Uppsala University, Sweden. E-mail: Lars.Rudebeck@csduppsala.uu.se

et théorique, pas moins en ce qui concerne l'Afrique. Quelles différences de signification trouvons-nous ? Les différents concepts auxquels ils renvoient sont souvent perçus comme étant liés entre eux. Quelle perception peut-on avoir de cette corrélation? Ce sont autant de questions abordées dans le présent article. Des réponses imaginables y sont présentées et analysées. L'accent est mis sur les concepts existant aujourd'hui et leur utilisation réelle dans la compréhension et même le façonnement des réalités actuelles. L'analyse est effectuée à un niveau abstrait. Cependant, les fondements empiriques sont très terre à terre, établis depuis les années 1960 à travers de longues périodes de travail de terrain en Tunisie, Guinée-Bissau et Mozambique. Les références concrètes sont donc principalement en rapport avec les liens entre les politiques et les efforts des populations dans l'Afrique postcoloniale pour atteindre le « développement », au moment où les inférences théoriques sont d'ordre mondial. La réponse globale issue de cet article est que le développement, y compris le développement durable, répondant aux besoins et aux aspirations légitimes de la majorité est plus vraisemblable dans un contexte de démocratie substantielle que sous d'autres formes de pouvoir. La répartition du pouvoir politique et l'auto-responsabilisation démocratique est essentielle. La démocratie et le développement sont en effet liés l'un à l'autre – mais pas la démocratie quelconque et pas le développement quelconque, ni tout le temps.

Introduction

In the historical context of decolonization, post-colonialism, globalization and 'developing countries', the two terms 'development' and 'democracy' are used all over, in everyday language as well as in public and theoretical discourse, not least in relation to Africa. What are we actually talking about when using those words? What meanings do they convey? What notions or concepts are being referred to? The concepts are often seen as linked to each other. How may the linkages, if any, between 'development' and 'democracy' be conceived? These are questions raised in this article.

Although the tasks of conceptual and historical analysis are intertwined, our emphasis will be on concepts existing today and their actual use in grasping or even shaping current realities, rather than on tracing the inclusion or substitution of new meanings over time. This article is not a comparative review of selected opinions on the concepts, as held by various authors. Rather it is an effort to suggest a theoretical mode of interpreting the two concepts and their interlinkages.

The focus of the analysis is thus purposely theoretical, in a very basic sense, although on the lookout for practical implications. Its concrete and empirical foundations, however, are in this case mostly African, shaped

since the 1960s through my research, including long periods of fieldwork close to the ground in Tunisia, Guinea-Bissau and Mozambique. Concrete references, thus, are primarily to links between politics and people's efforts in post-colonial Africa to achieve 'development'.² Comparable contexts of other places and historical experiences are held in mind. Theoretical inferences are meant to be global.

My first question is about 'development'. What key meanings can be discerned in present-day theoretical and politico-ideological discourse on that concept? In a straightforward manner, issues of power and politics turn out to be crucial to development for the meeting of societal needs and aspirations. This leads on to issues of representation and participation, and hence to the concepts of 'democracy' and 'democratization'. My second question is therefore about their key meanings. The democracy concept is more specific than the development one, and this is reflected in more specific references in the democracy section of the text. Finally the relationship between 'development' and 'democracy' is investigated more closely.

As a political scientist with an analytical point of departure in politics and power, I put democracy first in the title. As a social scientist in the broader sense, I begin my actual analysis with the issue of development. As regards democracy and development seen together, the answer emerging from the text is that the two are indeed related to each other – but not just any democracy and not just any development, and not all of the time. The equalization of power through democratic self-empowerment turns out to be crucial.

Development

'Development' – like 'democracy' – is a contested concept. It takes on different meanings for different users. Frequently those meanings remain hidden or implicit in public discourse. Still, most of us would agree that development is about some kind of change. Thus, it is assumed in the following that we are referring to a *process* rather than a fixed state or 'level'.³

We are dealing primarily with the 'development' of 'developing countries'. The historical context is that of decolonization and post-colonialism, which proceeded from roughly 1945. It is marked by an increasingly 'globalizing' world of supposedly sovereign states preoccupied with the 'development' of their countries and supported in this effort by the United Nations.⁴

The specific *development discourse* emerged historically through efforts to grasp that context and its complex theoretical, empirical and politico-ideological issues. It is concerned with meeting very basic needs born of mass poverty and oppression as well as further societal aspirations.

In attempting to map and structure that discourse, my method is to boil it down to two key dimensions (and combinations of these), as brought together in Table 1. Those dimensions and their combinations are the direct subjects of my analysis.

The *first dimension* is about distinguishing between *non-normative* (neutral) conceptualizations of development and *normative* ones. Is development just about any kind of change? Or is it about changes that we prefer and prioritize: ‘good’ changes, as opposed to less ‘good’ or ‘bad’ ones, judged on the basis of interests or treasured values? This emerges as the horizontal dimension of the table.

The *second dimension* is the vertical one. It concerns the theoretical substance of the concept, its validity. What ‘is’ development? What are we actually striving to grasp with the concept? In my interpretation of the discourse, the most crucial distinction on this account is between a *linear* conceptualization of historical development and a *structural* one. Are we looking basically for measurable linear change/growth in the indicators selected? Or are we looking basically for change in the relationships between groups, classes, regions and their access to existing resources and potentials in society when striving to satisfy their needs and aspirations? The latter comes out as a specific type of *structural change*.

While measurability is essential to the empirical operationalization of both types of change/development, the *linear growth* concept tends strongly to emphasize measurability, sometimes to the extent of confusing reliable measurement with theoretical validity. The most common manifestation of the linear concept is a statistical index of growth, most often economic. In the case of *structural change*, on the other hand, the conceptual emphasis is manifestly on relationships, which can in principle also be measured, for instance, in terms of increasing or decreasing gaps in society.

Table 1: Two dimensions of development and their combinations

	Non-normative	Normative
Linear growth	1	2
Structural change	3	4

As far as the horizontal, *non-normative* versus *normative* dimension of the table is concerned, it can be stated, in the context of ‘development’, that its actual manifestations are predominantly normative. Nearly all who enter the modern ‘development’ discourse have some more or less specific types of change in mind. Furthermore, and more significantly, almost all have *desirable* or *desired* change in mind – a movement or transformation from worse to better – in short, *improvement*. Thus the concept of ‘development’ of ‘developing countries’ stands out as overwhelmingly *normative* (*fields 2 and 4*).

The *non-normative* positions of the table (*fields 1 and 3*) represent a philosophically interesting ideal type. Thinkers and practitioners who enter the development discourse while claiming to be analytically neutral or ‘objective’ in regard to values, in practice tend strongly to end up on the normative side. This goes for representatives of mainstream economics, who tend to equate economic growth with development, as well as for such representatives of classical Marxism, who claim objectivity for notions of law-bound societal progress.

For the remainder of this article, therefore, I will largely ignore the ‘non-normative’ fields of Table 1, and concentrate my attention on the normative *fields 2 and 4*.

The vertical *linear* versus *structural* dimension in its normative version captures by far the major part of existing and theoretically applied notions of ‘development’. It groups them according to the crucial distinction between viewing desired development either in terms of measurable linear growth of the selected indicators, or in terms of bridging existing structural gaps or contradictions between needs and aspirations in society and possibilities to meet them. In the latter view, the larger the gap between legitimate societal aspirations (on the one side) and possibilities (on the other), the more ‘under’ or below its potential is the current level of satisfaction of needs and aspirations. The greater, consequently, is the contradiction to be transcended by development in the structural sense.

Looking more closely at *field 2* of Table 1, it should be noted that some statistical indicators of development measured as linear growth are more subtle than others. Equating – more or less explicitly – development with straight GNP (Gross National Product) growth still happens frequently in popularized discourse.⁵ But there are also descriptive measures of growth that are complex and subtle, while still linear. The best known is the aggregate measure of ‘human development’, which, according to the Human Development Index (HDI), comprises not only rising incomes (based on economic growth), but also longer lives, higher levels of literacy

and more education.⁶ Using this measure, 'development' is operationalized as the process whereby a country's HDI value is improved.

Both GNP and HDI are statistically descriptive measures of linear growth. But in regard to broadly viewed human development, the latter has clearly more validity than the former. Both measures appear most often in normative contexts, the former usually less openly than the latter, in the sense that the 'goodness' of high GNP tends to be taken for granted without much further comment in mainstream development economics. 'Human development', on the other hand, is usually offered as an explicit value premise. Regardless of whether development is measured by GNP growth or by rising values along the 'human development' scale, we still apply an operationalization of development in terms of growth in certain selected measurable indicators – a descriptive operationalization of desired linear change (*field 2*). This can be quite useful for some purposes – not least to estimate the size of gap between aspirations and possibilities in structurally defined underdevelopment or development.

Let us move down the normative column of the table, from a linear measurable-growth definition to a structural one. In so doing, we end up with a *normative-structural* concept of development (*field 4*), *linking needs/aspirations to possibilities/existing resources*.

In this field of the table, development is conceptualized as a desirable process of structural change. Through that process, the gap is narrowed between generally recognized *needs and aspirations* for betterment, on the one hand, and existing and un- or underutilized *possibilities* of meeting them in non-destructive ways, on the other hand. The possibilities in question consist of material resources, as well as human knowledge and creativity, all of which are 'unfolded' through development.⁷

As seen by now, the structural notion of development is framed here in terms of '*needs and aspirations*' viewed together, conceptually combined, while facing possibilities. Aspirations are expressions of experienced needs and preferences. New needs and consequent aspirations will emerge, once the most basic or elementary ones have been met. Such further needs and aspirations will be bound to vary between classes and groups in society. Political struggle, open or hidden, will determine which ones are to become legitimate for given societies.⁸

In his earlier work, Amartya Sen offers a significant example of what I call the normative-structural view of development, through his *entitlement approach*. Entitlement implies legitimate access, in a given (type of) society, to given resources. In *Poverty and Famines* (1981), Sen focuses specifically on 'the ability of people to command food' in order to overcome starvation

and famine (pp. 45ff.). This can be extended to relate more generally to the entitlements required for people to overcome poverty (see Rudebeck 1998, 2002), including entitlements to participate in decision-making on issues of common concern. This kind of argument opens up an analytical link between development and issues of power, politics and democracy.⁹

At the level of sheer survival, the normative-structural view of development can be grasped as the contradiction between hungry or starving human beings – clearly a basic need – and unused agricultural land or unused supplies of food – a clear possibility to meet that need. An even more elementary example may be rainwater just trickling away without watering the dried-out earth, leaving it barren. ‘Development’, in that case, would mean harnessing the water for sustainable use.

‘Sustainable’ Development

The qualifying adjective ‘sustainable’ in the example of rainwater was not inserted by chance. Just letting the water trickle away without watering the fields would have little to do with development in the normative-structural sense as outlined here. But watering the fields just for any purpose may be just as questionable from a developmental point of view.

This brings us to the issue of *sustainable development*, which in recent decades has considerably deepened and extended the development discourse. The concept was famously popularized and defined by the Brundtland Commission in 1987 as ‘development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs’ (World Commission on Environment and Development 1987: ch. 2, para. 1). True, this seemingly simple definition of sustainable development does beg innumerable questions about the character, levels and contents of those needs to be met, and how to agree on them and to avoid compromising them. But given its level of abstraction, the Brundtland definition still has the merit of thought-provoking directness. It has inspired various updated and modified versions, including the following one by Griggs et al. (2013:2): ‘Development that meets the needs of the present while safeguarding Earth’s life-support system on which the welfare of current and future generations depends.’

Shifting the focus to ‘sustainable development’ as a particular and highly desirable form of ‘development’ springs from the insight that some needs and aspirations – including basic and ‘human’ ones – can *in the short term* undoubtedly be met most efficiently by over-using or even depleting available resources. Such development would thus be unsustainable. But should it then be defined as ‘development’ at all? This is a key question in the context of the normative-structural type of definition.

The logical answer would seem to be that using finite resources for short-term gain and, at the same time, undermining future and long-term potentials, contradicts the notion of development as bridging the gap between legitimate needs and aspirations and un- or underutilized possibilities of meeting those needs in non-destructive ways. ‘Development’, according to the normative-structural view as outlined here, would then be sustainable *by definition*.

An alternative perception, however, might be to accept ‘unsustainable development’ as a serious concept, taking into account, first, the fact that unsustainability may sometimes be a prelude to sustainability; and, second, that development as such has to be a learning and even experimental process.

These observations on growth and sustainability serve to underscore yet again the significance of distinguishing between, on the one hand, development operationalized as growth of measurable entities dependent on the use of finite resources, and, on the other hand, development conceptualized as structural change or transformation linking possibilities to legitimate needs and aspirations. The former can hardly escape limits and thus cannot be conceived of as indefinitely sustainable. The latter, by contrast, does not necessarily depend on the utilization of material resources and can, in principle, therefore be potentially sustainable.

It should be added that the sustainability even of structural change is only a theoretical possibility. It depends strongly on what kinds of opportunities or potentials are linked to what kinds of needs and aspirations. Most probably it can be expected to materialize only by varying degrees or to some extent, rather than indefinitely or without limits.

Common Needs and Aspirations

The view of ‘development’, whether sustainable or not, as a process to meet commonly accepted and thereby legitimate needs and aspirations for societal betterment is obviously (as has already been emphasized) a normative view. It rests on a clear value premise. As already indicated, some needs and aspirations are seen by most as self-evidently basic and therefore unquestionably legitimate – air to breathe, water to drink, a daily meal, clothes for our bodies, a roof over our heads, perhaps also a minimum of human dignity and compassion, a future for our children. It is easy to accept the integrated human development measure (HDI) as a valid or meaningful statistical approximation of those most basic needs. Ranking high on the HDI index is easily justified as a legitimate goal for most people, and even for society as a whole. But the more numerous and the more complex the

needs and aspirations we have in mind, and the further beyond the most basic needs, the more difficult it becomes to prioritize between them – and also the more politically momentous.¹⁰ Thus we are faced with an obvious link between ‘development’ (whether sustainable or not) as a process to meet common needs and aspirations, and ‘democracy’ as ‘people’s rule’. Before examining the link as such, a closer look at the concepts of democracy and democratization is required.

The Twofold Meaning of Democracy and Democratization

There is a fundamental and persistent dilemma in democracy theory springing from the tension between, on the one hand, democracy conceptualized as a form of rule characterized by *the constitutional institutionalization of universal suffrage, regular elections, basic civil rights and the rule of law* and, on the other hand, democracy conceptualized as *political equality in actual practice*.

The first type of conceptualization – the one most often applied by modern political scientists – is often called *minimalist*, because it delimits democracy to its most essential institutional – constitutional, procedural – manifestations. The second type, however, is at least two-dimensional. My suggestion is that it be called *substantialist*.¹¹

Both conceptualizations of democracy are found in the literature, although the minimalist type is predominant in modern political science. Herbert Tingsten (1945) and Samuel Huntington (1991) are highly representative. David Held (1995) and Amartya Sen (most explicitly 1981) offer prominent examples of the more inclusive, substantialist type. Robert Dahl (1982, 1989) shows a creative relationship with both types of conceptualization.

Over time, my own striving has been to make the two-dimensional view of democracy and democratization historically and sociologically tangible (see Rudebeck 2002).¹² The task may be accomplished by combining *democratic constitutionalism* (according to the minimalist political science definition of democracy) with a sociological notion of somewhat equally distributed *citizen autonomy*. The combination reaches into civil society.¹³ Thereby, democratic constitutionalism and generalized citizen autonomy are seen as distinct but linked dimensions of existing democracy and ongoing processes of democratization. The more of both in conjunction, the more *substantial* the democracy in question.

Autonomy, as used here, is a sociological ideal-type concept for self-governing capacity – individual or collective power of one’s own – either individually over matters of individual concern, or together over matters

of common concern. Without autonomy, no power of one's own. Nor has power delegated downwards in a hierarchy much to do with autonomy.¹⁴

Just like the minimalist, the substantialist definition holds democracy to be about the institutionalization of political equality and basic freedoms. But it does not stop there. According to it, democracy can be meaningfully grasped and conceptualized only *in the context of its own realization in actual practice*. Questions such as the following are raised about practice and power:

- Does the political system work according to its own prescribed norms?
- Who is represented in what ways by the leadership?
- Do citizens have autonomy in the system?
- How is political power—including power over the use of developmental resources – distributed and exercised in actual practice?
- Are actual decision-makers held efficiently accountable by the citizens?

The kinds of qualities targeted with such questions are *integral* and *not external* to the substantialist type of conceptualization.

As far as actually existing democracy is concerned, historical and present experience all over the world indicates convincingly that both *democratic constitutionalism* and a measure of *citizen autonomy* in society as a whole, even beyond the constitutional political system narrowly defined, are required for democracy as a functioning form of rule to become legitimate and enduring. Table 2 sums up the argument.

Table 2: Two dimensions of democracy and their combinations

	Citizen autonomy	
	yes	no
yes	1	2
Democratic constitutionalism		
no	3	4

In *field 4*, both democratic constitutionalism and citizen autonomy are absent. The full extent of this combination is the 'ideal type' of zero democracy – in other words, strongly authoritarian or dictatorial rule. Historically, such rule has sometimes been quite durable. It has never been

interminable, though, and sometimes suddenly surprisingly vulnerable – as, for instance, in Eastern Europe and the Soviet Union in the late 1980s, or more recently in Tunisia and Egypt in 2010–11.

As for *field 2*, combining democratic constitutionalism with little or no citizen autonomy, this is precisely what is found today in so many so-called ‘developing’ (or previously ‘third world’) countries. Here democratic institutions have been introduced or enforced partly from outside or above, or with popular support that has later been eroded by authoritarian leaders. Thus democratic constitutionalism has not been combined with any meaningful citizen entitlement to the fulfilment of basic needs, aspirations and rights. Countries in this category are usually, in actual practice, very far from being substantially democratic. Such ‘democracies’ are therefore likely to be or to become illegitimate. Several examples are found in Africa. Their democratic features will be non-sustainable unless strengthened.¹⁵

The opposite combination is found in *field 3*. This represents situations where popular influence and control may be strong at the moment, but where the institutions required to handle common concerns are not in place and the rule of law is not respected. In such situations popular rule is often quickly undermined and followed by authoritarian or dictatorial rule. This happened historically in many former African colonies, where decolonization and juridical independence had been brought about through the struggles of popular movements, with or without the use of military means.

If significant elements of both dimensions of democracy are present (*field 1*), we are faced with more or less deep, broad, ‘substantial’ democracy. Ideally, this can be expected to be sustainable, durable and legitimate, not least by making it possible for citizens to assume responsibility for their own country’s development. This point on ‘substantial democracy’ was concisely made in an early formulation by Yusuf Bangura (1992).¹⁶ While democracy, he emphasized, is ‘an ideal to be cherished’, it also:

must make sense to the interests of the contending social groups. These interests do not have to be narrowly defined as economic; they can also be social and political. Linking democracy to the restructuring of the economy allows individuals and organizations to pose the question of democratic governance of public resources much more sharply (Bangura 1992:99–100).

It is important to acknowledge that forms of power and its exercise may well be legitimate in the eyes of citizens and subjects without necessarily being democratic. Kings, emperors and various charismatic leaders have, throughout history, managed to achieve at least temporary legitimacy by non-democratic means, not infrequently aided by religious appeals.¹⁷ But specifically democratic power in the substantialist sense can, by definition,

be fully justified only through democratic authority, ideally conceptualized as freely conceded by free citizens acting together in respect of each other's equal rights. That requirement is unique to the ideal-type notion of substantial democracy.¹⁸

The Relationship Between Democracy and Development

The normative-structural approach to development raises a series of crucial questions, all about *power* to influence the course of change in society. These questions range from purely empirical ones to theoretical, normative and political questions. Who *has*, in fact, in various given contexts – locally, nationally, globally – the power and the right to define and determine the legitimacy of developmental needs and aspirations beyond the most obvious? How does this distribution of political power and ideological influence *affect* the process of development? Who, in a politically normative or philosophical perspective, *ought to have* the power and the right we are talking about?

Let us return to our initial question of how the two concepts of democracy and development, and the realities they refer to, may be related to each other, and more specifically the possible role of democracy in development, including sustainable development.

The first point to be noted is that if statistically descriptive definitions in terms of measurable linear growth (as discussed above) are applied, then there is no necessary connection between democracy and development. Both past and present provide ample evidence that democracy and socio-economic development according to such indicators do not necessarily go hand in hand. One is possible without the other. Most empirical relationships found are historically and contextually specific. Some draw our attention to the role of economic development in facilitating democratization, as does the firmly recurring relationship indicating that democracy flourishes much more easily under conditions of economic prosperity than under conditions of poverty.¹⁹

It is relevant to point out that capitalist development had advanced far in Great Britain, Scandinavia, the United States and other Western countries before democracy was introduced. Nor did the kind of industrialization and modernization that took place in the Soviet Union and its allied countries before the fall of the Berlin Wall result in democracy, so long as the regimes in question persisted. It is also true that in the 1930s, social and economic development took place under fascist and Nazi rule in Italy and Germany, respectively. Colonial exploitation on many occasions also involved economic development, however unequal.

Thus, various kinds of development that have occurred historically, including under colonial regimes, are not systematically related to the degree of democracy variously estimated. Measurable levels of economic development are doubtless influenced also by many other factors, not least historically specific factors.²⁰

If, on the other hand, development is seen as a process of structural change, whereby needs and aspirations are linked to possibilities, the significance of politics and the possibility of democracy in the substantialist sense stand out clearly. The normative-structural concept of development cannot be put into effect until the needs and aspirations to be satisfied have first been articulated. Is this done with or without the participation and consent of those concerned and affected? Do those concerned and affected have access to decisions about the use of available resources needed for development purposes? Can decision-makers be held accountable by those concerned and affected? If the answer is ‘yes’, then the chances are greater that their needs and aspirations will be considered.

Therefore, if development at the societal level is supposed to be about needs and aspirations shared by the majority of a people, or even by entire countries or peoples – then the chances that development actually takes place will be greater if those needs and aspirations are democratically articulated, and if decision-makers can be held accountable by those concerned and affected. Indisputably, democratic rule offers citizens greater opportunities than non-democratic rule.²¹

Another four-field table (Table 3) may be helpful in clarifying these relationships and issues.

Table 3: Democracy and development

		Democracy	
		minimalist	substantial
Development	linear growth	no	no
	structural change	no	yes

Note: no = no necessary relationship; yes = firm relationship.

The idea is to pinpoint schematically four possible ways of combining two types of democracy with two kinds of development. In three of the combinations, democracy and development may or may not be related to each other, depending on historical circumstances. Minimalist democracy

may or may not correlate with development, defined either as linear growth or structurally, as discussed earlier. Substantial democracy may or may not correlate with development, defined as measurable linear growth. Empirical, context-specific examples pointing in either direction are easily found.

One of the combinations, however – found in the lower right-hand field of the table – stands out from the other three. It offers an ideal-type theoretical construct, representing a firm relationship between two specific concepts: namely, between on the one hand *substantial democracy* and on the other hand *development as normative-structural change or transformation linking majority needs and aspirations to possibilities*.

Substantial democracy opens up for concrete political recognition and legitimization of development as structural change. Its very definition includes citizen access both to the formulation of developmental needs, to decision-making on the use of available possibilities to meet those needs, and to the actual implementation of decisions made. It also includes efficient accountability of actual decision-makers.²²

How about Sustainable Development?

Does this way of reasoning hold also for the notion of *sustainable development*? How is *it* linked to democracy? What about substantial democracy? Can credibly representative and accountable democracy be expected to respect the limits to development set by nature herself? How can citizens of democracies (*demos*) be expected to collectively balance the satisfaction of short- and long-term needs and aspirations, their own and those of others, or local/national and global ones, including the requirement to safeguard ‘Earth’s life-support system’ (Griggs 2013:2)? Does this require imposed ‘expertise’, as argued by some, rather than democracy in order to deal effectively and justly with the greenhouse effect?

The sustainability dimension brings out the crucial question of what kinds of needs, aspirations and goals the ‘people’/citizens/*demos* are striving to satisfy through development. Even under substantial democracy, needs and aspirations may be articulated which, in order to be met, require *unsustainable* use of resources. Such an unsustainable development process will continue until halted either by political means or, in the extreme case, by ecological breakdown which undermines the life-supporting processes of nature.

Assuming, however, that accountable rather than non-accountable power is more likely to result in well-informed politics and policies, it may also be assumed that the chances of stopping unsustainable resource use will be greater under substantial democracy than under more authoritarian forms.

Moreover, if majority-aspirations-based development takes place due to democratization, the legitimacy and survival capacity of democracy is likely to be strengthened. If, on the other hand, the democratic form of rule turns out not to be substantial and does not even result in the satisfaction of basic needs and aspirations, then it will run a great risk of being undermined. For such weak forms of democracy I have proposed the designation ‘democracy without development’ (Rudebeck 2011).

The Globalization Perspective

The functioning of democracy, furthermore, is affected by the structure of the international system of states and the capitalist world market. Since the mid-1970s, this has been characterized by accelerating *globalization*, in turn affecting the preconditions for substantial democracy in concrete ways, from the most local to supra-state levels and scales.

In practice, under such conditions, many juridically sovereign states currently lack significant aspects of autonomy within the international system. Even if the internal structures of their societies were perfectly democratic, their leaders and citizens would still lack the power to decisively influence matters of decisive importance for the development of their countries. This happens because key decisions are made and key functions performed beyond their reach, in the ‘international community’.

Given this situation, what kinds of institutional arrangements can be imagined to promote democratic control and accountability at global levels? Can global democracy be at all realistically formulated? Would it be more realistic to envision global democratization as a possible (side-) effect of deepened democracy at state and regional levels? Although classical, such questions are today attracting renewed attention in scholarly discourses.²³

The brief point to be made in the present context about the globalization perspective is that it underscores the linkage now brought out with the help of Table 3. Consideration of the unequal interdependence imposed by globalization makes the significance for development of democratized power and democratic politics stand out even more strongly. This thought was forcefully formulated in *Human Development Report 2002*, entitled ‘Deepening Democracy in a Fragmented World’:

Sustained poverty reduction requires equitable growth – *but it also requires that poor people have political power*. And the best way to achieve that in a manner consistent with human development objectives is by building strong and deep forms of democratic governance at all levels of society. (*Human Development Report 2002:v*; my emphasis)

Conclusion

Reduced to its barest essence and modestly formulated, the argument of this article is that development that meets legitimate majority needs and aspirations is more likely to take place under conditions of substantial democracy than under other forms of rule. In order to influence the development of their lives and societies, citizens need to have at least a measure of political power. This, I argue, holds in principle also when sustainable development and globalization are brought into the analysis.

Research experiences have led me to wonder what might cause persons – for instance West African village farmers – to make use of their civic rights in struggling against poverty and customary deference to authority under newly introduced constitutional democracy, beyond just putting a ballot in the box on election day. Abstractly formulated, this is the question of moving the political system from minimalist democracy in the direction of substantial democracy. Historically concrete answers will be manifold.

If citizens driven by sheer necessity dare to get together with each other in civil and political society – for instance in horizontally organized and functioning credit associations, in movements to fight female circumcision, or just opening a village school where the state is failing – thus beginning to loosen their dependence on various political and economic patrons, then deep or substantial democratization will also by definition begin to take place. Power over the use of developmental resources can begin to shift towards those who need it most. Development that meets some legitimate needs and aspirations may become possible. If national policies are affected, governments may gradually gain more strength and democratic credibility, extending even to their participation in the ‘international community’. What kinds of dynamics might cause people to act and institutions to function in such ways?²⁴

There is no way of knowing in advance if people aspiring to ‘development’, in various situations and historical contexts, will be able to empower themselves enough to influence its course by democratic means, greatly or a little – and if so, when, how and where. But it is a reasonable thought that such self-empowerment is a crucial condition for development to meet common needs and aspirations – and quite possibly, in many situations, even a necessary condition.

Notes

1. The present article is a thoroughly tightened and revised version of a paper (Rudebeck 2012, 2014) presented on 31 May 2012, as background text for an international symposium organized by DevNet (Development Research Network) at CSD (Centre for Sustainable Development), Uppsala University. Special thanks to Kjell Havnevik formerly at the Nordic Africa Institute, Uppsala, and to Yusuf Bangura, formerly at United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), Geneva, now at the University of Sierra Leone, for contributing to my work of revisiting the text. Earlier versions had been used long before in teaching and seminars in various contexts. Numerous colleagues and friends have contributed over the years. Some are mentioned in these endnotes. My gratitude to all is acknowledged. Responsibility for the outcome remains my own.
2. Examples of my work on Tunisia, Guinea-Bissau and Mozambique underlying the present article are found among the titles listed in *References* under my name.
3. It is true, though, that not even this seemingly self-evident view remains uncontested. Sometimes the term is also used illogically to refer to the *outcome* of the process, rather than to the process itself. Such usages can be regarded as shorthand for ‘that which results from development’. Development in this static sense is usually defined statistically, as a *level* of GNP per capita, as a certain *position* along the UNDP index of ‘human development’ (HDI), or by some other similar measure. The only way of linking such measures to development as a *process*, however, is by referring to GNP *growth* or *movement* along the HDI scale, as will be analysed below.
4. See United Nations Declaration on the Right to Development (1986).
5. GNP = the total market value of all goods produced and services provided in a given country within a given period, usually one year. Combined analogous measures can be calculated also for groups of countries (e.g. Gross World Product for all countries).
6. The HDI was first presented in 1990. It has since been refined, but still comprises the same basic indicators of wealth, health and education. See *Human Development Report 2013* and preceding reports. For further recent critical discussion of the concept of growth, see, in particular, Jackson (2009).
7. *Unfolding*, furthermore, is probably etymologically the most literal and thus original meaning of the word *development*: the unfolding of inherent potential. While not over-interpreting this observation, it is nevertheless true that the original meaning of a word or a term continues most often to carry a relevant message.
8. I am grateful to Yusuf Bangura for remarking, in personal communication on an earlier draft, that ‘needs’ alone is too limited for designating that which, in the presence of possibilities, triggers structural ‘development’. Responsibility for the consistent use of the formula ‘needs and aspirations’ in this article is however mine alone.

9. In later writings, Sen sees 'development' more widely as the expansion of 'substantive freedom(s)' (Sen 1999). As far as my own argument on the normative-structural concept of development is concerned, the straightforward entitlement approach found in Sen's 1981 work remains, however, a key point of reference.
10. Cf. the following observation by Tim Jackson (2009:147, his italics): 'If we take for granted the implications of material commodities for social functioning, *there is never any point at which we will be able to claim that enough is enough.*'
11. Cf. Törnquist (2002:29): "'Substantial democracy' 'only' means that the conventional democratic rules of the game ... are both fair *and* applied in vital sectors of society..." In current democracy discourse, the term 'substantive' is more frequent than 'substantial'. Törnquist himself (2013:2–4) now comes out in favour of using both terms: 'substantial' in referring to the inclusiveness of democracy, and 'substantive' as opposed to procedural definitions. For my own purposes, I have decided (until persuaded otherwise) to stay with 'substantial'.
12. In this I was theoretically moved by the aforementioned works by Held and Sen. Exchange over the decades with Olle Törnquist has been a continuous key challenge. See his most recent work in a long series (2013) for an analytical and methodological summary of how to grasp the dynamics of substantial/substantive democratization, based on research in Indonesia, India and the Philippines. Mahmood Mamdani's (1996) historical and sociological analysis of the complexity of democratization in post-colonial Africa helped me conceptualize democracy as a form of power (Rudebeck 2010:88–91).
13. Cf. Chandhoke (2009) on the need for 'conjuncture' of 'participation, representation and democratic projects of civil society agents'.
14. See, in particular, Held's notion of *equal autonomy* and his 'principle of autonomy' for citizens (1995:71 and 145), linked by Held himself to Amartya Sen's notion of *entitlements* (cf. above).
15. Cf. Beckman and Ya'u (2012) for recent analyses of attempts to achieve such strengthening by way of popular organization in Nigeria and comparable cases in Northern Africa. Karlsson (2011) offers a vivid ethnographic study of evidently illegitimate democracy in the 'unruly hills' of India's northeast. Törnquist's most recent work on Indonesia, including the 2014 presidential election, highlights a potential for deepened democracy (2014).
16. See also UNRISD (2010), of which Bangura was the lead author, and Bangura (2011).
17. Cf. Max Weber's classical outline of three types of authority – traditional, charismatic, and legal – assumed to justify/legitimize domination/power (Weber 1991:77–128); originally presented in a famous speech by him at Munich University in 1918, 'Politics as a Vocation' (*Politik als Beruf*).
18. In an essay on the role of Weber in development thinking, I investigate the significance of the legitimacy concept to the democracy/development issue (Rudebeck 1994).

19. The most comprehensive investigation available on such correlations and relationships is Przeworski et al. (2000), done on data from 135 countries during the second half of the twentieth century. This, as summed up by Przeworski himself in a concise paper (2004), shows that minimalistically defined ('electoralist') democracy is not necessarily brought about by economic development. However, once established, 'for whatever reasons' in more developed or wealthy countries, it survives much more easily there than under less prosperous circumstances (2004, internet version, p. 12). Cf. the observation by Thomas Carothers (2010:24) in a recent overview of the discourse on democracy and development aid, that 'few [development economists] share the faith common among democracy promoters that democracy advances development'.
20. Something similar appears to be true also of the relationship between ('good') 'governance' and various measures of development. The notion of 'governance' – and more specifically 'good governance' – is promoted by the World Bank and the so-called international community as a whole. Basically, it refers to levels of efficiency, rule of law, transparency and accountability in the rule of countries. Viewed strictly, even 'good governance' does not necessarily include democracy, although political accountability to *all* adult citizens would seem to bring the two close. The following prudent conclusion is arrived at by Holmberg, Rothstein and Nasiritousi (2009:157) after carefully examining a number of empirical findings on how governance/quality of government (QoG) relates to various measures of development (and to democracy): '*We lack a solid understanding of the causality and essential elements of QoG in different political, economic and cultural settings.*'
21. If development were thought to be primarily about the needs and aspirations of powerful minorities or about technocratically formulated expert goals, it would more probably be linked to non-democratic forms of politics or just management (including governance, 'good' or 'bad').
22. The firm relationship of *field 4* may even cause some to confuse or confound the two concepts. To avoid this, we need to remind ourselves that development is a *process*, while democracy is seen here as a *form of rule* and a *structure of power*. Democratization, on the other hand, is obviously a process. Even democracy as such can be conceptualized as process(es) in the sense of democratic deliberation and decision-making. Cf. Arora-Jonsson (2012) for using that perspective in theorizing connections between gender, (environmental) development and (democratic) governance.
23. Scholte (2011) offers a clarifying review of current thinking on global democracy, structured according to the following questions (p. 2): 'How can democracy be realised in a world, of the kind that is currently emerging, where social relations have more pronounced global aspects? Moreover, how might democracy operate in that more global world when, as now unfolds, power and resources become less concentrated in Europe and North America? And what would global democracy mean when, as already transpires, "the people" involved inhabit highly diverse cultural contexts?' In a noted work, Rodrik (2011) certainly recognizes the reality of globalization, while turning global governance down as a serious option.

24. In 1989, in the wake of structural adjustment imposed by globalized power, the state-run school of the village of Kandjadja in northern Guinea-Bissau was closed down. Only the Koranic school remained. In 2006, the parents' deepening frustration with this had grown to a point where they started their own school. By collecting 500 West African CFA francs (about 0.75 euro) per family and month (in 2015), the villagers were able to hire a teacher whom they also provide with food and a simple dwelling. Classes are offered in two classrooms, to nearly two hundred students divided between the first three grades of elementary school. In 2016 the school is still there. The future of such a project cannot be known. Its limits are evident. But in concrete microcosm it offers an actual example of horizontal self-organization from below by people with shared needs and aspirations, resulting in a measure of development – across vertical lines of ethnicity, gender and age (see Rudebeck 2010:87 ff, 2011:18).

References

- Arora-Jonsson, S., 2013, *Gender, Development and Environmental Governance. Theorizing Connections*, Routledge, New York and Oxford: Taylor & Francis.
- Bangura, Y., 1992, 'Authoritarian Rule and Democracy in Africa: a Theoretical Discourse', in Lars Rudebeck (ed.), *When Democracy Makes Sense. Studies in the Democratic Potential of Third World Popular Movements*, AKUT, Uppsala: Uppsala University, pp. 69-104.
- Bangura, Y., 2011, 'Inequality and the Politics of Redistribution', *European Journal of Development Research*, no. 4, Vol. 23, pp. 531-536. www.palgrave-journals.com/ejdr/
- Beckman, B. & Ya'u, Y. Z. (eds.), 2012, *Organising for Democracy. Nigerian and Comparative Experiences*, Stockholm and Kano: PODSU, AKCDRAT and CRDD.
- Carothers, T., 2010, 'Democracy and Development Aid. The Elusive Synthesis', *Journal of Democracy*, no. 4, Vol. 21, pp. 12-26.
- Chandhoke, N., 2009, 'What is the Relationship between Participation and Representation?' in Olle Törnquist, Neil Webster and Kristian Stokke, *Rethinking Popular Representation*, New York: Palgrave MacMillan, pp. 25-37.
- Dahl, R., 1982, *Dilemmas of Pluralist Democracy*, New Haven: Yale University Press.
- Dahl, R., 1989, *Democracy and its Critics*, New Haven: Yale University Press.
- Griggs, D. et al., 2013, *Nature*, Vol. 495, 21 March 2013, <http://www.nature.com/nature/journal/v495/n7441/full/495305a.html>
- Held, D., 1995, *Democracy and the Global Order. From the Modern State to Cosmopolitan Governance*, Cambridge: Polity Press.
- Holmberg, S., B. Rothstein, and N. Nasiritousi, 2009, 'Quality of Government: What You Get', *Annual Review of Political Science*, 12, pp. 135-161. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1445066
- Human Development Report 2002*, 2002, United Nations Development Programme (UNDP), New York and Oxford.
- Human Development Report 2013*, 2013, United Nations Development Programme (UNDP), New York. <http://hdr.undp.org/en/>

- Huntington, S., 1991, *The Third Wave. Democratization in the Late Twentieth Century*, Norman and London: University of Oklahoma Press.
- Jackson, T., 2009, *Prosperity Without Growth. Economics for a Finite Planet*, London and Washington: Earthscan.
- Karlsson, B.G., 2011, *Unruly Hills. Nature and Nation in India's Northeast*, New Delhi: Esha Béteille and Orient Blackswan.
- Mamdani, M., 1996, *Citizen and Subject. Contemporary Africa and the Legacy of Late Colonialism*, Princeton: Princeton University Press.
- Melber, H., 2011, 'Preface', *Development Dialogue*, no. 56, Uppsala: Dag Hammarskjöld Foundation, pp. 5-10.
- Przeworski, A., M.E. Alvarez, J.A. Cheibub, and F. Limongi, 2000, *Democracy and Development: Political Institutions and Well-being in the World, 1950-1990*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Przeworski, A., 2004, 'Democracy and Economic Development', in E.D. Mansfield and R. Sisson (eds.), *The Evolution of Political Knowledge*, Columbus: Ohio State University Press. <http://www.nyu.edu/gsas/dept/politics/faculty/przeworski/papers/sisson.pdf>
- Rodrik, D., 2011, *The Globalization Paradox. Why Global Markets, States, and Democracy Can't Coexist*, Oxford: Oxford University Press.
- Rudebeck, L., 1994, 'Traditional/Modern in Modernised Modernisation Thinking. The Development of a Weberian Dichotomy', in John Martinussen (ed.), *The Theoretical Heritage from Marx and Weber in Development Studies*, Occasional Paper no. 10, International Development Studies, Roskilde, Denmark, pp. 131-165.
- Rudebeck, L., 2002, 'Beyond Democratic Constitutionalism: on the Twofold Meaning of Democracy and Democratization', *African Sociological Review*, Vol. 6, no. 1, Grahamstown. South Africa, pp. 173-180.
- Rudebeck, L., 2010, 'They Have Left Us in a Hole.' Democratization and Political Power in a West-African Village', in *APAD-Bulletin* (journal of the Euro-African Association for the Anthropology of Social Change and Development/ Association Euro-Africaine pour l'Anthropologie du Changement Social et du Développement), nos 31-32, December, 2009, Leiden, pp. 65-104 <http://apad.revues.org/4067>
- Rudebeck, L., 2011, *Electoral Democratization in Post-Civil War Guinea-Bissau 1999-2008*, Discussion Paper 66, Uppsala: The Nordic Africa Institute. <http://nai.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:464291>
- Rudebeck, L., 2012, 2014, *Democracy, Development, Globalisation, Power – on concepts, meanings, realities, and their linkages*. <http://www.csduppsala.uu.se/assets/DDGP-February-2014.pdf>
- Scholte, J.A., 2011, *Reinventing Global Democracy*, paper presented at Global Week Conference, University of Gothenburg, 22-23 November 2011. http://www.pol.gu.se/digitalAssets/1349/1349829_conf-2011-scholte.pdf
- Sen, A., 1981, *Poverty and Famines. An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A., 1999, *Development as Freedom*, Oxford: Oxford University Press.
- Tingsten, H., 1945, *Demokratiens problem*, Stockholm: Norstedts.

- Törnquist, O., 2002, *Popular Development and Democracy. Case Studies with Rural Dimensions in the Philippines, Indonesia, and Kerala*. Oslo, Centre for Development and the Environment (SUM), University of Oslo, in cooperation with UNRISD, Geneva.
- Törnquist, O., 2013, *Assessing Dynamics of Democratisation: Transformation Politics, New Institutions, and the Case of Indonesia*, New York: Palgrave Macmillan.
- Törnquist, O., 2014, *Indonesian Democracy: From Stagnation to Transformation?* http://www.newleftproject.org/index.php/site/article_comments/indonesian_democracy_from_stagnation_to_transformation
- United Nations Declaration on the Right to Development*, 1986, General Assembly Resolution, A/RES/41/128, 4 December 1986, 97th plenary meeting. <http://www.un.org/documents/ga/res/41/a41r128.htm> UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development), 2010. *Combating Poverty and Inequality. Structural Change, Social Policy and Politics*, UNRISD, Geneva. <http://commdev.org/content/document/detail/2640/>
- Weber, M., 1991 (German original 1918), 'Politics as a Vocation' (Politik als Beruf'), English translation in Gerth, H. H. & Mills, C. Wright (eds.), 1991. *From Max Weber. Essays in Sociology, with a new preface by Bryan S. Turner*, London: Routledge, pp. 77-128.
- World Commission on Environment and Development, WCED (Brundtland Commission), 1987, *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*, Transmitted to the General Assembly as an Annex to Document A/42/427 - *Development and International Co-operation: Environment*. <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>



Models of Economic Growth and Development in the Context of Human Capital Investment – The Way Forward for Africa

Lansana Keita*

Abstract

The economic literature ever since the dawn of modern economics has been much preoccupied with the issue of economic growth. Economic growth has also been understood to establish the conditions for economic development. The better-known models of economic growth such as the Lewis, Rostow, Harrod-Domar, Solow, and Romer growth models are discussed. The discussions apply contextually to the problematic issue of growth and development in Africa. It is argued that a very necessary condition for growth and transformational development in Africa is heavy investment in human capital. It is pointed out that countries that invest much human capital to produce highly educated populaces usually reap the benefits of such in terms of high per capita GDPs, regardless of the levels of their technological and industrial output. Countries like New Zealand, Iceland, and Denmark offer evidence of this. Models of African development such as the Lagos Plan of Action in terms of the whole continent are discussed within the context of existing impediments to such progress.

Key Words: economic growth, economic development, human capital, growth models.

Résumé

La littérature économique depuis l'avènement de l'économie moderne a été plutôt préoccupée par la question de la croissance économique. La croissance économique a été aussi perçue comme un moyen pour mettre en place les conditions du développement économique. Les modèles de croissance économique les plus connues tels que ceux de Lewis, Rostow, Harrod-Domar, Solow et Romer font l'objet de discussions. Les discussions s'appliquent

* Kwara State University, Nigeria. E-mail: keitalans@yahoo.com

par le contexte à la problématique de la croissance et du développement en Afrique. On fait valoir que l'investissement significatif dans le capital humain est une condition indispensable pour la croissance et le développement transformationnel de l'Afrique. Il a été prouvé que les pays qui investissent beaucoup dans le capital humain pour produire une population hautement instruite en récoltent généralement les fruits en termes de PIB élevé par habitant, indépendamment du niveau de leur production technologique et industrielle. Des pays comme la Nouvelle Zélande, l'Islande et le Danemark en sont de parfaites illustrations. Les modèles de développement de l'Afrique comme le Plan d'action de Lagos pour ce qui concerne le continent tout entier font l'objet de discussions dans le contexte des obstacles à ces progrès.

Mots clés : croissance économique, développement économique, capital humain, modèles de croissance.

The world as we know it today is economically divided up between the 'industrialised North' and the 'developing South'. The 'industrialised North' consists of North America, Europe, Japan, and parts of Eurasia – comprised principally of Russia. Note however that there are some outposts of the industrialised North in places like Australia and New Zealand. One question though is whether China with the world's largest real GDP output is part of the industrialised North or not. The question arises because China still considers itself part of the so-called 'developing world'. Previously, the division of the world into developed and 'under-developed' nations was expressed in tripartite terms of First World, Second World, and Third World. It was French economist Alfred Sauvy who coined this tripartite division in 1952 to distinguish between Western nations, Communist nations (Soviet bloc nations, China, etc.), and the so-called non-aligned. These non-aligned nations comprised all those nations that were previously colonised by the powers of Europe – Britain, France, Spain, etc. But with the fall of the Soviet Union, that tripartite division has fallen by the wayside although the idea of 'Third World' still remains. The Third World is seen to comprise all those nations that are seeking one or another to develop along the lines of the industrialised nations in the form of transforming their economies into ones where indigenous and imported primary products are transformed into finished products with the aid of modern and innovative technologies.

The result of this would be increased GDPs, increased average incomes, increased exports of finished products, increased value of currencies, and improved human welfare. Compare, for example, the two countries in Africa with the largest GDPs, Nigeria (population 174 million) and South Africa (population 53 million), with some other countries from the North. It will be obvious that an explanation is needed to account for the wide disparities in the metrics that economists care about.

Table 1: Comparative per capita GDPs/Per Annum of Selected Countries

Country	Population (millions)	GDP (\$ billions)	GDP/per capita (\$)
Nigeria	174	522	3,000
South Africa	53	351	7,000
Belgium	11	484	43,000
South Korea	50	1,600	26,000
Norway	5	500	103,500
Hong Kong	7	274	38,000
Iceland	0.320 (320,000)	15	44,000
Switzerland	8	650	87,000

Source: Data.worldbank.org/country, 2013

The above metrics are quite interesting given that not all of the countries above are producers of industrial goods. Take, for example, Iceland with a very small population of 320,000 and an economy dependent mainly on fishing and geothermal energy. The only heavy industry it engages in is aluminium smelting which provides a portion of exports, but the main exports are from fishing. So the question is why does its per capita GNI amount to \$38,000? Africa's largest GNI according to World Bank metrics is from Nigeria with a GNI of \$522B while that of South Africa is second with \$351B. The per capita GNI for South Africa is \$7,000 while that of Nigeria is \$3,000. Does this mean that the average South African worker is approximately twice as productive as the average Nigerian worker or is it about the way in which exchange rates are calibrated?

But note also that Switzerland is home to only 8 million people with a GNI of \$650B, which is almost twice that of South Africa's, whose GDP is \$351B with a population of 53 million. The population of South Korea is approximately the same as that of South Africa but with a GDP four times as large. What is at work here? Is it technology and productivity that are mainly responsible for per capita GDP differentials between nations? Erik Reinert in his *How Rich Nations Got Rich and Why Poor Nations Stay Poor* has this to say about the issue: 'Why is the real wage of a bus driver in Frankfurt (Germany) sixteen times higher than an equally efficient bus driver in Nigeria, as the World Bank recently calculated? I set out to find an answer, and this book is a result' (Reinert 2007:2). I have an issue with this because Reinert's explanatory thesis is founded on the idea of a 'protective autarky for infant industries and technologies'. But this approach, though quite plausible in general, does not really explain the economic success of countries like Iceland and Switzerland. Or take other small countries

like New Zealand and Norway whose economic structures are not heavily industrialised. New Zealand's exports are mainly dairy products, wool, and meat. Norway depends mainly on petroleum exports though it does demonstrate some industrial prowess by its ship-building capacities. Yet, the per capita GNIs of both countries are \$36, 000 and \$103,000 respectively. So this is the issue: how to move countries from low productivity as witnessed by minimal per capita GNI/GDP to larger GNI/GDPs with larger per capita GNI/GDPs? This is the pressing question for the countries of the African continent. Do the impressive GNIs of both Norway and New Zealand have to do with the implementation of their versions of the welfare state thereby yielding high GNI coefficients? These are the questions that I propose to explore in this paper. I will first examine the established theories of economic growth on the assumption that economic growth presages development. After discussion of the established theories of economic growth, the question would be why most African countries, despite showing growth, have not shown much evidence of development – in the sense of the 'flying geese' model (Reinert 2006:141 et seq). This model states that the developmental prowess of countries is determined by its ability to progress from the production of items that require less human capital skill to the production of items that require increased technological knowledge and skill. For example, the knowledge and skills needed to plough a field with an ox are less than doing the same with a tractor. The same holds for a monocultural agricultural society as compared to one which engages in manufacturing and industrial production within the context of a strong service sector.

In the following discussion it will be evident that the dominant concepts concerning growth and development are mainly those introduced by researchers from the North. This is so mainly because capitalism as an economic system developed first in the North whereby its earliest theoreticians on its progress necessarily hailed from that region. We can easily define Capitalism as the economic system whereby an initial stock of finance capital (K) is invested with the expectation that the value of its final product would be worth more than the initial capital ($K + \Delta K$) to the extent of a net surplus of value accruing to the original investor. On account of its dynamic nature and the fact that future returns on capital are always fraught with risk, the idea of economic growth has been one of the major preoccupations of theorists of economics.

On Economic Growth

The usual and orthodox question that economists always ask regarding any economy in the short run is: what is the extent of its economic growth? Why is it a necessary and even sufficient condition for the economic health

of a nation according to basic neoclassical theory that adequate growth be registered? First, I would rather see balanced growth than just growth. Yet the key question is still why is growth such an important indicator of the health of an economy? The intuitive answer points to the nature of the capitalist market economy. The decision to invest is determined by the expectations of returns on that investment normally called profits. In other words if NX is invested then the investor would expect at some future time $NX + \Delta NX$. Much investment is done by way of a country's banking operations from the Central Bank down to other banks. Individuals save their assets in banks and the banks in turn loan those assets because there are gains to be made for 'waiting' (rather than immediately consuming) – as Alfred Marshall argued in his *Principles Of Economics* (Book vi, Chp.vi).

Thus, it is obvious that when the idea of profits or gains is factored into the question of why is growth of such importance for the health of the economy, it then becomes clear that growth is a necessary component of an economy on account of interest payments as a crucial component. It is on account of this that all the major economists in the history of economic theory have argued for the necessity of economic growth for a successful economy.

Adam Smith's celebrated text *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* was essentially a text on 'growth theory' according to which he argued for free markets, unrestricted trade, and a specialised division of labour. As an aside, it is useful to note in the context of the thesis of this paper that Smith himself understood the importance of the investment in human capital to increase productivity and economic growth (Smith [1776] 1991:228). But Smith's successors in classical economics theory, Ricardo and Malthus, were less optimistic about growth than Smith was. For Ricardo the limitations on the amount of land available in the context of rapid population growth and increases in landlord rent led to less surpluses for capitalist investment. This inevitably led to stalling growth and economic stagnation. A similar scenario occurred in the Malthusian model on account of geometric population growth which outstripped food supplies.

Marx, of course, had a different solution for the periodic no-growth occurrences under capitalist market economies. These no-growth periods were due to 'lack of effective demand' as it was put. Surpluses were accruing mainly to the capital holders and rentiers. To get growth moving, the surpluses generated from investments must be apportioned back to those who created wealth by productive labour in the first instance. This was the ideological basis for the argument that it was incumbent on the vanguard groups in the North to oppose what was called 'capitalist exploitation' on

the part of those nations that were colonising the rest of the world. This was the theoretical basis for the Russian and Chinese revolutions, of 1917 and 1948 respectively. In Africa, the socialist-type economy was seen as the antidote for colonial exploitation as some theorists saw it. Those politician-theoreticians who supported this approach to growth included Kwame Nkrumah, Ghana's first president, and Amílcar Cabral who fought against the Portuguese colonials in Guinea-Bissau. The argument here was that economic surpluses would be most appropriately employed by the state for growth and development. All this was effected under an economic umbrella that was much opposed by the West.

The problematic nature of the issue of growth was previously underscored by the world economic crisis which struck the United States in 1929. It was here that John Maynard Keynes came to the rescue with novel macroeconomic policies to generate growth and thereby put the unemployed back to work. Such policies were developed and expressed in his *magnum opus* titled *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936). It was in this context that Keynes proposed the idea that in a serious and persistent economic slump it was incumbent on government to deficit-spend in order to employ the long-term unemployed. This was the socio-economic situation in which Keynes developed all those concepts that are now an integral part of modern macroeconomics. Consider the consumption function and the crucial notion that continuous growth requires that Savings = Investment for each economic period. According to Keynesian theory, government investment during periods of stagnation is worthwhile because of the so-called multiplier effect (k) which is estimated as the reciprocal of the Marginal Propensity to Save ($1/MPS$). Some years later the idea of the multiplier was expanded by Samuelson's combining it with the idea of the accelerator ($w = \text{Capital}/\text{Output}$) so that investments in the expansion phase of the business cycle would be driven not only by multiplier effects but also by the necessity on the part of businesses to invest in new production elements such as new plants, novel infrastructure, etc. The point being made here is that the Keynesian multiplier effect on government investment could also lead to enhanced investment by way of the private sector via the acceleration effect. This combination of the multiplier with the accelerator is well-known in macroeconomic theory as the Samuelson multiplier-accelerator effect.

We have established so far that it is the goal of every modern economy to grow continuously but because of an underlying tension between consumption and production on account of the inequality between the value of consumption and the value of production, the growth path of any economy will not be a straight line linear function as indicated by the

Keynesian model. Admittedly that model shows only the expansion path of an economy where government spending boosts the economy from high levels of unemployment to lower levels or to full employment. The growth path of any capitalist economy takes on a sinusoidal shape thereby demonstrating the well-known periodic disconnect between demand and supply normally described as the business cycle.

A few years after Keynes's GTEIM, growth models became the vogue in macroeconomics. This was because of an increasingly globalised world and the recognition of the important role that capital investment played in the production process. It is in this regard that the Harrod-Domar model became important. This model, developed independently by economists Harrod and Domar, was combined to show in strictly formal terms that net investment in period 1 not only increases the economy's productive capacity in this period but also increases the potential output of the economy in period 2. Thus, according to the long-run analysis of this H-D model, a growing economy must show not only increasing demand but also an increasing productive capacity. Thus, the H-D equation for balanced or warranted equilibrium growth is one which shows a direct relationship between the economy's growth rate according to investment and the propensity to save, but also the *productivity of capital*. We have: $dI/I = s(dY/dK) - i.e.$ the required growth rate equals the propensity to save multiplied by the productivity of capital.

In later times the H-D model was radically modified by Robert Solow (1956). This new Solow model has been fine-tuned over time to become known as the Neoclassical Growth Theory. What Solow did was to change from the single production process to a multivaried and flexible one in terms of labour inputs and matching capital. Of importance too was the fact that the Solow growth model offered much leeway for growth according to the stochastic vagaries of technological change. So here the Neoclassical Growth model is put more formally: $dI/I = dY/Y = b(dK/K) + (1 - b)dL/L$ where $b = (MPP_k)(K/Y)$ and $1 - b = (MPP_L)(L/Y)$.

To put things in time context, we note that Harrod (1939) and Domar (1946) developed their joint model in the period following Keynes's dynamic anti-depression growth model and Solow formulated his model for growth in the mid 1950s just at the time that the decolonisation winds of change began to blow both in Africa and Asia. Historians recall that the British Empire was so vast that it generated the quip that here was an Empire where the sun never set. In the case of Africa the British controlled most of Eastern and Southern Africa while the French were in charge of most of West Africa – except for 15 per cent of the area – and North Africa. After

WWII, major spheres of geopolitical interest developed, that of the West and the Soviet bloc with a China also aligned with the Soviet-Communist bloc. Yet after independence set in during the 1950s and 1960s, most of the newly independent nations regarded themselves as 'non-aligned'. But at the same time the West and the communist bloc offered two distinct models of growth and development.

The Russian revolution of 1917 led by Lenin proposed in theory a non-capitalist economic system as the way for progress. The economic system offered by the Soviets and the Chinese, following Mao's revolution in 1948, was one where the state was in practically total control of the economy according to which the supply and demand of commodities were determined by state fiat. This kind of economic system lent itself to the rapid development of state-controlled heavy industry in the Soviet Union and collective agricultural output in the more rural China. The prowess of the Communist system was touted by the fact that both the Soviet Union and China were able to develop nuclear weapons and that the former was able to launch the first space vehicle known as the 'sputnik'.

The newly independent nations were offered the stark dual choices of the Western-type 'mixed-economy' model or the 'statist' type model that was in place in the Soviet Union and China. The expressed goal for these newly independent nations was not only growth but development. 'Development' here meant essentially the eventual transformation of mainly rural and agricultural societies into ones on a technological and industrial par with those of the North. As a result, an ideological war began to woo Africa's nations to follow one model or another. This was the basis for Walter Rostow's *The Stages of Economic Growth – A Non-Communist Manifesto* (1960). Rostow's linear growth model was founded on five qualitative stages: 1) the traditional society, 2) the preconditions for take-off, 3) the take-off, 4) the drive to maturity, and 5) the age of mass consumption. But this model has not been realised anywhere in Africa. The issue with Rostow's model is that it is too schematic and does not take into consideration the political economic issues involved in established a real-world example of economic growth morphing into development. One would imagine that the best examples of the Rostow model in practice have been the nations of South Korea and Taiwan - both East Asian nations. But the path to development for both nations was not just a straight and unencumbered economic growth path, given that both were pawns in the Soviet Union-United States rivalry during the Cold War era. What aided both greatly was that the United States was very generous in offering to both countries as much low-cost productive capital as possible to make the take-off stage possible.

The only post-colonial case in Africa where there was any serious effort at development was that of Ghana when Nkrumah was President. Nkrumah placed Ghana in the non-aligned socialist camp according to which the state had an important and decisive role to play in the development process. In this regard, Ghana invested heavily in universal education and infrastructure such as roads, electrical power, dams, etc. The rationale here was that private industry was too weak to make any meaningful developmental impact on the economy. But Nkrumah's approach was diametrically opposed by the West and as a result he was overthrown in a CIA-sponsored coup in 1966 with local collaboration.

While Ghana was attempting to implement a statist-socialist model, the Lewis model (Lewis 1954) developed by developmental economist Arthur Lewis was also being tentatively investigated. The Lewis model is expressed in Lewis's paper 'Economic Development with Unlimited Supplies of Labor'. This model was founded on the notion that in a society with an excess of rural-based subsistence wage labour, and an urban-based capitalist class, both sectors of the economy could interact in a such a way that the cheap labour migrating from the rural areas could serve as a catalyst for growth and development. Lewis accepts the classical and Keynesian argument that for an economy to grow there must be an adequate amount of savings to invest to make growth possible. But according to Lewis this would not be very feasible for developing nations because savings rates are very low in general and because the wealthy in those societies tend to be landowners who either consume their rental surpluses or spend on non-productive items and enterprises. The solution is to focus on the capitalist nucleus that exists – either private or state. The goal then would be to extract surplus from cheaper labour to invest in the embryonic capitalist nucleus.

The case of the Lewis model of economic development is interesting because of the fact that its developer was the theorist who worked closely with the government of Ghana to lay the foundations for sustained growth and development. But in this case, the case of Ghana, there were two models in conflict. Ghana was very interested in rapid growth leading to industrial development and the model employed to do so was the statist one then employed by the Soviet Union and China. One goal was to tax the most productive agricultural enterprises and use the proceeds to fund industrial state projects – especially in the areas of education and infrastructure. The key project in this direction had to do with the Akisombo dam on the Volta river. The dam would provide hydroelectric power to help in the production of aluminium from Ghana's bauxite reserves. The proceeds from the sale of aluminium would all accrue to the state and then be used

for industrial development. In this regard Ghana was an embryonic state socialist nation. But Lewis was of a vintage neoclassical background. His programme for Ghana entailed increasing the productivity of agricultural labour and increasing the efficiency of the public services sector. Another fact of importance is that Lewis approached matters from a strictly economics background while Nkrumah as President approached economic matters from the standpoint of politics and the political economy. As stated above, Nkrumah was overthrown in a coup and the Ghana experiment in statist economics came to an end. That was what the Cold War between the United States and the Soviet Union was all about. African nations were offered the choice of capitalist free market economics or statist capitalism according to which the state was the main driver of planned economic activity.

