

# AFRIQUE

et développement

# AFRICA

development

PERIODICAL SERIALS

FEB 19 1985

UNIVERSITY OF TORONTO LIBRARIES

Vol. IX, No. 2, 1984



**CODESRIA**

ISSN 0850-3907

## EDITORIAL BOARD – COMITE DE REDACTION

*Chief Editor – Rédacteur en Chef*

Abdalla S. BUJRA

*Co-Editors – Co-Editeurs*

C. ATTA-MILLS / Thandika MKANDAWIRE

*Director of Publications – Directeur des Publications*

Abdoul A. LY

*Research & Editorial Assistant – Assistante de Recherche & d'Édition*

Mme Maïmouna NDIAYE FALL

*Book Review Editors – Responsables de critique des Livres*

Haroub OTHMAN (Anglophone Africa)

Bernard FOUNOU-TCHIGOUA (Francophone Africa)

*Advisory Editorial Board – Comité Consultatif de la Rédaction*

M. S. BEDRANI

Amos SAWYER

Abdoulaye BATHILY

Teschome MULAT

M. MBITHI

Michael SEFALI

Kakuenda MBAYA

*Editorial Office – Bureau d'Édition*

COUNCIL FOR THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL  
RESEARCH IN AFRICA

CONSEIL POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA RECHERCHE ECO-  
NOMIQUE ET SOCIALE EN AFRIQUE

*Address – Adresse:*

B. P. 3304,  
Rue F angle Léon G. Damas,  
Fann-Résidence,  
Dakar/SENEGAL.

*Phone No. – No. Tél.:*

23.02.11

*Telex No. – No. Téléx:*

3339 CODES SG.

CODESRIA acknowledges the support of a number of African Governments, the Friedrich Ebert Stiftung, SAREC, IDRC and Ford Foundation in the Publication of this Journal.

Le CODESRIA exprime sa gratitude aux Gouvernements africains, à la Fondation Friedrich Ebert Stiftung, à la SAREC, au CRDI et à la Fondation Ford pour leur contribution à la publication de ce Journal.

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

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

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

**Vol. IX, No. 2, 1984**

April - May 1984

Avril - Mai 1984

*Edited by*

Abdalla S. BUJRA

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



## CONTENTS – SOMMAIRE

<b>Eboe HUTCHFUL</b>	
International Debt Renegotiation: Ghana's Experiences . . . . .	5
<b>Ajit SINGH</b>	
The Present Crisis of the Tanzanian Economy: Notes on the Economics and Politics of Devaluation . . . . .	28
<b>Nacer BOURENANE</b>	
Approche Marxiste et Production de Connaissances sur l'Agriculture	44
<b>Yusuf BANGURA</b>	
Underdevelopment and the Politics of Sierra Leone's Trade Relations. . . . .	71
<b>Mahmoud ALLAYA</b>	
Etudes des Marchés et des Perspectives d'Echanges Céréalières des Pays de l'Afrique de l'Ouest: Sénégal, Mali, Haute Volta, Côte d'Ivoire, Ghana, Nigéria, Cameroun. . . . .	92
 <b>BOOK REVIEWS – REVUE DES LIVRES</b>	
1./ Lee, Eddy (ed.) Export-led Industrialization and Development (ILO) – Asian Employment Programme, Bangkok (1981)	
2./ Frobel F., Heinrichs J. and Kreye O. – The New International Division of Labour (Cambridge University Press, 1980) . . . . .	143
 <b>FOCUS ON RESEARCH AND TRAINING INSTITUTES/ PLEINS FEUX SUR LES INSTITUTS DE RECHERCHE ET DE FORMATION</b>	
Laboratoire d'Analyse et de Recherches Economiques et Sociales (L.A.R.E.S.) – Université Marien Ngouabi . . . . .	149
<b>BOOKS RECEIVED.</b> . . . . .	154



# INTERNATIONAL DEBT RENEGOTIATION: GHANA'S EXPERIENCES

By

*Eboe HUTCHFUL\**

## INTRODUCTION

Although the external debt problem of underdeveloped countries has received considerable recent attention, the actual renegotiation of the international debts of these countries has attracted relatively little critical analysis (1). Yet between 1956 and 1977 eleven underdeveloped countries held thirty seven formal conferences to renegotiate their debts, indicating a generalised crisis in the international lending system. This paper is a study of Ghana's experiences in the renegotiation of her external debts between 1966 and 1974. These experiences indicate that far from being an exclusively or even primarily financial exercise, debt-relief involves complex economic, political and strategic considerations and pressures. In the case of Ghana, these pressures were to lead directly to three controversial devaluations of the national currency and directly or indirectly to three military coups. Further, far from setting the stage for resumed growth, so-called debt relief actually accelerated the slide into national bankruptcy and foreign dependence. The debt renegotiation mechanism constituted a potent instrument for forcing through major shifts in the economic policy and political direction of the country and co-opting vital areas of national decision-making. Nevertheless, the negotiations did not simply pit debtor against creditors, but initially reflected a complex alliance between the creditors, IMF and World Bank on the one hand and certain dominant local classes on the other, becoming a truly 'national' question only under the threat of wholesale national penury and the crippling exactions of the creditors. The working class was on the other hand the chief victim of debt policies.

## THE DEBT RE-NEGOTIATION MACHINERY

To begin with, some explanation of the debt-renegotiating machinery may be necessary. The first step in the process is the so-called 'Paris Club'. This involves the 'informal' convening of all the creditors of the country concerned, the investigation of the debtor-country's liabilities and liquid assets, and a decision on the volume of debt-relief to be extended. In spite of its extensive use since it was first applied to the Argentine debts in 1956, there has been no attempt to institutionalize the Paris Club, the reason being that «Creditor countries have no desire to make rescheduling an easy matter for recipient countries» (2). In fact the 'club' is formed primarily to protect and co-ordinate the interests of the creditors, and with the aim of preventing the debtor country from playing off individual

---

\* *Senior Lecturer in Political Science at the University of Port Harcourt, Nigeria – He has taught at the University of Ghana, at Bayero University (Nigeria), and the University of Toronto (Canada).*

creditors against each other. Until the Indonesian debt-settlement of 1970, debt rescheduling by the 'Paris Club' followed a fairly set pattern: First, a *consolidation period* of 2 to 3 years, involving the deferment of 50% – 70 % of the debt service payments due, a 2 to 3 year period of grace, and the addition of 5 extra years to the original repayment schedule. The short-term nature of the relief was conceived specifically to facilitate control over the policies of the debtor country and to give the creditors maximum leverage over the economic and political direction of the borrower. As one of the chief U.S. negotiators has explained, creditor countries have an interest in going «one year at a time because circumstances can change. You want to be sure you have the most up-to-date information on a country's policies and prospects before you reschedule it» (3).

As a precondition for debt rescheduling, the debtor country is usually requested to negotiate a Standby Agreement with the IMF for the duration of the consolidation period. The IMF standby facilities are meant to accomplish two objectives: (1) make available to the debtor-country emergency supplies of foreign exchange over the consolidation period and; (2) commit the debtor-country to a specific policy-package considered by the IMF and the creditors as necessary to avoid a repetition of the financial crisis. This stabilization package, imposed and supervised by the IMF on behalf of the creditor countries, is the key to the political economy of debt renegotiation.

Associated closely with the development of the 'Paris Club' is the so-called 'consultative group' or 'aid consortium', a group of aid-donors which collaborate to pledge and extend aid as part of a debt-settlement 'package'. The 'consultative group' is made up almost entirely of the governments of the creditor countries. Officially, the function of the consultative group is to commit aid which will assist the debtor country through the stabilization/consolidation period. This 'aid' is a further inducement to the debtor-country to come to terms. In fact, the consultative meetings provide another forum for close scrutiny of the development programs and economic policies of the recipient country by the donors. In spite of their role simultaneously as creditors and aid-donors, the Western creditor-countries have insisted on a strict separation between the club and the consultative group, on the grounds that debt renegotiations are purely commercial issues and should not be confused with the «concessionary» assumptions underlying 'aid'.

Thirdly, and in many ways most important, is the role of the IMF and World Bank. The function of mediating debt-crises has to a very large extent devolved on these two «impartial international institutions». On the one hand, neither the IMF nor the World Bank will lend to a country that defaults on its debts or refuses to reach a negotiated settlement. This in turn shuts off the defaulting country from most Western official and banking loans. As already indicated, a stabilisation 'package', supervised directly by the IMF, is usually a precondition for any debt-settlement. This package is a combination of deflationary monetary and fiscal policies (cutback in government expenditure, credit and wage freeze, higher taxes and interest rates, abolition of consumer subsidies and price control, etc..) with devaluation. According to the monetarist orthodoxy of which the



IMF is a leading advocate, inflation is caused essentially by the injection of excess money into the economy, usually through excessive government spending and deficit financing. Inflation in turn throws domestic prices out of line with international prices, discouraging exports and encouraging imports, with adverse effects on the balance of payments and debt-service capacity. Although the stabilisation measures are supposed to stimulate recovery their real purpose is: firstly to generate savings for debt-service and foreign transfers (by reducing demand i.e. depressing still further the living standards of the debtor-nation); and secondly, to facilitate the elimination of restrictive trade and payments practices which hamper the free movement of goods and capital — an objective enjoined specifically by the Articles of the IMF.

The World Bank undertakes functions somewhat similar to those of the IMF with regard to the consultative group, its most important role being that of 'assisting' the debtor-country to draw up a development program that will meet the approval of the creditor-donors. Since the early 1960s both the IMF and the Bank have paid considerable attention to the debt situation of their members in their annual reviews, and provided warning signals of impending 'debt-crises'.

In general of course both government and private creditors and banks have been extremely reluctant to reschedule debts except to deter inevitable default. Although it is argued that debt-rescheduling would encourage financial indiscipline and «undermine respect for contractual obligations» (4), the truth is that the debt question is crucial to the continued survival and functioning of the imperialist world system. *As Business Week* (March 1, 1976) commented: «A string of defaults or of debt moratoriums, or even any wide-spread rescheduling of loans, could put a serious strain on the giant banks that stand at the center of the world financial system».

## ORIGIN AND STRUCTURE OF GHANA'S DEBTS

A number of structural and policy factors were responsible for the rapid accumulation of foreign debts by Ghana in the early sixties. Firstly the period from 1959 to 1965 was marked by extremely rapid growth of Ghana's primary export, cocoa, with production rising by more than 100%, raising Ghana's share of total world output from 28.4 % to 37.9 %. However this increasing production occurred during the worst post-war collapse of commodity prices on external capitalist markets, leading to a sharp fall in real export earnings. Secondly, falling export earnings coincided with the inauguration of an ambitious «socialist» program of import-substitution industrialization emphasizing heavy public-sector investment, imports of technology and raw materials, and foreign borrowing, particularly in the form of suppliers credits. The government reacted to the resulting crisis in the balance of payments by introducing a range of foreign exchange controls and import licences and taxes, simultaneously restructuring imports away from finished consumer goods to raw materials and capital goods. However the performance of the import-substitution industries fell far below expectation. The almost total dependence of these

industries on imported inputs, gross inefficiencies in production, and their lack of export potential exacerbated the balance of payments situation and led to serious shortages in both consumer and industrial inputs. The combined effect of the above developments was mounting inflation, aggravated in turn by government deficits.

However, Ghana's indebtedness must also be seen as the result of inter-imperialist competition for markets in newly independent African and other underdeveloped countries. Post-war British domination of the Ghana market, aided by tariff and currency restrictions, was in decline, challenged by other European, Japanese, and American exporters. After a long period of self-imposed isolation, the socialist countries were also re-entering the world capitalist market and competing against the capitalist countries in Africa. The main avenue of competition for the Ghanaian market was a very specific form of capital export-suppliers' credits. This type of capital export had become a leading form of inter-imperialist competition in the fifties and early sixties and an increasingly important way of stimulating uncompetitive national industries, improving the national balance of payments, and alleviating chronic capitalist unemployment and underemployment. The problems and abuses associated with the utilisation of these credits are well known (5). Credits involving short amortization and high interest rates have often been used to finance projects with long gestation periods and marginal income-generating or export-earning capacity. A large portion of Western credits has traditionally gone into financing infrastructure.

By the end of 1965, 80% of Ghana's total estimated debt was in suppliers' credits. The breakdown by sources and value were as follows: Britain 31%, West Germany 24%, the Soviet Union 9%, the Netherlands 8%, Czechoslovakia 5 %, France 4%, Yugoslavia 4%, Japan 3%, Poland 2%. Britain alone contributed 44% of the *private* suppliers' credits by value.

The utilisation of suppliers' credits in Ghana provides one of the best examples of the difficulties mentioned above. Of the Western credits, 15% went into manufacturing, 16% into agriculture and fisheries, while almost 70 % went into infrastructure, transport, communications and other non-directly productive areas. The repayment terms for Western credits extended typically from 2–5 years, but occasionally to 7 or even 10 years for heavy capital equipment such as merchant or fishing vessels, at interest rates ranging from 4% to 6%. However only 9% of the projects were expected to generate income in less than 6 years. Of the remainder, 34% were expected to generate income between 6 and 12 years, and 46% required over 12 years to generate any income. It is easy to see the 'trap' inherent in this type of borrowing. The Soviet and Eastern credits were more favourable in this respect, with at least 34% in manufacturing and 18% in agriculture (excluding agricultural equipment, of which the East were large suppliers). Repayment periods were 12 years or longer at interest rates of 2–3% (Chinese loans were interest free and involved a grace period). 61% of the projects financed by the Eastern credits were expected to break even in 12 years or less (6).

In Ghana these inherent difficulties were aggravated by poor control and management of the credits. On the side of the Ghana government, no central records were maintained of loans contracted, and consequently

there was no knowledge (up until 1966) of Ghana's *total* debt liabilities under suppliers credits; loan agreements were sometimes signed by one Ministry while another was still engaged in the negotiation of the same loans; contracts spelled out the penalties for non-performance by the Government but levied no corresponding penalties against the foreign contractor, etc... The financial provisions of many of the contracts gave room for considerable abuse and manipulation by the foreign contractor (7). Many of the projects originated with fast-talking foreign salesmen backed by government insurance guarantees, and often involved marginal feasibility studies, excess capacity and capital intensiveness, and few backward or forward linkages to the local economy. Breaches of contract, over-charging on capital equipment, delivery of obsolete or faulty plant and equipment and extensive corruption were common in the Western private contracts.

A further difficulty was that the bulk of Ghana's credits was contracted in an unusually short period (mid-1961 to end 1963) and given the short amortization associated with these credits, there was a tendency for the credits to mature more or less at the same time, resulting in a bunching-up of debt-repayments. The debt-service schedule therefore showed an exaggerated 'hump' spanning some five years, over which the bulk of the debts were to become due. According to SCOTT's estimates, 51% of Ghana's debt in 1963 was due in the next five years (8). By 1966 the debt-service picture had worsened appreciably. According to World Bank data, 75 % of principal and interest on the total debt were due between 1966 and 1970. (Amortization and interest payments however differed widely for various categories of debt, from 93% for the Western private suppliers' credits, to 65% for the Eastern Credits, 44% for the U.K. and West German official credits, and 29% and 24% respectively for long-term loans from the World Bank, USAID, and the Export-Import Bank).

## **BACKGROUND TO THE DEBT RENEGOTIATION**

The decisive collapse of the cocoa market in 1965 coincided with the commencement of large-scale debt-service by Ghana, estimated at 25% of total exports in each of the four years commencing from 1965. The government appealed to both Eastern and Western creditors for rescheduling of the credits and extension of new loans. In an agreement reached at the end of 1965, the Soviet Union and Eastern European countries agreed without preconditions to grant a three year moratorium on debt payments, to extend new credits, and to increase purchases of Ghana's cocoa. The position taken by the Western creditors was far more difficult. The Nato governments had been seriously embarrassed by NKRUMAH's militant anti-imperialism and solidarity with the socialist countries, and support for the Congolese rebels; in 1965 Ghana's rapprochement with the Soviets was reportedly the subject of discussions at the highest levels of Nato (9). Formally the Western creditors took the position that Ghana must first reach agreement with the IMF before rescheduling or further loans could be considered.

In May 1965 an IMF mission submitted its interim report. It demanded the imposition of a stabilisation programme with substantial cutbacks in government expenditure, cessation of subsidies to state enterprises, the curbing of domestic demand by reductions in the producer price of cocoa and other measures, the lifting of the monopoly of the national shipping line, the scaling down of trade with the socialist countries, and more liberal treatment toward foreign investment in Ghana (10). In September, a World Bank mission concurred with this position, adding that Ghana's «development programs must be redesigned and re-oriented to achieve greater value for Ghana's money». Only thus, warned the mission, would Ghana be able to «regain the confidence of foreign investors, attract long-term finance and secure renegotiation of her debts» (11).

The government vacillated: in July it announced acceptance of the preliminary report of the IMF, but pointed out that it merely coincided with plans for stabilisation made before the arrival of the mission (12). However during the succeeding months, the attitude of the government toughened. Although there was some area of agreement between the government and the Fund-Bank missions, such as the reduction of the producer price for cocoa and the need to restrain government expenditure and reorganise the state enterprises, the main issues of disagreement were the trade and payments agreements with the socialist countries, and what was seen as a veiled attack on Ghana's world market cocoa strategy and socialist policies (13). The concessions by the Soviet Union and Eastern European countries also strengthened the hands of the government; according to one report, it had been decided that if the Western creditors failed to come to terms, Ghana would unilaterally reschedule the Western credits (14). On 22 February, 1966 the Finance Minister announced the government's position on the mission recommendations: Ghana would not submit to «the dictates of the Fund-Bank team» (15). Two days later the government was overthrown in a military coup (16).

The new military regime, the National Liberation Council (NLC) was faced with a number of options regarding the debts. It could declare a temporary default or unilateral moratorium on debt-service on the suppliers' credits while it investigated them and decided which ones to honour or repudiate. This option was strengthened by well-grounded suspicion of malfeasances in the contracts and abuses in their implementation, although the overwhelming evidence was only later to emerge. However this course of action may have invited reprisals from the creditor countries and the multilateral institutions, and necessitated a program of fundamental reform and self-reliance in Ghana. Or it could request a rescheduling of the debts and take advantage of the IMF standby arrangements and consortium aid. This did not preclude a subsequent investigation and repudiation of bad debts (17). However the regime did not avail itself of any of these options; instead immediately pledging itself to the least ambiguous and most unfavourable course, it would honour all debts, both good and bad.

Unlike NKRUMAH, the NLC had no difficulty in coming to terms with the IMF. New economic measures announced six days after the coup closely reflected the 1965 Fund-Bank recommendations. The crucial factor in this turn around was the Ghanaian economic bureaucracy, particularly

the National Economic Committee (NEC), a new body that consisted mostly of high civil servants. The NEC was to have a virtual monopoly over national economic policy. The bureaucracy had been opposed generally to NKRUMAH's 'socialist' public sector projects and to the Bilateral Payments Agreement and other forms of economic co-operation with the East, as well as to the utilisation of suppliers' credits and the financial provisions of the Seven Year Development Plan. The NEC was in all respects a remarkably pro-IMF group.

However the positions taken by the NLC were by no means entirely voluntary. Considerable external pressure was exerted to narrow Ghana's options, and in particular to defer any likelihood of debt-default. In initial contacts, the Western creditors, although clearly delighted at the turn of events in Ghana and sympathetic to the NLC's request for debt rescheduling and new aid, insisted that Ghana first reach agreement with the IMF. Aid was made conditional on this and on successful renegotiation of the debts. Leading creditors like Britain and Germany were also anxious to limit debt-concessions to Ghana, while on the other hand exerting pressure to extract the maximum advantages from Ghana (18). In Washington, the World Bank also made it clear that it would only extend aid to Ghana «subject to effective action on stabilisation and debt-reorganisation» (19). Ghana would also have to initiate a development program «appraised by the Bank». George WOODS, the President of the Bank, considered «maintaining the closest collaboration with the International Monetary Fund» a necessary prerequisite for evolving policies acceptable to the creditors and aid-donors (20).

In March a joint Fund-Bank mission returned to Accra to negotiate the terms of a Standby Agreement (other Bank missions arrived in June, August and November). This was followed by the announcement in May 1966 of a two-year standby arrangement, permitting Ghana to draw \$ 31 million immediately, \$ 17 million in December, and \$ 25 million in May 1967. The terms of the standby arrangement imposed strict monetary and policy demands on Ghana. Government expenditures and central bank lending to the State and private sectors were to be sharply reduced; the central bank rate was to be raised from 4 1/2 % to 7%; import licensing and exchange controls were to be liberalised and eventually abolished; bilateral trade and payments were to be reviewed in order to abolish their 'discriminatory' features and the barter agreements terminated; and no new external loans of less than 12 years maturity (other than up to 360-day Trade Credits) were to be contracted without prior consultation with the IMF.

The NLC was also to cease reliance on suppliers credits, reorganise state enterprises and terminate state subsidies, and reduce expenditures on diplomatic representation, Ghana Airways, and administration. The IMF was also given powers of supervision over the Ghana economy for the period of the standby arrangement. The NLC was obliged to remain in «close consultation» with the IMF, and to furnish information on Ghana's «exchange, trade, monetary, credit and fiscal situation».

Subsequently government budgetary expenditure was reduced from C 361 million in 1965 to C 301 million in 1966-67, capital expenditure falling from C 101 million to C 43 million. Many of the state farms were

## 12 Africa Development

transformed into agricultural research stations or sold, while state industries were put up for sale or private participation. Increases in wages were limited to 5% and strict limits imposed on bank credit. Import and exchange restrictions were increasingly relaxed, although only slowly, and two of the three barter agreements with the Eastern countries were terminated. In July 1967 the Exchange rate of the *Cedi* was devalued by 30%.

### DEBT NEGOTIATIONS: 1966–68

Agreement with the IMF in turn cleared the way for debt-renegotiation. The first formal negotiating session with the Western creditors was held in London on June 1, 1966. This meeting was preceded by a preliminary meeting with the creditors in Washington on May 17 under the auspices of the IMF, at which Ghana had announced difficulties in meeting debt obligations and requested a meeting in Europe to consider temporary relief from payments on suppliers' credits. At the June meeting, Ghana put forward requests for temporary suspension of both principal and interest payments on all suppliers' credits, to be followed by arrangements for formal rescheduling in August or September, and the formation of a consortium to extend aid to Ghana. The alternative to a suspension of debt payments would be the prospect of a unilateral default (21).

While apparently sympathetic to Ghana's position, the creditors were anxious to concede as little as possible. The crucial factor was the position taken by Britain, the largest creditor and chairman of the meeting. With the largest sums at stake and chronic balance of payments difficulties, the British stood to lose the most from a concessionary debt settlement. In prior bilateral meetings British officials had reportedly hinted that they might even «favour a unilateral decision by Ghana to default» on the instalments on British suppliers' credits rather than agree to the request for a temporary suspension of the debts (22). Subsequently promises that there would be no discrimination in treatment of creditors, and that the request for rescheduling would be limited only to the credits contracted before the coup, were extracted from the Ghanaian delegation. The creditors' response was that since negotiators were government representatives they could not legally agree to a suspension of payments without first consulting the individual creditors; that Ghana should 'scrupulously' observe the principle of non-discrimination in repayments whether or not the individual debts were insured by state insurance agencies; that the rescheduling of the debts itself constituted a substantial balance of payments support and no commitment would necessarily be made to extend any further support; and that an aid consortium would have to be considered an entirely separate matter from the debt talks as such. Nevertheless *de facto* recognition was given to the suspension of payments for the next 3 months, with another meeting to be arranged later in the year.

This meeting was held in London from December 6 to 9. Ghana argued for a lenient long-term settlement, incorporating the repayment over the first three years of 15% of the debt service on the pre-coup medium-term suppliers' credits (1–12 Years) falling due between 1 June 1966 and 31 December 1968, a five-year grace period, and payment of the remaining

85% over the following 12 years, with interest of 2–3% on the deferred principal and interest. The creditors' terms were far more restrictive: 25% of the debt falling due between 1st June, 1966 and 31st December, 1968 to be repaid in that period, followed by two years' grace, and settlement of the remainder over four years. The eventual agreement designated a consolidation period of two and a half years (mid-1966 to end 1968), repayment of 20% of the debts, a grace period of two and a half years, and payment of the remainder over 8 years (July 1971 to April 1979) with gradually increasing instalments. But in response to Ghana's request for a nominal interest rate on the deferred principal and interest, the creditors maintained that «debt re-arrangement must be distinguished from aid» and that as a purely commercial transaction, relief could not be provided at «concessionary rates» (23). Moratorium interest was to be determined in bilateral negotiations, and was to reflect the cost of borrowing in the respective creditor countries. In the subsequent bilateral negotiations the moratorium interest averaged 6.5%, corresponding to interest rates on the British market. Rather than grant a long-term settlement, the creditors held out the possibility of a second meeting in 1968 to consider further debt-relief.

Formal contact with the Soviet Union and Eastern countries was not made until March 1967 (25), in part because of the deterioration of relations after the coup. Agreement on terms similar to those with the London countries was reached with Yugoslavia in that month, but at a moratorium interest of 3%. The 1965 agreement negotiated with the Soviets was not due to expire until November 1968, and in any event the bulk of Soviet debts fell outside the frame of reference of the London agreement, being long-term (i.e. over 12 years); nevertheless subsequent agreement produced a moratorium interest of two and a half. The NLC did not bother to negotiate with the GDR, Hungary, and China; the debts owed to these countries were simply rescheduled unilaterally.

Between the time of the first debt-meeting in 1966 and the second in October 1968, the Ghanaian position hardened appreciably. Detailed evidence had poured in of extensive fraud and corruption in the negotiations and implementation of some of the Western private credits, most of them British. There was also mounting public pressure for repudiation of bad debts. Nevertheless the regime did not choose to exploit this, preferring instead to stress the inadequacy of the 1966 settlement. While reaffirming the desire of the Government to meet in due course its «legitimate financial obligations», it argued that the rate of debt service would be conditioned by the capacity of the country to pay. It pointed to a substantial deficit between estimated receipts for visible and invisible exports, aid, and other sources, and the payments required for essential current imports and debt-servicing. Without a further re-arrangement of debt-service, it would be «unrealistic» to expect that the Ghana economy could generate the resources needed to meet both current payments and contractual obligations. When the conference opened in London, the Ghanaians pressed for a maximum moratorium interest of 3%, arguing that the economy could not support the burden of a higher interest rate. The creditors noted that Ghana had «faithfully adhered» to the terms of the 1966 Agreement and acknowledged the seriousness of the balance of payments situation.

## 14 Africa Development

They agreed to rearrange the debts maturing between 1st January 1969 and 30th June 1974, with 20% to be repaid over a further consolidation period of three and a half years, followed by two years grace, and the payment of the remaining 80% over seven and a half years (July 1974–October 1981). However the moratorium interest emerged as an issue of bitter controversy, with the creditors insisting that the interest rate follow the principle in the 1966 agreement and reflect the on-going rate in the individual creditor countries. The controversy over the interest rate led to the collapse of bilateral negotiations with Italy, Japan, Belgium, Norway, and the U.S. The 1966 and 1968 debt agreements provided immediate debt-relief by shifting downstream the bulk of the debt service due between 1966 and 1971 (see Table 1). However this relief was provided at high cost (Table 2).

Table 1 — Effect of 1966 and 1968 Agreement on Debt-Service Schedule  
Suppliers Credits (₵ millions)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Prior to Agreements (2/1966)	62.1	02.9	81.5	66.6	56.0	42.4	23.7	16.6	10.9	5.7	3.7	2.9
After Agreements (5/1969)		12.7	40.6	17.0	20.1	23.8	31.2	36.0	39.0	42.3	45.3	44.1
		<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>							
		1.7	0.6	0.6								
		43.1	29.8	21.4	19.4							

Source: Government of Ghana, *Developments in the Ghana Economy Between 1960 and 1968* Accra 1969, p. 9.

Table 2 — Effects of 1966 and 1968 Debt Agreements on  
Ghana's Overall Debt Burden (₵ millions)

	Original Principal & Interest	Moratorium Interest	Total	(2) as % of (1)
	(1)	(2)	(3)	(4)
A. IMF Member Countries				
1966 Agreement	137.3	56.9	194.2	41.4
1968 Agreement	75.3	26.8	102.1	55.6
Total	212.6	83.7	296.3	39.4
B. Non-IMF Member Countries				
1966 Agreement	36.2	5.8	42.0	16.0
1968 Agreement	1.2	0.2	1.4	16.7
Total	37.4	6.0	43.4	16.0
C. IMF and Non-IMF Countries				
1966 Agreement	173.5	62.7	136.2	36.1
1968 Agreement	76.5	27.0	103.5	35.5
Total	250.0	89.7	339.7	35.6

Source: Ghana, *Ghana's External Debt Problem: Its Nature and Solution* (April 1970), p. 00.



The direct effect of 'debt-relief' was an increase in Ghana's overall debt burden by Q 89 million. Temporary relief was thus obtained at a cost of an additional 39% on the deferred principal and interest in the case of the IMF countries, and 16% in the case of the Soviet and East European countries. The tendency for so-called 'debt-relief' to intensify overall indebtedness was no 'paradox' peculiar to Ghana (26). In the case of the Western credits, rescheduling entailed additional costs. Both the 1966 and 1968 Agreements reaffirmed and entrenched IMF supervision of the Ghana economy. Some of the creditor countries also took advantage of the negotiation to press on Ghana political and economic demands in no way related to the debts. West German negotiators for instance demanded the restoration of German properties in Ghana confiscated during the Second World War; the grant of landing rights in Accra to the German airline Lufthansa; the lifting of the monopoly of the Ghanaian national shipping line on transportation of official imports; and an agreement to protect German investments in Ghana (27).

### EFFECTS OF IMF STABILISATION

Perhaps of even greater long-term consequences for the Ghana economy were the effects of IMF stabilisation policies. The official rationale for stabilisation was the arrest of inflation, the stimulation of domestic and export production, and (consequently) the improvement of balance of payments and debt-service capacity. Few of these objectives were in fact achieved. Stabilisation plunged the economy into deep recession and stagnation and intensified social and structural contradictions in Ghana. By August 1968 over 66,000 workers – some 10% of the total wage labour force in Ghana – had been dismissed from their employment, many of these unskilled workers in the construction industry. Officially, only 7% of the new unemployed were recorded as having been relocated. Unemployment in turn bred social unrest and crime: «Towns and villages [in the Central Region and Ashanti]... are being subjected to a wave of terrorism and dacoity unparalleled in the history of this country», complained the *Ghanaian Times* in February 1967. The military regime turned increasingly to legal repression and military force to deal with industrial and social unrest in 1967, decreeing the death penalty for any attempt to incite a general strike. The devaluation of that year failed to stem imports and stimulate exports; «in spite of the devaluation», noted the official *Economy Survey* in 1968, «the *quantum* of exports, instead of increasing, rather decreased... for all commodities except timber and diamonds, while the *quantum* of imports increased, contrary to expectations». Cocoa exports declined by almost 30% between the peak year of 1964/65 and 1968/69. These developments were not altogether surprising: 90% of Ghana's export of agricultural and mineral raw materials were priced in foreign exchange on international markets, and could not necessarily be expected to benefit from changes in the exchange rate of the *cedi*. Only 5% of total export, consisting of manufacturers, could be expected to benefit directly, particularly with considerable industrial over-capacity

existing in Ghana. However these industries were almost entirely dependent on imported inputs; an attempt to liberalise the importation of industrial and agricultural inputs at the time of the devaluation had to be suspended when the rush for licences exceeded the available foreign exchange by some 300%. On the other hand Ghana's attempts under NKRUMAH to diversify export markets were reversed and the country reintegrated into the world capitalist market. Imports from the socialist countries fell from 26.3% in 1965 to 8.8% in 1969; exports declined from 21.3% to 7.2%. There was a corresponding gain in trade with Britain and the US in the same period.

While the poorer sections of the working class bore the brunt of stabilisation, significant concessions were extended to large (mostly foreign) companies and investors, in the form of lower taxes, liberalisation of exchange and import controls and investment privileges, and the scaling down of the operations of the state financial and economic organisations. In practice most expatriate companies continued to enjoy unrestricted access to local bank credit, sometimes guaranteed by the terms of joint-venture agreements with the state. IMF and Bank insistence on such joint-ventures led to control of some of the largest state industries enterprises being transferred to Western multinationals (Firestone Tyre and Rubber, Abbott Laboratories and International Hotels of the USA, Norway Cement ASA, etc...). On the other hand many small indigenous companies were driven to the verge of bankruptcy by the credit squeeze and devaluation, as well as the re-organisation of the import licence system to favour large, expatriate companies.

Stabilisation induced stagnation and deepening recession. Public sector investment fell by 17% in 1966, 20% in 1967, and 3.5% in 1968 but the expected increase in private investment largely failed to occur. In spite of strict adherence to IMF prescriptions, little Western aid materialised; complex aid-tying led to only 14% of pledged aid in 1967, and 21% in 1968, being utilised. A two-year development plan (1968-70) intended to restore growth failed to stimulate the necessary investment. Even monetary stability proved temporary, with Government's revenue base and tax effort actually declining during the period. Ironically, in the year, when stabilisation was «successfully» concluded (1968) Ghana was caught in a renewed payments crisis and threat of bankruptcy. Real per capita GNP declined from C 142.00 in 1965 to C 135.00 in 1969, due mainly to a fall in the living standards of the working poor. The military government admitted that stabilisation had created «serious hardships for large segments of the urban population» and generated «strong social pressures» (28). Fundamentally, the reason for the failure of the IMF policies was that they ignored the basic causes of Ghana's difficulties: the stagnation of domestic agriculture and the decline of export earnings due to the organisation of external capitalist markets, aggravated by the problems of dependent semi-industrialisation. In particular domestic agriculture was completely ignored (29). By forcibly depressing the standard of living of the mass of the people, stabilisation was able to repress the signs of inflation, but without removing its fundamental causes. But a second and more immediate reason

was that even within the constraints of Fund-Bank prescriptions, far more attention was paid to effecting public savings than stimulating production: while Fund expenditure ceilings and guidelines were rigidly enforced, the Bank's «development package» was never really implemented (30). This lends support to HARRINGTON's view that IMF stabilisation programs are «conceived to satisfy the needs of the lenders» rather than those of the debtor country (31).

Lender interests were also protected by a veritable stream of advisors from the creditor countries, as well as the IMF and the World Bank. While the IMF designed the broad outlines of stabilisation as a whole, officials from the World Bank drafted the balance of payment projections presented to the creditors, the 1966–67 development budget and the 1968–70 Development Plan (later to be introduced by General ANKRAH as the «product of many Ghanaian hands and brains»). In 1967 these teams were supplemented by advisors from the Harvard Development Advisory Service (DAS), recruited with a grant from the Ford Foundation.

The DAS was to have overall responsibility for planning and sector programs in the Ministry of Economic Affairs. The IMF, the World Bank, the DAS, and the USAID collaborated closely (32). Nevertheless this situation should be understood not in terms of a simple confrontation between 'lender' and 'national' interests, but in terms of the complex ways in which stabilisation co-opts certain dominant local interests into alliance with foreign capital and the multilateral institutions. The main local supports of stabilisation in Ghana were the higher bureaucracy and military and the larger indigenous business and cocoa interests. The economic privileges extended to these sectors, such as higher salaries for senior civil servants, an increase in the defence budget by over 100% between 1965 and 1969 (a 250% increase in the allocation for military salaries alone), and a succession of raises in the producer price of cocoa exacerbated existing social contradictions in Ghana.

## THE 1970 DEBT CONFERENCE

By the time the third round of Ghana's debt-negotiations took place in London in July 1970, there had been a further hardening of attitudes on both sides. First, there had been important changes in the political context in Ghana. A democratically elected civilian government had succeeded the military regime. However, like the military, the government of Dr. BUSIA was strongly pro-Western. Secondly, Ghana's economy and debt-service capacity had failed to improve significantly, with growing urban unemployment and a sharp fall in living standards among the poorer strata of the working class. With substantial debt-service commencing once again, in 1972, the military government had conceded in its final budget (1969–70) that Ghana could not find the resources for debt-service on a sizeable scale «without resorting in the near future to internal measures severe beyond what is conceivable or humanly possible». The new Finance Minister, J. H. MENSAH, had also adopted a far more critical and militant attitude to the debts. In April 1970, he announced that Ghana intended to

re-open negotiations with the creditors, on the grounds, firstly, that the economy could not be expected to generate the budgetary and balance of payments surpluses necessary to finance the debts in accordance with the 1968 understandings; secondly, because of the excessive nature of the moratorium interest extracted in 1966 and 1968. In the same speech he criticised the improprieties that had characterised many of the suppliers' credits, and singled out Britain, the leading creditor, for particular attack (33). MENSAH warned that the creditors might not extend any further concessions to Ghana, either because they placed their own interests first, or because they did not find it «politically necessary» to assist Ghana. In that case Ghanaians should expect a «stormy and traumatic period» ahead.