In retrospect, the issue was about the influence of the developmental models of the Soviet Union and China, or the Keynesian mixed economy model. Of course, both models are to be understood as pure theory. The Soviet Union in its attempt to hold hegemonic sway in terms of their model of Socialism-Communism was not accepting of deviant ideas such as African socialism. One recalls in this regard the unfortunate demise of Tanzania's Ujumaa socialism. On the other hand, the Cold War counter-argument presented by Rostow (1960) was titled as *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Rostow's key argument was that the five-stage developmental path forward for the underdeveloped countries was for them to eschew the statist communist path and adopt the mechanisms of capitalist development. The crucial juncture here for Rostow is that at some point the preconditions for 'take off' would present themselves on account of a set of political and sociological contingencies.

Lenin's New Economic Policy (NEP) of 1921 according to which he sought to introduce market initiatives as a way to handle the destructive Civil War of 1917-1922 was ended by Stalin in 1928. The goal henceforth was to embark on a rapid industrialisation programme to catch up with the West and to resist Hitler's Germany in WW II. Stalin instituted a full statist economy in 1928 with the nationalization of most of the productive enterprises. That was the model that was prescribed for African nations by the Communist world. The same went for China where the state owned most of the productive enterprises along with the collectivisation of the agricultural sector.

The West, on the other hand, had adopted multiple variations of Keynes's macroeconomic model. This was about government intervention into the economy to provide the right macroeconomic moves to create jobs and support the unemployed during times of economic depression. The name for such

post-Keynesian types of government was 'mixed economy' as distinct from the statist regimes of the Soviet Union, the East European bloc, China, etc. For the mixed economies, the market and the private corporations still existed but with government exercising its power to tax. These were the models for growth and development between which African governments had to choose and as a result were dubbed as 'pro-Western' or 'pro-Soviet'.

But economic growth and development did not occur as prescribed. The Kuznet hypothesis was not validated so there were a set of explanations offered. The major explanations were the political economy of neo-colonialism within the context of the 'centre-periphery' dependency hypothesis. The names Paul Baran, Raul Prebisch, Andre Gunder Frank and Samir Amin come to mind. Yet in this context there were no major solutions offered although the analyses were robust and valid. In the meantime, the market economy hypothesis espoused by the United States was seeming to bear fruit with the economic successes of Japan, South Korea, and Taiwan. These were later followed by Hong Kong and Singapore.

In this context, the neo-classical growth theory of Robert Solow (1956) proved itself to match reality. The growth and the technological changes of Japan, South Korea, and Taiwan were deemed to be derived from technological changes. Thus, despite the plethora of growth theories that followed Keynes's macroeconomic prescriptions as to how to set the conditions for economic growth, the dominant growth theory has been that of Solow – specifically the Solow-Swan model – fully within the neoclassical paradigm. It is this specific model that has been promoted over the years by institutions such as the IMF and the World Bank. The Harrod-Domar growth model was discussed above and its key point was that an economy's full employment growth rate was directly dependent on net investment which in turn was determined by the economy's marginal propensity to save and the marginal productivity of capital. But given the vagaries of the capitalist market system, we are back to the Keynesian problem of regular disjunctions between savings rates and investment rates. It was at this point that Solow's model promised to add some flexibility to the H-D model.

Solow's path-breaking model begins with the rather problematic statement that 'All theory depends on assumptions that are not quite true. That is what makes it theory. The art of successful theorizing is to make the inevitable simplifying assumptions in such a way that the final results are not very sensitive' (Solow 1956:65). The fact is that successful theories – especially those in the natural and biological sciences – are successful because their assumptions were shown to match empirical reality. This would make the assumptions of successful theories such as Newtonian

theory and DNA theory 'true'. In short, in the sciences there are successful theories and unsuccessful ones. It is the unsuccessful ones that depend on assumptions that are not quite true.

The purpose of Solow's paper was to offer a critique of the H-D model in terms of its conclusion that the neoclassical market economy was intrinsically prone to instability and periodic depressions and recessions on account of an endemic opposition between the 'warranted rate of growth' and the 'natural rate of growth' of the economy. As Solow put it: 'The characteristic and powerful conclusion of the Harrod-Domar line of thought is that even for the long run the economic system is at best balanced on a knife-edge of equilibrium growth' (Solow 1956:65). According to Solow, this opposition between the natural rate of growth and the warranted rate of growth derives from the fact that labour and capital are combined under 'fixed proportions'. Solow writes that under such conditions 'There is no possibility of substituting labor for capital in production. If this assumption is abandoned, the knife-edge notion of unstable balance seems to go with it' (Solow 1956:65). But here is Solow's ultimate goal: 'The bulk of this paper is devoted to a model of long-run growth which accepts all the Harrod-Domar assumptions except that of fixed proportions' (Solow 1956:66). The Solow analysis culminates in a single differential equation expressible as follows but which allows for changes in the supply of labour and the introduction of the crucial variable of 'technological change'. Thus we have: $dk/dt = sf(k) - \delta$ according to which dk/dt signifies the growth of capital stock per worker over time, $sf(k)$ which represents the investment rate (i) as a function of the existing capital stock and δ represents the rate of depreciation which is also a function of the capital stock.

According to Solow, the neoclassical economy would grow smoothly given labour and capital flexibility but would be necessarily affected by the depreciation of the existing capital stock per worker. The so-called 'steady state' according to Solow represents the equilibrium point at which depreciation costs just equal investments. Thus there would be no basis for the economy to progress beyond that point – except under conditions of technological change. This would cause the $sf(k)$ curve to shift upwards thereby intersecting the line $(n + g + \delta)k$ (where n represents population, g represents growth and δ represents depreciation) at a higher point. The following diagram offers the basic structure of the Solow growth model.

At point k the economy would be in a steady-state equilibrium from which there would be little tendency to diverge unless exogenous technology were introduced. It is this model together with slight modifications that forms the bedrock of contemporary neoclassical growth theory. In this connection it is useful to note the contributions to growth theory by Trevor Swan (1956)

whose model has been combined with that of Solow to produce the Solow-Swan growth model. The differences between the two models were of degree and emphasis, not of kind. Solow allowed for labour-capital exchanges, that is Capital /Labour ratios, while Swan was more concerned with Output/ Capital ratios.

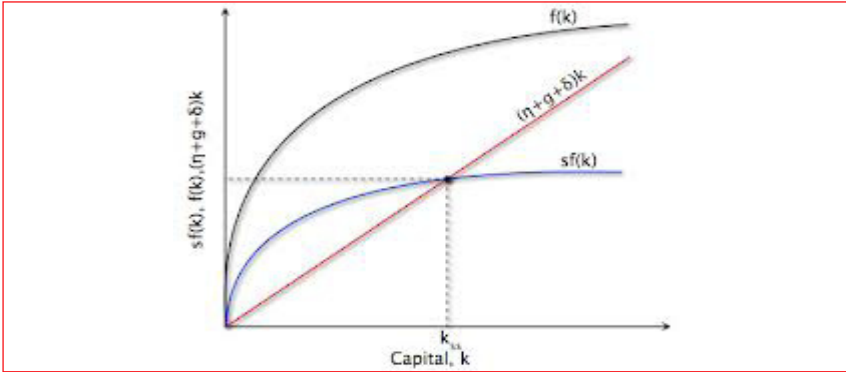


Figure 1: The Neoclassical Growth Model

But the essential point is this: with economic growth and development being strongly connected to technological improvements, the Harrod-Domar model required a radical overhaul if the model were to offer the dynamics of growth over time. This was the purpose of the Solow model when it added time as a variable. The result was that substitutability of labour and capital had to be introduced as a way of adding flexibility to the Harrod-Domar model. That flexibility was necessary to accommodate technological change. But technological change is not some kind of *deus ex machina*. It must have a source. That source is the R&D efforts from individuals who have benefited from prior investments in their human capital. This is the basis for the Kuznets hypothesis and the explanation for the emergence of the ‘Four Asian Tigers’ since the 1960s. The main reason why Hong Kong, South Korea, Taiwan and Singapore have developed in recent times is on account of their investment in human capital which in turn bore the fruit of new and improved technology or the rapid adaptation to it. But this has not been the trend, despite the early efforts of theorists such as Schultz (1961) and Becker (1964). The prescribed path to growth and development was to focus Ricardian comparative advantage style on agriculture and the exportation of raw materials such as minerals. With the demise of the Soviet Union and the transformational changes in China, the only viable model left standing was the neoclassical growth model augmented with human capital investment considerations. The economic performance of South Korea and Taiwan have

provided some legitimacy to this expanded model. During all this time the intellectual hegemony of neoclassical economics in Africa by way of the IMF and World Bank, especially, is palpable. Hence its relevance to the idea of African economic growth and development is evident.

It is useful now to review the path of economic growth and development theory over the years following the economic crash of 1929 in the industrialized nations. There was a veritable avalanche of articles and books on growth theory following Keynes's *magnum opus* of 1936, the GTEM. The sequel to the Keynesian model was that of Harrod and Domar intermixed with the Cambridge-Cambridge theoretical debate on the nature of capital with Joan Robinson and Piero Sraffa on the European side and Solow and Samuelson on the American side (Sen 1970). Over the years new models were always being generated as in the cases of Mankiw-Romer-Weil (1992), Romer (1994), Mankiw (1995) and Barro (1997). But it requires an 'emperor is naked approach' to point out that despite the profligacy of research papers in growth theory, the economic Third World still exists despite the inputs of battalions of growth theorists offering country-by-country advice at the IMF and World Bank. The world is still saddled with countries afflicted by huge income disparities all demonstrating unbalanced growth, high levels of unemployment and minimal per capita incomes. Yet the ongoing theoretical debate is still riddled with theorists debating text book concepts such as 'golden ages', 'vintage and non-vintage capital', 'turnpike theorems', and so on.

Solow informs us that:

my purpose was to examine what might be called the tightrope view of economic growth and to see where more flexible assumptions about production would lead a simple model. Underemployment and excess capacity or their opposites can still be attributed to any of the old causes of deficient or excess aggregate demand, but less readily to any deviation from a 'narrow balance' (Solow 1956:91).

Reference here, of course, is to the Harrod-Domar model. To determine the validity of both models the empirical question must be asked. The consensus among economists is that there was a period of growth among Western economies lasting from 1951 to 1973 that witnessed substantial growth to the extent that this period was dubbed as 'the Golden Age of Capitalism'. Economics historian Robert Fogel writes:

By the late 1950s the United States and other Organization and for Economic Cooperation and Development countries were well into the post-World War II expansion now called the Golden Age with growth rates twice the long-term average of the other world leaders. Measured by per capita income the long-term average growth rate was about 1.9% per annum, and the

growth rate during the Golden Age was, for Western Europe, about 3.8% (Kuznets, 1971; Maddison, 1995; and Crafts and Toniolo, 1966). Over the period 1950-1999, expansion multiples for GDP averaged about fivefold in Western Europe and the United States (Fogel 2005:8).

There were a number of explanations for this long expansion including replenishment of destroyed capital stock, technological change, etc. (Fogel 2005:9) but the point remains that the Solow model is more in keeping with the actual empirical data than what was portended by the Harrod-Domar model.

The Developmental Role of Technology and Human Capital

The non-predictable element in the Solow model is the variable that represents technological change. Given the fact that developments in technology have always been a given within human sociology, it should be a simple matter to incorporate such into any growth model by way of inputs in human capital. Paul Romer's theory on endogenous growth approaches matters from this direction. In 'Endogenous Technological Change' (1990), Romer argues that the Solow model can overcome its agnosticism about technological change by incorporating separate variables for human capital and technology. As Romer put it:

The four basic inputs in this model are capital, labor, human capital, and an index of the level of technology. Capital is measured in units of consumption goods. Labor services (L) are skills such as eye hand coordination that are available from a healthy physical body. They are measured by counts of people. As used here, human capital H is a distinct measure of the cumulative effect of activities such as formal education and on-the-job-training (Romer 1990:79).

Romer also writes that 'technological change - improvement in the instructions for mixing together raw materials - lies at the heart of economic growth. As a result, the model presented here resembles the Solow (1956) model with technological change' (Romer 1990:72). This is the basis for capital accumulation, according to Romer. But what is more important is that the second premise is that technological change arises in large part because of intentional change arises in large part because of intentional actions taken by people who respond to market incentives. Thus the model which incorporates Romer's key variables are H , L , and x which respectively represent human capital, labour, and units of technological inputs. Romer's point is that the combination of these three variables is what eventually produces output (Y_h). Thus technological change is endogenous to the model and is guaranteed over time except for the following situation. As Romer put it:

...if the total level of human capital is too small, a stagnation may arise. If H is too low, the non-negativity constraint on HA is binding and growth does not take place... This result offers one possible way to explain the wide variation in growth rates observed among countries and the fact that in some countries growth in income per capita has been close to zero. This explanation is reminiscent of the explanation for the absence of growth in prehistoric time that is offered by some historians and anthropologists: civilization, and hence growth could not begin until human capital could be spared from the production of goods for immediate consumption (Romer 1990:96).

This latter comment could be further amplified with the observation that populations were relatively small in prehistoric times and the structure of economic life was quite different. That structure was essentially one of 'reciprocity and redistribution' (Polanyi 1944). Incentives to improve on modes of production were provided by population growth whereby demand for necessities increased.

The implications of the above discussion are that the Romer model could be more economically expressed by just three variables: Capital (K), Labour (L), and A (level of technology). This produces the usual formulation of the orthodox Cobb-Douglas production function as $Y = A(K)^\alpha L^\beta$. We unpack this formulation as follows: K in this instance represents physical capital and L represents labour with varying degrees of embodied human capital. A represents the level of technology already embodied in capital, K. But there is a feedback loop here: it is active labour (L) as human capital (H) that produces technology which in turn requires increased and novel amounts of human capital over time. This hypothesis is supported by Romer's observation that 'what is important for growth is integration not into an economy with a large number of people but rather into one with a large amount of human capital (Romer 1990:98).

The reformulation above of the orthodox Cobb-Douglas production function guarantees that Solow's growth impasse is easily avoidable. The point is that existing cultures necessarily impart human capital skills from the earliest human growth years onwards. The street sweeper is subjected to human capital inputs in the same way as the engineer, albeit to a much lesser degree. *The moral here is that a necessary condition for economic growth and development for the countries of Africa are large investments in human capital at all levels.*

The problem with the Solow and Romer models is that they fail to recognise that labour is the driving force in economic growth and development, and that labour is necessarily embodied with human capital in all its activities. Furthermore, it is labour as embodied human capital that produces technology. In fact, human capital is knowledge imparted by learning and operant conditioning in to the thinking powers of humans. Human capital in turn is

the source of technology which represents what is essential about humans. It is for this reason that human capital standing alone is enough to explain the fact that countries that are not mass producers of technological goods but are home to populations which benefit from substantial investments in human capital are economically successful. Cases in point are countries such as New Zealand, Denmark, Finland, Holland, and Norway whose investments in human capital guarantee that their citizens experience approximately twelve years of secular modern education. The investment in human capital for such nations is geared not only to inculcate technical skills but also to imbue their citizens with the dispositions and skills necessary for critical thinking in all intellectual areas. The same applies to larger population nations such as Australia and Canada, which though not noted for their technological prowess, are home to populations that are guaranteed substantial investments in human capital.

Investment in human capital would seem to be the necessary requirement for economic growth and development. It is not only the basis for autonomous development in terms of new technological adaptations but also the basis for developing societies whose citizens are compatible with social requirements of modern technological society. By contrast, countries that have not invested adequately in human capital remain mired for the most part in technologies and thinking modes of the pre-modern era.

The UNDP's Human Development Index document provides a fairly comprehensive picture of the correlations and causalities between investments in human capital and the existing agreed-on metrics of human economic development and welfare. Evident proof of this is to compare the first ten countries on the UNDP's Human Development Index list and the last ten. But the same correlations that point to causal connections could be obtained by simply using four countries that are in the 'very highly developed' sector and the last four of the 'low human development' sector. The central point being made here is that development does not necessarily entail autonomous industrial and technological development but necessarily means having a populace whose behaviours demonstrate maximal investments in human capital not only in terms of both modern, technical and secular knowledge, but also in terms of social dispositions. For example, the very small country Iceland is not noted for its industrial prowess yet with 10.4 years of investment in human capital, its per capita GDP is \$35, 116 and its average life expectancy is 82.1 years. Iceland is 13th on the UNDP's HDI table and is among the 'very highly developed' countries. But consider the following table including eight nations out of one-hundred-and-eighty-seven (187) and the causal links between investment in human capital and development in terms of its most important metrics are obvious.

Table 2: Years of Schooling and Per Capita GDP for the Years 2012-2013 for Selected 'Very High Development' Countries According to the UNDP's Human Development Metrics

Country (Very High Human Development)	Mean Years of Schooling	Per Capita GDP (2011 PPP \$)	H.D.I. Rank
Norway	12.6	\$63,909	1
Australia	12.8	\$41,524	2
New Zealand	12.5	\$32,569	7
Denmark	12.1	\$42,880	10

Table 3: Years of Schooling and Per Capita GDP for the Years 2012-2013 for Selected 'Low Development' Countries according to the UNDP's Human Development Metrics

Country (Low Human Development)	Mean Years of Schooling	Per Capita GDP (2011 PPP \$)	H.D.I. Rank
Chad	1.5	\$1,622	184
Central African Republic	3.5	\$588	185
Congo (DRC)	3.1	\$444	186
Niger	1.4	\$873	187

Source for Tables 2 and 3: <http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components>.

To reinforce this, consider the fact that even two years of schooling makes a very noticeable difference. Greece – now undergoing serious economic problems – ranks 29th on the HDI table with 10.2 years of schooling and a per-capita GDP of \$24,658. It would seem that at least 12 years of schooling is the minimum to break into the upper ranks of development. The sum of the above is reinforced by Thomas Piketty's observation that 'Knowledge and skill diffusion is the key to overall productivity growth as well as the reduction of inequality both within and between countries. We see this at present in the advances made by a number of previously poor countries, led by China' (Piketty 2014:23). Piketty himself is chary about using the phrase 'investment in human capital' to describe investment in education and skills training given its loaded historical significance (Piketty 2014:46).

Matters can be improved with greater expenditure on education to produce more years of schooling. But the task is daunting given that the countries that show 'very high human development' on the UNDP's Human Development

(2012) Index spend 5.3 per cent of GDP on public education, while those of ‘medium human development’ and ‘low human development’ spend only 3.7 per cent and 3.8 per cent respectively. Furthermore, it should be noted that the GDPs of the countries of ‘very high human development’ are multiples of those of ‘low human development’. The following table demonstrates this point, assuming that 5 per cent of GDP is spent on education.

Table 4: Five Per cent of GDP Per Capita Expenditures on Education for Four Selected Countries

Country	Population (2016) in millions	GDP(\$ B)	5% of GDP Spent on Education (\$B)
Senegal	15	\$16	\$0.8
Netherlands	17	\$853	\$43
New Zealand	5	\$187	\$9.3
Ghana	28	\$38	\$1.9

Source: Author’s data-gathering.

Obviously, 5 per cent of GDP spent on education would yield vastly different results from country to country based on the scope of real GDP output. The challenge is enormous but results can be had with efficient budgeting, spending and the creative usage of refurbished technologies. A goal-directed drive to development is what seems lacking for the most part.

Alternative Development Models

In the modern era, there have been sets of strongly contested models that have sought to establish the optimal models for human economic transactions within and between communities. It is on this basis that real world economics becomes intermingled with politics, thereby explaining the operative nomenclature of ‘political economy’. In fact, economics in practice is political economy. But the objectivisation of any form of political economy required that the corresponding background theories be reified as being representative of human nature and behaviour. Thus, the ongoing ideological conflict between ‘free market economics’ on the one hand and ‘more controlled forms of economic activity’ on the other.

In this regard, three names stand out in the modern era: Smith, Marx, and Keynes. These names are important because their holders developed important models as to how the social economies of the modern world should be structured. Smith is seen by his followers to have developed the optimal

social economic model according to which individuals within an economic space produce and exchange goods and services mainly on the basis of self-interest under conditions of minimal government interference. The economic model developed by Smith has been reduced to phrases such as 'free market economics' and 'free market economics produce optimal results', and so on. The Marxian model argued that left to its own devices the free market segmented into capital owners and workers would tend to be periodically disruptive of the economy principally on account of the differentials between the returns on capital and labour income. The solution, according to Marx, would be for the workers to expropriate the capital owners so as to correct the dividend imbalance. The capitalist market system did not collapse on account of its 'internal contradictions' as Marx presaged, for a number of reasons, one of which was the expansion of capitalism into areas newly colonised by the economically dominant countries of Europe. Thus, the gains made by the workers in the metropolitan areas derived partially from the gains of capital invested in the colonial territories where raw materials and the costs of labour were obtainable at minimal costs (Lenin 1917).

But that did not solve the issue concerning structural capitalism given the 'Great Crash' of 1929. The solution to that issue was provided by Keynes in his *magnum opus*, 'The General Theory of Employment, Interest and Money' (1936). Keynes's solution, in contradistinction to Say's Law of Markets, was to create a crucial role for a nation's government in managing the endemic issues of periodic overproduction and under-consumption that plague the generic capitalist economy. The key element in Keynes's thesis seems to have been adopted by the majority of industrialised countries in that by intervening permanently in the market economy according to worker demands by way of trade unions and the like, Marx's predictions seem to have been allayed. In fact, the important ex-state communist nations such as The Soviet Union and China, erstwhile practitioners of a totalitarian capitalism by the state, have now adopted versions of Keynes's 'mixed-economy' model. By way of political party representation the various countries have been able through taxation to extract from capital and their populations enough surpluses to ensure adequate production of public goods and compensation during times of economic downturns.

But such theorising in terms of how the modern market economy should be run is rarely countenanced in African universities or governmental circles. Academic discussions just assume that economics should be pursued according to the standard neoclassical model now current in Western universities. In terms of practice, the standard approach is to follow the ministrations of the IMF, World Bank and the lending agencies of the Euro-American world. The names

of Kwame Nkrumah, Julius Nyrere, Claude Ake, etc. rarely ever come up in discussions about the optimal models for African economic development. This can happen only when academic economics in Africa views economics not as some species of accounting or engineering but as an evolutionary social science strongly embedded in politics and sociology.

What is to be Done

With the dissolution of the Soviet Union in 1991, the West was left triumphant on the economic scene. The path to economic growth and development was strictly determined thenceforth by Western institutions such as the IMF and the World Bank. Neoliberalism with its mantra of privatisation and minimal government intervention in the economy was the only model that the nations of Africa and the South were recommended to follow. The NEPAD (New Economic Policy for African Development) was the new programme that African nations were being encouraged to embrace. Before that, of course, one recalls the ECA (Economic Commission for Africa) and its blueprint for African economic growth and development. This was the Lagos Plan of Action (draft 1980) that urged models of balanced growth in the context of mixed economies along the lines as practiced by the nations of European Union. The LPA also stressed self-sufficiency and intra-continental trade and cooperation. It should be noted that the LPA was developed as a Pan African initiative drawn up to map out a path for African economic growth and development. A vigorously critical response from the World Bank followed – prepared by Elliot Berg, an economist at the Bank. The Berg Report (1991) stressed that private markets rather than the state should be the prime mover toward economic growth and development, and that regional integration was not recommended and that – in so many words – Africa's path to growth and development should be by way of the Bretton Woods institutions and what are now called 'neoliberal' economic policies. The Berg report also argued that the developmental role of the state as the main agent of development should be reduced on account of the neoclassical economic principle that free markets tend to be better at promoting growth and development. It also pointed out that the LPA neglected to point to the issue of governmental corruption as a major impediment, and to suggest ways to curb such. In retrospect, the LPA was a much better theoretical starting point to tackle Africa's economic problems rather than the neoliberal and dependency ministrations offered by the IMF and World Bank.

So what is to be done? The answer I propose should include efficient and people-oriented government policies as a necessary step for development. That can be achieved only when the various populaces are boldly involved through

direct action. With efficient and development-oriented governance the following measures should be implemented: 1) regional integration in terms of currencies and movement of goods, services, and labour. The EU model is worthy of emulation on this basis. Regional groupings such as ECOWAS, SADEC, etc. should be made to work. 2) Pan African institutions such as trans-continental cooperative banks, research institutes and well-funded universities should be encouraged and promoted. 3) There should be concerted and combined efforts of the populaces of West Africa to confront France's neo-colonial policies regarding the CFA currency. Currently, the French Central Bank requires that member CFA countries deposit 65 per cent of their reserves into the French Treasury. 4) There should be more efforts to found a convertible African currency managed by a strongly capitalised African Central Bank in strong coordination with African governments in terms of their individual fiscal policies. Should such a currency be used for the capitalisation of indigenous projects such as regional and trans-continental railways, highways and roads, manufacturing, heavy industry manufacture, solar energy enterprises, it would necessarily increase in unit value over time.

Heterodox economist Ha-Joon Chang (2008:12) argues that the path to development is not the one recommended by neoliberal economics which includes free market transactions, minimal government, private enterprise, and invitation to foreign investors. Ha-Joon Chang has this to say about Korea's economic advancement. 'Whatever its recent problems have been, Korea's economic growth and the resulting social transformation over the last four and a half decades have been truly spectacular' (Chang 2008:12). This rapid economic development and technological transformation are often described as a 'miracle', and this is Chang's explanation:

The Korean economic miracle was the result of a clever and pragmatic mixture of market incentives and state direction. The Korean government did not vanquish the market as the communist states did. However, it did not have blind faith in the free market either. While it took markets seriously, the Korean strategy recognized that they often need to be corrected through policy intervention (Chang 2008:15).

More specifically:

The government owned all the banks, so it could direct the life blood of business – credit. Some big projects were undertaken directly by state-owned enterprises – the steel maker POSCO, being the best example – although the country had a pragmatic, rather than ideological, attitude to the issue of state ownership (Chang 2008:14).

To ensure the growth of infant industries, targeted industries were protected by tariffs (Chang 2008:14). But above all, according to Chang, economic

development for developing nations would depend heavily on manufacturing. He makes this point emphatically when he writes: 'Contrary to the advice of the Bad Samaritans, poor countries should *deliberately* promote manufacturing industries' (Chang 2008:214).

But behind all this is South Korea's continuing investment in human capital. Despite rough beginnings, South Korea ranks (2013) 15th on the UNDP's Human Development Index and shows an average of 11.8 (cf Sweden 11.7 years of schooling) years of schooling. This is what explains its noted prowess in high technology and industrial production. The following OECD economics observation supports this thesis:

Education played a key role in Korea's transformation from one of the poorest countries in the world to a leading industrial nation by promoting the development of human resources and technological change... The exceptionally rapid development of education in Korea is illustrated by differences in the levels of educational attainment for different age cohorts. The share of the population with at least a secondary education ranges from 98 per cent, the highest in the OECD area, for young adults (25-34), to only 43 per cent for older adults (55-64) (Figure 1). Similarly, 65 per cent of young adults have completed tertiary education, the highest share in the OECD, compared to only 13 per cent of older adults (Panel B). In addition to these quantitative measures, Korea has consistently ranked near the top in the OECD in the Programme for International Student Assessment (PISA). As Korea has few natural resources, it must rely on the development of its human resources (Jones 2013:5).

In sum, 'universal access to primary and secondary schools promoted social mobility and income equality... [thereby] laying the foundations for Korea's success in IT and the growth of a knowledge-based economy' (Jones 2013:5).

Chang's analysis above could serve as a possible path for African development. But this would not in any way minimise the need for an expansion of the manufacturing sectors in African nations. On account of the abundant labour power that Africa possesses, there are areas in manufacturing such as sports equipment manufacturing that could be exploited. As an example, football as a sport is very popular in a continent of one billion persons, yet the manufacture of footballs, which is highly labour intensive, is dominated by Pakistan and China. Africa could easily enter that market and those of other sports too. One major incentive here would be the fact that the cost of labour in this instance would be approximately on a par with Pakistan and China, or even less. Similarly, other manufacturing areas that require labour inputs mainly could be exploited. Yet again, investments in human capital at the managerial levels would also be required if Africa's manufacturing sectors were to expand.

But perhaps the most important pay-off for African countries in terms of optimal investments in human capital would be in its capacity to encourage cultural changes within societies whose existing cultures, developed within sociological structures and knowledge bases, are just not appropriate for modern post-industrial and modern-technology reliant societies. Investments in education and human capital geared towards the knowledge banks of the modern world would do much to improve the political structures and atmospheres of the nations of the South including those of Africa. The nation state and the large economic communities are the socio-economic structures on which the modern world operates, not the smaller communities of ethnic groups and their local particularities and premodern modes of thinking. Modern education and investment in human capital would recognise the logical content of this argument.

Impediments to Real Growth and Development

On account of the capital-providing hegemony of Western institutions such as the IMF and the World Bank, high-production and influential nations such as China, Russia, India, Brazil, and South Africa have set up an alternative economic bloc known as the BRICS nations. South Africa is the lone African representative but its capital base is quite insignificant compared to those of the other BRICS members. It is on this basis that larger African continental groupings are necessary to compete effectively with Euro-American economic groupings such as the EU, North America, and other continental-size economic areas such as China (1.4 billion population), India (1.3 billion population), and Brazil (a veritable continent in a land area with a population of 200 million).

But there are real impediments to the implementation of the programme formulated above. Neo-colonial class structures in a heavily truncated Africa promote the economic interests of its national comprador classes under an umbrella of petty and narrow nationalisms, as presciently described by Frantz Fanon (1963) in the chapter, 'The Pitfalls of National Consciousness' of his *Wretched of the Earth*. In contemporary Africa, nations such as South Africa and Namibia carry the highest Gini coefficients in Africa and the world. But on account of negligent data-gathering, both nations could indeed be surpassed by countries such as Equatorial Guinea, Congo, Guinea, Nigeria, Egypt, Algeria, and others. The real economic impact is that the development welfare of the masses in terms of education, health services, basic infrastructure such as housing, etc. is woefully neglected in favour of massive and parasitical comprador class interests. This class broadcasts its class status by making ostentatious shows of its ill-gotten gains by garish display of the imported trinkets and baubles of Western and Asian capitalist production. Much of these

kinds of behaviour are forms of 'rent seeking' that sap the productive energies of most developing nations. Such behaviours are normally called 'corruption'. Modern education in both its technical and humanistic forms could help militate against the pervasive and baneful practices of corruption. In this regard, students of economics in African universities should be acquainted with alternative forms of economic analysis which emphasise economics as an evolutionary social science grounded in political economy, sociology, political science, and history. As a result of this neglect, very few students of economics in the African university are seriously familiar with theories such as 'dependency theory', 'Marxian economic analysis', 'Austrian theory', or 'Neo-Keynesian theory'.

As a result, most African nations are buffeted by the ills of intolerable unemployment leading to population escapes to Europe under the most perilous conditions. Add to this the ills of very underdeveloped health services and education. The UNDP's annual Human Development Index amply formulates such economic problematics in stark quantitative terms. The issue of the modalities of African development is not just economic but also political, sociological, and ideological.

Conclusion

The issue concerning the economic growth and development of Africa seems to be an unending work in progress. The economic ingredients are all there for development but political and human elements must be tamed before serious progress can be made. In the above I have laid out the economic side of the issue, but such is necessarily intertwined with the political, sociological, and ideological considerations that must be seriously considered. In a presently globalised world, progress can be made only from the blue-prints formulated by theorists such as Nkrumah and others many years ago, and now being ably adapted by the European Union, presently with the world's largest collective GDP. But in this, one key element stands out as an absolutely necessary prerequisite for economic development on the African continent. That is much increased investment in human capital. There are existing models to be emulated and modified to fit local conditions when necessary. The educational systems of countries like Finland, South Korea, New Zealand, and similar others are ready examples. That would entail more universities and research centres, and even the building of science cities. With increased investments in human capital, the urgent implementation of the ideas of regional integration, single currencies, continental markets could then follow *pari passu*.

References

- Barro, R., 1997, *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Berg, E., 1981, 'The Berg Report, Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action', *World Bank Report*, Washington, DC.
- Chang, H. J., 2008, *Bad Samaritans - The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, New York: Bloomsbury Press.
- Domar, E.D., 1946, 'Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment', *Econometrica*, 14, pp. 137-147.
- Fanon, F., 1963, *The Wretched of the Earth*, New York: Grove Press.
- Fogel, R.W., 2005, 'Reconsidering Expectations of Economic Growth After WWII from the Perspective of 2004', *IMF Staff Papers*, 52, pp. 6-14.
- Harrod, R., 1939, 'An Essay in Dynamic Theory', *Economic Journal*, 49, pp. 137-147.
- Jones, R.S., 2013, 'Education Reform in Korea', *OECD Economics Department Working Papers No. 1067*.
- Keynes, J.M., 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan.
- Lenin, V.I., 1917, *Imperialism, The Highest Stage of Capitalism*, Moscow: Progress Publishers.
- Lewis, W.A., 1954, 'Economic Growth with Unlimited Supplies of Labour', *Manchester School*.
- Mankiw, G.N., Romer, P.M. and Weil, D., 1992, 'A Contribution to the Empirics of Economic Growth', *Quarterly Journal of Economics*, 107, pp. 275-326.
- Mankiw, G.N., 1995, 'The Growth of Nations', *Brookings Papers of Economic Activity*, 1, pp. 275-326.
- Marshall, A., 1920, *Principles of Economics*, London: Macmillan.
- Piketty, T., 2014, *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Polanyi, K., 1957 (1944), *The Great Transformation*, Boston, MA: Beacon Books.
- Reinert, E., 2007, *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor*, New York: Public Affairs.
- Romer, P.M., 1990, 'Endogenous Technological Change', *JPE*, 98, 5, s71-s102.
- Rostow, W., 1960, *The Stages of Economic Growth - A Non-Communist Manifesto*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schultz, T., 1961, 'Investment in Human Capital', *American Economic Review*, 1, pp. 1-17.
- Sen, A.K., 1970, *Growth Economics: Selected Readings*, London: Penguin Books.
- Smith, A., (1776) 1991, *The Wealth of Nations*, New York: Prometheus Books.
- Solow, R., 1956, 'A Contribution to the Theory of Growth', *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), pp. 65-94.
- Swan, T., 1956, 'Economic Growth and Capital Accumulation', *Economic Record*, 32, 2, pp. 334-361.



China and Africa: Human Rights Perspective

Adaora Osondu-Oti*

Abstract

At the turn of the twenty-first century, China emerged as a major player in Africa's international relations. This emergence has attracted a lot of attention in literature on what it portends for Africa. Studies have pointed that China's involvement in Africa undermines human rights. Of important note was China's support for the Sudanese government even in the face of human rights abuses; its unconditional aid to Angola, that has helped the government to shun accountability and transparency; its support for inhuman practices meted to the citizens of Zimbabwe by the government, among others. Against this background, this paper seeks to examine, in detail, current China-Africa relations from the human rights perspective. It intends to explore China and human rights in Africa and China's stance on human rights issues. Another important aspect that is mostly ignored in literature is non-classification of those rights that China undermines in Africa. Is it civil and political rights, economic rights or both? This paper seeks to analyse all these in a bid to provide answers.

Key Words: China, Africa, human rights, civil and political rights, economic rights

Résumé

Au début du XXI^e siècle, la Chine est devenue un acteur de premier plan dans les relations internationales de l'Afrique. Cette émergence a fait l'objet de beaucoup d'attention dans la littérature quant à ce qu'elle laisse présager pour l'Afrique. Des études ont souligné que l'engagement de la Chine en Afrique portait atteinte aux droits de l'homme. On notera entre autres le soutien de la Chine au gouvernement soudanais même face aux violations des droits humains, son aide inconditionnelle à l'Angola qui a permis au gouvernement d'esquiver la redevabilité et la transparence ; son soutien aux pratiques inhumaines infligées aux citoyens zimbabwéens par le gouvernement. Dans

* Department of International Relations and Diplomacy, College of Social and Management Sciences, Afe Babalola University, Ado-Ekiti, Nigeria. E-mail: osondua@yahoo.com

un tel contexte, le présent article se propose d'examiner plus en détail les relations sino-africaines actuelles du point de vue des droits humains. Il s'agit d'analyser la Chine et les droits de l'homme en Afrique, ainsi que la position de la Chine sur les questions des droits humains. L'autre aspect important qui est généralement ignoré dans la littérature, c'est la non-classification de ces droits auxquels la Chine porte atteinte en Afrique. S'agit-il de droits civiques et politiques, de droits économiques ou des deux à la fois ? Le présent article se propose d'examiner toutes ces questions en vue d'apporter des réponses.

Mots clés : Chine, Afrique, droits humains, droits civiques et politiques, droits économiques

Introduction

It is evident that the contemporary international system is characterized by a high degree of interdependence, especially in the economic sphere. Today, unlike in the 19th century system, states are no longer self-sufficient and impermeable entities. Given the decision of the Arab petroleum exporting countries to impose an oil embargo on the West in 1973, the world became alive to the terms 'dependence and interdependence.'¹ The 1970s oil embargo made it clear to nations and states around the world that politics was really economics. Clearly, in the contemporary international system, it is almost impossible for any state to embark upon a policy of economic isolation.

Thus, with the emergence of an international political economy, one can now talk about an international economy or international economic relations that cut across all the continents of the world. Within the international economic system, the comparative strength of countries becomes visible. States, especially those referred to as Third World Countries (for example, African countries), are producers of raw materials which they sell to the advanced countries in the North and then procure a greater proportion of their manufactured goods and share in the advanced/new technologies from the developed economies in the North. Today, emerging economies such as China, India, Brazil et cetera are already joining the train of developed economies in the North to source raw materials in Africa in exchange for new technologies and manufactured goods. The interdependent nature of the contemporary international economic system means that neither the developed, emerging or developing economies can go it alone.

One of the major noticeable changes that have taken place in the twenty first century international system is the ongoing economic shift. The contemporary shift in the economic power from North to East, with the emergence of new economic powers such as China, is noteworthy. With the economic reform that the People's Republic of China (PRC) started in

1978, the Chinese economy began to witness positive economic growth in the 1990s. Since the 1990s, the Chinese economy has been experiencing remarkable expansion, growing between 8 and 9 per cent annually. China has become the manufacturing centre of the world, and its industries are increasingly sourcing raw materials and resources to sustain economic growth. China is suffering from what Corkin called ‘industrial over-production and market saturation’ (Corkin 2006) in many sectors. Africa has become of great interest to China. Sustaining its meteoric economic rise means that China has to ensure a continuing and sustainable supply of a wide range of natural resources, chief amongst them being oil. China is the second largest consumer of oil in the world, behind only the United States, and ‘it has recently overtaken the United States as the world’s largest net importer of oil’ (The Economist accessed 2013). Aside from Africa’s large market where Chinese-manufactured goods are increasingly penetrating and finding patronage, Africa’s crude oil-producing countries such as Angola, Sudan, Nigeria etc. are now China’s important trade partners. Africa already provides more than 30 per cent of China’s oil. Angola alone supplies 50 per cent of China’s oil in Africa (the largest supplier of crude oil to China in Africa). China’s insistence on a win-win co-operation and non-interference in internal affairs of African states seems to be paving the way for China all over Africa. China to a large extent is already gaining ground with its firms investing in almost all sectors (extractive, manufacturing, agriculture etc) in Africa. China’s aid tied to infrastructural investment is a major source of attraction for Africa. With the dilapidated infrastructure in most African countries ravaged either by war (for example Angola, Sudan) or regime instability via military takeover (for example Nigeria), cheap Chinese labour, unconditional aid and sophisticated technologies are being increasingly looked for. China is the largest investor in the Sudanese oil sector. According to Frynas and Paulo, it is in Sudan that China has the largest international investment in the oil sector (Frynas and Paulo 2007). China’s oil for an infrastructure deal in Angola is helping the Angolan government rebuild its infrastructure after many years of civil war. In Nigeria, the Chinese firm China Civil Engineering Construction Company (CCECC) is currently constructing the Abuja rail project, with a loan of \$600 million from China Exim Bank. Chinese are seen all over Africa from constructing projects, manufacturing, trading (retailing and wholesaling) to agricultural development, among others. Indeed, China’s ‘incursion’ or penetration into the African market (both urban and rural) and into African states that are both democratic and undemocratic is evident, and has garnered attention in literature.

As with all international political interactions, economic interaction among states ranges from conflicts to cooperation, criticisms to praise as

well as approval to disapproval, because wealth is an important goal of states in international politics and the pursuit of wealth in the presence of scarce resources could lead to conflict or disapproval especially over access to markets, the control of raw materials and the means of accessing those raw materials and resources. Such conflict or disapproval is often linked to conflict or disapproval over power and sovereignty. Perhaps the most significant concept behind that of power and sovereignty is national interest. However, sometimes many international economic interactions have a high level of cooperation. Many states share the goals of a stable monetary system, expanding trade relations and rising production although they differ over the means of achieving these ends. Some states favour fixed exchange rates whereas others prefer a floating rate. Some advocate tariff reductions on textiles whereas others forcefully oppose them. Some consider multinational cooperation to be a vital road to economic growth whereas others believe that they perpetuate underdevelopment.

Also, in the contemporary international system, some states opt for and advocate democratic principles while some are indifferent or are more inclined towards economic development as the basis for achieving democracy and human rights. The fact remains that all these states' aspirations and quests in international relations revolve around the national interest ideology. Beijing foreign policy cannot be separated from its national interest (mostly economic security). National interest has been the *raison d'état* (reason of the state) in the first instance in the international system. At its operational level,² national interest is primarily a state's actions in relation to other states where it seeks to gain advantages or benefits for itself (which could be zero-sum or 'win-win' if possible). In pursuance of national interests, states have applied different strategies and means (involving both carrots and sticks), followed with different perceptions - approvals as well as criticisms by other states. While some states may perceive the activities of other states as desirable, others may become apprehensive, especially in the rise of 'challengers' to the dominant powers. China is indeed a rising economic power, and in the view of power transition theory, rising powers are seen as 'challengers' and are bound to attract attention (good or bad).

Indeed, in China's economic emergence and contemporary engagement in Africa, different views have emerged. In other words, lots of concerns have been raised regarding China's contemporary engagement with Africa. One dominant issue that continues to resurface in the majority of these studies (especially from the West) is human rights. For instance, Western officials and human rights organizations express alarm at China's willingness to invest in countries with questionable human rights records (Hanson accessed 2010).

Its non-interference policy that ignores human rights in Africa, particularly in countries like Sudan, Angola and Zimbabwe, has fuelled such criticisms. China's principle of non-interference in the domestic affairs of other states is disparaged as an irresponsible 'see no evil' approach which is bound to undermine human rights in Africa and European efforts to promote these values as, for example, in Darfur and Zimbabwe (Tull 2006). For instance, China's support and non-interference policy were said to have 'emboldened Sudan and undermined international efforts to stop the then continuing atrocities in Darfur' (Wang 2006). China's 'unconditional aid' is considered to serve as a carrot for the dysfunctional government in Angola (Hodel no date). Until now, the Sudanese government repression and abuses of its citizens in Darfur has continued because of the assertion that the Chinese have given their blessing. In another vein, Angola's refusal to demonstrate any form of accountability and transparency in regards to revenue from oil, has been attributed to China's support and aid to the government. In Zimbabwe, the story is not different. Robert Mugabe's crackdown on its citizens and shunning of sanctions from the West were believed to be as a result of 'go-ahead' backing from China. Thus, Mugabe's adoption of the 'look east policy' became good evidence to pin China down for its defence of the government.

However, the criticisms levelled against China have drawn the attention of the Chinese government to explain its stance on addressing human rights issues in other countries. China has emphasized their commitment to the principle of non-interference in the internal affairs of other countries as a key tenet of its foreign policy. China's principle of non-interference, enunciated since 1954 in relation with India, and brought forward to the Bandung Conference of 1955, and later in Africa during the Chinese Leader, Premier Zhou Enlai's first visit to Africa, has been consistently repeated in China's relations with Africa. What this principle simply means is that China does not 'poke-nose' into the internal affairs or politics of other states, but 'minds its business'. In this regard, China perceives human rights as one thing that should not disregard the issue of national sovereignty. Chinese officials have repeatedly argued that attempts by other countries to link positions on democracy and human rights to economic assistance/co-operation violates the rights of sovereign countries (Baseda et al. 2008).

China's argument seemed to have resonated well with Africa. For most African countries that seem to be more concerned with getting rid of Western interference in their domestic issues and preserving national sovereignty, China seems to be an alternative to the Western economic prescriptions that are marred by aid conditions and the unnecessary foreign interference that seem to continuously disrupt their national sovereignty (Mutasa no date). Moreover, 'most African governments are neither troubled by China's human

rights record nor its human rights policy towards Africa' (Shinn 2006). Africa has consistently supported China at the United Nations Human Rights Commission Summit whenever issues of China's disregard for human rights are tabled for sanctions. Over the past decade, human rights proposals against China were defeated 11 times at the United Nations with Africa's support (Li 2007). When it comes to joint resistance to criticism from the international community of the human rights situation in China and Africa, China and some African dictatorships have formed alliances of interests (He 2009). China has also 'joined forces with the so-called Like Minded Groups, which include governments such as Cuba, Iran, Syria, India and Pakistan' (Beacquelin and Chan 2002), in defence of human rights issues concerning them in the United Nations Human Rights Commission. African countries with the worst human rights records welcome Chinese non-involvement in their affairs and seek Chinese support in the UN Security Council and UN Human Rights Council, where China and thirteen African countries are members. There exists reciprocal support between China and Africa. Most African countries on the Human Rights Council are reluctant to criticize China's human rights record (Shinn 2006). China's insistence that other human rights, such as the right to food, shelter and development (second generation human rights) are actually more important than so-called first generation human rights (freedom of expression, right to vote etc.), find a ready and supportive audience amongst African leaders whose countries battle with underdevelopment and poverty (Schoeman 2007). Among Africa's rulers who are physically and intellectually exhausted by two decades of economic reform supposedly adopted by African government but driven by Western governments, donors and the IFIs, China represents hope that another world is possible in which bread comes before the freedom to vote (Ndubisi 2007).

China to a larger extent is receiving a welcome in Africa. At the first ever Forum on China-Africa Cooperation in 2000 organised by China in Beijing, almost 50 African government officials were present. African leaders welcomed this FOCAC initiative from China, as shown by their attendance. This forum now convenes every three years, alternated between China and Africa (2003 FOCAC in Addis Ababa; 2006 in Beijing; 2009 in Egypt; 2012 in Beijing; and upcoming 2015 to be held in South Africa). Wenran Jiang, a political scientist from the University of Alberta, while referring to the November 2006 FOCAC in Beijing, commented that 'no major power had accomplished what China, a developing country with big power ambitions had done that month; to bring 48 out of 53 African heads of state to Beijing for a conclave on trade and economic cooperation. I do not see any parallel in history; the US never did this, nor did Russia...symbolically, this is very, very big event.'

(Chege in Cooke no date). African leaders are increasingly treating China like a great power on the continent (Eisenman and Kurlantzick 2006). For instance, during a banquet honouring the visiting Chinese President Hu Jintao in April 2006, former Nigerian President Olusegun Obasanjo while addressing the Chinese President and his entourage stated, ‘We want China to lead the world, and when China is leading the world we will be right behind you’. In fact, in May 2005, on the occasion of the 25th anniversary of the independence of Zimbabwe, President Robert Mugabe made a clear statement to this effect: ‘We are looking to the East where the sun rises, and have turned our backs on the West where the sun sets’ (Hilsum 2005).

China seems to be appealing to African countries mainly because of its different approach from Africa’s traditional partners. As Thompson stated, ‘Beijing’s consistent respect for other nations’ sovereignty and steadfast refusal to criticize or involve itself in the internal affairs of African nations earns it the respect of leaders and elites who have benefited from poor governance and opaque political systems and are reluctant to implement painful economic or political reforms demanded by the West (Thompson 2005). In other words, China provides an alternative to the West’s long procedural routine for development assistance sourced by African countries. China has been portrayed as a ‘practical and unconditional friend’ that is acting as a catalyst for Africa’s development, through its transfer of technology and direct investment. The perception is that ‘China offers the African continent a new source of capitals and investments, a partner other than the former colonial powers, especially France, the United Kingdom and the US (Kwesi and Lecoutre 2009). In the words of Nigerian Finance Minister, Ngozi Okonjo-Iweala, ‘China has evolved a successful wealth creation formula that it is willing to share with African countries’ (Hanson 2006). Apparently, many Africans are disenchanted with Western neo-liberalism and plausibly regard the PRC as an alternative, based on the experiences and needs it shares with Africa (Sautman 2007).

Indeed, these arguments and counter-arguments on China and Africa have been ongoing, prompting this study to examine in details the issue of human rights in China’s contemporary engagement with Africa. A number of issues are examined in this paper. These are: China in Africa, and contending human rights issues. This study also made a classification of rights to ascertain the rights that China undermines in Africa. Is it civil and political rights? Is it economic rights? Or does China undermine both rights? These are all expatiated below.

This paper is divided into six parts. Section 1 introduces and provides a general framework to the paper. Section 2 examined the concept of human

rights and its varied notions, with reference to China and the Western countries' stance. Section 3 gives a brief overview of the state of human rights in China. Section 4 examines China in Africa, and human rights issues. Section 5 examines the aspect of human rights (civil and political rights or economic rights) which China undermines in Africa. Section 6 draws the conclusion from the data gathered from the preceding sections.

The Concept of Human Rights

The concept of human rights is grounded on the idea that men and women have rights simply because they are human. Until the Second World War, the protection of human rights was seen as a sovereign prerogative of state and not an international concern. The atrocities of the Second World War were what changed that original belief. The globalization of human rights began when the world was awakened to the crimes committed under one government (Hitler), and the need for a more universal system of accountability and responsibility (Bigambo accessed 2011).

At present, the argument is that individuals should not be left at the mercy of a domestic legal system; that more protection should be accorded to individuals when states tend to abuse their rights. This was the justification for the creation of the United Nations and enactment of the international regime of universal human rights. Thus, the starting point of universality of rights is found in the 1948 Universal Declaration of Human Rights (UDHR) which member states in the United Nations subscribe to. Its preamble presented itself as 'a common standard of achievement for all peoples and nations.' Article 1 of the Declaration says 'that all human beings are born free and equal in dignity and rights'. The Universal Declaration defines human rights as universal, inalienable and indivisible. According to the document, universality of human rights means that human rights apply to every single person by virtue of their humanity; it applies to everyone equally, for everyone is equal in simply being human. The inalienability of human rights means that it is impossible for anyone to abdicate his/her human rights and no person or group of persons can take away or deprive another individual of his or her human rights. The indivisibility of human rights means that human rights are inter-related and interdependent; no right is considered to be more important than the other. The Universal Declaration is regarded as the cornerstone of the international human rights system. From it grew the International Covenant on Civil and Political Rights (ICCPR), International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights (ICESCR) and other international instruments on the protection of human rights. The Covenant on Civil and Political Rights and the Covenant on

Economic, Social and Cultural Rights contained what is usually called ‘core rights’ meaning ‘they are indispensable for an existence in human dignity and therefore need absolute protection’ (Baehr 1999).

The idea of the universality of rights has gained prominence in the circle of international relations and its proponents and supporters are now known as Universalists. Universalism holds that there is an underlying human unity which entitles all individuals, regardless of their cultural or regional antecedents, to certain basic rights, known as human rights. Traditionally, Universalists have based their support for universal human rights on the theory of natural law, the theory of rationalism, and the theory of positivism. The natural law theory bases its argument on the fact ‘that individuals have certain inalienable rights of the highest order granted to all individuals by God or Providence and that human-made laws are just only insofar as they do not conflict with the eternal natural laws governing the universe’ (Weinreb 1987). Rationalism is of the idea that that human rights are held by each human being, in an individual capacity, due to the universal capacity of all humans to think rationally. Rationalists have a belief in the universal human capacity to reason and think rationally (Donnelly 1989). Both rationalism and natural law theory take the form of claims that universal human rights exist independent of culture, ideology, or value systems. Rationalist approach has been disputed especially by cultural relativists arguing that rationalism is merely a reflection of Western culture and it therefore fails to reflect the diversity of human experience. The argument of the theory of positivism is based on the international law and treaties signed by states as justification for universal human rights. Donnelly reinforces the universal validity of human rights by demonstrating that it is increasingly the practice of states to accept human rights, through ratification of international instruments (ibid). Positivism justifies the existence of universal human rights by noting the worldwide acceptance and ratification of human rights instruments. To the positivists, ‘universal human rights norms have been created and are embodied in the international treaties and customary international law’ (Higgins 1994). They observe that the source of human rights lies not in individual cultures but rather in international law which gave rise to the idea of universal rights. Positivists have been criticized on the grounds that its legal justification for universal rights is done primarily for individuals living in modern nation-states and fails to justify universal rights for indigenous peoples, many of whom were forcefully annexed into modern states and many of whom deny that modern states have a moral or legal authority to represent them in the international arena. Overall, the Universalist approach to human rights contends that one can use nature-God, reason or law to justify basic rights, inherent to every human.

Although the universality of human rights is still widely accepted by many nations, it is increasingly exposed to competing claims of legitimacy from various cultures and subcultures. In other words, the influence of Cultural Relativism is to some extent undermining the universal human rights claim. For the Cultural Relativists, universal human rights are impossible in a world with diverse cultures. As Pollis and Schwab asserted, 'Universal human rights norms are impossible to defend in such a richly diverse world and are no more than a Western concept with limited applicability' (Pollis and Schwab 1979). Relativism includes moral relativism (depends on a social construct), situational relativism (looks at right or wrong based on the particular situation), and cognitive relativism (posits that truth has no objective standard) (Bigambo accessed 2011).

Also among those that have challenged the notion of universality of human rights are Asian groups and numerous third world countries. For instance, at the 1993 UN Conference on Human Rights held in Vienna, a delegation led by China, Syria and Iran officially challenged the universality of Human Rights when they put forward the conclusions that human rights as currently defined are not universal but based on Western morality; that human rights should not therefore be imposed as norms on non-western societies in disregard of those societies' historical and economic development and in disregard of their cultural differences and perceptions of what is right and wrong and that the imposition of one's standard on another culture is unjust and imperialist in nature. On the eve of this important world conference, African and Asian groups of nations met to draw up their views, in what later came out as Tunis and Bangkok Declarations. For instance in the Tunis Declaration, African groups while admitting the universality of human rights declared that 'no ready-made model can be prescribed at the universal level since the historical and cultural realities of each nation and the traditions, standards and values of each people cannot be disregarded' (Report on the Regional Meeting for Africa of the World Conference on Human Rights 1992). In the Bangkok Declaration, Asian group of nations opposed what they saw as Western imperialism and urged the international community to take into account their cultural differences as regard to human rights.

In affirmation of their argument, Parekh noted that 'different societies throw up different systems of moral beliefs depending on such things as their history, traditions, geographical circumstances, and views of the world; we have no means of judging them for there are no objective and universal criteria available for the purpose, and even if there were, we would be too deeply conditioned by our own society to discover them.' (Parekh in Dunne and Wheeler 1999). Some scholars have also argued that by negating the diversity amongst global cultures and by promoting a monolithic set of social

values, the mere notion of universal human rights reinforces neocolonialist arguments by obliquely signifying Western hegemony over the developing world (Prasad 2004).³ Ordinarily, cultural relativism is based on the idea that there are no objective standards by which others can be judged.

But Universalists have argued that claiming cultural relativism as an excuse to violate or deny human rights is an abuse of the right to culture (Ayton-Shenker 1995), since the right to culture is limited at the point at which it infringes on another human right (*ibid*). Moreover, it is argued that ‘if cultural tradition alone governs state compliance with international standards, then widespread disregard, abuse and violation of human rights would be given legitimacy (Bigambo accessed 2011). In the words of Bigambo, ‘the protection of human rights based on cultural relativism would then only be subject to state discretion, rather than international legal imperative’ (*ibid*) and this runs against the aim of the creation of the United Nations and its enactment of universal human rights.

Indeed, the concept of universal human rights is a concept very much contested between the East (with China at the helm of affairs) and West (with the United States at the helm of affairs). Each group of nations now has a different perception of human rights. It is clear that the centre of the current debate is not what constitutes human rights or what rights takes precedence – for instance, is it economic rights (placing food on the table) as countries like China believe and ratified ICESCR without ICCPR; or is it political rights as countries like the United States believe and ratified ICCPR and did not ratify ICESCR. What concerns a good number of thinkers today is whether or not human rights should be universal (Van Ness 1999; Jacobson and Brunn 2000), given the controversies. For example, human rights universality has always been challenged mainly by the developing world, including China on the grounds that it represents a form of cultural imperialism or hegemony from the West. Developed countries, and mainly Western countries have often accused these groups of providing excuses for legitimizing political suppression and for authoritarian regimes to thrive. Indeed, the problem with this kind of exchange is that all sides tend to arbitrate the correct form of human rights to human societies.

Nevertheless, if the same countries that have accepted membership of international institutions (for instance, the UN) which proclaim to respect human rights or work towards the realization of human rights are among the groups that argue on the validity of universality of human rights, then I think universalism and cultural relativism arguments are not irreconcilable. No doubt, the importance of safeguarding people’s identities and culture cannot be underestimated; that is to say that culture could be considered

but not at the cost of violation of one's human rights. One major step to follow, among others, is striking out those 'harming cultures' and allowing the 'unharming cultures' since people still have a right to culture. Countries must be able to reach a consensus in different human rights forums in Geneva or New York. Reaching a consensus is important in order not to dilute the force of the international forum (this could happen when countries say one thing and do something else at home). All the same, consensus is achievable when controversies on universality and cultural relativity of human rights are just 'mere controversies' and are not inherent in the 'quest for dominance and contest for power' among the different groups (Cultural relativists and Universalists). If, for instance, China's rise is being interpreted as that of a hegemon by the West, then China's activities (even when beneficial) in Africa might be covered by its human rights 'errors' (as they surely exist) to suppress its rising, recognition and prominence. Obviously, the debate on the universal validity of human rights is still ongoing even though human rights have apparently achieved global coverage. Almost all sovereign countries are members of the United Nations and have incorporated human rights in their constitution, which is a good step to acceptance of universality. What is unclear is if culture is really the basis for the controversy surrounding universality of human rights or there exists underneath a power tussle among the states or different groups? This is an issue for further research.

Overview of the State of Human Rights in China

The Communist Party of China (CPC) has been in control of the government for more than five decades now (the party ascended into power in 1949). Since the Communist Party gained power in China and established the People's Republic of China, authoritarian rule has been the norm (Anup 2010). A one-party system of government can be authoritarian in nature and the Chinese Communist-led government is no exception. For instance, the Mao-Tse Tung era was so authoritative and repressive that almost all rights (economic, political etc) were violated. These violations were explained as 'partly because of functional requirement of its autarkic, totalitarian development model, and partly because the Party's internal political struggles morphed into violent mass movements like the Cultural Revolution that caused hundreds of millions of people to be persecuted, tortured, sent to labour camps, or killed' (He 2007). Because China is a one-party dictatorship, the government can act arbitrarily; it can disregard public pressure and change whatever it wants in the manner it pleases; can raise prices, lay off workers, sell a state-owned enterprise at whatever price it feels like, or even give it away to whomever it wants to for free (Hu 2009).

Human rights issues have not been faring well with the government, starting from the Great Leap Forward Policies,⁴ the Cultural Revolution,⁵ down to the most recent Tiananmen Square massacre of Chinese students and intellectuals in 1989.⁶ China generally has an appalling human rights record (Sautman and Hairong 2007). The UDHR and the two covenants banned slavery, torture, and arbitrary arrest or execution; called for freedoms of thought, speech, assembly, and religion; and vindicated the rights to property, work, education, equal treatment under the law, and a decent standard of living (Nathan and Scobell 2009). But these practices are still rampant in China. In a worldwide survey, Amnesty International found that China has had the highest number of reported executions of any country in the world every year since 1993 (Li 2009). In 1993 there were 8,700 public protests in China; by 2005 that number had risen to 87,000 (Congress Research Service 2006). While such protests do not currently have the power to topple the government, China's population will increase by approximately 123 million by 2025 from a current population of 1.3 billion and the government fears that without sufficient economic growth social protest could grow to a level that would threaten the Chinese Communist Party control (US Census Bureau 2008). Thus, economic reform is being vigorously pursued by China.

Despite its economic reforms, the Communist party still retains control over all important levers of economic activity. Political reform remains elusive. China refrained from joining international human rights conventions until the 1990s, and in 1991 issued the first White Paper on Human Rights Policy. The Paper emphasized China's commitment to human rights, but carefully circumscribed it by emphasizing that reference must be made to a country's national condition and national views. China has maintained that civil and political rights should not be given primacy over economic rights. China signed and ratified the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights in 1997 and 2001 respectively (Kampf 2007). In the Universal Declaration of Human Rights and the International Covenant on Civil and Political Rights, the banning of all forms of repressive measures against the citizens of a country by the government was embedded in the document; and China also included it in its first Constitution in 1954, yet civil and political rights protection is still farfetched.

In China, political reform has been bifurcated from economic reform policy and debates, while repressive state control ensures the silencing of any criticisms of current policies (Hom 2005). Indeed, the Communist party believes such control is necessary to guarantee any uprising so critical to its legitimacy and retaining of power. Even though reform and opening have brought widening personal freedoms and rising wealth, the government

has met any challenge to its authority with harassments, threats, beatings, and arrests (Nathan and Scobell 2009). Notwithstanding that economic marketization has widened the sphere of individual autonomy, Chinese citizens still do not have reliable and legally protected rights to basic liberties. The Chinese government has claimed that opening fire on peaceful demonstrators in June 1989, imprisoning political dissidents, persecuting religious minorities, arresting independent labour organizers and curtailing information on the internet are necessary to maintain stability and social order (Li 2009).

In all these, one thing is understandable: China has its human rights issues, and with its non-interference principle enunciated in relations with India since 1954 and restated in Zhou Enlai's visit to Africa in 1963, China has often referred to this principle in its external relations, Africa included. Basically, China's 'human rights' at home is not fairing well but this has not stopped China's economic reform and the positive economic development being witnessed. Economic reform has given the Chinese citizens the opportunity of enjoying, even if not completely, their economic rights. Apparently in China's domestic right issues, civil and political rights and economic rights seem to be differently pursued. Mr Frank, China's Country Attache at the Embassy of the People's Republic of China, Lagos on 5 November 2011, in an interview with the author made it clear that China places more importance on putting food on the table of its citizens than any other right. To Mr Frank, 'China's cares about developing its economy and feeding its more than 1.3 billion; survival China believes comes before right to vote and freedom of expression.'

China in Africa and Contending Human Rights Issues

China's engagement with Africa over the last two decades has drawn the attention of scholars, both in and outside Africa. The explanations for these are not far-fetched. China since 1990 has emerged as one of the fastest growing economies in the world. Following its economic reform that began in 1978, China has averaged gross domestic product (GDP) growth of almost 10 per cent per year – the fastest in the world over this period (Moskow and Lemieux 2006). China is the second largest consumer of oil after the United States, a position it has maintained since 2003 (when it displaced Japan), and 'has currently overtaken the United States as the largest net importer of oil.' As a result of all these, China has engaged in an outward economic orientation policy (a policy of market opening, foreign economic cooperation and integration into the world economy), a novel policy as China has practised a closed economy since the Communist Party ascension into power in 1949. China's outward economic orientation policy is taking it to

all countries of the world, particularly Africa. Given Africa's great economic potential (natural resource endowment such as crude oil, copper, timber, diamond, platinum etc), market advantage (the second largest continent, after Asia, where 14 per cent of the world population live) and possibly, political leverage in the international arena (Africa pulls the highest number of votes in the United Nations), China has set its sight on Africa.

Today, the Chinese are seen all over Africa, from constructing projects, manufacturing, trading (retailing and wholesaling) to agricultural development and extracting crude oil. China's insistence on win-win co-operation and non-interference in the internal affairs of African states seems to be paving the way for China all over Africa. China to a large extent is already gaining ground with its firms investing in almost all sectors (extractive, manufacturing, agriculture etc.) in Africa. China's aid tied to infrastructural investment is a major source of attraction for Africa. With the dilapidated infrastructure in most African countries ravaged either by war (for example, Angola, Sudan) or regime instability via military takeover (for example, Nigeria), Chinese cheap labour, unconditional aid and sophisticated technologies are being increasingly sourced in Africa. China is the largest investor in Sudan's oil sector. According to Frynas and Paulo, it is in Sudan that China has the largest international investment in the oil sector (Frynas and Paulo 2007). China's oil for an infrastructure deal in Angola is helping the Angolan government rebuild its infrastructure after many years of civil war. In Nigeria, the Chinese firm China Civil Engineering Construction Company (CCECC) is currently constructing the Abuja rail project, with a loan of \$600 million from China Exim Bank. Indeed, China's 'incursion' or penetration into the African market (both urban and rural) and into African states both democratic and undemocratic has been receiving so much attention.

Indeed, the recent Sino-African links are becoming the main topic of interest in the circles of international relations. Key issues that have hitherto dominated scholarship, for instance, are China and human rights in Africa. In China's current relations with Africa, human rights have been part of the dominant discourse. A Council on Foreign Relations (CFR) report charged that China protects 'rogue states' like Zimbabwe and Sudan, and deploys its influence to counter Western pressures on African states to improve human rights and governance (Council on Foreign Relations 2005). This view is not particular to only the CFR report. Western officials and human rights organizations are expressing alarm at China's willingness to invest in countries with questionable human rights records (Hanson 2006). And the effect of such investment is that 'China is legitimizing and encouraging Africa's most repressive regimes, thereby increasing the

likelihood of weak and failed states' (Brookes and Shin 2006). For countries with poor human rights records, China's deals are tempting alternatives to the investment packages offered by international financial institutions and other foreign governments, which often require standards of transparency and accountability (Human Rights in China 2005). With regard to the then crisis in Darfur, 'its strategy has been to dilute the language of UNSC resolutions and frequently to abstain from voting' (Large 2007). For example, in September 2004, the United Nations (UN) Security Council passed Resolution 1564 and condemned the mass killing of civilians in the Darfur region, but could not impose sanctions because China abstained from the vote (Sautman and Hairong 2007). Also on 31 August 2006 China abstained from voting on the adoption of UNSC Resolution 1706 on the deployment of the AU-UN hybrid operation in Darfur. China's vote signalled to Khartoum that the capital would not have to face urgent or forceful implementation of Resolution 1706, and that diplomatic protection and support would be extended to Sudan's intransigent refusal to abide by international law (Reeves 2007). But a shift in Beijing's stand has been witnessed since the beginning of 2007, when the call to boycott the 2008 Olympics (labelled the genocide Olympics) that were to be hosted by China was high in the West. China later persuaded Sudan to accept the UN-AU hybrid force in Darfur, by using what it called 'soft power diplomacy', not intervention and what I called in one of my papers, 'switching off of non-interference.' Consequently, in May 2007, Liu Guijin was appointed special representative for African affairs with a brief to facilitate a political solution to the crisis in Darfur. Currently with the referendum in practice since 9 July 2011, South Sudan has gained its independence from the North and formed its own government.

Even though non-interference exists in international law, according to Chandra and Brown:

there are number of ways in which China may be culpable for abuses committed by or in another states – through passive support for abuses (such as sales of arms that may be used to attack citizens); active support for abuses (if state security forces attack civilians or displace people to facilitate Chinese operations, China would be seen as active participant in abuses); commission of abuses by Chinese agents (Chinese government would be responsible for acts by its own agents, such as employees of its government or state-owned enterprises that involve in direct commission of abuses such as massacre, torture, use of slave labour undertaken in support of economic enterprises such as oil exploration) and shielding of the abusive government (where China's veto or threats of veto result in watering down or halting a resolution,

and many lives may be lost in the process of conflict, China may be morally responsible, although it cannot be said that China is legally responsible for the acts of the abusive state) (Chandra and Brown accessed 2013).

The view of Chandra and Brown was drawn from the 2001 International Law Commission Draft Articles on Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts, Article 16 which states that:

A State which aids or assists another State in the commission of an internationally wrongful act by the latter is internationally responsible for doing so if: (a) that State does so with the knowledge of the circumstances of the internationally wrongful act; and (b) the Act would be internationally wrongful if committed by that State.

Arguably, China's responsibility on human rights abuses in Africa must be well established that China is really 'responsible' or 'culpable' for aiding abusive regimes. The study by the US Department of State, the Bureau of Democracy did not fail to point that without China, the human rights standards maintained in a majority of African countries fare no better. In Nigeria, for instance, among the most prevalent human rights violations are: human trafficking for the purpose of prostitution and forced labour; societal violence and vigilante killings; child labour and exploitation; discrimination based on sex, ethnicity, region and religion; and restrictions on freedom of assembly, movement, press, speech and religion (US Department of State 2009), which China makes no contribution to. It follows that China cannot take all the blame; Africans' human rights even without China have not been commendable.

Indeed, there are ways China must have committed or aided human rights abuses in Africa. Some of the ways that China has aided human rights violations in Africa have been cited. First, China's labour practices and poor working conditions that have ignored the human rights of African citizens have been a source of concern. For instance, the issue of the Zambian Copper Mine has been pointed. The Chambishi Copper Mine, in the heart of Zambia's copper belt, had been closed for more than a decade when the China Non-Ferrous Metals Corporation (CNMC) bought 85 per cent of the mine in 1998 for \$20 million (Brautigam 2009). The project was hailed as a prime example of how foreign investment can bring jobs and new technologies to Africa. Then, in April 2005, an explosion at the mine killed fifty-one Zambian workers due to poor safety standards. A year later, after the Chinese had banned union activity and began paying Zambian employees less than the \$67-a-month minimum wage, six Zambian workers were shot at a labour demonstration by a Chinese supervisor (French 2004). Even though it is estimated that at least 20,000 Zambian jobs were created in the

copper mine and support industries (Belk 2011), poor working conditions of Chinese firms that ignored the rights of workers by not providing safety standards constituted human rights violations. Also, there are other issues cited. In April 2013, Nigerian workers at Dura Pack, a Chinese company that produces nylon bags embarked on strike to protest the death of their colleague from electric shock 'due to what they called unsafe working environment and lack of safety tools' (Vanguard Newspaper Online 2013). In Namibia, South Africa and Zambia it was found that Chinese managers repeatedly ignore local minimum wage laws and affirmative action requirements, while refusing to pay social security and allowances (Jauch and Sakaria 2009). Environmental protection on execution of projects in Africa is also cited as being ignored by China (Freschi 2010). But the fact remains that the Chinese domestic environment fares no better and its companies are not doing anything in Africa different from what they do at home. How could one expect Chinese mining companies in Africa to comply with environmental and safety laws if the mines they operate in China are considered the most dangerous in the world? (Horta 2010). According to an April 2007 World Bank report, 16 of the 20 most polluted cities in the world lie in China (The Rockefeller Foundation 2009). Nevertheless, China is not the only kid on the block disregarding environmental abuse in Africa. China as well as the EU is also said to be guilty of 'environmental abuses' throughout Africa by being large purchasers of illegal African timber.

Second, China's arm sales to countries like Sudan and Zimbabwe are said to have encouraged genocide in Darfur and Zimbabwe government crackdown on its citizens respectively. In Sudan, the state-owned China National Petroleum Corporation (CNPC) owns the largest share in Sudan's oil sector, the Greater Nile Petroleum Operating Company, and with its investment helped Sudan to begin exporting oil in 1999, after the Western countries withdrew in the early 1990s due to what they called 'Sudan human rights abuses'. Chinese investment in Sudan's oil sector and money accrued from oil were seen to have helped Omar Al-Bashir's government fuel crisis and fund ethnic cleansing through acquiring weapons, also from China. China was said to have sold \$100 million worth of aircraft and small arms to the Sudanese President Omar al-Bashir between 1996 and 2003 (Brautigam 2009). The arms include jets and helicopter gunships that were said to have been used for repression of civilians in the South, which rather made China complicit in the abuses of the government. While its government insists that they are not selling arms destined for Darfur, Amnesty International reported that small arms and aircraft supplied by China and Russia have been sighted in Darfur, and that such aircraft have been used by the Sudanese military to

support janjaweed attacks on civilians (Chandra and Brown accessed 2013). While Chinese weapons might have assisted in attacking and abusing civilians in the Darfur conflict, it is important to distinguish those abuses for which China is clearly responsible or complicit (as seen in the sale of weapons used to attack citizens), from those that international communities or some states might merely wish China to constrain or prevent through its power of veto (which China's readiness or non-readiness to act cannot be attributed to the reasons for abuses).

In the case of Zimbabwe, Xinhua News reported that in 2004 despite the US and EU arms embargo against Zimbabwe, China sold fighter aircraft and military vehicles worth over US\$200 million to Zimbabwe (Xinhua 2007). With Operation Murambatsvina ('Drive Out the Trash' or 'Restore Order') that the Zimbabwe government started in 2005, in which more than 600,000 people lost their dwellings and sources of livelihood, with other repressions against civilians before that time, the Western countries imposed sanctions on Zimbabwe and an embargo on the sales of arms. Faced with increased international isolation and an impending economic crisis, President Mugabe announced in 2005 a 'Look East' policy, and sought China's help. China, already known for its non-interference policy, became its major partner investing in many areas-mining, farming, building roads, power construction as well as selling its manufactured goods including light arms. China also built a weapon factory for Zimbabwe. As a permanent member of the United Nations Security Council, China provided Mugabe support at the United Nations. Among non-African countries, only China endorsed the Zimbabwe 2005 Parliamentary election. While it is clear that the Zimbabwean government has been repressive against its citizens, there are no allegations of Chinese agents directly committing abuses or of China actively supporting violations; unlike its Sudanese counterpart, the Zimbabwean government has not used Chinese weaponry to bomb villages or forcibly displace their entire population (Chandra and Brown 2013). Indeed, China has shielded Mugabe's regime from international sanctions with its veto power. But China does not seem to be benefitting much from Mugabe, shown in its expressed concern about the possible negative impact of factory invasions and chaotic land reform policies on its economic interests in Zimbabwe, and also concerns on whether its loans to Zimbabwe would ever be repaid (which made it signal its intent to limit future involvement to humanitarian assistance) (ibid).

Clearly, China's interest (national interest) is to sustain its economic development, and focus on 'business' that favours it in Africa. This is reflected in the comments of China's deputy foreign minister, Zhou Wenzhong, when once interviewed on China's position on the Sudan conflict, Zhou pointed

that 'Business is business. We try to separate politics from business....' (French 2004). Moreover, China is not the only 'black sheep' engaging in military activities in Africa. For instance, the US has a strong military base in Djibouti, has established an African Force – the Africa Command (AFRICOM) – on the continent, made two air strikes against Southern Somalia in January 2007 and generally plays a much more forceful role on the continent than does China (Schoeman 2007). While China and Russia have protected beleaguered governments such as Sudan and Burma, the United States, Britain and France have also continued to protect Israel (against the Palestinians) (Anup 2010). Clearly, China's self-interested relationship with Africa is not different from the Western countries engagement with Africa. For instance, the United States government and its oil-based companies are closely involved with the authoritarian regime of Equatorial Guinea's Teodoro Obiang Nguema, among the worst violators of human rights on the continent (Chandra and Brown 2013). Normally, national interest describes the underlying rationale for the behaviour of states and statesmen in a threatening international environment. The argument is that the 'extensive criticism of China from the western media and political elites smacks of nothing short of hypocrisy' (Teke 2007), given that the West also has skeletons in their cupboard on human rights issues. Apparently, it depends on where any country's interests lie at the time and how vital that 'interest' is would dictate 'how far' a country will go to protect or pursue it. In international politics, a state's interests and survival is often placed first in relation to other states. Ordinarily, international politics is the 'patterns of political interactions between and among states which involves goal-seeking behaviour and a process of deciding who gets what, when and how.'

Third, there is the argument mainly from Western and European countries that China's unconditional aid undermines good governance, democratic principles and fuels a lack of accountability by the recipient governments in Africa. The case of Angola was cited. China's unconditional aid is considered to serve as a carrot for the dysfunctional government in Angola (Hodel no date). In 2004, the International Monetary Fund (IMF) was attaching transparency measure requirements to the loans it would provide to Angola for post-war reconstruction efforts. The Angolan ruling elite was reluctant to sign such a deal but was desperately in need of the funds. Along the line, China's Exim Bank came forward with an offer to provide \$2 billion worth of loans, with no conditions regarding corruption or transparency attached. Angola turned down the IMF's assistance and agreed to provide China with 40,000 barrels of oil per day in exchange for the loan. China proved willing to lend to Angola where the IMF hesitated. The loan from China is to rebuild infrastructure devastated or neglected during the country's long civil war. Because China's aid did not attach any strings for transparency

and accountability, and did not require implementation of anti-corruption measures, the efficiency of the aid was doubted. That China did not require anti-corruption measures cannot be doubted because as Condon noted, ‘corruption is still commonplace within Chinese businesses themselves’ (Condon no date). Transparency International’s 2008 Bribe Payer’s Index ranked Chinese companies 21st out of 22 countries, for their propensity to bribe overseas. Notwithstanding the criticisms of non-transparency and accountability, ‘Chinese loans are currently being used to restore three rail lines that are essential to Angola’s mineral exports, construct a new airport, and build low-income housing’ (Taylor 2006).

There is no guarantee that conditional aid has worked better. The European Union (EU) for instance has a normative orientation of development policy that entails the linking of aid to the fulfilment of various political conditions, relating to human rights, democracy and good governance (Manners no date). In the Cotonou Agreement, human rights, democracy and the rule of law are marked as ‘essential elements’, which implies that their violation could lead to the suspension of development aid (Keukeleire and MacNaughtan 2008). Ordinarily suspension of aid falls in the category of ‘negative conditionality’ as such suspension renders such aid useless, and adds nothing to development. According to Condon, Western aid approaches like conditionality have largely been development failures (Condon 2012). Moreover, EU commitments to sanctioning of repressive regimes in Africa have been inconsistent. For example, Robert Mugabe was invited by the French President, Jacques Chirac, to attend the 2003 France-Africa Summit despite sanctions imposed by the EU on the government of Zimbabwe, including a travel ban. Also, in 2007 the EU agreed to temporarily lift the travel ban to allow the Zimbabwean President to participate in the EU-Africa Summit and, in so doing, accommodated pressures of the African Union, which threatened to boycott the Summit (Brummer no date), making their so-called sanctions and conditionality ‘questionable.’ The underlying argument is that ‘an African country that is economically successful (e.g. because of Chinese investments that are not linked to its current human rights performance) will definitely be more in good position’, than one that is poor because of Western sanctions (Rebol 2009), (if it genuinely exists).

Moreover, China has expressed that any aid that is ‘conditional’ means interference in the affairs of states, which runs contrary to China’s principle of assistance to other developing nations. In the White Paper released in April 2011 on Chinese foreign aid, China reiterated the principles of its foreign aid to developing countries. The Chinese Government’s White Paper frames China’s provision of aid as operating within the context of China’s

position as a developing country and also as part of fulfilling its international responsibilities. In the White Paper, the objectives of providing foreign aid are to help recipient countries to strengthen their self-development capacity, enrich and improve their peoples' livelihood, and promote their economic growth and social progress, adhering to equality and mutual benefit without imposing any political conditions to recipient countries. Chinese foreign aid has its own characteristics (surely different from the Western or European countries characteristics). As reflected, 'mutual benefit' and 'win-win' outcomes mark the cornerstone of Chinese aid. China dismisses the notion of 'charity', instead stressing the idea of 'friendship.' In being grounded in notions of friendship rather than charity, China maintains that it remains a developing country with low per-capita income and a large poverty-stricken population; thus its foreign aid is suited both to its actual conditions and the needs of the recipient countries. Like other donors, China utilizes foreign aid in Africa on a range of objectives (could be trade-purchasing Chinese goods, oil deals or other contracts for its firms), but differently from other donors because it does not attach political strings that it sees as hindrance to 'aid effectiveness' and also as 'hegemonic in nature.'

In the 2006 Forum on China-Africa Cooperation (FOCAC), President Hu Jintao while addressing 48 African countries represented at the Great Hall of the People at the Summit in Beijing pointed that common development is the shared aspiration of the Chinese and African peoples and that they are committed to pursuing mutually beneficial cooperation to bring the benefits of development to their peoples (China Daily 2006). Undoubtedly the development China refers to is nothing short of economic development. This was well captured by Chinese Foreign Ministry spokesman, Liu Jianchao, when he posed these questions to the African leaders present at the 2006 FOCAC Summit in Beijing: 'When China is building roads and schools and providing health infrastructure and agricultural technology to African countries, are we damaging human rights in Africa? Are we hurting good governance in those countries?' (ibid) Obviously, Africa is benefiting from Chinese projects. China finances more infrastructure projects in Africa than the World Bank and provides billions of dollars in low-interest loans (Condon no date). According to the 2011 Chinese White Paper on Foreign aid, while there are interest-free loans used to help recipient countries to construct public facilities and launch projects to improve livelihood of its citizens, the annual interest rate of China's concessional loan is between 2 and 3 per cent, and the period of repayment is usually 15 to 20 years (including five to seven years of grace).

Currently in Nigeria, China is constructing the Abuja light rail project

(connecting Abuja to Kaduna) with a \$600 low-interest loan from the China Exim Bank, and also its firms are constructing a 700 MW Power Plant in Zungeru, Niger State, Nigeria, at a cost of almost \$1.5 billion also financed by the China Exim Bank. China has completed the African Union building in Addis Ababa, Ethiopia. In 2008, the Congolese government brokered a deal with Beijing for the construction of a massive cobalt and copper mine; 1,800 miles of railway; 2,000 miles of roads; hundreds of clinics, hospitals and schools and two new universities and in exchange China has the right to extract 12 million tons of copper and cobalt over the next 25 years; the total value of investment reached \$6 billion, around half of Congo's GDP (French 2010). Chinese construction projects are seen all over Africa ranging from roads, railway, schools, hospitals, government offices and buildings, power projects, telecommunication upgrades and services, among others. For China, economic development (with targets on infrastructural development) is what Africa needs and in the spirit of Third World solidarity, China tends to abstain from imposition of any conditions but bases its assistance on friendship, mutual benefit (win-win co-operation) and common development.

At the moment, China is making great efforts to sustain its economic development, with its 'own characteristics.' In its relations with Africa, is it likely that China will undermine both economic rights and civil and political rights? This leads to the question, which of these rights does China undermine in Africa?

Which of the Rights is China Undermining in Africa? – Civil and Political Rights or Economic Rights?

The 1948 Universal Declaration of Human Rights (UDHR), which was adopted by almost all countries of the world (including African countries and China) marked the beginning of international human rights. Emerging from the 1948 Declaration were two important documents classifying aspects of rights – the International Covenant on Civil and Political Rights (ICCPR), and the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights (ICESCR). These two documents entered into force in 1976. The Covenant on Civil and Political Rights and the Covenant on Economic, Social and Cultural Rights contained what are usually called 'core rights' meaning 'they are indispensable for an existence in human dignity and therefore need absolute protection' (Baehr 1999). The classification of these rights did not in any way make one right more important than another but to assert that all these rights are recognised as human rights and should be protected as core rights. China is a signatory to all the covenants, but has

only ratified the ICESCR. Presently, China is vigorously pursuing the path of economic development.

Positive growth of the Chinese economy has brought an improvement in living standards of the Chinese, which is applauded as an adequate step by the Chinese Communist Party in promoting the economic rights of its citizens. Deng Xiaoping's rise to power in 1976 was actually seen as 'messianic in nature', following economic reform that started in 1978. A big relief was brought to the Chinese citizens as their welfare increased, taking care to a substantial extent their economic rights – the right to an adequate standard of living (even though according to China's 2011 White Paper on Foreign Aid, China remains a developing country with low per-capita income and a large poverty-stricken population). China has continued to strive to sustain its economic development and to feed its more than 1.3 billion people, without much attention to civil and political rights. Even with the transition from Maoist orthodoxy to 'economic development', the Party's sights have remained much more closely focused on developing a strong nation than a wealthy citizenry, completely excluding human rights-related concerns from their policy considerations (*ibid*). This may explain why China agreed to ratify the ICESCR and not the ICCPR. The debate surrounding China's relationship with international law has placed deserved emphasis on human rights, most notably China's continuing failure to ratify the International Covenant on Civil and Political Rights, which it signed in October 1998 (Lewis 2009). China signed and ratified the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights in 1997 and 2001 respectively (Kampf 2007). China is known to have achieved its economic growth devoid of political reform. China achieved its economic growth not by not permitting bargaining, and limiting or even abolishing trading rights to 'lower transaction costs', but by refusing democratization, suppressing public participation, ignoring ideas, deriding beliefs, scorning justice, and stimulating the appetite for material things in order to induce people to concentrate their energies on the impulse of the illusory single-minded pursuit of wealth (Hui 2009). For China, economic development cannot be compromised.

However, it is important to state that it is China's rapid economic growth that is driving China to seek economic co-operation abroad and search for resources and new markets. African countries are increasingly becoming China's major economic partners. Why? Africa has the resources to sustain Chinese economic growth; it has a large market to take in Chinese manufactured goods. Apart from being the second largest continent behind Asia, it is endowed with natural resources and is rich in raw materials that are

needed by Chinese industries. As China's domestic production is no longer enough to meet the required needs, China had no alternative than to court Africa for the latter's crude. It is well known that the Middle East is being mired in instability; it is dominated by early arrivals (Western firms). It is also a well-known fact that Africa's crude is largely unexplored, which makes it easier for China to penetrate and win deals. China is already winning oil blocs and deals with African oil-producing countries, from Sudan to Angola, Nigeria to Gabon, Republic of Congo, among others. In a bid to penetrate Africa's markets, China is investing heavily in Africa in exchange for oil deals and to create an accessible market for the goods churned out by its industries. Africa is benefiting from China's new technologies, aid, expertise and skills in their infrastructural development and China is as well benefiting from Africa's resources and large market. From Angola to Sudan, Nigeria, Democratic Republic of Congo, South Africa to Malawi, Chinese aid and investments are evident. For instance, China has invested in mining in Zimbabwe and in exchange for mining concessions China has become the largest importer of Zimbabwean tobacco; a Chinese \$2 billion loan to Angola in exchange for oil concessions now helps Angola to build rail lines, construct new ports and build housing. Also in Nigeria a Chinese \$5 billion loan given to Nigeria in 2006 in exchange for two oil blocks to SINOPEC in the Niger Delta region, OML 64 and OML 66, helped Nigeria in rehabilitating its railway project running from Lagos to Kano and launching its satellite telecommunication into space in 2007. Other examples are Chinese investment in the Sudan oil sector that helped Sudan to begin exporting oil in 1999 and in the Democratic Republic of Congo, China is constructing railway, copper and cobalt mines, roads, clinics, hospitals, schools, universities, an investment that has reached \$6 billion in exchange for extracting 12 millions of cobalt and copper over the next 25 years. China is involved in many projects in Africa, to mention but a few.

Even with this development assistance, human rights issues still persist because several African countries in which China or Chinese-owned companies are involved have extremely poor human rights records and also the fact China has refused to moralise on human rights in its economic relations, compounded also by the fact that China itself has an appalling internal human rights record of its own. Viewed from the perspective of China's domestic human rights situation, it is apparent that China is not likely to offer Africa what it does not have (charity begins at home). Supporting human rights or democracy in Africa would seem 'hypocritical' and also contrary to the dogma of non-interference. But viewed from its desire for economic reform, expansion and quest for win-win co-operation in the developing world, it is

evident that China is offering (what it has) Africa opportunities to benefit from its sophisticated technologies, skills, expertise, no strings-attached aid, cheap labour, goods and services to improve the living standard of its people. While there may be other challenges that China brings to Africa unrelated to human rights, such as the increasing influx of Chinese goods to the detriment of Africa's nascent industrial growth and the large influx of Chinese labourers and business men that tend to compete over jobs and markets with Africans, that must be tackled promptly by African leaders in their relations with China to really benefit from China and ascend to their economic development throne, the 'overfocus' on human rights must not be allowed to cloud the opportunities being currently offered by China as against the 'old order.'

Obviously, the real political China is different from economically developing China. China has joined the train of economic powers devoid of 'democratic gospel' of the West, and is now the El Dorado of the world, where both democratic and undemocratic countries/firms flock for investment and business co-operation. While China is not offering Africa its communism or 'authoritarian style', it is offering Africa the opportunities to share in its economic growth 'testimonies' which could be embraced through Africa's own characteristics (China's development is development based on Chinese characteristics) or any other characteristics that Africa chooses, since China apparently does not interfere in the 'way' of Africa. Whether economic development would translate later into political freedom and liberties, it is only the future that will tell when that is finally achieved. What is important is that African countries (still struggling with poverty and underdevelopment) should grab the available economic opportunity, and on that platform it would be able to speak authoritatively on other rights. China is now the El Dorado of the world; both democratic and undemocratic countries flock to China to do business even with the human rights issues. The economic feat achieved by China has given it greater leverage in international politics. While human rights abuse should not be encouraged in Africa, economic development of Africa using the opportunities provided by China, and other emerging economies should be encouraged in order for Africa not to lose at both ends - economic and political rights.

Arguably, the right that China might undermine, in some cases, in Africa is more of civil and political rights. Economic security is the paramount interest of China, both domestically and externally. Evidently, African countries are currently benefitting from China in their economic development through Chinese investments and aid, and are exposed to other opportunities from the economic rising superpower – China. Even though China might have

been complicit in human rights abuses in Africa (in cases like Sudan and Zimbabwe, as explained above), and have committed some abuses (through its companies' unsafe working practices that have led to some deaths in countries like Nigeria and Zambia), China's 'real' human rights abuses have been 'overblown' and portrayed not only as if China is all about 'evil', but as if China is the only external country in Africa that abuses human rights.

Conclusion

Human rights issues in China's contemporary engagement with Africa have continued to resurface over and over again, especially in China's relations with countries like Zimbabwe, Sudan and Angola. It is evident that China has an appalling human rights record at home, has committed some abuses in Africa through its firms, and is complicit in human abuses in Africa through its veto or sale of arms, but China's stance on economic development first shows China's idea, conviction and understanding of human rights.

Thus, in China's African relations, China believes that what is important is improving the living standard of African people and not on the 'gospel of freedom' without food. For China, 'freedom starts with food'; the right to survival is paramount because it is only after survival that other rights follow. Because non-interference in Africa's internal affairs and no-strings-attached aid are China's national anthem, China is offering Africa the opportunity to develop its economy (with or without human rights). Many African countries have benefitted (and are still benefitting) from China's sophisticated technologies, aid, skills, expertise and cheap services. It is obvious that China has its interest to pursue in Africa just like all other countries, and in doing that China has stepped on some toes, and has not stepped on some too. While China cannot be labelled a 'saint' in human rights abuses in Africa, it still cannot be labelled a 'sinner' in many human rights abuses by African regimes.

In conclusion, while China is not offering Africa its communism or 'authoritarian style' (not promising Africa democratic or human rights support), it is offering Africa the opportunities to share in its economic growth 'testimonies' which could be embraced through Africa's own characteristics (China's development is development based on Chinese characteristics) or any other characteristics that Africa chooses. Africa has the power to decide. It is then left for Africa to negotiate properly with China where challenges exist, and explore greatly, where opportunities exist, in order to ascend to its economic development throne sooner than expected.

Notes

1. Dependence here means reliance on somebody or something for support. Interdependence means unable to exist or survive without each other.
2. National interests could be at aspirational or operational level. According to Sondermann (1977:124), at aspirational level, national interests are more of desires; for instance, hopes, wishes, aspirations and dreams are not the same as practical and concrete interests. See Sondermann, F.A. (1977), 'The Concept of the National Interest', *Orbis, A Journal of World Affairs*, Vol. 21, No.1, Spring 1977, pp.121-138.
3. Alternatives are: *Turkish Journal of International Relations*, Vol. 3, No. 2 and 3, Summer and Fall 2004.
4. The Great Leap Forward began in 1957 by Chinese leader Mao Tse Tung to bring China into the forefront of economic development. Mao wanted China to become a leading industrial power and to accomplish this goal, landowners were stripped of their lands and were forced to work in agricultural cooperatives to help to pay for industrialisation. In one year, 750,000 collective farms were merged into 24,000 communes, each of which was composed of dozens of villages and on average 5,000 households. The government spent huge sums on the development of heavy industry, but this ended up producing what is called the Great Leap Famine, and not the Great Leap Forward, as such a policy ended up causing famine. It was estimated that between 16.5 million and 40 million died before the experiment came to an end in 1961, making the Great Leap Famine the largest in world history.
5. The Great Proletarian Cultural Revolution, usually known as the Cultural Revolution was a social upheaval that began as a struggle between Mao Tse Tung and other top party leaders for the dominance of the Chinese Communist Party, and went on to affect all of China with Mao's call for continuing revolution. Due to the government of Mao Tse Tung losing ground after the Great Leap Forward, Mao feared that the Party officials and planners were abandoning the commitment to the values of communism and revolution, and he instructed the Red Guards to attack and kill everything that did not fit into socialist system and proletarian dictatorship. It lasted from 1966-1976. In the autumn and winter of 1966, schools and universities were closed so that students could dedicate themselves to revolutionary struggle. They were encouraged to destroy the 'four olds' - old customs, old habits, old culture and old thinking. This Revolution left a deep scar upon the Chinese society, as people left important jobs and schools to attack each other.
6. Also called the Tiananmen crackdown that took place on June 4th 1989; it was the crushing and shooting of Chinese university students and intellectuals that engaged in national protest asking for political reform, freedom of speech, press freedom and imbibing in democratic values by the government; the students supported by Chinese residents were numbered over a million. The government saw their actions as a threat and ordered the military (People's Liberation Army)

to crack down on the demonstrators; the number of casualties could not be ascertained as many deaths were witnessed. More information can be sourced from China Rights Forum, <http://www.hri.com>

References

- Shah Anup, S., 2010, 'China and Human Rights' Global Issues, <http://www.globalissues.org> (accessed 6 December 2010).
- Ayton-Shenker, D., 1995, 'The Challenge of Human Rights and Cultural Diversity', published by the United Nations Department of Public Information, DPI/1627/HR- March.
- Baehr, 1999, Guide to Human Rights Practice, New York: Transnational Publishers.
- Baseda, H., Y. Wang & J. Whalley, 2008, 'China's Growing Economic Activity in Africa', National Bureau of Economic Research, Working Paper, <http://www.nber.org> (accessed 6 February 2010).
- Becquelin, N. & C. Chan, 2002, 'China Leads the Charge to Weaken the UN Human Rights System', Human Rights in China, <http://www.hrichina.org> (accessed 15 July 2010).
- Belk, J.L, 2011, 'China's Role in Zambian Presidential Elections: Friends or Foe?', *China Elections and Governance*, October.
- Bigambo, J., no date, 'Debating Universalism and Cultural Relativism for Human Rights in the 21st Century', Word Press, <http://bigambo.wordpress.com> (accessed 5 July 2011).
- Brautigam, D., 2009, *The Dragon's Gift: The Real Story of China in Africa*, New York: Oxford University Press.
- Brookes, P. & J.H. Shin, 2006, 'China's Influence in Africa: Implications for the United States', Washington DC: Heritage Foundation.
- Brummer, K., 'Imposing Sanctions: The Not So Normative Power Europe', *European Foreign Affairs Review*, Vol.14, No. 2, pp.191-207.
- Chandra. L.S. and S. Brown, 'China's Role in Human Rights Abuses in Africa: Clarifying Issues of China's Culpability in Sudan and Zimbabwe', <http://www.africafiles.org> (accessed 5 September 2013).
- Chege, M, 'Economic Relations Between Kenya and China', in Cooke, J. (ed.), 'U.S and Chinese Engagement in Africa: Prospects for Improving U.S-China-Africa Co-operation', report of a conference on 5-6 December 2007 co-sponsored by the Centre for Strategic and International Studies, China Institute for International Studies and Stockholm International Peace Research Institute. Washington: Centre for Strategic and International Studies Press.
- China Daily, 2006, 'Beijing Summit', 11 November.
- Condon, M., 2012, 'China in Africa: What the Policy of Non-Intervention Adds to the Western Development Dilemma', *PRAXIS, Fletcher Journal of Human Security*, Vol. XXVII, pp. 5-25.
- Congress Research Service, 2006, 'Social Unrest in China', Report for Congress, <http://fas.org/sgp/crs> (accessed 17 December 2009).

- Corkin, L., 2006, 'Chinese Multinational Corporations in Africa', *A Bimonthly Newsletter of the African Institute of South Africa*.
- Council on Foreign Relations, 2005, 'More than Humanitarianism: A Strategic US Approach Towards Africa', <http://www.cfr.org> (accessed 8 March 2008).
- Cowles, M.G. and Dinan, D. (ed.), 2004, Development in the European Union, Basingstoke: Palgrave Macmillan, Dilemma, *PRAXIS, Fletcher Journal of Human Security*, Vol. XXVII, p.6.
- Donnelly, J., 1989, '*Universal Human Rights in Theory and Practice*', Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Economist, The, 'Africa and China: More than Minerals', <http://www.economist.com/news/middle-east-and-africa> (accessed 5 June 2013).
- Eisenman, J. and J. Kurlantzick, 2006, 'China African Strategy', *Current History*.
- French, H., 2004, 'China in Africa: All Trade and No Political Baggage', <http://www.globalpolicy.org> (accessed 5 May 2007).
- French, H., 2010, 'The Next Empire', *The Atlantic*, May, <http://www.theatlantic.com> (accessed 5 March 2011).
- Freschi, L., 2010, 'China and Africa: Myths and Realities', <http://www.aidwatch.com> (accessed 21 January 2011).
- Frynas, J.G. and Paulo, M., 2007, 'A New Scramble for Africa Oil?: Historical, Political and Business Perspectives', *African Affairs, The Journal of Royal African Society*, Vol. 106, No. 423, p. 245, April.
- Hanson, S., 2006, 'China in Africa: Strictly Business', Council on Foreign Relations, <http://www.cfr.org> (accessed 15 September, 2010).
- He, Q., 2009, 'Soft Power with Chinese Characteristics is Changing the World', *Human Rights in China*.
- He, Q., 2007, 'Human Rights: The True Gold Standard', *China's Rights Forum*, No.3 <http://www.hrichina.org> (accessed 12 May 2010).
- Higgins, R., 1994, '*Problems and Process: International Law and How to Use It*', New York: Oxford University Press.
- Hilsum, L., 2005, 'We Love China', *Granta*, the View of Africa, <http://www.granta.com> (accessed 8 May 2009).
- Hodel, M., no date, 'The Scramble for Energy: China's Oil Investment in Africa', *The Journal of International Policy Solutions*, Vol. 9.
- Holland, M., 2004, 'Development Policy: Paradigm Shift and the Normalisation of Privileged Partnership?' in Cowles, M.G and Dinan, D. (ed.), *Development in the European Union*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Hom, S., 2005, 'Trade, Investment and Human Rights: China's Window of Opportunity', *China Rights Forum*, No. 3.
- Horta, L., 2010, 'China in Africa: Soft Power, Hard Results', *Yale Global*.
- Hu, P., 2009, 'Massacre and Miracle' <http://www.hrichina.org>, (accessed 2 January 2010).
- Hui, Q., 2009, 'China's Low Human Rights Advantage', *China's Rights Forum*.
- Human Rights in China, 2005, 'China's Strategic Global Influence', <http://www.hrichina.org> (accessed 10 July 2008).

- Jacobson, M. and O. Brunn (eds.), 2000, *Human Rights and Asian Values*, Richmond, Surrey: Curzon.
- Jauch and Sakaria, 2009, in Condon, M., 'China in Africa: What the Policy of Non-Intervention Adds to the Western Development Dilemma', *PRAXIS, the Fletcher Journal of Human Security*, Vol. XXVII, pp 5-25.
- Kampf, D., 2007, 'China's Rise and Implications for International Human Rights', *China's Rights Forum*, No.1.
- Keukeleire, S. and MacNaughtan, J., 2008, '*The Foreign Policy of EU*', Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Kwesi, A. & D. Lecoutre, 2009, 'China Ventures in Africa', *Africa Security Review*, 17 (1), Institute for Security Studies.
- Large, D., 2007, 'Arms, Oil and Darfur: The Evolution of Relations between China and Sudan' *Sudan Issue Brief*, Small Arms Survey, <http://www.smallarmssurvey.org-sudan> (accessed 15 August 2009).
- Lewis, M.K., 2009, 'Corruption: Spurring China to Engage in International Law', *Human Rights in China*, <http://www.hrichina.org> (accessed 1 December 2010).
- Li, A., 2007. 'China and Africa: Policy and Challenges', *China Security* Vol. 3, No.3, World Security Institute, Summer.
- Li, X., 2009, 'International Attention to China's Human Rights Practices Post 9/11: Myths, Challenges and Opportunities' *Human Rights in China*, <http://www.hrichina.org> (accessed 5 September 2010).
- Manners, I., 'Normative Power Europe: A Contradiction in Terms?', *Journal of Common Market Studies*, Vol. 40, No. 2, pp. 235-258.
- Moskow, H.M. and Lemieux, C., 2006, '*China Up Close: Understanding the Chinese Economy and Financial System*', Chicago: Fed Letter.
- Mutasa, C., 'Aid Effectiveness and the Question of Mutual Accountability', in Abbas, H. and Niyiragira, Y. (eds.), '*Aid to Africa: Redeemer or Colonisers?* London: Pambazuka Press.
- Nathan, A.J. & A. Scobell, 2009, 'Human Rights and China's Soft Power Expansion', *Human Rights in China*, <http://www.hrichina.org> (accessed 20 June 2010).
- Ndubisi, O., 2007, 'Who's Afraid of China in Africa: Towards An African Civil Society Perspective on China-Africa Relations', <http://www.fahamu.org> (accessed 10 May 2009).
- Ness, P. Van (ed.), 1999, *Debating Human Rights*, London: Routledge.
- Parekh, B., 1999, '*Non-ethnocentric universalism*', in Dunne, T. & Wheeler, N. J., *Human Rights in Global Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Pollis, A. & Schwab, P. 1979, '*Human Rights: A Western Concept with Limited Applicability*', in *Human Rights: Cultural and Ideological Perspectives*, edited by Pollis, A. and Schwab, P., New York: Praeger, pp 1-18.
- Prasad, A., 2004, 'Jack Donnelly's Universal Human Rights Theory and Practice', Review Article.
- Rebol, M., 2009, 'Unconditional Aid and Accountability: Reassessing Chinese Unconditional Engagement in Africa', *Journal of Research in National Development*, Vol. 7, No. 2, December.

- Reeves, E., 2007, 'China, Darfur and the Olympics: Tarnishing the Torch', <http://www.dreamfordarfur.org> (accessed 18 December 2007).
- Regional Meeting for Africa of the World Conference on Human Rights Tunis, 1992, report of the meeting on 2-6 November 1992.
- Rockefeller Foundation, The, 2009, 'China's Engagement in African Countries', <http://www.rockfound.org> (accessed 18 November 2010).
- Sautman, B. and Y. Hairong, 2007, 'Friends and Interests: China's Distinctive Links with Africa', Centre on China Transnational Relations, Working Paper, Vol. 50, No. 3 and No.12.
- Schoeman, M., 2007, 'China in Africa: The Rise of Hegemony?', *Strategic Review for Southern Africa*, 29 (2), pp. 74-97.
- Shinn, D., 2006, 'The China Factor in African Ethics', Publication of Carnegie Council.
- Sondermann, F.A., 1977, 'The Concept of the National Interest', *Orbis, A Journal of World Affairs*, Vol. 21, No.1, Spring 1977, pp.121-138.
- Taylor, I., 2006, 'China's oil Diplomacy in Africa', *International Affairs*, Vol. 82, pp. 937-958.
- Teke, N., 2007, 'We Are Just Trying To Do something Good: Contending Perspectives on Contemporary Sino-Africa Relations', *Africafiles At Issue Ezine*, Vol. 6.
- Thompson, D., 2005, 'China's Soft Power: From Beijing Consensus to Health Diplomacy', *China Brief*, Vol. 5, Issue 21.
- Tull, D.M., 2006, 'China in Africa: European Perspectives and Responses to the Chinese Challenge', School of Advanced International Studies, Washington, <http://www.sais-jhu.edu/academics/regional-studies/africa> (accessed 10 May 2009).
- US Census Bureau, 2008, 'Country Summary: China', International Data Base, <http://www.census.gov> (accessed 5 June 2010).
- US Department of State, '2008 Human Rights Report: Nigeria', Bureau of Democracy, Human Rights and Labour, 25 February 2009 <http://www.state.gov> (accessed 6 March 2010).
- Vanguard Newspaper Online, 2013, 'Protest of Workers of Dura Pack' over death of their colleague from electric shock in the course of carrying out repairs at the company. April 18.
- Wang, C.K., 2006, 'Fueling Ethnic Cleansing in Darfur', *China Rights Forum*, No. 2.
- Weinreb, L.L., 1987, 'Natural Law and Justice', Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Xinhua, 2007, 'ADB Meetings Promote Financial Co-operation Between China and Africa', <http://english.cri.cn> (accessed 10 May 2008).



Contributing Factors to Poor Service Delivery by Administrative Employees in the Gauteng Public Service in South Africa

Sumei van Antwerpen* & Edmund Ferreira**

Abstract

This article reports on a study that was conducted among non-managerial administrative employees in the public sector in Gauteng. The researchers attempted to determine the effect of specified job factors on the wellbeing and service delivery of these employees. Poor service delivery in the country triggered the research. The focus was on the opinions of administrative employees as they are often the ones who have to face the public and do the work. Employees were generally satisfied with their job environment and other job factors. However, the practical skills tests revealed a very low level of competency and the lack of typing and keyboard skills seemed to be the main problem. If the problem is not attended to, poor service delivery will probably continue which will result in cost increases, higher frustration levels of the community, and a decrease in foreign investment.

Key Words: computer literacy skills; job satisfaction; motivation; office knowledge; poor service delivery.

Résumé

Le présent article porte sur une étude menée chez les employés non-cadres du secteur public à Gauteng. Les chercheurs ont tenté de déterminer l'effet des facteurs spécifiques liés à l'emploi sur le bien-être et la qualité des services fournis par les employés. L'élément déclencheur de cette recherche a été la mauvaise qualité des services dans le pays. La réflexion a principalement porté sur l'opinion des agents de l'administration étant donné que c'est eux qui font face au public pour exécuter les tâches. Dans l'ensemble, les employés ont dit être satisfaits de leur environnement de travail et des autres facteurs liés à l'emploi. Cependant, les tests pratiques ont révélé un faible niveau de compétence et le manque de maîtrise de l'outil informatique semblent être la grande difficulté. Si la question n'est pas prise en charge, la mauvaise qualité des services va

* Department of Operations Management, College of Economic and Management Sciences, University of South Africa (UNISA). E-mail: vanans@unisa.ac.za

** Department of Operations Management at UNISA. E-mail: Eferreir@unisa.ac.za

probablement se poursuivre, avec comme conséquences une hausse des coûts, un niveau de frustration plus élevé de la part de la communauté, et une baisse des investissements étrangers.

Mots clés : compétences en informatique; satisfaction professionnelle; motivation; maîtrise des méthodes et procédures de bureau ; mauvaise qualité des services.

Introduction and Objectives

Poor service delivery by local government is crippling South African businesses and impeding growth. The government departments concerned fail to get the job done because they do not employ enough qualified and skilled people.

Since 1967, output per worker per unit of capital in South Africa has fallen from R7,297 to R4,924 a year – a decline of 32.5 per cent (Sharp 2012). From the peak in 1993, this measure of labour productivity has fallen by 41.2 per cent, bringing it down to the lowest level in 46 years in this country (Adcorp Employment Index 2011). Mazibuko (2012), Parliamentary Leader of the Democratic Alliance party in South Africa, said that South Africa is less efficient than many of its emerging market competitors, that our labour force is uncompetitive and that our labour productivity is much lower than that of the rest of the developing world.

Numerous research studies have been conducted, focusing either on the negative perspectives of executives or on customer perceptions regarding poor levels of service delivery in the global public-service environment (Mazibuko 2012). Others have focused on personnel management programmes (PMPs) and the implications of their implementation. Although a PMP primarily focuses on employee performance, this study focused on job-related factors, knowledge; and the skills levels of the administrative support staff at the lowest level of employment in the public service such as administrative or filing clerks, receptionists, typists or data capturers, secretaries, office managers, executive secretaries, personal assistants and telephone operators. Service delivery needs to improve and local government departments should not only improve the working environment, but also train their employees so that they are capable of doing their jobs properly. The South African government also needs to acknowledge mistakes being made during the implementation of the policy of employment equity, which is exacerbating the problem of skills shortages (TUT 2007:1).

Although numerous newspaper, research and published articles on service delivery in the public service are available, a very limited amount of literature on the topic focussing specifically on administrative staff in the public service in South Africa is available. This necessitated the extensive use of the Internet

and other sources of information. It should be noted that the Internet sources researched for the study originated from reliable sources, such as government institutions and professional bodies that promote the implementation of a best-practice model for the administrative employee in various government sectors.

The problem examined in the study on which the article is based pertained to those employees in the public service in Gauteng who were not performing at optimum level and were not working productively. Job factors that could influence productivity such as the level of job satisfaction, job involvement, the motivation of the employees and the skills levels of the employees were investigated. These factors were analysed to determine whether the job-related support given by government was sufficient and to determine the level of satisfaction among the employees. Further assessments, including a theoretical test, a computer literacy test and a speed and accuracy test were also conducted. This was done to determine whether the employees were actually capable of performing their jobs productively. If a problem can be identified, then it can be addressed. Alternatively, poor service delivery will remain a headache not only for consumers but also for government. The research on which this article is based provides a background to the working environment as perceived by the employees in the public service in Gauteng. It also provides the results of the knowledge and skills tests done with these employees. A discussion of the results against the objectives set, as well as recommendations, follows. The following contributing factors to poor service delivery are briefly discussed:

Job Satisfaction

Job satisfaction can be defined as ‘the individual’s opinion about how well personal expectations at work correspond to outcomes (Salminen 2012:3), or as an employee’s generally positive attitude towards the job. It can be affected by factors such as working conditions, pay and benefits, the employee’s attitudes towards the organisation and supervision, towards the work itself, and the employee’s health and age. Job satisfaction is a general attitude that results from specific attitudes and factors (Rue & Byars 2010:72). Job satisfaction is imperative for both employers and employees in an organisation, since it is likely to influence the performance of the employees and that of the organisation as a whole positively. Employees have to be happy at work as they spend most of their day in their work environment (Appel 2006:1). The question that needs to be asked is what makes administrative employees satisfied or dissatisfied in their workplace to an extent that ultimately determines whether they find the working environment either fulfilling or disappointing.

The belief that satisfied employees tend to be more productive than dissatisfied employees has been a basic tenet among managers for years, but

it is only recently that research has begun to support this theory after decades of questions about the satisfaction-performance relationship. An employee with a high level of job satisfaction invariably has positive attitudes towards his or her job, while a dissatisfied person has negative attitudes about his or her job (De Bustillo Llorente & Macías 2005:657; Lotich 2014; Rue & Byars 2010:72; Spagnoli, Caetano & Santos 2012:606-609).

Job Involvement

Job involvement relates directly to job satisfaction and both form part of job attitudes. Chughtai (2008:169) defines job involvement as an individual's psychological identification with or commitment to his or her job. It reflects the degree to which they are cognitively preoccupied with, engaged in and concerned with their present profession. Job involvement measures the extent to which employees identify psychologically with their profession and consider their perceived performance level important to self-worth. Employees who experience a high level of job involvement strongly identify with and really care about the kind of work they perform. Increased levels of job involvement are positively related to organisational citizenship and job performance. Job involvement is a primary determinant of organisational effectiveness and individual motivation (Chughtai 2008:170).

Motivation

Committed employees are usually motivated employees (Mohsan et al. 2011:227) and motivated employees try their utmost to succeed. Motivation is not something that the supervisor does to an employee. Rather, it is something that is intrinsic, coming from within the employee. The supervisor or manager can create an environment that encourages motivation on the part of employees. This is the context in which the supervisor motivates employees. Motivation is the process where needs produce motives, which lead to the accomplishment of goals. Needs are caused by deficiencies, which can be either mental or physical. Motives are responsible for producing action. The accomplishment of goals satisfies the need and reduces the motive. When the goal is reached, balance is restored. Other needs soon arise, however, and the sequence repeats itself (Rue & Byars 2010:62-64). Several motivational models, such as Maslow's hierarchy of needs, Alderfer's existence, relatedness and growth theory, McClelland's need for achievement theory, Herzberg's two-factor theory and Vroom's expectancy motivation theory have been developed in the organisational psychology literature and are usually divided into two main categories: one focuses on an employee's internal attributes (content theories) and the second category focuses on the employees' interactions with their direct environment (process theories) (Sloof & Van Praag 2008:798).

The motivation theories search for the understanding of exactly what inspires employees to perform well in their jobs in order to satisfy both the individual and the organisational needs. Organizational goals, for example, should be in harmony with those of the employees. The different levels of needs according to Maslow must all be addressed so that both the needs of the employees and of the organisation can be met (Akwara et al. 2014:24-25). Herzberg's two-factor theory indicates that addressing issues related to motivators (such as achievement and empowerment), while desirable, would not necessarily result in increased levels of job satisfaction if the hygiene factors (for example, working conditions, employee benefits, job security, salary and interpersonal relationships) related to job dissatisfaction were not also properly addressed (Hunter 2006:11).

Productivity

Productivity can be defined as the amount of output (products and services) generated per unit of input (including time, money, labour and other sources) (Nasiripour et al. 2012:46). West (2011:1) states that a pleasant working environment is central to getting the most out of employees. According to a survey of more than 100 London office staff conducted by Metro Design Consultants, almost half (49 per cent) of the respondents indicated that an office makeover would increase their productivity, and more than half (64 per cent) thought a better working environment would make them more organised and enable greater job satisfaction. Another research project on the US workplace environment (The Grensler Design + Performance Index 2008:9) focused on the relationship between workplace design, work satisfaction, and ultimately on productivity. Almost 90 per cent of senior officials averred that effective workplace design was crucial to increase employees' productivity level. The outcome of the survey suggested that businesses can enhance their productivity by improving their workplace design. A significant 90 per cent admitted that their attitude to work was adversely affected by the poor quality of their workplace environment. In addition, 89 per cent blamed their work environment for the level of job dissatisfaction that they experienced (The Grensler Design + Performance Index 2008:13).

Improving productivity in the workplace also means improving skills. Skills applied in the workplace can increase productivity by enabling employees to achieve more with the available resources and technology, thus enabling organisations to adapt more quickly and increasing employees' capacity to innovate by creating, adopting and applying new ideas and technologies (MacCormick 2008). Skills development by itself does not necessarily lead to improved productivity; it creates the possibility and capacity for improvement when applied in the workplace.

Skills and Knowledge

The umbrella term of 'skills' elaborates on what managements expect from their employees. This includes basic skills, generic skills, trade-specific skills, and job-search skills (Papalexandris & Nikandrou 2000:391). The term 'skill' may imply a hiring criterion, an element of a job used in the determination of compensation, a national population characteristic of interest to the labour market managers, an intended result of training, or (if lacking) a reason for the inability of employees to perform productively or the unemployed to find a position. Skill is variously inserted into action as a conceptualisation through which management can be accomplished. A study conducted in the USA showed that human resource managers chose literacy and numeracy skills as the most important skills for job performance, followed by leadership and work ethic skills (Rosenberg et al. 2012:14).

Governments globally want a skilled and adaptable workforce to maintain or improve national prosperity and the delivery of social services. Organisations are interested in a workforce capable of responding to the changing work requirements in ways pertinent to their workplace needs, in order to sustain the effective provision of their goods and services (Harteis & Billet 2008:209).

Umeh and Andranovich (2005:31-36) identify the following skills as very important: technical, writing, knowledge of procedures, financial management, negotiation, supervision, analytical management, organisational flexibility, communication and bureaucratic politics. However, these skills are mostly related to management positions and the research on which this article is based focused only on those skills applicable to the administrative employee and his or her direct working environment. These skills would be those related to their job and include among others typing, computer literacy, numeracy, communication, planning and time management skills.

Research Methodology

Although there are many possible factors that influence service delivery, the independent variables investigated in the study were job factors, computer skills and general office knowledge. The job factors were divided into job satisfaction, job involvement and motivation and the dependent variable (service delivery) was measured according to the productivity level of administrative employees. The reason for using productivity is that it can possibly serve as a measure to determine the level of service delivery. Independent variables of skills and knowledge were added at a later stage to gain a better understanding of the reasons for poor service delivery.

The research design is discussed under the headings of research participants, research approach, measuring instruments, data collection, statistical analysis and ethical clearance.

Research Participants

The researchers used the Gauteng province for the study. The population for this study included administrative support staff members employed in the public service and working as administrative or filing clerks, receptionists, typists or data capturers, secretaries, office managers, executive secretaries, personal assistants and telephone operators. The sample size for the first part of the study was 158 and 32 for the assessments that followed. The purposive and snowball sampling methods were used. The samples were not representative and the results will not be generalised. However, the results do cast some light on the situation that will probably be found in many local government offices in South Africa.

Research Approach

The research used both qualitative (subjectivist) and quantitative (objectivist) approaches to obtain the data needed for this article. The following dimensions were retained: the perspectives of respondents regarding their management (subjective), job satisfaction (subjective), motivation (subjective), physical working environment (objective), and technology (objective).

Instruments

Firstly, a survey was conducted by means of a structured questionnaire. The researchers made use of a range of question types, which included closed, dichotomous, open-ended and multiple-choice questions. The study relied exclusively upon the opinions and preferences of the recipients. The questionnaire comprised two main sections: section A dealing with relevant demographical information and section B covering questions probing job description, commitment, morale, productivity, job satisfaction, corporate culture, engagement, loyalty, trust, physical workspace, information and communication technology (ICT), the public service and human resource (HR) processes. Once the results of the first questionnaire had become available, the researchers realised that more information was needed to meet their objectives. The results of the first questionnaire indicated that the respondents were generally happy with their work environment. However, given their poor service delivery, three different types of tests were designed to meet a further objective of evaluating their knowledge and skills levels: a theoretical test, a computer literacy test and a speed and accuracy test.

The theoretical test consisted of 20 multiple-choice questions aimed at attempting to determine the knowledge level of the respondents on the following topics: the business and office environment, information management, communication in the office, and office finance. These were topics identified by industry as needed by administrative employees. Participants were given 10 minutes to complete the questionnaire.

The practical computer literacy test was given to measure the level of computer literacy skills possessed by administrative employees. It was decided to use only MS Word and MS Excel as application packages, because these two packages are those mainly used in the daily execution of administrative tasks. The performance-based tests included only the basic features of each application package. It was decided not to incorporate advanced features, as these cannot be tested if the basic foundation is not established prior to the testing of advanced features. Respondents were chosen for the assessment process from more than one level of administrative employees, and from those both with and without formal computer literacy training. The tests were conducted in the working environment of the participants, using the equipment and environment which they were familiar with in order to limit stress factors. The participants had to have the Microsoft™ Office 2007 or 2010 application packages loaded as a prerequisite for participating in the research study, as the tests were compiled using the MS Word and MS Excel 2007 editions. The researchers developed three non-standardised tests, namely the MS Word (Test 1); MS Excel (Test 2); and a speed and accuracy test (Test 3), incorporating all six cognitive levels according to Bloom's Taxonomy. In order to measure the level of ICT skills possessed by administrative employees, criterion-referenced testing was used for the MS Word and MS Excel test. Tests 1 and 2 took the following form:

- The tests were compiled by using the subject Information Administration I syllabus, as followed at universities of technology in South Africa.
- International frameworks and syllabi were consulted to ensure that the tests complied with international standards.
- The tests were specifically designed for the South African market regarding subject content and language framework.
- The duration of the tests (in minutes) were calculated according to a standardised character-count and word-count method using the following steps:

Step 1: Count the number of characters that should be typed throughout the question paper. Add 10% to the total number.

Step 2: Divide the answer obtained in step 1 by 5. This answer gives you a 'character count' (character counting method).

- Step 3: Divide the answer in step 2 by the number of words typed per minute. (For this test the number of words per minute was 6, which is the minimum requirement for level 1 students).
- Tests were compiled by using a predetermined number of outcomes, in this case 45, which meant that within the allocated time the individual had to demonstrate the ability to execute 45 different end-user-related functions (for example, moving text, inserting page borders, creating columns, formatting text, creating tables, inserting clip art and manipulating the picture) as indicated in the syllabus.
 - The tests were as follows after calculation: MS Word = 60 minutes (1 hour), MS Excel = 40 minutes, and the Speed and Accuracy tests = 10 minutes.
 - The tests were moderated by two subject experts from the Tshwane University of Technology (TUT) in South Africa to verify the subject outcomes and duration.

The speed and accuracy test was completed, measuring from 10 words per minute in intervals of 5 words per minute up to a maximum speed of 70 words per minute, to cater for a wide range of speed outputs. Respondents were timed for 10 minutes from the beginning to the end of the passage, and the maximum speed reached for the particular passage was calculated and marked for accuracy errors. The test was moderated by a subject expert to verify the counting of characters to determine the different speed outputs, as well as for any typing or accuracy errors.