When the third debt conference opened in London on July 7th, MENSAH presented a forceful case (34). He reminded the creditors that many of the debts had gone to swell the «private fortunes of politicians and foreign contractors». He criticised the «improprieties and malfeasances» that had characterised the debts, and referred to growing pressures within Ghana to repudiate some of the debts. He also repeated his criticisms of the 1966–68 settlements: the short-term nature of the relief offered, when Ghana's problems were due to structural imbalances of a long-term nature; and the excessive burden of the moratorium interest. The settlements could be sustained by the economy of Ghana «only on the hypothesis of a continuation of the policy of stabilisation characterised by deteriorating standards of living and rising unemployment» (35). An elected democratic government could not afford the «standstill policies» of stabilisation. MENSAH presented two alternative models of growth to the creditors: a «low growth model» consistent with continued stabilisation, in which economic growth would merely keep pace with population expansion; and a «high growth model» which would provide resources for some structural change, a modest increase in the standard of living, and relatively self-reliant economic development. MENSAH defended this second model as «the only one that is even minimally feasible as the economic policy of a freely elected government». A necessary precondition was that the creditors «release Ghana from the load of indebtedness». MENSAH also traded heavily on the pro-Western credentials of the new government and the hope of American support. He appealed to the creditors for help to «consolidate the unique political evolution in Ghana» and to «prove that national development under free political institutions is possible... more desirable and... more firmly based».

In place of the previous short-term settlements, Ghana now proposed a new settlement under which the total balance outstanding at 1st July, 1969 on the pre-coup medium-term debt would be consolidated and repaid in a single instalment by means of refinancing loans extended by the creditor governments. The refinancing loans were then to be treated as development aid to Ghana on soft terms, repayable over 40 years with 10 years grace and interest not exceeding 2%. In Ghana's view this proposal would have wiped out at one stroke the original contractual interest and the accumulated moratorium interest on the debts. Ghana also requested assistance to enable the Bank of Ghana obtain credit from foreign banks to liquidate

about Q 100 million in outstanding 180-day trade credits. The creditors responded coolly to these proposals. They rejected the refinancing scheme proposed by Ghana. They also refused to extend the assistance requested to settle the 180-day credits, on the grounds that it would be improper for governments to «intervene in methods of ordinary business transactions». Far from sharing Ghana's criticisms of the previous agreements, the creditors regarded them as «very advantageous». In their view, Ghana's medium-debt service was «relatively minor» in relation to the total balance of payments situation; what was needed was additional aid rather than further debt relief. Particular controversy centered once more around the moratorium interest, with the creditors insisting that the principles established by the previous settlements be followed. On their side the creditors proposed relief amounting to only 25% of the debts covered by the 1966-68 agreements and due between July 1970 and mid-1972; however, as a compromise on the issue of moratorium interest, this was raised to 50% of the debts. This relief was to be extended by any of the three methods, each of which would incorporate a grant element of 61% (using a 10% discount rate); (a) refinancing loans having a grant element of 61%; (b) partial and temporary deferment of instalments of interest and/or principal due between 1st July, 1980 and 30th June 1972 for a period of ten years without interest; (c) additional program aid having an average grant element of 61%.

A number of considerations influenced the position taken by the creditors. Firstly, there were expected improvements in Ghana's balance of payments from an upswing in the cocoa market and early exploitation of oil deposits discovered at Saltpond. Secondly, some of the creditors were displeased with Ghana's financial and economic performance, particularly with expenditures on defense, administration, and education, and wanted to be in a position to exert influence on future policy. The British were also unhappy about the nationalisation of foreign business under the Business Promotion Act of 1969, and the failure to repatriate the proceeds of British businesses sold under the Act. Nevertheless the Ghanaian delegation found the arguments for denying a long-term settlement «unconvincing», and contrasted the treatment accorded Ghana with the «considerable relief» granted Indonesia in similar circumstances only three months previously.

Certainly both the similarities and dissimilarities between Ghana and Indonesia were striking. In both cases a left, militantly anti-imperialist government had been over-thrown by a patently anti-Communist pro-Western military regime. In both cases also a deepening balance of payments crisis and domestic inflation before the coup had been accompanied by rapid acquisition of credits from both East and West, producing a deteriorating debt-service situation. Yet in debt-settlements negotiated in the same period (1966 to 1970) Indonesia received consistently more generous treatment from the creditors than Ghana. The 1966 agreement re-arranged all Indonesia Government debts and publicly insured credits of more than 180 days falling due between July 1, 1966 and December 31, 1967 at 3-4% moratorium interest, three years' grace, and repayment over 8 years. The 1968 and 1969 reschedulings followed a similar principle. The final

agreement in April 1970 rescheduled all outstanding Indonesian debts over 30 years at no moratorium interest, with the possibility of a review after 1980 on the initiative of either Indonesia or the creditors to reduce or accelerate the rate of payment. The agreement also incorporated a *bisqué* clause permitting Indonesia to unilaterally defer payments of principal during the first eight years subject to certain conditions. Why the difference in treatment between the two debtors? Firstly, none of the Western creditors held an overwhelming proportion of Indonesia's debts, and therefore no one creditor could dominate the negotiations in the way the British did in Ghana's case. Secondly, the Indonesian debts were unique in that over 50% – \$ 1.3 billion out of the \$ 2.1 billion total – were owed to the socialist countries; assuming that similar or more favourable terms were negotiated by Indonesia with these countries (as required by the 1970 Paris Minute), the main burden of debt-relief would be shifted to the socialist countries. On the other hand a less generous re-arrangement would drain Western aid into servicing the Eastern debts. Third, and most crucial, were the strategic interests of the United States, a relatively minor creditor (10%). The U.S. saw debt-relief in terms of producing a «viable regime in Indonesia» with «warm and useful relations with the West», acting as a bulwark of anti-Communism in South-East Asia (36).

True, similar strategic considerations had been involved in the case of Ghana. The Ghanaian delegation had believed that Ghana's transition to Western-style democracy was «obviously worth something to the West», and hoped that «in the final analysis America must take steps to help a democratic and pro-West Ghana to survive» (37).

The American delegate to the Consultative Group meetings, Samuel ADAMS, indeed offered strong support to Ghana: «It is in the interest of all of us that we do what we can», he urged the creditor-donors (38). But unfortunately the strategic interests involved were simply not as vital. In the view of the creditors Indonesia was a once-and-for-all case, not to be extended to other debtors. The Ghanaian delegation blamed the Indonesian settlement for the poor terms extended to Ghana; the creditors were «haunted by the fear of being cajoled into yet another Indonesian-type debt settlement involving a long moratorium and long amortization period and relatively low interest rates». A similar settlement with Ghana would «increase the probability of across-the-board settlements of this nature with other developing countries» (39).

## THE STRUGGLE OVER POLICY

Behind the sometimes bitter exchanges at the London debt negotiations and Consultative Group meetings lay profound policy differences. The representatives of the Government of Ghana had argued for a policy of recovery and economic expansion, while the creditors and the IMF had urged a policy of continued stabilisation. The 1970 Agreed Minute reflected almost entirely the demands of the creditors. The entrenchment of specific economic guidelines reflecting the views of the creditors in the Agreed Minute also raised an issue of constitutional gravity, although it

was never to be openly acknowledged as such: the creditors were dictating policy to the Parliament of Ghana, and in effect usurping its sovereignty in the determination of national fiscal and economic policy. While the non-representative and repressive character of the military regime had formed a congenial political framework for secret negotiation and the enforcement of stabilisation policies, the new democratic government was to find itself increasingly squeezed between the demands of the creditors and those of its political constituencies, between capitulation to the creditors on the one hand and its claims to formal political and economic sovereignty on the other. As it was the 'victory' of the creditors proved pyrrhic. The next 18 months after the London Conference were to be marked by a struggle to determine the direction of Ghana's economic policy. MENSAH in the Ministry of Finance and Economic Affairs has had no intention of abandoning 'growth' policies. He believed that in order to attack inflation and ensure growth, government development expenditure needed to be expanded and imports liberalised, both to improve industrial capacity utilisation and to meet shortages of consumer necessities. In his next budget, immediately following the London Conference, he argued that the Ghana economy had begun to show signs of recovery, and announced plans for a «purposive intervention by Government in favour of the further acceleration of economic growth». He also announced plans for a «resumption of public sector spending on a significant scale». Government recurrent expenditure rose from C 314 million in 1969 to C 355 million and C 368 million in 1970 and 1971 respectively, while the capital budget rose from C 56 million to C 79 million and finally to C 92 million. Imports were liberalised, the Open General Licence introduced in 1969 being extended until 1/3 of all exports by end 1970 and 2/3 by end 1971 had been put on OGL. These developments coincided with mildly favourable developments in the balance of payments, mainly due to an upsurge in world cocoa prices.

MENSAH's 'expansionist' policies were opposed by the creditors and the World Bank. A Bank report on Ghana's public finances in October 1970 expressed alarm over the rate of growth of current expenditure, particularly on defense, education and internal administration. It also criticised increasing transfer of payments to the state enterprises. The report suggested that the annual growth rate of current expenditure be restricted to 4%, as opposed to 7.2 % and 11.4 % in the 1969-70 and 1970-71 budgets. However the report admitted: «This would be feasible only under conditions of great austerity... which admittedly may not be very easy for a popular democratic government to adopt» (40). Nevertheless the report concluded that «in the short run, controlling the inflationary pressures and a complete cessation of new government programs and economy drive in the existing programs present the only hope». Western ambassadors in Accra were also critical of MENSAH's «spendthrift policies», particularly the number of new development programs in the budgets. Owing to MENSAH's failure to reach agreement with the Bank, the Ghana Consultative Group meeting in December 1970 refused to commit significant new aid to Ghana, and much of the aid pledged was not subsequently honoured.

Bilateral negotiations with Britain in November and December 1970 collapsed. As a result of pressure from the creditors, Fund Bank and DAS staff, the portfolio of Economic Affairs was detached from MENSAH's control in January 1971 and placed directly under the office of the Prime Minister (41).

MENSAH's policies received a further setback with a growing government deficit and deterioration in the balance of payments in 1971. Deficits on the government's current and capital account doubled from C 74 million to C 141 million in 1971. Import liberalisation and relaxation of rules for entering the import trade had led to a mushrooming of new small importers who ordered sizeable quantities of consumer goods. Temporary import surcharges introduced in 1970 failed to check rising imports. This situation coincided with a steady decline in the prices of most exports during 1971, culminating in the collapse of the cocoa market from the middle of the year.

To check the deteriorating trade balance and pressures on state revenues, the Government introduced an austerity budget in July, incorporating new import surcharges, a temporary ban on importation of cars and TV sets, new taxes ranging from 10–25% on certain categories of foreign exchange transfers, increases in fuel prices, withdrawal of housing and transport subsidies for public servants, a «national development levy» of 7 % on salaries, cuts in the defence budget, and a proposal to withdraw government scholarships from all but 5% of university students.

Less than two months later the creditors and IMF were advocating renewed austerity to check further decline in the trade balances. As a condition for calling another debt conference as provided under the 1970 Agreed Minute and extending new assistance, Britain insisted that Ghana reach agreement on new measures of stabilisation with the IMF and negotiate a drawing on the Fund. As in 1966, the World Bank also took the position that since Ghana needed emergency aid, it would have to rely primarily on the Fund. The IMF favoured a policy package that would include cuts in the development budget and devaluation or higher import surcharges. MENSAH opposed this, arguing that a new round of stabilisation would be politically dangerous and unlikely to succeed but his views were overruled (42). In December 1971 the IMF draft Letter of Intent was presented to the Government, against the background of a serious deterioration in the Government's support among the trade unions, students, the military and bureaucracy, internal difficulties in the ethnic alliances that brought the government to power, and a resurgence of pro-CPP feeling. The draft called for a devaluation of the Cedi by 44% in terms of the dollar; cuts in the development budget, a ceiling of C 137 million on bank credit, restriction of increases in current expenditures to 5% during the period of the standby arrangement, and fresh borrowings under suppliers' credits to be limited to \$ 10 million during the standby period. Additionally, short-term debt arrears were to be reduced by \$ 25 million before the end of 1972, and the 180 day credits eliminated altogether. Neither the IMF nor the World Bank could have failed to be aware of the dangers posed to BUSIA's fragile government by these measures (43).



In spite of MENSAH's initial protest that the 1967 devaluation had not been successful and that the government might not have the support to survive a major devaluation, the IMF recommendations were accepted. On December 27 the Cedi was devalued by 44 % against the dollar; simultaneously the import surcharges and foreign exchange tax were abolished, the producer price for cocoa was raised from C 8.00 to C 10, and the minimum wage from C 0.75 to C 1.00. Barely two weeks later the government was overthrown in a military coup.

### «KAFO DIDI» («EVEN THE DEBTOR MUST EAT»)

Thus twice – in 1966 and 1972 – indirect external pressures associated with the debts, and more directly the role of the IMF and the World Bank, had led to the forcible overthrow of civilian governments in Ghana. The 1972 coup however produced a different coalition of radical students, trade unionists, intellectuals and disenchanting civil servants and soldiers. This coalition was favourable to militant action on the foreign debts, now held to be the source of the nation's woes. 'Kafo didi' ('Even the debtor must eat') became the rallying cry of this coalition. «The creditor countries have insisted on their 'pound of flesh'» complained Colonel ACHEAMPONG, leader of the new regime, the National Redemption Council. The previous debt-settlements had been «based upon the premise that Ghana would persist in a policy of harsh stabilisation measures with attendant reduction in living standards and the retrenchment of human as well as material resources» (44). The civilian regime had persisted in fruitless negotiations with the creditors:

*Despite the known and deliberate policy of the creditor countries to exact from the crippled economy of Ghana every pound that they could get for the payment of dubiously incurred debts, the Busia administration... maintained a hopeless policy of sychophantic fraternization with the creditor countries... The fruitless journeys to the capitals of the creditor countries by [Prime Minister] Busia bear testimony to the futility of his attempts to elicit sympathy and understanding from strange people for whom the welfare of the masses of a small African country remains meaningless» (45).*

Firstly, the regime repudiated \$ 94 million in credits owed to four British companies on grounds of corruption and breach of contract. Secondly, it unilaterally rescheduled the remaining \$ 200 million in suppliers' credits on IDA terms, namely repayment over 50 years, with 10 year grace, 10% to be repaid over the following 10 years, and the remainder over 30 years. Thirdly, it rejected outright the total moratorium interest accumulated from the previous debt settlements. Official government and World Bank/IDA credits and loans were to be repaid according to the original schedules.

A renegotiated debt settlement was reached with the creditor countries in Rome in March 1974 (46). Its terms differed radically from those of the previous settlements. It granted Ghana a repayment period of

28 years, including 10 years grace, at an interest of twenty one and a half percent per annum. The agreement also rescheduled the balance of the entire pre-1966 debt under supplier's credits, not merely those falling within a particular period, a concession applied previously only to the Indonesian debt in 1970, to Turkish suppliers' credits and commercial arrears in 1959, and to portions of the Argentine debt in 1956. The grant element incorporated in the Rome Agreement (63%, as opposed to 21% and 25% in 1966 and 1968 respectively) was also one of the highest ever extended in a multilateral agreement. Finally, the Agreement contained no mention of the IMF or policy guidelines.

## CONCLUSION

As the case of Ghana demonstrates, debt settlement policies forced on Third World debtor-nations involve a complex of economic and political exactions and real suffering on the part of the debtor-nation, particularly of its working classes. IMF-type stabilisation policies, while increasing foreign penetration of the economy and external co-optation of policy-making, tends to intensify the social, political, and economic contradictions of underdevelopment and accelerate the slide into national poverty.

This must be linked directly with the emergence of repressive regimes in debtor-countries like Indonesia, Zaïre, Chile, Turkey, Peru as well as Ghana. As Kaminski has correctly remarked: «The practical means leading to debt repayment are possible only under a strong executive power. The external debt outstanding of developing countries is a factor leading to the emergence and growing strength of dictatorial regimes which ruthlessly violate human rights, and which in their domestic and foreign policies are subordinated to foreign dictate(s)» (47).

## NOTES

1. Existing studies include Henry J. Bitterman, *The Refunding of International Debt*, Durham, N.C.: Duke University Press 1973; and Albert C. Cizauskas, *International Debt Renegotiation: Lessons from the Past*, World Bank Reprint Series No. 101.
2. *OECD Development Assistance. Efforts and Policies: 1967 Review* (Paris: 1908), p. 85.
3. U.S. Congress, House Committee on International Relations, *Dollars, Diplomacy and Development: Hearings June 29 and July 26, 1977*. U.S. Government Printing Office, Washington 1977, p. 21.
4. *OECD, Development Assistance. Efforts and Policies: 1966 Review* (Paris: 1966), p. 115.
5. UN, Department of Economic and Social Affairs, *Export Credits and Development Financing*, New York; IBRD, *Suppliers Credits from Industrialised to Developing Countries*, Washington, April 3, 1967.
6. J.H. Mensah, *The State of the Economy and the External Debts Problem*. Accra: April 1970, pp. 6-7; Government of Ghana, *Ghana's External Debt Problem: Its Nature and Solution* (document presented by Ghana Government to the Creditor Countries), April 1970, p. 34.

7. Ghana, *Report and Financial Statements by the Accountant-General and Report thereon by the Auditor-General for the Year ended 31st December, 1964*, Accra: State Publishing Corp., 1967, pp. 5–6.
8. Douglas A. Scott, «External Debt – Management Policy in a Developing Country» in T.J. Farrer (ed.), *Financing African Development*, Cambridge, Mass; 1965, pp. 58–59.
9. W. Scott Thompson, *Ghana's Foreign Policy 1957–1966*, Princeton, 1969.
10. Ghana, *National Assembly Debates*, Vol. 40, Cols. 716–8; *Economic Survey 1965* (Accra 1966), pp. 50–51.
11. «Notes taken at Meetings held between the World Bank Mission and the National Planning Commission and Ministers and Principal Secretaries/ on 22nd September and 24th September, 1965» (Accra – n.d. Confidential).
12. *National Assembly Debates*, *op. cit.*
13. *National Assembly Debates*, 24th August, 1965, and Vol. 40, Cols. 882–3. Also note 19 below.
14. Interview, Former Finance Minister Amoako-Atta, Accra September 1978.
15. Ministry of Finance, 1966 *Budget Statement*, Accra – Tema: State Publishing Corporation (n.d.), p. 22.
16. For the involvement of the CIA in this coup, see John Stockwell, *In Search of Enemies: A CIA Story*, New York–Norton and Co., 1968, p. 21.
17. For a discussion of the options available to a debtor-nation short of outright repudiation, see Nurul Islam «The external debt problem of the developing countries with special reference to the least developed», G.K. Helleiner (ed.), *A World Divided*, Cambridge 1978.
18. E.N. Omaboe, «Report to the National Liberation Council by the Economic Delegation on their discussions in the United States of America, Canada, United Kingdom, and West Germany» (n.d.). The tour was conducted in May–June, 1966.
19. Abderrahman Tazi, IBRD Executive Director for Ghana, to Adomakoh, Governor, Bank of Ghana. March 23, 1966.
20. *Ibid.*
21. Omaboe, «Report to the National Liberation Council by the Economic Delegation...» *op. cit.*
22. *Ibid.*, p. 1.
23. *Ibid.*, pp. 11–12.
24. «Agreed Minute on the Repayment of the medium-Term Debts of the Government of Ghana and others Resident in Ghana», London, December 1966, p. 5.
25. E. N. Omaboe, «Report of the Trade and Economic Mission to Yugoslavia and the USSR» (March 1967).
26. Similar reschedulings increased Argentina's debt burden from \$ 1,857 million to \$ 1,956 million, Brazil's from \$ 1,956 million to \$ 2,094 million, Chile's from \$ 1,219 million to \$ 1,245 million. Indonesia's from \$ 667 million to \$ 784 million and Peru's from \$ 934 million to \$ 966 million. According to these figures the increase in Ghana's debt would seem very large: from \$329.3 million to \$ 425.8 million. Nurul Islam, «The external debt problem of the Developing Countries with special reference to the least developed», p. 232.

27. Omaboe, «Report... of the Economic Delegation...» *op. cit.*, pp. 13–14. This is not an unusual practice – The renegotiation of Chile's debt (1973) and Peru's (1976) was preceded by demands for payment of compensation for assets of foreign companies expropriated earlier. In the case of Peru's, both TNCs were closely related to the banks. Zaïre (1976) had to return assets previously nationalised from Belgian Companies.
28. *Ghana's Economy and Aid Requirements in 1968* (n.d.), pp. 5–6.
29. Both State Budgetary Allocation and Bank lending to Agriculture fell steeply during the stabilisation period, total bank loans declining from C 13.8 million in 1966 to Q 3.8 million in 1968. As late as that year the World Bank commented that «program priorities and operational plans (in agriculture) are generally not yet established much less implemented». IBRD, *Economic Stabilisation in Ghana*, Washington, May 24, 1968, p. 24.
30. The dismal reports of the Bank in this period bear this out. e.g. the instructive comments on agriculture in *Economic Stabilisation in Ghana*, p. 24.
31. Congressman Harrington on Brazil, *Dollars, Diplomacy and Development*, p. 30.
32. Ronald T. Libby, «External Co-optation of a Less Developed Country's Policy making: the case of Ghana 1966–72», *World Politics Vol. 29. No.1.*
33. J. H. Mensah, *The State of the Economy and the External Debts Problem*, pp. 5–14.
34. The following account of the debt conference draws upon the official verbatim transcripts of the meetings held from 7 to 11 July, 1970. Unless otherwise indicated, all quotations below are drawn from this source..
35. Ghana, *Ghana's External Debt Problem: Its nature and Solution*, (April 1970) p. 3. This document contains the detailed case made by the Ghana Government to the Creditors.
36. 92nd Congress, 1st. Session, *Special Report on the Indonesian Debt Rescheduling*, Washington: U.S. Government Printing Office, 1971, pp. 2–7. Cizauskas (*op. cit.*, 205–3) contrasts the influence exerted by «the political re-orientation of Indonesia after Sukarno's fall» with «the absence of any strong political motivation» in Ghana's case.
37. J. H. Mensah, «Report of the Ghana delegation to the Ghana Debt Conference – London 7–11 July 1970» (Report submitted to the Prime Minister). pp. 2–3.
38. Official Transcripts, Ghana Consultative Group Meeting, London July 15, 1970.
39. J.H. Mensah, «Report of the Ghana Delegation...» *op. cit.*, p. 8.
40. IBRD, IDA, *The Current Economic Position and Prospects of Ghana – Vol. IV: Public Finance*, Washington: October 1970, Report No. AW–18al.
41. Mensah retained the portfolio of Finance. According to informants Mensah had become the *bete-noire* of the Western ambassadors and a «stumbling-block to the smooth operation of the Consultative Group» inherited from the NLC. Interview, H.P. Nelson, Accra – September 1978.
42. An excellent account of this policy dispute is presented in Libby, «External Co-optation of a Less-Developed Country's Policy-Making».

43. As early as 1967 a Bank mission had warned that with Ghana's domestic product stagnant and population increasing at 2.6% to 3% annually «any stabilisation policy based on a further decline in per capita consumption and investment could have undesirable economic and political consequences». IBRD, *Stabilisation and Development in Ghana*, Washington: March 14, 1967, p. xii.
44. Speech of 5 February 1972. *Speeches and Interviews by Colonel Acheampong* Vol. I, Accra: Ministry of Information (n.d.).
45. *Ibid.*
46. For some of the reasons behind this settlement, and an analysis of the later course of the Military regime, see my article «A Table of Two Regimes: Imperialism, Class, and the Military in Ghana», *Review of African Political Economy*, 15, 1979.
47. For a remarkable defense of the debt-repayment record of these regimes by Irving Friedman, Vice-President of City Bank, see U.S. Congress, *Dollars, Diplomacy and Development*.

## RESUME

*Cette communication étudie le mécanisme qui entre en jeu dans la re-négociation de l'endettement international et analyse l'incidence du ré-échelonnement de la dette sur l'économie politique d'une nation débitrice du Tiers-Monde: le Ghana. Elle retrace les origines et la structure de la dette extérieure du Ghana au cours des années 1960 et démontre que le mécanisme de re-négociation de la dette avait servi, dans le cas du Ghana comme dans celui d'autres nations ayant des dettes semblables, à forcer le pays à effectuer de grands changements dans ses orientations économiques et politiques et à coopter les secteurs vitaux de la prise de décision sur le plan national. L'ensemble des politiques de stabilisation imposées par le FMI comme condition préalable au ré-échelonnement de la dette visait surtout à offrir de nouvelles possibilités d'exploitation au Capital extérieur ; cependant, cela déboucha directement sur un renforcement des contradictions structurelles et sociales existant déjà. Il existe également un lien entre le renversement des régimes civils et l'apparition de régimes militaires autoritaires en 1966 et 1972 et les pressions exercées dans le cadre de l'endettement extérieur.*

**THE PRESENT CRISIS OF THE TANZANIAN ECONOMY:  
NOTES ON THE ECONOMICS AND  
POLITICS OF DEVALUATION (1)**

By

*Ajit SINGH \**

**INTRODUCTION**

On returning to Tanzania exactly after one year, I have been struck by three phenomena:

First, much of the economic policy debate within the Government and the international community in Dar-es-Salaam is amazingly enough still centered around the question of devaluation. Essentially the same kinds of arguments are being rehearsed now as they were 12 months back.

Secondly, there is a widespread impression among the aid agencies, and particularly among some of the friendly donor countries here that the Government of Tanzania is deeply divided on this issue, and that the opposition to devaluation comes mainly from the President. It is believed that all the technical economic arguments – and the 'technocrats' in the Government and among the ministers – are in favour of a devaluation. The President's stand is regarded as simply 'political' and without economic logic.

Thirdly, as far as the economy itself – the 'patient' – is concerned, I am impressed by the fact that although production and capacity utilization are lower now than twelve months back, the economy has not actually collapsed. Despite dire forewarnings to the contrary, and despite its extremely serious difficulties, it continues to function. The basic economic organisation is intact. Inflation continues to be a major problem, but it is running at much the same rate as a year ago. The inflation rate has not visibly accelerated and there is no evidence that Tanzania is heading towards Latin American rates of inflation.

I am most disturbed by the first two points and the following reflections are prompted by them. As a professional economist, I think that there are powerful and legitimate arguments against a very large Tanzanian devaluation of the kind being proposed by the International Monetary Fund (IMF) (2). The view that such a step, instead of improving the economy, may make the situation much worse is not without foundation in serious scientific analysis or economic experience. I hope that the friends of Tanzania will consider this question on its merits and not simply assume that all the economic wisdom lies on the side of these two international organisations. Most observers will agree that in a turbulent continent, Tanzania, notwithstanding its many shortcomings, is still one of the few oases. It will be tragic if as a result of the well-meaning and seemingly easy economic policy course of devaluation – changing only a single price – urged on it by some of its friends, the country is destabilised.

---

\* *Faculty of Economics – University of Cambridge.*

The main purpose of this paper is to analyse the nature of the disequilibria which the Tanzanian economy faces and to examine whether or not a large devaluation of the currency will provide a suitable solution for the country's economic difficulties. Such a discussion is also of much wider interest in the present international context. The world economic crisis of the last four years which has adversely affected most countries, both developing and developed, has had particularly devastating consequences for the African economies (3). A large number of the latter have had to seek assistance and conclude conditionality agreements with the IMF to cope with the severe balance of payment problems which have resulted from the crisis. Invariably the Fund's adjustment programmes for the African countries have included *inter alia* large devaluations of their domestic currencies.

An analysis of the question of devaluation for an economy like Tanzania's – which is essentially an exporter of commodities (coffee, cotton etc...) and an importer of manufactures – should also be relevant to other African countries whose economic structures are broadly similar.

## THE STRUCTURAL DISEQUILIBRIUM OF THE TANZANIAN ECONOMY

The central problem of the Tanzanian economy today is external disequilibrium, the imbalance on external payments. All the other disequilibria which the economy manifests in budgetary balance, in capacity under-utilisation, in shortages of goods, in inflation – are all directly linked to and stem from the external disequilibrium. It requires no great act of imagination to see that if the external payments constraint was relaxed, increased imports would permit higher levels of agricultural and industrial production. This in turn will reduce prices and at the same time restore budgetary balance as the government revenues depend heavily on sales and excise taxes which will benefit from higher levels of economic activity.

However, the external disequilibrium of the economy is not simply a financial problem. It is basically one of the imbalance in the structure of production of the economy, and it is also a long-term problem. In a previous paper (4), I defined this notion in the following way:

*«The Tanzanian economy is in long-term structural disequilibrium in the sense that the productive economy is unable to generate sufficient exports to pay for the required imports (i) at a socially desired rate of economic growth, (ii) at a socially acceptable exchange rate and (iii) at a normal level of current account deficit».*

The qualifications (i) to (iii) in the above definition are clearly important. At a low enough growth rate (e.g. large negative growth), the economy may be in balance of payments equilibrium, but that is not what is socially desired. Similarly, it is arguable that at a low enough exchange rate for the shilling, the current account might eventually balance; however, even if it is true, this may generate a socially unacceptable rate of inflation

or a distribution of income. As for the 'normal level of current account deficit', this is best illustrated by reference to table 1, which portrays the nature and dimensions of Tanzania's long-term structural disequilibrium.

The table shows that Tanzania, as a cash crop exporting economy, traditionally enjoyed a surplus on its trade in goods and services. This situation continued until towards the end of 1960's when Tanzania embarked on a purposive programme of economic development. This led to trade deficits which were financed by foreign borrowing and external aid. The deficits in fact reflected the surplus accruing on capital account due to foreign aid provided by donor countries for infrastructural, industrial and other developments.

Table I — The Tanzanian Balance of Payments: Trade Balance in Goods and Services: 1965–1980

1 Year	2 Merchandise	3 Trade	4	5	6	7
	Exports (T.sh.m)	Imports (T.sh.m)	Balance (T.sh.m)	Balance on ser- vices	Col. 4 as % of current GDP	(Col.4 ÷ Col.5) as % of current GDP
1965	1,475.9	1,410.0	65.9	—	1.07	—
1966	1,889.9	1,694.9	195.0	-72.9	2.77	1.73
1967	1,796.9	1,637.6	159.0	—	2.15	—
1968	1,719.0	1,833.7	-114.7	—	-1.45	—
1969	1,756.5	1,710.1	46.4	177.3	.55	2.67
1970	1,797.2	2,274.2	-477.0	225.9	-5.21	-2.74
1971	1,913.1	2,725.6	-812.5	208.8	-8.11	-6.03
1972	2,312.7	2,882.9	-570.2	256.0	-9.99	-3.7
1973	2,581.1	3,478.9	-897.7	190.1	-6.85	-5.4
1974	2,878.1	5,377.0	-2,498.9	181.7	-15.6	-14.49
1975	2,764.0	5,709.4	-2,945.4	480.9	-15.49	-12.96
1976	4,108.0	5,349.5	-1,241.5	466.4	-5.3	-3.3
1977	4,464.2	6,161.3	-1,697.1	155.7	-5.8	-5.2
1978	3,670.6	8,797.7	-5,127.1	210.1	-15.3	-14.72
1979	4,484.3	9,073.2	-4,588.9	306.0	-12.2	-11.37
1980	4,702.2	10,261.9	-5,559.7	156.1	-15.6	-15.1

Source: Bank of Tanzania, *Economic Bulletin*, various issues.

During the early 1970's, the 'normal' level of current account deficit was on average approximately 5 per cent of the current G.D.P., which was easily financed by external sources. However, the deficit increased sharply during 1974–75 (due primarily to drought and a change in the terms of trade). It reverted back to its normal and financable level in 1976 and 1977.

The long term structural disequilibrium of the economy lies in the fact that since 1977, the trade deficit, as a proportion of G.D.P., has been at an abnormally high level — in the low teens. Restoration of equilibrium requires that the productive structure of the economy be transformed in such a way that the external deficit reverts to its 'normal' level — say 5 %



of G.D.P. -- as speedily as possible whilst maintaining reasonable economic growth. The figure of '5%' embodies the judgement that for a 'least developed country' like Tanzania, the international community, despite the overall slowdown in the quantum of foreign aid, will be willing to provide external resources to that extent.

Table 1 does not include data for 1981 and 1982. The recently available preliminary statistics suggest that the current account deficit has been substantially reduced as a proportion of G.D.P. in these two years. This recorded improvement in the foreign balance has, however, been achieved at the expense of a fall in the level of total production. G.D.P. fell by 3% in each of the years 1981 and 1982. Thus in terms of the earlier definition, the economy continues to be in long-term structural disequilibrium despite the reduced payments deficit. The correction of the disequilibrium requires changes in the pattern of agricultural and industrial production so that at a given level of national production, the trade deficit can be narrowed. The central issue of economic policy is how to proceed towards achieving that aim both in the short and the long-terms.

## THE ECONOMICS OF DEVALUATION IN TANZANIA

One obvious method of structural adjustment is a devaluation of the country's currency, which is supposed to stimulate exports by reducing their price in terms of foreign currency, and to reduce imports by increasing import prices in local currency. In text-book economics, advisability of the devaluation depends on the values of the relevant elasticities for imports and exports -- how much exports are encouraged and imports discouraged by a given percentage change in price. However, modern economic analysis recognises that a devaluation is a much more complex undertaking: although superficially it involves the changing of a single price, it has profound repercussions throughout the economy. A proper economic case for an exchange rate adjustment (downward or for that matter upward) must rest on a careful *empirical* analysis of the following kinds of questions:

- (1) The size of the net effect on the balance of payments.
- (2) The time period over which the effects on exports and imports occur: is it six months, one year or 5 years? Are imports affected earlier than exports?
- (3) The certainty of the effects.
- (4) The impact on the rate of inflation and income distribution. Again what is the short-term dynamics of these effects? Will the impact on inflation occur sooner than on foreign balance and what will be its implications? Will that set in a chain reaction of wage changes, further inflation, financial instability etc...?

Outside the sphere of orthodox equilibrium economics, in the real world of dynamic inter-actions, every one of these questions is vitally important in a decision about devaluation. This is not just a matter of academic refinement but lessons which economists have learnt from the actual experiences of devaluation in several countries. As a consequence, the

economics profession is today much more skeptical about the efficacy of devaluation as an instrument of structural change than it used to be (5)

In a commodity exporting country like Tanzania, the general view would be that at least in the short-term (say over a one-year period), exports are unlikely to be encouraged by a devaluation since a small country can sell whatever quantity of a commodity it wishes at internationally determined prices. The short-term elasticity of commodity *production* is also usually relatively small. Other things being equal, imports could be discouraged by their higher prices, but in a country like Tanzania, all 'in-essential' imports have already been restricted by direct central bank controls. Any further limit on imports will inevitably curtail domestic production even more. To the extent that imports may need to be restricted further for balance of payments reasons, from a social point of view, this is best achieved on the basis of social priorities determined by the government rather than the private profitability criterion of the market.

In view of this low short time price-elasticity of foreign balance in a commodity exporting country, there is a presumption against devaluation which would need to be outweighed by other factors to make it a useful policy instrument. Hence one answer to the rhetorical question (which is posed by the international aid agencies in Dar-es-Salaam) that if Sweden is willing to devalue, why not Tanzania, is that other things being equal, the economic case for devaluation is usually much stronger for a country which mainly exports manufactures than for one which predominantly exports commodities. A second answer is that notwithstanding the fact (a) that Sweden is a small and extremely open economy operating in a fiercely competitive world of manufacturing trade and that (b) the economy suffers from a 'basic structural imbalance' (to use Mr. PALME's phrase), he devalued the kroner only by 16 per cent last October. What the IMF or the World Bank are asking Tanzania to do is to devalue the shilling against the U.S. dollar from its present rate of approximately 10 T.shillings/dollar to anywhere between 25 to 35 T.shillings/dollar. A third answer is that the Swedish devaluation has not been uncontroversial and it remains to be seen whether or not it will be successful. Even for industrial countries, the evidence concerning the success of devaluations in changing the 'basic structural imbalance of the economy' has not been reassuring (6). Fourthly and most importantly, the case for or against a Tanzanian devaluation must surely be judged on its own merits and not by relevance to Sweden.