Data Collection

The first questionnaires were delivered to and collected from public-service institutions in Gauteng which did not have Internet facilities, and electronically distributed where e-mail addresses could be found on the public government website. The electronic distribution was done by using the SurveyMonkey Web Link accompanied by an e-mail outlining the purpose of the study, as well as a copy of the covering letter to administrative employees in government departments. A request was made to administrative employees to complete the questionnaire by accessing the link published on the researcher's Facebook wall. Professional bodies were contacted with a request to publish the link in their monthly newsletters. The snowball sampling process used in this instance proved to be a great success, although constant reminders had to be set out. Questionnaires were distributed to government departments by field workers. Finally, 158 completed questionnaires were returned.

The performance-based tests were conducted at the respondents' places of work to ensure a familiar environment. An appointment was made with

the human resources personnel of the Departments of Agriculture, Labour, Education and Training, Public Works, Social Development and the City of Tshwane Metropolitan Municipality in Pretoria to explain the study and the procedures, and to obtain permission to conduct the performance-based tests among their administrative employees. The participants received an intranet message that explained the nature of the research and the purpose of the tests. It was emphasised that participation was voluntary and anonymous. Appointments were made with those who were willing to participate to accommodate the respondents' schedules and the researchers were responsible for conducting the tests. The participants were timed with a digital stopwatch to ensure that the same standard was maintained throughout the test period. The tests were completed and printed directly after completion. The researchers requested the participants to transfer all the files that were saved during the test to one central external saving device under the file name issued to each participant. Two fieldworkers were employed to assist with these tests and to explain the purpose of each test to the participants. The fieldworkers were trained to ensure that all the digital tests were properly done and saved on a memory stick.

Unfortunately, for the performance-based tests, another sample (from the same population however) had to be used, as the first questionnaire was completed anonymously and the respondents could not be traced again for the second one. The second sample was acquired in the same way as the first. Both the knowledge and skills tests were completed by the second group of respondents.

Statistical Analysis

Data was supplied through the SurveyMonkey™ programme either in the programme itself where graphs could be created automatically, or sent by the administrators of the programme to be downloaded in Excel format and thereafter converted to Stata format by the personnel of StatTransfer. Stata V11 was used to analyse the data. Descriptive statistics (actual count or frequencies and proportions or percentages) were generated in tabular formats. Where the quantitative research method was used, the variables were measured by means of the data gathered through the questionnaires and results deriving from the standardised skills test. Numerical values were then used in the process of statistical analysis. The data obtained after assessing the practical skills tests by hand was captured per participant in a tabular form that was used as a point of departure to discuss the results.

Ethical Clearance

Permission to conduct the study was requested from and granted by the research forums of TUT. The instruments were submitted to and approved by the

Research Forum of the Department of Office Management and Technology and the Business School of TUT. The respondents participated voluntarily. They were informed about the purpose and objectives of the study and the main motivation for undertaking the research. They were also informed that they could withdraw at any time. Regarding the performance-based tests, the respondents were invited by e-mail to participate voluntarily and the purpose of the tests, which had been approved by the public service's human resources officer, was explained. Prior to the testing, the administrative employees were briefed on how the tests had been compiled, how they would be conducted, what would be tested (i.e. the outcomes) and how the results would be used and published.

Results

The results are discussed under the following headings: characteristics of the public service employees, job-related factors and job support in the public service, motivation to work in the public service, and computer literacy skills and general office knowledge.

Characteristics of the Public Service Employees

A majority of 73.42 per cent of the 158 respondents in the Gauteng province were females, reflecting the fact that the administrative environment is still a female-dominated field. The majority of the respondents (40.51 per cent) were white, followed closely by black/African (39.24 per cent), coloured 9.49 per cent, Indian 7.59 per cent, Asian 2.53 per cent and other 0.63 per cent participants. The largest number of appointments was made after 1994. The reason why the majority of appointments were made after the year of democracy emphasises the fact that the government was fully implementing policies to minimise racial imbalances as well as promoting job creation. The ages of the respondents reflect a relatively young workforce, with 75.32 per cent being younger than 45. It follows that this segment of the population can make a very positive contribution to improve the productivity levels of their institutions, as they are young enough to be well skilled and trained with the latest technology and working methods. The majority of respondents (57.60 per cent) had a post-school qualification, although 39.87 per cent had only a Grade 12 or matriculation certificate. The fact that only 2.53 per cent of the respondents had failed the high school exit-level examinations indicates that, during their employment, they had not improved their qualifications from Grade 11 or lower to meet the above-mentioned exit level for high schools locally. A total of 42.40 per cent of the respondents did not have any post-school qualifications, which might have a negative effect on general productivity in

the service. Regarding the distribution of administrative positions held by the respondents in the public service, a majority of respondents (66.46 per cent) were employed in responsible administrative positions (secretary, office manager, executive secretary and personal assistant) where certain competency levels are required in order to function optimally as an administrative professional. The majority of 97.50 per cent of respondents were employed in permanent positions. There was an even spread of respondents regarding their years of service, varying from 4 to more than 25 years of service with 8.86 per cent of the respondents having been in service for less than 4 years.

Job-related Factors and Job Support in the Public Service

The respondents were asked about job-related and job support factors to determine whether the job-related support given by government was sufficient to enable them to do their jobs efficiently. A summary of their responses can be seen in Table 1:

Table 1: Job-Related Factors and Job Support in the Public Service

Factor	Responses
Training	Training offered included skills improvement courses (125 responses), internal workshops (98 responses), conferences/seminars (71 responses), and mentoring (42 responses). Only 11 respondents indicated that they had no training opportunities.
Provision of adequate equipment to perform administrative duties	The respondents were supplied with all the necessary equipment and technology to perform their duties without any hindrance and that they were extremely satisfied.
Computer software	Most of the respondents used word processing, e-mail, intranet, spreadsheet and presentation software in order to execute their daily tasks. Voice recognition, web design and desktop publishing were the software programs least used in the public service.
ICT service support	The majority of respondents (39.24%) indicated that their ICT-related problems were solved within 24 hours after reporting the fault. A matter of concern is that 25.32% of the respondents pointed out that they had to wait for week or more to receive assistance after reporting a fault.

Standard of Information Technology (IT) equipment	Just over half of the respondents (50.63%) were of the opinion that their IT equipment was outdated, but that they still managed to perform their duties without experiencing any levels of frustration. A total of 8.88% of the respondents stated that their IT equipment was so old that they hardly managed to perform their daily duties.
Additional technology to increase productivity and efficiency	They ranked faster and more powerful computers as their first need to be fulfilled; secondly, they felt that there was a need for additional or upgraded software; and, thirdly, they felt that a laptop would increase their productivity rate and efficiency.

Source: Constructed from results

As indicated in Table 1, the employees seem to have ample opportunity to improve their skills which should have a positive impact on their general productivity levels. They were happy with their equipment and software, but the ICT support does not seem to be sufficient which causes frustration and has a negative impact on staff morale and productivity. Outdated equipment impeded overall performance and probably had a negative effect on the general productivity levels of the employees. (The fact that they were generally happy with their outdated equipment probably stems from their past experience of being used to having nothing and now they have a job and a computer.)

Motivation to Work in the Public Service

The respondents were asked about their motivation to work in the public service and their level of satisfaction in the workplace. A summary of their responses can be seen in Table 2.

Table 2: Motivation to Work in the Public Service

Factor	Responses
Benefits	The South African public service provides annual bonuses to employees (140 responses), provides career advancement opportunities (78 responses) as well as opportunities for employees to improve their qualifications (76 responses). Only 42 of the respondents received overtime and 50 were authorised to work flexi-hours.

Physical workspace	The responses were generally positive. The factors that were viewed negatively included storage space, childcare facilities and recreational facilities.
Relationships	The respondents mostly agreed that they had a good working relationship with their superiors and peers. On the negative side, they thought that they had a dead-end job and that they did not get praised for doing a good job.
Commitment to work in the public service	More than 80% of the respondents were very or extremely committed and loyal towards the organisation. This could possibly be ascribed to the high level of job security which they enjoyed.

Source: Constructed from results

Although dissatisfaction with some factors did not affect their work directly, it probably influenced their well-being negatively. These matters surely need to be addressed in order to increase job satisfaction, boost morale and increase productivity.

Computer Literacy Skills and General Office Knowledge

The performance of each participant was tested in the skills audit for MS Word, MS Excel, speed and accuracy. The MS Word and MS Excel tests were each compiled with 45 outcomes. Only seven candidates were able to make five or fewer than five accuracy errors in the MS Word test. Of the 32 participants, only 14 managed to execute 23 (50 per cent) and more of the outcomes. None of the candidates was able to deliver a text document in MS Word that met the minimum criteria, which stipulated the production of a well-prepared and executed document without grammatical or spelling errors. Two candidates were not able to create and type an MS Excel spreadsheet. Only seven candidates could complete the MS Excel test and deliver an end product with more than 23 outcomes reached. The majority of participants were not able to perform basic calculations in MS Excel such as calculating the total of a range and to apply formulas to determine the average, minimum and maximum data in a specific range. Only two candidates were able to create a basic chart from the data in the spreadsheet. Basic features such as inserting rows, merging and centering text, deleting rows and columns, inserting headers and footers, changing the paper orientation, manipulating borders, shading cells and rows, and aligning text were not executed by the majority of the participants.

Participants were timed for the duration of 10 minutes to determine if a reasonable speed (minimum of 25 words per minute) could be reached, error free. Only 12 candidates managed to type a document that contained fewer than five accuracy errors. While two candidates could not reach 15 words per minute, 10 candidates typed 15 and 20 words per minute (that is a relatively low production speed) and the remainder of the candidates (20) managed to type a speed of 25 words per minute and higher. From the results reflected above, only six participants were efficient in the MS Word and MS Excel tests. Only five participants were able to type the ten-minute speed and accuracy test with fewer than three accuracy errors. The majority of the participants (21) were not equipped to perform tasks where end-user skills and knowledge play an important part in the productivity level of an employee. The reasons for the poor results stem from the fact that 68.75 per cent of the respondents indicated that their practical computer skills were never tested when they were appointed in their positions. Only five of them did a computer skills test and two did a speed typing test.

The average percentages obtained in the theoretical tests for the office-related topics can be seen in Figure 1.

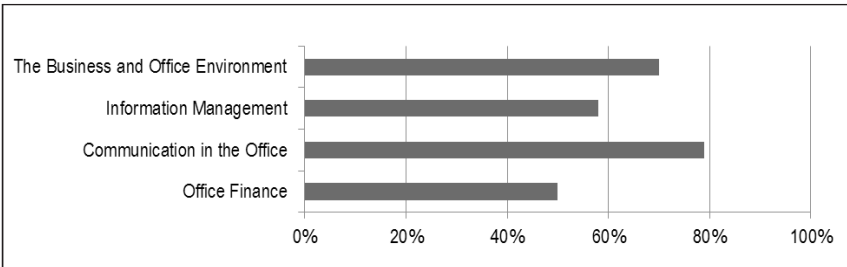


Figure 1: Average Percentages Obtained for the Office-Related Topics

Source: Constructed from results

Although the theoretical test was not the main focus of this article, it is interesting to note that the respondents were the least competent in office finance and information management. This might be one of the contributing factors influencing productivity and service delivery in South Africa.

Discussion

The study revealed that certain job factors need to be in place and that employees need to be properly trained before they can be expected to function productively. Generally, the employees took a positive view of their physical workspace environment and were mostly satisfied with job-related factors

such as their equipment and technology, the ICT support they received and the level of comfort of their offices. Factors of dissatisfaction included the absence or limited childcare and recreational facilities. The majority also enjoyed the secure working environment, with relatively little risk of being retrenched, as well as good salaries and benefits. As regards motivation, the majority experienced their professions as challenging and the variety of duties and tasks contributed to higher levels of job satisfaction. Recognition for tasks well performed can still improve as it boosts morale and improves employee engagement and productivity, which in turn have a positive influence on the organisation. Most of the respondents indicated their loyalty and were satisfied with the service they were employed in at the time. The MS Word practical skills tests revealed a very low level of competency in general. The results indicated a low level of accuracy, with most employees not managing even half of the outcomes and none of the candidates being able to deliver a text document in MS Word that met the minimum criteria. The MS Excel tests revealed similar results, with the majority not being able to perform basic calculations or execute basic features of the package. The respondents lacked the requisite typing and correct keyboard skills to be productive. They generally performed better in the theoretical component than in the practical component; however, very low scores were recorded in the Information Management and Office Finance sections. Although these findings cannot be generalised, they probably do not differ from the situation in the other provinces in South Africa. Further research would be beneficial for the entire country.

The following recommendations are suggested:

- The public service should procure modern and updated technological office equipment to ensure that productivity levels do not drop as a result of outdated equipment.
- The public service should invest in offering in-house or offsite skills training courses instead of conferences or seminars, where skills are not improved and employees do not participate actively.
- Administrative employees should attend relevant on-going training sessions to ensure that a high standard of efficiency and productivity is maintained.
- Candidates that have applied for a position in the South African public service must only be appointed if the minimum criteria with regard to practical and theoretical skills are met.
- Human resources should focus on the soft aspects of Human Resources Management, such as morale and job satisfaction, which are considered to be important drivers of performance.

Job satisfaction is vital to all employees, since it is likely to influence their performance and that of the organisation positively as a whole. Furthermore, job involvement relates directly to job satisfaction. Employees who experience a high level of job involvement strongly identify with and care about the kind of work they perform. A pleasant physical environment regarding offices and office space will boost employee morale and ultimately improve their level of productivity. Finally, improving productivity in the workplace means improving skills. Higher skills levels should enable employees to achieve more with the available resources and technology, such as improving service delivery in this case. Training must be specific and focused on the needs of the public service. Indeed, if the skill levels of the employees are improved, it will influence Gauteng businesses positively, facilitating growth, bringing South Africa up to standard with its market competitors and increasing labour productivity to be in line with the rest of the developing world.

References

- Adcorp Employment Index, 2011, *SA's Labour Productivity at 40-year Low*. (<http://www.fin24.com/Economy/SAs-labour-productivity-at-40-year-low-20111110>). 17 September 2012.
- Akwara, A.F., Grace, A., Akwara, N.F. and Okwelume, R., 2014, 'Motivation as a Tool for Enhancing Productivity in the Organised Private Sector of the Nigerian Economy: A Case Study of the Tourism and Hospitality Industry in Nigeria', *International Journal of Democratic and Development Studies*, Vol. 2, No. 1, pp. 17-25.
- Appel, C., 2006, 'Assessment of Job Satisfaction of Environmental Officers within a Gauteng Government Department', unpublished MBA, Tshwane University of Technology.
- Chughtai, A.A., 2008, 'Impact of Job Involvement on In-role Performance and Organizational Citizenship Behaviour', *Journal of Behavioural and Applied Management*, Vol. 9, No. 2, pp. 169-183.
- De Bustillo Llorente, R.M. and Macías, E.F., 2005, Job Satisfaction as an Indicator of the Quality of Work, *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 34, No. 5, pp. 656-673.
- Harteis, C. and Billett, S., 2008, 'The Workplace as Learning Environment: Introduction', *International Journal of Educational Research*, Vol. 47, No. 4, pp. 209-212.
- Hunter, P.E., 2006, 'Viability of the Job Characteristics Model in a Team Environment: Prediction of Job Satisfaction and Potential Moderators', unpublished PhD thesis, University of North Texas.
- Lotich, P., 2014, How to Improve Job Satisfaction and Job Performance. (<http://thethrivingsmallbusiness.com/job-satisfaction-and-job-performance/>) 1 November 2014.
- MacCormick, J., 2008, *How Skills Can Drive Productivity*. (<http://www.treasury.govt.nz/publications/research-policy/tprp/08-06/04.htm/>). 4 September 2012.

- Mazibuko, L., 2012, *Address by the Parliamentary Leader: Responding to the State of the Nation Address*. (<http://www.polity.org.za/article/da-mazibuko-address-by-the-parliamentary-leader-responding-to-the-state-on-the-nation-address-in-the-national-assembly-14022012-2012-02-14>). 13 September 2012.
- Mohsan, F., Nawaz, M.M., Khan, M.S., Shaikat, Z. and Aslam, N., 2011, 'Are Employee Motivation, Commitment and Job Involvement Inter-related: Evidence from Banking Sector of Pakistan', *International Journal of Social and Business Science*, Vol. 2, No. 17, pp. 226-223.
- Nasiripour, A., Afshar Kazemi, M. and Izadi, A., 2012, 'Effect of Different HRM Policies on Potential of Employee Productivity', *Research Journal of Recent Sciences*, Vol. 1, No. 6, pp. 45-54.
- Papalexandris, N. and Nikandrou, I., 2000, 'Benchmarking Employee Skills: Results from Best Practice Firms in Greece', *Journal of European Industrial Training*, Vol. 24, No. 7, pp. 391-402.
- Rosenberg, S., Heimler, R. and Morote, E., 2012, 'Basic Employability Skills: A Triangular Design Approach', *Education and Training*, Vol. 54, No. 1, pp. 7-20.
- Rue, L.W. and Byars, L.L., 2010, *Supervision: Key Link to Productivity*, 10th ed., New York: McGraw-Hill.
- Salminen, H.M., 2012, 'Turning the Tide: Registered Nurses' Job Withdrawal Intentions in a Finnish University Hospital', *SA Journal of Human Resource Management*, Vol. 10, No. 2, pp. 1-11.
- Sharp, L., 2012, *SA Productivity at Lowest Level in 46 Years*. (<http://www.moneyweb.co.za/mw/content/en/moneyweb-south-africa?oid=589928&sn=2009+Detail>). 24 September 2012.
- Sloof, R. and Van Praag, C.M., 2008, 'Performance Measurement, Expectancy and Agency Theory: An Experimental Study', *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 67, No. 3/4, pp. 794-809.
- Spagnoli, P., Caetano, A. and Santos, S.C., 2012, 'Satisfaction with Job Aspects: Do Patterns Change Over Time?', *Journal of Business Research*, Vol. 65, No. 5, pp. 609-616.
- The Gensler Design + Performance Index, 2008, *The U.S. Workplace Survey*. (http://www.gensler.com/uploads/documents/USWorkplaceSurvey_07_17_2008.pdf). 5 January 2012.
- Tshwane University of Technology, 2007, *MyPortal: Employment Equity Mistakes Made*. (<https://jupiter.tut.ac.za/staffportal/index.php?action=news&nid=2543>). 27 March 2007.
- TUT see Tshwane University of Technology.
- Umeh, O.J. and Andranovich, G., 2005, *Culture, Development and Public Administration in Africa*, Bloomfield: Kumarian Press.
- West, C., 2011, *Office Environment Key to Staff Motivation*. (http://www.freshbusinessthinking.com/business_advice.php?CID=5&AID=1048&Title=Office+Environment+Key+To+Staff+Motivation). 3 January 2012.



Analyse de l'effet de la suréducation sur l'efficacité technique des entreprises au Cameroun

Njifen Isofou*

Résumé

La notion de suréducation renvoie à la situation d'un travailleur qui occupe un emploi pour lequel le niveau d'éducation requis est inférieur à son niveau de formation initiale. Les travailleurs en situation de suréducation n'utilisent pas pleinement dans leur emploi le potentiel dont ils disposent. Cette forme de sous-utilisation des compétences suscite des interrogations sur l'aptitude des entreprises utilisatrices à atteindre la frontière de leurs possibilités de production. L'objectif de cet article est de montrer que la suréducation est un déterminant de l'efficacité technique des entreprises. À partir des données collectées auprès d'un échantillon d'entreprises de services au Cameroun, la méthode DEA « Data Envelopment Analysis » et l'estimation d'un modèle Tobit censuré sont utilisées pour générer et identifier respectivement les scores et les facteurs d'efficacité de ces unités de production. Dans les résultats obtenus, le niveau moyen d'efficacité des entreprises est estimé à 0,542 lorsque les rendements d'échelle sont constants et à 0,774 lorsque les rendements d'échelle sont variables. Par ailleurs, la présence des employés suréduqués dans l'entreprise, la mixité professionnelle ainsi que les caractéristiques de l'entrepreneur apparaissent comme des facteurs explicatifs de l'efficacité technique d'une entreprise de services au Cameroun.

Mots clés : suréducation, productivité, efficacité technique, entreprises, Cameroun.

Abstract

Overeducation refers to the situation when an employee has a qualification above that which would currently be required for someone to get the job. Overeducated workers do not fully utilize the potential they have in their jobs. This under-utilization of skills raises questions about the ability of firms to maximise production. The objective of this article is to show that overeducation

* Centre d'études et de recherche en économie et gestion Université de Yaoundé II.
E-mail: njifenm@yahoo.fr

is a determinant of enterprises' technical efficiency. Using data collected from a sample of enterprises in the services sector in Cameroon, the Data Envelopment Analysis Method and the estimation of a Tobit model are used to generate and identify respectively scores and factors of technical efficiency of these production units. The results show that the score efficiency is around 0,542 when scale returns are constant and 0,774 when scale returns are variables. Furthermore, the presence of overeducated employees in the firm, the inclusion of gender in the firm, the formal status and the entrepreneur's characteristics are the major determinants of technical efficiency in Cameroon's service sector.

Key Words: overeducation, productivity, technical efficiency, enterprises, Cameroon.

Introduction

Depuis les travaux pionniers de Freeman (1976), on estime qu'il y a suréducation lorsque les connaissances acquises par le travailleur dans le système éducatif ne sont pas pleinement appliquées dans l'exercice de son emploi (Rumberger 1989 ; Verdugo & Verdugo 1989 ; Sicherman 1991 ; Jensen *et al.* 2006). Il existerait pour chaque profession, une frontière de compétence décrivant le niveau minimum de compétence exigé pour accéder à cette profession (Tahar 2004 ; Haas & Tahar 2001). La position relative des travailleurs par rapport à cette frontière détermine l'efficacité allocative dans l'entreprise. La suréducation est le reflet de l'inefficacité dans l'allocation des talents aux différents emplois disponibles sur le marché du travail (Sattinger 1993 ; Linsley 2005). C'est également une forme d'utilisation non optimale des capacités productives des travailleurs. À ce titre, il est évident que le niveau de productivité atteint par les travailleurs en situation de suréducation est inférieur à celui qui découlerait de l'utilisation efficace des compétences au sein d'une organisation productive.

Dans l'optique néoclassique de concurrence pure et parfaite, lorsque le marché du travail est en équilibre, l'efficacité productive est atteinte (Perrot 1992). Les travailleurs sont alloués de manière efficace et les entreprises se situent à la frontière de leurs possibilités de production. Toutefois, la suréducation s'apparente à une source d'inefficacité en raison, entre autres, des rigidités qui limitent le fonctionnement optimal du marché du travail (Wirz & Atukeren 2004). L'argument le plus controversé dans l'explication de l'inefficacité des entreprises est l'approche d'inefficacité-X de Leibenstein (1966) qui contredit la théorie microéconomique néoclassique. Pour cet auteur, l'échec des entreprises à produire sur la frontière efficace repose sur un ensemble de facteurs dénommés X-inefficacité qui regroupe notamment l'absence de motivation, l'incomplétude des contrats, l'asymétrie

d'information, les problèmes d'agence et les difficultés de surveillance. Les travaux pionniers de Koopmans (1951), Debreu (1951) et Farrell (1957) ont permis de fournir une définition formelle de l'efficacité technique d'une entreprise.

Par définition, une unité de production est techniquement efficace s'il est possible d'augmenter l'un quelconque de ses outputs sans réduire au moins un autre output ou augmenter au moins un input ; ou si l'on ne peut réduire l'un quelconque de ses inputs sans accroître au moins un autre input ou diminuer au moins un output. Une mesure de l'efficacité technique axée sur les intrants indique dans quelle mesure une entreprise devant assurer un niveau de production donné pourrait proportionnellement moins utiliser ses facteurs de production tout en restant dans la limite de ses possibilités de production. Jusqu'à présent, l'efficacité productive de la firme a été calculée à partir de la distance à une frontière particulière comme la frontière de revenu, de coût ou de production (Erkoc 2012). Par rapport à la frontière de revenu, certains auteurs ont mis en évidence le déclassement des travailleurs à partir du gap observé entre le salaire potentiel approché à la frontière de gain de l'entreprise et le salaire réel perçu par l'employé (Polachek & Yoon 1987 ; Jensen 2001 ; Jensen *et al.* 2006). Dans ce cadre, la suréducation ne devrait pas permettre aux travailleurs de percevoir le salaire efficient. Cette double inefficience allocative et incitative, inhérente à la suréducation, n'est pas sans incidence sur l'efficacité productive des entreprises.

Dans la littérature, la relation entre la suréducation et l'efficacité des entreprises est ambiguë et cette ambiguïté réside dans le fait que la suréducation présente deux types d'effets dont l'intensité est fonction du mode de gestion de la main-d'œuvre d'entreprises. Lorsque l'effet est dit de « surplus exploité », la suréducation entraîne un accroissement de l'efficacité du facteur travail. Ce surplus exploité peut prendre la forme d'un effet de compensation qui, du fait des exigences dans l'accès aux emplois, se traduit par une substitution du capital humain spécifique par le capital humain général. Par ailleurs, lorsque l'effet est dit de « surplus non utilisé », la suréducation est perçue comme une sorte de gaspillage des ressources productives qui entraîne des pertes de productivité pour les entreprises qui n'utilisent pas pleinement les compétences éducationnelles de leurs travailleurs (Denison 1979 ; Tsang & Levin 1985 ; Tsang 1987). Dans cette complexité, établir une relation claire entre la suréducation et l'efficacité des entreprises n'est pas du tout évident.

L'objectif de cet article est de montrer que la suréducation constitue un facteur d'inefficience des entreprises du secteur des services au Cameroun. Pour y parvenir, nous recourons à un cadre d'analyse axé à la fois sur la

méthode DEA « *Data Envelopment Analysis* » et sur l'estimation d'un Tobit censuré pour générer et identifier respectivement les scores et les facteurs d'efficacité des entreprises. L'analyse de la suréducation en tant que l'une des sources d'inefficacité des organisations productives demeure aujourd'hui très rarement abordée par la littérature théorique. Cette étude est par conséquent d'un intérêt central pour la plus-value qu'elle apporte dans la littérature.

La suite de l'article est organisée en trois sections. La section II dresse un état des lieux de l'analyse de l'effet de la suréducation sur la productivité. La section III décrit la méthodologie suivie ainsi que les sources des données utilisées, alors que la section IV permet de présenter et discuter les résultats de l'estimation économétrique.

Suréducation et productivité : état des lieux de la littérature

Cet état des lieux porte sur quelques exemples d'analyse de la relation entre la suréducation et la productivité des entreprises à travers le monde puis au Cameroun. Cette littérature permet de mettre en évidence les principaux canaux de transmission de l'effet de la suréducation sur l'efficacité technique des entreprises.

Mise en évidence empirique des canaux de transmission de la suréducation à la productivité des entreprises

L'impact de la suréducation sur la productivité a connu un regain d'importance dans la littérature suite aux multiples travaux des auteurs nord-américains et français (Tsang & Levin 1985 ; Cahu 2005 ; Guironnet & Peypoch 2006 ; Tsang 1987 ; Guironnet 2009 ; Jaoul-Grammare & Guironnet 2009 ; Tsang *et al.* 1991). D'un point de vue microéconomique, deux approches sont considérées. La première s'appuie sur la théorie du capital humain (Becker 1964). L'éducation permet le développement des compétences qui rendent les travailleurs plus productifs et l'écart de rémunération doit tenir compte de ces différents niveaux de productivité. Par conséquent, l'effet de la suréducation sur la productivité peut être estimé à travers son impact sur les salaires.

Dans cette perspective, Rumberger (1987) montre qu'aux États-Unis, l'impact de la suréducation sur les salaires est positif. La scolarité supplémentaire n'est pas complètement improductive, mais les emplois exercent une contrainte sur l'aptitude des travailleurs à utiliser pleinement les compétences et capacités acquises à l'école. D'autres études ont également noté que les travailleurs suréduqués gagnent plus que leurs pairs dûment formés. Cela implique, selon la théorie du capital humain, que la suréducation augmente la productivité des travailleurs aux postes (Battu *et al.* 1999 ; Dolton & Silles 2008 ; Duncan

& Hoffman 1981 ; Lamo & Messina 2010 ; McGuinness & Sloane 2011 ; Van der Meer 2006). Cependant, d'un point de vue macroéconomique, les travaux de Cahu (2005) et de Guironnet (2009) en contexte français, aboutissent à la conclusion selon laquelle la suréducation est un phénomène qui réduit considérablement la productivité globale des travailleurs, quel que soit leur niveau de qualification. Chez Jaoul-Grammare et Guironnet (2009), cette issue est évidente pour les travailleurs de niveau d'éducation supérieur. Le recrutement des travailleurs sur des postes surqualifiés aurait produit une décélération de la croissance, étant donné qu'une augmentation de la part des travailleurs suréduqués de niveau d'étude supérieur produit un effet défavorable sur la croissance de la productivité.

La deuxième approche examine plutôt l'impact de la suréducation sur la satisfaction au travail (Berg 1970 ; Kalleberg & Sorensen 1973 ; Quinn & Mandilovitch 1975 ; Tsang & Levin 1985) et d'autres corrélats de la productivité des travailleurs tels que l'absentéisme, le comportement de passer clandestin, de tire-au-flanc, et l'état de santé (Vroom 1964 ; Sheppard & Herrick 1972 ; Srivastva *et al.* 1977 ; Caplan *et al.* 1980). L'hypothèse couramment émise dans cette perspective est que les travailleurs plus instruits, frustrés par la sous-utilisation de leur compétence, sont moins satisfaits et plus absentéistes. Les entreprises hésiteraient par conséquent à embaucher cette catégorie de travailleurs en raison de leur faible productivité. Toutefois, les résultats issus des tentatives de vérification empirique sont ambigus.

D'une part, Tsang et Levin (1985) montrent que la suréducation est la principale cause de la faible croissance de la productivité des entreprises opérant dans le secteur de la téléphonie aux États-Unis. Plus tard, Tsang *et al.* (1991) parviennent aux conclusions selon lesquelles les hommes qui ont le sentiment d'être suréduqués sont significativement moins satisfaits dans leur emploi et affichent une forte intention de chercher un emploi alternatif ; mais objectivement, l'effet de la suréducation sur la satisfaction et l'intention de turnover est non significatif. Dans la même rubrique, Hersch (1991) parvient quant à lui à montrer que les travailleurs suréduqués sont moins satisfaits que les autres travailleurs, et qu'ils sont principalement de sexe masculin et plus enclins à quitter leur emploi. Verhaest et Omey (2006), utilisant les données belges couvrant la période 1999-2002, constatent que les travailleurs suréduqués sont satisfaits au travail et par conséquent plus productifs. Toutefois, en utilisant la même série de données (mais plus longue), ces mêmes auteurs trouvent un impact négatif significatif de la suréducation sur la satisfaction au travail ; son ampleur diminuant avec le nombre d'années d'expérience professionnelle.

D'autre part, les résultats de Büchel (2002) montrent que les employés suréduqués en Allemagne ne sont pas moins satisfaits. Bien évidemment, il

est probable qu'ils se considèrent comme chanceux d'avoir trouvé un emploi rémunéré, sans se soucier de sa qualité. Par rapport à leurs collègues non suréduqués, ils enregistrent plus de succès dans l'exercice de leur fonction et sont par conséquent plus productifs. Dans le contexte belge, les travaux de Rycx (2010) valident l'hypothèse émise sur l'effet positif et significatif de la suréducation sur la valeur ajoutée des entreprises.

En résumé, ces deux approches conduisent à des conclusions différentes. Alors que la théorie du capital humain suggère que les travailleurs suréduqués devraient être plus productifs, les études sur la satisfaction au travail n'aboutissent pas nécessairement à la même conclusion. Toutefois, la limite de cette approche est qu'elle postule que le niveau d'éducation influe sur la productivité marginale et les salaires de la même manière (Mahy *et al.* 2013). Quant à la théorie de la satisfaction au travail, de nombreuses études semblent oublier que la satisfaction au travail n'est pas le seul facteur influençant la productivité grâce à l'éducation (Judge *et al.* 2001). Même si les travailleurs suréduqués sont moins satisfaits de leur emploi et les travailleurs non satisfaits moins productifs, il est probable que les travailleurs suréduqués aient des compétences et des capacités supplémentaires acquises durant la scolarité qui leur permettent de compenser l'effet de la satisfaction au travail sur la productivité.

Cependant, l'une des limites à relever dans cette littérature est qu'elle a étudié l'effet de la suréducation sur la productivité de manière indirecte par le biais des salaires, la satisfaction au travail ou d'autres caractéristiques connexes des travailleurs. Il serait intéressant de connaître l'effet direct de la suréducation sur la productivité au lieu de son effet indirect. Ainsi, les travaux de Kämpelmann et Rycx (2012) présentent l'estimation directe de l'impact de la suréducation sur la productivité des entreprises (approximée par la valeur ajoutée par tête). Leur résultat suggère que le niveau de formation requis est positivement lié à la productivité de l'entreprise et que, que la suréducation est également bénéfique. Quoiqu'il en soit, les conclusions des différentes études laissent la porte ouverte à de nouveaux développements.

État des lieux sur le phénomène de suréducation au Cameroun

Le phénomène de suréducation ne fait pas l'objet de nombreuses études en contexte camerounais. Selon le Bureau international du travail (2003), les pays comme le Cameroun, pour lesquels la part des travailleurs possédant un niveau d'instruction élevé est substantielle, affichent une part considérable de suréducation. Jarousse et ses coauteurs (2008) rapportent que 61,9 pour cent de travailleurs de l'économie, 70 pour cent des travailleurs de niveau d'études universitaires et 64,1 pour cent de niveau secondaire au Cameroun sont en

situation de suréducation. Les travaux de Mohamadou (2008) révèlent que 12,9 pour cent des travailleurs de niveau d'études secondaire, 46,5 pour cent de niveau licence, 61,8 pour cent de niveau maîtrise et 62,7 pour cent de niveau troisième cycle sont suréduqués au Cameroun. De même, Njifen (2013) montre que 73,4 pour cent des salariés sont victimes de la suréducation quand Njifen (2015) met en évidence l'évolution de la suréducation selon le diplôme au Cameroun (tableau 1).

Tableau 1 : Évolution du taux de suréducation par niveau de diplômes (en %)

	ECAM (2001)	EESI (2005)	EESI (2010)
Cep	---	51,6	46,7
Bepc/Cap	18,38	65,8	64,1
Baccalauréat	31,40	84,8	72,6
Licence	40,09	63,8	80,6
Maîtrise	88,16	92,9	95,0
Doctorat	87,50	98,4	97,2

Sources : Njifen (2015) (EESI : Enquête sur l'emploi et le secteur informel. ECAM : Enquête camerounaise auprès des ménages)

S'il s'avère que le phénomène de suréducation est de grande ampleur au Cameroun, les conséquences sur les résultats des entreprises ne seront pas négligeables. Toutefois, en dehors de quelques rares études réalisées sur la relation entre l'éducation et les salaires au Cameroun (Atangana-Mebara *et al.* 1982) et plus récemment l'analyse des conséquences de la suréducation sur les salaires (Manga Engama 2008), la littérature peine à fournir une étude claire non seulement sur l'effet de la suréducation sur les salaires et la productivité, mais aussi sur la relation directe entre la suréducation et l'efficacité des entreprises, notamment de l'économie camerounaise.

Méthodologie de la recherche

La méthodologie exposée dans le cadre de ce travail de recherche se divise deux parties : le cadre et la méthode d'analyse, le terrain de la recherche et les méthodes de collecte de données.

Le cadre et la méthode d'analyse

Ce titre expose la démarche et les outils utilisés pour appréhender les niveaux d'efficacité des entreprises, et d'en identifier les facteurs déterminants.

Méthode et outil d'estimation des niveaux d'efficacité des entreprises

Dans la littérature empirique, deux approches sont généralement utilisées pour mesurer l'efficacité d'une unité de production : la méthode de l'efficacité productive basée sur la relation entre le principal et l'agent, et la méthode de l'efficacité productive basée sur les frontières de production (Kobou *et al.* 2009). En ce qui concerne la deuxième approche, deux grandes méthodes, à savoir la méthode paramétrique (Aigner & Chu 1968 ; Aigner *et al.* 1977 ; Meeusen & Van Den Broeck 1977) et la méthode non paramétrique (Charnes *et al.* 1978 ; Banker *et al.* 1984), peuvent être utilisées pour estimer l'efficacité technique d'une organisation productive.

En effet, une unité de production peut produire au-dessous de la frontière des possibilités de production en étant inefficace techniquement parce qu'elle peut avoir une connaissance incomplète des meilleures méthodes d'utilisation de ses différents inputs, ou être influencée par des facteurs qui l'empêchent d'être sur la frontière. Par rapport à la méthode paramétrique, le comportement de maximisation de l'output d'une organisation productive pour un niveau donné d'inputs peut être modélisé à partir de sa fonction de production estimée, laquelle permet d'évaluer son niveau d'efficacité (Cohn & Cooper 1997). Cette approche repose sur une spécification de la technologie de production ; autrement dit, elle est conseillée lorsque la forme de la fonction de production de l'entreprise est connue. Étant donné que notre échantillon porte sur des entreprises qui fournissent des services, il ne semble pas judicieux d'exprimer a priori la fonction de production. Pour cette raison, l'on recourt à la méthode non paramétrique.

La méthode non paramétrique estime les scores d'efficacité d'une unité de production à partir de la fonction distance (Kirjavainen & Loikkanen 1998). Une fonction distance qui établit la relation entre la production observée et la production optimale (Shephard 1970). Les frontières de production sont construites par la résolution des problèmes primal et dual de programmation linéaire, une fois définis les inputs et les outputs des unités de production. Cette méthode évalue l'efficacité relative des unités de production comparables et génère les scores d'efficacité à partir des informations sur les inputs et les outputs. L'une des méthodes les plus utilisées est l'analyse d'enveloppement des données connue sous l'appellation de DEA (Data Envelopment Analysis). D'après cette approche, la frontière de production enveloppe toutes les observations. En dehors de son utilisation lorsque la fonction de production de l'entreprise est inconnue, cette méthode est aussi recommandée lorsque l'entreprise produit plusieurs outputs.

La démarche et les outils d'identification des déterminants de l'efficacité d'entreprises

Pour parvenir à identifier les déterminants de l'efficacité, l'on spécifie un modèle dans lequel la variable dépendante est le scores d'efficacité continue dans l'intervalle]01]. Ainsi, le modèle Tobit censuré n'est pas approprié, car la valeur dépendante n'admet pas des valeurs nulles (Maddala 1983, Greene 1997). De même, le modèle de Poisson généralisé ne peut pas être utilisé car les valeurs prises par la variable dépendante ne sont pas des entiers naturels (Kobou *et al.* 2009). Pour contourner ce genre de difficulté, la littérature s'attelle à expliquer l'inefficacité des entreprises en ayant plutôt recours au modèle Tobit censuré, étant donné que le niveau d'inefficacité des unités de production prend des valeurs nulles, positives et continues dans l'intervalle [01]. De toute évidence, le modèle Tobit (Tobin, 1958) est utilisé lorsqu'on se trouve en présence d'un certain nombre d'observations pour lesquelles la valeur prise par la variable endogène est nulle, comme dans le cas d'espèce où le niveau d'inefficacité prend des valeurs nulles dans l'intervalle [01]. La variable dépendante sera censurée en gardant dans l'échantillon les chiffres zéro. Le modèle Tobit censuré utilisé pour expliquer l'inefficacité est spécifié de la manière suivante.

Si y représente le niveau d'inefficacité (c'est-à-dire 1 - efficacité) d'une entreprise quelconque Y_i , le modèle peut s'écrire :

$$\begin{cases} (Y_i = \beta X_i + v_i \\ \text{avec } \begin{cases} Y_i = Y_i^* & \text{si } 0 \leq Y_i^* \leq 1 \\ Y_i = 0 & \text{si non} \end{cases} \end{cases} \quad (1)$$

Dans cette relation, Y_i^* est présumé dépendre d'un certain nombre de variables explicatives regroupées dans le vecteur X_i , non incorporées dans le DEA et dont les effets sont regroupés dans le vecteur β . Y_i est la combinaison de la valeur prédite par la composante déterministe du modèle βX_i et d'un résidu v_i dont la valeur varie de manière aléatoire pour chaque entreprise. Cependant, on suppose que la variable Y_i^* n'est pas observable directement, mais que l'on observe plutôt la variable Y_i continue et limitée à zéro. En supposant que les erreurs sont normalement distribuées, l'estimation du modèle ci-dessus passera par la maximisation du logarithme de la fonction de vraisemblance suivante :

$$\text{LogL} = \sum_{i=1}^n \text{Log} \left[1 - \Phi \left(\frac{\beta X_i}{\delta} \right) \right] + \sum_{i=1}^n \text{Log} \left(\frac{1}{\sqrt{2\pi}\delta} \right) - \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i X_i \beta)^2}{2\delta^2} \quad (2)$$

Où n représente le nombre d'observations, et δ l'écart type. L'application de ce modèle requiert un choix approprié des variables explicatives utilisées pour l'analyse des déterminants de l'inefficacité des firmes (tableau 2).

Tableau 2 : Liste des variables explicatives du modèle

Définition	Mesure
Affiliation étrangère	1 si la structure est une filiale étrangère et 0 sinon
Sexe du promoteur	1 si le promoteur est homme et 0 sinon
Nationalité	1 si le promoteur est camerounais et 0 sinon
Proportion de femmes dans l'effectif de l'entreprise	Variable comprise entre 0 et 1
Suréducation	1 si la proportion des salariés suréduqués dans l'effectif enquêté au sein de l'entreprise dépasse la moyenne (50 %) et 0 sinon
Type de l'entreprise	1 = très petites entreprises 2 = petites entreprises 3 = moyennes entreprises 4 = grandes entreprises
Adhésion des employés à un syndicat quelconque	1 si le personnel n'adhère pas à un syndicat et 0 sinon
Secteur d'activité de l'entreprise	1 si l'entreprise exerce dans le tertiaire marchand et 0 sinon
Statut de l'entreprise	1 si l'entreprise est dans le secteur formel et 0 sinon

Source: Construction de l'auteur

Les informations contenues dans le tableau 2 mettent en évidence la définition des principales variables utilisées et la technique de codage des variables qualitatives. S'agissant de la méthode de mesure de la suréducation, plusieurs approches sont souvent mobilisées dans différentes enquêtes internationales afin de définir la norme de compétence nécessaire à l'identification du phénomène (Duncan & Hoffman 1981 ; Forgeot & Gautié 1997 ; Nauze-Fichet & Tomasini 2004). Il s'agit notamment des méthodes normative, statistique et subjective. La méthode normative consiste à évaluer objectivement les caractéristiques techniques des emplois par des analystes de postes de travail et d'en inférer le niveau et le type d'éducation requis pour occuper chaque emploi. La méthode statistique quant à elle postule qu'une relation entre formation et emploi est normale si elle correspond à la situation la plus souvent rencontrée. Enfin, la méthode subjective repose sur la perception qu'ont les individus de leur propre compétence à l'égard

de leur travail. D'un point de vue méthodologique, les différents apports théoriques suggèrent qu'établir une mesure de déclassement en comparant seulement le diplôme requis avec le diplôme détenu ne semble pas approprié pour l'analyse des comportements des individus sur le lieu de travail. D'où l'intérêt d'appréhender le déclassement à travers l'approche subjective dans cette étude¹.

Le terrain de la recherche et la méthode de collecte des données

Nous mettons à contribution dans cette étude, les données primaires, c'est-à-dire des microdonnées inédites collectées par questionnaire auprès de deux populations cibles. Ce sont d'abord les entreprises de services et ensuite les employés de ces mêmes entreprises. L'enquête a été réalisée en 2012 dans trois grandes métropoles du Cameroun à savoir les villes de Yaoundé, Douala et Bafoussam². En fait, c'est dans les zones urbaines que se concentre le potentiel économique moderne et informel de ce pays. D'après le dernier recensement général des entreprises réalisé en 2010, le tertiaire marchand représente près de deux tiers des structures professionnelles de ces villes. Ce fait stylisé justifie le choix de l'étude dans le secteur des services. Au cours de cette opération, un échantillon de 168 entreprises sélectionnées sur la base d'une méthodologie rigoureuse a été visité dont 40 pour cent à Douala, 35 pour cent à Yaoundé et 25 pour cent à Bafoussam. S'agissant de l'échantillon des employés, les 168 entreprises visitées comptabilisent 1 780 employés, soit en moyenne 10 employés dans chaque entreprise³. L'objectif était d'atteindre le maximum d'employés possible de chaque entreprise ; à la fin de l'opération, l'échantillon d'analyse ne comptabilise que 1 074, soit un taux de tirage de 60 pour cent.

Résultats de l'estimation et discussion

Les résultats sont analysés à travers les niveaux d'efficacité et les déterminants de l'efficacité des entreprises.

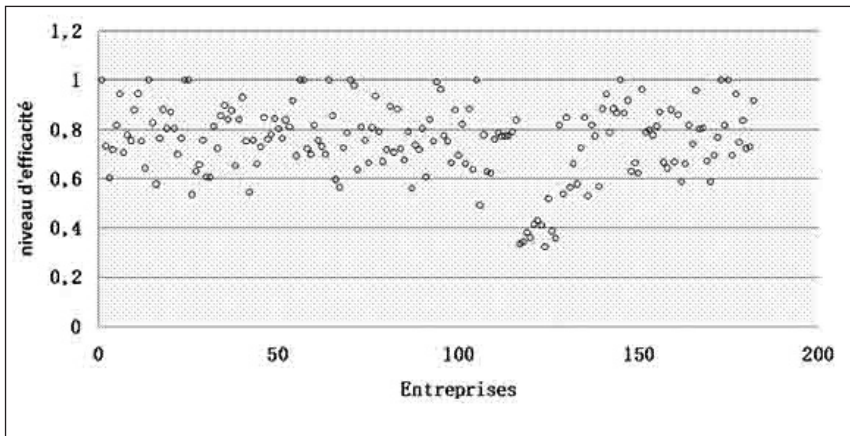
Les niveaux d'efficacité technique

La fonction de production d'une entreprise caractérise l'ensemble des contraintes, notamment celles imposées par les ressources limitées en facteurs de production et par les possibilités techniques de production qui relient les quantités produites aux quantités de facteurs utilisés avec les techniques possibles (Brossier 2007). Dans cette analyse, la technologie de production retenue comporte 4 variables : un output (chiffre d'affaires annuel) et trois inputs traditionnels à savoir le capital, la main-d'œuvre et les dépenses dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Étant

donné les informations disponibles sur les inputs et les outputs, les niveaux d'efficacité technique de chaque firme ainsi que le niveau moyen d'efficacité de toutes les unités de production sont générés par la méthode DEA au moyen du logiciel DEAP.

Le modèle à rendement d'échelle constant (CRS) de Charnes *et al.* (1978) et le modèle à rendement d'échelle variable (VRS) de Banker *et al.* (1984) sont utilisés. L'indice moyen d'efficacité technique totale pour l'ensemble des entreprises s'établit à 45,8 pour cent. Ce résultat signifie qu'en moyenne, dans l'hypothèse de rendements d'échelle constants, les entreprises auraient pu augmenter leur output de 54,2 pour cent en maintenant constant le niveau des inputs si elles avaient adopté la technologie la plus efficace. Il existe donc un important écart dans la gestion des ressources d'un point de vue global et par rapport à la technologie existante. Cependant, l'hypothèse de CRS n'est appropriée que si toutes les unités de production opèrent à un niveau d'échelle optimal (Coelli *et al.*, 1998). L'imperfection de la concurrence, les contraintes financières diverses, pourraient faire en sorte que certaines de ces entreprises n'opèrent pas à un niveau d'échelle optimal. L'hypothèse de VRS permet d'évaluer l'efficacité d'échelle. Le programme linéaire développé permet de calculer les scores d'efficacité technique pure. Sous la technologie à VRS, la statistique des scores moyens d'efficacité technique pure pour l'ensemble de l'échantillon s'établit à 77,4 pour cent. Ce qui veut dire que les entreprises auraient pu augmenter le niveau d'output de 22,6 pour cent pour le même niveau d'inputs.

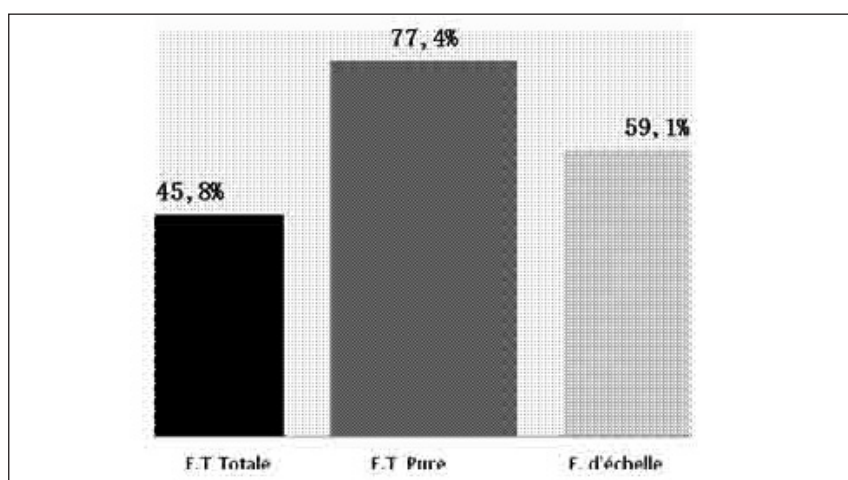
Figure 1 : Scores d'efficacité des entreprises par rapport à la frontière



Source : Construction de l'auteur

Dans la figure 1 ci-dessus, l'on observe que certaines entreprises ont un niveau d'efficacité égal à l'unité. La différence entre l'indice d'efficacité technique de type CRS et l'indice d'efficacité de type VRS pour la même firme constitue une bonne mesure de l'efficacité d'échelle. Cette dernière représente le cas des entreprises en situation de concurrence parfaite qui opèrent à une échelle appropriée, c'est-à-dire lorsque leur coût marginal est égal aux prix du marché pour leur produit. Pour une bonne visibilité, ces scores moyens d'efficacité sont représentés dans la figure 2 ci-dessous.

Figure 2 : Efficacité technique moyenne selon différents types de rendement d'échelle



Source : Construction de l'auteur

L'indice moyen d'efficacité d'échelle, mesuré par le rapport entre l'efficacité technique totale et l'efficacité technique pure est de 59,1 pour cent. Si les structures productives s'adaptaient à leur taille optimale (efficacité d'échelle), il serait possible de gagner en termes de production environ 40,9 pour cent. Toutefois, l'une des limites de la mesure de l'efficacité d'échelle réside dans le fait qu'elle n'indique pas si la firme opère sous rendements d'échelle constants ou variables.

Les déterminants de l'inefficacité des entreprises de services

L'inefficacité des entreprises mise en évidence à travers les scores d'efficacité générés (première étape) n'est pas seulement expliquée par les erreurs de gestion imputables aux dirigeants ou par l'existence de structures productives non adaptées, mais peut aussi être induite par l'environnement structurel propre à chaque structure. C'est pourquoi certains auteurs, à l'instar de Ray (1988),

proposent de chercher les sources d'inefficience productive à travers une régression économétrique des scores d'efficacité (deuxième étape). Intuitivement se pose la question de savoir si les mauvaises pratiques d'entreprises en termes de sous-utilisation des compétences de la main-d'œuvre influent sur leur niveau de performance. Plus précisément, est-ce que la présence des salariés en situation de suréducation dans une entreprise peut influencer son niveau d'inefficacité ?

Pour répondre à cette question, l'on utilise les scores obtenus selon l'hypothèse des rendements variables pour la raison déjà évoquée plus haut. L'hypothèse de rendements d'échelle constants n'est appropriée que lorsque toutes les unités de production opèrent à un niveau d'échelle optimal. Les résultats de l'estimation économétrique des déterminants de l'inefficacité des entreprises obtenus dans Stata 10.0 sont répertoriés dans le tableau 3. En termes de robustesse, le modèle est globalement significatif au seuil de 5 pour cent, car $\text{Prob} > \chi^2 < 0,05$.

De l'analyse de ces résultats, il s'ensuit d'abord que la nationalité du promoteur détermine significativement l'efficacité technique des entreprises de services. Lorsque le promoteur est de nationalité camerounaise, l'entreprise accroît sa probabilité d'être techniquement inefficace de 7,5 pour cent. Par conséquent, être de nationalité étrangère pour un promoteur d'entreprise est gage d'efficacité au Cameroun. Cela est lié au fait que les nationaux promeuvent en général les très petites et moyennes entreprises, soit 92 pour cent des 88 144 entreprises selon le recensement des entreprises de 2010 au Cameroun ; les non-nationaux promouvant en revanche les grandes entreprises, parfois filiales des firmes multinationales.

Ensuite, les entreprises de services les plus efficaces techniquement sont celles qui emploient majoritairement les femmes plutôt que les hommes. Le fait qu'une entreprise emploie plus de femmes que d'hommes diminue son score d'inefficience de 0,022 pour cent au seuil de significativité de 1 pour cent. Ce qui est loin d'être surprenant dans la littérature car une entreprise favorisant un quotient féminin élevé développe plus d'intelligence collective, plus de travail en équipe, plus de motivation des collaborateurs et plus de maîtrise de la complexité (Arcier 2002). Dans les faits, l'emploi des femmes est un facteur de dynamisme social et de croissance économique (Landrieux-Kartochian 2005). Les femmes constituent un vivier de compétences dont une entreprise moderne a besoin. La mixité dans l'entreprise, comme tout autre facteur de diversité, est un réel stimulateur des performances. Dans une méta-analyse de 52 études sur l'efficacité des groupes de travail selon le sexe, Wood (1989) rapporte que les groupes entièrement féminins seraient plus efficaces que les groupes entièrement masculins dans l'accomplissement de tâches qui demandent à faire preuve

d'aptitudes sociales. Par conséquent, comme le relèvent Watson *et al.* (1993), la diversité peut rendre le travail d'équipe plus efficace. Isnard (2003) insiste sur le fait que la mixité (en particulier la féminisation) permet de développer la créativité et l'innovation au sein des entreprises. Welbourne (1999) arrive au terme de son étude à la conclusion selon laquelle la présence de femmes dans l'équipe dirigeante est un facteur susceptible d'augmenter les performances à court terme. Dans le même ordre d'idée, Adler (2001) révèle quant à lui que les firmes ayant promu le plus de femmes sont celles dont la rentabilité est la meilleure, qu'elles soient prises globalement ou prises individuellement puis comparées aux autres entreprises de leur secteur.

Tableau 3 : Déterminants de l'inefficacité des entreprises de services au Cameroun

Variables explicatives	Variable dépendante : Scores d'inefficacité	
	Coefficients	Standard Error
Affiliation étrangère	-0,0007	0,0134
Sexe du promoteur	0,0250	0,0316
Nationalité du promoteur	0,0732**	0,0342
Proportion de femmes dans l'effectif	-0,00023**	0,00009
Type de l'entreprise	-0,0188	0,0134
Adhésion des employés à un syndicat	-0,0459**	0,0207
Secteur d'activité de l'entreprise	0,0085	0,0099
Statut de l'entreprise	0,0253**	0,014
Suréducation	0,0460**	0,027
Constante	0,2175*	0,065
Sigma	0,1512	0,007
Nombre d'observations :	168	
Nombre d'observations censurées à droite :	0	
Nombre d'observations non censurées :	156	
Nombre d'observations censurées à gauche :	12	
Wald (9) :	21.34	
Chi2 :	0.0112	
Pseudo R2 :	22.18 %	
Log-vraisemblance :	58,780935	

Source : construction de l'auteur

Note : *** (**) (*) significatif à 10 % ; 5 % et 1 %.

De la même façon, les entreprises de services dont le personnel n'adhère à aucun syndicat semblent plus efficaces que celles dont le personnel adhère à un quelconque syndicat. D'après les résultats, l'adhésion des employés d'une entreprise au syndicat réduit de 4,5 pour cent sa probabilité d'être inefficaces. Et cela apparaît comme significatif au seuil conventionnel de 5 pour cent. Étant donné que les résultats des études précédentes restent très contrastés, cette issue corrobore les conclusions de Clark (1984) sur l'effet négatif de la présence syndicale sur la performance financière de 250 entreprises américaines sur une période de dix ans (1970-1980). Dans la même veine, Machin (1991) rapporte qu'au Royaume-Uni, les entreprises syndiquées ont une performance financière inférieure de 1,7 pour cent à celle des autres entreprises, alors que Machin et Stewart (1996) mettent en évidence l'effet négatif des syndicats dans le seul cas où il existerait des *close-shops* qui obligent l'entreprise à n'embaucher que des salariés syndiqués, et lorsque l'entreprise a un certain pouvoir sur le marché. Il en est de même des études de Freeman (1983) et de Karier (1985) qui aboutissent à la conclusion selon laquelle la présence syndicale conduit à une baisse significative des profits des entreprises.

Les résultats montrent aussi que la réglementation joue de manière significative un rôle déterminant dans l'analyse de l'efficacité des entreprises de services au Cameroun. L'informalité réduit la probabilité pour une entreprise d'être inefficace. Les entreprises de services qui exercent leur activité dans le secteur formel augmentent significativement leur score d'inefficacité de 2,5 pour cent. Les entraves au développement des affaires restent importantes dans la compréhension du problème. Malgré la lutte que mènent les pouvoirs publics pour améliorer le climat des affaires, le recensement général des entreprises réalisé en 2010 rapporte que les opérateurs économiques déplorent les pratiques fiscales décourageantes, les lenteurs des procédures administratives, etc. Ces obstacles sont de nature à affaiblir le niveau d'efficacité des entreprises ; d'où la forte tendance des unités de production à opérer dans l'informel. D'après la même source, seules 42,9 pour cent d'entreprises camerounaises tiennent une comptabilité écrite contre 57,1 pour cent qui n'en tiennent pas du tout. Parmi les premières, 31,1 pour cent seulement aboutissent à une comptabilité formelle, c'est-à-dire celle qui aboutit à une déclaration statistique et fiscale ; ce qui représente seulement 13 pour cent de l'ensemble des entreprises.

S'agissant de la suréducation, les entreprises qui emploient majoritairement les travailleurs qui se sentent suréduqués accroissent leur score d'inefficacité d'environ 4,6 pour cent et cela reste significatif au seuil conventionnel de 5 pour cent. La suréducation apparaît ainsi comme un facteur déterminant de l'inefficacité technique des entreprises de services au Cameroun. Toutefois, ce résultat reste en cohérence avec les enseignements de la théorie de la satisfaction qui défend l'idée

selon laquelle la suréducation est contre-productive pour les entreprises (Tsang & Levin 1985 ; Tsang *et al.* 1991). Par ailleurs, les autres variables, telles que l'affiliation de l'entreprise à l'étranger, le secteur d'activité, le type d'entreprise ainsi que le sexe du promoteur de l'entreprise n'expliquent pas de manière significative les performances des entreprises de services au Cameroun.

Remarques conclusives

L'objectif de cet article était d'interroger les sources d'inefficacité technique des entreprises de services au Cameroun. Pour y parvenir, l'on a eu recours à l'approche d'enveloppement des données, qui a permis de générer les scores d'efficacité technique des entreprises ayant ou non les meilleures pratiques en termes d'utilisation du niveau de compétences de la main-d'œuvre. En exécutant le programme linéaire orienté-output, les résultats révèlent un indice moyen d'efficacité technique totale pour l'ensemble des firmes de l'ordre de 45,8 pour cent. Ce qui signifie qu'en moyenne, sous l'hypothèse de rendements d'échelle constants, les entreprises de notre échantillon auraient pu augmenter leur output de 54,2 pour cent en maintenant constant le niveau des inputs si elles avaient adopté la technologie la plus efficace. De même, sous la technologie à rendements d'échelle variables, la statistique des scores moyens d'efficacité technique pure est d'environ 77,4 pour cent quand l'indice moyen d'efficacité d'échelle est estimé à environ 59,1 pour cent.

Pour évaluer les déterminants de l'efficacité, les scores obtenus sous l'hypothèse des rendements variables sont retenus. Les résultats de l'estimation d'un modèle Tobit censuré révèlent que les entreprises qui emploient majoritairement les femmes plutôt que les hommes et qui opèrent dans l'informel avec un personnel non syndiqué, et au sein desquelles la présence des employés qui se sentent suréduqués est moins forte, sont les plus efficaces techniquement. Ce profil reste en cohérence avec certains enseignements de la littérature théorique et empirique sur l'analyse des déterminants de l'(in) efficacité des entreprises.

Notes

1. Plusieurs critiques sont adressées aux approches normative et statistique. Elles ont un caractère statique et ne peuvent pas permettre de comprendre ou de mettre en évidence le comportement des travailleurs suréduqués.
2. Cette enquête a été réalisée dans le cadre d'un projet de recherche avec l'appui financier du Centre de recherche pour le développement international.
3. Ces données sur le nombre total d'employés sont vraiment approximatives.

Références

- Adler, R. D., 2001, « Women in the executive suite correlate to high profits », *Harvard Business Review*, Novembre.
- Aigner, D. J. & Chu, S. F., 1968, « On Estimating the Industry Production Function », *American Economic Review*, Volume 58, n° 4, pp. 826-39.
- Aigner, D. J., Lovell, C. A.K. & Schmidt, P. J., 1977, Formulation and estimation of stochastic frontier production function models », *Journal of Econometrics*, n° 6, pp. 21-37.
- Arcier, A., 2002, *Le quotient féminin de l'entreprise*, CPA Éditions, Questions de dirigeants.
- Atangana Mebara, J. M., Martin, J. Y. & Ta Ngoc, C., 1984, *Éducation, Emploi et Salaire au Cameroun*, Rapport IIPE UNESCO, Paris.
- Banker, R. D., A. Charnes & W. W. Cooper, 1984, « Some models for estimating technical and scale inefficiencies in Data Envelopment Analysis », *Management Science*, vol. 30, n° 9, pp. 1 078-1 092.
- Battu, H., Belfield, C. & Sloane, P., 1999, « Overeducation Among Graduates : A Cohort View », *Education Economics*, n° 7, pp. 21-38.
- BIT, 2013, *Les tendances sur l'emploi des jeunes : une génération menacée*, Rapport du Bureau international du Travail.
- Büchel, F., 2002, « The effects of overeducation on productivity in Germany – The firms viewpoint », *Economics of Education Review*, volume XXI, n° 3, pp. 263-276.
- Charnes, A., W. W. Cooper & E. Rhodes, 1978, « Measuring the efficiency of decision making units », *European Journal of Operational Research* 2.
- Clark, K., 1984, « Unionization and Firm Performance : The Impact on Profits, Growth and Productivity », *American Economic Review*, n° 74, pp. 893-919.
- Coelli, T. Rao, D. S. P. & Battese, G. E., 1998, *An introduction to efficiency and productivity analysis*, Boston : Kluwer Academic.
- Cooper, S. T. & Cohn, E., 1997, « Estimation of a Frontier Production Function for the South Carolina Educational Process », *Economics of Education Review*, volume XVI, pp. 313-327.
- Debreu, G., 1951 « The Coefficient of Resource Utilization », *Econometrica*, volume XIX, n° 3, pp. 273-292.
- Dolton, P. & Silles, M. A., 2008, « The effects of over-education on earnings in the graduate labour market », *Economics of Education Review*, volume XXVII, pp. 125-139.
- Duncan, G. & Hoffman, S. D., 1981, « The incidence and wage effects of overeducation », *Economics of Education Review*, volume I, n° 1, pp. 75-86.
- Erkoc, T. E., 2012, « Estimation Methodology of Economic Efficiency : Stochastic Frontier Analysis vs Data Envelopment Analysis », *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, volume I, n° 1.
- Farrell, M. J., 1957, « The Measurement of Productive Efficiency », *Journal of the Royal Statistical Society, Series A (General)*, vol. 120, pp. 253-281.

- Freeman, R., 1976, *the overeducated American*, New York : Academic Press.
- Freeman, R., 1983, « Unionism, Price-Cost Margin and the Return to Capital », *Working Paper*, n° 1164, National Bureau of Economic Research.
- Greene, W. H., 1997, « Frontier production functions », dans : Pesaran, M.H. & P. Schmidt, *Handbook of applied econometrics*, Blackwell, pp. 81-166.
- Guironnet, J.-P. & Peypoch, N., 2006, « Human capital allocation and overeducation : A measure of French productivity, 1987-1999 », *Economic Modelling*.
- Guironnet, J.-P., 2009, « Capacité d'utilisation du capital humain et croissance de la productivité française de 1980 à 2002 », *Economies et Sociétés, Association Française de Cliométrie*, (AFC), issue 40, pp. 857-876.
- Haas, J., Tahar, G., 2001, « Expansion de l'éducation et rémunération », *Document de travail, projet EDEX*, Paris.
- Hartog, J., 2000, « Over-education and Earnings : Where Are We, Where Should We Go ? », *Economics of Education Review*, volume XIX, pp. 131-147.
- Hersch, J., 1991, « Education Match and Job Match », *Review of Economics and Statistics*, vol. 37, pp. 140-144.
- Isnard, C., 2003, « La performance par la diversité », revue *Ressources humaines et Management*, n° 11, pp. 22-23
- Jaoul-Grammare, M. & Guironnet, J.-P., 2009, « Does Over-education Influence French Economic Growth ? », *Economics Bulletin*, volume XXIX, n° 2, pp. 1 190-1 200.
- Jarousse, J.-P., Bhuwanea, T. & Huot-Marchand, H., 2008, *Éléments de Diagnostic et de développement de l'accès à l'emploi des sortants des systèmes éducatifs en Afrique*, Rapport UNESCO/BREDA.
- Jensen, U., 2003, « Measuring overeducation with earnings frontiers and panel data », dans Buchel, F., A. de Grip, & A. Mertens (Eds.), *Overeducation in Europe : Current issues in theory and practice*, Edward Elgar, pp. 155-169.
- Jensen, U., 2005, « Measuring overeducation with earnings frontiers and panel data », Institut für Statistik und ökonometrie : <http://www.stat-econ.uni-kiel.de/jensen/jensen.htm>
- Jensen, U., Gartner, H. & Rässler, S., 2006, « Measuring overeducation with earnings frontiers and multiply imputed censored income data », *IAB Discussion Paper*, n° 11.
- Judge, T., Thoresen, C., Bono, J. & Patton, G., 2001, « The job satisfaction-job performance relationship : A qualitative and quantitative review », *Psychological Bulletin*, volume 127, pp. 376-407.
- Kampelmann, S. & Rycx, F., 2012, « The Impact of Educational Mismatch on Firm Productivity: Evidence from Linked Panel Data », *DULBEA Working Papers*, n° 12-05, Université Libre de Bruxelles.
- Karier, T., 1985, « Unions and monopoly profits », *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, pp. 34-42.
- Kirjavainen, T. & H. Loikkanen, 1998, « Efficiency differences of Finnish senior secondary schools : an application of DEA and Tobit analysis », *Economics of Education Review*, vol. 17, n° 4, p. 377-394.

- Kobou, G., Ngoa Tabi, H. & Moungou, S., 2009, « L'efficacité du financement des micro et petites entreprises dans la lutte contre la pauvreté au Cameroun », colloque sur la *vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé*, 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Canada: Trois-Rivières.
- Koopmans, T. C., 1951, « An analysis of Production as Efficient Combination of Activities », dans Koopmans, T. C. (Eds), *Activity Analysis of Production and Allocation*, Cowles Commission for Research in Economics, Monograph n° 13, New York.
- Lamo, A. & Messina, J., 2010, « Educational Mismatch and Wages After Transition : Assessing the Impact of Unobserved Heterogeneity using Matching Estimators », *Economics of Education Review*, volume XXIX, n° 6, pp. 1 086-1 099.
- Landrieux-Kartochian, S., 2005, « Femmes et performance des entreprises, l'émergence d'une nouvelle problématique », *Travail et Emploi*, n° 102.
- Leibenstein, H., 1966, « Allocative efficiency vs « X-efficiency » », *American Economic Review*, Volume 56, pp. 392-415.
- Linsey, I., 2005, « Causes of Overeducation in the Australian Labour Market », *Australian Journal of Labour Economics*, volume VIII, n° 2, pp. 121-141.
- Machin, S. J., 1991, « Unions and the Capture of Economic Rents : An Investigation Using British Firm-Level Data », *International Journal of Industrial Organization*, n° 9, pp. 261-274.
- Machin, S. J. & Stewart, M., 1990, « Unions and the Financial Performance of British Private Sector Establishments », *Journal of Applied Econometrics*, n° 5, pp. 327-350.
- Maddala, G., 1983, « Limited-dependent and qualitative variables in econometrics », *Econometric Society Monographs N° 3*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Mahy, B., Rycx, F. & Volral, M., 2013, « Wage dispersion and firm productivity in different working environments », *British Journal of Industrial Relations*, volume 49, pp. 460-485.
- Manga Engama, E., 2008, « La suréducation au Cameroun : vers une dévalorisation des diplômés ? », dans Tamadjong, E. V. (Éd.), *Les mutations en Afrique*, Presses de l'Université Catholique d'Afrique Centrale, pp. 239-253.
- McGuinness, S. & J. Sloane, 2011, « Labour market mismatch among UK graduates : An analysis using REFLEX data », *Economics of Education Review*, volume XXX, pp. 130-145.
- Meeusen, W. & J. van den Broeck, 1977, « Efficiency Estimation from Cobb-Douglas Production Functions with Composed Error », *International Economic Review*, volume XVIII, n° 2, pp. 435-444.
- Mohamadou, B., 2008, *Déclassement à l'embauche et investissement en capital humain au Cameroun*, Thèse de doctorat, Université de Yaoundé II, Cameroun.
- Njifen, I., 2013, « La théorie des ensembles flous : une application à l'analyse de la suréducation au Cameroun », *Revue Africaine de la Recherche en Education*, n° 5, pp. 36-44.

- Njifen, I., 2015, Déclassement et Fonctionnement du Marché du Travail au Cameroun, Thèse de Doctorat Nouveau Régime en Sciences Économique, Université de Yaoundé II.
- Polachek, S. W. & Yoon, B. J., 1987, « A Two-Tiered Earnings Frontier Estimation of Employer and Employee Information in the Labor Market », *The Review of Economics and Statistics*, volume 69, n° 2, pp. 296-302.
- Ray, S. C., 1988, « Data Envelopment Analysis, Nondiscretionary Inputs and Efficiency : An Alternative Interpretation », *Socio-Economic Planning Science*, volume XXII, n° 4, pp. 167-176.
- Rumberger, R. W., 1989, « The challenge and opportunity of educational diversity », *California Public School Forums*, volume III, pp. 1-18.
- Rumberger, R. W., 1987, « The impact of surplus schooling on productivity and earnings », *Journal of Human Resources*, volume XXII, n° 1, pp. 24-50.
- Rycx, F., 2010, « The Impact of Educational Mismatch on Firm Productivity : Direct Evidence from Linked Panel Data », *Working Paper*, Université Libre de Bruxelles.
- Sattinger, M., 1993, « Assignment Models of the Distribution of Earnings », *Journal of Economic Literature*, volume 31, pp. 831-880.
- Shephard, R. W., 1970, *Theory of cost and production functions*, Princeton : Princeton University Press.
- Sicherman, N., 1991, « Overeducation in the Labor Market », *Journal of Labor economics*, volume IX, n° 2, pp. 101-122.
- Tahar, G., 2004, « Frontière de compétences et fonction de gains : un réexamen des rendements de l'éducation », *Économie appliquée*, volume 56, n° 4, pp. 143-159.
- Tobin, J., 1958, « Estimation of relationship for limited dependent variables », *Econometrica*, volume XXVI, pp. 24-36.
- Tsang, M., 1983, « The Impact of Overeducation on Job Satisfaction : Empirical evidence », *Paper prepared for the Spencer project on education and productivity*, mimeo.
- Tsang, M., 1987, « The impact of underutilization of education on productivity : A case study of the U.S. Bell companies », *Economics of Education Review*, volume VI, pp. 239-254.
- Tsang, M. C. & Levin, H. M., 1985, « The Economics of Overeducation », *Economics of Education Review*, n° 4, pp. 93-104.
- Tsang, M., Rumberger, R. & Levin, H. M., 1991, « The impact of surplus schooling on worker productivity », *Industrial Relations*, volume XXX, pp. 209-228.
- Van der Meer, P., 2006, « The validity of two education requirement measures », *Economics of Education Review*, volume XXV, pp. 211-219.
- Verdugo, R. R. & Verdugo, N. T., 1989, « The impact of surplus school on earnings : some additional findings », *The Journal of Human Resources*, volume 24, n° 4, pp. 629-643.

- Verhaest, D. & Omev, E., 2006, « The impact of overeducation and its measurement », *Social Indicators Research*, volume 77, pp. 419-448.
- Vroom, V., 1964, *Work and Motivation*, New York, Wiley.
- Watson, W. E., Kumar, K., Michaelsen, L. K., 1993, « Cultural diversity's impact on interaction process and performance : comparing homogeneous and diverse task groups », *Academy of Management Journal*, Volume 36, n° 3, pp. 590-602.
- Welbourne, T. M., 1999, « Wall Street likes its women : an examination of women in the top management teams of initial public offerings », *Working papers series*, CAHRS Cornell University, n° 07.
- Wood, S., 1989, « The transformation of work ? », in S. Wood (Ed.), *The Transformation of Work ? Skill, Flexibility and the Labour Process*, London, Unwin Hyman, pp. 1-43.



L'obtention du crédit bancaire par les PME au Cameroun

Mireille Koumetio Kenfack*

Résumé

Cet article met en avant une problématique nouvelle sur les variables explicatives de l'obtention du crédit bancaire dans un pays en développement. L'objet est d'expliquer le niveau d'accès des dirigeants d'entreprises au crédit bancaire en positionnant les variables sociales comme catalyseurs. À partir d'un échantillon de convenance de 93 entreprises et une posture positiviste, l'obtention du crédit bancaire est prédite par un vecteur de facteurs parmi lesquels l'attachement du dirigeant à la confidentialité des informations de l'entreprise, l'attachement du dirigeant à l'indépendance de son entreprise, l'incertitude perçue par le dirigeant de l'environnement, le capital social du dirigeant, l'appartenance et l'engagement du dirigeant dans ses réseaux sociaux, la confiance et l'existence de liens identitaires de proximité entre le dirigeant et les banquiers. À l'issue des analyses, il se dégage que 11,8 pour cent seulement des entreprises ont un niveau d'endettement élevé, contre 61,3 pour cent d'entreprises qui sont très peu endettées. Les résultats mettent également en relief deux types de comportements qui exercent un effet dualiste sur la possibilité pour une entreprise d'obtenir un crédit bancaire, à savoir : le comportement organisationnel d'attachement à la confidentialité des informations et à l'indépendance de l'entreprise, qui exerce un effet dépressif et donc, négatif sur cette possibilité d'obtention du crédit bancaire ; et le comportement sociétal/relationnel du dirigeant – matérialisé par son capital social, le réseautage et la confiance – qui exerce quant à lui un effet progressif et donc positif sur cette même possibilité de financement bancaire. Leur activation par le dirigeant le rend plus efficace que d'autres dans l'obtention des ressources financières nécessaires à leur développement, à leur croissance et à leur survie. En somme, cette recherche permet de comprendre qu'outre les caractéristiques de l'entreprise et les facteurs économiques et financiers, l'obtention du crédit bancaire par le dirigeant d'entreprise s'explique également par son comportement organisationnel et sociétal.

Mots clés : Crédit bancaire, dirigeant, capital social, confiance, Cameroun.

* Doctorante en sciences de gestion Université de Ngaoundéré, Cameroun.
Email : koukenmi@yahoo.fr

Abstract

This article highlights a new problematic issue on variables that explain the process for obtaining a bank loan in developing countries. The purpose is to explain the access of company managers to bank loans by setting social variables as catalysts. Using a convenience sample of 93 companies and a positivist interpretation, obtaining a bank loan is determined by factors including the manager's commitment to the confidentiality of company information, the manager's commitment to independence of their company, the perceived uncertainty from the environment, the manager's share capital, the manager's adherence and commitment to social networks, trust and close identity relationship between the manager and bankers. The outcomes of analyses reveal that only 11.8 per cent of companies have a high indebtedness, compared to 61.3 per cent of companies holding very little debts. The outcomes also highlight two types of behaviors with a dualist effect on the possibility for companies to obtain bank loans, namely: organizational behavior in terms of commitment to information confidentiality and company independence, exercising a depressive and therefore negative effect on this possibility of obtaining bank loans; and the manager's societal/relational behavior – materialized by their share capital, networking and trust – that exercises a progressive and therefore positive effect on the same possibility of obtaining bank financing. Their activation by the manager makes it more effective than others in obtaining the required funds for their development, their growth and their survival. In short, this research helps to understand that, besides company characteristics and economic and financial factors, obtaining a bank loan by the company manager is also explained through their organizational and societal behavior.

Key Words : Bank loan, manager, share capital, trust, Cameroon.

Introduction

Le problème de financement des firmes est certes une vieille problématique qui date des années cinquante, notamment avec les travaux de Modigliani et Miller (1958), mais elle demeure toujours d'actualité aussi bien dans les pays développés que dans les pays en voie d'émergence. Les travaux de ces auteurs américains portaient sur la question de la structure financière optimale et supposaient donc que les entreprises n'étaient pas rationnées.

Dans un contexte différent, comme celui de l'Afrique en général et du Cameroun en particulier, on comprend que nombre d'entreprises rencontrent d'énormes difficultés dans l'obtention du financement bancaire. Des faits qui ont même conduit ces dernières années des chercheurs (Tchamanbe 2002 ; Nkakleu 2003 ; Um-Ngouem 1996, 1997 ; Ndeffo & Ningaye 2007 ; Madji

2002 ; Bekolo-Ebe 1989, 1992, 2002 ; Wanda 2007 ; Ndjongue 2012 ; Ngoa & Niyonsaba 2012 ; Wamba 2002, 2012, 2013, 2014 ; Feudjo & Tchankam 2013, etc.) et le gouvernement camerounais (MINPMEESA) à penser de nouveaux mécanismes susceptibles d'amener les banques, qui demeurent toutefois surliquides, à faire confiance aux entreprises locales et à financer leur activité et leur croissance.

Afin de connaître les pesanteurs qui effritent cette confiance et plombent le financement des entreprises, des rapports (BEAC¹, 2009, COBAC², 2011 ; JICA³ ; etc.) et les résultats de travaux spécialisés sur le sujet tels que celui du *Financier d'Afrique* (2015) ont été consultés. Le *Financier d'Afrique* (2015) relève qu'en 2014, le total du bilan du système bancaire a enregistré une hausse de 9,2 pour cent, après une hausse de 17,5 pour cent en 2013, ralentissement provenant essentiellement, du côté de l'actif, d'une moindre croissance des crédits bruts (11,6 pour cent en 2014 après 21,0 pour cent en 2013). D'une manière non exhaustive, il en ressort que le niveau élevé du coût et des garanties exigées par les banques, un manque de profondeur du système financier, un profil de risque des banques ne favorisant pas le développement de la finance de long terme nécessaire au développement des investissements, et la gouvernance économique en général, sont des freins à l'obtention du crédit bancaire par les dirigeants d'entreprises au Cameroun.

Dans un tel contexte, il existe néanmoins des dirigeants d'entreprises qui parviennent à se faire financer auprès des banques. À titre d'illustration, le ratio d'intermédiation bancaire (crédits bruts/dépôts de la clientèle) s'est situé à 79,6 pour cent en 2014. Ce pourcentage est en nette progression par rapport à 2013 où il était de 77,6 pour cent ; et est par ailleurs supérieur à celui des autres pays de la zone CEMAC (72, 4 pour cent). Les statistiques issues des rapports de la COBAC (2011) en sont aussi une illustration. Ces statistiques sont également confirmées par les travaux de quelques auteurs camerounais tels que Feudjo et Tchankam (2013), Wamba (2013), Nguena (2013), Kenmegni (2012). En effet, ils montrent qu'une fine proportion d'entreprises au Cameroun obtient du crédit bancaire et que les entreprises ayant des indicateurs de solvabilité et de rentabilité défavorables contractent en effet de nouvelles dettes. Une lecture globale de ces résultats révèle qu'en moyenne 20 pour cent des dirigeants d'entreprises ayant demandé un crédit ont pu en bénéficier. Les rapports économiques publiés par le *Financier d'Afrique* (2015) confirment ces faits. Plus intéressant encore, ce rapport montre que ces faits ne sont pas limités au cas du Cameroun puisque les cinq autres pays de la zone CEMAC vivent ce même phénomène (réserves libres en millions de Francs CFA : Cameroun, 557 000 ; RCA, 26 349 ; Congo, 734 420 ; Gabon, 279 787 ; Guinée Équatoriale, 905 277 ; Tchad, 154 562 ; soit au total 1 624 185 milliards de réserves libres dans toute la zone. Le

taux moyen des crédits accordés dans la zone étant de 72, 4 pour cent, soit Cameroun, 74 pour cent ; RCA, 131 pour cent ; Congo, 44 pour cent ; Gabon, 76 pour cent ; Guinée Équatoriale, 39 pour cent ; Tchad, 80 pour cent). La masse des crédits accordés par les banques à ces dirigeants représentait en 2013 et 2014 respectivement 11,6 pour cent et 21 pour cent du total des actifs des banques. En termes relatifs, ces dirigeants ont bénéficié d'environ 1 611, 5 milliards de Frs CFA en 2012, 2 017,1 milliards de Frs CFA en 2013 et 2 305,2 milliards de Frs CFA en 2014 de financement bancaire.

Pour comprendre les facteurs qui ont milité en faveur de l'obtention du financement bancaire par ceux des dirigeants d'entreprises au Cameroun l'ayant effectivement obtenu, nous avons commencé une étude exploratoire⁴ sur un échantillon de six dirigeants d'entreprises, combinée à une revue critique de la littérature ; les résultats de cette étude exploratoire montrent globalement que le capital social du dirigeant, son engagement dans les réseaux sociaux, la confiance entre le dirigeant et le banquier, la transparence dans la gestion et la bonne gouvernance de l'entreprise sont des facteurs ayant favorisé cette obtention du crédit auprès des banques.

Une relecture des travaux antérieurs sur le sujet montre que les chercheurs ont plus mis l'accent sur les pesanteurs d'ordre économique, pour expliquer la réticence des banques à financer les entreprises, que sur les facteurs qui, maîtrisés par les dirigeants, amèneraient les banques à leur faire confiance et à leur octroyer le crédit. Depuis les théoriciens de la contingence (Katz & Kahn 1966) et les tenants du déterminisme de l'environnement (Venkatraman & Prescott 1990 ; Forte *et al.* 2000 ; Hafsi *et al.* 2007) d'une part, et depuis les travaux de Hofstede (1989) et d'Ibrane (1989) d'autre part, il semble difficile d'occulter que les pratiques de gestion sont liées aux exigences de l'environnement. Comme le font si bien remarquer Wamba (2013), Kombou & Feudjo (2007) et Ouedraogo (2007), les entreprises africaines ne peuvent pas faire sans leur environnement sociologique.

C'est l'ensemble de ces faits qui justifie cette étude sur l'obtention du crédit bancaire par les dirigeants d'entreprises au Cameroun. Cette étude vient à point nommé dans son contexte et dans son domaine dans la mesure où les travaux recensés jusqu'ici ont souvent négligé l'axe d'exploration du côté des demandeurs du crédit bancaire, donc des dirigeants.

Comprendre le problème de financement bancaire des entreprises

Le problème de financement bancaire des entreprises en Afrique, bien que constituant l'une des questions les plus préoccupantes dans les débats actuels et dans les orientations stratégiques des pouvoirs publics, demeure séculaire au regard des différents paradoxes qui marquent et caractérisent le contexte

singulier des pays d'Afrique en général et du Cameroun en particulier. Dans un contexte de retournement et de durcissement des habitudes classiques des banques, la recherche et l'obtention du financement pour les entreprises deviennent très contraignantes. Ce changement systématique des habitudes dans le cas singulier du Cameroun a fait de l'obtention du crédit bancaire l'une des contraintes les plus dures de l'entrepreneuriat et du financement des entreprises. Il convient de constater que les entreprises camerounaises se plient mal aux hypothèses conventionnelles du modèle réduit de la grande entreprise (Belletante, Levratto & Paraque 2001).

Plusieurs synthèses des travaux théoriques et empiriques ont récemment été consacrées au financement des PME dans les pays développés, notamment en Europe (Balling *et al.* 2009 ; Chertok *et al.* 2009). Ces travaux mettent l'accent sur le financement des PME et sur la pertinence des théories concurrentes au regard de l'explication de leur structure de financement. Or, la plupart des travaux sur le financement des entreprises concernent généralement les entreprises de grande taille cotées en Bourse et localisées dans les pays développés, avec des économies structurées. Il y a à notre humble connaissance peu d'études sur les pays émergents. Au Cameroun, les entreprises et surtout les PME (qui constituent plus de 90 pour cent de l'ensemble des entreprises camerounaises et sur lesquelles nous nous attarderons dans le cadre de ce travail) ont très peu accès au financement bancaire classique surtout de long terme. Les banques apprécient mieux les grandes entreprises à cause de leur meilleure lisibilité en termes de documentation et de style de gestion. Ces grandes entreprises bénéficient du parrainage des grands groupes internationaux dont elles sont généralement les filiales.

Le marché du crédit pour les PME en Afrique subsaharienne en général et au Cameroun en particulier est donc rude. L'accès réduit des PME au financement bancaire classique a favorisé le développement de comportements stratégiques peu formels. L'obtention du crédit bancaire par les entreprises au Cameroun tient compte d'un ensemble d'éléments⁵ parmi lesquels on retrouve la culture et l'environnement socio-économique du dirigeant.

La recherche au Cameroun n'est pas en marge des débats théoriques et empiriques sur le financement des PME. Les principaux travaux de recherche sur le financement des PME camerounaises font ressortir des résultats qui ne sont pas éloignés de ceux observés dans d'autres économies du continent africain. Les PME camerounaises recourent principalement aux fonds propres pour financer leurs divers besoins. Lorsqu'elles s'endettent, elles ont généralement accès aux dettes à court terme (Yumgue 2007 ; Um-Ngouem 1996 et 1997 ; Um-Ngouem & Edding 2002). On note la place prépondérante des tontines et des réseaux sociaux dans l'apport en capitaux

aux PME camerounaises⁶. Les caractéristiques économiques du secteur de l'entreprise et le type d'actifs à financer ont aussi une influence sur la structure financière des PME/PMI camerounaises (Yumgue 2007). D'autres études permettent de reconnaître l'importance que revêt l'information financière sur la décision d'octroi de crédit aux PME par les banques au Cameroun (Wamba & Tchamambe-Djiné 2002 ; Ndjanyou 2007). Dans une étude confrontant la performance des entreprises à leur structure financière, Wanda (2001) conclut à la vertu décroissante de la dette du M.M.⁷ au TOT⁸ et au POT (Kenmegni Noumigue 2012:12).

Plus récemment, Wamba et Niyonsaba (2014), sur un échantillon de 413 PME, font ressortir un effet positif et significatif de l'indice du capital social sur l'octroi du crédit bancaire, quel que soit le terme. Globalement, ils démontrent l'aptitude du capital social à faciliter l'accès au crédit bancaire, lequel passe par la réduction du degré d'opacité de la PME aux yeux du banquier. Feudjo et Tchankam (2013), sur un échantillon de 62 PMI, mettaient en évidence deux facteurs explicatifs du comportement financier au Cameroun : le taux des actifs immobilisés et le capital social du dirigeant, c'est-à-dire la capacité des actifs à servir de garanties et la possibilité qu'offrent les réseaux relationnels de contourner les normes ou d'accéder aux sources et circuits informels alternatifs de financement. Cette étude montre la coexistence au Cameroun de deux dimensions parallèles dans l'environnement des affaires. À côté du formel, où le manque de confiance et de lisibilité entre les acteurs pousse les bailleurs de fonds aux excès prudeniels, subsiste un univers informel, où la confiance, la loyauté et la solidarité semblent constituer le socle des relations d'affaires.

Dans une étude visant à vérifier empiriquement l'impact des diverses dimensions du capital social entrepreneurial sur l'accès au crédit bancaire des PME camerounaises, Ngoa et Niyonsaba (2012) utilisent les données collectées sur 413 PME camerounaises par l'Agence japonaise de coopération internationale (JICA) en partenariat avec le ministère des PME du Cameroun. En subdivisant le crédit bancaire en trois modalités en fonction de leurs échéances, leur étude permet de déterminer la probabilité d'accéder à chaque type de crédit. Le capital social utilisé dans le modèle est fondé sur cinq indicateurs : le ratio de la main-d'œuvre familiale, le soutien gouvernemental, l'appartenance aux réseaux d'affaires ou aux associations, les relations personnelles avec la banque et le niveau du capital humain prédominant dans l'entreprise. Les résultats montrent que seules les trois dernières de ces cinq variables affectent positivement l'accès au crédit bancaire. Cependant, leurs effets et leurs amplitudes varient en fonction de l'échéance du crédit. Ainsi, comparativement aux grandes entreprises qui connaissent moins de difficultés pour l'obtention du financement bancaire, le capital social permet aux microentreprises, aux petites et moyennes entreprises, d'accéder au crédit bancaire à moyen et long termes.

Les établissements financiers prennent en compte des critères qui favorisent les crédits de nature objective et les clients qui leur paraissent les plus sûrs, tant du point de vue de l'information fournie que des investissements réalisés ; on retrouve ici l'analyse faite sur l'endettement, en termes de coûts d'agence et d'asymétrie d'information. Diamond (1991) projette ce processus dans le temps grâce à l'observation de l'expérience des transactions passées avec l'emprunteur. Dans son étude empirique, Cole (1998) montre que la longévité d'une relation entre le prêteur et l'emprunteur ainsi que les différents services financiers entretenus entre ces derniers sont positivement corrélés à la décision d'octroi de crédit. Selon Wamba et Tchamambé-Djiné (2002), les problèmes posés par l'information financière dans le cadre de l'octroi de financement aux entreprises sont liés à leur insuffisance et leur imperfection. La confiance liée à la durée des rapports entre les différentes parties permet de réduire cette imperfection. Selon Van Caneghem et Van Campenhout (2012), la quantité et la qualité des informations financières sont liées positivement avec l'endettement des PME. D'autre part, la famille, la communauté ou le groupe ethnique qui régissent les comportements individuels sont de véritables groupes de pression et de discipline financière au Cameroun (Wanda 2007) ; (Kenmegni Noumigue 2012:14).

Au regard de l'ensemble de ces travaux et de la diversité des facteurs explicatifs du niveau d'endettement bancaire qui en découlent, nous nous posons la question principale suivante pour mieux appréhender l'obtention du crédit bancaire par les dirigeants de PME camerounaises : quels sont les réels déterminants du niveau d'endettement bancaire des PME au Cameroun ? Autrement dit, quels sont les leviers activés par ceux des dirigeants de PME ayant obtenu du crédit auprès de leurs banques ?

Un état des lieux de l'endettement bancaire des entreprises au Cameroun

Comme le relèvent les rapports de l'INS-RGE (2009), les problèmes de financement bancaire viennent en troisième position dans le classement des principaux obstacles au fonctionnement des entreprises au Cameroun. Nous nous proposons donc de faire un diagnostic du milieu bancaire au Cameroun.

Analyse de l'offre de crédits bancaires au Cameroun

Le financement de l'économie camerounaise est l'expression de l'efficacité du système bancaire dans sa fonction d'intermédiation entre les agents économiques épargnants et ceux qui ont des besoins de financement

à savoir les entreprises. « À travers les crédits à l'économie, le système économique trouve là, un levier fondamental pour l'amélioration du produit intérieur brut » (Tchamba 2011). Dans ce cadre, l'expérience de l'économie camerounaise exprime une situation atypique caractérisée par un secteur bancaire qui dispose de liquidités excédentaires qu'il ne parvient à pas employer alors que l'économie réelle du Cameroun connaît de sérieux problèmes de financement.

Le paysage bancaire camerounais comporte 13 banques commerciales dont : Afriland First Bank, la Banque Internationale du Cameroun pour l'Épargne et le Crédit (BICEC), le Crédit Lyonnais du Cameroun (CLC), Ecobank, la Société Générale des Banques du Cameroun (SGBC), la Standard Chartered Bank Cameroon (SCBC), Union Bank of Cameroon (UBC), Citibank, Amity Bank, la Commercial Bank of Cameroon (CBC). Le rôle de toutes ces banques dans l'économie camerounaise est clair et bien établi, surtout dans un contexte « sans » marché financier comme celui du Cameroun. Ils doivent fournir des liquidités et du crédit aux entreprises. Ces banques n'offrent pas toutes les mêmes services. Les taux de financement, les durées de crédits et les garanties varient en fonction des banques. De plus, elles ne visent pas la même clientèle, certaines préfèrent les entreprises et d'autres offrent les services à une plus large clientèle (entreprises et particuliers).

Les banques les plus implantées géographiquement sont les banques étrangères à participation publique. Cependant, le marché bancaire est très étroit et moins de 10 pour cent de la population camerounaise a accès aux services bancaires. Les banques camerounaises s'engagent peu dans le financement des activités économiques. L'avènement des crises financières, dont la toute dernière en 2008, a remis au premier plan ce problème de financement des entreprises camerounaises et particulièrement des PME. En effet, le système bancaire de la CEMAC et particulièrement celui du Cameroun a connu au début des années 1990 une grave crise qui a profondément perturbé le fonctionnement de son économie (Madji 2002). Pour éviter un effondrement de l'ensemble du système, les institutions financières internationales en collaboration avec la BEAC ont, dans le cadre des PAS⁹, procédé à des restructurations (Ndeffo & Ningayé 2007). Dans l'ensemble, ces réformes au Cameroun ont porté sur le désengagement des pouvoirs publics du capital des banques au profit des intérêts privés, la redéfinition des règles de surveillance, la libéralisation du taux d'intérêt, l'harmonisation des normes prudentielles et la création de la COBAC (Wanda 2007).

Le tableau ci-après nous révèle l'évolution des crédits bancaires à la clientèle avant la crise de 2008.

Tableau 1 : Répartition des crédits par type durée (en %) au Cameroun entre 2006 et 2008

Libellés	2005	2006	2007	2008
Crédits à court terme	0,3	1,2	2,3	2,34
Crédits à moyen terme	31,9	34,3	34,2	7,1
Crédits à long terme	28,1	28	27,6	26,6
Créances brutes en souffrance	13,2	12,5	13,2	12,95
Comptes débiteurs de la clientèle	26,0	22,4	21,2	20,03
Autres sources dues par la clientèle	0,4	0,8	1	1,98

Source : BEAC

La quasi-totalité des entreprises du Cameroun a pour dénominateur commun le déficit de financement (Nguena 2014). Actuellement les banques de la sous-région CEMAC en général et du Cameroun en particulier sont devenues de plus en plus réticentes à l'octroi de crédit au secteur privé.

Tableau 2 : Evolution des réserves (en millions de Frs CFA) des banques au Cameroun entre 2010 et 2014

Types de réserves	2010	2011	2012	2013	2014
Libres	600 142	536 280	635 080	514 741	557 000
Obligatoires	240 299	255 664	264 357	295 379	315 601
Brutes	840 441	791 944	899 437	810 120	872 601

Source : COBAC

Analyse des besoins financiers des entreprises au Cameroun

« Il n'est question de financement que pour celui qui en exprime le besoin ». (Besançon 1998) Le fondamental à une demande de financement est donc l'évaluation des besoins financiers nécessaires à l'entreprise. Plusieurs besoins interviennent durant leur cycle de vie courant. De l'avis de Sauquin et Arcimole (2001), « L'investissement est un accroissement des outillages et des énergies disponibles. Investir, c'est améliorer en consentant un sacrifice. C'est aussi prélever un arbitrage entre le présent et l'avenir ». Pour une entreprise, investir c'est mettre aujourd'hui en œuvre des moyens financiers pour, à travers des activités de production et de ventes, générer des ressources financières sur plusieurs périodes ultérieures. C'est la transformation de la monnaie en actif physique. Indépendamment de la recherche de la rentabilité qui est l'objet même de son existence, l'entreprise doit assurer et stimuler sa croissance à moyen et long terme. Ces impératifs ne peuvent être atteints que dans la mesure où elle investit constamment. Ce sont essentiellement : les investissements immatériels qui recouvrent toutes les dépenses à long terme

(autres que les achats d'actifs fixes), les investissements mobiliers qui pour leur part regroupent l'ensemble des actifs physiques tels que les machines, le matériel de bureau, l'outillage, et les investissements financiers (épargne) qui se présentent sous la forme de prêts et dépôts à long terme ou par l'achat de titres de participation. L'entreprise est amenée à entreprendre des projets indispensables à sa croissance et à sa survie. Pour cela, la rentabilité des investissements projetés et leur acceptabilité doivent être vérifiées. La prise d'une décision d'investissement par l'entreprise se fonde le plus souvent sur un certain nombre de critères : le principe de la valeur actuelle, le principe de l'actualisation, et celui du taux interne de rentabilité.

Toutefois, ces investissements quand bien même ils sont nécessaires ne suffisent pas à atteindre les objectifs fixés. En effet, l'entreprise a aussi besoin de fonctionner.

La notion de besoin en fonds de roulement correspond au besoin engendré par le cycle d'exploitation. Le cycle d'exploitation d'une entreprise est constitué par l'ensemble des opérations exécutées depuis l'achat des matières premières jusqu'à la vente des produits finis en passant éventuellement par la phase de production (cas d'une entreprise industrielle). Les immobilisations à elles seules ne suffisent pas au fonctionnement de l'entreprise. En effet, celle-ci achète des matières premières, vend des produits finis, règle ses fournisseurs et recouvre ses créances clients. De même, elle entretient des relations avec l'État à travers la douane et les services fiscaux. De fait, importer ou exporter représente un coût pour les entreprises qui s'y donnent. Le coût de l'entrepôt en magasin, de l'admission temporaire ou encore le coût de l'enlèvement des marchandises sont entre autres les obligations auxquelles les entreprises doivent se soumettre pour une bonne fin de leurs opérations. De même, la soumission aux marchés publics de l'État nécessite des concours bancaires pour non seulement assurer la garantie des travaux à réaliser, mais aussi pour le démarrage et la bonne exécution de ceux-ci. Deux grandes catégories de besoins se présentent donc aux entreprises : le besoin d'investissement et le besoin de fonctionnement communément appelé Besoin en Fonds de Roulement. Ceux-ci se traduisent respectivement par une demande de capitaux de long et de court terme. Toutefois, pour que l'entreprise réalise ses investissements et assure son fonctionnement quotidien, ces besoins devront nécessairement faire l'objet de financement (Nezien 2010).

Analyse de la demande de crédit bancaire au Cameroun

Aujourd'hui, près de 40 pour cent des entreprises (PME) sollicitent un concours bancaire pour financer leurs besoins. La réponse est en général négative à cause de la multiplicité et du coût exorbitant des garanties

demandées au promoteur. Malgré cette situation défavorable, certaines banques ont la volonté d'intervenir dans le financement des PME. Les besoins en financement des entreprises au Cameroun sont essentiellement : le financement des investissements (machines, sites de productions, etc.), le financement du fonds de roulement (stocks, facteurs de production, charges courantes d'exploitation, etc.), le financement d'une combinaison en investissement et en fonds de roulement.

Contrairement aux prévisions théoriques, les besoins en investissement des entreprises au Cameroun obéissent à certaines spécificités. En effet il ressort des études que seul un très petit nombre de PME effectue actuellement des investissements de remplacement au Cameroun. Même si l'on peut trouver une explication par le fait qu'elles sont essentiellement jeunes, cette situation ne saurait s'expliquer pour des entreprises et entrepreneurs ambitieux. De plus, une enquête du CRETES¹⁰ (1996) indique qu'en moyenne 71 pour cent des PME (des secteurs agro-industriels, fabrication/mécanique/électricité et textile/cuir) éprouvent les besoins en fonds de roulement et qu'en moyenne 54 pour cent de ces PME éprouvent les besoins d'investissement. Il est clair que les PME camerounaises ont un besoin absolu de financement quantitatif (d'un montant élevé par rapport à un capital généralement très faible) et même qualitatif (besoin spécifique des prêts à moyen et long terme).

Les travaux de Nguena (2014) montrent qu'il existe une diversité de raisons pour lesquelles les PME sollicitent un financement. Le pourcentage le plus élevé revient au « fonds de roulement » (37,77 %) suivi de « l'achat de machines et équipements » (18,4 %). L'étude du CRETES (1996) révèle que non seulement moins de 40 pour cent des PME sollicitent un concours bancaire pour financer leurs besoins, mais qu'en plus, la réponse à leur demande est régulièrement négative, principalement à cause du nombre élevé et de la nature des garanties qui leur sont demandées.

Tableau 3 : Situation simplifiée du système bancaire du Cameroun entre 2012 et 2014 (en milliards de Frs CFA, taux et coefficients en %)

Actif	2012	2013	2014	Passif	2012	2013	2014
Trésorerie et divers	1 233,5	1 314,9	1 390,9	Trésorerie et divers	377,7	452,2	507,9
Crédits à l'État	39,9	34,5	31,1	Dépôts de l'État	339,5	380,3	413,1
Crédits à l'économie	1 611,5	2 017,1	2 305,2	Dépôts du secteur privé	2 321,4	2 689,4	2 926,0
Créances en souffrance nette	91,2	133,7	87,2	Fonds propres	235,6	324,4	352,1

Valeurs immobilisées	298,1	346,1	384,4				
Total	3 274,2	3 846,3	4 199,0	Total	3 274,2	3 846,3	4 199,0
Coef net d'exploitation (Frais généraux / Pdots Net Bancaire)	58,9	57,9	54,7	Taux de marge nette (RN/PdotNet Bancaire)	11,3	38,3	12,3
Coef de rentabilité (RN/FP)	14,8	58,9	13,4				

Source : COBAC

Les entraves à l'obtention du crédit bancaire

Force est de constater que le marché de crédit au Cameroun est l'expression d'un besoin fort de liquidité. La première démarche à entreprendre pour obtenir un crédit bancaire est de procéder à une demande de crédit comprenant l'ensemble des renseignements nécessaires sur l'entreprise et son dirigeant (concernant notamment son identité, mais également sa situation financière) afin que l'offre soit parfaitement adaptée à ses besoins. La demande de crédit bancaire au Cameroun peut être définie comme la quantité de crédit que les dirigeants d'entreprises désirent obtenir auprès des institutions bancaires dans le cadre du financement de leur entreprise. De façon générale, il s'agit de la manifestation par les entreprises d'un besoin de financement en direction des banques. Il existe de nombreuses contraintes dans l'obtention du crédit bancaire au Cameroun.

Le coût de la dette bancaire

La politique appliquée au Cameroun en matière de taux d'intérêt créditeur et débiteur présente un certain nombre de spécificités. En effet, il ressort des études menées que l'évolution de ces deux taux ne suit pas le même rythme, et l'écart entre les deux taux dépasse souvent 10 points. De plus avec les conditions de banque qui ont été libéralisées depuis 1990 (même s'il existe un plafond fixé par les autorités monétaires pour ce qui est des taux débiteurs et un taux minimal pour les taux créditeurs), en lieu et place d'une détermination administrée des taux, ceux-ci sont librement fixés par les banques en fonction du marché. Cette structure discriminatoire des taux d'intérêt ne traduit sans doute pas un souci de stimulation de l'épargne et de l'investissement. Elle est plus proche d'un comportement de « marge

bancaire » qui n'étonne pas dans une logique de multiplicateur de crédit où des objectifs de liquidité et rentabilité priment sur l'activité de crédit. Si cette situation permet de consolider les marges bancaires, elle renchérit surtout le coût du crédit aux entreprises (Lambert 2013:22).

Le taux de bancarisation

Aujourd'hui, parmi les nombreux obstacles rencontrés par l'intermédiation bancaire, figure en premier lieu la faible bancarisation de l'économie. En effet, la plupart des agences des banques sont concentrées dans le centre urbain. Au Cameroun, près de 42 pour cent du réseau bancaire se trouve dans les grandes villes. On observe donc une inégale répartition et une insuffisance de couverture du territoire national. L'insuffisance de ces structures se fait donc ressentir au niveau même de l'implantation des banques qui choisissent des grandes villes en délaissant les campagnes. Cette situation a pour conséquence une incitation à la thésaurisation dans les zones rurales (Ngono 2007). Cette situation limite fortement le recours au crédit bancaire et donc la mobilisation du crédit bancaire qui pourrait servir au financement des entreprises au Cameroun.

Le caractère frileux des banques

Les entreprises déplorent massivement des difficultés à obtenir un crédit. La restructuration bancaire effectuée en 1989 ne semble pas avoir levé tous les obstacles. En effet, selon une enquête de DIAL/DSCN, 85 pour cent des entreprises ayant recours au crédit considèrent qu'il est toujours aussi difficile à obtenir, et 60 pour cent voient même ces difficultés s'accroître. Les entreprises attribuent ce rationnement de crédit à un comportement frileux du secteur bancaire, plutôt qu'à une défiance à leur égard (Aerts, et al. 2000:91).

De notre enquête exploratoire, il ressort que les banques du Cameroun sont manifestement beaucoup plus frileuses envers les PME qu'envers les grandes entreprises. Cette attitude des banques réduit les chances des PME d'obtenir des crédits bancaires. En effet, les banques estiment généralement que non seulement il est plus risqué de prêter aux PME, mais que le coût de gestion et de suivi des comptes des PME est plus élevé.

La diminution du crédit bancaire observée au Cameroun aura pour conséquence une demande excédentaire de liquidité sur le marché informel. Les manifestations les plus visibles de l'intermédiation au Cameroun sont les tontines et les mutuelles (Bekolo 1989), les plus proches de la population.

Le problème de confiance

L'analyse du marché bancaire en général montre un recul dans l'obtention des crédits. Un certain nombre de variables justifiant cet état de fait a été identifié dans de nombreux travaux, dont principalement la crise de confiance entre la banque et l'entreprise (matérialisée par une asymétrie de l'information dans la relation banque-entreprise) et l'insuffisance (voire l'absence) des garanties proposées par l'entreprise. L'asymétrie d'information existant entre la banque et la PME ainsi que l'absence d'instrument de gestion de risque conduisent les banques à prendre des mesures qui ne facilitent pas l'obtention des crédits par les PME du Cameroun.

La grande méfiance des banques vis-à-vis des PME vient aussi du fait que la plupart des PME ayant bénéficié des crédits par le passé n'ont généralement pas honoré leurs engagements. Il apparaît que la crise de confiance entre les banques et les PME est à la base des difficultés rencontrées par les PME pour l'obtention des financements bancaires. Il est donc important de se pencher davantage sur les causes profondes de cette situation qui a priori est surprenante au regard de l'état de surliquidité dans laquelle se trouve la quasi-totalité des banques du Cameroun. Les PME qui sollicitent les crédits bancaires se voient dans le meilleur des cas imposer des conditions qui parfois les conduisent au désistement lorsque le refus ne vient pas simplement de ces institutions bancaires elles-mêmes (51,72 %) selon CRETES (1996).

La question de la garantie

La question de la garantie bancaire demeure un problème fondamental suscitant de vifs débats entre les acteurs du financement. Si pour les uns elle est perçue comme une source de démotivation de l'entreprise, les autres la considèrent comme l'élément clé faisant le crédit. Mais la garantie, fût-elle de qualité, ne suffit pas au Cameroun pour obtenir un crédit. L'impact de la garantie sur l'obtention du financement bancaire est bien documenté dans plusieurs études dont celles de Inderest et Mueller (2007), de RAM (2005) et de Bukvic et Barlett (2003) pour qui « offrir ses biens en garantie est considéré comme une condition indispensable, mais non obligatoire dans plusieurs banques ». Ces garanties permettent aux banques de réduire significativement leur risque de pertes monétaires en exerçant leur droit de liquidation de ces actifs matériels en cas de défaut de paiement de la part de l'emprunteur. La garantie préserve donc au banquier une certaine marge de sécurité pour parer aux éventuels risques (risques de crédit essentiellement). Elle peut être analysée comme une fonction croissante de l'obtention du crédit bancaire en ce sens que plus la garantie proposée est élevée, plus

l'entreprise a des chances d'obtention du crédit bancaire sollicité. De même, une garantie faible posera toujours un problème de financement et donc réduira les chances d'obtention du crédit bancaire ; la préoccupation principale de la banque étant de s'assurer que les remboursements seront effectués.

C'est pourquoi en général, 37 pour cent (Nezien 2010) des problèmes de financement sont dus au manque ou à l'insuffisance de garantie proposée. Ce facteur est d'autant plus important pour les crédits d'investissement et de fonctionnement selon cet auteur.

Tableau 4 : Influence de la garantie dans les cas spécifiques de problèmes de financement

Types de crédits rejetés	Influence de la Garantie (%)
Crédits d'investissement	50
Crédits de fonctionnement	38
Crédits par signature	12
Totaux	100

Source : Nezien (2010)

Ainsi, 50 pour cent des crédits d'investissements refusés aux PME sont dus essentiellement à l'absence de garantie, une garantie influente à 38 pour cent dans le cas des crédits de fonctionnement et 12 pour cent pour les crédits par signature.

L'étude du CRETES (1996) révèle que non seulement moins de 40 pour cent des PME sollicitent un concours bancaire pour financer leurs besoins, mais qu'en plus, la réponse à leur demande est régulièrement négative, à cause principalement du nombre élevé et de la nature des garanties qui leur sont demandées. Le coût des garanties exigées est même, dans certains cas, supérieur à celui du crédit sollicité. Cette situation amène les PME à considérer que les garanties exigées par les banques ne constituent qu'un prétexte de refus du crédit demandé. De plus, il ressort du comportement des banques que leur critère d'octroi de crédit repose plus sur les garanties que sur la rentabilité de l'activité. Parfois, ce sont des crédits subjectifs basés uniquement sur les relations personnelles existant entre le banquier et le client.

Tout ceci est sans doute la raison pour laquelle les dirigeants d'entreprises ont tendance à privilégier ou à s'appuyer sur certaines pesanteurs d'ordre socioculturel telles que le capital social, le réseau relationnel, la confiance et les liens identitaires pour remédier à ce manquement.

La nécessité d'une approche sociale du financement bancaire

Les chercheurs ont tenté d'identifier les principaux déterminants de la structure financière et d'en expliquer l'influence au moyen des conclusions théoriques qui viennent d'être présentées. La lecture de nombreux travaux empiriques traitant de ces déterminants fait apparaître deux constats : le premier constat concerne la pluralité des déterminants potentiels de la structure de financement des entreprises. Ainsi, la taille, la présence d'opportunités de croissance, la rentabilité ou encore la tangibilité de l'actif sont des déterminants d'ordre économique qui apparaissent récurrents dans la littérature empirique (Bourdieu et Sédillot (1993), Rajan et Zingales (1995), Kremp, Stoss et Gerdesmeier (1999), Carpentier et Suret (2000), Gaud et Jani (2002), Rédis (2004), Drobetz et Fix (2005)).

Cependant, d'autres facteurs peuvent aussi permettre de comprendre les leviers sur lesquels les dirigeants se reposent pour l'obtention du financement : il s'agit des variables dites sociales, liées à l'environnement sociétal.

Plusieurs auteurs (Coleman 1988 ; Karpik 1989 ; Baker 1990, Nahapiet & Ghoshal 1998) ont déjà montré que la qualité de la relation sociale entre un agent économique et son environnement socio-économique affecte son succès. S'appuyant sur le concept d'encastrement, Granovetter (1973, 1974, 1985, 1991, 1994) a étudié l'impact du réseau social sur les activités économiques des individus ainsi que des acteurs. Parmi les résultats importants trouvés par la nouvelle sociologie économique se trouve le réseau social qui affecte la gouvernance des échanges économiques. Cela est expliqué par le principe de solidarité ainsi que la facilité d'échange d'informations qui caractérise les membres de ce type de réseau. La connaissance mutuelle établie entre les différents acteurs du réseau permet de réduire les problèmes d'asymétrie d'informations liés aux échanges économiques.

Le réseau social peut alors être appréhendé dans une perspective individuelle par le capital social (Bourdieu 1980). Chaque individu construit un capital social qui correspond à l'ensemble des ressources acquises à partir de relations sociales durables plus ou moins institutionnalisées. Dans ce contexte, le capital social d'un acteur économique est considéré comme un avantage lors de ses échanges économiques, dans le sens où l'ensemble des relations sociales établies lui permet de réduire les problèmes d'asymétrie d'informations.

Les concepts de réseau social et de capital social réintroduisent la notion de confiance dans la régulation de l'activité économique. L'usage du concept de confiance se fait ici au sens que lui donne Arrow (1974) en tant qu'« important lubrifiant des rapports sociaux ». Selon Ferrary (2003), mobiliser la notion de confiance dans la compréhension des échanges économiques ne consiste

pas à introduire une forme d'altruisme, mais à faire l'hypothèse qu'au moment de l'échange, le degré d'interconnaissance entre les cocontractants réduira l'incertitude liée au hasard moral et permettra à chacun d'anticiper un comportement honnête de la part de l'autre contractant. Le degré d'interconnaissance dépend alors notamment de la durée et de la densité des relations interindividuelles.

Les réseaux s'appuient également sur des liens familiaux et géographiques, sur des origines ethniques, religieuses ou sur l'appartenance sociale.

Lehmann et Neuberger (2002) ont justifié l'idée que la relation de prêt ne dépend pas uniquement des transactions, mais aussi des interactions entre les deux partenaires. En effet, ils ont montré que la disponibilité et les conditions de prêts (taux d'intérêt et demande de garanties) ne sont pas seulement influencées par les caractéristiques de l'entreprise et les variables liées au risque de crédit, mais aussi par les interactions sociales entre les banquiers et les dirigeants. Les interactions sociales peuvent indiquer le niveau de la confiance entre le banquier et le dirigeant. Néanmoins, cette étude reste incomplète dans le sens où la dimension sociale d'une relation de prêt paraît trop complexe pour être capturée par les variables retenues par les auteurs.

Conscientes des limites et de la carence des méthodes instrumentales dans l'évaluation de l'incertitude liée aux emprunts bancaires, les banques ont modifié leur organisation du travail ainsi que leurs pratiques managériales pour faciliter l'émergence d'une nouvelle évaluation dite sociale basée sur les réseaux sociaux utilisés par les banquiers pour instaurer des liens de confiance et accumuler du capital social susceptible de réduire cette opacité.

Les déterminants de l'obtention du crédit bancaire par les PME au Cameroun

Nous inscrivant dans le courant de pensée de la finance comportementale, l'idée maîtresse à la base de notre étude est la suivante :

outre les caractéristiques de l'entreprise et les facteurs économiques et financiers, l'obtention par les dirigeants d'entreprises au Cameroun du crédit bancaire est aussi influencée par le comportement des dirigeants avec leur environnement sociétal.

Cette idée maîtresse va se décliner en sept hypothèses qui sous-tendent de ce fait cette étude.

Des freins à l'obtention du financement bancaire

De nombreuses réflexions ont abouti à présenter des études (Djongoué 2008, 2012) sur l'utilité présumée des informations de l'entreprise en général et de

son dirigeant, et de l'information comptable de l'entreprise dans l'obtention du crédit auprès de la banque. L'information financière qu'une entreprise fournit aide les utilisateurs (entre autres les banques) à prendre des décisions d'allocation des ressources à son égard (Djongoue 2012). Il s'ensuit qu'une déformation ou une insuffisance d'information, ou des informations peu fiables ou non pertinentes entraînent de mauvaises décisions et dès lors une non-allocation ou une allocation sous-optimale des ressources. L'obtention d'un crédit bancaire impose aux entreprises d'apporter de nombreuses cautions, des garanties, ainsi que des informations relatives à leurs projets d'investissement. Cependant, les entreprises au Cameroun ne se sentent pas toujours prêtes à fournir ces informations (Djongoué 2008). Les scandales boursiers récents remettent en question la fiabilité des états financiers fournis et de ce fait de l'entreprise elle-même. Cette situation est presque générale et d'actualité. On observe des comportements similaires dans le contexte camerounais. Dans la plupart des pays d'Afrique et au Cameroun en particulier, cet état des choses est de plus en plus considéré comme un vecteur de certains écueils à l'origine des doutes sur la valeur de l'information (ONECCA¹¹ 2008). Certains obstacles, à l'origine de la sécurisation des informations financières dans le contexte camerounais, témoignent également de cet état de fait (Djongoué 2008). Une grande transparence et lisibilité sont exigées des entreprises candidates au crédit bancaire, afin de s'assurer que le financement sera effectivement alloué à des projets rentables. La lisibilité exige des entreprises de fournir toute information pouvant affecter le patrimoine de l'entreprise (Pilverdier-Latrete 1997), quand bien même elle peut paraître de nature confidentielle, car pouvant conférer à l'entreprise qui la détient un avantage compétitif (informations de recherche et développement, de stratégie et d'opportunités nouvelles, etc.). Nous pouvons prétendre sans risque de nous tromper que la transparence n'est pas la qualité la mieux partagée par les dirigeants d'entreprises camerounaises. Ce qui nous amène à formuler l'hypothèse suivante :

H1 : Plus le dirigeant est attaché à la confidentialité des informations de son entreprise, moins il bénéficie du crédit bancaire.

De nombreuses recherches montrent que le besoin d'accomplissement, la possibilité de créer son propre emploi et le désir d'autonomie se placent souvent, au premier rang des citations de la motivation des entrepreneurs (Verstraete & Saporta 2006). La théorie « pull » voit la création d'entreprise comme le résultat d'une culture entrepreneuriale (Hughes 2003). Elle serait motivée par une recherche d'indépendance et d'autonomie (Gabarret & Vedel 2015). En effet, un des risques majeurs pour l'entreprise qui s'engage pour le financement externe (endettement bancaire ou ouverture du capital)

est le plus souvent la perte du contrôle de l'entreprise par les actionnaires en présence (Jaquillat 1994). Aussi l'intervention financière extérieure est-elle redoutée car elle peut altérer l'indépendance si précieuse de l'entreprise. Dans cet ordre d'idée, Colot et Croquet (2007) affirment que le maintien du contrôle à long terme de l'entreprise passe inévitablement par la sauvegarde d'une certaine indépendance de l'entreprise vis-à-vis de ses apporteurs de fonds externes. Le souci d'indépendance de l'entreprise est donc visiblement lié à la crainte d'une perte de contrôle. C'est ainsi que selon la théorie de dépendance envers les ressources développée par Pfeffer et Salancik (1978), plus la dépendance envers la ressource financière est élevée, plus le financier potentiel disposerait d'un pouvoir de contrôle et d'influence accrue dans la prise de décision au sein de l'entreprise. Conservateurs et indépendants, les dirigeants d'entreprises camerounaises semblent fortement prédisposés à suivre le classement préconisé par la théorie du financement hiérarchisé¹² développée par Myers et Majluf (1984), à savoir d'abord le financement interne avant toute forme de financement externe. Nous sommes ainsi amenés à formuler l'hypothèse suivante :

H2 : L'attachement du dirigeant à l'indépendance de son entreprise influence négativement son niveau d'endettement bancaire.

On peut dénoter chez les dirigeants d'entreprises au Cameroun plusieurs perceptions des sources d'incertitude susceptibles d'influencer le recours et l'obtention des crédits bancaires. Des sources tenant à l'environnement économique : le climat économique camerounais se caractérise depuis plus d'une décennie par une certaine morosité même si une reprise timide est annoncée par les pouvoirs publics (Ndjanyou 2001). Structurellement, c'est une économie à très faible pouvoir d'achat, présentant un taux de croissance très modeste et souvent négatif. Par ailleurs, les fluctuations sont amples, difficilement maîtrisables et pouvant conduire facilement à la disparition de certains marchés. En termes de marché, la PME camerounaise par exemple est très limitée. Les résultats de l'enquête conjoncturelle sur l'activité de ces dernières au Cameroun, effectuée par le CRETES (1993) révèlent que moins de 14 pour cent d'entre elles exportent une partie de leur production dans un pays de la CEMAC. La plupart n'ont donc pour véritable marché que le Cameroun, celui de certaines se limitant au niveau provincial. Comme on peut le constater, il est difficile dans ces conditions pour elles de bénéficier des économies d'échelle relatives à une production de masse et donc d'obtenir des crédits bancaires. L'autre source est liée à la gestion même de l'entreprise : dans un environnement économique instable, la nécessité d'une rigueur de gestion intensive s'impose aux entreprises si elles veulent se maintenir dans le tissu économique. La surveillance accrue de

la gestion devient dans un tel contexte une exigence particulière. Tandis que les grandes entreprises locales, pour la plupart filiales des entreprises occidentales, peuvent s'assurer les services de cadres et de spécialistes de haut niveau, le patron de la PME au Cameroun est un individu isolé¹³. Ce dernier doit faire face simultanément aux problèmes de politique générale et aux questions opérationnelles. Ses décisions sont prises le plus souvent à partir de données très insuffisantes. Les responsables de PME se caractérisent alors par une omni-responsabilité. Malheureusement, ils ne disposent toujours pas la polyvalence souhaitée pour mener à bien leurs multiples fonctions. Préoccupés par leurs produits, ces derniers ne voient généralement pas l'intérêt de mettre en œuvre un système de planification et de contrôle au sein de leur entreprise. Entre autres, il faut relever le poids des contraintes familiales sur la gestion de l'entreprise. Celles-ci peuvent conduire souvent à des actes de gestion qui ne sont pas toujours compatibles avec les règles les plus élémentaires du management. Une autre perception de l'incertitude du dirigeant réside dans l'insuffisance de l'information : l'analyse des systèmes d'information a fait l'objet de nombreux développements dans le cadre de la théorie des organisations. L'une des caractéristiques définissant les entreprises au Cameroun – constituées essentiellement des PME – est la simplicité de leur système d'information externe (Julien 1990). Ce système est basé sur des relations informelles que le dirigeant entretient avec son environnement (la banque, par exemple). La transmission de l'information est le plus souvent directe, orale et rarement formalisée.