In the Tanzanian debate (7) about exchange rate adjustment, one or more of the following arguments have been advanced to support the case for a devaluation:

- (1) Devaluation, it is suggested, will have a positive effect on the balance of payments even in the short-term because (a) it will reduce leakages through smuggling; (b) discourage the parallel market in foreign exchange and thus diminish the loss of foreign exchange to the government through that channel; and (c) even though commodity exports may not be increased in the short-term, there will be a favourable impact on the *manufacturing* balance.

- (2) Devaluation, it is believed, will have a *long-term* favourable effect on the foreign balance.
- (3) Both in the short or the long-term, it is argued that a devaluation will help to restore the government's budgetary balance.
- (4) Devaluation is necessary in order to correct the appreciation of the Tanzanian shilling against currencies other than the U.S. dollar, as a consequence of the shilling being pegged to the dollar and appreciation in the value of the latter.
- (5) Devaluation, it is argued, is essential since the Tanzanian rate of inflation has been much greater than the world rate of inflation.

Since the IMF often employs similar arguments to prescribe large devaluations for other commodity exporting African and Third World economies, these deserve careful and systematic analysis. The question of the impact on foreign balance (i.e. matters under (1) and (2) above) will be discussed in the next section; those concerning fiscal balance, internal and external inflation, etc... (i.e. (3) to (5)) will be examined in the other sections.

## DEVALUATION AND FOREIGN BALANCE

As far as the impact of a devaluation on the foreign balance in the *short-term* is concerned, the IMF's case for expecting a favourable effect rests entirely on considerations concerning smuggling and the parallel market in foreign exchange. The Fund's papers do not provide any empirical estimates of how *much* foreign balance will be improved, but merely argue on broad, general grounds that a devaluation of the kind they are recommending will reduce the scope of the parallel and illegal markets and hence increase the official foreign exchange resources. On closer inspection, however, these general arguments do not appear convincing. The main reason why a 'profit maximising' Tanzanian coffee producer may sell his produce illegally in a foreign country is not so much because the Tanzanian shilling is over-valued, but that from abroad, he can import luxury goods (hi-fi equipment, white goods etc...) whose import is prohibited on social grounds in Tanzania. Unless, therefore, Tanzania changes its social priorities, and allows importation of such luxury items by those who directly earn foreign exchange, this kind of producer will continue to illegally export his coffee even if the Tanzanian shilling was devalued to 20 or 40 shillings to a dollar. It is, therefore, unlikely that a devaluation alone will make a significant difference to the level of smuggling activity (8).

Similarly with respect to the parallel market for the foreign exchange, the primary determinant of demand in this market is the desire of a section of the business community and other rich Tanzanians to repatriate some of their wealth abroad. The exchange rate on this market is not therefore determined by the underlying health of the economy or current account considerations, but by reasons of capital flight. Experience from other countries suggests that a small devaluation in such circumstances is

ineffective in this respect. On the other hand, a large devaluation is likely to make matters worse rather than better. This is because such devaluations normally bring in their train an increase in the rate of inflation, wage demands, etc... (see further next section) and greater uncertainty, thus intensifying the pressures for capital flight through illegal channels. Thus if the shilling is devalued from 10 to 30 shillings to a U.S. dollar, the illegal market rate, instead of being lowered, may go up from 50 to 100 shillings (9).

I, therefore, remain extremely skeptical that the short-term foreign balance will be improved by a devaluation on account of its effect either on smuggling or on the parallel market in foreign exchange.

The third argument, under this heading – the *short-term* effect on foreign balance in *manufacturing* – has *prima facie* more substance to it. Again the proponents of this view do not provide any quantitative estimates of the effects on manufacturing exports and imports. The IMF do not apparently consider such effects significant enough to even put this forward as an important reason for recommending a Tanzanian devaluation.

However, in an earlier paper (10), I have examined this question in detail. My conclusion was, and still is, that despite the depressed level of world economic activity, there was still some scope for increasing Tanzania's manufacturing exports. But this objective would be best achieved not by a general devaluation, but instead by (a) concentration on a small number of large exporting items (e.g. textiles, cement), and (b) by offering at the point of export differing amounts of subsidies on these products. In conceptual economic terms, the policy (b) amounts to a system of multiple exchange rates, but it is administratively simpler to operate it in the form of export subsidies. With respect to manufactured imports, as argued earlier, they are not competing with domestic production but at their current level are an absolutely essential complement to it. If anything, this consideration makes the economic argument for *selectivity* and hence multiple exchange rates (to be administered in the form of export subsidies and, if necessary, import duties) even stronger.

There is a much better case for expecting a favourable effect of a devaluation on foreign balance in the *long-term*, whether in agriculture or in manufacturing. However, in relation to the long-term, the following points should be kept in mind: First, with respect to agriculture, although a devaluation may provide an *incentive* to increase production of export crops at the expense of say food crops, such production possibilities may only be realised if there is increased availability of infrastructural (e.g. transport) and other vital agricultural inputs (e.g. fertiliser, water). The provision of these inputs is likely to have a far greater quantitative effect on export crop production than any price incentive resulting from a devaluation. Second, even in the long run, in the circumstances of an economy such as that of Tanzania, a system of multiple exchange rates (operated through export subsidies and import duties) is economically more efficient than a single depreciated rate for the currency (11). Thirdly, it is extremely important to note that in this context, the 'long-run' is crucially dependent on what happens in the short-term. This is for the simple reason

that the supposed favourable long run effects of a devaluation on foreign balance can work only to the extent that there is an «effective devaluation» – i.e. the devaluation is not nullified by an increase in the domestic rate of inflation. Thus the 'long run', as is sometimes blithely believed, does not provide any escape from the short-term dynamics of devaluation in terms of its interacting effects on prices and wages and on the rest of the economy.

## DEVALUATION, INFLATION AND THE BUDGET: THE POLITICS OF DEVALUATION

It is essential to the logic of an 'effective devaluation' that there should be a cut in real wages, by making all imported goods (and their substitutes) more expensive in relation to workers' incomes. An IMF programme of devaluation, credit restraint, tight budget, 'liberalisation' of domestic and foreign trade regimes, if successfully implemented, has two extremely important short-term effects on the economy: (i) it leads to a cut in overall consumption and real wages; and (ii) it leads to a redistribution of income away from those who produce for the domestic market to those who are involved in production for exports or import substitutes.

The seeds of inflation and political destabilisation lie precisely in these two intended effects of a devaluation. As KALDOR points out (12), «The main objection to this approach is that it assumes that devaluation is capable of changing the critical price and wage relationships within a country in an effective manner, even when domestic fiscal and monetary policies are incapable of bringing about these results. But it cannot be taken for granted that the internal distribution of income, which is the outcome of complex political forces, can be effectively changed by devaluation. It is more likely that a large-scale devaluation will cause an internal price upheaval (at the cost of a great deal of additional inflation) which will end up by reproducing much the same price relationships – between prices and wages and between internal and external prices – as prevailed before the devaluation».

Inflation is not just a simple monetary phenomenon: otherwise the world would have got rid of it a long time ago by merely reducing the 'money supply'. It is embedded in the struggle over distribution of income, or as we argue in Cambridge, it arises from inconsistent claims over the national income. Let us illustrate in simple terms how this process would work in Tanzania. With fixed total production in the short-term, a devaluation would mean that the real wages of workers and government employees (say) in Dar-es-Salaam would have to be reduced further in order to benefit (say) the coffee growers in Kilimanjaro: to transfer income from the non-exporters to the exporters. In view of the fact that there has already been a large fall (perhaps of the order of as much as 50%) in the urban standards of living in Tanzania during the last three years, a further fall resulting from a large effective devaluation would inevitably lead to compensating wage demands. Such demands, if they are not met, would produce political conflicts; on the other hand, if they are met, this would fuel inflation and thus require even more nominal devaluation and the process would then repeat itself.

Thus it is no accident that the IMF programmes of devaluation in many developing countries have led to the worsening of inflationary conditions and serious political conflicts. «Several hundred people died during food riots in Morocco (which signed an SDR 819m agreement in March 1981) last June, while protestors took to the streets in Sudan in January after price rises for basic commodities followed agreement on an SDR 198m in October. Both governments were attempting to meet targets agreed with the Fund» (13). As Mr. Duncan NDEGWA, Governor of the Kenyan Central Bank, told an IMF seminar in Nairobi, austerity measures like cuts in consumer subsidies 'impose tremendous adverse effects'.

In this context, the Kenyan case is of particular interest. The effects of the IMF policies on Kenya have recently been analysed by Dr. Tony KILLICK, Director of the Overseas Development Institute in London. Dr. KILLICK observes that the Government of Kenya is 'rather conservative, pragmatic and generally market oriented'. There is also no 'great ideological divide... the Treasury does not disagree with the thrust of the IMF policies... (and) the principle of conditionality is not contested'.

Yet three higher conditionality agreements between Kenya and the IMF have broken down (14). As Dr. KILLICK points out, «If successful stabilisation and good working relationships with the Fund are not feasible in Kenya, it is unclear where else in Africa they might be achieved».

It has been suggested that Tanzania has a more stable political system than Kenya and would, therefore, be in a better position to implement the IMF policies. However, in this connection, the following points deserve attention: (i) the size of the devaluation and other measures which the Fund is asking Tanzania to adopt are much harsher than those imposed on Kenya; (ii) these measures would be implemented in conditions which are far worse in the sense that Tanzania has already had more austerity during the last three years than Kenya; (iii) and perhaps most importantly, unlike in Kenya, the IMF's programme goes against the whole grain of the Tanzanian political system, on which ultimately Tanzania's political stability is founded.

The above analysis of the political economy of devaluation provides the essential background to an examination of the more technical arguments which have been put forward by the IMF, the Treasury and others with respect to devaluation and fiscal balance. It is suggested that whatever the arguments about foreign balance, devaluation is desirable for the very important reason that it will improve the Government's budgetary balance.

Before assessing the validity of this argument in its own terms and considering the numbers which have been generated to support it, it seems to me that there are certain elementary questions which need to be asked, which regrettably the Treasury has failed to do. Why is one interested in improving the budgetary balance? Is it because this will aid the *real* economy – production, employment etc..., or reduce the rate of inflation, or is it an end itself? On the IMF and Treasury's own estimates, a devaluation induced budgetary improvement does not achieve any of these desirable

objectives. To the extent there is any improvement in production, it is in the short-term entirely due to an increase in foreign aid, not devaluation. The rate of inflation actually *increases* rather than being decreased as a consequence of devaluation.

It may be argued that the rate of inflation will be reduced in the long run. This argument, however, completely abstracts from the crucial political economy and short-term dynamic considerations outlined earlier. With fixed total production in the short term, a devaluation cannot improve the fiscal balance simply by fiat; somebody has to pay for it in real terms by a reduction in his or her current social benefits or an increase in his or her taxes. What is being implied is that the people will accept this cut in their real incomes brought about by a devaluation which they will not if implemented directly through domestic fiscal and monetary policy. This seems to me to under-estimate people's wisdom in such matters.

Whether or not the budgetary balance will actually improve as a consequence of devaluation and associated measures will depend in a very important way on the rate of inflation. This in turn is a function of the degree of political consensus in the society about the proposed redistribution of income. Thus the estimates (15) of the rates of inflation contained in the Treasury or the IMF exercises on this question are not simply some technical data, but essentially represent their respective political assessments of the redistributive conflict.

### **DEVALUATION, TECHNICAL ADJUSTMENT, AND 'REAL EFFECTIVE' EXCHANGE RATES**

With respect to the economics of devaluation, there are two further technical arguments, mentioned earlier, which remain to be considered. First, there is the view put forward by the Treasury that a technical adjustment of the exchange rate is required since as a consequence of the Tanzanian shilling being pegged to the U.S. dollar, the former has appreciated relative to other currencies (due to a rise in the value of the dollar). We need not spend too much time on this matter, as Mr. John LOXLEY in a recent paper has examined this issue thoroughly. He comes to an unequivocal conclusion that there is no ground 'for any further technical adjustment'. On his figures, the currency-weighted effective exchange rate for the shilling has in fact depreciated by nearly 2% since the last technical adjustment in March 1982.

However, in the same paper, Mr. LOXLEY suggests that there is nevertheless 'a powerful argument for devaluation at this time based not on effective rates but on what is happening and has been happening since the mid 1980's to real effective rates'. Essentially, he argues that since the Tanzanian rate of inflation has been greater than the rate of inflation among Tanzania's trading partners, the shilling should be devalued to compensate for the differences in the inflation rates. This line of reasoning, which is also increasingly employed by the IMF to recommend currency depreciations in developing countries, has a certain surface plausibility; it therefore deserves systematic examination.

It may be useful to start by considering certain historical experience which is relevant to this issue and with which I am personally familiar. This is the recent case of Mexico where I had been an economic adviser. A very similar argument had been advanced by the IMF and the Mexican Central Bank in support of a Mexican devaluation in 1981, i.e. that since the Mexican rate of inflation was greater than the U.S. rate (the U.S. being Mexico's main trading partner), Mexico should devalue to compensate for this. For all the reasons outlined above, my colleagues and I at the Ministry of Industry had argued that a devaluation would lead to a further divergence in the Mexican and U.S. rates of inflation, hence require a further devaluation and this in turn will lead to a wage-price spiral, financial instability, etc... In 1981, the Mexican rate of inflation was 28% and the U.S. rate was about 10% i.e. a difference of 18 percentage points. A devaluation of the Mexican peso in February 1982 set in train a sequence of events much as had been predicted: inflation, wage demands, further devaluation. As a consequence, the Mexican rate of inflation by the end of 1982 was about 100% p.a., and the divergence from the U.S. rate of inflation (5% in 1982) had widened to 95 percentage points.

However, Mr. LOXLEY or the IMF do not base their argument on this issue or empirical evidence, or actual experience, but on a very old economic theory called the purchasing-power parity doctrine. There has been a vast literature on this subject since Gustav CASSELLS first propounded it earlier this century. The subsequent work shows that the theory is valid only under extremely restrictive assumptions; its application to a country like Tanzania requires major modifications, none of which Mr. LOXLEY cares to specify.

Very briefly (16), first, under conditions of competition, the theory makes sense only if it is interpreted in terms of costs rather than prices. Secondly, with respect to 'costs', the only relevant element relates to the value added by domestic operations, excluding the element of imports in total costs. Thirdly, there is a major problem of measuring parity in terms of costs if the *relative* costs of different commodities and services greatly differ as between one country and another. If, say, the ratio of the cost of a unit of A (a manufactured commodity) to the cost of a unit of B (a raw material) is five times higher in country X than the corresponding ratio in country Y, and the weight of the two commodities in the total output of each country is also very different, there is no unique way of deciding how the level of costs *in general* in the two countries are related to each other in terms of a common currency. There is no particular virtue in comparing averages of the two countries; nor is there any reason to suppose that such a «parity» rate is one at which the balance of payments on current account will also be in equilibrium.

These considerations suggest that the application of the purchasing-power parity doctrine to a country like Tanzania is essentially valid only in relation to the 'domestic' element of the costs of primary products. But as in the earlier case of manufactures where it was argued that a multiple exchange rate (administered in the form of tariffs and subsidies) was preferable to a single exchange rate, here again there may be a whole zone of rates



rather than a single exchange rate which is equally desirable from the point of view of the balance of payments. It is only when the exchange rate becomes so over-valued that the customary standard of living of workers in the primary sectors is unduly depressed in relation to that of the other sectors of the population (or in relation to their own previous living standards), with unfavourable effects on the production of export crops, that an adjustment is called for.

In the case of Tanzania, there has clearly been a fall in the standard of living of the producers of primary products during the last three years, as indeed there has been of all sections of the population. It is however, difficult to believe that the *relative* standard of living of primary producers or the rural population has declined more than of say urban wage earners. The evidence I have seen points to the contrary, but this matter clearly needs to be kept under close review.

### CONCLUSION: THE INTERNATIONAL POLITICS OF DEVALUATION AND TANZANIA'S POLICY CHOICES

To sum up, the foregoing discussion suggests that there are powerful arguments against a devaluation – and even more so against large devaluations of the kind being proposed by the IMF in Africa – in a commodity exporting country, and particularly in a centrally planned economy where the foreign exchange allocation is essentially carried out by the Central Bank on the basis of social priorities. This does not, however, in any way mean that a commodity exporting centrally planned economy like Tanzania should never devalue. Rather, such a country should carefully examine (a) the extent and (b) the consequences of any proposed devaluation by asking and answering all the questions listed in page 31; for, otherwise, there is a serious possibility that the devaluation may make the economic situation worse rather than better. In addition, the country should also examine the relative merits of a general devaluation with those of more selective and targetted action by means of multiple exchange rates which may be administered in the form of subsidies and tariffs. The basic case against the very large devaluation required by the IMF conditionality for Tanzania is that its positive effects on the balance of payments and production in the short to medium term are small and highly uncertain. However, the negative effects on inflation and income distribution over the same time horizon are large and certain (17).

To go back to the beginning, the opposition to a programme of large devaluation and associated measures as proposed by the IMF and the World Bank, is thus not some odd quirk of the Tanzanian President, but has a solid foundation in economic analysis. In view of this, it is regrettable that these two international organisations should attempt to force a small country like Tanzania to change its economic policies without at all adequate technical justification that this would yield net benefit to the people of Tanzania. This is, however, certainly in keeping with the IMF's record, and though regrettable, not surprising. What would be particularly unfortunate is if Tanzania's friendly donor countries, instead of persuading the

Fund and the Bank to adopt a more reasonable economic stance, pressure Tanzania into following a path which its leadership has very good reasons to wish to avoid.

It should be clear from the analysis of this paper that what is really at stake in this debate about exchange rate adjustment in Tanzania is not simply some technical issues, but in fact the whole course of Tanzania's future development. Very briefly, the Fund/Bank programme would push Tanzania towards market-oriented, non-socialist development, in return for which they will provide some economic assistance. The alternative path before the Tanzanian people is to attempt to solve their grave economic crisis within the framework of their existing economic and political institutions, but without Fund/Bank assistance. In view of the seriousness of the economic situation, the latter path is an extremely difficult one, particularly in the short run. However, as Chairman Ndugu Julius NYERERE told the CMC National Conference last October:

*«We lost territory in November 1978. But we won the war which followed. Now, as well as reporting that we have suffered a setback on the economic front, I am also saying that if we decide to fight this economic war, then we shall win it».*

A more detailed analysis of some of the economic policy issues involved in pursuing the non-IMF path will be presented in a subsequent contribution.

#### FOOTNOTES

1. This is a revised version of a paper which was originally written in January, 1983 while I was an economic adviser to the Ministry of Development Planning of the Government of Tanzania. The paper is being published in a book of essays in honour of Dr. S. Nigam.
2. The IMF was asking Tanzania at that time to devalue the Tanzania shilling by 250 to 300 per cent (in terms of foreign currency) from its then parity of nearly 10 shillings to a U.S. dollar to between 25 to 35 shillings to a U.S. dollar. As in the case of the Fund's adjustment programmes for many other African countries, the IMF conditionality for Tanzania, apart from a large devaluation of the currency, included in the short run the following elements: (i) a reduction of the public sector borrowing requirement by means of reducing or eliminating consumer subsidies and many other social expenditures; (ii) an increase in interest rates to raise domestic savings; and (iii) reduction of money supply. In addition, in the short to medium term, the IMF stipulated that Tanzania should change the 'inefficient' structure of its economy by measures such as favouring the production of export crops over that of food or manufacturing, private sector economic activity over the public, parastatal or cooperative production, the allocation of resources by market forces (for example by 'liberalizing' price controls or import controls) rather than directly by the government. This paper is concerned only with examining the range of issues connected with devaluation, which is a central element of the IMF programme.
3. See for example UNCTAD (1983), World Bank (1983).
4. See Singh (1982).

5. The Chicago and Cambridge schools of economics, which normally have very different views about the functioning of the economic system, do agree on one point: that exchange rate adjustment is in *general* not a suitable method for structural change and that its major consequence is to generate inflation. The reasoning in each case is, of course, different: the Chicago economists base their case on the 'law of one price' and the Cambridge economists on the concept of real wage resistance. See McCallum and Vines (1981).
6. See Kaldor (1978).
7. The following have been the main contributors to the Tanzanian policy debate on exchange rate adjustment: the IMF, the World Bank, a team of economists from the ILO/JASPA, the Treasury and Ministry of Planning. The IMF, The World Bank and the Treasury have supported devaluation for one or more of the reasons listed above; the ILO/JASPA team and the Ministry of Planning have generally opposed it. The size of the recommended devaluation also varies; IMF suggests a devaluation from its present value of approximately 10 shillings per U.S. dollar to anywhere between 25 and 35 shillings per dollar; the World Bank recommends a lower range and the Treasury's figure has been lower still – about 15 shillings per U.S. dollar. By European standards, except for the last, these are of course all 'large' adjustments of the exchange rate.
8. See also discussion in page 36 which also bears on this issue.
9. In the economist's language, not only the demand for foreign exchange may increase for reasons given in the text, the 'supply price' of illegal foreign exchange may also rise for similar reasons.
10. See Singh (1982).
11. For a detailed discussion of this issue, see Kaldor (1982).
12. See Kaldor (1982).
13. *Financial Times*, April, 1982.
14. Those who suggest that if only Tanzania had accepted the less harsh IMF terms of last year, the problem would have been solved by now should ponder over the Kenyan example (and that of several other countries). With the worsening world economic situation, any agreement with the IMF last year would most likely have broken down by now and there would have been tough conditionality (similar to what is being proposed now) for renewing the agreement.
15. I note that neither the Treasury nor the IMF state the methodology by which they arrive at these inflation estimates.
16. This statement of some of the essential modifications to the theory is based on Kaldor (1982).
17. Subsequently, in 1983, the Tanzanian Government devalued the currency from 10 shillings to 12 shillings per U.S. dollar (as against the IMF demand for a devaluation to 30 shillings per U.S. dollar). The Government made a further devaluation by 26 per cent in 1984. In my view, there was less of an economic, but much more of a political case for these devaluations. It indicated to the bilateral donors and the international aid community that Tanzania was not opposed to a devaluation as a matter of political principle, but rather had extremely serious pragmatic and empirical objections to the IMF programme.

## REFERENCES

- Kaldor, N. (1982), 'The Role of Devaluation in the Adjustment of Balance of Payments deficits', Report to the Group of 24, UNCTAD/MFD/TA/16 GE. 82-55831.
- McCallum, J. and Vines, D. (1981), 'Cambridge and Chicago on the balance of payments', *Economic Journal*. June.
- Singh, A. (1982), 'The structural disequilibrium of the Tanzanian economy: the strategic significance of industry in short and long term adjustment' Mimeo, Tanzania Advisory Group and Dept. of Applied Economics, Cambridge.
- UNCTAD (1983), *Trade and Development Report 1983*, U.N., New York.
- World Bank, (1983), *World Development Report 1983*, Washington D.C.

## RESUME

*L'objectif principal de ce papier est d'analyser la nature des déséquilibres auxquels l'économie tanzanienne est confrontée et d'examiner si oui ou non la solution adéquate aux difficultés que traverse le pays se trouve dans la dévaluation importante de la monnaie, prescrite par le FMI. Cette étude prend davantage d'intérêt face à la situation internationale actuelle. La crise économique mondiale des quatre dernières années, qui a eu des retombées négatives sur la plupart des pays, qu'ils soient en développement ou développés, a eu des effets particulièrement dévastateurs sur les économies des pays africains. Un grand nombre de ceux-ci se sont vus dans l'obligation de demander de l'aide et de conclure, avec le FMI, des accords assortis de conditions, aux fins de faire face aux problèmes aigus de balances de paiements, nés de la crise. Comme toujours, une dévaluation importante de la monnaie locale des pays africains figurait, entre autres, au programme d'ajustement préconisé par le FMI. Une analyse du problème de la dévaluation dans le cadre d'une économie telle que celle de la Tanzanie — pays essentiellement exportateur de produits de base (café, coton etc...) et importateur de produits manufacturés — devrait s'appliquer également à d'autres pays africains ayant une structure économique largement semblable.*

*Dans sa conclusion, cette communication indique que des faits importants militent contre toute dévaluation — et encore davantage contre les dévaluations considérables que propose le FMI en Afrique — dans un pays exportateur de produits de base et notamment dans une économie à caractère dirigé, où c'est la Banque Centrale qui assure la répartition des*

*devises à partir des priorités sociales établies. Mais cela ne signifie en aucun cas qu'un pays tel que la Tanzanie à économie dirigiste et exportateur de produits de base, ne devrait pas pratiquer la dévaluation. Ce pays devrait plutôt examiner attentivement (a) la portée et (b) les conséquences de toute proposition de dévaluation en demandant au FMI de donner des réponses empiriques à toutes les questions énumérées dans la page 31 ; autrement, il y a de fortes chances que la dévaluation, au lieu d'améliorer la situation économique, ne la rende plus catastrophique. Par ailleurs, le pays devrait également étudier les mérites relatifs d'une dévaluation générale par rapport à ceux d'une action plus sélective et orientée vers des buts plus précis, en adoptant divers taux de change qui pourraient être imposés sous forme de subventions et de tarifs. L'argument principal qui milite contre la dévaluation très substantielle que le FMI demande à la Tanzanie d'appliquer, parmi ses conditions, est que les retombées positives sur la balance des paiements et sur la production seront infimes et fort peu probables à court et moyen termes. Cependant il est certain que cette dévaluation aura de nombreuses incidences négatives sur l'inflation et la répartition des revenus.*

## APPROCHE MARXISTE ET PRODUCTION DE CONNAISSANCES SUR L'AGRICULTURE

Par

*Nacer BOURENANE\**

La question agraire constitue probablement l'un des sujets les plus controversés chez les marxistes. Les débats ne portent pas seulement sur les écrits de MARX en la matière, ils concernent aussi ceux qui s'en réclament. Il suffirait de comparer par exemple les points de vue de L. PERCEVAL, de P. P. REY et de K. VERGOPOULOS pour ne citer que trois auteurs de la période actuelle pour mesurer la diversité des analyses.

Cette diversité n'est pas le reflet de la simple prise en compte des spécificités socio-historiques par les uns et les autres. Elle traduit pour une large part une différenciation dans la position théorique d'un problème liée au fait que la question agraire n'a pas toujours constitué un objet autonome et central de l'analyse marxiste. En effet, elle s'est le plus souvent située dans le prolongement d'une appréhension d'autres champs sociaux. Chez MARX notamment, cette question est abordée au «détour» de l'analyse de la formation et de la reproduction du mode de production capitaliste. Cela signifie qu'en tant qu'objet de connaissance, elle s'est en quelque sorte imposée à la réflexion. Le procès marxiste de production du savoir ne l'a pas initialement choisie, il a été amené à l'intégrer. Sa prise en compte par la théorie marxiste du capitalisme apparaît après coup comme inévitable et indispensable.

Ainsi, lorsque MARX aborde dans «Le Capital» la question de la transformation des structures productives agricoles, des rapports sociaux et des techniques de production, il le fait principalement dans l'optique de la reconstitution de la genèse historique du mode capitaliste de production en général et de la détermination des lois historiques de son développement. La question agraire ne constitue pas de ce fait son objet principal. En effet c'est dans la quatrième et la huitième section du livre I du «Capital» (1) que MARX aborde les effets et les processus directement liés au développement du mode de production capitaliste dans l'agriculture.

Bien qu'instructives, ces parties du Capital ne fournissent que des éléments généraux, seulement susceptibles d'éclairer les analyses portant sur la question agraire, sur les directions et orientations à suivre, ou sur les hypothèses de départ à formuler. Cela est directement lié au statut qu'occupe la question agraire dans l'analyse de MARX.

L'absence chez MARX (notamment dans Le Capital) d'une théorie particulière de la question agraire et le poids secondaire qu'il accorde à l'Agriculture dans ses analyses sont liés à l'hypothèse explicite qu'il émet dans son travail, selon laquelle il y aurait une similitude entre l'industrie et l'agriculture dans le développement du mode de production capitaliste (2). Une telle hypothèse rend secondaire dans le cadre de l'objet de MARX une analyse approfondie de la transformation des modes et structures de production préexistants au capitalisme dans l'agriculture. Pour MARX, il y a

---

\* Centre de Recherches en Economie Appliquée — C.R.E.A. — Alger.

lieu de démontrer que, d'une manière générale, dans l'agriculture comme dans l'industrie, le capitalisme se développe, qu'il est le produit d'un procès historique et qu'il obéit dans l'une comme dans l'autre aux mêmes lois historiques (entraînant dans sa mouvance un bouleversement violent de l'ensemble de la formation sociale au sein de laquelle il se développe).

De plus, ce n'est pas en tant que branche d'activité productive que l'agriculture intéresse principalement MARX, mais en tant que lieu électif pour une étude approfondie et complémentaire portant sur les formes d'appropriation sociales d'une fraction de la plus-value(3): la Rente Foncière (4). Il ne faut donc ni rechercher ni voir dans la sixième section du livre 3 du «Capital» (5) une étude générale de la propriété foncière ou une analyse exhaustive de la transformation des structures agraires liée au développement capitaliste. Dans le livre 3 on ne trouve qu'une étude – certes fondamentale pour les recherches sur la question agraire – de la forme économique de réalisation de la propriété du sol dans le mode capitaliste de production, de la rente foncière (6).

Du point de vue où nous nous plaçons, l'intérêt du «Capital» réside surtout dans le fait qu'il montre l'existence d'un ensemble de processus (qui accompagne la subordination de l'agriculture au capital) conduisant à la transformation de l'organisation sociale de la production en place dans les campagnes. Cet ensemble de processus conduit notamment :

- à la généralisation des rapports marchands
- à une séparation de l'industrie domestique de l'agriculture
- à une privatisation de la propriété du sol
- à la modification des techniques de production dans l'agriculture
- à l'apparition de la rente foncière en argent (7)
- à la disparition des «fioritures et complications politico-sociales antérieures» (8) qui accompagnent le système de la corvée et de la rente en nature
- à l'apparition de grandes exploitations capitalistes
- à l'apparition du fermage capitaliste et du métayage (9)
- à l'apparition d'une paysannerie parcellaire.

Concernant cette dernière (la paysannerie parcellaire), MARX souligne à plusieurs reprises dans ses analyses qu'elle est condamnée à disparaître. D'une part elle interdit de par sa nature, toute concentration sociale des capitaux, toute production à grande échelle, se posant ainsi comme obstacle au développement capitaliste. D'autre part, de par son mode de production, elle ne peut pas résister efficacement au bouleversement qu'engendre le développement du mode capitaliste de production dans l'ensemble de la formation sociale, «l'usure et les impôts la ruinent fatalement» (10).

MARX est amené à réviser et à infirmer en partie l'hypothèse de l'identité du développement capitaliste dans l'agriculture et l'industrie (qui sert de point de départ à l'étude de l'agriculture sous l'angle de la rente foncière). Dans la sixième section du livre 3, il montre qu'il existe dans l'agriculture un facteur stérilisant pour le capital, la rente foncière (11). Celle-ci

n'est ni plus ni moins qu'une ponction opérée sur la plus-value au détriment des entrepreneurs capitalistes. Dans la même section, celui-ci met également l'accent sur la lenteur et l'inégal développement du mode de production capitaliste dans l'agriculture (12) qui n'est pas forcément en contradiction avec les intérêts des fermiers capitalistes (13).

Ainsi par ces différents éléments, notamment par ceux découlant de la mise à l'épreuve de l'hypothèse sur l'uniformité du développement capitaliste, MARX introduit dans le cadre de sa théorie deux axes de réflexion et de recherche.

Le premier porte sur l'évolution historique des formes de propriété du sol, des formes d'exploitation du travail qui leur sont liées et des formes d'organisation sociale correspondantes (14). Le second axe porte sur les formes que prend le développement du capitalisme dans l'agriculture (fermage, metayage, propriété libre, etc...), sur les conditions de transformation ou de développement des modes de production antérieurs au mode capitaliste de production (tels que les modes féodal et parcellaire de production), sur la rapidité ou la lenteur de leur désagrégation et sur l'intérêt que porte le capital au maintien de certains modes de production tel que le mode de production parcellaire (surprofit et transfert de valeur grâce à l'existence d'une paysannerie parcellaire par exemple).

La remise en cause de l'hypothèse d'un développement capitaliste uniforme amène MARX à réviser en partie au moins son hypothèse initiale sur le déclin de la paysannerie parcellaire.

Des raisons économiques (la paysannerie parcellaire est source de surprofit pour les entrepreneurs capitalistes et source d'impôts pour l'Etat) et politiques militent en faveur de son maintien et s'opposent à sa disparition considérée pourtant comme inéluctable. L'existence de la paysannerie parcellaire sert les intérêts économiques immédiats des capitalistes qui s'approprient tout son sur-travail (15) et sert de base à une bureaucratie toute puissante et innombrable. Elle crée en outre sur toute la surface du pays l'égalité de niveau des rapports et des personnes et par conséquent la possibilité pour un pouvoir central d'exercer la même action sur tous les points de la masse ainsi formée (16).

L'analyse de la paysannerie parcellaire par MARX gagne ainsi en précision dans «Le 18 Brumaire». Il insiste dans cet écrit sur le fait que son mode de production impose aux producteurs l'isolement, qu'il n'autorise guère l'amélioration technique, ne faisant qu'accroître la pauvreté de cette classe sociale (17).

En fait MARX précise que la paysannerie parcellaire ne constitue pas une classe sociale au sens où la bourgeoisie et le prolétariat sont des classes sociales. En effet malgré le fait que les paysans parcellaires connaissent les mêmes conditions matérielles, et qu'ils ont le même genre de vie, ils n'ont entre eux qu'un lien local et sont incapables de constituer un mouvement social et politique organisé (18). C'est ce qui explique leur instabilité politique et le caractère réactionnaire de leur comportement dans certaines périodes historiques.

ENGELS apporte sur cet aspect plusieurs compléments aux travaux de MARX. Il enrichit également les travaux de celui-ci, par les définitions claires et opératoires qu'il donne des principales composantes sociales de l'agriculture.



Dans «La question paysanne en France et en Allemagne», ENGELS insiste sur la diversité de la population agricole (19) au sein de laquelle il distingue :

Les «ouvriers agricoles non possédants», les «paysans parcellaires» en majorité propriétaires de leurs terres, moins souvent fermiers, les «paysans gros et moyens» propriétaires de leurs terres qui ne peuvent se passer de travailleurs salariés, les «fermiers des grands biens», les «grands propriétaires fonciers».

ENGELS précise dans le même texte qu'il ne s'agit que des «formes les plus marquantes». Qu'il existe à côté de celles-ci «des stades intermédiaires et des populations agricoles mixtes».

S'agissant de la catégorie des paysans, la plus importante numériquement, le «petit paysan» ou paysan parcellaire, ENGELS la définit sur la base du rapport entre la taille de l'exploitation, la quantité du travail familial qu'il est possible de mobiliser et le niveau de satisfaction des besoins en nourriture de la famille (20). Il complète cette définition en y ajoutant des éléments d'ordre subjectif et d'ordre politique. «Le sentiment de la propriété qui est ancré en lui» l'empêche d'être conscient de sa future condition (21) et de ses intérêts véritables et le pousse vers des positions hostiles à tout progrès social (22).