Ces différentes sources d'incertitude des dirigeants nous amènent à formuler l'hypothèse suivante :

H3 : L'incertitude perçue de l'environnement par le dirigeant d'entreprise au Cameroun influence négativement son niveau d'endettement bancaire.

Du capital social au Réseautage

La théorie du capital social telle que développée dans le champ de la sociologie économique par des auteurs comme Granovetter (1973), Burt (1992), Jacob (1965), Baker (1990), Bourdieu (1980,1986), Coleman (1988,1990), Loury (1977,1987), Putnam (1993, 1995), « met en évidence la capacité qu'ont les individus d'extraire des bénéfices et des ressources des réseaux sociaux auxquels ils appartiennent » (Portes 1998). Le capital social peut donc être considéré ici comme une forme de garantie (Wamba 2013) et peut permettre d'expliquer l'obtention par les entreprises des crédits bancaires, traduisant ainsi les différences de revenus entre entreprises et leurs performances économiques. Nous pouvons donc formuler l'hypothèse suivante :

H4 : Le capital social du dirigeant d'entreprise au Cameroun influence positivement son niveau d'endettement bancaire.

Burt (1992) considère qu'un dirigeant doit entretenir des relations avec son entourage afin d'apporter trois catégories de ressources financières (argent liquide, lignes de crédit, dépôt de banque). Ces relations du dirigeant avec les autres (individus et organisations) constituent un réseau relationnel. Dussuc et Geindre (2000) soulignent que le réseau relationnel est un moyen d'accès aux sources de financement. Leur travail a permis de découvrir des pratiques originales de financement lancées au sein et grâce aux différents réseaux relationnels, même si cette analyse était limitée au financement du cycle d'exploitation. Le réseau relationnel apparaît donc comme une réalité et une nécessité pour l'obtention du crédit bancaire par les dirigeants d'entreprises au Cameroun. Il est utilisé tant par les petites que par les grandes entreprises, même si par certains aspects il s'impose davantage aux premières. Ce qui nous amène à formuler l'hypothèse suivante :

H5 : L'engagement du dirigeant dans ses réseaux sociaux influence positivement le niveau d'endettement bancaire de son entreprise.

Des pesanteurs d'ordre psychologique et socioculturel

Les relations d'échanges impliquent des rapports de pouvoir, d'influence et exigent une confiance réciproque entre acteurs (Geindre, 1998). Selon Feudjo et Tchankam (2013), les banques n'accordent en général de crédits qu'aux personnes ou aux entreprises en qui ils ont un minimum de confiance ou envers lesquelles ils ont un devoir psychologique ou moral. Landa (1993) souligne que : « Dans les pays en développement, on n'accepte d'entretenir des relations commerciales qu'avec des gens à qui on fait confiance. C'est ainsi qu'on préfère les parents aux non parents, les parents proches aux parents éloignés, et les membres du groupe ethnique aux étrangers : plus la distance sociale est réduite, plus on se sent en confiance. » Ce concept est d'une utilité capitale dans le monde des affaires et a été établi dans le contexte africain. Même s'il est vrai qu'une relation telle que celle qu'entretient l'entreprise avec la banque est une relation entachée d'aléas moraux et d'opportunisme, il n'en demeure pas moins vrai que la confiance peut y être mobilisée à travers la durée dans la relation, l'unibancarisation, la profondeur de la relation via la qualité et la quantité des échanges. Ces deux théories, loin d'être incompatibles nous emmènent à formuler l'hypothèse suivante :

H6 : La confiance perçue par le dirigeant entre son entreprise et la banque et son engagement dans cette relation influencent positivement le niveau d'endettement bancaire de son entreprise.

Les acteurs sont par essence des êtres « culturels » parce qu'ils se définissent par des structures à la fois singulières et collectives leur donnant le sens des actions qu'ils posent (Gegenne & Force 1994). Cela pour dire qu'ils sont porteurs de normes, de valeurs sociales, culturelles, ethniques et religieuses dont dépend leur façon de penser et d'être. Il serait hasardeux voire imprudent de mener une réflexion sur le management des entreprises africaines en général et camerounaises en particulier en faisant abstraction des substrats socioculturels qui sont le véhicule de l'action tant individuelle que collective (Mutabazi 2001 ; Kamdem 2000 ; Diagne 2004). Le Cameroun, dont les configurations géographiques, économiques et culturelles font dire qu'il est une Afrique en miniature, offre à n'en point douter un champ d'expérimentation de cette approche contingente. D'où cette hypothèse, qui est émise en ayant présent à l'esprit le titre très évocateur de la publication scientifique de Kamdem et Fouda Ongodo (2007), *Faits et méfaits de l'ethnicité dans les pratiques managériales en Afrique*.

H7 : L'existence de liens identitaires entre le dirigeant et les membres de l'équipe dirigeante de la banque influence positivement l'obtention du crédit bancaire.

Méthodologie

Nous avons élucidé notre canevas de recherche avec pour but le contrôle de la qualité des résultats de ce travail. Premièrement, nous avons retenu pour ce travail une approche hypothético-déductive. Cette approche consiste, à partir de la recherche documentaire, à retenir un cadre théorique servant à l'articulation des concepts et à la formulation des hypothèses devant faire l'objet de tests appropriés. Nous avons trouvé cette approche bien adaptée à notre objet de recherche. Nous avons également adopté comme type d'investigation, l'approche transversale. Elle consiste à saisir les informations concernant toutes les variables entrant dans les tests d'hypothèses pour une même période ou un même moment. Ce qui est approprié puisqu'il est question pour nous de mesurer l'importance des relations entre les variables en question et non d'identifier les mécanismes ou processus d'influence des unes sur les autres.

Deuxièmement, au-delà de la justification des deux grands choix méthodologiques précédents, l'univers de notre étude a été constitué de l'ensemble des entreprises camerounaises du secteur privé. Par ailleurs, 87 pour cent des entreprises sont localisées dans les villes de Douala et de Yaoundé. Ce sont ces entreprises qui constituent notre base de sondage et nous en avons tiré un échantillon aléatoire simple et théorique de cent entreprises. Cet échantillon est représentatif des entreprises camerounaises car il a été tiré sur la base de la méthode des quotas.

Troisièmement, nous avons adopté pour le questionnaire comme instrument de collecte des données, l'administration en ligne via internet et en face-à-face. En ligne en raison de sa lourdeur et du fait que la motivation des enquêtés dans notre contexte dépend de la relation personnelle que l'enquêteur a su nouer avec eux. L'administration en face-à-face est justifiée par le fait que notre échantillon ne présente pas une grande dispersion¹⁴ géographique. Quarante-trois questionnaires ont été retournés et jugés exploitables. Pour ce qui est de la qualité du questionnaire, nous avons, du point de vue de l'opérationnalisation des variables, recherché ce qui y a de mieux dans la littérature, maximisant ainsi les chances de tests de validité de l'instrument qui ne peuvent se faire qu'a posteriori.

Quatrièmement, nous avons prévu, conformément à nos objectifs de recherche, pour l'analyse et le traitement des données, trois groupes d'outils d'analyse des données :

- Le tri à plat et le tri croisé nous ont permis d'avoir une vue globale sur les données enregistrées, de détecter et de corriger les éventuelles erreurs commises lors de l'enregistrement des données, ainsi que de décrire nos variables d'étude.
- La méthode des scores et l'analyse factorielle des correspondances multiples sont des techniques de transformation qui nous ont permis de regrouper et de factoriser les variables de notre analyse, nous permettant de caractériser nos variables d'étude.
- Enfin, le test du Chi-deux et la régression logistique nous ont permis de soumettre nos hypothèses de recherche à l'épreuve des faits afin de les confirmer ou de les rejeter. Une fois les données collectées, elles ont fait l'objet d'une analyse statistique à l'aide du logiciel d'analyse des données SPSS (IBM SPSS Statistic 20).

Cinquièmement, l'ensemble des précautions prises nous conduisit à considérer notre canevas de recherche comme minimisant l'essentiel des risques possibles et permettant a priori la validité interne et externe de cette recherche. Après analyse des informations par le logiciel SPSS, nous avons trouvé que, de façon générale, l'échantillon d'étude était représentatif de la population d'étude puisque toutes les branches et secteurs d'activité y sont représentés, de même que toutes formes juridiques d'entreprise et toutes les catégories de taille suivant le capital social et le chiffre d'affaires moyen annuel. De plus, nos répondants appartiennent tous au noyau stratégique de leur entreprise et sont d'un niveau d'instruction élevé pour que l'on ne puisse pas douter de la crédibilité des informations obtenues.

Enfin, une analyse descriptive a été faite de notre échantillon d'étude, sur la base des tris à plats (analyse unidimensionnelle) et des tableaux croisés

(analyse bidimensionnelle). Il résulte de cette description le profil des entreprises de l'échantillon, le profil socioprofessionnel des dirigeants, ainsi que le profil d'endettement bancaire des entreprises de l'échantillon.

Résultats

Pour tester notre modèle, des données ont été collectées par questionnaire auprès d'un échantillon aléatoire simple et théorique de cent entreprises du secteur privé. Du point de vue de sa représentativité, et eu égard à la nature et du contexte de cette recherche, cet échantillon peut être considéré comme satisfaisant les exigences de la recherche (cf. *supra*). Les informations ainsi collectées sont également considérées comme fiables dans la mesure où elles sont fournies par les dirigeants ou les responsables financiers de ces entreprises.

Les résultats obtenus à l'issue de ces analyses peuvent être classés en deux catégories à savoir : les résultats descriptifs et les résultats explicatifs. Ils satisfont nos deux premiers objectifs de recherche et servent en même temps de support de recommandations théoriques et pratiques faites à l'endroit des principaux acteurs directement ou indirectement concernés par cette recherche.

D'un point de vue descriptif, les résultats obtenus font émerger le profil d'endettement des entreprises au Cameroun en rapport avec les caractéristiques générales de l'entreprise et le profil d'endettement des entreprises en fonction des caractéristiques du dirigeant. Les résultats montrent que 68,3 pour cent des entreprises de l'échantillon sont faiblement endettées ; 38,7 pour cent sont du secteur du commerce, 23,7 pour cent sont du secteur de l'industrie et 37,6 pour cent des entreprises sont du secteur des services. Concernant le statut juridique, 80,6 pour cent sont des entreprises individuelles, 5,4 pour cent sont des SA et 9,7 pour cent des SARL. Pour ce qui est de l'âge des entreprises, 86 pour cent sont de jeunes entreprises de moins de vingt ans d'âge parmi lesquelles 81,7 pour cent sont très jeunes de moins de dix ans. Concernant la taille, nous avons recensé 20,4 pour cent de TPE, 61,3 pour cent de ME et 18,7 pour cent de GE suivant leur capital social et leur chiffre d'affaires moyen annuel. En ce qui concerne le profil biologique et socioprofessionnel des répondants, nous avons interrogé 73,1 pour cent d'hommes, soit 26,9 pour cent de femmes. Les répondants sont pour la plupart jeunes, soit 83,8 pour cent et presque tous de nationalité camerounaise, avec seulement 3,2 pour cent d'étrangers ; 82,8 pour cent des répondants sont les dirigeants même des entreprises de l'échantillon et 14,0 pour cent sont les responsables financiers, qui ont pour la plupart fait des études supérieures, soit 78,5 pour cent des répondants, et de plus de cinq années d'expérience professionnelle, soit 74,2 pour cent des répondants. Au regard des caractéristiques générales

de l'entreprise, on observe que les entreprises « jeunes » sont à plus des 2/3 le plus faiblement endettées, 1/3 des entreprises individuelles peuvent s'autoriser un endettement élevé, tandis qu'une large majorité des SA et des SARL est concernée par cette situation (respectivement 80 et 77,8 pour cent). Il apparaît que plus de $\frac{3}{4}$ des grandes entreprises (GE) sont fortement endettées, tandis que seulement 33,8 pour cent des PME le sont. Quand on passe du secteur primaire au secteur tertiaire, la proportion des entreprises fortement endettées s'accroît, passant ainsi de 25 pour cent à 40 pour cent et 42 pour cent ; toutefois ce lien n'est pas significatif au sens du test de Khi^2 effectué au seuil de 5 pour cent.

Partant des statistiques descriptives sur le profil géant des entreprises de l'échantillon et pour ce qui est du comportement des dirigeants au sein de l'entreprise que nous avons qualifié d'organisationnel, les statistiques mises au point montrent que presque toutes les entreprises sont concernées, mais à des degrés différents.

Revenant aux comportements des dirigeants avec leur environnement sociétal que nous avons qualifiés de relationnels, les statistiques mises au point ont permis d'observer qu'actuellement 62 pour cent des entreprises ayant obtenu les crédits bancaires admettent avoir tiré profit des avantages de leur environnement social pour favoriser l'obtention des financements bancaires ; en outre ce fait varie en fonction de la typologie des entreprises : par exemple, près de 70 pour cent des entreprises « jeunes » recourent à un réseautage pour se financer ; alors que chez les entreprises déjà bien implantées, seules 29,4 pour cent de celles-ci comptent sur leur capital social. En fonction du statut juridique, 72 pour cent des EI ont recours à des relations particulières pour obtenir le financement bancaire ; alors que chez les SA et les SARL, 20 pour cent et 22 pour cent seulement recourent aux personnes intermédiaires dans le cadre de leur financement bancaire. Une minorité seulement, soit $\frac{1}{4}$ des GE ont recours aux réseaux pour être financés, alors que chez les PME, pratiquement dans 70 pour cent des cas, on compte sur son environnement sociétal pour obtenir du financement.

Concernant les dimensions de ces comportements, l'analyse factorielle des composantes multiples nous a permis de les agréger en un seul axe sur la base des tests de khi-deux réalisés deux à deux entre les items de mesure des variables, pour chacun des comportements étudiés. Autrement dit, l'ensemble des items de mesure de chacune des variables étudiées représente une bonne qualité de l'information.

Pour ce qui est du comportement d'attachement du dirigeant à la confidentialité des informations de l'entreprise, les statistiques indiquent que 63,5 pour cent des dirigeants sont sensibles quant à la publication des informations sur leur entreprise. Par ailleurs, les résultats du Khi-deux

indiquent que le niveau d'endettement bancaire des entreprises est lié de façon très significative à presque tous les items mobilisés. Quant au comportement d'attachement du dirigeant à l'indépendance de l'entreprise, les statistiques indiquent que 71,3 pour cent des dirigeants accordent du prix à l'autonomie de leur entreprise et au refus d'un contrôle extérieur. Par ailleurs, les résultats du Khi-deux indiquent également que le niveau d'endettement bancaire des entreprises est lié de façon très significative à l'ensemble des items mobilisés pour mesurer l'attachement à l'indépendance. Concernant l'incertitude de l'environnement perçue par les dirigeants, les statistiques indiquent que 82,7 pour cent des dirigeants perçoivent l'environnement comme une réalité forte à manager. Cependant les résultats des tests de Khi-deux révèlent que le niveau d'endettement bancaire des entreprises n'est significativement lié à aucun des items mobilisés pour la mesure de ce concept. En rapport avec le capital social du dirigeant, les statistiques indiquent que 52,1 pour cent des dirigeants d'entreprises au Cameroun font confiance au capital social. Aussi, les résultats du Khi-deux indiquent que le niveau d'endettement bancaire des entreprises est lié de façon très significative à presque tous les items mobilisés pour mesurer ce concept.

Venant à l'engagement des dirigeants dans des réseaux sociaux, les statistiques révèlent que seulement 37,9 pour cent des dirigeants attachent du prix à l'intégration, au développement et le suivi de leurs réseaux relationnels. De plus, les résultats du Khi-deux indiquent que le niveau d'endettement bancaire des entreprises n'est pas lié de façon significative à tous les items mobilisés pour mesurer ce concept. Il est cependant lié de façon significative au maintien à long terme de la relation entre l'entreprise et sa banque (Sig = 0,030). Concernant le niveau perçu par le dirigeant de la confiance entre son entreprise et la banque, plus de 80 pour cent des dirigeants pensent que leur banque ne leur fait pas assez confiance. Aussi, les résultats du Khi-deux indiquent que le niveau d'endettement bancaire des entreprises est lié de façon très significative à presque tous les items mobilisés pour mesurer ce concept. Venant enfin à l'existence des liens identitaires entre le dirigeant et son banquier, presque qu'aucune entreprise n'avoue avoir recours à ce type de liens dans ses relations bancaires. Aussi les résultats des tests de Khi-deux révèlent que le niveau d'endettement bancaire des entreprises n'est significativement lié à aucun des items mobilisés pour la mesure de ce concept. À un seuil de signification plus tolérant de 10 pour cent, la proximité culturelle entre le dirigeant et son banquier (Sig = 0,090) serait potentiellement liée au niveau d'endettement bancaire de l'entreprise.

Du point de vue de l'analyse explicative, nous avons réalisé l'examen des facteurs explicatifs de l'obtention du crédit bancaire, qui est appréhendée par le niveau d'endettement bancaire faible ou élevé des entreprises. Ce niveau

d'endettement bancaire est saisi par ses trois dimensions, qui sont : la fréquence ou régularité du crédit, la durée du crédit, le montant ou la concentration du crédit. De façon générale, les premières analyses (régressions logistiques) simples réalisées sur chacune des hypothèses prise isolément ont confirmé les hypothèses une (H1), deux (H2), quatre (H4), cinq (H5) et six (H6) et infirmé l'hypothèse trois (H3) et sept (H7). Ces premiers résultats sont riches d'enseignements : les résultats issus du test des hypothèses H1 et H2 montrent que l'attachement du dirigeant à la confidentialité des informations (H1) et son attachement à l'indépendance de son entreprise (H2) influencent négativement l'obtention du crédit bancaire. Ces comportements semblent être une particularité du Cameroun. Ils corroborent les conclusions de plusieurs études (Duchénaut 1995 ; Colot & Croquet 2005 ; Faber 2001) sur les dirigeants des PME, mettant en évidence l'importance primordiale qu'attachent les dirigeants à leur autonomie ; ainsi que ceux de nombreux auteurs à savoir : Pilverdier-Latreyte (1997), Guimard (1995), Yosha (1975), Mhedi (2007), Jaquillat (1994), Fadil (2005), Basly (2005), Colot et Croquet (2007), Myers et Majluf (1984). En effet, comme le concluent Hytinen et Vananen (2006), la distorsion entre l'information dont disposent les dirigeants et celle qu'ils mettent à la disposition de la banque a des conséquences sur la décision de financer et l'appréciation du niveau de risque, et donc sur l'obtention du crédit bancaire. Les résultats issus du test des hypothèses H3 et H7 ne révèlent aucune liaison potentielle entre les variables en cause. En effet l'incertitude perçue de l'environnement par le dirigeant (H3) ainsi que l'existence de liens identitaires entre le dirigeant et le banquier (H7) n'affectent en rien le niveau d'endettement bancaire des entreprises.

Il est bien vrai que ces conclusions vont à l'encontre des travaux de certains auteurs tels que Ettinger (1994) qui soutient l'existence d'un lien entre l'incertitude perçue de l'environnement et l'obtention de crédits bancaires, et ceux des travaux des auteurs comme Gegendre et Force (1994), Mutabazi (2001), Kamdem (2000), Diagne (2004), Kamdem et Fouda Ongodo (2007), qui ont tenté d'expliquer de nombreux domaines de la vie sociale et de l'économie par l'influence des facteurs de l'environnement externe, parmi lesquels les variables culturelles. Dans le même sens que ces auteurs précédents, les tenants des approches culturelles (Granovetter 1973 ; Bonacich 1973 ; Bollinger & Hofstede 1987 ; Portes & Bach 1985 ; Waldinger 1984, 1985 ; Tribou, 1995 ; Warnier 1993 ; Weber 2000), sans occulter les facteurs économiques, considèrent les valeurs culturelles comme aptes à influencer la vie de l'entreprise en général. Les résultats issus du test de l'hypothèse H4, H5 et H6 indiquent que le capital social (H4), l'engagement du dirigeant dans les réseaux sociaux (H5) ainsi que la confiance (H6) perçue entre le dirigeant et le banquier ont un effet positif sur le niveau d'endettement bancaire des entreprises. Ces résultats rejoignent les

travaux de Wamba (2013), Feudjo et Tchankam (2013), Kamdem (2002), Lehmann et Neuberger (2001), Tyler, et al. (2002), Guiso, et al. (2004), Wei-Ping et Choi (2004), Bjornskov (2006), Granovetter (1973), Baker (1990), Bourdieu (1980,1986), Coleman (1988,1990), Levi-Tadjine, et al. (2004). Brenner, et al. (1990), Warnier (1995), Burt (1992), Coleman (1988), Joffre et Koenig (1992), Dussuc et Geindre (2000) pour qui l'environnement relationnel du dirigeant est considéré comme une variable déterminante dans l'obtention du crédit bancaire.

De façon générale, nous pouvons dire que notre modèle global d'obtention des crédits bancaire par les dirigeants d'entreprises au Cameroun se trouve validé par les données de notre échantillon d'étude.

Conclusion

Cette recherche est partie d'un double constat. D'une part, de nombreuses entreprises rencontrent d'énormes difficultés dans l'obtention du financement bancaire et d'autre part, les banques qui sont pourtant surliquides refusent de faire confiance aux entreprises locales et de financer leur activité et leur croissance.

Voulant connaître les pesanteurs qui effritent cette confiance et plombent le financement des entreprises, des rapports (BEAC, 2009, COBAC, 2011 ; JICA) ainsi que les résultats de travaux spécialisés sur le sujet ont été consultés. Une lecture globale de ces résultats a révélé qu'en moyenne 20 pour cent des dirigeants d'entreprises ayant demandé un crédit ont pu en bénéficier. Les rapports économiques publiés par *Le Financier d'Afrique* (2015) ont confirmé ces faits. Plus intéressant encore, ce rapport a montré que ces faits ne sont pas propres au Cameroun puisque les cinq autres pays de la zone CEMAC vivent ce même phénomène.

Partant de ces constats, nous avons entrepris une étude exploratoire auprès d'un échantillon de six entreprises opérant dans le secteur privé au Cameroun pour comprendre les facteurs qui ont milité en faveur du financement bancaire pour ceux des dirigeants d'entreprises au Cameroun l'ayant effectivement obtenu. Les résultats de cette étude montrent globalement que le capital social du dirigeant, son engagement dans les réseaux sociaux, la confiance entre le dirigeant et le banquier, la transparence dans la gestion et la bonne gouvernance de l'entreprise sont des facteurs ayant favorisé cette obtention du crédit auprès des banques.

L'objectif principal de notre recherche a été de mettre en relief les principaux déterminants du niveau d'endettement des entreprises au Cameroun et l'incidence de certains éléments qui contribuent à l'obtention

de crédits bancaires. Il s'est décomposé en trois objectifs spécifiques : décrire, expliquer et prédire le niveau d'endettement bancaire des entreprises au Cameroun, à la lumière des comportements des dirigeants d'entreprises camerounaises :

- décrire les différents types de crédits obtenus par les dirigeants d'entreprises au Cameroun, lire le niveau d'endettement bancaire des entreprises au Cameroun, décrire les techniques ou stratégies utilisées par ceux des dirigeants d'entreprises ayant obtenu ces crédits bancaires.
- tenter d'expliquer au regard des comportements de leur dirigeant, pourquoi certaines entreprises parviennent à obtenir du crédit auprès des banques tandis que d'autres pas.
- formuler des recommandations opératoires aux dirigeants qui cherchent à lever des fonds sur le marché bancaire, afin d'ajuster leur comportement aux attentes des banques.

Revenant dans son domaine d'étude, l'inventaire des travaux antérieurs sur la problématique du financement en général et du financement bancaire en particulier a mis en relief les pesanteurs d'ordre économiques qui expliquent la réticence des banques à financer les entreprises, plus que les facteurs qui, maîtrisés par les dirigeants, amèneraient les banques à leur faire confiance et à leur octroyer le crédit. Retournant sur notre terrain d'investigation, nous nous sommes rendu compte que le champ de recherche sur les facteurs explicatifs du niveau d'endettement bancaire des entreprises était encore bien vierge.

Fort de ces faits, nous avons interrogé ce qui, dans un contexte socio-économique singulier comme celui du Cameroun, peut expliquer que certaines entreprises parviennent à se faire financer et d'autres pas. Autrement dit, il s'est agi, dans ce travail, de déterminer les leviers activés par ceux des dirigeants de PME ayant obtenu du crédit auprès de leurs banques. Partant de cette problématique, nous avons cherché à savoir quels étaient les types de crédits obtenus par ces dirigeants d'entreprises au Cameroun, la proportion de ces crédits par rapport aux fonds propres de leur entreprise, les techniques ou les stratégies mises en place par les dirigeants d'entreprises au travers de leurs comportements pour obtenir ces crédits et si ces comportements divergeaient ou non en fonction du type de crédit obtenu. Nous avons fixé trois objectifs spécifiques (descriptif – explicatif – prescriptif) émanant de l'objectif général, qui vise à mettre en relief, dans le contexte du Cameroun, les principaux déterminants du niveau d'endettement des entreprises au Cameroun et l'incidence de certains comportements dont la maîtrise par les dirigeants de ces entreprises contribue à l'obtention de ces crédits bancaires.

Au niveau descriptif, cette recherche visait à :

- décrire les différents types de crédits obtenus par les dirigeants d'entreprises au Cameroun,
- lire le niveau d'endettement bancaire des entreprises au Cameroun,
- présenter la proportion de chacun de ces types de crédits dans le total des dettes des entreprises au Cameroun,
- décrire les techniques ou stratégies utilisées par ceux des dirigeants d'entreprises ayant obtenu ces crédits bancaires.

Au niveau explicatif, cette recherche tentait d'expliquer, au regard des comportements de leur dirigeant, pourquoi certaines entreprises parviennent à obtenir du crédit auprès des banques tandis que d'autres pas.

Enfin, à côté du descriptif et de l'explicatif, il a été envisagé au niveau prescriptif que les résultats de cette recherche permettent de formuler des recommandations opératoires aux dirigeants qui cherchent à lever des fonds sur le marché bancaire afin d'ajuster leur comportement aux attentes des banques, ainsi qu'à tout autre acteur direct ou indirect du financement bancaire.

Empruntant aux travaux consacrés sur le financement des entreprises (Modigliani & Miller 1963 ; Stiglitz & Weiss 1981 ; Myers & Majluf 1984 ; Jensen 1986 ; Jensen & Meckling 1976 ; Williamson 1985 ; Akerlof 1998 ; Kremp & Stoss 2001) pour compléter ceux existant sur le comportement des dirigeants (Burt 1992 ; Dussuc & Geindre 2000 ; Granovetter 1973) ceux sur le management des entreprises en Afrique (Kamdem & Fouda Ongodo, 2007 ; Mutabazi 2001 ; Kamdem 2000 ; Diagne 2004 ; Erhardt, et al., 2003 ; Van der Walt & Ingleby 2003 ; etc.), et les leçons tirées de l'étude exploratoire entreprise, nous avons identifié et analysé deux pistes susceptibles d'apporter des réponses provisoires aux questions de recherche et d'atteindre les objectifs de l'étude. Elles sont d'ordre organisationnel et relationnel.

Pour apporter des réponses adéquates aux questions de recherche et atteindre les objectifs de l'étude, nous avons mobilisé plusieurs littératures, notamment, la théorie de l'agence (Berle & Means 1932 ; Jensen & Meckling 1976), de la dépendance envers les ressources (Pfeffer 1972 ; Pfeffer & Salancik 1978), des coûts de transaction (Coase 1937 ; Williamson 1975), des parties prenantes (Freeman 1984 ; Mitchell, Agle & Wood 1997), des droits de propriété (Alchian & Demsetz 1972 ; Furubotn & Pejovich 1972), du capital humain (Becker 1964), du capital social, des réseaux sociaux. La relecture globale et transversale de cette littérature nous a permis de préciser davantage l'idée générale de cette recherche et les propositions qui en sont issues. L'idée soutenue est que, outre les caractéristiques de l'entreprise et les facteurs économiques et financiers, l'obtention par les dirigeants d'entreprises au Cameroun du crédit bancaire est aussi influencée par le comportement des dirigeants et leur environnement sociétal.

Les résultats des analyses théoriques laissent présager que ce sont les facteurs non économiques qui détermineraient la propension des dirigeants d'entreprises à obtenir des crédits auprès des banques au Cameroun, et qui expliqueraient le niveau d'endettement bancaire des entreprises. Cette hypothèse générale a fait émerger sept hypothèses spécifiques de recherche.

D'une manière générale, il se dégage trois idées qui constituent le socle de notre argumentation.

- la première est la typologie des comportements du dirigeant selon deux catégories : le comportement organisationnel d'attachement sentimental à la propriété de l'entreprise (dans lequel on retrouve l'attachement à la confidentialité et à l'indépendance, et l'incertitude perçue de l'environnement direct) et le comportement sociétal du dirigeant (dans lequel on retrouve le capital social du dirigeant, le réseautage, la confiance et les liens identitaires de proximité).
- la deuxième est que cinq facteurs sur les sept mobilisés dans l'explication de l'obtention du crédit bancaire au Cameroun se sont avérés effectivement liés au niveau d'endettement bancaire du dirigeant : il s'agit de la confidentialité des informations, de l'indépendance, du capital social, du réseautage et de la confiance. Or, une fois les sept facteurs mis ensemble dans un même modèle de régression logistique, seuls trois d'entre eux permettent d'expliquer et de prédire un niveau d'endettement bancaire élevé : il s'agit de l'attachement à l'indépendance, des réseaux et de la confiance.
- enfin, la troisième idée qui se dégage de ce travail est que le comportement organisationnel d'attachement sentimental du dirigeant à la propriété de l'entreprise et à la confidentialité des informations est négativement lié au niveau d'endettement bancaire et donc de nature à freiner voire à empêcher l'obtention par ce dernier du crédit bancaire. Tandis que les comportements dits sociétaux sont positivement liés au niveau d'endettement bancaire et constituent en eux-mêmes des leviers à actionner par le dirigeant pour favoriser l'obtention du crédit bancaire.

Par conséquent, il serait important pour les dirigeants d'entreprises de promouvoir les facteurs sociaux et relationnels pour que leurs entreprises arrivent à mettre en œuvre des montages organisationnels plus proches des attentes des banques. Ces montages organisationnels constituant des incitations internes à nouer les alliances et notamment les réseaux comme moyens de renforcement de leur niveau d'endettement bancaire.

Ce travail présente également des limites. Ces limites peuvent être présentées sous trois angles : théorique, méthodologique et chronologique.

Sur le plan théorique, la première limite puise sa source dans l'aspect qualitatif de la recherche. L'observation et l'analyse des variables psychométriques ne sont pas une activité très aisée. Ensuite, le caractère sensible de certaines notions telles que les liens identitaires qui font appel aux notions délicates telles que la religion et l'ethnicité. Nous avons également pu identifier deux principales limites d'ordre méthodologique : la première est le biais lié à l'administration du questionnaire en ligne. En effet, on ne sait pas toujours qui a réellement répondu au questionnaire, et on ne peut non plus facilement entrer dans la psychologie du répondant pour juger de la qualité de ses réponses à travers les attitudes visuelles. La deuxième limite méthodologique trouve sa source dans l'aspect qualitatif de la recherche, précisément dans l'approche utilisée pour contourner la sensibilité de certaines variables explicatives. L'on a pu dans ces cas précis détecter quelques biais dans les réponses données par les répondants. Ceci pourrait se justifier par l'échantillon choisi en lui-même, le fait que le répondant peut ne pas trouver d'intérêt véritable dans la variable faisant l'objet de la mesure, le caractère subjectif de ces concepts, le difficile aval du répondant quant à l'influence possible de ces variables sur ses choix ou comportements financiers, le risque de vulnérabilité si jamais l'idée est admise, le désir de montrer une certaine image de soi (ce qui pourrait entraîner à certains moments des réponses calculées ou réfléchies, ou encore augmenter le taux de non-réponses à ce type de question). À ce moment, il aurait fallu entrer quelque peu dans la psychologie du répondant. Enfin, limite chronologique, l'étude en l'état actuel devrait permettre de cerner davantage l'impact de l'environnement social et économique dans les rapports entre les PME et les institutions bancaires. Parce que la conjoncture économique du moment peut avoir dans ces rapports une grande influence. On pourra donc dans de prochaines études prendre en compte l'évolution chronologique, parce que les comportements des acteurs économiques, quelle que soit leur qualité, peuvent être motivés dans le temps par des événements ou circonstances extérieurs aux stricts rapports bilatéraux.

Notes

1. Banque des États d'Afrique Centrale.
2. Commission bancaire pour l'Afrique Centrale.
3. Agence japonaise de coopération internationale.
4. Cette étude a été faite sur la période allant de février à juin 2014. Elle visait à identifier du point de vue de ces dirigeants les facteurs qui ont été mis en avant pour faciliter l'obtention du financement auprès des banques. Les informations obtenues de ces dirigeants ont été confrontées à celles recueillies au préalable auprès de certaines banques (Afriland First Bank, Ecobank) et relatives à leurs attentes vis-à-vis des dirigeants dans le cadre de l'octroi de crédit.

5. À la différence de la société occidentale marquée par l'individualisme et les principes rationnels, en Afrique, la vertu collective, communautaire, affective et morale anime la vie en société.
6. La pratique des tontines est essentielle au Cameroun et draine des sommes colossales, contrairement à d'autres pays africains où elle reste marginale (Hernandez 1997).
7. Modèle de Modigliani et Miller (1953).
8. Trade Off Theory.
9. PAS = Programme d'ajustement structurel.
10. Centre de recherche en économie et sondages.
11. ONECCA : Ordre national des experts comptables du Cameroun.
12. En présence d'asymétrie informationnelle, les entreprises établiraient leurs choix de financement selon la hiérarchie suivante : autofinancement – endettement – émission d'actions. Pour ces auteurs, il n'existerait aucun ratio optimal d'endettement. La détermination de la structure financière des entreprises résulterait avant tout des risques que les dirigeants acceptent de courir. Les entreprises choisiraient dès lors de financer leur déficit de financement par l'émission de dettes plutôt que par émission de fonds propres.
13. Cet isolement est lié au type de propriété individuelle qui caractérise ce type d'entreprise.
14. Les enquêtes se limitent aux entreprises localisées dans les villes de Douala et Yaoundé.

Références

- Arrow, K. J., 1974, « *Les limites de l'organisation* », Paris : PUF.
- Aerts, J. J., Cogneau Denis, Herrera, Javier, Monchy, G. de, Roubaud, François, 2000, *L'économie camerounaise : un espoir évanoui*, Paris, Karthala.
- Baker, W., 1990, « Market Network and Corporate Behavior », *American Journal of Sociology*, n° 96, 589-625.
- Belletante, B. & Paraque, B., 1998, « Accès aux marchés financiers et performance des entreprises industrielles », communication de la 43^e conférence mondiale de l'International Council of Small Business, Singapour, p. 12
- Bourdieu, J. & Collin-Sedillot, B., 1993, « Structure du capital et coûts d'information : le cas des entreprises françaises à la fin des années 1980 », *Économie et statistique*, n° 267-268, 87-100.
- Bourdieu, P., 1980, « Le capital social : notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 3, 2-3.
- Brenner, G. A., Fouda H. & Toulouse J.-M., 1990, « Les tontines et la création d'entreprises au Cameroun », in J. Libbey Eurutext (Éd), *L'entrepreneuriat francophone*, Aupelf-Uref, Paris, p. 97-105.
- Burt, R. S., 2000, « The Network Structure of Social Capital », *Research in Organizational Behavior*, vol 22, p. 345-423.
- Burt, R. S., 1995, « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, vol. 36, n° 4, p. 599-628.

- Burt, R. S., 1992, *Structural Holes : The Social Structure of Competition*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Burt, R. S., 1997, « The Contingent Value of Social Capital », *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, p. 339-365.
- Carpentier, C. & Suret J. M., 2000, « Pratique et théorie du financement : le cas de la France », *Finance*, n° 21, p. 3-34.
- Chollet, B., 2004, « L'analyse des réseaux sociaux : quelles implications pour le champ des entrepreneurs », 6^e Congrès international francophone sur la PME. Octobre 2002 – Hec – Montréal, p. 3-19.
- Coleman, J.-S., 1988, « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, vol. 94, Supplement : Organizations and Institutions : Sociological and Economic Approaches to the Analysis of the Social Structure, p. 95-120.
- Coleman, J.-S., 1990, « *Foundation of Social Theory* », Cambridge: MA, Harvard University Press.
- Diagne B. I., 2004, *L'ajustement culturel des entreprises africaines*, [Http://Fr.Allafrica.Com/Stories/200401290619.Html](http://Fr.Allafrica.Com/Stories/200401290619.Html)
- Diakite, B., 2004, *Facteurs socioculturels et création d'entreprise en guinée : étude exploratoire des ethnies peule et soussou*, Thèse de doctorat, faculté des sciences de l'administration, université Laval, Québec, p. 387.
- Diamond, D. W., 1984, « Financial Intermediation and Delegated Monitoring », *in Review of Economic Studies*, vol 51, n° 2, p. 393-414.
- Djongue, G., 2012, « Qualité perçue de l'information comptable en matière de prise de décision de prêts bancaires dans le contexte camerounais », p. 176-197.
- Djongue, G., 2008, « Opacités de la gouvernance et entraves à l'audit légal », *Revue du financier*, n° 173-174, p. 72-89.
- Douzounet, M. & Yogo, U. T., 2013, « Capital social et survie des entreprises au Cameroun », *Revue africaine des sciences économiques et de gestion*, vol. XIX, n° 1-2, p. 82-109.
- Drobetz, W. & Fix, R., 2005, « What Are the Determinants of the Capital Structure ? Some Evidence for Switzerland », *Working Paper 4-03, University of Basel*.
- Ferrary, M., 2003, « Trust and Social Capital in the Regulation of Lending Activities », *Journal of Socioeconomics*, vol. 31, p. 673-699.
- Feudjo, J. R. & Tchankam, J. P., 2012, « Les déterminants de la structure financière : comment expliquer le paradoxe de l'insolvabilité et de l'endettement des PMI au Cameroun ? », *Revue Internationale PME*, vol. 2.
- Fopoussi, J., 2004, « Capital social et performance : une approche basée sur le fonctionnement d'une économie informelle », *Lameta Working Paper*, N° 2004-08.
- Forte, M., Hoffman, J. J., Lamont, B. T. & Brocman, E. N., 2000, « Organisational Form and Environment : An Analysis of Between-Form and Within-Form Response to Environment Changes », *Strategic Management Journal*, vol. 21, n° 7, p. 753-773.
- Fukuyama, F., 1997, *La confiance et la puissance. Vertus sociales et prospérité économique*. Traduction de *Trust and the Social Virtues and the Creation of Prosperity* par Dauzat, P. E., 1995, Paris : Plon.

- Fukuyama, F., 1995, « *Trust : the Social Values and the Creation of Prosperity* », New York: The Free Press.
- Gaud, Ph. & Jani, E., 2002, « Déterminants et dynamique de la structure de capital des entreprises suisses : une étude empirique », *Cahiers de recherche - HEC Genève*, n° 12, p. 1-32.
- Geindre S., 2000, « Confiance et pratique de réseaux », École supérieure des affaires, laboratoire du Cerag.
- Geindre, S., 1998, « L'économie des conventions comme fondement théorique des réseaux de PME », 4^e Congrès international francophone sur les PME, Nancy-Metz, 22 au 24 octobre.
- Granovetter, M., 1994, *Getting A Job : A Study of Contacts and Careers*, Cambridge: Harvard University Press.
- Granovetter, M., 1985, « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, p. 481-510.
- Granovetter, M., 1973, « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, vol. 78, n° 6, p. 1360-1 380.
- Hafsi, T., Siagh, L. & Diallo, A. O., 2007, « Environnement intense et choix stratégiques : le cas des banques islamiques », *Revue française de gestion*, n° 130, p. 52-67.
- Hofstede, G., 1987, « Relativité culturelle des pratiques et théories de l'organisation », *Revue française de gestion*, n° 64, p. 10-21.
- Hofstede, G., 1983, « The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories », *Journal of International Business Studies*, vol. 14, n° 2, p. 75-89.
- Jacobs, J., 1965, *The Death and Life of Great America Cities*, London: Penguin Books.
- Jensen, M. C & Meckling, W., 1976, « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, N° 4, p. 305-360.
- Jensen, M.C., 1986, « Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers », *American Economic Review*, vol. 76, p. 323-329.
- Julien, P. A., Anderambelason, E. & Ramangalahy, C., 2004, « Networks, Weak Signals and Technological Innovations among SMES in the Land-Bases Transportation Equipment Sector », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 16, n° 4, p. 251-269.
- Kamdem, E., 2002, *Management et interculturalité en Afrique : expérience camerounaise*, Paris : L'Harmattan.
- Kamdem, E. & Fouda Ongodo, M., 2004, *Faits et méfaits de l'ethnicité dans les pratiques managériales au Cameroun*, Actes du colloque international organisé par la Cidegef et le Cemadimo, Beyrouth, Liban.
- Karpik, L., 1989, « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, 30, 2, p. 187-210.
- Kenmegni, Noumigue, Guy Roland 2012, Analyse des différences et similitudes des structures financières des petites entreprises et moyennes entreprises au Cameroun, Université de Yaoundé II Yaoundé, Cameroun, Rapport de recherche du FR-CIEA 41/12.

- Knack, S. & Keefer, P., 1997, « Does Social Capital Have An Economic Impact ? A Cross-Country Investigation », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, p. 1252-1 288.
- Kombou, L. & Feudjo, J. R., 2007, « Les déterminants de la rentabilité : une étude appliquée aux valeurs culturelles ambiantes dans les industries manufacturières au Cameroun », *Revue des sciences de gestion*, n° 228, p. 45-56.
- Kremp, E. & Stoss, E., 2001, « L'endettement des entreprises industrielles françaises et allemandes : des évolutions distinctes malgré des déterminants proches », *Économie et statistique*, n° 341-342, p. 153-172.
- Kremp, E., Stoss, E. & Gerdesmeier, D., 1999, « Estimation d'une fonction d'endettement : résultats à partir de panels d'entreprises françaises et allemandes », dans *Modes de financement des entreprises françaises et allemandes*, projet de recherche commun de la Deutsche Bundesbank et de la Banque de France, p. 123-163.
- Nguena, Christian Lambert, 2013, *Le financement des PME au Cameroun dans un contexte de crise financière*, Centre d'études et de recherche en économie et gestion université de Yaoundé II Yaoundé, Cameroun, Rapport de recherche du FR-CIEA 52/13.
- Landa, J. T., 1993, « Culture et activité entrepreneuriale dans les pays en développement, le réseau ethnique, organisation économique », *Esprit d'entreprendre, cultures et sociétés*, Brigitte Berger *et al*, Nouveaux Horizons.
- Lehmann, E. & Neuberger, D., 2001, « Do Lending Relationship Matter ? Evidence from Bank Survey Data in Germany », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 45, p. 339-359.
- Leland, H. & Pyle, D., 1977, « Informational Assymetries, Financial Structure and Financial Intermediation », *Journal of Finance*, n° 4.
- Lelart, M., 1990, « Les circuits parallèles de financement : état de la question », dans Henault, G. & M'Rabet, R., *L'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, Paris, Aupelf-Uref, John Libbey, p. 45-63
- Loury, G., 1998, « Discrimination in the Post-Civil Rights Era : Beyond Market Interactions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n° 2, p. 117-126.
- Loury, G., 1979, *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*, in P. A. Wallace & A. M. Lamonde (Eds), *Women Minorities and Employment Discrimination*, vol. 14, p. 149-170.
- Modigliani, F. & Miller, M., 1963, « Corporate Income Taxes and the Cost of Capital : A Correction », *American Economic Review*, vol. 53, n° 3, p. 433-443.
- Modigliani, F. & Miller, M., 1958, « The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment », *American Economic Review*, vol. 58, n° 3, p. 261-297.
- Mutabazi, E., 2001, « Multiculturalisme et gouvernement des sociétés africaines », *Sociologies pratiques*, n° 5, p. 95-118.
- Myers, S., 1977, « Determinants of Corporate Borrowing », *Journal of Financial Economics*, vol. 5, n° 2, p. 147-175.
- Myers, S. & Majluf, N., 1984, « Corporate Financing and Investment Decision When Firm Have Information That Investor Do Not Have », *Journal of Financial Economics*.

- Myers, S. & Majluf, N., 1984, « Corporate Financing and Investment Decision when Firms Have Information that Investors Do Not Have », *Journal of Financial Economics*, vol. 13, n° 2, p. 187-221.
- Nahapiet, J. & Ghoshal, S., 1998, « Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage », *Academy of Management Review*, vol. 23, p. 242-266.
- Ndjanyou, L., 2001, « Risque, l'incertitude et le financement bancaire de la PME camerounaise : l'exigence d'une analyse spécifique du risque », Ndjanyou@cm.refer.org, Ceraf, février 2001.
- Ngoa, Tabi H. & Niyonsaba, Edson, 2013, « Accès au crédit bancaire et survie des PME camerounaises : le rôle du capital social », *Revue africaine des sciences économiques et de gestion*, vol. XIX, n° 1-2, p. 111-135.
- Ngoa, Tabi H., Ongono, P. & Kouty, M., 2013, « capital social et création d'entreprises au Cameroun », *Revue africaine des sciences économiques et de gestion*, vol. Xix, n° 1-2, p. 5-24.
- Nelly, Adeline Ngono, 2007, Intermédiation bancaire et croissance économique au Cameroun, (Télécharger le fichier original), Université De Ngaoundéré, Maîtrise en économie monétaire et bancaire.
- Ouedraogo, A., 2007, « Contingence et stratégie : l'exemple des entreprises en Afrique », *Gestion 2000*, vol. 24, n° 1, p. 121-140.
- Pfeffer, J. & Salancik, G. R., 1978, « The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective », *Journal of Finance*, p. 110-121.
- Pilverdier-Latrete, 1997, « Introduction en Bourse », Encyclopédie des marchés financiers, Tome I, Economica, p. 704-716.
- Putnam, R. D., 1995, « Bowling Alone : America's Declining Social Capital », *Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1, p. 65-78.
- Putnam, R. D., 1995, « Bowling Alone: America's Declining Social Capital », in *Journal of Democracy*, n° 1, vol. 6, p. 65-78.
- Putnam, R. D., 1993, « The Prosperous Community. Social Capital and Public Life », *The American Prospect*, vol. 4, n° 13, p. 27-40.
- Putnam, R. D., 1993, « *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy* », Princeton, Princeton University Press.
- Putnam, R. D., 1986, « Bowling Alone : America's Declining Social Capital », *Journal of Democracy*, p. 65-78.
- Rajan, R. & Zingales, L., 1998, « Financial Dependence and Growth », *American Economics Review*, 88, p. 559-586.
- Rajan, R. & Zingales, L., 1995, « What Do We Know About Capital Structure ? Some Evidence From International Data », *The Journal of Finance*, vol. 50, n° 6, p. 1421-1 460.
- Rajan, R. G., 1992, « Insiders and Outsiders : The Choice Between Informed and Arm's Length Debt », *The Journal of Finance*, vol. 47, n° 4, p. 1367-1 400.
- Redis, J., 2004, « Les déterminants internes de la structure financière des sociétés françaises cotées : une investigation empirique sur la période 1969-1993 », *Revue des sciences de gestion, direction et gestion*, n° 210, p. 105-122.

- Redis, J. & Sahut, J. M., 2013, « Entrepreneuriat répété, capital organisationnel et accès au financement par capital-risque », *Gestion 2000*, n° 4, p. 85-106.
- Venkatraman, N. & Prescott, J. E., 1990, « Environment Strategic Coalignment : An Empirical Test of its Performance Implications », *Strategic Management Journal*, vol. 11, n° 3, p. 1-23.
- Tchamba, G. W., 2011, Problématique de financement bancaire de l'économie : expérience du Congo Brazzaville *Revue congolaise de gestion 2011/1*, p. 63-84.
- Wamba, H., 2003, « Capital Social & Accès Des PME Africaines Au Crédit Bancaire : Le Cas Du Cameroun », *Revue des sciences de gestion*, n° 259-260, p. 53-65.
- Wanda, R., 2001, « Structure financière et performance des entreprises dans un contexte sans marché financier : le cas du Cameroun ».
- Wanda, R., 2007, « Risques, comportement bancaire et déterminants de la surliquidité », *Revue des sciences de gestion*, n° 203, p. 94.
- Warnier, J. P., 1995, *L'esprit d'entreprise au Cameroun*, Yaoundé : Karthala.
- Williamson, O. E., 1993, « Calculativeness, Trust and Economic Organization », *The Journal of Law and Economy*, vol. 36, n° 1, p. 453-486.
- Williamson, O. E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism : Firms, Markets and Relational Contracting*, The Free Press, A Division of Macmillan, Inc. Traduit en Français en 1994, *Les institutions de l'économie*, Paris : Inter Édition.
- Williamson, O. E., 1975, « Market and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications, A Study in the Economics of Internal Organizations », New York : *The Free Press*.



Les politiques de développement élaborées par la Banque mondiale à l'intention des pays de l'hémisphère sud de 1980 à nos jours : origines, variantes et implications

Aladji Madior Diop*

Résumé

La Banque mondiale a élaboré graduellement au cours des années 1980, 1990 et 2000 ce que ses « experts » considéraient comme un nouveau paradigme de développement à l'intention des pays de l'hémisphère sud. Ce nouveau paradigme a comporté deux générations de réformes. À l'aide des rapports sur le développement dans le monde des trois décennies et des écrits d'éminents penseurs tels que Jean Ziegler, Samir Amin, etc., cet article se propose de revenir sur les principales critiques formulées par les experts de la Banque mondiale à l'intention des politiques de développement qui avaient durant les années 1970. Ainsi expose-t-il les tenants et aboutissants de la première génération des réformes proposées aux États du sud en termes de modèle global de développement et de propositions de réformes sectorielles. Enfin, il analyse la seconde génération des réformes élaborées par la Banque et les politiques sectorielles (le quoi et le comment) recommandées à l'intention des États de l'hémisphère sud. Dès lors, le lien entre ces deux générations de réformes est établi et leur pertinence analysée.

Mots clés : Banque mondiale, Fonds monétaire international (FMI), hémisphère sud, développement, sous-développement, ajustement structurel, pauvreté, décentralisation, bonne gouvernance.

Abstract

In the 1980s, 1990s and 2000s, the World Bank gradually drew up what its “experts” considered as a new development paradigm for countries of

* Enseignant-chercheur, département de développement durable de l'UFR santé et développement durable, Université Alioune Diop, Bambey, Sénégal. Chercheur associé, Groupe interuniversitaire d'études et de recherches sur les sociétés africaines, Université Laval de Québec.
Email : almadiop@yahoo.fr

the Southern hemisphere. This new paradigm included two generations of reforms. Based on the World Development Reports over the three decades and writings of eminent thinkers such as Jean Ziegler, Samir Amin, etc., this article intends to further examine the main criticisms made by the World Bank experts over the development policies prevailing in the 1970s. It thus lays out both ends of the first generation of reforms proposed to southern countries in terms of comprehensive development model and proposals for sectoral reforms. Finally, it analyses the second generation of reforms drawn up by the World Bank and the sectoral policies (the “what” and the “how”) recommended for countries of the Southern hemisphere. Hence, the link is established between these two generations of reforms and their relevance analyzed.

Key Words: World Bank, International Monetary Fund (IMF), Southern hemisphere, Development, Under-development, Structural adjustment, Poverty, Decentralization, Good governance.

Introduction

Depuis la Seconde Guerre mondiale jusqu'à nos jours, la question du développement a occupé une place centrale dans les réflexions de différentes disciplines des sciences sociales. Aussi est-elle au cœur des préoccupations de la plupart des gouvernants, notamment ceux des pays de l'hémisphère sud dont la principale mission, depuis leur accession à l'indépendance, n'est ni plus ni moins que le développement. Déjà, lors de la Conférence de Bandoeng en 1955, certains chefs d'État asiatiques et africains, quoique d'obédiences idéologiques distinctes, avaient fait de la libération politique nouvellement acquise un moyen pour atteindre l'indépendance économique, culturelle et sociale. On assista ainsi à la mise en place des fondements de ce qu'il est convenu de nommer « l'idéologie du développement » (Amin 1989). Ne se situant ni dans le bloc de l'Ouest ni dans celui de l'Est, les dirigeants des pays « non-alignés » élaborèrent leurs propres modèles de développement qui leur furent indispensables pour magnifier leur démarcation vis-à-vis des deux blocs issus de la guerre froide. Il s'est ensuivi une succession de théories véhiculant chacune une stratégie de développement économique reflétant les convictions politiques des leaders de ces pays.

Malgré cette divergence de point de vue, l'objectif commun était de développer les forces productives, de diversifier les productions agricoles et industrielles en assurant à l'État national la direction et le contrôle du processus (Amin 1989:75). L'accent fut alors mis sur l'industrialisation comme levier principal du développement économique et social, de même que sur le renforcement du secteur public. Les instruments de choix politique

étaient la nationalisation des secteurs stratégiques, la planification aussi bien globale que sectorielle, et l'organisation du système bancaire au service de l'industrie (Bikoué 2005). Une telle politique devait permettre de combler le retard accusé face à l'Occident dans le secteur industriel, mais également de réduire les écarts de croissance et de revenus entre le Nord et le Sud. Profitant d'un contexte économique international sur fond de guerre froide plus ou moins favorable, certains pays en voie de développement réaliseront des efforts considérables et verront leurs structures économiques et sociales se transformer. Cependant, des difficultés d'interprétation majeures allaient vite survenir, amenant les dirigeants des pays du Tiers-Monde à changer constamment de stratégies et de politiques de développement. De théorie en théorie et d'échec en échec, l'espoir d'un décollage s'est vite dissipé laissant la place au doute et à la désillusion.

Par ailleurs, les années 1970 ont été marquées par des crises macroéconomiques majeures liées au premier choc pétrolier d'une part et à la baisse des prix des produits exportés par les pays de la périphérie vers le marché mondial, mais également à la crise de la dette, de l'autre. De telles crises allaient saper les structures économiques et sociales des pays du Tiers-Monde. En Afrique subsaharienne, la sécheresse avait déjà fini par mettre sur le chemin de l'exode une bonne partie des ruraux, tandis qu'en Amérique latine, la part de la main-d'œuvre agricole était tombée de 41 pour cent à 37 pour cent du total (Banque mondiale 1979). Cette situation entraînait la mort à petit feu de l'agriculture en Afrique. Du reste, dès octobre 1962, René Dumont (1966) tirait sur la sonnette d'alarme en soutenant dans son ouvrage intitulé *L'Afrique noire est mal partie*, que le spectre de la famine s'était rapproché. À ses yeux, respecter le Tiers-Monde revenait à lui dire la dure vérité, afin qu'il trouve en lui-même l'énergie sans laquelle il ne pourrait conjurer la catastrophe. Et la Banque mondiale (1979:38) de renchérir en soutenant que « ces pays étaient non seulement aux prises avec les problèmes structurels à long terme de la pauvreté générale et avec les obstacles au développement de la production, mais aussi avec une forte inflation, des finances publiques très éprouvées, des balances de paiements déficitaires et une dette extérieure croissante, d'une nature et d'un montant inconnu jusqu'alors ».

C'est dans ce contexte que les institutions financières internationales (IFI) sont intervenues à la fin des années 1970 dans le but de redresser la situation économique délétère des pays de l'hémisphère sud. D'importantes mesures furent prises afin de réduire les déséquilibres macroéconomiques constatés dans ces pays. Dès lors, la logique de l'ajustement structurel s'est imposée avec la gestion de la crise de la dette, tandis que le dogme du respect des

équilibres macroéconomiques prenait le pas sur les théories et stratégies de développement (Azoulay 2002). Cependant, les résultats mitigés, en termes de croissance et de développement humain, allaient amener les experts de la Banque mondiale à changer de stratégie à partir des années 1990 pour intégrer la dimension sociale dans les programmes d'ajustement structurel en mettant les institutions au cœur et au service du développement.

Le présent article se donne pour ambition de présenter les tenants et les aboutissants du nouveau paradigme¹ de développement élaboré à partir des années 1980 par la Banque mondiale à l'intention des pays du Tiers Monde: le néo-libéralisme. Ce faisant, l'efficacité des programmes déployés par les IFI depuis trois décennies sera analysée afin de mesurer leur degré d'implication dans le retard économique et social accusé par la plupart de ces pays. C'est une étude essentiellement documentaire qui se veut multidisciplinaire. Ainsi, référence sera faite à certaines disciplines des sciences sociales telles que la sociologie, la politique, l'économie et la géographie. Au cours de la recherche documentaire, le siège de la Banque mondiale à Washington a été contacté dans le but d'obtenir les rapports sur le développement des décennies 1980, 1990 et 2000 et leur réponse a été positive. Les documents qu'ils ont envoyés, ont été d'un grand apport. Nous ne nous sommes pas seulement limités à cette littérature grise. En effet, plusieurs bibliothèques de Québec et du Sénégal ont été visitées pendant cette période. Par ailleurs, les nouvelles technologies de l'information telles qu'Internet ont été, pour le chercheur, une source importante d'informations.

La première partie de ce travail est consacrée à un bref rappel des différentes stratégies de politique économique qui étaient en vigueur dans la plupart des pays de l'Hémisphère sud et les différentes critiques formulées à leur encontre par la Banque mondiale. La deuxième partie de cet essai est centrée sur l'intervention des institutions de Bretton Woods, notamment sur les principaux axes des générations de réformes élaborées par la Banque mondiale pour relancer les économies du Sud dans les décennies 1980, 1990 et 2000. Elle sera également, pour le chercheur, l'occasion de voir s'il y a rupture ou continuité entre les deux générations de réformes.

Les politiques économiques menées dans les pays de l'hémisphère sud dans les décennies 1950, 1960 et 1970

Au lendemain de leur accession à l'indépendance, la quasi-totalité des pays en voie de développement donna une part prépondérante à la construction de l'État-nation, susceptible de renforcer leur souveraineté nationale et de consolider les liens entre les citoyens. À cet égard, les différents dirigeants de ces pays adoptèrent l'interventionnisme étatique comme principale stratégie

politique et l'industrialisation par substitution des importations comme principale politique économique.

De l'interventionnisme étatique á ...

Sous l'influence des théoriciens de la CEPALC² une part prépondérante sera donnée à l'État dans le processus d'industrialisation qui se mettait en place dans les pays du Tiers-Monde nouvellement indépendants. Cette politique est justifiée par la théorie de la modernisation élaborée par Rostow (1970), mettant l'accent sur le rattrapage, le décollage, le rôle prépondérant de l'investissement, la croissance, etc. C'est dans cette perspective que les États d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie du Sud-est ont investi tous les secteurs d'activité au lendemain de leur indépendance en mettant l'accent sur le développement industriel comme moteur du développement économique et social. Selon Cardoso et Faletto (1978), leur renforcement et leur modernisation semblaient être les moyens nécessaires à l'accomplissement d'une politique de développement effective et efficace.

En Afrique subsaharienne, on a constaté une mainmise de l'État sur le secteur industriel, minier et agricole. Dans ce dernier secteur, des structures régionales de développement rural entièrement prises en charge par les États ont vu le jour. Au Sénégal par exemple, furent créés l'ONCAD³, la SAED⁴, la SONACOS⁵, etc. Toutes ces structures œuvraient pour le développement d'une agriculture résolument tournée vers le marché extérieur. De plus, l'État contrôlait les services sociaux de base tels que l'eau, l'électricité, les transports, l'habitat, les télécommunications, la santé et l'éducation. Les entreprises ou sociétés publiques et parapubliques se sont multipliées et se présentaient comme les principaux pourvoyeurs d'emplois sous le contrôle exclusif de l'État. Cependant, les investissements privés étaient limités ou assujettis à l'autorisation préalable des gouvernants. Partout, il y avait une prééminence de l'État sur l'activité économique et sociale. C'était l'euphorie et les dirigeants ne lésinaient pas sur les moyens pour la réalisation d'œuvres colossales et coûteuses, d'où leur propension à emprunter auprès des bailleurs de fonds pour disposer des capitaux nécessaires au financement du développement industriel.