Dans «le rôle de la violence dans l'histoire» ENGELS reprend l'analyse de façon plus systématique à propos de la société allemande au sein de laquelle il distingue du point de vue qui nous intéresse :

— «La grande propriété foncière qui est entre les mains d'un petit nombre de magnats et d'un grand nombre de propriétaires moyens (...). Ils sont eux-mêmes agriculteurs dans la mesure où ils font en majeure partie exploiter leurs biens par des régisseurs et, par ailleurs très souvent possesseurs de distilleries et de sucreries». Cette «classe» forme la «petite noblesse foncière» (23). «Le paysan» est, politiquement, un élément peu actif. S'il est lui-même propriétaire, il périclite de plus en plus, victime des conditions de production défavorables au paysan parcellaire privé de l'ancienne mark ou pâturage communal, sans lequel un élevage n'est pas possible. S'il est fermier, c'est pire encore. La petite exploitation paysanne suppose une prédominance de l'économie naturelle, elle se ruine dans l'économie monétaire». «De là : endettement croissant, expropriations massives par les créanciers, recours à l'industrie familiale, simplement pour ne pas être expulsé de son lopin de terre. Politiquement, la paysannerie est le plus souvent indifférente ou réactionnaire : ultramontaine en Rhénanie par suite d'une vieille haine de la Prusse, dans d'autres régions elle est particulariste ou protestante conservatrice. Dans cette classe, le sentiment religieux sert encore d'expression à des intérêts sociaux ou politiques» (24).

— «Les ouvriers». «Pour ce qui est des travailleurs de la campagne, ceux de l'Est tout au moins étaient encore dans un demi-servage, et n'étaient pas capables de discernement» (25).

Les compléments ainsi apportés par ENGELS éclairent mieux les analyses de MARX, notamment lorsqu'il affirme le caractère inéluctable de la faillite de la petite exploitation. Ils permettent également d'insister sur le fait que la définition ou la caractérisation des groupes sociaux chez

MARX et chez ENGELS ne sont pas opérées sur la base exclusive des déterminants économiques. C'est dans ce sens que les analyses de LENINE et dans une moindre mesure celles de KAUTSKY se situent dans le prolongement immédiat des recherches entamées (plutôt ébauchées) par MARX et ENGELS.

Ainsi, l'ensemble des éléments que nous venons de répertorier chez MARX et chez ENGELS apparaissent contradictoires car ils sont le résultat d'une analyse qui ne voit dans la question agraire qu'un obstacle à une formalisation et à une cohérence totale. D'une part, le développement capitaliste dans l'agriculture se ferait dans des «milieux historiques» et au détriment de modes de production qui assisteraient passivement à leur dissolution, sans pouvoir infléchir le cours de l'histoire ou s'y adapter. On tendrait ainsi vers une généralisation exclusive (à l'exclusion d'autres modes de production antérieurs) des rapports de production et du mode capitaliste de production. Ne resteraient dans ce monde homogène que quelques traits, quelques «survivances», témoins d'époques révolues.

Dans ce cadre la relation du mode capitaliste de production à l'agriculture apparaît comme un rapport d'extériorité. L'agriculture est opposée comme un tout au mode capitaliste de production. Celui-ci ne s'y «développe» pas comme dans l'industrie, il se la «subordonne» en créant en son sein les formes qui lui conviennent (26) (le fermage, le métayage, la grande exploitation). La petite paysannerie appelée à disparaître laisserait la place à deux classes sociales principales, le prolétariat agricole (ouvrier non possédant) et les capitalistes. La petite exploitation s'effacerait au profit de la grande. Ceci semble renvoyer à une conception mécaniste et par trop simpliste du mouvement historique.

D'autre part, le développement du capitalisme serait lent et les modes de production antérieurs persisteraient (certaines des classes sociales aussi, telle que «la petite noblesse foncière» en Allemagne).

Cela signifie que le mode capitaliste de production s'accommode dans son développement d'autres modes de production.

Ainsi, il existerait des tendances et des facteurs importants allant dans le sens du maintien de la petite paysannerie (27).

En fait le caractère apparemment contradictoire de ces éléments est la preuve d'une pensée en mouvement, d'un procès de production du savoir en cours et de l'inexistence d'un système construit de connaissances, articulées sur la question agraire.

Il est également dû au fait que ni MARX, ni ENGELS n'ont pris pour objet d'étude exclusif ou même principal le développement du capitalisme dans l'agriculture. Tous deux avaient pour préoccupation fondamentales :

- 1.) Démontrer le caractère inéluctable du développement capitaliste dans toutes les formations sociales d'Europe Occidentale et dans tous les secteurs et branches d'activité économique de celles-ci.
- 2.) Etablir la genèse et les lois générales auxquels obéit ce développement.

- 3.) Orienter l'action politique (de la social-démocratie) sur la base des connaissances ainsi produites vers l'établissement de programmes et vers une pratique dénuée de toute attitude et pratique réactionnaires ou opportunistes (28).

Ces préoccupations sont également présentes dans les principaux écrits marxistes ultérieurs sur la question agraire, elles sont notamment au fondement des recherches menées par KAUTSKY et LENINE.

«La question agraire» de KAUTSKY s'inscrit directement dans la ligne critique des thèses affirmant l'extension de la petite entreprise et l'inexistence d'un processus de concentration des capitaux dans l'agriculture comme cela est le cas dans l'industrie manufacturière, d'un processus «d'expropriation du grand nombre de capitalistes par le plus petit» (29). Les différents écrits de LENINE sur la question agraire visent également à donner la preuve que l'agriculture est soumise au même titre que l'industrie aux lois du développement capitaliste, bien que celles-ci connaissent dans chaque secteur des formes de réalisation spécifiques (30).

Du point de vue où nous nous situons, les écrits de LENINE et de KAUTSKY sur la question agraire présentent un double intérêt. Celui de nous aider à mieux comprendre et à mieux rendre compte de la complexité de nos campagnes (sur la base des développements théoriques qu'ils avancent et des exemples qu'ils fournissent), celui également de fournir les critères généraux dont l'opérationnalisation peut faciliter l'identification des formes sociales d'organisation de la production et des principales couches ou catégories sociales constitutives de la population agricole.

La similitude et la complémentarité existant entre les écrits de LENINE et de KAUTSKY sur la question agraire autorisent à traiter leurs apports respectifs comme un tout. Nous en retiendrons les points suivants :

1— Le capitalisme se développe dans l'agriculture selon des formes propres, qui ne sont pas identiques à celles que connaît l'industrie (31). La concentration des capitaux et de la production ne prend pas forcément la forme d'un accroissement des superficies exploitées. Elle peut résulter d'un investissement accru de capitaux sur une même unité de superficie, ou même sur une unité plus petite (32). C'est même cette seconde forme qui constitue la «voie fondamentale du développement de l'agriculture capitaliste» (33). De ce fait l'accroissement numérique des petites exploitations ne signifie pas forcément le recul de l'agriculture capitaliste.

Le fait que dans l'agriculture, la liaison entre l'agrandissement de l'assise foncière d'une ferme et sa productivité ne soit pas systématique signifie que la taille des superficies constitue en soi un mauvais indicateur de la nature du rapport social (et d'une façon plus générale du mode de production) caractéristique de cette ferme (34). D'autres critères doivent être pris en compte pour déterminer de façon grossière la nature capitaliste ou non de la ferme : «La valeur des instruments et des machines et le montant des dépenses pour les engrais» (35) de la ferme considérée rapportée à l'ensemble des fermes de la région ou du pays étudié, «la somme globale des dépenses en salaires» de la ferme rapportée à l'ensemble des salaires payés par les fermes étudiées, et la part relative prise par la ferme considérée dans la valeur globale des produits de l'agriculture du pays ou de la région considérée.

2 – L'introduction des machines dans l'agriculture et la généralisation de leur utilisation correspond au développement des rapports sociaux de production capitalistes dans ce secteur. «L'emploi des machines entraîne une concentration de la production et l'application de la coopération capitaliste à l'agriculture» (36). L'acquisition de ces moyens de travail nécessite des moyens financiers importants que seuls les gros exploitants possèdent. Leur amortissement implique leur emploi à grande échelle. «Avec les machines, l'élargissement de la production devient donc une nécessité» (36). Leur emploi à grande échelle nécessite également une main-d'œuvre nombreuse qui ne peut être que salariale.

La généralisation du machinisme provoque un double processus contradictoire, d'accroissement de la demande en ouvriers salariés dans les nouvelles exploitations capitalistes (celles qui résultent de la formation d'une bourgeoisie paysanne par l'abandon du système des prestations de travail par les gros propriétaires fonciers) et de baisse de l'emploi salarial dans les exploitations basées initialement sur l'utilisation des ouvriers, créant ainsi «dans l'agriculture une armée de réserve capitaliste» (37). Ce processus est transitoire à terme, la généralisation du machinisme entraînant une diminution du nombre de travailleurs salariés (37).

La généralisation du machinisme a pour effet d'élargir le marché du travail aux femmes et aux enfants (38) créant au sein des ouvriers agricoles une hiérarchie qui rappelle celle existant dans les usines (39). Elle provoque aussi un relèvement des salaires (40).

3 – La petite agriculture marchande fondée sur le travail exclusif des familiaux ne correspond pas à une agriculture capitaliste, mais à une forme apparentée. Elle fonctionne et se reproduit sur la base d'une logique et d'un rapport de production capitaliste dominants. Le produit de cette petite agriculture est porteur d'une valeur et d'un prix déterminés par le fonctionnement du mode capitaliste de production et non par son travail (du moins la relation n'est pas directe). De ce fait le petit producteur peut (par les mécanismes des prix) s'approprier (au titre de la possession de ses moyens de production) d'un profit dont la grandeur n'est pas fonction de son travail, mais du taux général du profit. Cela ne signifie pas pour autant que le profit ainsi approprié soit égal ou plus grand que le surplus résultant de son sur-travail. Souvent, «plus que l'ouvrier salarié, le paysan est enchaîné et empêtré dans les rets complexes de la sujétion capitaliste. Il lui semble qu'il est indépendant, pour subsister, il est obligé de travailler (au bénéfice du capital) plus durement que l'ouvrier salarié» (41).

4 – Dans le cadre de la production marchande, la petite production tend à être éliminée par la grande. Ce processus ne s'identifie pas à la simple expropriation immédiate du producteur, il peut être lent et correspondre à une détérioration progressive s'étalant sur plusieurs années des conditions de vie du producteur. Le maintien provisoire de la petite production ne se fait qu'au prix d'une surexploitation du travail familial; d'un accroissement excessif du temps de travail, d'une sous-alimentation des hommes et du bétail, et d'une décapitalisation foncière (épuisement progressif des sols...) (42). L'élimination de la petite production prend la forme d'une diminution de la superficie initiale de l'exploitation et de la disparition des cultures traditionnelles au profit des cultures «marchandes» (43).

5 – Le capitalisme transforme l'agriculture précapitaliste selon des modalités diverses en s'assujettissant et en détruisant de différentes manières les systèmes d'organisation qu'il rencontre dans son développement (44). Ainsi dans le Sud des Etats-Unis, il substitue au système esclavagiste des noirs un système de production fondé sur les prestations de travail et le métayage. C'est le développement de la petite agriculture marchande aux dépens des grands domaines esclavagistes en régression. Dans le Nord par contre où le système esclavagiste n'existe pas et où la production marchande est largement représentée on assiste au processus inverse (45).

La décomposition des formes de production précapitalistes agricoles est lente. Elle est retardée là où se développe de façon indépendante le capital commercial et usuraire là où se maintiennent «les survivances du régime de la corvée», c'est-à-dire les prestations en travail (46).

Le capitalisme ne suit pas dans son développement la même voie partout. Il peut par exemple résulter d'une transformation de la propriété féodale seigneuriale en propriété capitaliste avec maintien sous une forme rénovée du système de prestation de travail (ce que LENINE appelle la voie prussienne). Il peut également correspondre à un processus d'évolution de la petite exploitation laquelle «tout en restant petite par l'étendue de la terre se transforme en grande exploitation par le volume de la production...» (la voie paysanne). Cela signifie qu'il n'y a pas lieu de voir dans toutes les formes du métayage un rapport de production fonctionnant exclusivement selon une logique capitaliste ou seulement selon une logique précapitaliste. Cela signifie également qu'il ne faut pas voir derrière toute propriété foncière importante un paysan riche (47).

6 – Le maintien des petites exploitations n'est pas contradictoire avec la prédominance des grandes exploitations capitalistes. La structure du marché du travail dans l'agriculture capitaliste rend nécessaire leur conservation (48). L'existence même des petites exploitations est l'une des conditions de la progression de la grande exploitation (49).

7 – Du fait du monopole foncier, l'industrie capitaliste se développe plus vite que l'agriculture (50). Il s'ensuit la formation de surprofits que s'accaparent les propriétaires fonciers (51). Il s'ensuit également un transfert de la force de travail la plus qualifiée de l'agriculture vers l'industrie (52). Par ce biais, l'industrie a une influence positive sur l'ouvrier agricole dont elle relève le niveau de vie. Au même moment, elle produit un effet néfaste sur la petite paysannerie marchande. Ne pouvant embaucher pour des raisons de coûts des salariés en grand nombre, le paysan est obligé d'utiliser au maximum les bras de ses enfants (53).

Les théories de LENINE et de KAUTSKY dont nous avons essayé de présenter les points essentiels apparaissent ainsi comme un approfondissement des analyses de MARX et d'ENGELS sur la question agraire, et comme l'application de la méthode et de la démarche de MARX à une partie autonomisée de la réalité sociale.

Leurs écrits montrent que l'ensemble social, tout comme ses parties, subit un double processus historique, simultané et contradictoire, de destruction et de désagrégation des formes sociales d'organisation existantes et de restructuration ainsi que de consolidation des éléments produits par le premier processus.

Ainsi, le procès qui a conduit à l'abolition de l'esclavage, du servage et de la corvée a produit dans le même mouvement le métayage, les prestations de travail (54).

Leurs analyses ont montré que l'ensemble social constituait une totalité complexe dont les éléments sont interdépendants et indissociables. La complexité des relations qui s'établissent entre les deux secteurs de la production, l'agriculture et l'industrie, telle que nous avons tenté de le rappeler en fournit un exemple (55).

Le caractère complexe de la réalité autorise l'autonomisation lors de la production de connaissances, de l'une de ses parties ou de l'un de ses aspects. En même temps il rend nécessaire de considérer la connaissance produite comme provisoire et non définitive tant qu'elle ne s'articule pas de manière logique au système de connaissances déjà existant. Si l'étude de l'agriculture nécessite que l'on pose comme vraie dans un premier temps son indépendance vis-à-vis des autres branches productives, elle implique que l'on revienne dans un second moment sur cet artifice méthodologique. De même, si l'étude en soi de l'aspect technique ou économique ou politique d'une réalité sociale peut être profitable, l'avantage est bien plus grand à considérer ces différents aspects dans leurs interrelations. C'est par ce procédé que KAUTSKY et LENINE ont pu montrer l'impact du machinisme dans la transformation des structures productives, de l'organisation socio-politique et des conditions d'existence de toute une société.

Bien qu'on ait présenté les apports de KAUTSKY et de LENINE comme un tout, ces derniers divergent en fait sur un point particulièrement important qui constitue l'une des plus grandes faiblesses de l'analyse de KAUTSKY. Celle-ci réside dans sa conception mécaniste et techniciste des relations entre l'agriculture et l'industrie. Partant de l'inégal développement du capitalisme entre ces deux secteurs et de son caractère plus lent dans l'agriculture, KAUTSKY tire la conclusion d'une passivité totale de ce secteur. Celui-ci devient comme un corps presque inerte, sans mouvement propre, ses déterminants se trouvant ailleurs, dans l'industrie. Après avoir souligné l'existence au sein de l'agriculture d'un processus de différenciation sociale, d'un processus de prolétarianisation, KAUTSKY ajoute «je suis arrivé aussi à ce résultat que l'agriculture ne produit pas par elle-même les éléments dont elle a besoin pour parvenir au socialisme. Mais l'agriculture indépendante de l'industrie, qu'elle soit paysanne ou capitaliste, cesse de plus en plus de jouer un rôle dans la société. L'industrie subjugue l'agriculture de sorte que l'évolution industrielle trace de plus en plus la loi de l'évolution agricole».

Sur cette base et dans un tel cadre social général caractérisé par la domination totale qu'exerce l'industrie, les contradictions sociales et les luttes qu'engendre le développement du capitalisme dans l'agriculture apparaissent secondaires. Celles-ci sont d'autant plus marginales et de peu d'intérêts aux yeux de KAUTSKY que les exploitations agricoles connaissent une tendance contradictoire au morcellement et à la concentration (se manifestant tour à tour de manière cyclique), qu'il y a un dépeuplement des campagnes et une dispersion spatiale des ouvriers agricoles. «Pendant que le mode de production capitaliste accroît visiblement les difficultés de la formation d'une classe révolutionnaire, dans les campagnes, il le favorise

dans les villes. Il concentre en elles les masses ouvrières, crée les conditions favorables de leur organisation, de leur évolution mentale, de leur lutte de classe. Il dépeuple la campagne, disperse les ouvriers ruraux sur les vastes superficies, les isole, leur ravit tout moyen de développement mental et de résistance à l'expropriation. Il concentre dans les villes les capitaux en des mains toujours moins nombreuses, et pousse ainsi littéralement à l'expropriation des expropriateurs. Dans l'agriculture il ne conduit que partiellement à la concentration des exploitations, il conduit d'un autre côté à leur morcellement» (56).

De cela trois conclusions peuvent être tirées:

— D'une part, les contradictions nées du développement capitaliste dans l'agriculture trouvent leur résolution dans le développement capitaliste industriel. Donc «plus les formes capitalistes de propriété et d'appropriation et les intérêts capitalistes s'opposent aux besoins de l'agriculture, plus ils lui imposent des charges et l'abaissent même, plus la destruction des formes capitalistes, et l'écrasement des intérêts capitalistes deviennent de pressantes nécessités, et moins elle est en état de faire sortir de soi les germes d'organisation nécessaires, plus elle a besoin d'une impulsion donnée par les forces révolutionnaires de l'industrie» (57).

— D'autre part, la contradiction principale se déroule entre le capital industriel et le prolétariat urbain. C'est à celle-ci que se ramènent toutes les autres contradictions, lesquelles peuvent être ignorées car elles trouveront leur solution dans le triomphe du prolétariat urbain. Celui-ci n'a qu'à adopter une attitude passive vis-à-vis des processus inhérents à l'agriculture, des luttes qu'elle connaît tout comme il doit l'observer face au colonialisme (58).

— Sur cette base enfin, le prolétariat urbain n'a aucune alliance à passer ni aucun combat à mener pour «élever» la prise de conscience de la petite paysannerie de sa condition d'exploitée. Celle-ci n'a également pas à combattre. Le prolétariat urbain triomphant résoudra tous ses problèmes. «Il (le triomphe du prolétariat) ne délivrera pas seulement les esclaves salariés de l'industrie; la campagne aussi, dont les grandes beautés naturelles forment un si triste contraste avec l'imbécilité, la misère et la crasse de ses habitants, sera, grâce à lui, transformée en un jardin délicieux qu'habitera une génération libre, joyeuse et fière» (59).

Ces différents passages montrent les limites de la démarche de KAUTSKY. Malgré une analyse riche et détaillée des formes spécifiques du développement capitaliste dans l'agriculture et de ses effets sur la structure de classes dans les campagnes, elle conduit à absoudre et à évacuer les contradictions engendrées par ce développement au sein de ce secteur. Ils soulignent aussi le danger constant qu'il y a à privilégier un aspect particulier de la réalité, dans ce cas la domination de l'agriculture par l'industrie.

A la différence de KAUTSKY, les antagonismes et les luttes sociales dans les campagnes sont pour LENINE un aspect essentiel de la lutte des classes que connaît la formation sociale dans son ensemble. La mise en œuvre d'une telle conception se traduit par des analyses politiques, des recommandations, des programmes d'action qui intègrent constamment la dimension rurale des luttes de classes.

Cependant, pour ne pas nier les antagonismes sociaux, LENINE tend, nous semble-t-il, à les simplifier en mettant l'accent sur l'existence d'un processus de différenciation duale en prolétariat et en bourgeoisie dans la campagne qui amène la disparition de la petite production non capitaliste. Dans ce cadre la petite paysannerie et la paysannerie moyenne ne formeraient qu'une couche intermédiaire appelée à s'effrondrer, une minorité accédant au stade de capitaliste, la majorité se prolétarisant. Et c'est dans ce sens qu'il affirme à l'intention des populistes qu'«il ne sert à rien de se leurrer soi-même et de leurrer les autres en dissertant sur la «paysannerie». Il faut comprendre soi-même et faire comprendre aux paysans que même au sein de la paysannerie, le fossé devient chaque jour plus profond entre le prolétariat et la bourgeoisie» (60).

Il y a ainsi à l'œuvre chez LENINE les éléments d'une théorie de l'affrontement de la paysannerie et de la petite production marchande correspondante, que l'histoire des structures agraires des pays capitalistes développés ou dépendants et des pays socialistes tend à infirmer. Le maintien de la petite production marchande familiale dans des pays comme la France, la Pologne et la Roumanie, son existence dans des proportions importantes dans les pays capitalistes sous-développés en fournit la preuve (61).

Les conséquences d'une telle analyse sur le plan de la connaissance ne sont pas à négliger. Elle amène à éluder, tout en y répondant, un problème théorique qui nous semble important, celui des critères à mettre en œuvre dans la détermination des classes sociales en période de transition capitaliste (au moins).

S'agissant de la «petite» et de la paysannerie «moyenne» qui se caractérisent toutes deux par la mise en œuvre de moyens de production principalement possédés par une main-d'œuvre familiale, mais aussi par l'exploitation qu'elles subissent toutes deux, (il est vrai sous des formes différentes) plusieurs questions se posent à la lecture de LENINE :

— S'agit-il de deux classes sociales distinctes comme semblent l'indiquer certains écrits (62) ayant chacune ses propres déterminations, ses propres intérêts et peut être ses aspirations particulières ?

— Faut-il au contraire les considérer comme un ensemble, une couche sociale intermédiaire de transition aux statuts de bourgeois ou de prolétaire, dont les éléments petits et moyens appartiennent encore à un même processus de différenciation sociale et économique, y occupent la même place, y subissent les mêmes déterminations; la différence du «petit» au «moyen» étant comme le laissent supposer ces deux termes une simple différence quantitative qui n'introduit pas de discontinuité structurelle ?

Concernant la «paysannerie moyenne» à propos de laquelle on relève le plus d'ambiguïté chez LENINE (63), une autre question se pose: faut-il la considérer comme la frange inférieure de la bourgeoisie, une «petite bourgeoisie», ou faut-il y voir une autre catégorie sociale différente de la bourgeoisie ?

La réponse à ces questions, que suggère la lecture des textes de LENINE, n'est pas sans avoir d'effets sur le double plan de la connaissance et de l'action.



Au niveau de la connaissance, le problème de l'efficacité des critères, tels que recours au salariat, nature de la production (simple/élargie), finalité de la production, place et fonction dans la structure sociale, etc..., dans la définition des classes se pose.

Au niveau de l'action c'est tout le problème des alliances qui se trouve mis en exergue.

Un autre problème est contenu dans les analyses de LENINE, il est lié à sa conception de la transition qu'il définit comme étant une période de coexistence entre des «éléments» qui «relèvent de différents types économiques et sociaux» (64). En définissant ainsi la période de transition, LENINE amène à considérer les éléments qui la caractérisent, non pas tant du point de vue de la place et de la fonction qu'ils remplissent dans les conditions de la transition, que du point de vue de leur appartenance originelle. Autrement dit, il pousse à considérer les éléments relevant de types économiques et sociaux préexistants à la période de la transition comme des «survivances». Ce faisant, on aura confondu en une même et seule réalité, deux réalités bien distinctes, celle résultant de la reproduction d'un type économique et social ancien selon une forme nouvelle et celle résultant de la production d'un type économique et social nouveau selon une forme ancienne. Toutes deux seront considérées comme des «survivances», des «vestiges» alors qu'en réalité ni l'une ni l'autre ne le sont.

Il est évident que bien que la forme du nouveau et de l'ancien puissent s'identifier et même s'identifient souvent, elles n'en renvoient pas moins à deux réalités différentes dans leur état présent et dans leur devenir, à deux procès historiques disjoints.

Le résultat d'une telle démarche suivie par LENINE est la production d'une connaissance «idéalisée» de la situation au lieu d'une connaissance concrète ; idéalisée parce que, en confondant les deux réalités et les deux procès, seule la réalité et le procès dominant transparaissent ; idéalisée aussi car au lieu de produire deux catégories, chacune rendant compte d'une réalité, on en produit une seule qui désignent deux réalités formellement identiques mais fondamentalement différentes sinon contradictoires, courant le risque de simplifier du même coup la réalité, ce dont LENINE est conscient. Lorsque dans «Le développement du capitalisme en Russie» LENINE parle du «système de prestations de travail» (65), il précise qu'il est d'une part, «une survivance directe de la corvée» (66) et les «propriétaires fonciers» avaient ainsi la possibilité de continuer l'ancien système sous forme de «prestations de travail» (67), d'autre part, que «parfois le système des prestations de travail se transforme en système capitaliste et se confond avec ce dernier au point qu'il devient presque impossible de les séparer et de les distinguer l'un de l'autre» (69); et d'ajouter quelques pages plus loin : «de notre exposé il découle que les prestations existant actuellement dans les gros domaines fonciers doivent être divisées en deux groupes : d'une part les prestations qui ne peuvent être fournies que par un paysan qui possède une exploitation, des bêtes de travail et du matériel (comme par exemple la culture «cyclique» d'une déciatine, le labour, etc...) et, d'autre part, les prestations qui peuvent être fournies tout aussi bien par un prolétaire rural dépourvu de tout matériel (comme, par exemple, les

travaux de moissons, de fenaison, de battage etc...). Il est évident que pour l'exploitation du paysan comme pour celle du propriétaire foncier, les prestations ont un sens opposé selon qu'elles appartiennent au premier ou au deuxième de ces groupes ; celles du deuxième groupe constituent une transition directe vers le capitalisme avec lequel elles ont tendance à fusionner par une série de graduations tout à fait insaisissables. Ordinairement nos publications traitent des prestations en général, sans faire cette distinction. Le fait que le centre de gravité se déplace du premier au second groupe a pourtant une importance considérable dans le processus de remplacement des prestations par le capitalisme» (69).

Il ressort de ces différents passages que la notion de «système de prestations de travail» désigne deux réalités bien disjointes, l'une correspondant au procès de reproduction de l'ancien système de production fondé sur la corvée selon des formes nouvelles, l'autre correspondant au procès de production du système capitaliste selon une forme apparentée à d'autres plus anciennes. Chacun des deux «groupes» identifié par LENINE renvoie donc à une réalité différente, à une logique de production et de reproduction particulière. Le premier «groupe» vise la perpétuation d'un système de production en déclin, le second vise le remplacement du système ancien par un nouveau système de production.

Dans ce cas faut-il considérer le deuxième groupe comme élément du nouveau système précisément capitaliste, comme forme particulière de celui-ci tirant ses déterminations dans sa reproduction, ou faut-il le considérer comme simple «vestige» d'un système ancien ? Bien qu'il n'y ait pas un choix univoque et clair chez LENINE, les développements qu'il donne dans ses écrits tendent à privilégier la première réponse. C'est d'ailleurs un tel choix qui l'amène à dire qu'il y a «capitalisme et capitalisme» (70)

Soutenir cela signifie qu'il n'y a pas à proprement parler le système capitaliste et le système de prestations de travail, mais qu'il existe un système capitaliste qui se produit et se développe selon diverses formes dont une fondée sur les prestations de travail et qu'il existe un ou plusieurs autres systèmes qui se reproduisent selon une ou plusieurs formes fondées sur le principe des prestations de travail. Cela signifie également qu'il n'y a pas lieu de considérer les prestations de travail comme un tout articulé et relativement autonome, que les «deux groupes» de prestations ne forment pas «systèmes» ; que leur regroupement sur la base de leur simple caractère formel participe d'un procédé empreint d'un certain empirisme. Les raisons d'un tel regroupement ainsi que la difficulté qu'éprouve LENINE à distinguer les deux procès sont à rechercher dans la finalité qu'il assignait à son travail (démontrer que l'agriculture russe connaît des transformations profondes de type capitaliste). Mais cela aura conduit LENINE à réduire considérablement la mise à jour des formes nouvelles de reproduction d'anciens rapports de production, dans ce cas précapitaliste (en Russie) qui aurait peut être permis de comprendre et d'expliquer de façon plus complète le caractère plus lent du développement capitaliste dans l'agriculture. Il aurait peut être conduit également à opérer des distinctions entre les classes sociales, tenant compte de la nature différenciée et complexe des rapports de production dans lesquels s'inscrivent les différents agents de la production.

En fait le regroupement du résultat de ces deux procès disjoints que sont la reproduction de l'ancien selon une forme nouvelle, et la production du nouveau selon une forme apparemment ancienne nous semble être lié à un «vide» créé par la démarche même de LENINE : Celui-ci ne semble pas avoir tiré, en effet, toutes les conséquences méthodologiques de ses analyses. Dans ses analyses, LENINE apporte la preuve qu'il serait vain de chercher des modes de production à l'état pur. Dans au moins deux de ses écrits sur la question agraire (71), il démontre que les modes de production (féodal et capitaliste notamment) se réalisent selon des formes diverses et spécifiques tenant compte des conditions concrètes dans lesquelles ils se développent. Par ce biais, il amène à poser comme nécessité méthodologique l'étude de ces formes et de leurs interrelations. Cependant, et bien qu'ayant très largement étudié ces formes dans le cadre du développement du mode de production capitaliste dans l'agriculture russe et américaine, LENINE ne produit pas le concept central correspondant à ce niveau d'analyse, celui qui aurait permis de penser l'unité concrète des formes de réalisation et pas seulement leur unité abstraite qui les fait «relever» en partie d'un même mode de production.

Dans le cadre de l'analyse de l'agriculture russe (72), ce concept aurait permis de penser la relation entre le second groupe des «prestations de travail» et le «capitalisme libre», non pas comme une relation extérieure s'établissant entre deux «systèmes de production», mais comme une relation interne qu'entretiennent des éléments différenciés au sein d'un même «système de production» relevant d'un même mode de production ; c'est-à-dire de penser l'unité de ces formes en tant que totalité systémique (73).

En opérant de la sorte, on ne peut effectivement plus parler de «système de prestations de travail» par opposition au système capitaliste mais d'un système capitaliste, et d'un système précapitaliste (par exemple féodal) se fondant chacun dans une de ses formes sur certains types de «prestations de travail» (74). Mais peut être qu'à ce moment là, la notion de prestations de travail s'avèrerait inefficace et serait à redéfinir car renvoyant à une trop grande diversité des formes de faire-savoir.

Introduire ce concept d'unité concrète des formes revient à accorder un poids plus grand à la reproduction formelle et réelle des anciens rapports privilégiant ainsi dans l'analyse, le couple conceptuel production — reproduction à la notion de «survivance». Peut être qu'à ce moment là, la disparition des «prestations de travail» apparaîtrait beaucoup moins inéluctable dans l'analyse ; peut être que la bipolarisation en bourgeoisie — prolétariat paraîtrait beaucoup moins fatale et l'évolution des structures agraires beaucoup plus complexe.

Pour ce qui est de ce dernier aspect, la persistance et le maintien de la petite production marchande non capitaliste tant dans les formations sociales capitalistes développées que sous développées que dans les formations socialistes amène à émettre des réserves quant à la validité de la thèse de l'effondrement de la petite production dans l'agriculture et son corollaire la bipolarisation inéluctable de la structure de classe.

Différents travaux sur les formations sociales capitalistes et sur les formations socialistes (75) tendent à souligner le fait que l'intensification de la petite production marchande ne traduit pas toujours un processus de

transition capitaliste. Elle serait plutôt une réponse et une adaptation originale de la petite production à un processus de domination qu'elle subit. Autrement dit ce qui se vérifie dans les analyses de LENINE et de KAUTSKY c'est le caractère surexploité des exploitations relevant de la petite production marchande qui cherche à se maintenir. Dans ce cadre l'intensification ne constitue que la réponse la plus élaborée de la petite production marchande au procès de domination. Ce qui par contre est discutable, ou moins fondé historiquement, concerne l'intensité du processus de prolétarianisation et de capitalisation (76). Cela signifie que la prolétarianisation/capitalisation n'est pas un processus fatal pour toutes les exploitations agricoles ; cela veut dire également que dans la concurrence entre capitalistes, les petits capitalistes éliminés par les plus grands peuvent se transformer en petits producteurs marchands, enfin au sein du prolétariat agricole lui-même, il est possible dans certaines conditions historiques, qu'un certain nombre (relativement réduit) d'exploitations prolétariennes puisse se transformer en petites exploitations marchandes.

Avancer une telle hypothèse revient d'une part, à considérer les classes sociales fondamentales dans les formations capitalistes, comme non étanches pouvant «donner» et «recevoir» les unes des autres, d'autre part, il revient à poser que le procès de domination capitaliste ne produit pas simplement une généralisation des rapports de production qui lui sont antérieurs ; il produit également une résistance des modes de production dominés, non pas sous une forme passive qui laisserait subsister les formes sans leur contenu, mais active. Ces modes de production subsistent et se maintiennent selon des formes nouvelles, en apportant des réponses adaptées au processus de désintégration qu'ils subissent. Pour reprendre l'expression de C. MEILLASSOUX, le mode de production dominé se trouve «à la fois préservé et détruit» (77), préservé dans la mesure où il ne se reproduit plus de la même manière, mais selon des formes et des modalités qui sont en rupture avec les conditions antérieures. Cela signifie que le procès de domination est un procès double d'agression et de résistance, dont le résultat est toujours un compromis entre la force d'agression et la capacité de résistance et d'adaptation.

Soutenir une telle hypothèse amène à émettre des réserves (78) quant à la validité de l'approche qui ne voit dans l'agriculture des formations sociales capitalistes que des rapports de production capitalistes, le capitalisme ayant «absorbé» et réduit à néant ce qui ne l'était pas. Selon cette approche appliquée à l'Algérie (79), l'agriculture se caractériserait par la coexistence d'un secteur où il y a subordination réelle du procès de production au capital et un secteur où la subordination est formelle c'est-à-dire où la subordination au capital ne s'accompagne pas «d'une combinaison productive spécifique» (80). Outre qu'une telle thèse simplifie à l'extrême la réalité, réduisant les différences à de «simples» effets de surface d'une profonde unité, elle fait place à un dualisme plus subtil de deux façons :

— En admettant son existence sur le plan des procédés technologiques (81), et

— En posant l'existence de deux secteurs disjoints et extérieurs l'un à l'autre, l'un se caractérisant par une «accumulation primitive achevée», l'autre se caractérisant par une «accumulation primitive inachevée» (82).

Une telle thèse (83) revient également à considérer les modes de production agressés par le capitalisme en tant que simples «sujets» de cette domination et non en tant qu'acteurs au sein de son procès (84). En fait cette thèse n'est possible que par la négation du caractère double du procès de la transition, celui de l'appropriation des formes anciennes par les nouveaux modes de production et d'appropriation des formes nouvelles par les anciens modes de production; c'est-à-dire celui de l'unité des formes concrètes de production et de reproduction des modes de production.

Ainsi une telle réduction de la complexité de la réalité au niveau de la connaissance produite sur les structures agraires, s'avère être à la fois le produit et le reflet d'une simplification du procès de production des connaissances. Cette simplification mérite que l'on s'y arrête tant elle continue à persister encore dans les écrits et les analyses de marxistes contemporains.

On la retrouve exprimée à deux niveaux au moins. Le premier s'attache au devenir des paysanneries et de l'agriculture. Divers écrits tendent à conforter la thèse selon laquelle le développement du capitalisme produit une homogénéisation continue des réalités sociales qu'il affecte. Ainsi, partout où il dominerait, les formes sociales de production existantes tendraient à disparaître et avec elles les paysanneries qui se transformeraient du coup en prolétariat. Cette sorte de «marche vers un développement identique» des sociétés dominées par le capitalisme serait annonciatrice du caractère inéluctable du socialisme et de la disparition nécessaire de la paysannerie déjà prévue par ENGELS. Celui-ci prédisait, dans la «question paysanne en France et en Allemagne», «l'écrasement immanquable» de la petite exploitation (85). Si ce qui nous apparaît après coup aujourd'hui, et compte tenu des connaissances actuellement disponibles, comme un simplisme dans l'analyse du mouvement historique est à la limite compréhensible pour l'époque, il ne peut guère l'être quand il s'agit de la période contemporaine, pour deux raisons. La première est d'ordre théorique et s'attache à la conception sous-jacente du devenir social. Celui-ci serait en quelque sorte, et pour reprendre l'un des vocabulaires sociologiques, une «totalisation en cours», en voie de réalisation — selon des «normes» qui peuvent être pré-établies. On peut d'ailleurs saisir sur cette base la signification de la notion de transition et de son statut politique (dans une acception qui ne serait pas forcément Léniniste). Elle rendrait compte d'une situation «a-normal» qui appellerait de la part de l'homme d'action un «traitement» susceptible d'accélérer son évolution dans le SENS DESIRE. Selon des «normes» qui peuvent être pré-établies.

Les implications d'ordre politique de ce type d'approche constituent la seconde raison. Nous y reviendrons ultérieurement à l'occasion d'un bref examen de l'évolution d'ensemble de l'héritage de MARX.

Ce simplisme dans l'élaboration des connaissances est cependant assez largement dépassé. Nombreux sont les marxistes (nous avons fait référence entre autre à C. MEILLASSOUX précédemment) qui insistent sur la nature apparemment (mais seulement en apparence) paradoxale du procès de domination capitaliste. Celui-ci tend aujourd'hui à unifier des espaces

géographiques et socio-historiques très différents tout en contribuant à l'accentuation des spécificités et des complexités locales. Cependant, même dans ce cadre, on continue à retrouver un certain mécanisme, et la prédominance d'une approche idéale des processus sociaux. Nous en donnerons deux exemples à titre illustratif.

Le premier nous est fourni par P.P. REY et concerne la question des modes de production, notamment dans un texte sur l'articulation des modes de production (mais aussi dans «Colonialisme, néo-colonialisme et transition au capitalisme» (86) et dans «Capitalisme négrier: la marche des paysans vers le prolétariat») (87). Dans son discours, le mode de production tend progressivement à apparaître comme la REALITE. D'une abstraction et d'un instrument de mesure qu'il est, il devient la réalité elle-même. Cela a une triple conséquence dont au moins une est directement repérable dans le travail auquel on a référé. D'une part la réduction du mouvement social à un «combat entre (deux) modes de production» et entre les «classes» que ces modes de production «définissent». D'autre part l'inversion de la démarche cognitive. Ainsi au lieu de tenter de reconstruire les modes de production à partir des éléments de connaissances disponibles (sur la base d'un questionnement pré-établi à titre hypothétique) on se contente de se poser la question de savoir de quel Mode de Production «re-lève» la réalité étudiée. Le primat enfin de l'approche structurale dans l'étude des «manières» de produire. Celle-ci tend à absoudre la réalité en excluant de l'investigation la prise en compte du «quotidien» dans sa diversité tel que l'a fait notamment MARX dans ses travaux. Cela a pu conduire certains à accorder des statuts théoriques hiérarchisés à des modes de production différents du fait de l'hégémonie de l'un d'eux allant jusqu'à exclure l'usage de ce concept pour désigner les modes dominés. C'est notamment le cas de S. AMIN qui oppose le «mode» de production capitaliste dominant à des «formes» de production précapitalistes dominées (88).

Le second exemple nous est fourni par K. VERGOPOULOS et porte sur le statut théorique de l'agriculture dans l'analyse du capitalisme. Tout se passe comme s'il existait un rapport d'extériorité entre agriculture et capitalisme tel qu'on ne puisse en traiter dans des termes comparables avec certaines branches de l'industrie, et qu'on se trouve fondé à le faire d'une façon générale toutes activités (végétales, animales, etc...) confondues. Cette façon d'appréhender autorise l'auteur à parler de la «soumission de l'agriculture au capital», à fonder une analyse du corps social en termes de «différence» (89), à soutenir que «plus le capitalisme agraire régresse et plus l'agriculture s'intègre au capital en général et inversement». Cette conception a-temporelle, a-historique et statique de l'agriculture conduit VERGOPOULOS à oublier le fait que l'unité de production agricole ne peut être réduite dans le cas du capitalisme moderne, à l'exploitation agricole prise dans son sens statistique (qui mérite du reste d'être analysé afin d'en déterminer la fonction socio-historique) (90) ; celle-ci n'est en effet aujourd'hui que le lieu d'exécution d'un procès de travail et plus globalement d'un procès de production partiel. Pourtant, dans son analyse, VERGOPOULOS produit les éléments d'une telle analyse de l'agriculture, notamment lorsqu'il soutient que «l'agriculture paysanne ne constitue pas une sphère non capitaliste». Mais cette conception différente de l'agriculture

(par ce qu'intégrant les spécificités historiques) apparaît comme accidentelle dans une approche qui demeure «classique» et qui est menée en termes de «métabolisme» social du capital, continuant à faire apparaître l'agriculture comme une «enclave» dans le développement du capitalisme en particulier et du développement social de façon plus globale. Cela a pour effet d'introduire plusieurs biais dans l'analyse sociale. Ceux-ci sont repérables notamment dans les travaux des deux derniers auteurs cités (91). Ainsi considère-t-on tous les paysans comme sortant ou se fondant dans le même moule et voit-on dans l'Etat une structure unique ne portant pas en elle et n'exprimant pas l'ensemble des contradictions qui animent la formation sociale considérée. Les propositions d'action politique qui en découlent ne sont évidemment pas neutres puisqu'elles fournissent la justification à des interventions violentes contre tel ou tel groupe social de producteurs agricoles par exemple — jugés «réfractaires» (92). Cela a pu du reste concerner également des analystes dont les productions sont considérées comme la preuve effective ou potentielle de leur «déviationnisme» les qualifiant au mieux de «marxistes inconséquents».

Aussi, lorsqu'il s'agit de considérer le marxisme aujourd'hui, il y a lieu de reconnaître qu'on ne peut en traiter en tant que «science unique» qui serait le fait de telle école ou de tel pays car il existe dans la pratique politique, tout comme dans la pratique théorique, des «marxismes» dominants, d'autres en voie de l'être et d'autres encore dominés. Il y a lieu de distinguer de ce point de vue et pour des raisons au moins heuristiques deux plans : celui du déroulement des luttes socio-politiques et des idéaux qui s'y forment, de celui de la production de la connaissance des divers «milieux historiques», sujets et objets des luttes sociales.

Sur le premier plan MARX et les marxistes ont contribué de manière essentielle à la formalisation des utopies qui sont aussi vieilles que l'humanité et sans lesquelles le devenir de celle-ci perdrait tout sens (car quel homme et quelle société pourrait vivre sans rêves et sans utopie). Mais, et c'est là que réside l'ambivalence de l'héritage marxiste, ce sont des idéaux qui se sont avérés être à la fois de puissants catalyseurs dans les processus de libération et des justificatifs à des processus d'oppression et d'aliénation collective. Que l'on songe ici aux mouvements de libération nationale mais aussi aux Etats qui, au nom de la «Marche vers le progrès», ont torturé et persécuté des pans entiers de leurs sociétés respectives (93). Il est intéressant de noter à ce niveau que le marxisme s'avère être dans un cas le levain d'un processus intensément vivace de libération, et apparaître dans l'autre comme une mécanique oppressive et répressive qui tend par l'un de ses effets à momifier MARX et la pensée marxiste, à l'ériger en chapele.

Ceci m'amène au second plan, celui qui peut-être nous interpelle le plus en tant qu'agent spécifique, en tant que porteur et producteur de connaissances.

Sur ce second plan, celui de la production du savoir, on observe cette double tendance contradictoire, d'une part de stérilisation et d'autre part de renouvellement du processus cognitif. Dans le premier volet, on retrouve un certain fixisme conceptuel du point de vue du contenu et des relations qui lient les concepts entres eux. Dans ce cas, la production du

savoir marxiste apparaît comme une mécanique tout à fait comparable à la mécanique néo-keynesienne ou néo-classique, faisant violence à la réalité et la réduisant à une série d'archétypes avec lesquels on joue, mais dont se jouent les processus historiques. De ce point de vue, il n'y a aucune différence entre l'approche qui émascule la réalité en la réduisant à une série d'agrégats — ceux de la comptabilité nationale par exemple — et le marxisme qui ramène la diversité des milieux historiques et la complexité de leurs mouvements à une simple «combinaison» de «modes de production».

Mais à la différence de nombreuses autres approches et du fait même des principes épistémologiques sur lesquels il s'est construit, le marxisme intègre comme condition de sa survie, la remise en cause du savoir qu'il produit et inclue la nécessaire révision des instruments de production de ce savoir, en s'interrogeant sur leur niveau d'efficacité.

Ainsi trois problèmes interpellent aujourd'hui les marxistes. Le premier concerne le niveau auquel se situe l'analyse. Le marxisme classique s'est principalement intéressé au niveau macro-social. Or l'appréhension de ce niveau implique des études micro-sociales. Dans ce cadre, on se trouve relativement démuné et on est souvent obligé de s'en remettre aux connaissances produites dans d'autres approches selon des techniques d'élaboration qui sont loin d'être neutres. Cela n'est évidemment pas sans effet sur l'approche globale elle-même. Le second problème concerne le statut du sujet historique. Peut-on, sans émasculer la réalité, considérer que ce sujet a un degré de liberté très limité pour ne pas dire nul? La réponse marxiste classique a été souvent positive, tant et si bien que l'on a mis entre parenthèses la diversité et la richesse des formes de résistance au développement du capitalisme et la multiplicité des voies que ce dernier a été obligé d'emprunter pour se reproduire de manière élargie, par exemple dans le processus colonial. Ces deux problèmes sont en fait intimement liés à un troisième qui touche à la pertinence et au niveau d'efficacité des concepts de mesure et des catégories d'analyse marxiste dans leur acception originelle. Il en est ainsi des concepts de classe sociale, de paysannerie, d'Etat, de prolétariat, de salariat, etc... pris dans le cadre de l'analyse historique. Voici un exemple vécu pour rendre compte des difficultés que pose leur utilisation dans certaines formations sociales. Comment considérer un exploitant agricole qui recourt systématiquement à une force de travail salariée afin de se libérer des tâches de production pour s'employer lui-même comme salarié dans un autre secteur d'activité plus rémunérateur? Ce cas fort fréquent dans le cas de la réalité agraire algérienne est peut-être l'un des plus simples auquel nous avons affaire.

En soulevant ce type de problèmes, nous avons conscience qu'on ne peut produire des réponses simples et uniques, valables sous tous les cieux, et qu'il faut réviser et réélaborer nos instruments d'analyse. Cela dit, il nous semble que l'approche marxiste (qui admet la «diversité des milieux historiques») le permet et l'appelle. On peut dire sans grand risque de se tromper, que la supériorité du marxisme sur de nombreuses autres approches vient du fait qu'il suppose comme condition même de sa non fossilisation, l'usage de l'arme de la critique et l'inexistence d'une chapelle à partir de laquelle on peut décider qui est le «vrai» marxiste «conséquent» et qui est «déviationniste», «révisionniste» ou autres.



NOTES

1. Notamment lorsqu'il étudie la relation entre *la grande industrie et l'agriculture* (in *le Capital* – livre I, 4<sup>e</sup> section, chapitre 15, tome II ed. sociales<sup>oo</sup> page 179 et suite), *L'expropriation de la population campagnarde, la genèse du fermier capitaliste et le contre-coup de la révolution agricole sur l'industrie* (in *Capital* Livre I, 8<sup>e</sup> section – chapitre 27, p. 157 et suite ; chapitre 30, p. 184 et suite).
2. «L'analyse des diverses formes historiques de la propriété foncière sort du cadre de cet ouvrage. Cette propriété ne nous intéresse ici que dans la mesure où une partie de la plus-value produite par le capital revient au propriétaire foncier. Nous partirons donc de l'hypothèse que l'agriculture, tout comme l'industrie manufacturière, est soumise au mode capitaliste de production, c'est-à-dire qu'elle est pratiquée par des capitalistes qui ne se distinguent tout d'abord des autres capitalistes que par le secteur où est investi leur capital, et où s'exerce le travail salarié que ce capital met en œuvre. Pour nous, le fermier produit du froment, etc..., tout comme le fabricant produit du fil ou des machines. Supposer que le mode capitaliste de production s'est emparé de l'agriculture implique que ce mode régit toutes les sphères de la production et de la société bourgeoise ; donc qu'y sont réalisées aussi, dans leur plein épanouissement, toutes les conditions du mode capitaliste de production : libre concurrence des capitaux, transférabilité de ceux-ci d'une sphère de production à l'autre, même taux de profit moyen, etc...». In *Considérations préliminaires* (le *Capital* livre 3 – 6<sup>e</sup> section – chapitre 37 – tome 8, p. 7).
3. Cf. La deuxième phrase de la citation donnée par la précédente note.
4. En tant que «forme économique, spécifique et autonome que revêt la propriété foncière sur la base du mode capitaliste de production» (le *Capital* livre III, 6<sup>e</sup> section, chapitre 37, tome 8, p. 16).
5. Cette section précède la dernière du capital intitulée «les revenus et leurs sources» où MARX aborde la question des classes sociales.
6. «Au lieu d'agriculture, on pourrait parler de mines, les lois étant les mêmes» précise MARX dans *Les conditions préliminaires* à son étude (le *Capital* livre 3, 6<sup>e</sup> section, chapitre 37 – Tome 8, p. 8).
7. *Le Capital*, tome 8, p. 168–182.
8. *Le Capital*, tome 8, p. 10.
9. *Le Capital*, tome 8, p. 182.
10. *Le Capital*, tome 8, p. 186.
11. «Le grand mérite du mode de production capitaliste (est) d'avoir ramené ad absurdum (à l'absurde) la propriété foncière» souligne MARX dans le livre 3 du *Capital*, (tome 8, p. 8).
12. «Le mode capitaliste de production ne s'empare de l'agriculture que lentement et pas uniformément». (*Le Capital*, tome 8, p. 66).
13. Il permet aux «véritables fermiers capitalistes (d'être à même) de s'approprier une partie du surprofit» (*Le Capital*, tome 8, p. 66).
14. Cette préoccupation, on la retrouve systématisée dans les textes de MARX sur la «Commune» et dans ses correspondances. Cf. par exemple le projet de réponse à la lettre de Vera ZASSOULITCH.
15. «Il est vrai que le paysan, par exemple, dépense beaucoup de travail sur son petit lopin. Mais il s'agit d'un travail isolé et qui est dépouillé des conditions objectives, sociales aussi bien que matérielles, de la productivité. Il s'en trouve affaibli».

«De ce fait il résulte que les véritables fermiers capitalistes sont à même de s'approprier une partie du surprofit ; il n'en serait rien, du moins à ne considérer que ce point précis, si le mode capitaliste de production était aussi uniformément développé dans l'agriculture que dans l'industrie manufacturée». (*Le Capital*, tome 8, p. 66).

«A côté de l'hypothèque que lui impose le capital, l'impôt vient également peser sur la parcelle. L'impôt est la source de vie de la bureaucratie, de l'armée, de l'église et de la cour, bref de tout l'appareil du pouvoir exécutif». (*Le 18 Brumaire de Napoléon*, in œuvres choisies de MARX-ENGELS, tome I, p. 350 ed. de Moscou).

16. *Idem.*
17. «Les paysans parcellaires constituent une masse énorme dont les membres vivent tous dans la même situation, mais sans être liés les uns aux autres par des rapports variés. Leur mode de production les isole les uns des autres, au lieu de les amener à des relations réciproques. Cet isolement est encore aggravé par le mauvais état des moyens de communication en France et par la pauvreté des paysans. L'exploitation de la parcelle ne permet aucune division du travail, aucune utilisation des méthodes scientifiques, par conséquent aucune diversité de développement, aucune variété de talents, aucune richesse de rapports sociaux. Chacune des familles paysannes se suffit presque complètement à elle-même, produit directement elle-même la plus grande partie de ce qu'elle consomme et se procure ainsi ses moyens de subsistance bien plus par un échange avec la nature que par un échange avec la société. La parcelle, le paysan et sa famille ; à côté une autre parcelle, un autre paysan et une autre famille». (*Le 18 Brumaire*, op. cit., p. 345—346).
18. «Dans la mesure où des millions de familles paysannes vivent dans des conditions économiques qui les séparent les unes des autres et opposent leur genre de vie, leurs intérêts et leur culture à ceux des autres classes de la société, elles constituent une classe. Mais elle ne constituent pas une classe dans la mesure où il n'existe entre les paysans parcellaires qu'un lien local et où la similitude de leurs intérêts ne crée entre eux aucune communauté, aucune liaison nationale ni aucune organisation politique. C'est pourquoi ils sont incapables de défendre leurs intérêts de classe en leur propre nom...» (*Le 18 Brumaire*, op. cit., p. 346).
19. «La population agricole à laquelle nous pouvons nous adresser est composée d'éléments très différents qui varient encore beaucoup suivant les régions» (in *La question paysanne en France et en Allemagne*. Oeuvres choisies de MARX ENGELS, tome 3, ed. Moscou, p. 479).
20. «Le petit paysan» est le propriétaire ou le fermier et surtout le propriétaire d'un bout de terre qui n'est pas plus grand que ce qu'il peut cultiver avec sa famille et pas plus petit que ce qui est nécessaire à la nourriture de celle-ci». (*La question paysanne en France et en Allemagne*, op. cit., p. 480).
21. Celle d'être «un futur prolétaire» : notre petit paysan comme toute survivance d'un mode de production dépassé, est irrémédiablement condamné à la ruine». (*La question paysanne*, op. cit., p. 481).
22. «Plus il est obligé de lutter avec âpreté pour conserver son petit lopin de terre, plus le désespoir le fait s'y cramponner fermement, plus aussi le social démocrate qui parle du transfert de la propriété foncière à la communauté lui paraît un ennemi aussi dangereux que l'usurier et l'avocat». (*La question paysanne...*, op. cit., p. 482).

23. «Cette classe artificiellement conservée, est vouée à la ruine». (in *Le Rôle de la Violence dans l'Histoire* in œuvres choisies de Marx-Engels, Tome 3, p. 433)
24. In *le Rôle de la Violence...* op. cit., p. 434.
25. Idem., p. 435.
26. «Mais le système de production à ses débuts se trouve en présence d'une forme de propriété foncière qui ne lui correspond pas. C'est lui seulement qui crée la forme qui lui convient, en subordonnant l'agriculture au capital». (*Le Capital*, Tome 8, op. cit., p. 9). Cette thèse est exprimée de nos jours par S. Amin et K. Vergopoulos (voir les pages 220—223 de *La question paysanne et le capitalisme*, ed. Anthropos).
27. Dans une lettre adressée à N. Danielson datée du 29/31 Octobre 1881, Engels écrit : «En Allemagne, les paysans surnagent grâce à toutes sortes d'industries domestiques (pipes, jouets, paniers, etc...) qu'ils exercent pour le compte de capitalistes(...) ; et les Koulaks aussi aiment mieux en somme garder les paysans dans leurs griffes comme un sujet à exploitation plutôt que de le ruiner une fois pour toutes et de s'approprier sa terre». (*In correspondance Marx-Engels*, p. 471 ed. Moscou).
28. On peut citer à titre d'exemple la critique détaillée que formule Engels dans *La question paysanne...* sur le programme agraire des socialistes français de tendance marxiste adopté au congrès de Nantes.
29. *Le Capital...*, op. cit..., Tome 3, p. 204.
30. Par exemple se reporter aux volumes sur *Le développement du capitalisme en Russie* (ed. Moscou T.3). *Le capitalisme dans l'agriculture* (T.4). *La petite production dans l'agriculture* (T.19) *Les nouvelles données sur les lois du développement du capitalisme dans l'agriculture* (T.22). «Ebauche des thèses sur la question agraire» (T.31).
31. «Sans aucun doute et nous admettrons cela comme démontré. L'agriculture ne se développe pas selon les mêmes processus que l'industrie : elle suit des lois propres» (*La question agraire*. Kautsky cité in *Histoire du marxisme contemporain* T.1, p. 44, année 1977, ed. 10/18).
32. «Plus le niveau de la technique agricole est élevé, plus l'exploitation est intensive, plus l'influence du marché est forte, et plus on rencontre souvent une grosse production sur de petites parcelles (c'est là que réside le caractère capitaliste des petites exploitations d'aujourd'hui qui emploient des ouvriers salariés)». In «*Paysannerie Laborieuse*» et «*Commerce de la Terre*» (Lenine, T.20, p. 136).
33. «Les faits montrent d'une façon irréfutable que le développement du capitalisme se traduit parfois par l'accroissement de la dimension des fermes et parfois par l'accroissement de leur nombre». (*In nouv. données*, p. 48). «La voie fondamentale du développement de l'agriculture capitaliste consiste précisément dans le fait que la petite exploitation tout en restant petite par l'étendue de la terre, se transforme en grande exploitation par le volume de la production, par le développement de l'élevage, par la quantité d'engrais employée, par le développement de l'emploi des machines, etc...» (nouv. données, p.72).
34. «Mes recherches m'ont conduit contre toute attente à ce résultat (...) que nous ne devons attendre, dans l'agriculture, ni la fin de la grande exploitation ni celle de la petite, et que nous trouvons bien ici, à un pôle, la tendance universellement vraie à la prolétarianisation, mais que nous trouvons à l'autre pôle une oscillation constante entre les progrès de la petite exploitation et ceux de la grande». Kautsky (*La question agraire*. op. cit., p. 45).

35. *Nouv. données sur les lois du développement...* T.22, p.83.
36. *Le développement du capitalisme...* op. cit., p.241.
37. Idem... p.243.
38. Dans le même ouvrage (p.244) Lenine donne l'exemple du Sud de la Russie où on distingue «les ouvriers entiers» (adultes masculins), «les semi-ouvriers» (les femmes plus les hommes de moins de 20 ans) et «les semi-ouvriers qui sont d'une petite aide». Dans *La petite production dans l'agriculture* Lenine insiste sur cet aspect : «plus le capitalisme se développe dans l'agriculture, et plus il intensifie le travail féminin, c'est-à-dire aggrave les conditions de vie des masses laborieuses» (T.19, p.297).  
«Le paysan ne peut subsister si lui-même il ne s'épuise pas au travail et s'il n'oblige pas ses enfants à travailler deux fois plus dur. La nécessité force le paysan à essayer de combler à la sueur de son front, ce qui lui manque en capital et en perfectionnement technique. Et si c'est chez les paysans que les enfants travaillent le plus dur, cela veut dire aussi que le bétail du paysan travaille plus dur et est plus mal nourri. L'obligation d'utiliser au maximum toutes les forces et «d'économiser» sur tout affecte inévitablement tous les aspects de l'exploitation» (T.19, p.220).
39. *Le développement du capitalisme*, op. cit., p. 74.
40. Cf. *La question agraire et les critiques de Marx - Lenine*, T.22, p.138 (la citation de Kautsky).
41. Cf. Lenine T.19, p.299 in *La petite production dans l'agriculture*.
42. Sur la base de la comparaison entre les deux recensements américains de 1900 et 1910, Lenine conclut : «L'élimination de la petite production par la grande consiste dans l'élimination des fermes «plus grandes» quant à la superficie, mais moins productives, moins intensives et moins capitalistes, par les fermes plus «petites» quant à la superficie, mais plus productives, plus intensives et plus capitalistes». *Nouv. données...* op. cit., p.81.
43. *Le développement du capitalisme*, op. cit., p.74.
44. «Lors de l'avènement du capital, la propriété médiévale et patriarcale affecte les formes les plus variées : propriété féodale, «Lots concédés aux paysans» (c'est-à-dire propriété de paysans dépendants), propriété de clan, propriété communale, propriété d'État, etc... Le capital fait peser son joug sur toutes ces sortes de propriété foncière, mais sous une forme différente par des moyens différents». *Nouv. données...* p. 19.
45. Ces éléments sont largement exposés tout au long de l'écrit sus-cité (*Nouv. données...*).
46. Cf. *Le développement du capitalisme*, op. cit. p. 193.
47. A propos des statistiques sur la culture maraîchère et l'horticulture dans le district de Moscou, Lenine rappelle que «parmi les propriétaires des petits lots, il y a des paysans riches qui prennent de la terre à bail, et parmi ceux qui possèdent des lots importants, il y a des paysans pauvres qui donnent leurs lots ou sont sans terre, plus exactement sans exploitation». «*Paysan et travail salarié*» Lenine, T.20, p.112.
48. D'autres facteurs militent en faveur du maintien de la petite exploitation. On peut citer les raisons politiques (poids électoral) et le régime de la propriété privée (qui fait obstacle à la libre circulation des capitaux et enchérit les conditions d'exploitation).

49. «C'est dans la mesure où augmente le nombre de petits agriculteurs placés à côté des grands que se multiplie le nombre de bras mis à la disposition de la grande exploitation, et la vitalité de la grande exploitation comme sa supériorité sur la petite s'en accroît. Là où se sont formées beaucoup de petites exploitations à côté d'une grande, là se produit de nouveau la tendance de la grande exploitation à progresser». *La question agraire* de Kautsky, op. cit., p. 46—47.
50. «Le monopole foncier freine le développement de l'agriculture et, à la différence de ce qui se passe dans l'industrie, entrave dans l'agriculture le développement du capitalisme». *Nouv. données...* — op. cit., p. 99.
51. «Le retard de l'agriculture, laquelle se laisse distancer par le développement de l'industrie, est mis à profit par les propriétaires fonciers qui, grâce à leur situation de monopole, empêchent des millions et des milliards». *Idem*, p. 100.
52. «L'industrie détourne à son profit les meilleures forces de travail, en laissant à l'agriculture les plus faibles» in *La petite production dans l'agriculture*. *Lenine*, T.19, p.297.
53. «L'influence de l'industrie relève d'une manière générale le niveau de vie du travailleur et, notamment réduit l'exploitation du travail des enfants». C'est par contre dans l'exploitation paysanne que l'influence de l'industrie est la plus faible, et la concurrence avec l'agriculture capitaliste la plus forte (...). En période de grande activité, le paysan souffre du manque de main-d'œuvre; il ne peut embaucher des ouvriers qu'en petit nombre ; d'où la nécessité d'employer le plus possible ses propres enfants». *Idem*, p.220—221.
54. «Le système de prestations de travail se définit ainsi : les paysans du voisinage viennent travailler la terre avec leur propre matériel. Ils peuvent être rétribués sous diverses formes (en argent quand ils sont embauchés à la tâche, en produits s'il s'agit de métayage ou enfin en bien fonds, et dans ce cas il s'agit de prestation au sens strict du mot». in *Le développement du capitalisme...* op. cit., p.201.
55. Un autre exemple est donné par *Lenine* au sujet du système de prestations de travail et du système capitaliste. Il précise à la même page où il définit le système de prestations de travail que «dans la réalité ces deux systèmes s'enchevêtrent de la façon la plus variée et la plus bizarre : la plupart des gros domaines ont recours à l'un et à l'autre et les appliquent respectivement à des opérations économiques différentes».
56. *Kautsky La question agraire*, op. cit...
57. *Idem*.
58. «Inviter le parti socialiste à soutenir les indigènes des colonies contre leur expropriation, c'est une utopie tout aussi réactionnaire que de vouloir maintenir le métier et l'état des paysans, mais ce serait léser imprudemment les intérêts du prolétariat, que d'exiger de lui qu'il soutienne les capitalistes en mettant sa puissance politique à leur disposition. Non, c'est une trop sale besogne pour que le prolétariat s'en fasse complice. Cette vilaine affaire revient à la bourgeoisie, elle fait partie de sa mission historique ; et le prolétariat s'estimera heureux de ne pas avoir à s'y salir les mains». *Kautsky La politique agraire du parti socialiste*, cité in *Histoire du marxisme contemporain*, op. cit., p.50—51.
59. *Idem*, p. 51.

60. Dans le même texte intitulé *Paysannerie et Travail Salarié* Lenine insiste sur cette bipolarisation : «chaque kilomètre de voie ferrée, chaque nouvelle boutique qui s'ouvre à la campagne, chaque coopérative facilitant les achats, chaque fabrique etc..., entraîne l'exploitation paysanne dans le cycle commercial. Cela signifie que les paysans se divisent en prolétaires et en petits patrons employant des salariés». Lenine — Paysan et travail salarié, *op. cit.*, p.113.
61. Voir notamment les travaux de Servolin et de l'Inra de Montpellier à ce sujet.
62. Cf. *Ebauche des thèses sur la question agraire* notamment, p. 154—158, *op. cit.*
63. Comparer par exemple entre la page 101 du Tome 22 (*Nouv. données...*) où Lenine dit notamment «de par sa situation de classe, le petit agriculteur devient inévitablement au fur et à mesure que se développe la production marchande, un petit agrarien» ou la page 351 du Tome 27 (*Sur l'infantilisme de gauche et les idées petites bourgeoises*) et ce passage extrait du texte *Ebauche des thèses sur la question agraire* : «le prolétariat révolutionnaire ne peut se fixer comme objectif, tout au moins dans un avenir immédiat et au début de la période de la dictature du prolétariat d'obtenir le ralliement de cette catégorie (la «paysannerie moyenne»); il doit se borner à la neutraliser, c'est-à-dire à s'assurer qu'elle reste neutre dans la lutte entre le prolétariat et la bourgeoisie» (p.158). Rester neutre pour cette «catégorie» ou «classe» (deux termes équivalents dans le texte auquel nous faisons référence) signifie ne pas appartenir à l'une des autres catégories, ce que confirme le même texte où Lenine parle des différentes classes sociales dans la campagne.
64. *Sur l'infantilisme de gauche...*, *op. cit.*, p. 350.
65. *Le développement du capitalisme...*, *op. cit.*, p. 199—218.
66. *Idem*, p.201.
67. *Idem*, p.200.
68. *Idem*, p.204.
69. *Idem*, p.213.
70. «Il y a capitalisme et capitalisme : il y a celui des grands vestiges de privilèges de toute sorte, le plus réactionnaire et le plus accablant pour la masse ; mais il y a aussi le capitalisme des fermiers libres qui est le plus démocratique, le moins accablant pour la masse, et conserve le moins de vestiges, de privilèges», et d'ajouter dans le même texte une page plus loin que «si par exemple, toutes les terres de Russie étaient remises aux paysans sans aucun rachat, quel effet cela aurait-il sur le développement du capitalisme ? Ce ne serait pas le socialisme». Ce serait aussi un capitalisme mais démocratique». *In La réglementation agraire et les paysans pauvres*, *op. cit.*, p. 405—406.
71. *Le développement du capitalisme en Russie*, et les nouvelles données sur les lois du développement du capitalisme dans l'agriculture, *op. cit.*
72. *Le développement du capitalisme...* *op. cit.*
73. On s'aperçoit en fait que Lenine produit le concept, celui de système de production, mais ne lui confère pas toujours la place qui est la sienne parmi ses instruments conceptuels.
74. Du même coup tombe la contradiction entre les moments où Lenine dit «qu'il y a capitalisme et capitalisme ; il y a celui des grands propriétaires, semi-féodal» (...), le plus réactionnaire ; (...) mais il y a aussi le capitalisme des fermiers libres qui est le plus démocratique...» (T.19, p.405), que «le capital a détruit l'esclavagisme il y a un demi siècle pour le rétablir maintenant sous une forme rénovée, celle du métayage» (T.22, p.92), et lorsqu'il considère les prestations de travail comme un tout indépendamment de leurs

formes comme une simple survivance du système de corvée. Peut-être également que l'enchevêtrement «varié et bizarre» entre embauche d'ouvriers libres, et diverses formes de prestations de travail le serait moins.

75. Cf. C. Servolin *L'absorption de l'agriculture dans le mode de production capitaliste in l'Univers Politique des paysans dans la France contemporaine*, ed. Armand Colin. Paris 1972.  
Cf. J. Tepicht *Les complexités de l'économie paysanne in Formation sur les sciences sociales* – Volume 8, No. 6, 1970.  
Cf. A. Pouliquen in *Trois voies de restructuration agraire : Hongrie, Pologne, République Démocratique Allemande*. INRA économie et sociologie rurale, Montpellier, Septembre 1977.  
Cf. du même auteur : *Transformations agraires dans le COMECON : les cas hongrois et polonais*, Octobre 1977.
76. Cela concerne bien plus Lenine que Kautsky.
77. C. Meillassoux *Femmes, greniers et capitaux*, p. 148–149, ed. Maspero.
78. Comme le fait C. Meillassoux et également G. De Villers dans sa thèse, *Pouvoir politique et question agraire en Algérie*. Université catholique de Louvain, 1978.
79. A. Benachenhou *Dualisme rural ou accumulation primitive inachevée* in revue algérienne des sciences juridiques, économiques et politiques.
80. Le cas typique de la subordination formelle est celui de la production marchande non capitaliste où le producteur parcellaire «devient un prolétaire de fait» car «ne maîtrisant par l'affectation de son produit» et «le capitaliste marchand» son «exploiteur».
81. Cf. *Dualisme rural ou accumulation...* op. cit., p. 629.
82. Idem..., p. 626.
83. Tout comme celle de J. Berque ; bien que A. Benachenhou se défende des «explications psychologiques» de Berque et propose des explications différentes (Cf. J. Berque *le Maghreb entre deux guerres*, ed. du seuil, p. 342 cité par Benachenhou).
84. Cela peut conduire également sur le plan de l'action à considérer les paysans non capitalistes comme des prolétaires et comme des «sujets», non comme des «acteurs» politiques.
85. «La grande production capitaliste agricole passera par dessus la petite exploitation comme un chemin de fer écrase une brouette».
86. P.P. Rey *Colonialisme, néo-colonialisme et transition au capitalisme*, ed. Maspero – 1971.
87. *Capitalisme négrier, la marche des paysans vers le prolétariat*, Etudes présentées par P.P. Rey – Ed. Maspero, 1976.
88. *La question paysanne et le capitalisme* – Editions anthropos, Idep 1974.
89. «Le rapport entre agriculture et capitalisme est un rapport impersonnel, machinique qui consacre le caractère fonctionnel et non pas résiduel de la difformité du corps social».
90. Ne vise-t-il pas justement à entretenir la confusion entre exploitation familiale et unité de production capitaliste. Ne tend-t-il pas à conférer à la notion d'exploitation agricole un caractère trans-historique autorisant du coup toutes les formes d'amalgame entre des réalités pourtant à différencier.
91. S. Amin et K. Vergopoulos.
92. Les exemples de «réformes» sociales forcées au nom de la «libération des hommes» ne manquent pas dans l'histoire contemporaine.
93. Réformes agraires, collectivisations forcées, déportations etc...

**SUMMARY**

The agrarian issue has never been in itself a major subject of marxist analysis. It has often arisen while trying to understand other social fields. With MARX especially, this issue was addressed «incidentally» while he was analyzing the formation and reproduction of the capitalist mode of production. The agrarian issue is given a specific position in MARX's analysis, based on the argument in his works that there appears to be a similarity between industry and agriculture regarding the development of the capitalist mode of production. Indeed, as far as MARX is concerned, capitalism develops both in the agricultural and the industrial sectors; it is the result of a historical process and it obeys the same historical laws. He took the agrarian theory as a mere pretext to undertake an additional in-depth study on the forms of social appropriation of part of the surplus accumulated and of the land rent. Thus, he introduced two areas of reflection and research:

The first one concerns the historical evolution of the forms of land ownership, of those of the attendant work exploitation and of the corresponding social organization.

The second one concerns the various forms of capitalist development in agriculture (tenancy, share-cropping, free land tenure, etc...), the conditions of change or of development of pre-capitalist modes of production, their fast or slow disintegration, the interest of capital in maintaining such modes of production as the peasant commodity production.

On this last aspect, ENGELS contributes many elements to MARX's works, adding clear operative definitions of the major social components of agriculture. He speaks in turn of landless agricultural workers, of small-scale peasants, large- and medium-scale peasants, large farmers, owners of large estates. However he specifies that these are only the most outstanding components and that there also exists «intermediary types and mixed agricultural populations».

LENINE and KAUTSKY also added to the analyses of MARX and ENGELS. This was made possible because the formers' characterization of social groups was not based exclusively on economic factors. However, it should be noted that the points which are highlighted in the different analyses are conflicting for they result from an analysis in which the agrarian issue is seen as an obstacle to the formalization of a system whereby a capitalist mode of production is formed. This seeming contradiction proves nevertheless that an idea is making its way, that a processus of knowledge production is underway and that there is no knowledge system built around the agrarian question.



# UNDERDEVELOPMENT AND THE POLITICS OF SIERRA LEONE'S TRADE RELATIONS

By

Yusuf BANGURA\*

## TRADE AND UNDERDEVELOPMENT

The point of departure for many scholars of Third World underdevelopment has often been the lopsided character of trade relations between rich and poor countries; they hold that poor countries are poor because of the concentration of their trade relations with Western countries, their specialisation in the production and export of primary commodities, and the low value for which their commodities exchange with manufactured ones. Very little attempt is made to examine the structure of production relations that give rise to specific commercial relations and to unravel the concrete class-agencies that are involved in the production and international exchange of commodities.