... l'industrialisation par substitution des importations (ISI)

La stratégie adoptée fut alors celle de l'industrialisation par substitution des importations (ISI). L'ISI sera appliquée en Amérique latine, d'abord dans des pays comme le Brésil, l'Argentine et le Mexique, avant de s'étendre sur la quasi-totalité des pays de l'hémisphère sud anciennement colonisés.

Dans le processus d'ISI, les théoriciens de la CEPALC accordaient une part prépondérante à l'État comme nous l'avons déjà dit. Selon eux, il fallait un État interventionniste, garant de la planification du développement industriel, résolument tourné vers le marché interne et l'élaboration de stratégies susceptibles de maîtriser la détérioration des termes de l'échange. L'État devenait le principal artisan du développement industriel en créant l'infrastructure et le dispositif juridique nécessaires à son expansion. Sous son impulsion, l'accent fut alors mis, en Amérique latine et dans les autres pays du Tiers-Monde, sur l'accumulation capitaliste pour une augmentation du taux d'investissement devant permettre d'implanter l'industrie de biens de capital, d'équipements de base et de biens de consommation (Belluci 2003:4).

Cependant, ce modèle de développement subit un coup de frein dès la fin des années 1960. L'euphorie céda la place au scepticisme et au désespoir. Le taux de croissance économique n'était pas suffisant pour activer les secteurs retardataires de l'économie, car il ne pouvait absorber l'accroissement démographique. Au lieu d'un démarrage, on assista à une stagnation économique générale mettant à nu les problèmes politiques et sociaux. Cela fut à l'origine d'importants emprunts auprès des bailleurs de fonds et autres instituts de financement. La dépendance vis-à-vis de l'exportation de matières premières s'était accrue, de sorte qu'elle ne suffisait même plus à solder le coût des importations, entraînant un déficit notoire dans la balance des paiements (Banque mondiale 1979:105).

Ainsi se produisit un processus de désindustrialisation systématique caractérisé par une baisse des indices de la production manufacturière (Bikoué 2005:4). En moyenne, pour l'Afrique subsaharienne, la part de l'industrie dans le PIB est passée de 18 pour cent en 1965 à 33 pour cent en 1980 pour retomber à moins de 28 pour cent en 1987 (Banque mondiale 1988). Au même moment, le secteur agricole était livré à lui-même, jetant sur la voie de l'exode des milliers de ruraux qui, jusqu'ici, avaient financé et entretenu tous les projets de développement par le paiement de taxes et autres impôts exorbitants. Les États africains avaient raté leur mission en matière de développement. « L'Afrique était en panne », disait René Dumont, et ne comptait plus désormais que sur les financements extérieurs pour sortir de l'impasse.

Plusieurs raisons furent évoquées par les intellectuels et les politiques pour justifier les échecs du modèle et les causes du retard des pays en voie de développement. Certains, comme les tenants de la théorie de la dépendance, pointèrent d'un doigt accusateur la colonisation et le système qui l'avait sous-tendue, à savoir le capitalisme. Tandis que d'autres, notamment les experts de la Banque mondiale, jetaient le discrédit sur le modèle dirigiste

qui avait prévalu pendant de longues années dans les pays en développement et sur les imperfections de leurs marchés. Toutefois, l'essentiel des critiques a porté sur les dysfonctionnements et les incohérences du modèle.

Critiques formulées par la Banque mondiale à l'endroit du modèle de développement lancé dans les pays du Tiers-Monde avant la décennie 1980

Les critiques adressées au modèle de développement lancé et exécuté dans la plupart des pays du Tiers-Monde sont nombreuses et variées. La Banque mondiale n'a pas manqué de souligner les insuffisances des interventions de l'État dans la régulation de l'économie. Un État qui se caractérise surtout en Afrique subsaharienne par son paternalisme, son inefficacité et sa propension à gaspiller les ressources (Banque mondiale 1980). Dans plusieurs Rapports sur le développement de la Banque mondiale des décennies 1980 et 1990, les experts n'ont cessé de jeter l'anathème sur le protectionnisme qui est à l'origine de plusieurs distorsions dans l'économie des pays du Tiers-Monde.

En effet, essentiellement tourné vers l'intérieur, le modèle de l'ISI comportait une protection ouverte et élevée dans tous les pays où il était pratiqué. Or, selon les experts de la Banque mondiale :

« la protection accordée aux industries nationales désavantage fortement les exportations, car elle fait monter le coût des éléments importés qui entrent dans leur fabrication. Dès lors, la protection méprise les avantages comparatifs, en ce sens qu'elle prolonge l'agonie des industries mourantes et freine le développement des nouvelles. Aussi, elle détourne les activités de production vers les activités visant à tirer profit des bénéfices élevés engendrés par la production et aboutit à un gaspillage des ressources » (Banque mondiale 1987:8).

Les experts de la Banque mondiale en arrivent à la conclusion que les économies tournées vers l'intérieur ont eu des résultats nettement moins bons que celles orientées vers l'extérieur. Par ailleurs, ils soulignent que le modèle de l'ISI a été source de rigidités structurelles, en grande partie à cause de l'absence de concurrence, qui est à l'origine de la diminution du taux de croissance. Ce faisant, les situations de monopole étatique ont eu des conséquences négatives sur les économies des pays en voie de développement (*ibid.*:8-11).

De même, la Banque mondiale met l'accent sur les erreurs stratégiques qui sont à la base de la médiocrité des résultats de l'agriculture dans les pays en voie de développement. Effectivement, on a décrié l'insuffisance de la recherche appliquée, l'absence d'un ensemble de techniques agricoles,

l'erreur d'orientation des politiques officielles axées sur la production et la commercialisation, un système de mesures qui défavorisent l'agriculture, particulièrement sous forme de taux de change surévalué, de faibles prix à la production et de subventions de la consommation urbaine, et surtout l'alourdissement des coûts de la modernisation de l'agriculture (Banque mondiale 1980:101–104). À cet effet, les offices de commercialisation⁶ et de vulgarisation apparaissent aux yeux des experts de la Banque mondiale comme de véritables goulots d'étranglement qui ont précipité la mort du secteur agricole dans la plupart des pays africains.

De même, dans son analyse des raisons de l'échec des politiques de développement dans les pays du Tiers-Monde, la Banque mondiale n'a pas manqué de remettre en cause la gestion du secteur parapublic. Gestion caractérisée par un manque de rigueur financière, un excédent de cadres supérieurs, un laxisme dans les règles de recrutement et une insuffisance de gestionnaires compétents et expérimentés.

Par ailleurs, souligne la Banque mondiale (1980), la plupart des entreprises paraétatiques ont souffert de l'absence de ressources d'autofinancement ou de ressources extérieures là où les offices de commercialisation disposaient d'un excédent de liquidité. Malheureusement, ces derniers n'étaient pas suffisamment équipés pour assurer le meilleur usage possible de ces fonds. Enfin, les experts de la Banque mondiale (*ibid.*:36) estiment que l'efficacité de ce secteur a été entravée aussi bien par l'ingérence quotidienne excessive des gouvernements dans les entreprises paraétatiques que par la trop grande liberté qui leur a été laissée de prendre les décisions d'investissement. Pour la Banque mondiale, les secteurs public et parapublic des pays en développement ont été mal gérés et ont constitué de lourdes charges pour l'État.

Tous ces facteurs sont à l'origine de déficits budgétaires élevés qui, à leur tour, ont entraîné des déséquilibres macroéconomiques internes et externes. Ces derniers se sont traduits, sur le plan intérieur, par des taux d'intérêt élevés, une diminution de l'investissement privé et une hausse de l'inflation et, sur le plan extérieur, par un déficit de la balance des opérations courantes, la fuite des capitaux (Banque mondiale 1981), et par voie de conséquence, une augmentation rapide du service de la dette.

La crise de la dette des années 1980

Le modèle de développement choisi par les pays du Tiers-Monde les obligeait constamment à solliciter des emprunts extérieurs pour financer leurs projets de développement. Ces emprunts, qui ont commencé dans la décennie 1960, ont débouché sur une crise de remboursement sans

précédent dès 1982. En outre, le premier choc pétrolier de 1973 et la baisse des prix des matières premières sur le marché mondial avaient contraint les pays en voie de développement à accroître sans cesse leurs emprunts pour résoudre leur problème de déséquilibre fiscal et de balance des paiements (Banque mondiale 1980:74-92). En réalité, c'est la Banque mondiale qui n'a jamais cessé de maintenir la pression sur les pays de la Périphérie afin qu'ils accroissent leur endettement (Toussaint 2002). En effet, la hausse des recettes des pays exportateurs de pétrole a entraîné un gonflement considérable des liquidités internationales. N'ayant pas immédiatement dépensé toutes leurs ressources pétrolières, la plupart de ces pays ont déposé une large proportion de leurs excédents dans les banques européennes et américaines. Une grande partie de ces fonds a atterri sur le marché des euros-devises déjà en pleine expansion. Pour placer leurs surplus de capitaux, ces différentes banques, par le biais de la Banque mondiale, ont prêté, à des taux d'intérêt très bas ou nul, des milliards de pétrodollars aux pays en voie de développement (Banque mondiale 1979:2-15) qui les ont investis « à bien des égards, dans des œuvres colossales et inutiles » (Banque mondiale 1979:15).

La dette publique et privée contractée par ces derniers a quintuplé entre 1971 et 1978 pour atteindre 318 400 millions de dollars en 1978 (*ibid.* 113-115). Cette tendance se maintiendra jusque dans les années 1990 et n'épargnera pas non plus les pays exportateurs de pétrole. La dette de l'Afrique subsaharienne est passée de 84 milliards de dollars à 212 milliards de dollars entre 1980 et 1995. Au même moment, celle de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient passait de 84 à 207 milliards de dollars. L'Amérique latine enregistrait une augmentation du service de sa dette qui passait de 258 milliards de dollars à 562 milliards de dollars entre 1980 et 1994 (Banque mondiale 1994). La dette globale des pays en voie de développement est passée de 658 milliards de dollars en 1980 à près de 1 770 milliards en 1993. Seuls les pays de l'Asie du Sud ont pu maîtriser leur service de la dette. Par ailleurs, si l'Afrique subsaharienne et l'Asie du Sud ont contracté une grosse part de leur dette auprès d'organismes publics et de bailleurs publics, la région de l'Amérique latine et des Caraïbes, quant à elle, a surtout emprunté à des sources privées (Bousquet 2008:17).

Les pays industrialisés étaient également touchés par la récession dans les années 1970 à cause de l'endettement. Pour lutter contre l'inflation, les gouvernements de ces pays adoptèrent des politiques économiques d'inspiration keynésienne. L'arrivée au pouvoir de Margaret Thatcher en Angleterre en 1979 et de Ronald Reagan aux USA en 1980, marque une nouvelle ère dans les relations internationales. Dès leur installation, ils appliquent à grande échelle des politiques d'inspiration néolibérale. Il

s'est ensuivi une augmentation extrêmement forte des taux d'intérêt et d'un raccourcissement de l'échéance des remboursements des emprunts (Toussaint 2000). Cette augmentation aggrava d'abord le service de la dette, car certains pays étaient dans l'incapacité de rembourser les intérêts. Ensuite, elle entraîna une baisse des revenus liés aux exportations des matières premières. Des déséquilibres marqués apparaissaient de plus en plus dans l'économie mondiale. Au même moment, les créanciers commençaient à limiter leurs prêts au pays du Sud, occasionnant ce qu'il est convenu d'appeler la crise internationale de la dette. Le refus du Mexique en 1982 de payer sa dette a failli aboutir à un effondrement du système financier international (loc. cit.). Toute la communauté internationale se mobilisa alors. Plusieurs plans de sortie de crise furent élaborés pour permettre aux pays en développement de faire face à leur problème de solvabilité⁷. Les Institutions de Bretton Woods sous l'impulsion du G7, jouèrent un rôle prépondérant dans la gestion internationale de la dette en prenant des mesures draconiennes tendant à réduire les déséquilibres macro-économiques qui affectent les pays du Tiers Monde. Ainsi, furent déroulés entre 1985 et 1989, le plan Baker qui prévoyait un rééchelonnement de la dette à court terme et le plan Brady qui mit un terme au rééchelonnement de celle-ci en proposant sa réduction. En 1996, fut adoptée l'initiative en faveur des pays pauvres et très endettés (PPTE) visant à abaisser la charge de leur dette à un niveau soutenable. Néanmoins, aucune des actions entreprises ne permis aux pays concernés de sortir de l'engrenage de la dette. En réalité, « l'objectif n'est pas la réduction de la dette mais que les intérêts de la dette continuent à être payés, et de préférence à des taux encore plus élevés » (Amin 2012).

Par ailleurs, il est bon de souligner que l'ensemble des mesures préconisées pour l'allègement de la dette était assujéti à l'adoption et à la mise en œuvre de réformes économiques par les pays débiteurs. C'est dans cette perspective que le concept de « dette illégitime⁸ » va se propager. La Norvège et l'Équateur vont l'utiliser pour s'attaquer à leurs dettes et à leurs créances. Jean Ziegler (2005), quant à lui parlera de « dette odieuse » qu'il faut simplement annuler sans contrepartie ou à défaut auditer. Pour lui, le service de la dette représente le plus puissant moyen de domination du Nord sur le Sud.

Quoi qu'il en soit, les réformes élaborées sous l'égide des Institutions de Bretton Woods constituaient la condition *sine qua non* du traitement de la dette, de même que celle de la poursuite des financements des bailleurs de fonds. Même certains pays donateurs et autres organismes bailleurs de fonds, dans le cadre de la coopération bilatérale et multilatérale, soumettaient leur aide à l'application de ces réformes. Avec ces réformes, un tournant

s'amorce dans les relations internationales de plus en plus marquées par les interventions des Institutions de Bretton Woods. La « main invisible » du marché (Ziegler 2005) s'abattait sur les pays en voie de développement.

L'intervention des Institutions de Bretton Woods

Marqués par le chaos et le désordre qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale, les dirigeants des pays alliés ont voulu prendre les devants en finançant la reconstruction de l'Europe à travers le plan Marshall. Effectivement, ils ont voulu éviter la répétition des erreurs de la Première Guerre mondiale, qui sont à l'origine de plusieurs frustrations, et se mettre à l'abri de dépressions susceptibles de bouleverser le système économique mondial comme en 1929. Dans cet effort de reconstruction et de prévention, la Banque mondiale et le FMI joueront un rôle prépondérant. Ils seront les régulateurs de la nouvelle coopération économique mondiale qui commençait à voir le jour, et qui se fondait essentiellement sur le respect mutuel, le développement des échanges économiques internationaux et le règlement pacifique des conflits.

Dans cette optique, la Banque mondiale et le FMI travaillent de concert, l'un apportant les fonds nécessaires au développement et l'autre veillant au respect des codes de conduite que les États bénéficiaires se sont fixés. Ces deux institutions, qui jusqu'ici avaient financé des infrastructures lourdes et accompagné la construction des États dans les pays industrialisés et dans les pays en voie de développement vont sensiblement changer d'orientation dans les années 1980 pour s'inscrire dans une logique dictée par les mécanismes du marché. Elles vont activement contribuer à l'émergence et à la consolidation de théories et de politiques néolibérales sur l'économie mondiale avec comme finalité « la construction d'un marché mondial unique et homogène » (Azoulay 2002:242).

Du paradigme néolibéral

Le nouveau paradigme néolibéral est principalement, et non exclusivement, défendu par des institutions internationales comme la Banque mondiale et le FMI (Bousquet 2008:25). Ses fondements théoriques immédiats relèvent de l'École de Chicago. Il s'agit ici de présenter les défenseurs et les théoriciens du néolibéralisme.

Les fondements théoriques du néolibéralisme

La gestion de la crise de la dette des années 1980 a abouti à l'élaboration et à l'adoption de ce qu'il est convenu de nommer le « Consensus de Washington⁹ » en 1989. Ce « consensus » va constituer le cadre de référence

sur lequel la Banque mondiale et le FMI vont se fonder pour imposer leur propre modèle de développement aux pays du Sud, notamment ceux de l'Afrique. Au demeurant, un tel modèle de développement est résolument d'inspiration ultralibérale.

Le développement économique des pays de l'Asie du Sud-est, en particulier de la Corée du Sud, va leur servir d'exemple pour construire ce nouveau paradigme de développement. Paradigme dont les fondements théoriques reposent essentiellement sur la libéralisation des échanges internationaux, la régularisation des marchés, le système des prix, la privatisation, la dévaluation des monnaies, la protection de la propriété privée et le désengagement de l'État des secteurs de production, avec comme credo un « moins d'État » pour un « mieux d'État ».

Les inspireurs du nouveau paradigme, longtemps associés à l'Université de Chicago, ont commencé à se faire connaître du grand public dans les années 1970. Les plus en vue, tels Friedrich Hayek et Milton Friedman, feront leurs thèses libérales de certains tenants de la pensée économique classique comme Adams Smith, David Hume et David Ricardo tout en jetant le discrédit sur d'autres comme John Stuart Mill, Bentham, Voltaire et Rousseau. Du reste, Hayek qualifiait ces derniers de faux libéraux. Hayek et Friedman vont pousser jusqu'au paroxysme les conceptions libérales fondées sur le libre marché, la libéralisation des prix, la libre concurrence, le monétarisme et les vertus des avantages comparatifs. Dans le même ordre d'idées, ils combattront toute forme de monopole, de protectionnisme et d'interventionnisme étatique, de même qu'ils rejettent les principes du keynésianisme¹⁰ qu'ils jugent antilibéraux (Lagueux 2004). Un environnement géopolitique marqué par l'avènement au pouvoir de Margaret Thatcher et de Ronald Reagan, mais également par les débuts de l'effondrement de l'empire soviétique avec la débâcle de l'Afghanistan, va permettre aux tenants de l'idéologie néolibérale d'étendre au reste du monde leur vision en matière de développement économique. La Banque mondiale et le FMI vont leur servir alors de relais dans les pays du Sud lourdement endettés et en proie à des déséquilibres macroéconomiques sans précédent, pour appliquer à la lettre leurs idéaux.

Par le biais des Programmes d'ajustement structurel (PAS) qui ont pour objectif de créer un cadre de mesures d'incitation favorable au marché afin d'encourager l'accumulation du capital et une meilleure allocation des ressources (Banque mondiale 1980:65-74), ces deux institutions sont parvenues à déterminer les politiques économiques de la quasi-totalité des pays de l'hémisphère sud, leur imposant de ce fait l'acceptation des recommandations du « Consensus de Washington » comme modèle de développement. Les économies de ces pays devaient donc se réformer en

s'ajustant au système économique mondial pour pouvoir continuer leur existence. Avec les PAS, le Sud s'enfermait inéluctablement dans « la cage d'acier¹⁰ » du capitalisme financier, marqué par la rationalisation des activités économiques au détriment des valeurs humaines.

Les Programmes d'ajustement structurel comme première génération de réformes à l'intention des pays du Sud

Les PAS apparaissent, aux yeux des IFI, comme l'outil le plus efficace sinon le plus approprié pour permettre aux pays en voie de développement de faire face aux problèmes économiques structurels aigus auxquels ils sont confrontés. Un vaste programme de prêts à l'ajustement structurel sera mis en œuvre par la Banque mondiale dès 1980 dans le but d'aider ces pays à réduire l'ampleur de leur déficit de compte courant, à rééquilibrer leur balance de paiement et à restructurer leur économie. L'ajustement structurel comporte deux dimensions fondamentales, à savoir une dimension mondiale et une dimension nationale. À l'échelon mondial, il s'opère par le biais des échanges et des mouvements de capitaux et à l'échelon national par une modification de la structure de la production et de la consommation (Banque mondiale 1980:3).

Le FMI se charge de veiller au respect des modalités de fonctionnement à l'échelon mondial, tandis que la Banque mondiale accorde aux États le financement nécessaire pour mener à bien les réformes au niveau national. Bien que variant d'un pays à l'autre, les PAS renferment des conditionnalités qui apparaissent comme des règles de conduite pour chaque pays et des politiques de réformes sectorielles. La réussite des actions menées, tant au niveau national qu'au niveau international, devrait permettre aux pays du Sud de mieux répondre aux exigences du « marché mondial unifié » (Azoulay 2002:209).

Les conditionnalités des PAS

Ces conditionnalités supposent l'adoption par les pays de certains critères de performance sur lesquels la Banque mondiale se fonde pour poursuivre son aide. Elles renferment des mesures de stabilisation et des mesures structurelles qui reposent essentiellement sur :

- la libéralisation des marchés intérieurs et extérieurs ;
- la promotion de l'investissement privé et de l'esprit d'entreprise ;
- la création d'un cadre juridique pour permettre la libre concurrence ;
- la privatisation des entreprises publiques ;
- la levée des obstacles à la circulation des biens et des capitaux ;

- l'assainissement des finances publiques par la libéralisation financière, la dévaluation monétaire, la déréglementation des prix, la réforme commerciale ;
- le démembrement des banques de développement ;
- le démantèlement des offices de commercialisation et de vulgarisation agricoles ;
- la déflation dans la fonction publique et la flexibilité des salaires ;
- la réduction des dépenses publiques notamment celles allouées à certains secteurs comme la santé, l'éducation et les logements sociaux ;
- la fin de la subvention des denrées de base surtout alimentaires ;
- la réduction du rôle de l'État dans les secteurs de production, etc.

Ces grandes lignes de conditionnalités sont en même temps le soubassement du paradigme néolibéral tel que proposé aux pays du Sud. De même, il leur a été recommandé de les mettre en pratique tout en entreprenant des réformes structurelles dans tous les secteurs de la vie économique et sociale sous le contrôle de la Banque mondiale.

Les réformes sectorielles

Les prêts à l'ajustement structurel étaient entièrement destinés à financer les réformes sectorielles entreprises par les États des pays du Sud. C'est alors que 800 millions de dollars furent mis à la disposition de ces pays en 1981 par la Banque mondiale pour mener à bien ces réformes. Celles-ci devraient rendre les économies plus compétitives, générer et attirer plus de capitaux et accroître les exportations (Banque mondiale 1982). Entamées dès le début de la décennie 1980, les réformes ont, notamment, concerné le secteur agricole, le secteur industriel, le secteur des finances publiques, le domaine social et le domaine commercial. À tous les niveaux, c'était l'ère des nouvelles politiques.

Les *réformes commerciales* constituent l'un des aspects les plus importants des PAS. En effet, c'est par le biais des échanges que les pays du Tiers-Monde peuvent s'insérer dans l'économie mondiale, d'où la nécessité d'une politique macroéconomique stable (Banque mondiale 1981:74-92). La nouvelle politique édictée par la Banque mondiale incite les pays sous ajustement à favoriser des activités d'exportation et de substitution des importations. Dans cette optique, il leur a été demandé de faire disparaître tous les obstacles aux exportations et de remplacer les restrictions quantitatives par des droits de douane, et surtout d'adopter des taux de change plus conformes aux réalités du marché international. En outre, il a été préconisé l'élimination systématique des systèmes de contrôle des prix et la réduction des taxes sur les produits importés. Ainsi, la réforme commerciale combinée à la réforme

des marchés intérieurs peut modifier l'orientation commerciale d'un pays et lui permettre de se doter d'une stratégie tournée vers l'extérieur (Banque mondiale 1987:11).

Le *secteur agricole* a également connu des réformes significatives. Dès 1984, une nouvelle politique agricole est lancée dans la plupart des pays de l'Afrique subsaharienne. Cela s'est traduit par un désengagement de l'État des diverses filières agricoles avec comme principales conséquences la suppression progressive des offices nationaux de commercialisation et de vulgarisation agricoles, de même que la fin des subventions de tout genre. L'État qui, jusqu'ici, fixait les prix des produits agricoles était contraint de tout mettre en œuvre pour une application stricte de la vérité des prix sur les intrants, les prix au producteur et le matériel. Pour un meilleur rendement de l'agriculture, il a été demandé aux États de confier au secteur privé l'approvisionnement des intrants, le transport et la commercialisation des produits.

Dans le *secteur industriel*, une nouvelle politique industrielle est définie par la Banque mondiale. Aussi, un désengagement de l'État de la propriété et de la gestion des entreprises du secteur industriel a-t-il été préconisé, de même qu'une baisse de la protection dont ce dernier a toujours fait l'objet. La meilleure des manières pour y parvenir était la privatisation des entreprises d'État. Ce secteur devait être davantage ouvert aux investissements privés locaux et étrangers. La réforme industrielle devait impérativement s'accompagner d'une réduction du contrôle des prix, d'une réglementation de l'investissement, d'une réforme du marché des investissements et d'un assouplissement du marché du travail.

Le *secteur des finances publiques* connaîtra également une réforme en profondeur. C'est ainsi qu'il a été prescrit aux États d'appliquer une politique budgétaire prudente, de réduire le coût de la mobilisation de recettes, de veiller à l'efficacité des dépenses publiques.

Le *domaine social* a connu de profonds bouleversements avec les PAS. Il a été recommandé aux gouvernants des pays du Sud de procéder à la diminution du train de vie de l'État et à la réduction drastique des effectifs de la fonction publique. Dans cette même veine, la Banque mondiale recommande la suppression sans condition des banques de développement de même que la diminution des crédits alloués à la santé et à l'éducation.

Aux yeux de la Banque mondiale et des autres bailleurs de fonds, l'application de l'ensemble de ces réformes devait permettre au pays du Sud de corriger les déséquilibres structurels affectant leurs économies depuis des décennies afin qu'ils retrouvent la croissance et se mettent sur la voie du développement. Malheureusement, les résultats ne furent pas à la hauteur des attentes même si, globalement, les réformes macroéconomiques ont stimulé

la compétitivité extérieure de la plupart des pays sous ajustement tout en maintenant leur taux d'inflation à un niveau bas (Banque mondiale 1990).

Les effets néfastes des PAS

Les coûts sociaux des PAS ont été ressentis très tôt (Bougoignie & Genné 1990) et aucun secteur d'activité n'était épargné.

- Dans le domaine de l'éducation, on assiste, dans plusieurs pays, à une baisse des constructions de salles de classe et du recrutement du personnel enseignant, à une suppression des internats et des fournitures scolaires.
- Ce fut le cas dans le secteur de la santé où il était noté une baisse drastique de la construction des structures sanitaires, une raréfaction des médicaments de première nécessité et une diminution des recrutements de personnels de santé.
- Dans le domaine de l'emploi, l'avenir s'est vite assombri pour des milliers de pères de famille. Plusieurs entreprises publiques fermèrent leur porte. Dans un pays comme le Sénégal, on proposa à plusieurs fonctionnaires un départ volontaire à la retraite pour réduire les effectifs de la fonction publique et partant la masse salariale.

Partout, il y a une désagrégation du tissu social. En Amérique latine, la reprise s'est accompagnée d'une recrudescence des inégalités, d'un développement de la pauvreté et des exclusions. Ce fut le cas en Afrique subsaharienne où la dette extérieure ne cesse de s'amplifier au moment où la pauvreté structurelle prend des proportions jamais inégalées du fait de la dégradation des conditions de vie. L'abîme entre les pauvres et les riches s'était creusé, le nombre de personnes vivant dans la pauvreté absolue, soit moins de 1 dollar par jour, augmenta (Stiglitz 2002:52). Déjà en 1990, la Banque mondiale admettait que plus d'un milliard d'êtres humains, soit un tiers environ de la population totale des pays en voie de développement, vivaient dans la pauvreté avec moins de 370 dollars par an (Banque mondiale 1990 2002:86-103).

Des émeutes de la faim éclatent dans certains pays comme le Venezuela et la Tunisie, fragilisant les régimes. Les taux de mortalité maternelle et infantile se multiplient, tandis que la malnutrition gagne de plus en plus de terrain. En lieu et place du développement, la pauvreté règne en maître. Partout des voix se sont élevées pour décrier le modèle de développement proposé par les IFI à travers les PAS. L'UNICEF¹¹ exige dès 1987, « un ajustement à visage humain » visant à protéger les couches vulnérables. De même, la CNUCED¹² et le PNUD¹³, par des indicateurs de développement humain, ne cessent de déplorer le dénuement dans lequel vivent les populations du Sud.

Devant l'âpreté des débats et les critiques virulentes dont ils ont fait l'objet, les IFI, sans renoncer à leurs fondamentaux axés sur les mécanismes du marché, ont intégré dans leur paradigme deux nouvelles dimensions, à savoir la lutte contre la pauvreté et la bonne gouvernance.

La deuxième génération de réformes : lutte contre la pauvreté et bonne gouvernance (1990–2005)

La lutte contre la pauvreté et la bonne gouvernance devinrent une priorité absolue de la Banque mondiale pour faire face aux effets néfastes des PAS et pour redonner l'espoir aux populations du Sud.

La lutte contre la pauvreté

D'après ses experts, l'éradication de la pauvreté dans les pays du Sud a toujours été une des préoccupations majeures de la Banque mondiale. Déjà en 1972, Robert MacNamara, alors président de la Banque mondiale, soutenait que lorsque les privilégiés sont peu nombreux et les désespérément pauvres la majorité et lorsque l'écart se creuse sans cesse davantage, ce n'est qu'une question de temps avant qu'un choix décisif ne s'impose entre le coût politique d'une réforme et le risque politique d'une révolution. C'est la raison pour laquelle les politiques d'éradication de la pauvreté dans les pays sous-développés s'imposent non seulement par principe, mais par prudence. La justice sociale n'est pas un impératif moral, elle est un impératif politique (Assidon 1992).

Cependant, force est de reconnaître que c'est seulement dans le cadre des mesures correctrices des PAS que la Banque mondiale fera du traitement de la pauvreté une priorité absolue. Pour la Banque mondiale, être pauvre, cela veut dire ne pas pouvoir atteindre un niveau de vie minimum et ne pas avoir assez d'argent pour se nourrir, se vêtir et se loger convenablement. Être pauvre, c'est aussi être dans cette catégorie de population où l'espérance de vie est faible et les taux de mortalité infantile et juvénile élevés, et où même un minimum d'instruction ne s'obtient pas sans mal (Banque mondiale 1990:1).

La pauvreté, qui se présente sous différents aspects selon les continents et selon les pays, touche beaucoup plus les ruraux que les citadins, beaucoup plus les femmes que les hommes. De manière générale, les pauvres dépensent tout ce qu'ils gagnent pour la consommation. Dès lors, la Banque mondiale souligne qu'au-delà de la croissance économique, il est désormais admis qu'il faut s'attacher à promouvoir le progrès social en faisant reculer la pauvreté, en améliorant la qualité de vie et en facilitant l'accès à l'éducation et aux services de santé. *Notre rêve : un monde sans pauvreté* devient alors la devise de la Banque mondiale (Stiglitz 2002:51).

Dès le début de la décennie 1990, la Banque mondiale admet de façon mitigée les effets négatifs des PAS sur les couches les plus fragiles, qui n'avaient plus accès à certains services sociaux de base. Toute la responsabilité fut imputée aux États qui, selon la Banque mondiale, n'avaient pas su appliquer les réformes comme il se devait. Malgré tout, les dimensions sociales et humaines deviennent un élément nouveau dans l'appareillage conceptuel du paradigme des IFI. James Wolfensohn¹⁴, président de la Banque mondiale, dit alors : « nous ne pouvons adopter un système dans lequel les aspects macroéconomiques et financiers sont traités sans tenir compte des aspects naturels, sociaux et humains et vice versa » (Naim 2000).

C'est dans cette perspective que la Banque mondiale adopte en 1988 le programme dénommé « dimensions sociales de l'ajustement » (DSA), avec pour objectif la réduction à tout prix des effets négatifs des PAS sur les couches vulnérables que sont les femmes, les enfants et les vieillards par la satisfaction de leurs besoins essentiels et, de manière générale, par l'intégration des populations à l'activité économique. Pour ce faire, la Banque mondiale recommande aux États d'agir dans deux directions, à savoir la relance du développement rural et la mise en œuvre de politiques tendant à créer des emplois en milieu urbain. À cet effet, l'accent sera mis sur le développement du secteur informel. Dorénavant, les prêts comporteront des programmes destinés à alléger l'impact de l'ajustement sur les groupes vulnérables. La Banque mondiale ne prête plus aux pays qui ne font pas des efforts considérables en matière de lutte contre la pauvreté. En conséquence, de la conditionnalité on est passé à la sélectivité sans transition. Malgré la mise en pratique de ces recommandations, la Banque mondiale constate que les populations sous ajustement s'appauvrissent davantage.

À partir de 2004, la Banque mondiale élabore un nouveau programme de réduction de la pauvreté. Ce programme, explicité dans les Documents stratégiques de réduction de la pauvreté (DSRP), tourne essentiellement autour de huit objectifs à atteindre avant 2015, à savoir réduire l'extrême pauvreté et la faim, assurer l'éducation primaire pour tous, promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes, réduire la mortalité infantile, améliorer la santé maternelle, combattre le VIH, le paludisme, et d'autres maladies, assurer un développement écologiquement viable, mettre en place un partenariat mondial pour le développement. L'adoption et l'application de ces documents sont désormais la condition préalable du financement du développement.

Pour atteindre ces objectifs, il a été recommandé aux États d'articuler leur stratégie autour des deux grands axes que sont l'investissement dans les

ressources humaines et l'amélioration du climat de l'investissement. Dans cette perspective, le secteur agricole semble être le secteur le plus approprié pour entraîner le développement et faire reculer la pauvreté, car les trois quarts des habitants pauvres des pays en développement vivent dans les espaces ruraux et la plupart d'entre eux tirent, directement ou indirectement, leur subsistance de l'agriculture. Dans l'optique d'une réduction de la pauvreté à court terme, la Banque mondiale préconise également la mise en place d'un système de transfert de revenu ou de filets de sécurité avec l'institution d'un système d'allocation de subsistance à ceux qui traversent de dures épreuves (Banque mondiale 2008). Pour cela, des fonds d'aide spéciaux ont été dégagés pour permettre aux couches les plus défavorisées d'avoir accès aux services sociaux de base qui leur font tant défaut.

En outre, la Banque mondiale accorde une importance particulière à l'insertion des populations dans le processus en faisant participer les futurs bénéficiaires à la conception et à l'exécution des programmes. Sur la base du principe du « faire faire », la Banque mondiale recommande une synergie entre gouvernants, prestataires et bénéficiaires. Une telle démarche permet aux pauvres de participer davantage à la mise au point des modes de prestations, de surveiller les prestataires de services et de les amener à respecter certaines règles de conduite (Banque mondiale 2004). À cet effet, elle insiste sur le renforcement juridique et institutionnel des organisations non gouvernementales (ONG), des organisations communautaires de base (OCB) et des organisations locales de pauvres susceptibles de participer pleinement à l'éradication de la pauvreté par la formation et l'encadrement des populations. Du reste, ces organismes de la société civile seront les principaux relais des IFI dans leur croisade contre la pauvreté.

Même si les politiques nationales sont plus déterminantes dans les stratégies de lutte contre la pauvreté, les experts de la Banque mondiale estiment que les facteurs internationaux peuvent y jouer un rôle d'une grande importance. Ils soutiennent que le commerce mondial, l'endettement international et l'aide étrangère, s'ils sont bien gérés dans le cadre de politiques bien élaborées et bien exécutées, peuvent contribuer considérablement à la réduction de la pauvreté dans les pays du Sud. Sous la houlette de Joseph Stiglitz, vice-président et économiste en chef de la Banque mondiale, l'État retrouvera une certaine légitimité dans le cadre du développement et de la lutte contre la pauvreté, en ce sens qu'il se trouve être responsable de la fourniture des biens de services de base. Ce qui implique une gestion saine et transparente des ressources allouées aux couches défavorisées débouchant sur ce que la Banque mondiale nomme : « la bonne gouvernance ».

La bonne gouvernance

Même si le concept de « gouvernance » remonterait à l'Antiquité grecque (Joumard 2009), celui de « bonne gouvernance » est d'apparition récente et serait l'apanage des institutions de Bretton Woods, des Nations Unies et de la plupart des Agences de développement. Son irruption sur la scène internationale a été favorisée par les stratégies de lutte contre la pauvreté initiées par la Banque mondiale (Joumard 2009; Nzouankeu 2003 ; Meisel et OuldAoudia 2007; FIDA 1999; Hubbard 1999). C'est un concept polysémique à la fois juridique, politique et éthique. Une telle diversité d'appartenance rend difficile toute tentative d'une définition claire et précise de ce concept. Cette situation a fait dire à Jaques Mariel Nzouankeu (2003:2) que « les facettes de la bonne gouvernance sont multiples et traduisent bien l'ambiguïté du concept ».

Définissant la bonne gouvernance, la Banque mondiale (1992:1) soutient qu'elle « est la manière dont le pouvoir est exercé pour gérer les ressources nationales économiques et sociales consacrées au développement ». Cette définition met l'accent sur la bonne gestion économique; c'est-à-dire « la bonne application des programmes d'ajustement structurel, l'assainissement du cadre macro-économique, la restauration des grands équilibres financiers, etc. » (Nzouankeu (2003:2). Dans la perspective onusienne¹⁴, au demeurant plus large que celle de la Banque mondiale, la notion de bonne gouvernance renvoie à la bonne gestion des affaires publiques et à la démocratie avec comme principaux indicateurs : la transparence, l'éthique et le respect de la déontologie dans la conduite des affaires ; l'existence d'un pouvoir judiciaire indépendant qui interprète les lois ; la tenue d'élections libres, justes et fréquentes; la décentralisation ; le renforcement des contre-pouvoirs comme la presse, la société civile, etc.

À partir des années 1990, la bonne gouvernance apparaît, aux yeux des experts de la Banque mondiale, comme le moyen le plus efficace pour une meilleure gestion des ressources budgétaires dégagées dans le cadre des réformes préconisées dans les PAS et contribuer au bon fonctionnement du marché. Ce faisant, ses experts estiment que les réformes institutionnelles bien menées permettent aux États du Sud d'augmenter à la fois leur revenu et de participer pleinement à l'économie de marché. Par le biais de la bonne gouvernance et tous les avantages y afférents, « les États commencent la mondialisation à domicile » (Banque mondiale 1997:14).

Il faut dire que les bouleversements sociopolitiques du début des années 1990 serviront de prétexte aux autres bailleurs de fonds pour faire de celle-ci, une condition préalable pour la poursuite des programmes d'aide¹⁵. Le sommet de La Baule de juin 1990 permettra à la France de redéfinir

ses conditions en matière d'aide au développement en direction des pays africains. Désormais, l'octroi de l'aide était ombilicalement lié aux efforts de démocratisation des différents États. Le président Mitterrand avait recommandé aux différents chefs d'États présents au sommet de tout mettre en œuvre pour l'établissement d'un État de droit.

À la suite de la France, les autres bailleurs de fonds demanderont aux pays en développement d'opérer des réformes institutionnelles en profondeur pour une participation active et effective des populations à la gestion de la chose publique. Les réformes institutionnelles serviront de baromètre à la Banque mondiale pour la poursuite des programmes d'aide au développement. Les organismes d'aide doivent acheminer systématiquement des ressources vers les pays pauvres qui mènent de bonnes politiques et ont à cœur de revivifier leurs institutions. Ce doit être l'une de leurs priorités absolues (Banque mondiale 1997). De plus en plus, le développement est associé à la démocratie.

Par ailleurs, la décentralisation constitue l'une des pièces maîtresses des réformes prônées par la Banque mondiale en ce sens qu'elle participe à l'amélioration de la gestion publique et à une meilleure représentation des intérêts des entreprises locales et des citoyens. Mieux, elle contribue à préserver la stabilité politique face à la montée des revendications locales. Dans un pays miné par des conflits ethniques, la décentralisation peut offrir un cadre institutionnel de choix qui fédère l'ensemble des belligérants.

Dans ce même ordre d'idées, la Banque mondiale fera de la lutte contre la corruption un des éléments fondamentaux de la bonne gouvernance. Pour la Banque mondiale, une bonne gouvernance et l'élimination de la corruption vont de pair dans l'optique d'une éradication de la pauvreté. Pour lutter contre la corruption, la Banque mondiale (*ibid.*) met en place une stratégie consistant à accroître ses investissements au niveau des pays dans des domaines essentiels tels que la réforme judiciaire et le déploiement de nombreuses équipes de lutte contre la corruption. Ces dernières auront à travailler avec des institutions locales telles que les services de contrôle des finances publiques et les commissions de lutte contre la corruption. En outre, la Banque mondiale développe un partenariat avec les pays riches pour éviter que les fonds détournés des pays en développement soient déposés sur des comptes bancaires étrangers.

Pourtant, la Banque mondiale et les régimes occidentaux savaient que la plupart des gouvernants des pays en développement étaient corrompus. Ils n'ignoraient pas que l'aide au développement était détournée à d'autres fins. Ils savaient que les opposants aux régimes en place étaient persécutés. Leur seul tort était de réclamer plus de liberté et de justice pour leurs concitoyens. Beaucoup de ces régimes ont été armés et protégés par les Occidentaux pour

qu'ils puissent mieux défendre leurs intérêts. Aux yeux de la grande majorité des Africains, ces régimes n'avaient aucune légitimité. Dès lors, la question fondamentale est de savoir comment un régime illégitime et impopulaire peut-il instaurer la bonne gouvernance ? Malgré tout, les gouvernants se sont prêtés au jeu dans le seul but de continuer à recevoir l'aide au développement. En effet, même si aujourd'hui, le multipartisme est inscrit dans presque toutes les constitutions africaines, les élections restent toujours entachées d'irrégularités et les espoirs d'élections libres et démocratiques, chimériques. En outre, les réformes institutionnelles entreprises pour rendre la décentralisation effective sont appliquées avec beaucoup de retard et sont parfois inopérantes. Les ressources nécessaires pour rendre effective celle-ci ne sont jamais mises à la disposition des collectivités locales. De même les compétences décentralisées ne sont pas bien clarifiées entraînant une multiplication des conflits de compétence tandis que la corruption, malgré les déclarations de bonne intention, gangrène toujours les sociétés africaines.

Ajustement structurel, lutte contre la pauvreté et bonne gouvernance ont été les grandes dimensions du paradigme néolibéral qui s'est imposé au reste du monde grâce aux IFI. Leur construction s'est faite sur une longue période et a parfois laissé paraître une certaine cacophonie dans les décisions des IFI. Aujourd'hui, presque plus de trente après le début de leur première intervention dans les pays du Sud, la question qui taraude les esprits est de savoir s'il y a une suite logique entre leurs différentes propositions de sortie de crise.

Les réformes des Institutions financières internationales : changement ou continuité ?

Depuis plus de trois décennies la Banque mondiale et son frère jumeau le FMI n'ont cessé de proclamer et de démontrer les vertus du modèle néolibéral. Par le biais des PAS, ces deux institutions sont parvenues à imposer au reste du monde, plus particulièrement aux pays de l'hémisphère sud, leurs idéaux en matière de développement. Conçus pour permettre aux pays en voie de développement de faire face à la crise de la dette, les PAS ont été l'occasion pour les IFI de jeter les prémisses de leur intégration dans l'économie mondiale de marché.

Privatisations, libéralisation, baisse des salaires, licenciements, dévaluation, réduction des subventions publiques ont ponctué la vie économique et sociale des pays sous ajustement. Il s'en est ensuivi une augmentation massive du service de leur dette, une hausse généralisée des prix, une baisse drastique des revenus et une baisse du niveau de vie des populations locales. Malgré les coûts économiques et sociaux des PAS apparus dès les premières années de leur mise en œuvre, les IFI n'ont pas desserré l'étau autour de ces pays.

Au contraire, elles ont accentué la pression en renforçant davantage les conditionnalités et leur application, seul moyen pour ces pays d'avoir accès aux financements de leur développement.

Comme mentionné plus haut dans le texte, il a fallu l'intervention énergétique d'autres institutions des Nations unies telles que l'UNICEF, le PNUD et la CNUCED et celle des experts d'autres organismes tendant à dénoncer la situation de précarité qui prévalait dans le Tiers-Monde pour que les IFI opèrent une évolution sémantique dans leur paradigme. La Banque mondiale intégra dans ses interventions la dimension humaine et sociale. En 1990, elle reconnaissait que plus d'un milliard d'êtres humains, soit un tiers environ de la population totale des pays en voie de développement, vivaient dans la pauvreté et n'avaient aucun accès aux services sociaux de base. La définition et l'adoption du concept de *dimensions sociales de l'ajustement* marquent un tournant décisif dans l'évolution théorique du paradigme néolibéral. Désormais, l'aide au développement devrait comporter de vastes programmes visant à alléger les effets négatifs des PAS sur les couches les plus vulnérables. Les États devaient impérativement faire en sorte que la répartition budgétaire soit en conformité avec les stratégies de lutte contre la pauvreté, car il est possible de réaménager les dépenses publiques en faveur des pauvres, même en période d'austérité budgétaire (Banque mondiale 1990:3). La lutte contre la pauvreté devint alors le cheval de bataille de la Banque mondiale.

Cependant, il ne s'agissait nullement pour elle de reconnaître sa responsabilité dans l'appauvrissement des populations du Tiers-Monde, encore moins de revenir sur certaines considérations macroéconomiques qui sont à l'origine de cette paupérisation. Tout au plus, la politique axée sur le libre marché, en vigueur jusqu'ici, sera magnifiée et présentée comme étant le plus à même de faire reculer la pauvreté, raison pour laquelle la Banque mondiale soutient que la réduction de la pauvreté a été facilitée par la qualité des choix macroéconomiques (Banque mondiale 1990:134) et que la situation des pauvres s'est beaucoup améliorée dans les pays qui ont entrepris des réformes et ont veillé à leur application stricte. De ce fait, soutiennent les experts de la Banque mondiale, un effort d'ajustement accru, et non moindre, serait bon pour les pauvres et l'environnement. L'absence d'ajustement est ce qui nuit le plus aux pauvres et ce qui en accroît le nombre (Banque mondiale 1994). Les programmes de lutte contre la pauvreté n'ont donc jamais modifié les considérations macroéconomiques de la Banque mondiale. Au contraire, ils ont permis à cette dernière d'asseoir sa mainmise sur les politiques de développement des pays du Sud en introduisant de nouvelles conditionnalités. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, l'aide nécessaire pour faire reculer la pauvreté était dorénavant conditionnée par les réformes économiques et institutionnelles engagées par les pays.

Au moment même où elle faisait de la lutte contre la pauvreté une priorité en demandant aux États du Tiers-Monde de tout mettre en œuvre pour permettre aux couches défavorisées d'avoir un accès facile aux services sociaux de base, la Banque mondiale leur imposait de renforcer leurs programmes d'austérité pour répondre aux exigences du marché. Pour contrecarrer la pauvreté, il leur a été conseillé de réduire de manière drastique leurs dépenses publiques et de réformer leur système fiscal en introduisant des impôts et taxes applicables à toutes les couches. De même, ils devaient exiger des populations le paiement de redevances pour bénéficier de certains services publics, de même qu'elles devaient participer aux frais de scolarité de leur progéniture. Selon la Banque mondiale, la gratuité de certains services sociaux de base a toujours été une charge pour les États, un bénéfice pour les intérêts des classes supérieures et moyennes, un préjudice pour les pauvres (Banque mondiale 1990:86-103). Désormais, le financement des services sociaux devait être à la charge des principaux bénéficiaires composés en majorité de pauvres. Dans sa croisade contre la pauvreté, la Banque mondiale semble reprendre d'une main ce qu'elle donne de l'autre et installe davantage les pays du Sud dans la spirale du libéralisme. Malheureusement, pour bon nombre d'habitants des pays du Sud, le « visage humain » de l'ajustement, tant réclamé par certains organismes et proclamé par la Banque mondiale, tarde à se dévoiler.

L'apparition du concept de bonne gouvernance allait compléter le dispositif mis en place par la Banque mondiale. Cependant, tout comme le programme de lutte contre la pauvreté, la bonne gouvernance ne remettait pas en cause les considérations macroéconomiques des PAS. Elle permettait à ces derniers d'avoir un solide ancrage dans le dispositif politique et institutionnel des pays sous ajustement (Azoulay 2002:303-304). En outre, en insistant sur la reconnaissance juridique des organismes de la société civile, telles les ONG et les OCB qui sont ses répondantes dans chaque pays, la Banque mondiale a cherché à asseoir son rôle économique et social, jetant le discrédit sur les États. Effectivement, sa tentative de réhabiliter l'État à travers le *Rapport sur le développement dans le monde intitulé L'État dans un monde en mutation*, n'est rien d'autre qu'une tentative de justifier son cantonnement dans ses seules fonctions régaliennes de maintien de la loi et de l'ordre pour la sécurité prioritaire des capitaux étrangers (De Brie 1988).

Seul le vocabulaire pour décrire les différentes étapes de la construction du modèle libéral a constamment changé, mais la Banque mondiale n'a jamais varié dans ses intentions de promotion à l'échelle planétaire de l'économie de marché. Aussi bien les PAS que les programmes de lutte contre la pauvreté et la bonne gouvernance obéissaient à cette logique qui tend à soumettre toutes les

nations du monde aux prescriptions néolibérales (Sy 2002), seules capables de leur assurer une pleine croissance et un développement soutenu. Cependant, assure la Banque mondiale, cela ne se fera pas du jour au lendemain. Par conséquent, la réussite des réformes entreprises depuis près de trente ans demande beaucoup de patience et l'effort de tout un chacun. « Mais patience n'est pas synonyme de passivité. Le Maréchal de France Hubert Lyautey demandait un jour à son jardinier combien de temps il fallait à un arbre pour arriver à maturité. Lorsque le jardinier répondit qu'il fallait cent ans, le Maréchal répliqua : « Dans ce cas, plantez-en un cet après-midi » » (Banque mondiale 2004:18).

Aveu d'impuissance ou aveu d'échec ? En tout cas cette paraphrase illustre, s'il en était besoin, l'impasse dans laquelle se trouvent la Banque mondiale et le FMI qui, de jour en jour, œuvrent pour retarder l'échéance consistant à admettre leur échec dans leur tentative de remettre les économies du Tiers-Monde sur de bons rails et leur échec dans leur mission d'éradiquer la pauvreté qui se mondialise (Chossudovsky 1994). Du reste, les mouvements d'opposition dont ils font l'objet et les débats idéologiques internes qui les ont secoués au cours de ces dernières années posent avec acuité la question même de leur survie. Avec la faillite de la pensée libérale dont l'illustration la plus parfaite est la crise financière internationale qui secoue le monde depuis le mois de septembre 2008 et qui s'est amplifiée en 2012 avec la crise de la dette grecque, ces deux institutions ont démontré leur impuissance et leur hypocrisie¹⁶. Nous estimons qu'elles méritent d'être restructurées à défaut d'être supprimées. Il est urgent qu'elles intègrent dans leurs instances de décisions certains pays du Sud pour mieux prendre en charge leurs préoccupations en matière de développement au lieu de toujours penser pour eux « en toute méconnaissance de cause ».

Cet essai nous aura permis d'en savoir davantage sur les tenants et aboutissants du paradigme néolibéral, élaboré à l'intention du monde en développement par les IFI. En l'entretenant, notre objectif n'était pas de mesurer son degré d'efficacité, encore moins de situer la part de responsabilité de celles-ci dans le retard économique et social des pays du Sud. Notre ambition était de revenir sur la genèse et l'évolution du paradigme néolibéral. Cela nous a permis de revisiter les stratégies et politiques économiques appliquées dans les pays du Tiers-Monde au lendemain de leur accession à la souveraineté internationale.

Cependant, malgré les critiques dont elles ont fait l'objet, force est de reconnaître que certaines des réformes proposées comportent des aspects positifs et que leur application adéquate pourrait être bénéfique aux pays en développement. Si la première génération de réformes a occasionné des effets

sociaux néfastes, celles de la seconde génération, par contre, pourraient permettre à l'ajustement de déboucher sur des transformations économiques, sociales et politiques de grande envergure. Uniquement centrées sur des variables financières et macroéconomiques, les premières réformes ne tenaient aucunement compte des contraintes et des réalités socio-économiques spécifiques à chaque pays. Leur élaboration s'est faite à l'insu des États dont la déliquescence se confirmait au fur et à mesure de leur mise en pratique. Leurs conséquences ont été durement ressenties par les populations qui s'appauvrissaient chaque jour davantage. En fait, elles obéissaient à une logique qui accreditait implicitement l'idée que le sacrifice d'une génération d'êtres humains est la condition nécessaire et légitime du progrès économique (Houtart 1994:155). La forme orthodoxe des PAS, telle qu'appliquée dans les années 1980-1990, n'a donc pas pris en compte certaines dimensions humaines, sociales, écologiques et environnementales. À ce titre, les États du Sud, notamment ceux d'Afrique, devaient s'en éloigner, voire refuser leur application.

Essentiellement axés sur l'homme et la satisfaction de ses besoins, les programmes de lutte contre la pauvreté apparus dans la seconde génération de réformes pourraient permettre à des milliers d'individus de retrouver une certaine dignité. Malheureusement, la plupart du temps, le financement dégagé dans le cadre de ces programmes fut détourné par les dirigeants politiques qui les plaçaient dans des comptes privés loin des terres africaines. Sur le terrain, la façon dont les ONG gèrent les fonds destinés à lutter contre la pauvreté fait apparaître des dysfonctionnements et des incohérences. En effet, les fonctionnaires de ces structures travaillent dans des bureaux climatisés, circulent à bord de voitures 4x4 de luxe et perçoivent des salaires exorbitants, tandis que les destinataires des fonds d'aide peinent à joindre les deux bouts.

Nous estimons que les programmes de lutte contre la pauvreté devraient être davantage soutenus par les gouvernants et par les bailleurs. Leur mode de gestion devrait également être redéfini. Les populations devraient davantage être associées à l'élaboration, à l'exécution et au suivi-évaluation de ces programmes. Cela suppose la mise en place de vastes programmes d'éducation et de formation pour relever le niveau d'instruction des populations afin qu'elles puissent savoir ce qu'on attend d'elles. Sans tout attendre des bailleurs de fonds, les gouvernements devraient également être en mesure de développer davantage des services médicaux communautaires susceptibles de prendre en charge les soins de santé primaire. L'impact significatif que ces services peuvent avoir sur l'amélioration de la qualité et sur l'espérance de vie n'est plus à démontrer. Aussi bien dans les programmes de formation que dans ceux des services médicaux communautaires, une place prépondérante doit être accordée aux femmes. Il est aujourd'hui démontré qu'en Afrique

subsaharienne, elles jouent un rôle primordial dans l'éducation et l'assistance de tous les membres de la famille. Le renforcement de leurs capacités pourrait permettre de rendre efficaces tous les programmes d'aide, mais aussi de bien exécuter toutes les actions entreprises pour améliorer la santé de la reproduction, pour lutter contre la mortalité maternelle et infantile, pour faire reculer le taux de morbidité et de mortalité et pour éradiquer la malnutrition. Cela ne demande ni beaucoup de moyens matériels ni beaucoup d'argent, il suffit d'avoir la volonté politique et surtout la conscience de se mettre au service de sa communauté pour le réussir.

Au même titre que les programmes de lutte contre la pauvreté, la bonne gouvernance mériterait beaucoup plus d'intérêt de la part des dirigeants africains. L'Afrique a été le continent qui a connu le plus grand nombre de coups d'État, de guerres civiles et de génocides au cours du siècle dernier. Ceci est dû au fait que les dirigeants règnent sans partage et fondent leur pouvoir sur le népotisme, le clientélisme et la gabegie. Les opposants sont muselés ou liquidés. L'Afrique a été l'unique continent qui n'a pas été complètement touché par la vague de démocratisation qui a secoué toute la planète à la fin du XXe siècle. La bonne gouvernance avec son corollaire de décentralisation, de lutte contre la corruption, de participation des populations à la chose publique, apparaît comme étant l'instrument le plus approprié pour pousser les dirigeants à entreprendre des réformes en profondeur. À cet effet, les actions entreprises pour faire du multipartisme une réalité en Afrique doivent se poursuivre et se renforcer. Pour cela, la lutte contre l'analphabétisme doit être une priorité absolue pour toutes les communautés. Les taux élevés d'analphabétisme sont la cause principale de l'obscurantisme et de l'ignorance dont sont victimes beaucoup de populations africaines. Pour lutter contre ces deux fléaux et faire de la bonne gouvernance une réalité, il est urgent de mener des actions de sensibilisation et d'éducation envers les populations afin qu'elles puissent connaître leurs droits et leurs devoirs pour jouir pleinement de leur statut de citoyen.

Trente ans après les premiers programmes de stabilisation et d'ajustement structurel, le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) aurait permis aux Africains de retrouver l'espoir. Élaboré et conduit par des Africains eux-mêmes, le NEPAD est une initiative qui a reçu l'adhésion des IFI, des chefs d'États occidentaux et des organismes donateurs. Le NEPAD aurait pu rompre avec la spirale des conditionnalités dictées de l'extérieur en intégrant les grandes dimensions de la seconde génération de réformes de la Banque mondiale fondées sur la lutte contre la pauvreté et la bonne gouvernance. Il privilégiait le développement économique, l'intégration régionale, le renforcement de la solidarité africaine, de la paix et de la sécurité

entre les nations pour mieux faire face aux différents interlocuteurs du continent africain (Morteau 2003). Malgré le soutien tacite des différents partenaires au développement, l'initiative est restée lettre morte à cause de multiples incohérences et surtout à cause de dissensions entre chefs d'État cherchant à s'approprier la paternité de l'initiative. Nous estimons que ces chefs d'État auraient pu dépasser leurs problèmes cryptopersonnels et se mettre au service de l'Afrique. Au lieu de s'adresser seulement aux bailleurs de fonds et aux intellectuels du Nord, ils devaient mettre en place des mécanismes de communication devant permettre aux populations africaines de mieux connaître les tenants et aboutissants du NEPAD pour mieux se l'approprier et avoir le sentiment d'être prises en compte.

En attendant, la situation économique, politique et sociale du continent africain ne cesse de se dégrader. Les inégalités augmentent, tandis que le nombre de pauvres structurels se multiplie chaque jour davantage. La fluctuation des prix du pétrole et la crise financière qui secoue le monde capitaliste depuis l'année 2008, ne facilitent pas la tâche aux gouvernants, toujours obligés de faire face aux exigences de la mondialisation. Face à cette situation et après avoir testé toutes les stratégies et politiques de développement, les interrogations sont multiples : Quelles stratégies de développement faut-il aux pays de l'Hémisphère sud, notamment ceux d'Afrique, pour amorcer le décollage tant souhaité et attendu ? L'option des institutions financières internationales en matière de développement est-elle la voie royale pour le décollage économique des pays pauvres ?

Notes

1. Dans son ouvrage intitulé *La structure des révolutions scientifiques*, Thomas Kuhn définit un paradigme comme un ensemble de théories, de connaissances, de croyances et de valeurs fondamentales unanimement reconnues et admises par une communauté de chercheurs leur permettant de formuler des problèmes et de proposer la manière d'obtenir des solutions.
2. Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes.
3. Office national de coopération et d'assistance au développement.
4. Société nationale d'aménagement et d'exploitation des terres du Delta du fleuve Sénégal et des vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé.
5. Société nationale de commercialisation de semences.
6. Il y avait l'office national des céréales (OFNACER) au Burkina; l'office national de commercialisation des produits de base (ONCPB) au Cameroun; l'office national de coopération et d'assistance pour le développement (ONCAD) au Sénégal; le *Cotton Lint and Seed Marketing Board* au Kenya; la Société nigérienne de commercialisation de l'arachide et du niébé (SONARA) au Niger, etc.