Ever since SMITH and RICARDO put forward their classical liberal theory of free trade which provided the basis for the opening up of world trade from the clutches of mercantilism, the focus of the liberal scholars has tended to be on the positive gains of inter-state trade relations; such a focus is often completely divorced from the system of production and politics that influence commercial relations in the countries that RICARDO, in his *theory of comparative advantage*, holds to benefit from free trade. The contributions of HECKSCHER and OHLIN in their factor endowment theory (1) were mainly to update and enrich the Ricardian theory against attacks that it did not take into account the movement of capital and the complex commodities being produced in all countries. This modification did not transcend, however, the Ricardian problematic, for although capital was inserted into the theory, no attempt was made to locate it within the system of production itself; instead, emphasis was placed on the role of interest rates as they affect the movement of capital to determine the specificities of societal factor endowments (2).

The failure to see capital as a social force that structures production and commerce led to such simplistic and hopelessly superficial conclusions that the export structures of nations will reflect their factor endowments. Thus because poor countries have less capital compared to land and labour, they will tend to produce and export labour-intensive products, chiefly raw materials. Conversely, because rich countries have more capital compared to labour, they will produce and export capital-intensive goods. The thesis does not tell us, however, why countries like Brazil, South Africa, Singapore, Taiwan and South Korea, for instance, that have a low capital/labour ratio produce and export capital intensive goods, apart from labour-intensive ones (3) nor can it tell us why Third World countries, specifically the oil rich ones, export massive capital to rich Western countries to help production there instead of in their own countries.

---

\* Department of Political Science – Ahmadu Bello University, Zaria, Nigeria.

The point, of course, is that the transnational character of capital has made it possible for large amounts of capital to be transferred for instance to poor countries to produce goods which would otherwise not have been produced. Thus Brazil produces, and exports high technology capital goods and is reputed to be either catching up with, or overtaking, Britain in key areas of manufacturing production, irrespective of the general level of poverty that the majority of the people there experience (4). It has also been pointed out that the United States is fast becoming a service economy of health care, data processing, insurance, banking and hamburgers, transferring huge amounts of capital to South East Asia and Latin America to produce manufactured goods (5).

The attacks of the *Underdevelopment theoreticians* did not go far enough when, alongside their critique of the modernisation school, they struck at the Neo-classical Economists. True, they were able to show the dominance of the metropolitan states and their business agencies in shaping underdevelopment in the periphery. They were also able to debunk the classical and neo-classical theses that all nations benefit from trade. This they did by exposing the restrictive policies which the imperialist countries imposed on the colonial economies and the manner in which production of raw materials in the colonies was structured to give what they considered to be absolute advantage to the metropolitan countries (6); the colonial economy thus failed to benefit from the surplus which was accruing from production; instead it was exported to Europe. Although this school recognised the significance of production and the way in which the colonialists perverted the Third World's internal system of production (7), they got carried away by the specificity of external commercial and portfolio investment relations as a dominant factor in Third World Underdevelopment. Often the internal structure of production and the attendant class forces are either ignored or underplayed; this, as many critics have pointed out, did not allow them to examine the process whereby imperialism structures global production and commerce and makes it possible for some of the peripheral countries to produce and export capital goods (8).

One of the most vigorous theoretical contributions from the Underdevelopment/Dependency school has come from Arghiri EMMANUEL who, in contrast to all the other notable theoreticians of this school, rested his theory of Third World underdevelopment solely on trade. To him «*all imperialisms are mercantile in character*» (9). He asserts that underdevelopment is due to unequal exchange between rich and poor countries; and he believes that this unequal exchange is not rooted in the specialisation on primary commodities, as the other theoreticians of his camp had advocated, but in the way in which capital rewards wages differently in the developed and developing countries. This, according to him, produces a situation where more labour hours in the Third World get less wages and less prices for their commodities and less labour hours in the metropolitan economies get more wages and more prices for their commodities. To arrive at this conclusion, EMMANUEL rather ingenuously collapsed the industries in MARX's transformation scheme in Vol. III of *Capital* which were meant for industries, into countries. By assuming all industries to be

just one country and projecting this to the inter-state level, the specific character of the industries is eroded and the attendant contradictions between capital and labour that inform the operations of these industries in the transformation process are lost. Instead we end up getting a situation where trade is extracted from the system of industrial production and a theory of one country exploiting another through trade is established (10).

Much more significantly, EMMANUEL denies the role of finance capital as a determining factor in explaining underdevelopment and unequal exchange, because, according to him, the development of monopolies and transnational capital in the late 19th century did not undermine the historical mercantilist character of imperialism (11). What it represented was the movement of capital which RICARDO did not take into account (12).

However, instead of recognising this development as a crucial factor affecting production relations, EMMANUEL fell into the confusion of HECKSCHER and OHLIN by seeing capital only as a regulatory device which influences the terms of trade between countries. This theoretical confusion did not allow him to see how the development of monopolies facilitated not just the movement of capital but also the subordination of international trade to capital and the specific roles which the different monopoly companies and states play in shaping the character and direction of the world economy.

Furthermore, no specific role is given to the state in terms of the way this agency structures production and organises commerce both internally and externally. Instead, a static conception of the state is offered which assumes that all states, irrespective of their socio-economic system, behave the same way in the conduct of international trade. Following from this, is the implicit position that all forms of trade relations between rich and poor countries, irrespective of their modes of production, constitute imperialism. Thus trade diversification towards socialist countries may represent a new form of imperialism since the wage rates of the Socialist countries are in many ways higher than those of the poor countries.

Any serious analysis of trade relations must start with a basic understanding of the relationship between trade and production. Trade simply represents the process whereby the commodities which emerge out of the system of production are exchanged. Thus no extra value can be produced at the level of trade, whether domestic or external, even though the complexity of capitalist commodity production (with its current international status) creates the appearance that traders create, and not just realise, profit at the level of circulation (13). The most primary considerations of all capitalist producers are anchored on the following premises:

- a) the ability to get means of production and labour power as basic commodities to be used in the production of use values;
- b) the acquisition of raw materials; and
- c) the ability to dispose of the final commodities to realise surplus value or profit.

This can be represented by the following circuit:

Several points follow from this; viz, the development of trade has a corresponding relationship with the system of production; in fact trade can never rise above its material base; trade, therefore, tends to support the specific interests of producers; but producers find it difficult to conduct both production and trade at the same time; thus the specialisation in trade by a group of individuals, companies or agencies; such specialisation is either in the distribution of means of production or labour power (labour bureaus) or in the purchase and sale of raw materials or in the distribution of final commodities. Because of the involvement of exchange relations at all stages of a capitalist producer's circuit, the impression is created that economic activity is mainly concerned with buying and selling, forgetting the crucial material process of production which makes it possible for the means of production, raw materials and final commodities to be produced and even for the employment of wage labour to take place.

It has been conclusively demonstrated that laissez-faire capitalism gave way to monopolies in Western Europe in the 19th century; this affected the processes of exchange at the various stages of production; it also made it possible for European capital to assume an international dimension; *this created the possibility for capital to begin to structure international trade much more directly.* This is one of the major implications of LENINE's assertion that the export of capital as opposed to commodities assumed a special significance in the epoch of finance capital (15). This connection between international finance capital and international trade has been misunderstood by many critiques of LENINE (16) as they attempt to show that the export of capital was not a dominant force in Africa compared to the export of commodities. The questions such critics fail to answer are whether the exchange of commodities between Europe and Africa did not follow the dictates of the new monopoly companies that were beginning to assert themselves on a global basis and whether such monopoly companies, even when they did not fully invest capital in the African economies, did not affect the very basis of the production and exchange of the commodities in Africa. Irrespective of the *quantity of capital* invested in a particular region of the world, the *historical significance of international capital in structuring and directing international trade* in the period of colonialism must be recognised.

Africa's trade with Europe was significant in expanding the monopolistic industries in Europe and in creating the foundations for the development of capitalism in Africa in the following areas:

- a) European industries access to vital raw materials in Africa;
- b) the export of means of production (capital inputs) into some parts of Africa to activate the mining and manufacturing industries;
- c) the export of final commodities to African consumers to stem the realisation problem in Europe.

The manner in which the trade was conducted reflected the dominant interests of the various European national monopolies, as they attempted to create exclusive spheres of influence through the active military and political support of their home states. In many cases, three distinct patterns of international trade developed:

- a) cases where the European companies themselves were directly involved and simply conducted trade with themselves; this is otherwise called intra-firm trade; a typical example was the United African Company (17);
- b) cases where the European companies relied on specialized trading agencies or other producing firms to get the produce for them; this is otherwise called inter-firm trade; this was a common arrangement between firms that stayed in Europe and those like p.z. CFAO, SCOA and even UAC that were actively involved in the African produce trade;
- c) and cases where the state itself became a powerful agency for conducting international trade; this was usually done through the produce marketing boards.

All three types of international trade used local African and levantine middle-men to get the produce from the actual producers.

The point should be made that all these agencies pay for the respective commodities to the actual producers at prices less than value; which means that the peasant farmer gets less income than the incomes of the chain of middle-men and the industrial capitalists. The same position applies to wage workers in the mining and manufacturing industries who get less wages than the total value for which the commodities were being exchanged for at the international level. This exchange facilitates the process whereby the industrialists and the various exchange agencies share out the surplus of the actual producers thus consolidating the exploitation of the latter. The roots of underdevelopment should be located at this level; for underdevelopment is fundamentally a class issue.

## **THE SIERRA LEONE STATE AND CAPITALIST DEVELOPMENT**

The Sierra Leone state has its origins in the late eighteenth and early nineteenth centuries (1787 to 1807) when a section of present day Freetown was acquired by the British government for the settlement of freed slaves (18). It served as a convenient launching pad for the subsequent conquest of the rest of the country and its conversion into a protectorate in 1896 and for the further consolidation of British power in the other West African countries. Before incorporation, the Sierra Leone formation consisted of separate and relatively autonomous communities with varying degrees of development and political structures; those in Temneland in the North and Mendeland in the South covered much broader geographical areas (19). The level of production was very low, especially as the system of family production was still very prevalent, but the division of labour had already developed and in most cases the production of surplus for the market was a common phenomenon; such a system of production did not only focus on final commodities like mats, beds, cloths, kola, palm produce and food but also on means of production like hoes, cutlasses, knives etc... In some parts of these communities, forms of slavery and a tribute paying system were used to organise production; exchange was also organised between one community and another and between the various communities

and long distant areas; for instance, even before colonialism, parts of Sierra Leone were already exporting palm kernels, ginger and kola nuts to Europe through the medium of European monopoly trading companies.

The colonial state created a new system of production and a new structure of trade relations. The various communities were brought together to form a single Sierra Leone economy under the hegemony of the European trading companies and the colonial state; the circuit of reproduction of the pre-existing systems of production was dissolved and structured into the imperialist system of production, thus making it impossible for the local producers to survive without contact with the European market; although capitalist agriculture was not introduced, the system of agricultural production itself was affected through the instruments of taxation and forced labour implemented through traditional rulers and the creole petit bourgeoisie (19a) as farmers were forced to produce commodities which were needed in Europe. That was how the production of cocoa and coffee became implanted into the Sierra Leone formation in the 1920s and 1930s (20).

Some form of capitalist production was developed in the mines after the geological survey of 1926/27 which showed that Sierra Leone has a large quantity of minerals such as «platinum, gold, iron-ore, chrome and diamonds» (21). This led to the establishment of two major mining companies, the Sierra Leone Development Company in 1930 to mine iron-ore and the Sierra Leone Selection Trust in 1934 to mine diamonds. Although, as ZACK-WILLIAMS pointed out, in his research on these companies, the workers were not completely divorced from their means of production and the companies themselves had a low level of capitalisation, the mining industries contributed to the eventual introduction of the capitalist system of production in Sierra Leone; these mining activities and the new system of agricultural production formed the new structure of trade relations that was developing between Sierra Leone and Europe; massive surplus was being extracted from the peasant farmers and workers in the mining industries and distributed between the European industrial firms and the European trading companies such as UAC, CFAO and SCOA and their local African and levantine agents.

The structure of trade relations became much more tightly regulated in the 1940s and 1950s as the British economy faced acute domestic and balance of payments problems. This persuaded the British State to intensify the exploitation of its colonies by forcing them to take part in a British-led Sterling system of trade-discrimination in which the colonies were to provide cheap raw materials, earn dollars for Britain by selling some of their commodities to the US but buying less from the latter and forcing the colonies to import mainly from British producers; the surplus derived from this intricate system of international trade was invested in British securities (22).

The specific role which Sierra Leone should play in this system was clearly recognised by the Labour Party's Post War Foreign Secretary, Ernest BEVIN:

*«If we pushed on and developed Africa, we would have the United States dependent on us and eating out of our hand in four or five years. Two great mountains of manganese are in Sierra Leone etc... US is very barren of essential minerals and in Africa we have them all...» (23).*

Statutory marketing boards were established in 1939 under the coordination of the West African Produce Marketing Board; later when this board was dissolved to make way for national boards, the Sierra Leone Marketing Board was formed in 1949. The British Ministry of Food became actively involved in bulk purchase of commodities through the various marketing boards and in determining the prices of those commodities. This paved the way for the massive involvement of the state in the export trade of the country as the local Sierra Leonean and Levantine producers bought the commodities from the local producers, sold them to the big European trading companies which eventually sold them to the colonial government, through the marketing boards, for distribution to the industrial firms in Britain and elsewhere.

Although by 1956 the UAC had started to invest into manufacturing industries through its Aureol Tobacco Company and Sierra Leone Breweries, it was after 1961, the year of independence, that the manufacturing system was firmly established in Sierra Leone. The conditions for this development had already been set in motion during the decolonisation period as the colonial authorities exploited the contradictions between the Creole petit-bourgeoisie in Freetown and the leading strata of the communities in the interior of the country in their struggle to control the state administration. By injecting a high dose of regionalist and tribal issues into the politics of the country, the colonialists and the nationalist leaders forced the peasants, petty traders, school teachers, mine workers and public sector workers in the urban areas in both Freetown and the major towns in the hinterland to support the political parties that were dominant in their respective regions. That was how the Sierra Leone Peoples Party, under the conservative leadership of Sir Milton MARGAI, came to occupy the seat of power in the state system (24). A cordial relationship was eventually formed between the colonial authorities, the party in government, the European and levantine business communities and all sections of the petit-bourgeoisie who later saw independence as a vehicle to either expand their small scale business activities or to occupy top management and civil service posts. These developments strengthened the position of the state against the dominated classes.

The state took several measures to support, and in many cases to initiate, the process of capitalist accumulation. First it created its own currency and established its own Central Bank to enable it break the 100% sterling backing of its currency which had acted as a fetter on economic expansion (25). The Bank eventually centralised the utilization of foreign exchange, thus giving the state the power to link the reserves with domestic economic development. Although the government continued to peg the leone to the pound until the late 1970s, even after the pound was floated in 1972 (26), these developments gave the state, through the Central Bank, the power to monitor the activities of the commercial banks and other

private and corporate bodies. A working relationship was established between the bank and the expatriate commercial banks, a relationship which was later enhanced by the acquisition of shares in these banks. This relationship increased the process of the state in domestic borrowing from the banks and the general public.

Furthermore, the state became very active in the provision of basic infrastructure – roads, bridges, extension of the harbour, the provision of water and electricity and in supporting the establishment and expansion of manufacturing companies. A firm stand was taken against nationalisation, except for the public utilities which were already nationalised; and the Development Act of 1960 was passed, which among other things, provided an array of incentives to foreign private enterprises, chiefly the granting of tax holidays to new companies, tax subsidies to companies using foreign raw materials, the right to repatriate profit and the establishment of an industrial estate at Wellington in Freetown (27). These measures contributed to the establishment of several manufacturing companies. The first group of companies were Sierra Leone Breweries owned by the UAC, the Aureole Tobacco Company, a subsidiary of British American Tobacco Company with substantial UAC holdings, the Sierra Leone Enterprises Ltd. which bottles Pepsi-cola, Seven up etc... and the Freetown Cold Storage Ltd., another soft-drink bottling Company.

By 1979, the modern industrial sector had registered more than 180 establishments; these include 59 industrial units producing food, beverages and tobacco; 16 units producing chemical and petroleum products; 16 units producing paper, paper products and printing; 12 units producing plastic foot wear, foam and packages; 3 units producing textile products; 5 light engineering units and 32 repair and service workshops. 76% of these industries were in the private sector and 24% in public sector. A survey carried out by the United Nations Development Programme in conjunction with the Ministry of Trade and Industry shows that the rate of capital formation and investment was 100% of the industrial base, viz. Le 11.9 million as against the assessed capacity of the 13.87 million. Newly yearly investment used for the expansion of existing industries was estimated as Le 2.14 million and that for the establishment of new plants was Le 2.05 million (28).

These developments have acted as a stimulus to the expansion of the domestic market particularly in the area of food production (29) and the articulation of the traditional industrial sector. The latter includes small scale industrial units engaged mainly in the processing of commodities like rice husking, palm oil processing, handicrafts, tailoring, black smithing, bakery, shoemaking and gara prints which rely mainly on low level technology. A sample survey carried out by the University of Michigan in 1976 shows that employment in this sector jumped from 39,577 in 1974 to 87,000 in 1976 (30).

In terms of individual ownership per unit of manufacturing industries, the Lebanese and Indians account for 50.7% of all manufacturing firms as opposed to a British ownership of 3.2% and a total metropolitan ownership of 11.3%. However, the capital outlay of the Levantine firms is very small compared to those controlled by Britain and the other metropolitan countries. British and metropolitan capital is concentrated in such



Table I — Basic Data on Modern Sector of Industry (In millions of Leones)

Industry group	Industrial Units		Employment		Investment		Gross output value		Material imports		Salaries wages	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Food, beverages and tobacco	59	33	3012	27	55.03	50	100.19	52	40.07	38	5.71	40
Repair and service workshops	32	18	2721	25	18.14	16	10.10	7	5.92	5	3.02	21
Chemical and petroleum products	16	9	592	5	12.57	11	51.55	27	45.52	43	1.20	8
Building materials industry	16	9	1037	10	4.08	4	5.35	4	3.15	3	1.15	8
Paper, paper products, printing	16	9	1017	9	3.08	3	3.20	2	3.09	3	1.30	9
Wood, wood products and furniture	13	7	1462	13	8.35	7	3.03	1	0.89	1	0.80	5
Plastic footwear, foam and packages	12	7	419	4	3.60	3	3.48	2	1.49	1	0.55	4
Light engineering products	5	3	378	3	2.01	2	4.06	2	3.27	3	0.27	2
Textile products	3	1	209	2	0.62	1	0.75	4	0.19	—	0.21	2
Miscellaneous	8	4	108	2	3.45	3	4.53		2.66	3	0.12	1

Source : *Industrial Review of Sierra Leone* UNDP/UNIDO  
Project DP/SIL/78/002 1st September 1979 (Freetown).

dominant industries as SLST, DELCO, (now Marampa Iron Ore Mines of Sierra Leone), Sierra Leone Breweries, Sierra Rutile, Aureol Tobacco Company, Sierra Leone Petroleum Refinery and Sierra Leone Diamonds (31). These easily account for more than 60% of investment capital in Sierra Leone. In terms of manufacturing industries alone, Sierra Leone Breweries Ltd., Aureole Tobacco Company, Sierra Leone Petroleum Refinery, Wellington Distilleries, Sierra Enterprises, Freetown Cold Storage, CFAO and A.J. Seward (all owned by metropolitan firms) account for 55% of computed investment outlay (32) and 71% of industrial output value (33). The growing strength of the Lebanese bourgeoisie should not be underestimated however, as they have been making consistent attempts to break the power of the metropolitan bourgeoisie by transferring part of their capital from commerce into manufacturing (34). The Match factory of P.Z and the entire commercial operations of P.Z were bought over by a group of Lebanese businessmen. It is reckoned that they have also been winning most of the contracts from the state recently. They have caused the virtual collapse of British Caledonian in Sierra Leone by forcing the Government to withdraw its shares and set up a so-called national airlines with substantial Lebanese and Jordanian controlling interest. They have also almost taken over the tourist industry by controlling or going into partnership with the government in such prominent state hotels as Cape Sierra, Mammy Yoko and Bintumani; they control the fishing industry though Jamil SAHID's (arguably the richest member of this community) agreement with the Sierra Leone

government which established the Sierra Fisheries Company; and just recently it was reported that the National Workshop has been bought from the state by Tony YAZBECK, a prominent car distributor.

Unlike in Nigeria, where the state has encouraged the development of indigenous bourgeoisie, there has been no concerned efforts in Sierra Leone to create an indigenous bourgeoisie. The early attempts of the 1960s which tried to restrict certain commercial activities to indigenous Sierra Leoneans collapsed because of the nationalisation of many of the Lebanese and Indian traders. Sierra Leone's control of individual industrial units is therefore, very small – accounting for only 19.6%, with the public sector accounting for about half of this. However, many Lebanese and metropolitan companies give out some shares to Sierra Leonean businessmen. Such joint ownership firms which include Sierra Leoneans account for 14.7% of industrial firms (35). It should be noted that successive governments have gone out of their way to protect the economic interests of the Lebanese businessmen against nationalist attacks; thus a very powerful linkage has been formed between the Lebanese businessmen, politicians and those involved in key sectors of the public service like the Ministry of Finance, Ministry of Trade and Industry, the National Trading Company, the Ports Authority and some of the banks for the award of contracts, import-licences, and the transfer of capital from the country (36).

Foreign trade is related to the contemporary capitalist system of production in four important sectors:

*Sector One:* that of imports of capital equipment. The establishment of manufacturing industries and the expansion of mining activities has led to an accelerated increase in the importation of capital equipment. These rose from Le 16,458,000 in 1968, for instance, to Le 85,768,000 in 1979, an increase of 431% (37). The main agencies in this sector of trade are the British and metropolitan companies and the fledgling Lebanese and Indian industrialists. Specifically, these are SLST, Sierra Rutil, A.T.C., Sierra Breweries, NATCO, Sierra Fisheries, Sierra Paints, Washex Soap Company, Sierra Leone Petroleum Refinery etc... Most of those companies purchase their capital equipment directly from Foreign sources or their subsidiaries without going through local intermediaries.

*Sector Two:* that of raw material imports. Again the expansion of import substitution industrialisation has led to an expansion in the importation of raw materials. In fact it has been calculated that the import liability of materials in percentage of gross output value is just about 56% and the estimate of average value added is 17% (38). Many of the industries perform mainly packaging activities. In many instances, as the UNDP Report maintains, industry is simply used as a cover for the expansion of import trade (39). Petroleum Refinery, Metal Beds and Spring Factory, Sierra Leone Nail Manufacturing Company, Sea Board West Africa Ltd. (Flour Mills), Washex Soap Company, Freetown Cold Storage and Chanrai Chemicals Ltd. consume imported materials of between 60% and 97% of their respective gross output value. On the average the manufacturing sector depends for about 90% of its raw materials on foreign sources. It is only Forest Industries Corporation, Aureol Tobacco Company and Sierra Leone Breweries, among the leading companies, that consume imported raw materials of less than 30% of their respective gross output value (40).

Raw materials imports rose from Le 6,804,000 in 1968 for instance, to Le 69,817,000 in 1979; this represented an increase of about 1050%. Most of the companies in the industrial sector conduct their own importation since they get tax relief from the government to enable them maintain a steady system of production. However, a few Lebanese and Indian companies act as agents for the procurement of raw materials for other companies and the government. Notable among these are CHELLARAMS, T. YAZBECK and SAHID.

*Sector Three:* that of final commodities. In line with the developments in sectors one and two, there has been a massive increase in the importation of final commodities for domestic consumption. In the case of food this has risen from Le 13,265,000 in 1968 to Le 55,117,000 in 1979, an increase of 323% ; other manufactured goods rose from Le 22,080,000 in 1968 to Le 66,343,000 in 1979, an increase of 200% (41).

The dominant agencies in the conduct of the trade in final commodities are the Lebanese and Indians. Prominent among the Indians are CHELLERAMS Ltd. which has its headquarters in England, CHOITHRAMS who owns NATCO (which produces confectionary and biscuits), CHANRAI, DASWANI and SHANKERSAS: They specialize mainly in household merchandise, imported liquor and provisions. The major Lebanese traders include Jamil SAHID, Tony YAZBECK, A.H. BASMA, Toufic JAFFAR, M.S. ANTAR, M. SAFFIEDDINE, A. ABOUD and M. ABOUD. This group specialises mainly on loose garments, shoes, shirts, dresses, carpets, construction equipment and some household commodities. They have also moved into automobile distribution, mainly Japanese cars. Prominent among them is Tony YAZBECK.

Some of the old trading houses from the metropolitan countries are still active in the import trade. These are UAC with its A.J. SEAWARD branch that distributes cosmetics, detergents and medicines, G.B. OLIVANT which now specialises in the procurement of office equipment, P.Z. which, before it closed down in 1983, ran a supermarket of assorted goods, S.C.O.A. and C.F.A.O. which abandoned their other trades to specialise in the importation of lorries and spare parts and Bata Shoe Company which distributes shoes. The traditional dominance of these companies in the import trade has been seriously eroded by the Lebanese and Indian traders. Most of them have been forced to restrict their business to a limited consignment of goods. Some of the European companies like P.Z. have even sold their businesses to the Lebanese. Attention should be drawn to the attempt in 1982 by one of the most prominent Lebanese businessmen, Jamil SAHID, to cripple the Beer Industry when as a result of foreign exchange shortage and problems of importing raw materials, he used part of his large foreign exchange holdings, apparently with the tacit support of the state, to import millions of cartons of beer into the country, thus compounding the problems of the industry.

A handful of Sierra Leoneans participate in the import trade, although they have not been able to make any serious inroad into this sector. Some of the more prominent ones are Ousman THOMAS who owns an automobiles distribution garage, Paul KAMARA, Lamin BANGURA,

Bailor BARRIE, KEBBE, D. MACAULEY, E. MORGAN and GOODINGS who specialise in general merchandise and drugs and a few others who traditionally had specialised in the importation of building materials.

*Sector Four:* that of export of raw materials. These include cocoa, coffee, palmkernels, ginger, iron-ore, diamonds, rutile and gold. As we have seen the state started to play an active role in this sector in the 1940s. For instance the dominance of UAC in the export of agricultural commodities collapsed after the formation of the Sierra Leone Produce Marketing Board. Most of the Lebanese agents also abandoned this sector of trade for the indigenous rural Sierra Leoneans and the SLPMB. The latter with its so-called price support system appropriates part of the surplus of the peasantry and sells these commodities to the foreign multinationals. Agriculture provides about 30% of the foreign exchange to the state (42). The export of diamonds, iron-ore and rutile is done by the metropolitan companies that control the production of these commodities. The state, however, gets rents and some other income through profits tax and dividends (it controls some of the shares). The Lebanese businessmen still participate in illicit diamond and gold production and export.

As table II shows, Britain is still the single most important trade partner of Sierra Leone. Despite successive government efforts to diversify in the 1960s, the dominance of Britain was not eroded. The major areas of diversification in the 1960s were West Germany, France, U.S., Italy and Japan. The reasons for such British dominance are not difficult to find. When we take the first two sectors of the exchange process, capital inputs and raw materials, it is clear that British companies still dominate this sector; since these companies were allowed to import directly from overseas they naturally imported from their parent companies. Also even sector three does not radically depart from sectors one and two because the Lebanese and Indian firms that dominate this sector have no links with Lebanese or Indian multinationals, but are a direct product of British capital; even some of these companies, like Chellarams, have their headquarters in Britain; they thus have a tendency to import from Britain. The only serious challenge was in automobiles where the Japanese have even penetrated the British home market. The same applies to sector four, although the SLPMB has been making strenuous efforts to establish trade contacts with non-British consumers.

We may conclude this section of the paper by making the following observations: Trade supports the production system by creating the basis for the procurement and sale of commodities that are crucial to the system of production. In the Sierra Leone economy, trade facilitates the process of imperialist control of the economy which is conducted with the active collaboration of the Indian, Lebanese, indigenous middlemen and the SLPMB; the surplus which is realised in circulation never reaches the actual producers — whether it is SLPMB and the peasants, SIST/Sierra Rutile and the mine workers or the various manufacturing industries and their various workers. The result is the same as the various factions struggle to control the surplus. Naturally, some may lose and close down or get a bad deal etc... which may affect the level of development of the rational economy.

## **THE CRISIS OF UNDERDEVELOPMENT, AGRICULTURAL TRANSFORMATION & TRADE DIVERSIFICATION TOWARDS CHINA**

Sierra Leone's strategy of industrialisation ran into very serious problems in the 1970s. Symptoms of the crisis had, in fact, already appeared in the mid-to late 1960s, leading to the defeat of the Sierra Leone Peoples Party by the All Peoples Congress in the 1967 elections. Stringent monetary and fiscal measures which were recommended by the IMF to the military government of 1967-68 and the APC government of Siaka STEVENS that succeeded it, had to be implemented to contain the payments crisis (43). Although there was a slight recovery in 1969/70, the situation became very serious again in the early 1970s.

The foreign trade balance ran a consistent deficit between 1970 and 1979. Whereas the value of exports rose by 160% between 1970 and 1979, that of imports rose by 250% in the same period. On the export side the main problem was the collapse of the iron-ore industry in 1975 which used to provide 12% of the foreign exchange of the state and the fluctuating performances of the volume and unit value of diamond (44) and agricultural exports. Diamond exports, for instance, dropped from 1,954,000 carats in 1970 to 852,000 carats in 1979. Coffee exports dropped from 14,057 tons in 1972 to 4,775 tons in 1975 and rose to only 7,867 tons in 1979 (45). The unit price for a carat of diamonds dropped from 46.01 leones in 1973 to 38.03 leones in 1975; although this rose to 165.37 leones in 1978 it experienced another sharp drop in 1979 to 126.27 leones. The same is true for the other commodities which recorded fluctuating unit prices between 1970 and 1979 (46).

But the more damaging area is the imports sector where, as we have seen, food imports jumped by 323%, between 1968 and 1979; other manufactured imports by 200%; raw materials by 1050% and capital goods imports by 431% (47). Mention should be made also of freight, insurance and investment income. In 1978, for instance, investment income registered a deficit of Le 40,772,000 and freight and insurance Le 26,742,000 (48). The deficit in the investment sector reflected the open payment policy of the state which its relationship with the pound sterling guaranteed until 1978. This provided a convenient cover for the transfer of capital out of Sierra Leone. Furthermore by 1980, the state had incurred a staggering debt of about Le 802,000,000; Le 448m. of this was owed to foreign sources and Le 353.2m. to local commercial bank, and other corporate bodies. Suppliers credits accounted for about Le 164.4m. of the foreign debt; international organisations Le 130.8m.; and foreign governments about Le 152.9m. (49).

The combined effects of these developments led to the closing down of factories and companies because of lack of foreign exchange to import raw materials and spare parts, a spiralling inflation rate, loss of jobs and a threat to even the supply of basic household commodities.

One way in which the government attempted to arrest the situation was by trying to transform the agricultural sector. A comprehensive strategy commonly known as «Integrated Agricultural Development Project» was adopted. This was broken down into three projects, viz the Eastern Area Integrated Agricultural Project (EIADP) and the Northern Area Integrated Agricultural Project (NIADP) (50). Both projects are supported by the World Bank. The EIADP concentrates in the production of cocoa, upland rice and oil palms. The NIADP concentrates on upland and swamp rice, groundnuts and cattle ranching. The third project which is funded by the European Economic Community is located at Koinadugu District, the northeastern part of the country. This project focuses on cattle ranching and the provision of good access roads to the south of the country to facilitate the marketing of fruits and vegetables in that area (51).

With the support of the British Overseas Development Administration, the government also established two subsidiary companies of SLPMB in 1979; the Sierra Leone Agricultural Production Company (SLAPCO) and the National Produce Company (NAPCO). SLAPCO concentrates on the development of cocoa and coffee plantations and training and extension services. A 250 acre cocoa estate and a 1,500 coffee estate were established for commercial and demonstration purposes. The cocoa estate was located in the Eastern region while the coffee estate was sited in the Eastern and Southern provinces. NAPCO's responsibility was with ginger production. One hundred acres were allocated to it to cultivate ginger in the Kambia and Bombali Districts in the north (52). Other important agricultural projects include the World Food Programme and the Chinese Agricultural Programme.

The latter is involved in a cane sugar complex at Mamunta, Tonkolili District, in the North (53).

Most of these projects are, however, at their experimental stages; no large scale production has been registered despite the huge amount of money that has been sunk into them. In fact, as officials of the Bank of Sierra Leone maintain for the EIADP projects, which can be extended to all the projects:

*«... specifically, the bases for continuity (a high level of farmers' participation in the decision-making process and middlemen incentives) are lacking. As a result of this constraint, it may be very difficult to derive meaningful longer term benefits, especially as the gestation period of agricultural projects is relatively long» (54) (emphasis mine).*

Even though there has not been any massive displacement of peasant farmers from the land to give way to capitalist farming, there is a general preparedness by the government to repeal the traditional land tenure law so that land will be commercially available to local capitalist farmers and transnationals (55). In fact some public officers, politicians, businessmen and traditional authorities from the rural areas have already started to operate large-scale agricultural farming. Some officials of the Sierra Leone Produce Marketing Board have even floated some companies, in partnership with overseas companies, to go into large-scale capitalist farming (56).

The second strategy adopted by the government has been to diversify the third sector of its foreign trade relations towards China with the aim of closing the gap created by the shortfall in foreign exchange which has seriously threatened the political stability of the country, particularly with regards to the availability of food and basic household commodities.

The agreement with China was precipitated by the conflict with the US government in 1971 after the latter was implicated in the treason trials of Army officers, led by the late Brigadier John BANGURA, who attempted to overthrow the government of Siaka STEVENS in 1971. The American puppet Taiwanese government was asked to withdraw its diplomatic staff from the country as part of the punitive measures taken against the US.; and the Peoples Republic of China was granted full recognition even before the crucial UN vote in 1972 which formally invited the PRC to take its seat in the world body as the sole authentic representative of the people of China (57).

A comprehensive package of economic cooperation between the two states of Sierra Leone and China was signed on the 29th July 1971 covering three inter-related sets of economic relations: trade and payments agreement, economic and technical cooperation; convertible currency loan agreement. We shall mainly be concerned here with the trade and payments agreement (58). This agreement sets out to promote trade relations between the two countries by granting each other most favoured nation treatment regarding the level of customs duties, taxes and other charges connected with import, export, transit, storage and the transshipment of commodities (59). The Bank of Sierra Leone and the Bank of China each opened a clearing account in the name of the other in leones. The payment of the goods was to be made in local currency, in leones and Renminbi. The two banks were to make a settlement of the accounts at the end of each agreement year. Settlement was to take place in goods or the currency of a third country and should be made within six months of the end of the agreement year (60).

Because of the indirect nature of the foreign exchange conditions in the agreement, the trade with China has turned out to be very beneficial to the government and the business community, especially in the face of the acute foreign exchange crisis which has threatened to paralyse economic activity in the country. China has, therefore, turned out to be a major source for the procurement of commodities at sector three. These commodities include shirts, dresses, bags, shoes, school uniforms, underwear, baby wear, cotton garments, yarn, thread, kitchen ustencils, provisions, household electrical equipment and rice. By 1975 imports from China had risen from Le 1,338,000 in 1967 to Le 10,064,000, representing a growth rate of 900% which is the highest for all of Sierra Leone's trading partners; that of UK was 100%, Japan's 71%, USA's 118%, France's 25%, Germany's 300% and Netherland's 166%.

In terms of relative trade position, China rose from a position of 8th among the leading exporters to Sierra Leone in 1967 to a position of 4th; she was preceded only by Britain, USA and Japan. The trends indicate that China may well have overtaken the last two countries if the statistics for current years are made available (61). Since the agreement was

Table II — Direction of Trade Imports (in Thousands of Leones)

Period	United Kingdom	Nether-lands	West Germany	France	Italy	Japan	USA	China
1967	18,270	3,052	3,326	4,839	1,716	7,154	6,906	1,338
1968	21,267	3,121	3,997	4,220	2,216	9,212	7,121	1,934
1969	29,028	3,234	4,487	3,574	2,703	9,759	7,765	3,343
1970	28,777	3,261	6,781	3,996	1,497	9,027	8,423	2,319
1971	27,136	4,279	5,764	4,840	1,427	9,606	6,120	2,591
1972	22,067	5,559	7,923	6,093	1,828	9,464	6,149	3,697
1973	28,159	6,386	10,078	9,948	3,123	11,943	11,132	4,624
1974	40,036	7,506	12,691	9,887	3,709	18,088	17,058	9,130
1975	40,623	8,587	9,057	5,884	2,794	12,415	13,301	10,064
1976	36,419	7,211	12,408	12,537	4,173	13,125	13,583	8,821

Source: *Bank of Sierra Leone Economic Review* — Vol. 14, 1980.

signed, Sierra Leone had always had a deficit with China; the government had been trying with difficulty, to convert the deficit into a soft loan; instead some of the deficit has been settled in Sierra Leone's agricultural commodities, such as cocoa and coffee (62).

The diversification of trade towards China has not actually undermined the Western imperialist control of the Sierra Leone economy because Chinese Companies have not displaced the metropolitan and levantine producers. Even the trade is not conducted on a state-to-state basis. The National Trading Company's attempt to do so in the early 1970s was later broken by the combined pressure of the Lebanese businessmen and sympathetic politicians, who stood to gain from the denationalisation of the trade (63). Instead NTC merely acts as a clearing house for private importers who have succeeded in establishing contact with the trading companies of China. The traditional trading companies, P.Z (before it closed), the Lebanese, Indians and a few Sierra Leoneans have simply switched over to the China trade since obtaining import licences for the trade with Europe and America is now almost impossible. As table three shows, the Lebanese traders control more than 90% of this trade.

The problem of non-availability of basic commodities which would have arisen as a result of the foreign exchange crisis has been partially stemmed by the trade with China. However, despite the fact that the companies that import from China get the goods at a relatively cheap rate compared to world market prices, the prices that the local consumers pay for these goods are really very high (64). Workers had to go on a national strike in August 1981 to protest against the high prices of goods. Just recently also, in January of this year, students at the Fourah Bay College and other unemployed youth clashed with the police and some Lebanese traders as the students demanded for a programme of price reduction of basic commodities.



Part of the profit which is derived from the China trade now finds its way into the foreign portfolio investments of the Lebanese traders and their fledgling packaging industries in the country. Many well placed officials in Sierra Leone now openly admit that without the trade with China, the economy of the country would have been in a much worse shape. For, as they argue, even though the prices of goods are high, the goods have not disappeared from the shops. This has, however, not given China a special position in Sierra Leone's economy. The trade with China is just an extension of the Western imperialist control of the economy where imperialism, with its local Levantine, Indian and Sierra Leonean class allies, uses the trade with China, (which is anxious to extend its own overseas economic and political contacts) to entrench themselves in power in the Sierra Leone economy.

Table Three — Letters of Credit Applications made between January and August 1981 for the importation of commodities from China

Importer	L/C Applied for
Toufic Jaffar	124,804.40
Gay International	4,116.00
A. H. Basma	109,418.27
N. S. Store	22,242.00
Salim Aboud	31,844.20
Nackle Dayeh	10,625.55
Wadih Brothers	42,214.12
Building Material Store	7,040.34
Kayteestar	52,418.00
M. S. Antar	118,251.30
Atef Nameh	40,688.31
R. M. Faiad	157,431.10
M. Safieddine	398,224.00
Z. S. Soufan	96,884.41
M. K. Awada	160,265.28
Zeina Store	31,246.15
I. Wahbi	245,228.27
E. H. Harb	83,867.20
Albert Aboud	147,623.18
K. Chellarams	83,476.30
T. Choithram	7,870.00
Em Em Intercasa	58,840.00
A. Safiedeen	84,361.25
I. Mohsen	43,587.00
H. A. K. Basma	149,681.75
R. M. Basma	155,619.34
T. Metharam	31,650.00
M. Dialdas	22,400.00
Kamal Store	5,400.00
Merani Store	20,838.20
Husseini Huballah	124,401.20
Wansa Farran	200,140.00
M. A. Namei	315,820.00
M. M. Basma	152,181.40
Basman Store	2,708.00
	<hr/>
	= 3,317,956.52

Importer	L/C Applied for
	= 3,317,956.52
Toufic Huballah	1,443,837.31
Wansa Trading	26,330.00
M. A. Basma	177,481.70
H. M. Bahsoon	10,665.00
Allie Abess	20,554.00
R. M. Antar	135,187.20
Wadih Brothers	18,253.78
H. A. Basma	44,184.00
Kamal Yatim	50,197.00
J. Lall's	19,315.84
S. B. Daswani	29,935.80
International Store	61,548.60
P.Z. S.L. Ltd.	301,061.90
Chanrai S.L. Ltd.	42,540.94
Pee Cee & Sons	6,120.00
K. H. Bahsoon	172,403.45
Allied Trading Company	19,176.00
Musa Sharaffdeen	855,840.00
	= 6,760,189.04
National Trading Company	84,324.86

*Source: Compiled on my request by the officials of the National Trading Company on 26th August, 1980.*

Nos. 2, 8, 25, 44 are Sierra Leonean controlled  
 Nos. 20, 27, 28, 30, 46, 49 are Indian controlled  
 No. 48, is Metropolitan controlled. The rest is Lebanese controlled.

## CONCLUSION

Trade theories that maintain that all nations, and by implication all social classes, benefit from free trade are class-blind and unrealistic; so also are theories that emphasise country exploitation through trade. Both approaches fail to see the specific connections between trade and production and the manner in which trade serves specific interests in the capitalist system of production. In the Sierra Leone economy we were able to see how trade is useful in providing capital inputs and raw materials to agencies involved in industrial production and in distributing not only the raw materials obtained from the exploitation of the peasantry and the workers, for industrial development overseas, but also the final commodities of metropolitan producers for consumption in Sierra Leone. Metropolitan companies are heavily involved in sectors one and two, whereas the Lebanese and Indian traders dominate sector three. Indigenous Sierra Leone businessmen have not been able to make any serious impact in all three sectors, except in sector four, export of raw materials, where the state itself, through the Sierra Leone Producer Marketing Board, has a near monopoly. The dominance of the Lebanese and Indian traders in sector three has not given them any autonomy since in the main, they are not linked to the companies of their home states, but to metropolitan capital itself. Despite their current attempts to move into productive activities, they are still in the main vital links for the metropolitan exploitation of the workers and peasantry in Sierra Leone. The diversification of trade towards China has not destroyed this imperialist domination of the economy; the Lebanese and Indian traders dominate this trade which is now a useful avenue for sustaining their economic activities in the country.

## REFERENCES

1. B. Sodersten, *International Economics* (Macmillan) 1971 Chapter 4.
2. S. Lall and P. Streeton, *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries* (Macmillan) 1977, p. 17.
3. P. Evans, *Dependent Development* (Princeton) 1979.
4. *Ibid.*, p. 64–74.
5. It is estimated that by 1995, 28 million Americans will be employed in services, compared to 22 million in manufacturing. *Time* May 30, 1983, p. 52.
6. G. Frank, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America* (Monthly Review) 1969; W. Rodney *How Europe Underdeveloped Africa* (Tanzania Publishing House) 1972.
7. This refers to the much talked about disarticulation process.
8. B. Warren, *Imperialism: Pioneer of Capitalism* (London) 1980 Chapter 7; P.T. Bauer, *Dissent on Development* (London) 1971.
9. A. Emmanuel, *Unequal Exchange* (New Left Books) 1972.
10. C. Bettelheim, Theoretical Comments in *Ibid.*, appendices.
11. A. Emmanuel *Ibid.*, p. 184–188.
12. *Ibid.*
13. K. Marx, *A Contribution to the Critique of Political Economy* Chapter 2. (Progress) 1970.
14. G. Kay, *Development and Underdevelopment* (Macmillan), p. 67.
15. V. I. Lenin, Imperialism: the Highest Stage of Capitalism *Collected Works*, Vol. 22, p. 226.
16. D. Fiedlhouse, *Theory of Capitalist Imperialism* (Longman 1967; R. Robinson and J. Gallagher, *Africa and the Victorians* (Macmillan) 1961; A. G. Hopkins, *An Economic History of West Africa* (Longman) 1975.
17. U.A.C., a branch of Unilever in Britain, initially came to Africa to get raw materials for the parent company in Merseyside, Liverpool, which was producing sunlight soap, see I. Nzimiro, The Political and Social Implications of Multinational Corporations in Nigeria – in C. Widstrand, *Multinational Firms in Africa* (Uppsala) 1975, p. 212.
18. The area bought by the British from the local chief, Naimbana, was 20sq. miles.
19. A Abraham, *Mende Government and Politics under colonial rule* (Oxford University Press) 1978; K. C. Whyllie, *The Political Kingdoms of the Temne* (Africana Publishing Company), 1977; C. Fyle, *A History of Sierra Leone* (London) 1962.
- 19a. This precipitated one of the most protracted armed struggles in the history of the country in 1896, led by Bai Bureh, who refused to accept the British tax directives.
20. A. B. Zack-Williams, Merchant Capital and Underdevelopment in Sierra Leone, *Review of African Political Economy*, No. 25, 1982, p. 77.
21. *Ibid.*, p. 78.
22. Y. Bangura, *Britain and Commonwealth Africa* (Manchester University Press), 1983, p. 39–43.
23. The Diaries of Hugh Dalton, London School of Economics, October 1948.
24. M. Kilson, *Political Change in a West African State: A Study of the Modernisation Process in Sierra Leone* (Cambridge) 1966.
25. O. Olankampo, 'The Loynes Report and Banking in Sierra Leone', *Bankers Magazine*, No. 1420, July 1962.

26. F. Dixon-Fyle, 'Monetary Dependence in Africa: The Case of Sierra Leone', *Journal of Modern African Studies*, Vol. 16, No. 2, 1978.
27. R. G. Saylor, *Economic System of Sierra Leone*, (Duke University) 1967.
28. *Industrial Review of Sierra Leone: existing industries, its perspectives, problems and prospects* (prepared by S.S. Ali) UNDP/UNIDO Project DP/SIL/78/002 – pp. 22 and 23.
29. This does not meet, however, the food requirements of the population.
30. C. Ledholm and F. Chuta, *The Economics of Rural and Urban Small-scale Industries in Sierra Leone*; 1976 for Michigan State University and Njala University College, Sierra Leone.
31. A. B. Zack-Williams, Some comments on the manufacturing sector in Sierra Leone, University of Jos (Mimeo) 1983.
32. UNDP Report *op. cit.*, table 107.
33. *Ibid.*, table 108.
34. For a history of the Lebanese Traders see Vander Loan, *Lebanese Traders in Sierra Leone* (1975).
35. A. B. Zack-Williams, Some comments on the manufacturing sector in Sierra Leone, *op. cit.*, Tables 1 and 2.
36. Frank Ly «Sierra Leone: The Paradox of Economic Decline and Political Stability», *Monthly Review* – June 1980.
37. *Bank of Sierra Leone Economic Review*, Vol. 14, 1980, table 24.
38. UNDP Report, *op. cit.*, p. 2B.
39. *Ibid.*
40. *Ibid.*, p. 30.
41. *Bank of Sierra Leone Economic Review*, Vol. 14, 1980, table 24.
42. *Bank of Sierra Leone Economic Review*, Vol. 14, 1980, tables 22 and 23.
43. Statement on the Budget for 1967/68 (Government Printer), 1967.
44. The Government was even unable to implement its 51% controlling share policy of 1969 because of the financial difficulties of DELCO & SHEBRO minerals. *West Africa*, 16 April 1973, p. 514.
45. *Bank of Sierra Leone Economic Review*, Vol. 14, 1980, table 22.
46. *Ibid.*, table 23.
47. *Ibid.*, table 24.
48. *Ibid.*, table 19.
49. *Ibid.*, page 4.
50. *Bank of Sierra Leone Annual Report and Statement of Accounts* June 1978, p. 31.
51. Graham Hancock, «Sierra Leone: Building Economic Bridges», *Africa Report*, September-October 1979, p. 43.
52. *Bank of Sierra Leone Annual Report and Statement of Accounts*, June 1979, p. 26.
53. *Bank of Sierra Leone Annual Report and Statement of Accounts*, June 1978, p. 31.
54. *Ibid.*, p. 31.
55. Speech by F. M. Minah, Minister of Finance, at the Bank of Sierra Leone, Governor's annual banquet, 1979, 26th February 1979, p. 7.
56. Discussions with an official of the SLPMB.

57. A Sesay, *A Comparative Study of the Foreign Policies of Sierra Leone and Liberia*, Unpublished Ph.D thesis, University of London, 1978.
58. A more detailed paper on Sierra Leone's Economic Relations with China is being prepared.
59. Arrangements on Accounting Procedures between the Peoples Bank of China and the Bank of Sierra Leone Article III.
60. *Ibid.*, Article VI.
61. The imports statistics for the period after 1976 have not been published by the Central Statistics Office because of the break down of the computer.

## RESUME

*Le rôle des échanges commerciaux dans le sous-développement du Tiers-Monde a suscité beaucoup d'intérêts pour les études de développement, en particulier par rapport aux sociétés africaines. Cependant la plupart de ces études ne se fondent pas sur une appréhension théorique claire des rapports existants entre la production et les échanges commerciaux. Les échanges commerciaux sont-ils indépendants de la production ? ou correspondent-ils et sont-ils au service de certains intérêts du système de production ? L'orientation du commerce vers les pays socialistes libère-t-elle, en soi, ce commerce du système de production impérialiste ? ou permet-elle de faire reculer davantage les agences liées à l'impérialisme ? C'est là quelques-unes des questions sur lesquelles ce document se penche. La première partie est consacrée aux principales théories élaborées sur les échanges commerciaux et le développement, en vue de dégager un cadre pratique permettant de saisir le rôle du commerce dans le sous-développement. La deuxième partie tente d'appliquer ce cadre au cas concret de la Sierra Léone en étudiant particulièrement la dynamique du développement capitaliste et la structure de ses relations commerciales extérieures. La dernière partie examine la crise du sous-développement et la politique d'orientation du commerce vers la Chine.*

### NOTE DE L'EDITEUR

Nous vous présentons les résultats d'une étude très sérieuse qui trace en particulier l'évolution de la production, de la consommation, des importations et des exportations de céréales dans les divers pays étudiés, jusqu'à 1980, de même que les projections de ces produits jusqu'en 1985. Cette étude met également l'accent sur les possibilités d'échange entre les pays de la sous-région et sur les obstacles et perspectives principaux. Elle est riche en informations statistiques détaillées qui ne peuvent qu'aider toute personne désirant effectuer une étude sérieuse sur l'évolution des courbes de la consommation céréalière de la sous-région de l'Afrique de l'Ouest au cours des deux dernières décennies approximativement ou sur les perspectives d'auto-suffisance en matière de céréales au niveau sous-régional.

Nous ne saurions exagérer l'importance du sujet eu égard à la crise traversée à l'heure actuelle par la production agricole et alimentaire sur le Continent notamment au niveau sous-régional. Cette crise reconnue de tous à fait l'objet de divers programmes d'action tels que celui de la Banque Mondiale, le Plan d'Action de Lagos, etc... La publication de cette étude se justifie, par conséquent, à nos yeux non pas tant à cause de l'explication théorique du problème alimentaire (qui est plutôt faible dans cet article) ou encore à cause de celle des politiques recommandées, (qui est également peu solide) mais plutôt en raison des nombreuses données qu'elle fournit et qui devraient constituer le premier pas vers une analyse sérieuse de la production et des échanges céréaliers et vers des politiques que l'on pourrait adopter à l'avenir pour la sous-région de l'Afrique de l'Ouest.

### EDITORIAL NOTE

This is the result of a very serious research work basically outlining the evolution up to 1980 of cereals production, consumption, exports and imports as well as projections of the same variables up to 1985 in the various countries studied, putting the accent on the possibilities of exchange among the countries of the sub-region and also the principal obstacles and prospects. It is also full of detailed statistical information which cannot but help anybody who is interested in doing a serious study, either in changes in consumption patterns in cereals over the last decade or two in the West African sub-region or the prospects for cereals self-sufficiently at the sub-region level.

We cannot possibly exaggerate the importance of the subject given the crisis being faced by agriculture and food production in particular in the continent and at the sub-regional level. Such crisis which is recognized by all has been the subject of various «action-programmes» such as the Lagos Plan of Action and the World Bank etc.. We, therefore, justify its publication not so much because of its theoretical explanation of the food problem (of which the article is admittedly weak) or for that matter, of its policy prescriptions (of which it is also weak) but rather on the wealth of data that it provides and which should form the first step towards any serious analysis of cereals production and exchange as well as possible future policies for the West African sub-region.

**ETUDE DES MARCHES ET DES PERSPECTIVES D'ECHANGES  
CEREALIERES DES PAYS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST :  
SENEGAL, MALI, HAUTE VOLTA, COTE D'IVOIRE,  
GHANA, NIGERIA, CAMEROUN**

Par

*Mahmoud ALLAYA\**

— Rapport de Synthèse\*\*—

**NOTE PRELIMINAIRE**

Cette recherche fait suite à une étude des marchés des productions vivrières d'origine végétale pour les pays du Sahel, étude sur documents disponibles à la FAO effectuée par Jean COUDERT.

La réalisation de cette étude se base sur les documents disponibles à la FAO, au Centre du Commerce International et dans les différents pays envisagés. La liste de ces documents est donnée en annexe bibliographique ; elle s'appuie également sur les informations recueillies dans le cadre d'une mission effectuée dans les différents pays en Mars-Avril 1979. Etant donné le manque d'informations de base sur les principales variables (population, production, consommation, échanges) et la divergence des données selon les sources (nationales, internationales ou autres), il importe d'interpréter les résultats de cette étude avec beaucoup de prudence et de considérer les principales remarques qui y sont formulées comme des orientations générales qu'il convient de nuancer selon les pays, au moyen d'informations complémentaires plus fines et plus précises, plutôt que comme des conclusions définitives.

L'objectif poursuivi a été d'analyser dans un premier temps pour les pays faisant l'objet de l'étude, *la situation actuelle en matière d'approvisionnement en céréales* et principalement en *mil, sorgho, riz et maïs*.

\* *Conseiller en marketing des produits céréaliers.*

\*\* *Ce rapport s'appuie sur les documents de travail établis sous forme de rapports provisoires par pays disponibles au Centre du Commerce International et à l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier et non publiés.*

1. *Ce rapport a été rédigé à l'issue d'une étude commanditée par le Centre du Commerce International CNUCED/GATT.*
2. *Les appellations employées dans cette étude et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du Commerce International CNUCED/GATT aucune prise de position quant au statut juridique d'un pays, d'un territoire, d'une ville ou d'une région ou de ses pouvoirs publics, ni quant au tracé de ses frontières ou limites. Dans le titre des listes ou des tableaux, l'appellation «pays ou région» désigne les pays, territoires, villes ou régions.*
3. *Les appellations «développé(e)» et «en développement», qui qualifient des économies ou des pays, sont utilisées à des fins statistiques et pour abrégé le texte ; elles n'expriment pas nécessairement un jugement quant au degré de développement de tel ou tel pays ou région.*
4. *Des annexes sous forme de tableaux relatifs aux pays étudiés sont disponibles. S'adresser à l'Editeur, CODESRIA.*

Ceci conduit naturellement à analyser les différentes composantes du bilan céréalier par produit (la production, la consommation, les importations, les exportations, le stockage, etc...). On s'est préoccupé dans un deuxième temps des *perspectives d'évolution de ce bilan à l'horizon 1985-1990* dans la limite des informations disponibles. Les perspectives d'évolution des bilans céréaliers fournissent naturellement des indications sur les *perspectives d'échanges internationaux* en soulignant l'existence d'importations théoriques dans le cas où les prévisions de demande dépassent les prévisions d'offre nationale et l'existence d'exportations théoriques dans le cas contraire. Mais, dans les deux cas, il ne s'agit que d'un écart théorique entre une demande et une production prévisibles qui ne se traduit pas nécessairement par un accroissement des importations ou des exportations. En effet, plusieurs *autres types d'ajustements peuvent se faire* en liaison avec les politiques de prix, de consommation et de production et en rapport avec l'évolution des prix et des marchés internationaux.

Le choix des pays faisant l'objet de l'étude s'est fait d'une façon relativement pragmatique, dans le cadre des contraintes de temps et de moyens ; sur la base des indications données par l'étude de J. COUDERT, trois pays sahéliens susceptibles de dégager des excédents en mil, sorgho, riz ou maïs à l'horizon 1990 ont été retenus : Il s'agit du Sénégal, du Mali et de la Haute-Volta. On y a joint quatre pays côtiers considérés parmi les principaux marchés africains les plus proches pour les céréales étudiées : Il s'agit de la Côte d'Ivoire, du Ghana, du Nigéria et du Cameroun.

## PERSPECTIVES D'EVOLUTION DEMOGRAPHIQUE

La population est une variable essentielle pour la détermination de la demande et de l'offre. Il importe donc de connaître avec suffisamment de précision les caractéristiques de l'évolution démographique des différents pays à travers des variables comme la *population totale*, sa répartition dans l'espace, son taux de croissance, l'évolution de la natalité et de la mortalité, la *population urbaine* et sa répartition dans les différentes régions, son taux de croissance, la population active agricole, la population rurale, etc...

Les recensements réalisés récemment (1) dans un certain nombre de pays apportent des précisions très utiles sur l'importance des différentes catégories de populations et leur répartition géographique, mais il subsiste néanmoins des doutes relatifs à l'évolution des flux dans le temps et particulièrement en ce qui concerne les taux d'urbanisation, les taux de migration et les taux de croissance des différentes populations actives.

L'ensemble des pays étudiés a connu durant les vingt-cinq dernières années une *croissance démographique très forte* (2 à 4 % par an) due à des taux bruts de natalité élevés, voisins de 50 ‰ et une baisse sensible des taux bruts de mortalité (-15 % à 20 % par an). Comme on ne prévoit pas de changements importants du taux de fertilité, ces taux de croissance démographique vont se maintenir ou même connaître une légère augmentation dans les prochaines années. Le tableau No. 1 donne l'estimation des populations des différents pays en 1985 et 1990 selon les projections de population des Nations Unies, variante moyenne de 1974 révisée en Mars 1975.



Tableau No. I – Perspectives d'Evolution Démographique

	Population totale (1000 hab.)			Taux de croissance annuel moyen		Population urbaine en %	
	1972-74	1985	1990	1950-75	1975-2000	1975	1985
Senegal	4 738	6 367	7 232	2,14	2,49	24,4	30,1
Mali	5 423	7 374	8 455	2,06	2,76	13,5	16,5
Haute Volta	5 587	7 408	8 389	1,90	2,42	14,6	18,8
Côte d'Ivoire	4 643	6 399	7 358	2,22	2,75	34,1	48,0
Ghana	9 336	13 395	15 710	2,74	3,10	35,0	48,0
Nigeria	71 525	101 276	118 192	2,44	3,10	22	26,4
Cameroun	6 163	7 987	9 030	1,80	2,40	23,9	31,1

Source: 1972-74 – FAO – *Bilans Alimentaires Provisoires*  
 1985 et 1990 – *World Population Projections – UN Medium Variant*  
 Population Urbaine – *UN Population Projections (revised March 10 - 1975)*.

Une deuxième caractéristique de ces populations a été la *croissance rapide de l'urbanisation* à des taux annuels moyens de 4 à 7 %. Cette urbanisation est constituée en grande partie par des migrations d'origine rurale. La population rurale représente encore la majeure partie de la population (de 65 % à 85 % selon les pays), on prévoit cependant la poursuite du mouvement d'urbanisation à des taux élevés (4 à 7 %).

La troisième caractéristique fondamentale concerne l'évolution de la population active agricole. Malgré les difficultés de détermination liées aux variations des taux d'activités et en particulier les taux d'activités des femmes, on note que la *population active agricole croît moins vite que la population totale*, ce qui entraîne une décroissance relative de la population active agricole et implique nécessairement une augmentation de la productivité des actifs agricoles pour faire face à la demande croissante.

## PERSPECTIVES ECONOMIQUES GLOBALES ET AGRICOLES

Deux des pays étudiés, le Mali et la Haute-Volta, figurent parmi les pays à faible revenu (100 \$ des Etats-Unis par habitant et par an en 1976). Les cinq autres se classent parmi les pays à revenu intermédiaire (le Cameroun avec 310 \$ par habitant, le Ghana 370 \$, le Nigéria 400 \$, le Sénégal 410 \$ et la Côte d'Ivoire 650 \$ en 1976). La *croissance économique globale* durant la période 1960-75 a été différente selon les pays, très faible au Sénégal, au Mali, en Haute-Volta et au Ghana, moyenne au Cameroun et au Nigéria et relativement forte en Côte d'Ivoire (voir tableau No. 2). Si l'on tient compte de la croissance démographique, on aboutit à une baisse du niveau de PIB par habitant de -2,34% au Sénégal, -0,8% au Mali, -0,01% au Ghana, une légère augmentation en Haute-Volta (0,99%), au Nigéria (2,94%) et au Cameroun (2,9%), une augmentation plus sensible en Côte d'Ivoire (5,2%).

Tableau No. 2 – Perspectives de Production Globales et Agricoles

	PIB total moyenne 1972/74 (1)	PIB par tête moyenne 1972/74 (2)	Taux de croissance annuel moyen du PIB total			Taux de croissance annuel moyen du PIB par tête			Taux de croissance annuel moyen du PIB agricole Période 1960/75
			Période 1960/75	Projection H. faible 1975-90	Projection H. forte 1975-90	Période 1960/75	Projection H. faible 1975-90	Projection H. forte 1975-90	
Senegal	1578	333	-0.03	3.83	5.83	-2.34	1.29	3.24	-2.47
Mali	471	87	1.40	4.50	6.33	-0.82	1.79	3.57	-0.82
Haute Volta	601	108	3.13	3.83	5.83	0.99	1.37	3.32	1.66
Côte d'Ivoire	3628	781	7.70	5.50	6.83	5.20	2.66	3.96	4.76
Ghana	4797	514	2.53	4.00	6.00	-0.01	0.83	2.97	1.87
Nigeria	19356	271	5.57	7.83	9.83	2.94	4.66	6.60	1.50
Cameroun	2402	390	4.80	4.50	6.00	2.90	2.13	3.59	4.83

(1) *Au prix de marché constant de 1975. En millions de dollars des Etats-Unis au taux de change de 1975.*

(2) *Au prix de marché constant de 1975. En dollars des Etats-Unis au taux de change de 1975.*

Source: *FAO Commodity and Trade Division.*

La plupart des pays étudiés arrivent en fin de période des plans en cours de réalisation (ces Plans se terminent en 1980 ou 1981), il n'existe pas de perspectives économiques globales pour 1985 élaborées au niveau de chacun des pays. A titre indicatif, nous présentons les projections provisoires de PIB établies par la FAO (2) (voir tableau No. 2).

Pendant la même période, *le produit du secteur agricole* a enregistré une croissance nettement plus faible que celle du PIB total dans tous les pays étudiés, à l'exception du Cameroun où le taux de croissance est sensiblement le même. Cette évolution conduit à une baisse relative de la part de la production agricole dans le PIB total. La croissance du produit agricole a été plus faible que celle de la population dans l'ensemble des pays à l'exception de la Côte d'Ivoire et du Cameroun.

## ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LES PAYS ETUDIES

L'ensemble des pays étudiés sont tributaires des importations pour une large gamme de biens d'équipements et de produits de consommation. Leur secteur industriel étant encore aux premiers stades de développement, la demande des produits industriels est couverte au moyen des importations. L'importance des importations dans l'alimentation varie selon les pays. En général, les importations de denrées alimentaires ont augmenté dans tous ces pays au cours des dernières années.

L'analyse des données disponibles fait ressortir que les échanges commerciaux entre ces pays sont encore très faibles.

Pour le Nigéria, la part relative des importations provenant de l'ensemble des pays étudiés (Sénégal, Mali, Côte d'Ivoire, Haute-Volta, Ghana et Cameroun) ne dépasse guère 0,3 % des importations totales en 1976. Par ailleurs, ces pays ne fournissent que 0,5 % des importations de denrées alimentaires et d'animaux vivants destinés à l'alimentation. Le Nigéria a traité 1,5 % de ses exportations en 1976 avec ces pays. L'alimentation n'a représenté qu'une part infime des échanges en provenance des autres pays étudiés. Les importations comportent une très faible quantité des produits alimentaires ; les exportations vers les pays étudiés n'ont pas atteint le niveau de 1 % des exportations totales en 1975 et les produits alimentaires ne représentent qu'une faible proportion de ces exportations.

Les importations du Cameroun en provenance des autres pays étudiés sont passées de 1.618 millions de F. CFA en 1976 à 3.843 millions de F. CFA en 1977. Dans la structure des échanges par groupes de pays, elles ont représenté 1,9 % des importations totales en 1977 contre 1,1 % en 1976. Il faut souligner que les produits alimentaires représentent une faible proportion de ces importations.

Les exportations du Cameroun vers les autres pays étudiés, quoique en augmentation (4.164 millions de F. CFA en 1977 contre 2.821 millions de F. CFA en 1976) ne dépassent guère 2,5 % des exportations totales du pays.

Notons à propos du faible niveau des échanges commerciaux entre ces pays que, même avec des conditions écologiques assez proches, les différences de disponibilités de niveaux de salaires et de prix devraient normalement encourager les échanges intra-régionaux. Il y a cependant de nombreuses difficultés et obstacles liés à l'inadaptation des moyens de communication, de stockage à côté des barrières tarifaires et non tarifaires qui s'opposent au développement de ces échanges ; parmi ces obstacles, citons :

- les moyens de transport qui sont inadaptés
- l'absence de système d'information sur le marché régional
- les coûts de transport et de manutention qui sont élevés
- le manque de moyens de stockage
- le niveau des taxes à l'importation, très différent d'un pays à l'autre, qui rend difficile l'unification des tarifs
- les barrières non tarifaires telles que l'absence de facilités de paiements ou de crédits, les restrictions quantitatives à l'importation, le contrôle des changes qui compliquent et limitent les opérations commerciales
- les accords préférentiels établis avec les pays industrialisés et les fortes relations d'échanges existant avec ces pays qui ne contribuent pas à renforcer les échanges intra-africains.

## **PERSPECTIVES DE PRODUCTION DE CEREALES**

Signalons d'abord que les données statistiques demeurent assez imprécises et insuffisantes pour connaître avec précision pour chaque culture les quantités produites selon les types d'exploitation, les différentes

techniques utilisées, les rendements, etc... ; il est également difficile d'estimer les productions autoconsommées par les producteurs. On peut néanmoins constater, sur la base des informations disponibles, que dans l'ensemble, la production de céréales est relativement stagnante depuis les années 1960 avec de nombreuses fluctuations annuelles et des différences importantes d'un pays à l'autre. On trouvera ci-dessous une présentation rapide par pays de la situation en matière de *production, de consommation et d'échanges céréaliers*. Il est utile de remarquer sur la base du tableau No.3 que les coefficients d'autosuffisance en 1972-1974 étaient inférieurs à 1 pour l'ensemble des pays et des produits étudiés (à l'exception du Cameroun et de la Côte d'Ivoire pour le maïs) ; les projections pour 1985 laissent supposer une amélioration de bon nombre de ces coefficients, celui du riz dans tous les pays à l'exception de la Haute Volta et du Nigéria, celui du maïs en Côte d'Ivoire et au Cameroun, ceux du mil et du sorgho au Ghana et au Cameroun ; partout ailleurs les coefficients sont en baisse, ce qui suppose un accroissement de la dépendance vis-à-vis de l'extérieur en matière d'approvisionnement.

Tableau No. 3 — Coefficient d'autosuffisance en céréales en %

	RIZ		MAIS		MILLET SORGHO		BLE	
	72/74	1985	72/74	1985	72/74	1985	72/74	1985
Sénégal	205	315	484	373	847	773	0	0
Mali	622	992	760	679	887	886	118	156
Haute Volta	875	649	857	779	958	821	0	0
Côte d'Ivoire	722	780	1000	1013	935	902	0	0
Nigéria	988	741	882	722	946	898	16	24
Ghana	553	661	963	1142	1000	1071	0	0
Cameroun	234	437	1003	944	955	1071	0	0

Utilisation intérieure totale = Production + Importation + Prélèvement sur stocks  
— Reconstitution de stocks — Exportations

Coefficient d'autosuffisance =  $\frac{\text{Production Totale}}{\text{Utilisation intérieure totale}} \times 1000$

Source: *FAO — Bilans alimentaires provisoires 1972/74 et projections provisoires pour 1985 non publiées.*

## PERSPECTIVES D'ÉCHANGES CÉREALIERS

Le tableau No. 4 a été établi sur la base des statistiques officielles (3) communiquées par les services des douanes ou du commerce extérieur, pour indiquer les flux d'échanges récents (année 1977) et portant sur une quantité supérieure à 10 tonnes. On peut constater à partir de ce tableau la faiblesse des échanges céréaliers entre les pays étudiés. Les seuls flux significatifs concernent les exportations de riz du Mali vers le Sénégal,

Tableau No. 4 – Les Echanges céréaliers entre les pays étudiés (en tonnes, année 1977)

Exportations Importations	Sénégal	Mali	Haute- Volta	Côte d'I- voire	Ghana	Nigéria	Cameroun
Sénégal		Farine de from					
Mali	riz (6000 t en 1976)		riz (5104)	mais (2865) riz(20000)	riz (3000)		
Haute Volta Côte d'Ivoire		Farine de from	mais (26) riz (109) riz (22) mais				
Ghana						mais (305 t en 1975)	
Nigéria							millet (2635) mais (99)
Cameroun						riz (6000)	

la Haute Volta, la Côte d'Ivoire et le Ghana ainsi que les exportations de millet du Nigéria au Cameroun. Le faible niveau des échanges s'explique principalement par la situation déficitaire en céréales de l'ensemble des pays étudiés ; il est également lié aux nombreuses difficultés et obstacles qui s'opposent au développement des échanges commerciaux en général (moyens de transport inadaptés, insuffisance des capacités de stockage, absence de système d'information sur le marché régional, barrières tarifaires et non tarifaires, accords préférentiels établis avec les pays industrialisés, etc...). Les perspectives d'évolution de la production et de la consommation pour 1985 permettent de dégager les indications suivantes relatives aux échanges possibles :

Pour le riz, parmi les pays étudiés, seul le Mali pourrait dégager quelques excédents exportables (15.000 à 30.000 t) si ses programmes de production étaient réalisés avec succès. Les autres pays auront un déficit théorique plus ou moins important selon les sources (Sénégal 77.000 t à 200.000 t, Côte d'Ivoire 100.000 t à 285.000 t, le Ghana 28.000 t, le Nigéria 255.000 t, Haute Volta 27.000 t) ; la Haute Volta et le Cameroun seraient dans la meilleure des hypothèses autosuffisants en riz. L'écoulement du riz malien sur le Sénégal se heurte à la concurrence des riz brisés asiatiques vendus 45 à 50 % au-dessous du prix de la qualité courante, les pays côtiers du Sud (Côte d'Ivoire, Nigéria, Ghana) pourraient devenir des marchés plus prometteurs pour le riz produit au Mali ; précisons toutefois que la pénétration des marchés du Nigéria et du Ghana demeure difficile du fait de la domination du commerce par des sociétés commerciales internationales s'approvisionnant généralement dans leurs pays d'origine.