7. Les Institutions de Bretton Woods, sous l'impulsion du G7, jouèrent un rôle prépondérant dans la gestion internationale de la dette en prenant des mesures draconiennes tendant à réduire les déséquilibres macro-économiques qui affectent les pays du Tiers-Monde. Ainsi furent déployés, entre 1985 et 1989, le plan Baker qui prévoyait un rééchelonnement de la dette à court terme et le plan Brady qui mit un terme au rééchelonnement de celle-ci en proposant sa réduction. En 1992, fut adoptée l'initiative en faveur des pays pauvres et très endettés (PPTE) visant à abaisser la charge de leur dette à un niveau soutenable. Cependant, aucune des actions entreprises ne permit aux pays concernés de sortir de l'engrenage de la dette et on envisagea alors son annulation pure et simple.
8. Selon Renaud Vivien (2013), il n'existe pas de définition de la « dette illégitime » en droit international. Cependant, les facteurs suivants caractérisent ce concept : Les emprunts ont impliqué la corruption ou des pots de vin; les taux d'intérêt et les conditions fixés étaient immoraux et exorbitants; les projets financés étaient préjudiciables pour les personnes ou l'environnement; les emprunts contractés par des privées ont, par la suite, été transformés en dettes publiques; les emprunts ont compromis la survie et la sécurité de la population en devenant une priorité sur les investissements sur les services de base; les emprunts ont été utilisés comme moyens de pression pour imposer des conditions qui violent la souveraineté politique et économique ainsi que les principes démocratiques.
9. L'économiste américain John Williamson est l'auteur de cette expression créée en 1989 pour désigner les dix recommandations d'orientation libérale cautionnées par les Institutions financières internationales et le Secrétariat d'État au trésor américain pour venir au chevet des économies des pays du Sud notamment latino-américains.
10. L'économiste John Maynard Keynes, qui joua un rôle déterminant dans la résolution de la grande dépression de 1929, était le maître à penser des Institutions financières internationales à leurs débuts. Ses thèses mettent un accent particulier sur le rôle de l'État dans la création d'emplois et dans la régulation du marché, caractérisé par ses insuffisances. Cf. Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1904-1905).
11. Fonds des Nations unies pour l'enfance.
12. Commission des Nations unies pour le commerce et le développement.
13. Programme des Nations unies pour le développement.
14. [En ligne] : <https://www.un.org/fr/globalissues/governance/> (Page consultée le 15 février 2014).
15. Il est bon de souligner que la chute du mur de Berlin a été l'élément catalyseur du mouvement de démocratisation qui s'est amorcé dans la plupart des pays se trouvant derrière le rideau de fer soviétique à la fin de la décennie 1980, pour ensuite faire le tour du monde. En Amérique latine, « la révolution tranquille » avait déjà commencé à pousser les régimes militaires vers la sortie. Seule l'Afrique subsaharienne continuait à être administrée par des régimes directement issus des indépendances et se caractérisant par leur autoritarisme et leur clientélisme.
16. Cette crise a amené les États des pays industrialisés à adopter des politiques interventionnistes longtemps décriées par la Banque mondiale et le FMI pour sauver leurs banques de la faillite.

Références

- Amin, S., 2005 (1989), *La faillite du développement en Afrique et dans le Tiers-monde*, Paris : l'Harmattan.
- Amin, S., 2012, « *Le capitalisme entre dans sa phase sénile* », [En ligne] : <http://www.legrandsoir.info/le-capitalisme-entre-dans-sa-phase-senile.html> (page consultée le 4 février 2014).
- Amin, S., 1970, *L'accumulation à l'échelle mondiale : Critique de la théorie du sous-développement*. Paris : Éditions Anthropos.
- Assidon, A., 1992, *Les théories économiques du développement*, Paris, La Découverte.
- Azoulay, G., 2002, *Les théories du développement. Du rattrapage des retards à l'explosion des inégalités*, Rennes : PUR.
- Banque mondiale, 2008, *Rapport sur le développement dans le monde : l'agriculture au service du développement*, Washington, D. C.
- Banque mondiale, 2001 *Rapport sur le développement dans le monde : combattre la pauvreté*, Washington, D. C.
- Banque mondiale, 2004, *Rapport sur le développement dans le monde : des services pour les pauvres*, Washington, D. C.
- Banque mondiale, 1999-2000, *Rapport sur le développement dans le monde : le développement au seuil du XXI^e siècle*, Paris : ESKA.
- Banque mondiale, 1997, *Rapport sur le développement dans le monde : l'État dans un monde en mutation*, Washington, D. C.
- Banque mondiale, 1994, *L'ajustement en Afrique : réformes, résultats et chemin à parcourir*, Washington, D. C.
- Banque mondiale, 1990, *Rapport sur le développement dans le monde : la pauvreté*, Washington, D. C.
- Banque mondiale, 1994, *Rapport sur le développement dans le monde : une infrastructure pour le développement*, Washington, D. C.
- Banque mondiale, 1988, *Rapport sur le développement dans le monde : finances et développement du secteur financier*, Washington D. C.
- Banque mondiale, 1987, *Rapport sur le développement dans le monde : industrialisation et commerce extérieur*, Washington D. C.
- Banque mondiale, 1982, *World Development Report*, New York, Oxford University Press.
- Banque mondiale, 1981, *Rapport sur le développement dans le monde*. Washington, D. C.
- Banque mondiale, 1980, *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington D. C.
- Banque mondiale, 1979, *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington D. C.
- Bellucci, B., 2003, *Problèmes de développement en Amérique latine et en Afrique*, Dakar, Codesria.
- Bikoué, S. M., 2005, *La problématique de l'industrialisation de l'Afrique, la nécessité d'une reformulation* 11^e assemblée générale du Codesria, Maputo (MOZAMBIQUE) du 6 au 10 décembre 2005, Dakar.
- Bonne Stratégie de Développement ? Document de travail de DGTPE, Numéro 2007/11.
- Bougoignie, G. et M. Genné, 1990, *Structural adjustment and social realities in Africa*, Institut de développement et de coopération, Ottawa, Université d'Ottawa.

- Bousquet, N., 2008, *Le néo-libéralisme des années 1980 et 1990 : contexte, nature et amendements*, Québec.
- Cardoso F. Henrique et E. Faletto, 1978, *Dépendance et développement en Amérique latine*, Paris : PUF.
- Chossudovsky, M., 1994, « Au service des bailleurs de fonds », *Le Monde diplomatique*, décembre.
- De Brie, C., 1988, « L'Afrique à l'aune du développement virtuel », *Le Monde diplomatique*, octobre.
- Dumont, R., 1966, *L'Afrique noire est mal partie*, Paris, Seuil.
- Fonds international de développement agricole (1999). *La bonne gouvernance : une mise au point*. Library : DMS.
- Houtart, F., 1994, « Les effets sociaux des programmes d'ajustement structurel dans les sociétés du Sud », *Alternatives Sud*, vol. I-2, p. 155.
- Hubbard, R., 1999, « Les critères de la bonne gouvernance », *Optimum*, La revue de gestion du secteur public, vol. 30, no 2, p. 43-60.
- Joumard, R., 2009, « Le concept de gouvernance », Institut national de recherche sur les transports et leur sécurité, Rapport n° LTE 0910.
- Lagueux, M., 2004, « *Qu'est-ce que le néo-libéralisme ?* », Université de Montréal, Les Cahiers virtuels.
- Morteau, F., *À chacun son NEPAD*, Aitec, 2003, [En ligne] : <http://aitec.reseau-ipam.org/spip.php?article173>, (page consultée le 16 octobre 2012).
- Naim, M., 2000, « Avatars du Consensus de Washington », *Le Monde diplomatique*, mars.
- Nzouankeu, J. M., 2009, *La Bonne gouvernance : aspects socio-culturels*, [En ligne] : http://democratie.francophonie.org/rubrique.php3?id_rubrique=640, (page visitée le 17 février 2014)
- Renaud, V., 2013, *Comment utiliser la notion de dette illégitime ?* [En ligne] : <http://cadtm.org/Pas-un-centime-pour-la-dette> (page consultée le 10 février 2014).
- Rostow, W., 1970, *Les étapes de la croissance économique*. Paris : Seuil.
- Stiglitz, J. Eugene, 2002, *La Grande Désillusion*, Paris : Fayard.
- Sy, J. Habib (Éd.), 2002, *Pauvreté et hégémonismes. Les sociétés civiles africaines face aux ajustements de type nouveau*, Dakar, Oxfam/Transparence Afrique.
- Toussaint, É., 2000, *Du Nord au Sud : Crise de la dette et plans d'ajustement*, dans Les peuples entrent en Résistance, Édition du Cetim, Genève. [En ligne] : <http://users.skynet.be/cadtm/pages/francais/crisedette.htm>, (page consultée le 29 avril 2012).
- Wallerstein, I., 2002, « L'indispensable : l'affaiblissement de l'État fragilisera-t-il le capital ? », *Ordre et désordre dans l'économie du monde*, Paris : Presses universitaires de France, Quadrige, p. 111-120.
- Weber, M., 1904-1905, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*.



Investissements directs étrangers au Maroc : impact sur la productivité totale des facteurs selon le pays d'origine (1980-2012)

Mohamed Azeroual*

Résumé

Cet article consiste à étudier l'impact des investissements directs étrangers (IDE) sur la productivité totale des facteurs (PTF) au Maroc durant la période 1980-2012, selon la source de l'IDE. Il ressort des résultats obtenus, en utilisant le modèle VECM (Vector Error Correction Model), que les IDE n'expliquent pas de la même manière la productivité totale des facteurs. À cet égard, seuls les IDE émanant de la France sont statistiquement significatifs et ont un effet positif sur la PTF. Cela est dû, selon notre premier constat, à la concentration de ces investissements dans le secteur industriel qui est l'un des secteurs catalyseurs de transfert de savoir-faire, de technologie et de croissance économique.

Mots clés : Investissement direct étranger (IDE), source de l'IDE, capital humain, productivité totale des facteurs, ouverture économique, transfert technologique, croissance économique, Maroc.

Abstract

This article is to study the impact of foreign direct investments (FDI) on total factor productivity (TFP) in Morocco between 1980 and 2012 according to the origin of FDI. Using Vector Error Correction Model, the FDI's originating from different countries did not have the same impact on Morocco's TFP. Only the FDI coming from France were statistically significant and had a positive effect on total factor productivity. This is explained in part by the concentration of these investments in the industrial sector, catalyst for knowledge transfer, technological change and economic growth

* Professeur chercheur en Sciences Economiques et de Gestion, Ecole Nationale des Sciences Appliquées de Khouribga, Université Hassan Premier Settat, Maroc. E-mail : azeroualmoh@gmail.com

Key Words: Foreign direct investments (FDI), Origin of FDI's, trade openness, human capital, total factor productivity, technology transfer, economic growth, Morocco.

Introduction

Actuellement, l'attractivité des investissements directs étrangers (IDE) se place au centre des stratégies de développement de tous les pays, notamment des pays en développement. L'IDE est recherché, parce que, plus que d'autres formes de flux de capitaux, il est stable et constitue un engagement à long terme envers le pays d'accueil. L'IDE est également sollicité pour sa capacité à favoriser la croissance économique, notamment à travers le développement de l'investissement domestique, la création d'emplois, l'amélioration de la balance des paiements, la participation à la création de la valeur ajoutée directe à travers la production des entreprises étrangères, et l'accroissement de la concurrence et de la compétitivité de l'économie nationale. Il s'agit aussi de l'apport de nouvelles méthodes et des techniques managériales, via les contacts directs et indirects entre les filiales étrangères et les firmes locales, qui pourraient faciliter le transfert de connaissances et de normes technologiques à l'économie d'accueil.

Conscient de l'importance des IDE en matière de croissance économique, le Maroc n'a pas ménagé ses efforts, durant ces deux dernières décennies, pour assurer l'instauration d'un environnement favorable à l'investissement, à travers la mise en place de politiques de promotion et d'attraction des IDE.

Ainsi, la politique d'attractivité des IDE engagée par le Maroc, en particulier à partir des années quatre-vingt-dix, s'inscrit dans une logique de diversification des sources de financement de l'économie nationale, et ce pour l'amélioration de la croissance économique et le développement des secteurs prometteurs en termes de transfert de savoir-faire et de technologie, notamment dans le cas du secteur des industries manufacturières.

Dans cet article, nous examinons l'impact des IDE sur la productivité totale des facteurs (PTF) de l'économie nationale et nous vérifions si l'origine de l'investissement étranger serait de nature à avoir des impacts différents sur ladite PTF. À cet égard, très peu d'études ont tenu compte de cette composante pour expliquer l'effet de l'IDE sur les performances d'une économie. Il s'agit donc de considérer que les investissements provenant des différents pays n'affectent pas de la même manière et au même degré la croissance de la PTF. La nature de ces investissements, leur contenu technologique¹, la méthode et les conditions de transfert de cette technologie vers le pays d'accueil, en l'occurrence le Maroc, ne sont pas forcément les mêmes et divergent d'un pays à l'autre.

À cet égard, l'étude de l'impact des IDE sur la croissance économique au Maroc selon l'origine ou la provenance de ces derniers est de nature à apporter des réponses aux décideurs en termes de sélection et de ciblage des investissements originaires des pays ayant un fort impact sur la performance de l'économie nationale, notamment, sur le transfert de la technologie et l'amélioration de la productivité et la compétitivité des entreprises locales.

L'objectif final de notre travail est d'étudier d'une part l'impact des IDE globaux sur la croissance de la PTF de l'économie marocaine et d'autre part l'impact des IDE émanant des pays du Golfe et ceux de l'Union européenne, notamment la France et l'Espagne au cours de la période allant de 1980 à 2012 en utilisant le modèle VECM (*Vector Error Correction Model*).

Impact des IDE sur la croissance économique des pays d'accueil : enseignements théoriques et empiriques

Les théories néoclassiques ont été les premières à considérer les IDE comme catalyseur de croissance économique. L'apport de capitaux peut favoriser l'augmentation de la production des pays hôtes, notamment des pays en développement où le taux de chômage est élevé et l'épargne locale insuffisante.

Ainsi le modèle de Solow (1956), avec l'hypothèse des rendements d'échelle décroissants du capital, suppose que les pays qui ont un niveau initial de stock de capital par tête faible, tendent à avoir des taux de croissance élevés. Ce qui facilitera, à long terme, leur convergence avec les pays avancés. Dans le modèle de Solow, l'impact des IDE sur la croissance est contraint par la règle des rendements décroissants. Ces derniers font que les IDE affectent la production par habitant seulement en niveau et à court terme. En revanche, une croissance de long terme ne peut avoir lieu que par l'introduction des améliorations technologiques qui constituent, selon lui, un facteur exogène.

Cette hypothèse a été développée dans les modèles de croissance endogène (Balasubramanyam et al. 1996 ; Bende-Nabende & Ford 1998 ; Borensztein et al. 1998 ; De Mello Jr. & Luiz 1999) qui considèrent la connaissance, source de gains de productivité, comme un type particulier de capital. L'idée de base étant que l'accumulation du capital contribue à la création collective de nouvelles connaissances technologiques et organisationnelles. Cette création de connaissance compense l'effet des rendements décroissants du capital et permet à l'économie de garder un taux de croissance soutenu à long terme, sous réserve des hypothèses appropriées concernant les externalités de l'apprentissage².

Bien qu'il semble y avoir un consensus au niveau théorique en ce qui concerne l'impact positif de l'IDE sur la croissance économique, les résultats des études empiriques ayant tenté de vérifier cet impact positif ne sont pas généralement concluants (Agenor 2003). Ces études peuvent être décomposées en deux catégories.

La première catégorie confirme le lien positif entre l'IDE et la productivité locale (Globerman 1979 ; Romer 1986, 1990 ; Lucas 1988 ; Blomstrom & Wolf 1994 ; Caves 1996 ; De Mello Jr. 1999 ; Djankov & Hoekman 2000 :

Ainsi, Hoffman et Tan (1980) ont conclu que les sociétés contrôlées par les étrangers en Malaisie, dans les années 1960, ont eu une contribution de 23 pour cent à l'investissement brut et de 17,7 pour cent à la croissance du PIB. De même, Chuang et Lin (1999), Lipsey et Sjöholm (2001), Dimelis dans leurs études sur la Grèce, l'Indonésie et Taiwan confirment les retombées positives des IDE sur la croissance économique de ces pays (Blomström & Kokko 2001:6), (traduction par l'auteur).

De son côté, De Gregorio (1992), trouve une relation significative et positive entre les investissements directs étrangers et la croissance en étudiant un panel de douze pays d'Amérique latine sur la période allant de 1950 à 1985. Il démontre aussi que l'impact des IDE est trois fois plus important que celui de l'investissement local.

Dans ce sens, Démurger (1998) souligne l'impact positif des IDE sur la croissance économique des provinces chinoises au cours de la période 1985-1995. Le même résultat a été trouvé par Olivier et Yong (2003) en termes d'impact de l'IDE sur la dynamique d'inégalité régionale en Chine sur la période 1990-2002. Le primat du rôle de l'IDE en termes de facteur explicatif de l'inégalité entre régions est validé sur la période.

De même, Kokko, Chen et Tingvall (2011) ont démontré que les IDE à destination de la Chine sont bénéfiques pour son économie dans le sens où les entreprises locales profitent des retombées positives à travers « l'effet de contagion » et « l'effet de concurrence ». Toutefois, ces retombées ne sont pas proportionnelles au degré de présence des entreprises étrangères au sein de l'industrie ou de l'entreprise chinoise. Ainsi, les retombées issues de « l'effet concurrence » sont linéaires avec le niveau de productivité et de sophistication de la technologie des entreprises étrangères alors que les retombées provenant de « l'effet contagion » ont un fort impact sur d'autres entreprises étrangères que les entreprises locales.

Ainsi, Baldwin, Braconier et Forslid (2005) montrent que les multinationales affectent directement le taux de croissance endogène des pays d'accueil via des transferts technologiques. De ce fait, le transfert de la technologie aux entreprises domestiques engendre l'amélioration de leur

productivité, ce qui influence par la suite la croissance économique du pays dans son ensemble.

D'autres auteurs comme Li et Liu (2005) ayant étudié la relation entre les IDE et la croissance, sur un panel de 84 pays (21 développés et 63 en voie de développement), ont démontré que les IDE favorisent la croissance économique à travers des effets directs, mais aussi à travers leurs interactions avec le capital humain. Les auteurs montrent aussi que le décalage technologique entre les pays en développement et les pays développés est de nature à limiter les effets positifs des IDE. De ce fait, la disponibilité d'une main-d'œuvre hautement qualifiée est de nature à réduire l'écart technologique entre pays d'origine et pays d'accueil.

Dans une étude sur la relation entre les IDE, le capital humain et la productivité dans 63 pays en développement sur la période 1960 à 2004, Bouoiyour, Hanchane et Mouhoud (2009) constatent que les IDE ont un impact positif sur la croissance. En revanche, la relation entre le capital humain et la croissance des pays est négative.

L'un des arguments avancés pour expliquer ce lien positif entre l'IDE et la croissance se manifeste dans le fait que les FMN disposent d'un avantage, en termes de technologies sophistiquées et de savoir-faire managérial, par rapport aux entreprises des pays en développement (Blomström & Kokko 1996, 1997, 1999 ; OCDE 2002). Le transfert de cet avantage audits pays est susceptible d'améliorer la productivité et la performance de leur économie.

Pour la deuxième catégorie d'études empiriques ayant étudié la relation entre les IDE et la croissance de la productivité locale, elle souligne que la présence des entreprises étrangères dans un pays a des effets négatifs sur la performance de la productivité des entreprises au niveau national (Haddad & Harrison 1993 ; Kokko 1994 ; Kokko *et al.* De son côté, Levchenko *et al.* (2008) observent que la libéralisation du compte des capitaux, qui permet l'entrée et la sortie libres des investisseurs, n'a aucun effet sur la productivité totale des facteurs (PTF).

Dans le cas du Maroc, les travaux empiriques effectués sur l'interaction entre l'IDE et la croissance économique ne sont pas aussi concluants. Ainsi, Haddad et Harison (1993), dans une étude sur la productivité totale des facteurs des entreprises de l'industrie manufacturière marocaine, sur la période 1985-1989, constatent l'impact négatif des IDE sur la croissance de la productivité des dites firmes. Les auteurs ont démontré aussi que les retombées n'ont pas le même effet sur les différentes branches du secteur industriel marocain.

De même, Alaya (2006), dans une étude empirique qui couvre sept pays de la rive sud de la Méditerranée, sur une période allant de 1975 à

2002, a constaté que la présence de l'IDE semble agir négativement sur la croissance économique au Maroc, en Tunisie et en Turquie. Ce résultat pourrait être justifié par plusieurs éléments. Tout d'abord, les investisseurs étrangers ont tendance à évincer les autochtones, ce qui peut limiter d'une façon importante sa contribution à la croissance économique. Ensuite, les flux d'IDE dirigés vers ces pays sont relativement instables.

Cependant, Bouoiyour et Toufik (2003, 2004, 2005 et 2007), ont montré que les externalités positives induites par la présence des IDE au Maroc existent, mais sont faibles et dépendent d'un certain nombre de conditions. Parmi ces dernières, il y a l'écart technologique qui persiste entre les firmes nationales et étrangères. C'est dans les secteurs à basse technologie (textile, en particulier) que les externalités positives se produisent. Par contre, la présence des entreprises étrangères dans les secteurs de haute technologie peut s'avérer nuisible à leurs concurrentes marocaines.

Ainsi, le rapport FEMISE 2008³, consacré à l'évaluation de l'impact de la présence étrangère sur les productivités des entreprises tunisiennes (productivité globale des facteurs) et marocaines (productivité du travail) montre que, dans le cas marocain, le travail qualifié, la capacité d'exportation et la présence étrangère exercent un impact positif et significatif sur la productivité apparente du travail des firmes locales. Toutefois, l'impact de la présence étrangère apparaît faible et dépend de la capacité d'absorption des firmes marocaines et de l'écart technologique entre ces dernières et les firmes étrangères.

D'autres auteurs comme Mansouri (2009), dans une étude effectuée sur les effets des IDE et de l'ouverture commerciale sur la croissance économique au Maroc, constatent que ni les IDE ni l'ouverture commerciale, en tant que variables prises séparément, ne se sont avérées statistiquement significatives dans le modèle estimé. Par contre, l'effet combiné des IDE et de la libéralisation commerciale s'est avéré positif et statistiquement très significatif. D'après ces résultats empiriques, l'auteur affirme que les IDE peuvent avoir un effet positif sur la croissance économique au Maroc s'ils sont accompagnés de l'ouverture commerciale. Ainsi, Bakhti (2009) a démontré, en analysant l'évolution et les effets de l'investissement direct étranger sur la croissance économique au Maroc sur la période 1980-2006, que la variable IDE apparaît non significative et ne semble pas soutenir directement la croissance économique.

S'il existe une littérature abondante en ce qui concerne l'impact des IDE sur la croissance dans les pays d'accueils, très peu d'études ont tenu compte son effet sur la croissance d'une économie selon la source de ce dernier. Or, la nature et la provenance des IDE sont d'importants déterminants

des retombées de l'IDE sur la croissance économique des pays d'accueil (Schroath, Michael & Chen 1993⁴ ; Fortanier 2007). Ainsi, investissements directs étrangers émanent de différents pays, spécialisés chacun dans un secteur déterminé, ce qui peut influencer le mode de fonctionnement et de transfert de technologie et la manière de gestion de l'entreprise du pays hôte.

Dans une étude effectuée par ANIMA⁵, on remarque cette distinction en termes de nature d'investissement provenant de chaque pays. Ainsi les pays de l'Europe du sud se caractérisent par des projets de taille moyenne plus intégrés et concernent les secteurs manufacturiers et la délocalisation des services – comme les centres d'appel. Les pays de l'Europe du nord et ceux de l'Amérique du Nord se distinguent par des projets très capitalistiques et moins intégrés, tels que le secteur de l'énergie et les technologies de l'information et de la communication qui peuvent avoir un effet sur la transformation du tissu industriel local. Quant aux pays du Golfe, ils investissent dans les projets de grande envergure, mais leurs investissements se concentrent souvent dans des secteurs rentiers, faibles en technologie, et peuvent être parfois contre-productifs comme le secteur de l'immobilier, du tourisme, des télécoms... De leur côté, les pays émergents se distinguent dans les secteurs traditionnels et une industrie peu capitaliste. Enfin vient la Chine qui opte pour l'investissement dans les ressources naturelles et l'immobilier, où les IDE ne semblent pas avoir de fortes retombées sur la croissance économique et sur le transfert de technologies sophistiquées.

Cette distinction signifie que la qualité de l'IDE peut jouer un rôle déterminant en matière d'impact sur la croissance. Certains pays, comme nous l'avons indiqué, disposent d'une industrie intense en technologie qui peut donc impacter positivement la croissance économique du pays récipiendaire et la PTF des entreprises locales.

Wei et Liu (2001) et Hu et Jefferson (2002)⁶ démontrent que les investissements des multinationales américaines et européennes sont en moyenne plus intensifs en capital et en technologies que les investissements asiatiques.

Cependant, Banga (2003) a montré, dans une étude sur l'impact des IDE américains et japonais sur la PTF des entreprises indiennes agissant dans les secteurs de l'automobile, de l'électricité et de la chimie, que les IDE en provenance du Japon contribuent d'une manière plus importante à la croissance de la PTF des entreprises indiennes que ceux émanant des firmes américaines. Ce résultat s'explique par l'avantage concurrentiel des entreprises japonaises par rapport aux entreprises américaines dans les secteurs cités. D'ailleurs, des études montrent que les multinationales

américaines se concentrent dans les industries intensives en R&D ou en marketing tandis que les multinationales européennes et japonaises se développent dans des secteurs où elles disposent d'avantages concurrentiels forts, comme la chimie ou l'automobile, mais dont les dépenses en R&D ne sont pas nécessairement élevées⁷.

De ce fait, les entreprises étrangères peuvent ne pas être semblables dans leurs opérations de transfert de technologie, même si elles opèrent dans la même industrie.

C'est dans ce sens que Chan et Karim (2011), démontrent, en analysant l'impact des flux d'IDE en provenance des pays de l'Union européenne, de ceux de l'ASEAN⁸, des États-Unis, du Japon et de la Chine sur le secteur industriel Malaisien (période 1991-2006), qu'il existe à la fois une relation de court et de long termes entre la croissance du secteur manufacturier Malaisien et les IDE émanant des pays de l'Union européenne, de l'ASEAN et des États-Unis. Par ailleurs, la relation de long terme se confirme seulement dans le cas des IDE en provenance de l'Union européenne, des États-Unis et de la Chine alors que les IDE du Japon et de l'ASEAN impactent négativement la productivité dudit secteur. Ces résultats suggèrent que les IDE, intensifs en R&D, en provenance des pays développés permettent un transfert de technologie vers le secteur manufacturier des pays d'accueil.

De ce fait, les retombées des IDE varient selon le secteur d'activité investi par les multinationales (Alfaro 2003). Ainsi, Alfaro montre que contrairement au secteur de l'industrie, les IDE ne semblent pas avoir de fortes retombées économiques dans les secteurs de l'énergie, de l'agriculture et des services. De même, Aykut & Sayek (2007)⁹ trouvent un résultat identique en étudiant la croissance du PIB selon le secteur d'activité (industrie, agriculture et services) dans 37 pays en développement sur la période 1990-2002.

IDE et productivité totale des facteurs au Maroc : impact selon le pays d'origine

Très peu d'études empiriques ont tenu compte de l'effet des IDE sur la croissance d'une économie selon la source de ce dernier. Toutefois, la nature des IDE émanant de chaque pays peut agir différemment sur la croissance économique, notamment s'ils sont destinés aux secteurs créateurs de valeur ajoutée et ayant un impact positif sur le transfert de la technologie, comme l'industrie et les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

L'étude de l'impact des IDE sur la croissance économique au Maroc selon la provenance de ces derniers a pour but d'apporter des réponses aux décideurs en matière de politiques d'incitations à mettre en place pour l'encouragement des investissements catalyseurs de la croissance économique.

Analyse empirique : le cadre conceptuel et méthodologique

Pour analyser empiriquement l'impact des IDE sur la productivité totale des facteurs (PTF), le point de départ est le modèle standard de la croissance.

De ce fait, nous allons commencer par estimer la PTF en nous basant sur l'hypothèse d'une fonction de production de type Cobb-Douglas à deux facteurs de production :

$$Y = F(A, K, L) = A_t K_t^\alpha L_t^\beta \text{ où :}$$

Y est le PIB réel ;

L et K désignent respectivement le volume de travail¹⁰ et le stock de capital¹¹ ;

a et β : ($a + \beta = 1$) désignent la répartition du revenu total entre la rémunération du facteur travail et du facteur capital ;

A est la productivité totale des facteurs de production¹², elle est définie par : $PTF_t = A_t = Y_t / K_t^\alpha L_t^{1-\alpha}$

Avant de procéder à l'estimation de la PTF, certains traitements de données sont nécessaires. Il s'agit de :

- La détermination du stock du capital en utilisant la méthode de l'inventaire permanent qui consiste à reconstituer la série du stock de capital K_t en partant d'un niveau initial et en procédant par une accumulation donnée par : $K_t = FBCF_t + (1 - \delta)K_{t-1}$, avec : $FBCF_t$ (variation temporelle du capital), δ (taux de dépréciation du capital)¹³, K_{t-1} (capital initial) ;
- L'évaluation de la formation brute de capital fixe (FBCF) en volume (à prix constants) en utilisant le déflateur de l'investissement¹⁴ ;
- L'estimation du paramètre α de la fonction de production. Dans le cas du Maroc, la DEPF¹⁵ (2002)¹⁶ l'a estimé à 0,22 et le HCP¹⁷(2005)¹⁸ à 0,35.

En utilisant la log-linéarisation, la détermination de la PTF se présente comme suit :

$$\ln Y_t = \ln(PTF_t) + \alpha \ln(K_t) + (1-\alpha) \ln(L_t)$$

$$\ln(PTF_t) = \ln Y_t - \alpha \ln(K_t) + (1-\alpha) \ln(L_t)$$

Après avoir calculé la PTF, l'étape suivante consiste à estimer empiriquement l'impact des IDE sur la PTF.

À cet égard, la prise en considération de l'origine de l'IDE dans notre modèle s'avère très importante pour l'analyse de la diversité des impacts selon le pays de provenance. Le panel des pays qui a fait l'objet de cette estimation est constitué des pays de l'Union européenne suivants : la France, l'Espagne, l'Italie, la Grande Bretagne, la Suisse, les Pays-Bas et l'Allemagne et des pays du Golfe (l'Arabie saoudite, le Koweït et les Émirats arabes unis). Ce choix est justifié notamment par :

- La diversité de ces pays, englobant d'une part les pays de l'Union européenne (UE) avec lesquels le Maroc est lié par un accord d'association et qui en constituent les principaux partenaires économiques, et d'autre part les pays arabes qui sont au centre des initiatives des décideurs publics ces dernières années, notamment en matière d'amélioration des relations économiques bilatérales et multilatérales, et ce pour l'attractivité des investissements originaires de ces pays, en particulier dans le contexte de crise et de diversification des risques, étant donné que ces pays disposent d'une manne financière importante ;
- Le poids des investissements émanant de ces pays dans le total des IDE drainés par le Maroc sur la période étudiée (1980-2012). À signaler que l'investissement cumulé des pays de notre échantillon représente 80 pour cent de l'IDE global (dont 41 pour cent pour la France, 13 pour cent pour l'Espagne, 14 pour cent pour les autres pays de l'UE et 12 pour cent pour les pays du Golfe).

Le choix des autres variables explicatives (endogènes¹⁹ et indicatrices²⁰) est basé d'une part, sur les arguments théoriques qui justifient la relation entre les IDE, le capital humain, l'ouverture commerciale et la croissance économique, et d'autre part sur certains critères de sélection (comme la significativité des coefficients...). Ainsi, nous retenons dans cette étude les variables les plus pertinentes et qui ne sont pas redondantes. De ce fait, la forme finale de notre modèle se présente comme suit :

- dans l'équation (1), l'estimation porte sur l'IDE total ;
 - dans l'équation (2), l'estimation porte sur l'IDE origine des pays de l'UE et ceux du Golfe ;
 - dans l'équation (3), l'estimation porte sur les IDE en provenance de la France et de l'Espagne.
- (Eq.1) $\text{LnPTF}_t = c + \alpha_1 \text{LnIDE}_t + \alpha_2 \text{LnKH}_t + \alpha_3 \text{LnOUV}_t + \alpha_4 \text{LnSC}_t + \alpha_5 \text{LnCrédit}_t + \alpha_6 \text{LnCFAP}_t + \varepsilon_t$
 - (Eq.2) $\text{LnPTF}_t = c + \alpha_1 \text{LnIDEUE}_t + \alpha_2 \text{LnIDEG}_t + \alpha_3 \text{LnKH}_t + \alpha_4 \text{LnOUV}_t + \alpha_5 \text{LnSC}_t + \alpha_6 \text{LnCFAP}_t + \varepsilon_t$
 - (Eq.3) $\text{LnPTF}_t = c + \alpha_1 \text{LnIDEF}_t + \alpha_2 \text{LnIDEE}_t + \text{LnIDEG}_t + \alpha_3 \text{LnKH}_t + \alpha_4 \text{LnOUV}_t + \alpha_5 \text{LnSC}_t + \varepsilon_t$

Avec :

- LnPTF : Le logarithme de la productivité totale des facteurs qui représente la variable à expliquer. La PTF est utile pour l'analyse de la compétitivité du fait qu'elle constitue le paramètre synthétique de la compétitivité coût, reflétant l'efficacité de la mise en œuvre du travail et du capital. Ainsi son analyse s'avère indispensable pour évaluer les performances d'une économie en matière de technologie ;
- LnIDE : le logarithme des investissements directs étrangers en pourcentage du PIB. L'IDE est considéré comme l'un des canaux de transmission de technologie et de savoir-faire des firmes étrangères aux entreprises locales et peut donc influencer positivement la PTF. Étant donné que la nature et l'origine des IDE sont d'importants déterminants des retombées de l'IDE sur la croissance économique des pays d'accueil, nous allons prendre en considération l'IDE émanant des pays de l'Union européenne (IDEUE), l'IDE des pays du Golfe (IDEG), l'IDE de la France (IDEF) et l'IDE de l'Espagne (IDEE) ;
- LnKH : le logarithme de stock de capital humain est mesuré par le ratio d'inscription à l'enseignement secondaire ou supérieur. Il est admis que plus le niveau de l'éducation est élevé, plus la croissance est affectée positivement. Ainsi, le progrès technologique est souvent étroitement lié à l'éducation, surtout dans le cas de l'enseignement supérieur. La disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée constitue un facteur d'assimilation de la technologie étrangère et favorise la croissance économique. Du reste, Barro, en 1997, a soutenu que l'investissement dans la scolarisation supérieure et secondaire est d'un effet très positif sur la croissance ;
- LnOUV : le logarithme de l'ouverture commerciale est calculé par le ratio (exportation + importation/PIB). Sur la base de l'hypothèse selon laquelle l'impact des IDE sur la croissance est lié au régime de la politique commerciale mis en place par un pays donné, plusieurs auteurs stipulent que la productivité globale augmente lorsque l'économie s'ouvre et laisse jouer les lois du marché ;
- LnSC : le logarithme de la sécheresse. Dans le cas du Maroc, l'agriculture constitue l'un des déterminants majeurs de la croissance économique. De ce fait, sa prise en compte dans notre modèle s'avère nécessaire²¹. Elle est mesurée par l'inverse du rendement céréalier par hectare, du fait de la concentration de la production agricole marocaine dans la culture des céréales qui est très sensible aux aléas climatiques (Mansouri 2009). D'autres variables proxys ont été

utilisées dans les études empiriques comme la part de l'agriculture dans le PIB (HCP 2005), le taux de croissance des terres cultivables (Bouoiyour, Hanchane & Mouhoud 2009)...

- LnCrédit : le logarithme du crédit intérieur accordé par le secteur bancaire en % PIB. Il constitue un indicateur de développement financier ;
- LnCF AP : le logarithme des dépenses de la consommation finale des administrations publiques en % du PIB comme mesure de la taille du secteur public ;
- ε_t Le terme d'erreur aléatoire.
- La méthodologie adoptée dans ce travail se base sur l'application du test de cointégration et l'estimation du VECM (Vector Error Correction Model) où la variable dépendante est la PTF et les variables explicatives sont celles mentionnées ci-dessus. Les données sont issues, principalement, de la base de données de la Banque mondiale et du HCP et portent sur une période allant de 1980 à 2012 (soit 23 années).

Résultats des estimations

Tableau 1 : Résultats des tests des séries en différence première²² pour les trois équations

Variabes	Valeur critique	Test statistique au seuil (5 %)	Probabilité	Observations
PTF	-2.957 110	-3.729 382	0.0083	I(1)
IDE	-2.960 411	-16.96 224	0.0001	I(1)
IDE Golfe	-2.960 411	-6.422 780	0.0000	I(1)
IDE UE	-2.960 411	-17.35 188	0.0001	I(1)
IDE France	-2.957 110	-4.627 313	0.0008	I(1)
IDE Espagne	-2.957 110	-5.420 849	0.0001	I(1)
KH	-2.960 411	-3.127 217	0.0348	I(1)
Ouv	-2.960 411	-6.584 192	0.0000	I(1)
SC	-2.963 972	-8.553 775	0.0000	I(1)
Crédit	-2.960 411	-7.094 489	0.0000	I(1)
CF Adm. Pub.	-2.960 411	-5.892 902	0.0000	I(1)

Source : calculs de l'auteur sur le logiciel Eviews

D'après la comparaison entre le « t » calculé et le « t » lu sur la table de ADF, il apparaît que toutes les variables sont stationnaires en différence première, c'est-à-dire qu'elles ont un même ordre d'intégration I(1). De ce fait, il y a possibilité de cointégration entre la variable indépendante et les différentes variables explicatives.

À partir de ce premier résultat, on peut envisager l'estimation d'un modèle VECM. Pour ce faire, on doit passer par la détermination du nombre de retards (p) du modèle VAR(p) à l'aide des critères de « Akaike et Schwarz ».

Tableau 2 : Résultats du test de Johansen

Hypothèse nulle	Équation 1		Équation 2		Équation 3	
	Trace Statistic	Critical Value 0.05	Trace taticistic	Critical Value 0.05	Trace Statistic	Critical Value 0.05
$r = 0$	185.8 683*	134.6 780 (0.0000)	201.8 318*	134.6 780 (0.0000)	238.8 868*	134.6 780 (0.0000)
$r \leq 1$	130.3 744*	103.8 473 (0.0003)	127.3 222*	103.8 473 (0.0006)	140.7 345*	103.8 473 (0.0000)
$r \leq 2$	85.97 410*	76.97 277 (0.0087)	84.07 254*	76.97 277 (0.0130)	82.08 134*	76.97 277 (0.0193)
$r \leq 3$	52.73 435**	54.07 904 (0.0656)	60.63 210*	54.07 904 (0.0116)	52.66 278**	54.07 904 (0.0665)
$r \leq 4$	30.25 694**	35.19 275 (0.1 546)	39.98 821*	35.19 275 (0.0141)	32.67 785**	35.19 275 (0.0911)
$r \leq 5$	14.65 356**	20.26 184 (0.2 469)	21.93 193*	20.26 184 (0.0292)	17.12 609**	20.26 184 (0.1 279)
$r \leq 6$	5.190 703**	9.164 546 (0.2 632)	6.377 593**	9.164 546 (0.1 635)	2.745 385**	9.164 546 (0.6 293)
Nbre relations cointégration	3		6		3	

Source : calculs de l'auteur sur le Logiciel Eviews

* Il y a cointégration, car l'hypothèse nulle d'absence de cointégration a été rejetée au seuil de 5 % (la trace est supérieure à la valeur critique).

** l'hypothèse selon laquelle il y a au plus une relation de cointégration a été rejetée, car la trace est inférieure à la valeur critique.

Les résultats du test de la trace de Johansen indiquent la présence de trois relations de cointégration au seuil de 5 pour cent entre la variable dépendante (PTF) et les variables explicatives dans les équations 1 et 3 et six relations de cointégration dans le cas de l'équation 2.

Tableau 3 : Résultats de la relation de cointégration entre les variables (relation de long terme)

Variables	Équation 1	Équation 2	Équation 3
PTF	1.000000	1.000000	1.000000
C	-1.258 625 (0.02 835) ²³	-2.533 200 (0.15 235)	-1.147 601 (0.02 215)
IDE	-0.004 566 (0.00199)		
IDE Golfe		-0.434 127 (0.06 676)	-0.069 662 (0.01 956)
IDE UE		-0.090 602 (0.01 404)	
IDE France			0.045 472 (0.00417)
IDE Espagne			-0.062 998 (0.00563)
OUV	- 0.166 154 (0.04 744)	0.344 905 (0.21 104)	-0.221 379 (0.05 661)
KH	0.021 096 (0.03 432)	1.005 365 (0.20 538)	0.211 120 (0.05 980)
Crédit	0.001 077 (0.00020)		
CF AP	0.007 082 (0.00156)	0.069 051 (0.00782)	
SC	-0.000334 (5.8E-05)	-0.002 196 (0.00024)	-0.000362 (6.6E-05)

Source : calculs de l'auteur sur le Logiciel Eviews

Tableau 4 : Résultats de l'estimation du modèle VECM

Variables	Équation 1	Équation 2	Équation 3
PTF	1.000000	1.000000	1.000000
C	-1.256 928	-2.152 436	-1.133 368
IDE(-1)	-0.004 519 (0.00202)		
IDEG(-1)		-0.294 557 (0.04 582)	-0.068 007 (0.01 963)
IDEUE(-1)		-0.062 794 (0.00963)	
IDEF(-1)			0.044 547 (0.00419)
IDE(-1)			-0.061 898 (0.00565)
OUV(-1)	-0.164 012 (0.04 819)	0.239 290 (0.14 485)	-0.217 615 (0.06 685)
KH(-1)	0.019 759 (0.03 486)	0.686 223 (0.14 096)	0.206 993 (0.06 002)
Crédit(-1)	0.001 073 (0.00020)		
CF AP(-1)	0.006 873 (0.00158)	0.047 333 (0.00537)	
SC(-1)	-0.000324 (5.9E-05)	-0.001 517 (0.00017)	-0.000355 (6.6E-05)
Terme à correction d'erreur	-0.244 725 (0.04 339)*	0.005 699 (0.01 798)	-0.020 528 (0.02 310)*

Source : calculs de l'auteur sur le logiciel Eviews

- * Le terme à correction d'erreur est négatif et significativement différent de 0 dans les équations 1 et 3. Dans le cas de l'équation 2, il convient de rejeter une spécification de type VECM. En effet, le mécanisme de correction d'erreur (rattrapage qui permet de tendre vers la relation de long terme) irait alors en sens contraire et s'éloignerait de la cible de long terme.

Interprétation des résultats

Nous constatons d'après les résultats des estimations effectuées (tableaux 4 et 5) que la prise en compte du total des IDE et leur décortication selon le pays d'origine n'affectent pas de la même manière la PTF au Maroc.

Dans le cas de l'équation 1, où nous avons pris en considération l'ensemble des IDE drainés par le Maroc sur la période 1980-2012, la variable IDE apparaît significative, mais agit négativement sur la PTF. De ce fait, les IDE ne semblent pas améliorer la croissance économique au Maroc à court terme et à long terme, car le coefficient de l'IDE est négatif (même si ce coefficient est très minime). Toutefois, nos résultats s'alignent sur ceux trouvés, dans le cas du Maroc, par Alaya (2006), Bakhti (2009) et Mansouri (2009).

Ainsi, les IDE ont certes des effets indirects sur la croissance économique notamment à travers la création de l'emploi, l'encouragement des exportations, l'amélioration du capital humain..., mais leur impact direct dépend de certains préalables comme la capacité d'absorption de l'économie locale, le niveau de développement des ressources humaines ainsi que la nature du secteur investi par les investisseurs étrangers.

Cependant, la prise en compte de l'origine des IDE à savoir ceux émanant de la France, de l'Espagne et des pays du Golfe, tel qu'elle apparaît sur l'équation 3 des tableaux 4 et 5 suscités, agit d'une manière différente sur la croissance économique au Maroc.

À cet égard, les IDE en provenance de la France s'avèrent significatifs et impactent positivement la PTF aussi bien à court terme qu'à long terme. En revanche, les IDE d'origine espagnole et ceux émanant des pays du Golfe semblent significatifs, mais agissent d'une manière négative sur la PTF.

Ces résultats contredisent en partie les études empiriques effectuées sur l'impact des IDE sur la croissance économique au Maroc. Ces études ont été élaborées sur la base de l'ensemble des flux d'IDE entrés au Maroc, sans distinction entre leur origine, alors que la nature et les caractéristiques de l'investissement étranger diffèrent d'un pays à l'autre. Certains pays investissent dans le secteur de l'industrie et des nouvelles technologies de l'information et de la communication, qui constituent les principaux catalyseurs de transfert technologique et de savoir-faire tandis que d'autres s'orientent vers les secteurs à faible contenu technologique comme l'immobilier et le tourisme.

Dans le cas de la France, force est de constater que la plupart des IDE sont destinés aux secteurs à forte valeur ajoutée, tels que l'industrie manufacturière où elle est classée en premier rang avec 30 pour cent des participations dans l'ensemble des capitaux étrangers du secteur sur la période 1985-2012. Il

s'agit aussi du secteur des banques et des technologies de l'information et de la communication, où elle est devenue très présente ces dernières années.

S'agissant des investissements espagnols, même s'ils occupent la deuxième position après la France, leur effet semble significatif, mais agit négativement sur la PTF. Ce constat peut être justifié par la concentration des IDE dans les secteurs à faible valeur ajoutée technologique, tels que le tourisme et l'immobilier. Cependant, et malgré leur présence dans le secteur des industries manufacturières, force est de remarquer que la majorité de ces investissements sont orientés vers les branches traditionnelles et peu capitalistiques, comme l'industrie du tabac, le textile-habillement, l'industrie du cuir et de la chaussure, le travail de bois et l'industrie du papier et du carton (voir annexe V : part des entreprises à participations françaises et espagnoles dans les entreprises à capitaux étrangers²⁴).

À partir de ces constats, il faut noter que l'importance des IDE en volume n'est pas toujours synonyme d'un impact positif sur la PTF. Le cas de l'Espagne²⁵ est éclairant en la matière ; bien qu'elle constitue le deuxième pourvoyeur d'IDE au Maroc, juste après la France, on remarque que leur effet sur la croissance est négatif, et ce pour des raisons que nous avons déjà évoquées ci-dessus.

À l'instar des IDE espagnols, les investissements émanant des pays du Golfe apparaissent significatifs et affectent négativement la PTF. Ce résultat est lié à la nature des projets d'investissement de ces pays, qui sont de grande envergure, mais à faible contenu technologique et risquent parfois même d'être contre-productifs – comme le secteur de l'immobilier et du tourisme.

Concernant l'ouverture commerciale, elle apparaît, dans les deux équations 1 et 3 des tableaux 4 et 5, significative, et tend plutôt à avoir un effet négatif sur la PTF. Ce résultat rejoint une partie de la littérature qui suppose que l'ouverture n'est bénéfique, pour une économie donnée, que si elle atteint un niveau de développement et de maturité lui permettant de faire face à la concurrence étrangère et de profiter des externalités technologiques incorporées dans les produits d'équipement importés. Dans le cas du Maroc, force est de constater que l'ouverture profite plus aux importations (intrants, produits finis d'équipement et de consommation...) qu'aux exportations. Cette situation, au lieu de constituer une opportunité d'innovation et de transfert de technologie, alourdit le déficit structurel de la balance commerciale – d'autant plus que l'offre exportatrice marocaine est peu diversifiée, en termes de produits et de débouchés²⁶, et d'une valeur ajoutée faible ou moyenne (agroalimentaire, textile-habillement, industrie chimique, produits agricoles).

Quant à la variable capital humain, mesurée par le taux d'inscription à l'enseignement secondaire, elle est significative et agit positivement sur la PTF dans les deux équations 1 et 3. De ce fait les ressources humaines constituent un levier de la croissance économique au Maroc, même si leur niveau de qualification reste en deçà des attentes. À signaler que la majorité de ces ressources est employée dans les secteurs à faible valeur ajoutée qui ne sollicitent pas des compétences élevées, comme l'agriculture, le secteur des services, l'immobilier et certaines branches industrielles comme le textile-habillement...

Conscient que la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée permet l'assimilation et l'adoption d'innovations technologiques, le Maroc a porté une attention particulière, cette dernière décennie, à l'investissement dans le capital humain, notamment à travers la création de plusieurs spécialités techniques (dans les universités et les écoles supérieures de commerce et de gestion), l'accroissement des effectifs des ingénieurs et l'encouragement de la formation professionnelle.

Quant aux variables crédits et dépenses des administrations publiques, elles apparaissent statistiquement significatives, même si leur effet s'avère faible, et impactent positivement la PTF.

Dans le cas de la variable sécheresse, et comme prévu, elle est significative et son effet est négatif sur la PTF. Cela confirme que la croissance économique au Maroc est partiellement dépendante de la valeur ajoutée agricole, qui est de l'ordre de 15 à 16 pour cent du PIB en moyenne, et que les années de faibles précipitations pluviométriques ont certes des conséquences négatives sur la croissance. Toutefois, l'effet négatif de la sécheresse semble très faible, ce qui peut s'expliquer par les efforts employés par le Maroc, ces deux dernières décennies, en matière d'amélioration de la contribution des autres secteurs, comme les services et l'industrie, à la croissance économique.

Conclusion

Nous avons démontré dans ce travail que les IDE drainés par le Maroc sur la période 1980-2012 semblent agir négativement, à court terme et à long terme, sur la PTF. Toutefois, la prise en compte du pays d'origine dans l'analyse de l'effet desdits IDE sur la PTF apparaît statistiquement significative et positive dans le cas de la France, et significatif, mais négatif dans le cas de l'Espagne et des pays du Golfe. Cette diversité en matière d'impact s'explique, selon notre premier constat, par la concentration des investissements émanant de la France dans le secteur industriel, qui est l'un des secteurs catalyseurs de transfert de savoir, de technologie et de croissance économique, et par l'orientation des investissements d'origine espagnole et

des pays du Golfe vers les secteurs à faible valeur ajoutée technologique, tels que le tourisme et l'immobilier.

Par ailleurs, il est certain que la présence des investissements étrangers sur le territoire national a créé de l'activité (emploi, exportations...), mais les retombées sur la PTF demeurent insuffisantes par rapport aux capacités qu'offre le pays. Les IDE, qui doivent être, normalement, un levier de transformation de l'économie marocaine, sont concentrés en grande partie dans les secteurs à contenu technologique moyen ou faible, et ce faute de politiques nationales, en particulier industrielles, suffisamment dynamiques.

De même, ces investissements n'ont pas permis l'intégration industrielle locale. De ce fait, peu de filières domestiques sont créées et l'essentiel des intrants sont importés, ce qui aggrave le déficit de la balance des transactions courantes du pays.

L'enjeu serait non seulement d'accroître et de faciliter l'entrée des investissements étrangers, mais aussi de viser des catégories précises d'investissements à contenu technologique important, susceptibles d'avoir un impact positif sur la productivité de l'économie nationale, notamment à travers le transfert de technologies sophistiquées et les bonnes pratiques managériales.

Il s'agit aussi de développer des compétences humaines pour que le pays puisse à la fois attirer l'IDE et exploiter pleinement ces retombées sur la productivité de l'économie nationale à travers l'assimilation des technologies étrangères.

Notes

1. Le contenu technologique ou l'apport en termes de technologie diffère d'un secteur à un autre. Il est démontré que le secteur de l'industrie semble avoir plus de retombées en termes de transfert technologique que les autres secteurs.
2. Par exemple, le rôle du progrès technique et des innovations dans l'évolution de la production.
3. Rapport FEMISE, « Dynamique des investissements, mutations sectorielles et convertibilité du compte de capital : impacts des mesures de libéralisation et expériences comparées Tunisie-Maroc », 2008, p. 63.
4. Selon les auteurs, l'impact du pays d'origine est bien présent dans les activités d'investissements directs étrangers en Chine.
5. Bénédicte de Saint-Laurent, « L'impact des IDE sur le développement économique des pays : état de l'art et application à la région MED », note de réflexion, ANIMA, 22 décembre 2010, p. 22.
6. Cité par Lemoine, F. et Ünal-Kesenci, D. (2004), « Investissements étrangers et rattrapage technologique », *Revue d'économie financière*, n° 77, Le devenir financier de la Chine, pp. 63-79. Voir p. 5.

7. F. Sachwald et S. Perrin, « Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales », Institut français des relations internationales /Agence française de développement, 2003, p. 63.
8. Association of Southeast Asian Nations.
9. Cité par Bénédicte de Saint-Laurent, « L'impact des IDE sur le développement économique des pays : état de l'art et application à la région MED », note de réflexion, ANIMA, 22 décembre 2010, p. 30.
10. On prend ici le niveau de la population active : utilisé par la DEPF (2002), le HCP (2005), Mansouri (2009) et autres dans le cas du Maroc.
11. K est calculé par la méthode de l'inventaire permanent.
12. En utilisant la méthode de la comptabilité de la croissance, A est le terme résiduel indiquant le niveau technologique appelé PTF.
13. Dans les différentes études empiriques, les taux de dépréciations retenus se situent entre 3 % et 7 %. En général les résultats sont peu sensibles à la variation du taux de dépréciation. Selon le HCP (2005), avec un taux de dépréciation de 5 %, un capital se réduit à moins de 10 % de sa valeur initiale au bout de 45 ans.
14. Données Banque mondiale (WDI).
15. Direction des études et des prévisions financières du ministère de l'Économie et des Finances.
16. DEPF (2002), « La productivité globale des facteurs », document de travail n° 76.
17. Haut commissariat au Plan.
18. HCP (2005), « Les sources de la croissance économique au Maroc ».
19. PTF, IDE, capital humain, ouverture commerciale.
20. Sécheresse, crédit, dépenses de la consommation finale des administrations publiques.
21. Il est possible d'utiliser le PIB hors agricole pour l'estimation de la PTF afin d'aboutir à une évaluation moins dépendante de la pluviométrie.
22. Le logiciel « Eviews 7 » a été utilisé pour effectuer le test ADF. La comparaison entre le t-calculé et le t lu sur la table de ADF, indique que toutes les variables sont non stationnaires en niveau $I(0)$ mais stationnaires en différence première $I(1)$.
23. Les valeurs entre parenthèses représentent la statistique de Student associée aux coefficients estimés.
24. Calculs de l'auteur à partir des données MICIEN.
25. Les IDE espagnols ont certes des effets positifs, notamment sur l'emploi et les exportations, mais leur effet sur le transfert technologique est incertain. Il faut signaler que les IDE en provenance de l'Espagne sont concentrés généralement dans les secteurs à faible valeur ajoutée comme l'immobilier et le tourisme, et dans les industries à basse technologie et les industries de monopole, qui ne permettent pas un transfert de savoir et de technique comme l'industrie du tabac.
26. Plus de 50% des échanges s'effectuent avec le marché européen.

Références

- Aitken, B. and Harrison A., 1999, « Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment ? Evidence from Venezuela », *The American Economic Review*, vol. 89, n° 3.
- Alaya, M., 2006, « Investissements directs étrangers et croissance économique : une estimation à partir d'un modèle structurel pour les pays de la rive sud de la Méditerranée », *Journées scientifiques du réseau « Analyse économique et développement de l'AUF »*, Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- Alfaro, L., 2003, « Foreign Direct Investment and Growth : Does the Sector Matter ? », Harvard Business School, 32 p.
- ANIMA, 2010, « L'impact des IDE sur le développement économique des pays : état de l'art et application à la région MED », Note de réflexion, ANIMA.
- Bakhti, J., 2009, « L'investissement direct étranger au Maroc : Évolution et effets sur la croissance économique », *Les Cahiers du Plan*, n° 24, Haut-commissariat au Plan, pp. 28-43.
- Balasubramanyam, V., Salisu, M. and Sapsford, D., 1996, « Foreign direct investment and growth in EP and IS countries », *Economic Journal*, 106(434), pp. 92-105.
- Baldwin, R., H. Braconier and R. Forslid, 2005, « Multinationals, Endogenous Growth, and Technological Spillovers : Theory and Evidence », *Review of International Economics*, vol.13, n° 5, pp. 945-963.
- Banga, R., 2003, « Differential impact of Japonaise and U.S foreign direct investments on productivity growth : A firm level analysis », *Indian Council for Research on International Economic Relations*, 19 p.
- Bende-Nabende, A. and Ford, J. L., 1998, « FDI, Policy Adjustment and Endogenous Growth : Multiplier Effects from a Small Dynamic Model for Taiwan, 1959-1995 », *World Development*, vol. 26, n° 7, pp. 1 315-1 330.
- Bhagwati, J., 1978, « Foreign Trade Regimes and Economic Development : Anatomy and Consequences of Exchange Contrast Regimes », Cambridge, MA, Ballinger Publishing Company.
- Blomström, Magnus and Kokko, Ari, 2001, *FDI and Human Capital : A Research Agenda*, Stockholm School of Economics, December 2001.
- Blomström M. & Kokko A., 1997, « The Impact of Foreign Investment on Host Countries : A Review of the Empirical Evidence », *Copy of World Bank Policy Research Working*, Paper n° 1745.
- Blomström M., Globerman S. & Kokko A., 1999, « The determinants of host country spillovers from Foreign direct investment : Review and synthesis of the literature », *Working Paper n° 76*.
- Blomström, M. and Kokko, A., 1996, « Multinational Corporations and Spillovers », Working Paper Series in Economics and Finance 99, Stockholm School of Economics.
- Blomström, M. et Wolff E., 1994, « Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico », in Baumol, W., Nelson, R. et Wolff, E., *Convergence of Productivity : Cross-National Studies and Historical Evidence*, Oxford University Press.

- Borensztein, E., de Gregorio, J. and Lee, J. W., 1998, « How does foreign direct investment affect economic growth ? », *Journal of international Economics* 45, pp. 115-135.
- Bouoiyour J., Hanchane H. & Mouhoud E. M., 2009, « Investissements directs étrangers et productivité : quelles interactions dans le cas des pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord ? », *Revue économique - vol. 60*, n° 1, pp. 109-132.
- Caves, R., 1996, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Second Edition, Cambridge, New York and Melbourne : Cambridge University Press.
- Gee, Ch. S. & Karim, M. Z. A., 2011, « FDI's Country of Origin And Output Growth : The Case of Malaysia's Manufacturing Sector, 1991-2006 », *Euro-American Association of Economic Development*, vol. 11, pp. 161-176, FDI'S Country Of Origin And Output Growth: The Case Of Malaysia's Manufacturing Sector, 1991-2006, Applied Econometrics and International Development,
- Chuang, Y. C. and Lin, C. M., 1999, « Foreign Direct Investment, R&D and Spillover efficiency : Evidence from Taiwan's Manufacturing Firms », *The Journal of Development Studies* 35(4), pp. 117-37.
- De Gregorio, J., 1992, « Economic Growth in Latin America », *Journal of Development Economics*, 39, pp. 58-84.
- De Mello Jr. and Luiz, R., 1999, « Foreign Direct Investment-led growth : evidence from time series and panel data », *Oxford Economic Papers*, 51, pp. 133-151.
- Démurger, S., 1998, « Interdépendance de l'investissement étranger et de la croissance en Chine : une analyse sur données de panel », *Revue économique*, Volume 49, n° 1, pp. 151-163, Persée, <http://www.persee.fr>
- Dimelis, S. and Louri, H., 2002, « Foreign ownership and production efficiency : A quantile regression analysis », *Oxford Economic Papers* 54, pp. 449-469.
- Djankov, S. and Hoekman, B., 2000, « Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises », *The World Bank Economic Review*, vol. 14 (1), pp. 49-64.
- Fortanier, F., 2007 « Foreign Direct Investment and Host Country Economic Growth : Does the Investor's Country of Origin Play a Role ? », *Transnational Corporations*, vol. 16, n° 2, pp. 41-76.
- Globerman, S., 1979, « Foreign Direct Investment and Spillover Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries », *Canadian Journal of Economics*, n° 12, pp. 42-56.
- Haddad, M. et Harrison, A., 1993, « Are there Positive spillovers from direct foreign investment ? Evidence from Panel Data for Morocco », *Journal of Development Economics*, n° 42, pp. 51-74.
- Hoffmann, L. and Tan, T.N., 1980 « Industrial growth, employment and foreign investment in Malaysia » (Kuala Lumpur, Oxford University Press).
- Kokko, A., Chen, T. and Tingvall, P. G., 2011, « FDI and Spillovers in China : Non-linearity and Absorptive Capacity », *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, vol. 9, n° 1, pp. 1-22.
- Kokko, A., 1994, « Technology, Market Characteristics, and Spillovers », *Journal of Development Economics*, vol. 43, pp. 279-293.

- Levchenko, A. A., Rancière, R. and Mathias T., 2008, « Growth and Risk at the Industry Level : the Real Effects of Financial Liberalization », *CEPR Discussion Papers* 6 715.
- Li, X. and Liu, X., 2005, « Foreign direct investment and economic growth : an increasingly endogenous relationship », *World Development* 33, pp. 393-407.
- Lipsey, R. E. and Sjöholm, 2001, « Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing », *NBER Working Paper n° 8299*, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Lucas R., 1988, « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, 22, pp. 342-367.
- OCDE, 2002, « L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts », 40 p.
- Olivier, B. et Yong, H., 2003, « Impact de l'IDE sur le développement régional chinois », <http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/11/20/61/PDF/PUB03064.pdf>.
- Romer, P., 1986, « Increasing Returns and Long-Run Growth », *Journal of Political Economy*, vol. 94, n° 5, pp. 1002-1037.
- Romer, P., 1990, « Endogenous technological change », *Journal of Political Economy*, vol. 98, pp. 71-102.
- Schroath, F. W., Michael, Y. Hu and Chen, H., 1993, « Country-of-origin effects of foreign investments in the People's Republic of China », *Journal of International Business Studies*, vol. 24, n° 2, pp. 277-290.