Pour le *millet* et le *sorgho*, la situation serait un peu différente. En effet, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Cameroun seraient relativement auto-suffisants en 1985, la Haute Volta et le Nigéria seraient déficitaires, le Sénégal et le Mali seraient légèrement excédentaires. Cependant, les prix de revient des mil et sorgho au Sénégal et au Mali sont trop élevés pour être compétitifs sur le marché mondial, plus de la moitié de ce marché étant fourni par les Etats-Unis. Notons cependant que le sorgho malien correspond mieux aux goûts des populations africaines et pourrait de ce fait bénéficier de conditions de prix supérieures aux cours mondiaux ; il n'en demeure pas moins vrai que des efforts importants restent à faire pour améliorer la productivité au niveau de la production et réduire les prix de revient par une meilleure organisation de la collecte et de la commercialisation afin d'établir la viabilité économique des exportations des mils et sorghos vers les pays voisins,

Pour le *maïs*, en 1985, le Ghana serait en situation excédentaire, le Cameroun et la Côte d'Ivoire seraient autosuffisants ou légèrement déficitaires, les quatre autres pays (Sénégal, Mali, Haute Volta et Nigéria) seraient déficitaires. Notons en ce qui concerne le Sénégal et le Nigéria l'existence d'écart importants entre les prévisions nationales qui donnent une position excédentaire et les projections des tendances 1972-74 qui conduisent à des déficits. Cette situation laisse supposer un développement des exportations de maïs du Ghana vers la Haute Volta et probablement le Nigéria et le Mali. Notons par ailleurs, qu'une partie du déficit malien en maïs pourrait être résorbée par la substitution des mils et sorghos, cette substitution étant parfaitement acceptée par les populations.

Toutes ces remarques se rapportent aux flux d'échanges durables qui pourraient s'établir à moyen et long terme si les prévisions de demande et les objectifs de production étaient réalisés; cela n'exclut pas naturellement l'existence de flux conjoncturels liés aux fluctuations des récoltes soumises elles-mêmes aux conditions climatiques.

## LE SENEGAL

### PRODUCTION

La production moyenne de céréales au Sénégal pendant les trois dernières années (1976, 77 et 78) était de 728.000 tonnes de millet, 106.000 tonnes de riz et 44.000 tonnes de maïs. Malgré les fluctuations annuelles, cette production a enregistré une croissance annuelle moyenne de 2,2 % depuis les années 1960 ; en effet, la production totale de céréales était de 510.000 tonnes (moyenne 1960, 61 et 62) dont 407.000 tonnes de millet, 76.000 tonnes de riz et 27.000 tonnes de maïs ; cette croissance est légèrement supérieure à celle de la population, ce qui permet une légère augmentation de la production par habitant (142,4 kg par tête en 1976-78 contre 139 kg par tête en 1961-63).

La production céréalière est réalisée principalement dans la région du Sine Saloum (33 % de la production totale en 1978) et de la Casamance (21 %).

Le Ve Plan Quadriennal de Développement Economique et Social (Juillet 1977 – Juin 1981) donne les orientations suivantes pour les productions céréalières :

- lancement du programme-blé dans les terres irriguées du fleuve Sénégal, en culture de contre-saison ;
- croissance de la production de riz par intensification des cultures déjà en place et la mise en service de nouveaux périmètres irrigués ;
- augmentation de la production de mil par l'augmentation des rendements et ultérieurement par une extension des surfaces en Haute Casamance et au Sénégal Oriental ;
- triplement de la production de maïs grâce à la fois à un accroissement des rendements et des surfaces.

Les taux de croissance retenus par le Ve Plan 1977 – 81 sont de 11,7 % pour la production de mil-sorgho, 26 % pour le riz et 38 % pour le maïs avec les objectifs de 1.221.000 tonnes de céréales en 1981 dont 750.000 tonnes de mil, 300.000 tonnes de riz, 142.000 tonnes de maïs et 29.000 tonnes de blé. Ces objectifs sont en cours de réajustement sur la base des résultats des campagnes 1977 et 1978 ; en effet, si la production de mil semble assurée, il n'est pas de même pour le riz, le maïs et le blé dont les objectifs ont été révisés à la baisse en raison des difficultés techniques de production notamment. Ces objectifs s'appuient sur un ensemble de moyens que l'Etat voudrait mettre en œuvre et qui sont évalués dans le Plan d'Investissement Alimentaire à 251 millions de F. CFA., soit 1.003,4 millions de \$ dont 38,6 % sont à effectuer pendant le Ve Plan et le reste dans le cadre du VIe Plan 1981–85.

## COMMERCIALISATION

Au niveau de la *commercialisation*, différentes structures coexistent avec une certaine spécialisation selon un critère régional. L'Organisation Officielle de la Commercialisation de Céréales, l'ONCAD (Office National de Coopération et de l'Assistance pour le Développement) s'est vu confier le monopole des achats de céréales de culture sèche : mil, sorgho, maïs. Il lui incombe également de distribuer les facteurs de productions agricoles (semences, engrais, matériel...), d'approvisionner les régions déficitaires en céréales, de constituer un stock de sécurité destiné principalement à la satisfaction des besoins urbains et de contrôler les importations, le stockage et la distribution du riz. Dans la pratique, la commercialisation des produits vivriers par l'ONCAD se heurte à de nombreuses difficultés (insuffisances de moyens de transport, de capacité de stockage, de financement, délai d'intervention, etc...), de sorte que pendant la période récente l'ONCAD n'a pas commercialisé plus de 5 % de la production durant les années de bonne récolte.

En ce qui concerne le riz, l'Etat exerce le monopole de la collecte par l'intermédiaire des Sociétés de Développement ; celles-ci ont des compétences régionales : la SAED (Région du Fleuve), la SODEVA (Bassin

arachidier), la SODEFITEX (Sénégal Oriental) et la SOMIVAC (Casamance). Elles ont pour fonction de favoriser le développement des productions par la formation des agriculteurs, la réalisation des aménagements hydrauliques, l'approvisionnement en facteurs de production, etc...

## CONSOMMATION

Sur le plan de la *consommation*, l'examen des bilans alimentaires montre la très grande importance des céréales dans la consommation alimentaire sénégalaise. En effet, les céréales contribuaient en moyenne en 1972-74 pour 67 % dans l'apport calorique quotidien (55 % dans les milieux urbains et 75 % dans les milieux ruraux). Pendant les années passées, les mils-sorghos ont représenté plus de la moitié du total des céréales consommées, cependant leur part dans la consommation a baissé de 62 % en 1961-65 à 60 % en 1966-70 et 55 % en 1972-74. Le riz entre dans la consommation pour une part légèrement supérieure à 25 % et connaît une évolution croissante. Le maïs est également en nette progression mais c'est surtout le blé qui affiche la plus forte croissance, sa part relative dans la consommation de céréales est passée de 5,4 % en 1961-65 à 10,4 % en 1971-74. Les normes de consommation varient beaucoup d'une région à l'autre mais les différences sont surtout sensibles entre les zones urbaines et les zones rurales : les urbains consommeraient 240 à 250 kg par habitant et par an de céréales composées principalement de riz (116 à 160 kg), de blé (35 à 70 kg) et de mil (19 à 70 kg). Les ruraux ne consommeraient que 170 à 200 kg par habitant et par an si l'on excepte la Casamance où la consommation serait de 240 kg/tête ; la ration des ruraux est composée principalement de mil (120 à 170 kg) et de riz (10 à 90 kg).

Les préférences des consommateurs se portent sur le petit mil plus que sur le sorgho ou le gros mil, ainsi que sur le riz brisé ou moulu.

La projection tendancielle de ces consommations pour 1985 en prenant comme hypothèse de base une croissance annuelle de la population de 2,6 %, une croissance des revenus de 2,5 % par an pour la période 1974-81 et de 3,3 % pour la période 1981-85 et des élasticité de la demande par rapport au revenu de 0,7 pour le blé, 0,4 pour le riz, 0,3 pour le maïs et 0,2 pour le mil, conduirait à une *consommation céréalière totale de 1.407.000 tonnes* en 1985, composée de 715.000 tonnes de mil, 502.000 tonnes de riz, 40.300 tonnes de maïs et 149.800 tonnes de blé. Cette évolution tendancielle ne paraît pas souhaitable en raison des conséquences qu'elle implique sur le plan des importations de céréales. Une autre projection a été établie par le Ministère du Développement Rural sur la base de structures de consommations désirées et plus conformes aux données historiques, biologiques et économiques du pays. D'une manière générale, l'orientation préconisée tend à promouvoir la consommation de maïs, de mil et de sorgho par une meilleure transformation de ces produits nationaux et cherche à freiner la croissance de la demande de blé et de riz par une politique adaptée des prix à la production et à la consommation.



La projection de consommation sur la base de ces orientations conduit à des besoins estimés en 1985 de 60.000 tonnes de farine de blé, 234.000 tonnes de riz blanc, 170.000 tonnes de farine de maïs et 440.000 tonnes de farine de mil; ceci représente par rapport à l'évolution tendancielle une réduction de moitié de la consommation de farine de blé, une réduction de 30 % de celle du riz, un doublement de la consommation de farine de maïs et une croissance de 20 % de celle du mil.

Si les tendances passées et actuelles étaient poursuivies, le Sénégal serait globalement déficitaire en céréales en 1985 avec un déficit important de blé (109.000 tonnes) et surtout de riz (200.000 tonnes), un léger excédent de mil et sorgho (15.000 tonnes) et un excédent de maïs de 172.000 tonnes.

Si la politique d'orientation de la demande est réalisée avec succès, le Sénégal serait en 1985 autosuffisant en mil et maïs, il serait encore déficitaire en blé (taux de couverture de 54 %), et en riz (taux de couverture de 80 %).

## ECHANGES EXTERIEURS

Sur le plan des *échanges extérieurs*, le Sénégal est encore très dépendant pour ses approvisionnements en produits alimentaires qui constituent 25 % de la valeur globale des importations. Le déficit en céréales et surtout en riz coûte cher au pays (12.681 millions de F. CFA moyenne 1971-75), la part des céréales dans les importations totales est de 14 % pour la période 1971-75 (avec 9,3 % pour le riz et 3,2 % pour le blé). Si l'on observe l'évolution des importations, on constate que le riz occupe toujours la première place avec 165.000 tonnes en 1971-75, les importations de blé sont également en forte croissance, celles du mil et du maïs sont très fluctuantes. Les importations de céréales couvrent actuellement plus de 30 % des besoins de consommation.

La politique poursuivie vise à réduire les importations de céréales à 330.000 tonnes de blé et 77.000 tonnes de riz en 1985.

Parmi les fournisseurs du Sénégal, la France est un partenaire privilégié pour l'approvisionnement en *blé dur*, *blé tendre*, *méteil*, *orge* et *avoine* ainsi que pour le *riz pelé*. L'Inde fournit le *riz non pelé*. Les plus fortes importations céréalières concernent le *riz en brisures*; elles proviennent essentiellement des pays de l'Asie du Sud-Est : Pakistan, Thaïlande, Birmanie; l'URSS et les Etats-Unis sont également de gros fournisseurs.

Le *maïs* a pour origines principales la France et les Etats-Unis. Ces deux pays fournissent également une grande partie du *mil*, *millet* et *alpiste*.

Les produits transformés ou semi-transformés à base de céréales proviennent surtout des Etats-Unis, de l'Australie et des pays de la C.E.E.

Le Sénégal, bien qu'étant importateur de céréales, a réalisé des exportations de faibles quantités qu'il convient de noter; ces exportations se sont chiffrées à 176 tonnes en 1975. La majeure partie (140 tonnes) est constituée de riz en brisures à destination des Iles du Cap Vert.

En se basant sur les statistiques douanières, on peut constater que le commerce céréaliier avec les autres pays africains est pratiquement inexistant. Le Sénégal a exporté de très faibles quantités de riz non pelé en 1975 vers le Mali (800 kg), la Côte d'Ivoire (800 kg) et le Ghana (900 kg). Pourtant, il semble que le Sénégal, gros importateur de riz en brisures, aurait des possibilités d'échanges avec le Mali, pays frontalier producteur de riz brisé et pouvant dégager certaines années des excédents exportables.

Si le commerce de céréales brutes est inexistant avec les autres pays africains, par contre, les exportations de produits manufacturés à base de céréales, tels que pâtes alimentaires, couscous, aliments pour bébés sont loin d'être négligeables. Ces exportations sont le fait des Grands Moulins de Dakar et surtout des Moulins de Sentenac, deux sociétés à intérêts entièrement français. Lors des dernières années, les Moulins de Sentenac ont réalisé des exportations vers la Côte d'Ivoire, le Cameroun et la Haute-Volta comme suit :

	1974	1975	1976
Côte d'Ivoire.....	204. 500	86. 670	178. 360
Cameroun.....	100. 160	22. 700	102. 960
Haute-Volta.....		11. 400	7. 900

Source: *L'Industrie sénégalaise, Avril 1978 – Chambre de Commerce.*

### **IMPORTATEURS ET PRATIQUES D'IMPORTATION**

Les importations de blé sont contingentées et des autorisations d'importer sont délivrées par la Direction du Commerce Extérieur qui contrôle les importations. Le contingent annuel de blé est importé principalement par les Grands Moulins de Dakar (7/8 du total) et les Moulins de Sentenac (1/8 du total). Les sociétés importatrices traitent et revendent les farines et autres produits à un prix fixé par décret gouvernemental. L'accès au marché intérieur du blé et du maïs est libre.

Les importations de riz sont contingentées sous monopole de l'ONCAD (Office National de Coopération et d'Assistance pour le Développement). Celui-ci lance des consultations par télex auprès des fournisseurs au fur et à mesure que les stocks s'épuisent. Les consultations sont lancées pour des quantités portant sur trois ou quatre bateaux à la fois (50.000 à 80.000 tonnes), elles précisent la date d'embarquement, date d'arrivée ainsi que les tonnages et qualité et indiquent les dates et heures limites de réponse. Après réception des offres, une Commission se réunit à l'ONCAD ou au Ministère des Finances pour procéder au choix des offrants. La Commission comporte le Directeur Général de l'ONCAD, le Directeur Général de la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix et le Commissaire du Gouvernement auprès de l'ONCAD. La Commission procède par élimination et donne mandat à l'ONCAD pour négocier les contrats dans la limite d'un plafond.

Parmi les fournisseurs, citons la SOCIETE ACTION de Paris, la CONTINENTALE à New-York, la SOCIETE ROUANET et la SOCIETE RIZ ET DENREES à Paris.

En 1978, le Sénégal importa 228.000 tonnes de riz provenant principalement de :

Pays d'origine	Quantités (1000T)	Délais de livraison
Pakistan	77.496	31 jours
Brésil	39.003	
U.S.A.	36.129	27 jours
Thaïlande	29.381	35 jours
Birmanie	23.917	

Source: *ONCAD*.

Le paiement s'effectue toujours en dollars. Il y a ouverture de crédit après chargement et présentation des documents. Le vendeur fournit un certificat de qualité et de poids, contrôlé par la Société Générale de Surveillance.

### TAXES ET DROITS DE DOUANE

- La législation douanière est différente selon l'origine des produits :
- *Pour la France, la zone franc et les pays de la C.E.E.* : exonération des droits de douane, liberté d'importation, sauf pour certains produits prohibés ou contingentés.
- *Pour les pays de l'UDEAO* : exonération des droits de douane, droit fiscal réduit de 50 % par rapport à la taxe normale.
- Pour les Etats africains et malgaches associés, non situés dans la zone franc : droits de douane réduits de 40 %.
- En outre, toute importation d'Afrique du Sud et de Rhodésie est prohibée.

D'une façon générale, les droits à l'importation sont les suivants (commerce global et non spécialement commerce céréalier) :

- . Droit de douane = 5 à 20 % de la valeur selon les produits.
- . Droit fiscal = 0 à 20 %.
- . Taxe de statistique = 4 % de la valeur C.A.F.
- . Droit de magasinage.
- . Taxe forfaitaire à l'importation = 22 % de la valeur C.A.F.
- . Taxe sur le chiffre d'affaires.

### TRANSPORT

Le commerce avec la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Nigéria et le Ghana s'effectue par voie maritime ; des lignes régulières existent avec ces différents pays.

Sur terre, les voies d'accès au Mali sont privilégiées : elles comportent une route, trois pistes et une voie ferrée Dakar–Bamako via Diourbel Tambacounda. Pour la voie ferrée, il existe un accord entre le Sénégal et le Mali : l'entretien du matériel de chaque réseau est supporté par chaque pays, l'équipement appartenant aux deux pays. Ce réseau est de 1.186km, il pose des problèmes car il est vétuste, lent, fortement concurrencé par le

transport routier, de plus la voie sénégalaise supporte des trains de 1.000 tonnes alors que la voie malienne n'en supporte que 750 tonnes, ce qui constitue un blocage et un manque à gagner. Le coût de transport du riz par voie ferrée est de 4.020 F. CFA tonne/km.

Le transport routier est assuré par des transporteurs privés. Son coût varie selon l'état des routes comme suit :

Route goudronnée:	17 F CFA/T/km
Piste améliorée :	22 F CFA/T/km
Piste ordinaire :	28 F CFA/T/km
Mauvaise piste :	50 F CFA/T/km
Tout terrain :	60 F CFA/T/km
Forfait minimum :	100 F CFA/T/km

## PERSPECTIVES D'ECHANGES ET PRINCIPAUX PROBLEMES

Le Sénégal, soucieux de réduire sa dépendance de l'extérieur en matière d'approvisionnement céréalier, met en œuvre une politique d'orientation de la consommation et de la production en faveur des céréales locales (mil-sorgho et maïs). La réalisation des objectifs de cette politique permettrait d'atteindre l'autosuffisance en mil et maïs en 1985 et de couvrir 80 % des besoins en riz. Cette politique s'appuie sur des encouragements à la production et des subventions à la consommation des mils et sorgho, ce qui aboutit à des prix trop élevés et empêche l'exportation d'éventuels excédents. Selon l'ONCAD, le prix de revient du mil local était de 49.577 F CFA. la tonne pour la récolte 1978-79 alors que le sorgho US (jaune No.2) délivré à Kaolack revenait à 32.500 F CFA la tonne en 1976.

En ce qui concerne le riz, la recherche d'une complémentarité régionale conduit à penser qu'une partie du déficit pourrait être comblée par des importations en provenance du Mali. Cependant, les études préliminaires faites par la BIRD en comparant le riz thaïlandais et le riz malien montrent que la compétitivité de ce dernier n'est pas encore assurée.

## LE MALI

### PRODUCTION

La production moyenne de céréales au Mali pendant les trois dernières années 1975-1976-1977 était de 1.103.000 tonnes dont 783.000 tonnes de mil, 212.000 tonnes de riz et 79.000 tonnes de maïs. Cette production est à peu près au même niveau que celle des années 1961-65, seule la production de riz a enregistré une légère croissance de 1,6% par an en moyenne sur l'ensemble de la période. Cette stagnation de la production totale se traduit par une baisse de la production par tête (189 kg par habitant et par an en 1975-1976-1977 contre 243 kg en 1961-1965).

Les principales zones de production sont :

- Mali-Sud, Centre-Ouest, Seno-Dogon et Kaarta pour le *mil et sorgho*;
- Mali-Sud, Centre-Ouest, Sahel, Haute-Valée et Baguine da pour le *maïs* ;
- Office du Niger, Mopti, Opération Riz Ségou, Opération Riz Mopti, Mali-Sud Lacustre hors opération pour le *riz*.

Les rendements varient de 450 à 650 kg/hectare pour le mil-sorgho, de 800 à 1.200 kg/hectare pour le maïs et 900 à 1.500 kg/hectare pour le riz. Les régions à plus fort rendement sont celles du Mali-Sud pour le mil, le sorgho et le maïs et l'Office du Niger pour le riz.

Les cultures de mil, sorgho, maïs et riz occupent et continueront d'occuper une place prépondérante dans l'agriculture malienne. D'après les estimations officielles, elles représentent près de 85 % de la production agricole. La priorité donnée à l'augmentation de la production céréalière est une constante de la politique agricole malienne. La stratégie à long terme vise la satisfaction des besoins fondamentaux de la population. Le Mali dispose d'un vaste potentiel pour la production (environ 4 millions d'hectares aptes à l'agriculture dans la zone Sahélo-soudanienne -isohyètes 350 à 600 mm-, 2 millions d'hectares dans la zone soudanienne -600 à 800 mm- et plus de 5 millions d'hectares dans la zone Soudano-Guinéenne -800 mm-). Les dirigeants maliens estiment qu'avec l'intensification des techniques culturales en cultures sèches et le passage progressif à une riziculture de submersion contrôlée et une riziculture irriguée plus évoluée, le pays peut atteindre ses objectifs d'autosuffisance en matière de production alimentaire et devenir exportateur net de céréales. Deux types d'intervention sont retenus pour assurer la diffusion du progrès technique dans l'agriculture :

- a) l'encadrement agricole diffus : il se rapporte aux cultures de maïs, de fonio et de blé ;
- b) les opérations de développement : les cultures de riz, de mil et de sorgho font l'objet d'opérations de développement d'importances inégales : les opérations Mil Mopti, l'OACV (Opérations Arachides et Cultures Vivrières), la CMDT (Compagnie Malienne des Textiles), les Opérations Riz Mopti, Riz Ségou et l'Office du Niger. On estime que 75 à 80 % des céréales proviennent des zones encadrées par ces opérations.

Le Plan Quinquennal 1974/78 fixait des objectifs de production de 1.135.000 tonnes de mil-sorgho-maïs, et de 1.350 tonnes en 1978-79. Les taux de réalisation de ces objectifs varient de 80 à 100 %. Des prévisions de la Banque Mondiale, relatives à l'accroissement de la production de riz résultant de la réalisation des principaux projets, donnent un volume total de production de 350.000 tonnes de riz en 1985.

## COMMERCIALISATION

Au niveau de la commercialisation, il existe un double marché, le marché contrôlé par l'OPAM (Office des Produits Agricoles du Mali) et un marché libre (marché illicite ou clandestin mais toléré). Le marché libre se déroule entre les producteurs ruraux, les petits commerçants (assembleurs, rabatteurs, courtiers), les commerçants grossistes (négociants), les détaillants et les consommateurs urbains ou ruraux dans les zones déficitaires. La réputation de ténacité de ces commerçants est bien établie et le circuit libre (ou parallèle) est de loin le principal pour le commerce du mil, du sorgho et du maïs : l'OPAM commercialise une faible part des quantités produites et de l'offre commercialisée. Les achats de l'OPAM s'opèrent dans le cadre d'une campagne ouverte par décret : «le décret portant organisation de la

campagne céréalière». Ce décret fixe la date d'ouverture de la campagne de commercialisation, généralement le 1er Novembre, les prix d'achat et le réseau. En 1978-79, il est prévu que les achats seront effectués exclusivement par l'OPAM avec ses propres équipes d'achats et le concours des fédérations primaires de groupements ruraux sous le contrôle des autorités administratives. Il est prévu également que les Opérations de Développement Agricole Spécialisées pourront commercialiser dans leurs zones d'intervention sur la base du barème officiel.

En ce qui concerne le riz, la partie commercialisée par l'OPAM est sensiblement plus importante ; les deux tiers de la production de paddy proviennent soit de l'Office du Niger qui le décortique et le vend à l'OPAM, soit des Opérations Riz (Mopti, Ségou, Sikasso) sous forme de paddy dont l'OPAM assure la transformation dans ses propres rizeries. Le marché libre traite environ 1/3 de l'offre intérieure de riz couvrant une partie de la récolte des casiers aménagés et presque toute la production non encadrée, à des prix supérieurs aux prix officiels. Le paddy produit par le secteur traditionnel est généralement décortiqué à la main avant sa mise sur le marché.

Le prix d'achat et de vente des céréales sont fixés par décret, qui doit en principe établir un juste milieu entre la nécessité de rémunérer de manière à peu près satisfaisante les producteurs et le besoin de limiter l'évolution du coût de la vie dans les milieux urbains. En fait, les prix aux producteurs paraissent très insuffisants ; ces prix ont connu des augmentations importantes ces dernières années sans toutefois compenser les augmentations constatées sur les prix des intrants et matériels agricoles. En 1978-79, les prix aux producteurs étaient fixés à 40 FM pour le mil-sorgho-maïs et 50 FM pour le riz, ce qui est très en dessous des prix pratiqués dans les pays voisins. De nombreuses études reconnaissent qu'une augmentation juste du prix des céréales et une amélioration des conditions de commercialisation auront comme conséquence un accroissement de la production.

## CONSOMMATION

Au niveau de la consommation, l'absence d'Enquête Nationale de Consommation limite la portée des analyses. Les différentes estimations font état d'une consommation par habitant de 170 kg par an en moyenne (dont 22 kg de riz), les céréales fournissant 75 % de l'apport calorique et 69 % de l'apport protéique. La consommation urbaine serait de l'ordre de 190 kg par habitant et par an (dont 72 kg de riz et 18 kg de blé) alors que la consommation en milieu rural ne serait que de 166 kg (à 91 % de mil-sorgho-maïs). En outre, on observe une forte dépendance du régime alimentaire aux conditions écologiques. En effet, la ration est à base de mil-sorgho dans les zones non irriguées ayant plus de 450mm de pluviométrie, elle est à base de riz dans les zones irriguées ou traversées par les cours d'eau. Au-delà de l'isohyète moyen de 200mm, l'activité économique dépend principalement de l'élevage, les productions animales constituent alors la base de l'alimentation, les céréales consommées dans ces zones sont essentiellement les graminées sauvages.

En ce qui concerne les perspectives de consommation, les chiffres retenus par les différentes sources sont divergents. Ainsi, les premiers objectifs retenus par le Plan Quinquennal fixaient la consommation en 1983-84 à 192 kg/habitant/an dont 144 kg de mil-sorgho riz et 48 kg de maïs, les projections FAO sur la base des moyennes 1972-74 donnent, pour 1985, 170 kg/habitant/an dont 138 kg de mil-sorgho maïs, et seulement 28 kg de riz ; les estimations des besoins en riz faites par la Banque Mondiale retiennent également le nombre de 25 kg de riz/habitant/an en 1985.

## ECHANGES EXTERIEURS

### *SITUATION PASSEE*

L'évolution comparée de la production et de la demande intérieure de mil, sorgho et maïs fait apparaître un déficit croissant jusqu'en 1985. C'est ainsi qu'au cours des dernières années, selon les estimations de l'étude du CILSS - Club du Sahel (4), les importations de mil, sorgho et maïs sont passées de 6.800 tonnes en 1966 à 91.000 tonnes environ en 1975. La majeure partie de ces importations, dont environ 20 % étaient constituées d'importations commerciales extraordinaires des opérations de secours, provenait des pays développées.

En ce qui concerne le riz, selon les statistiques disponibles, le Mali fut exportateur net de riz ; de 1961 à 1965, il exportait vers les pays voisins de l'Afrique de l'Ouest (voir Tableau No. 5) mais la diminution de l'offre commercialisée et la stagnation de la production ont mis fin au rôle d'exportateur net au Mali. Au cours des années 1969 à 1978, pour satisfaire une demande intérieure en augmentation, le Mali a eu recours à des importations de riz de plus en plus importantes. Ces importations ont atteint leur point culminant en 1974, soit 70.992 tonnes. Depuis 1975, on assiste à un renversement de cette tendance : c'est ainsi qu'en 1978 les importations contrôlées étaient ramenées à 18.000 tonnes. Les principaux fournisseurs étaient des pays autres que ceux de l'Afrique de l'Ouest (Pakistan, Vénézuéla, Etats-Unis).

### *PERSPECTIVES D'EXPORTATION DES CEREALES*

#### *Le riz*

Selon l'étude de la Banque Mondiale, les importations du Sénégal, de la Mauritanie et de la Gambie ont représenté environ la moitié du total des importations des pays de l'Afrique de l'Ouest en 1970-74. Ces pays ne constituent pas cependant un marché promoteur pour le Mali étant donné la prédominance des brisures de riz dans la ration de leur population. Cette qualité de riz est importée des pays d'Asie à des prix se situant de 45 à 50% au-dessous du prix de la qualité courante. Dans ces pays, le riz de qualité supérieure ne se paie pas plus cher car les brisures sont en fait préférées au riz de meilleure qualité, étant donné que leur structure se prête mieux à la préparation des plats coutumiers. Les importations de riz de qualité supérieure ne dépassent pas 10 % des importations totales, par conséquent, même aux cours mondiaux plus élevés que l'on prévoit pour 1980 *sans un changement des habitudes alimentaires*, l'écoulement de riz produit au Mali sur ces marchés ne pourrait être envisagé qu'à perte considérable.

Les pays côtiers du Sud : Côte d'Ivoire, Ghana, Nigéria et Haute-Volta dans la mesure où ils continuent à être importateurs de riz d'une qualité plus courante, pourraient devenir des marchés plus promoteurs pour le riz produit au Mali. Selon l'étude de la Banque Mondiale, même si à présent le rapport des prix paraît défavorable, l'augmentation anticipée des cours mondiaux devrait permettre au Mali de vendre son riz à profit dans ces pays.

L'exportation du riz produit au Mali sur les marchés se heurte à de nombreux obstacles dont quelques-uns sont cités ci-dessous :

— Selon l'étude de la Banque Mondiale, la comparaison de la qualité du riz malien contenant 25 à 40 % de brisures avec les principales variétés de riz (Thaïlandais, Birman) conduit à vendre le riz malien sur le marché mondial à prix moyen inférieur au prix du riz thaïlandais contenant seulement 5 % de brisures. La forme et l'aspect du riz malien différent de ceux du riz thaïlandais et birman et réduisent la compétitivité. La variété malienne n'est pas connue sur les marchés ; les négociants hésitent à lancer une nouvelle variété s'ils ne sont pas assurés d'un approvisionnement permanent et stable : ceci est une entrave pour un pays comme le Mali dont il faut prévoir que les excédents seraient fluctuants, pouvant être réduits à zéro, à intervalles irréguliers en années de sécheresse. De plus, pour être considéré comme fournisseur-régulier sur le marché mondial, le Mali aurait à garantir la livraison de certaines quantités à des dates précises et aux ports les plus proches. Cette condition serait difficile à remplir vu le degré actuel d'efficacité du système de commercialisation et des réseaux de transports. Un autre facteur important dont il faut tenir compte ; en effet, on ne peut bénéficier pleinement des tarifs d'expédition favorables que pour de très gros chargements (10 à 15.000 tonnes à la fois); pour des chargements moins importants les coûts peuvent doubler, réduisant ainsi les rendements nets pour le Mali.

### *LE MIL, LE SORGHO ET LE MAÏS*

Le Mali devrait être en mesure d'exporter du mil et du sorgho vers les pays voisins. Contrairement à ce qui se passe sur le marché du riz, le Mali obtiendrait probablement un prix supérieur pour la qualité de ses exportations de mil et de sorgho par rapport aux cours mondiaux, étant donné que le sorgho américain ne convient pas au goût des populations africaines. Selon l'étude de la Banque Mondiale «Mali Memorandum Economique», même sur la base des cours mondiaux prévus de sorgho américain, les exportations de mil et sorgho devraient constituer une opération bénéficiaire pour le Mali. La position géographique est également un avantage concurrentiel, notamment pour les marchés du Niger, marché en croissance. Dans cette perspective, le Mali devrait adapter les plans d'investissements dans l'agriculture à la structure des avantages comparatifs et entreprendre les réformes complémentaires qui s'avèrent nécessaires dans les domaines de la politique commerciale, du développement de l'infrastructure (transport, stockage) et de structures de commercialisation.



Tableau No. 5 — Exportations de riz malien 1961-1975

Destination	Quantité	1961	1962	1963	1964	1965
Côte d'Ivoire	Total .....	12.053	14.225	4.991	1.430	2.924
	(en graines entières)....	28				
	(riz marchand) (1).....	10.972	14.225	4.771	430	2.924
Haute Volta	(brisures) .....	1.053		220		
	Total.....	105	465	242	685	780
	(en graines entières)....	55	465			
Niger	(riz marchand).....	50		82	675	780
	(brisures).....			160	10	
	Total.....	324	309			
Autres	(en graines entières)...		324	309		
	(riz marchand).....					
	(brisures).....					
Total des Exportations.....	Total.....	100				
	(en graines entières)...	100				
	(en riz marchand)					
dont	(brisures)					
	Total des Exportations.....	12.582	14.999	5.233	1.115	3.704
	(en graines entières)....	183				
	(riz marchands).....	11.346	14.999	4.853	1.105	3.704
	(en riz marchand)					
	(brisures).....	1.053		380	10	

(1) Riz marchand = Mélange de graines entières et de brisures (en général 24 - 40 % de brisures).

Source: Banque Mondiale - MALI MEMORANDUM ECONOMIQUE.

En ce qui concerne le maïs, malgré un déficit de l'ordre de 20 à 30.000 tonnes le Mali a effectué des exportations par le passé, certes très faibles, en direction de la Côte d'Ivoire (2.865 T en 1977). Selon la FAO, l'écart entre la production et la demande s'accroîtrait pour atteindre 45.000 tonnes en 1985. A l'horizon 1990, il est vraisemblable que ce déficit pourrait être comblé par l'excédent prévisible en mil et sorgho, la substitution du mil et sorgho au maïs étant parfaitement acceptée au Mali.

## LA HAUTE VOLTA

### PRODUCTION

La production moyenne de céréales pendant les trois dernières années (1975, 1976, 1977) a été de 1.127.000 tonnes dont 354.000 tonnes de millet, 663.000 tonnes de sorgho, 35.000 tonnes de riz et 60.000 tonnes de maïs ; cette production a enregistré une très faible croissance depuis les années 1960 : 1,6 % par an en moyenne ; pendant la période de sécheresse de 1968 à 1973, la production céréalière a baissé à un taux annuel moyen de 5,2 %, la diminution de la production de maïs serait expliquée par la réduction des surfaces cultivées, alors que la baisse de la production de mil

et sorgho serait due à une diminution du niveau des rendements. L'année 1973 a été la dernière année de sécheresse ; la production a été par la suite caractérisée par la succession de deux bonnes récoltes en 1974-75 et 1975-76 ; la campagne 1976-77 a de nouveau connu un démarrage difficile. Si l'on tient compte de la croissance de la population, on constate que la production de céréales par tête est légèrement inférieure en 1975-77 au niveau de 1961-65 (197 kg par habitant et par an contre 201 kg).

Du point de vue de la localisation géographique, le petit mil est la culture dominante dans la zone sahélienne (200 à 500 mm de pluie) ; partout ailleurs les sorghos sont dominants. Quatre Offices Régionaux de Développement (ORD) réalisent près de 55 % de la production totale (La Volta Noire, le Centre, le Centre-Ouest et le Centre-Est) ; la Volta Noire appartient à la zone Soudano-Sahélienne et Guinéenne ; elle assure une bonne partie de la production de sorgho et de mil (17,1 % et 19 %) mais aussi du maïs (11,6 %), tandis que le Centre appartient à la zone Soudano-Sahélienne et assure 32,2 % de la production de sorgho et mil mais contribue faiblement à la production de maïs et de riz. Les rendements sont faibles et fluctuants (400 à 500 kg/hectare pour le mil, 500 à 600 kg/hectare pour le sorgho, 650 à 750 kg/hectare pour le maïs et enfin 800 à 900 kg/hectare pour le riz) ; sur les fermes encadrées par l'Autorité des Vallées des Voltas (AVV), certains paysans arrivent à faire régulièrement un rendement de 1.200 kg/hectare de sorgho blanc. Les plus forts rendements sont obtenus dans les ORD de la Volta Noire de Bobo-Dioulasso.

Le Plan Quinquennal de Développement Economique et Social 1972-76, préparé pendant la période de sécheresse, fixait les objectifs de production suivants pour la campagne 1972-73 : 1.058.000 tonnes de mil. La production réalisée n'était que de 734.100 tonnes, ce qui donne un taux de réalisation de 69,3 %. Les objectifs de la campagne 1977-78 s'insèrent dans une politique de développement agricole à long terme visant à donner la priorité aux régions qui ont le plus de possibilités. L'accroissement de la production céréalière sera le résultat d'un effort combiné d'extension et d'intensification dans les régions où les rendements sont déjà relativement élevés. Au contraire, dans les régions moins performantes, des efforts seront faits pour une amélioration des rendements combinés avec la réduction ou le maintien des surfaces cultivées. Selon ces objectifs, la production devait atteindre, en 1977-78, 412.635 tonnes pour le mil, 750.639 tonnes pour le sorgho et 60.041 tonnes pour la maïs. Les estimations de récolte donnent un taux de réalisation de 95,8 % pour le mil, 82,6 % pour le sorgho et 103,9 % pour la maïs.

A plus long terme, deux séries d'objectifs de production permettant au pays d'atteindre l'autosuffisance ont été calculées en prenant dans un cas l'évolution de la population au sens strict (SST) (résidents présents et résidents absents depuis moins de 6 mois) et dans l'autre l'évolution de la population au sens large (SLA) (rentrée massive des émigrés ayant gardé des attaches avec leur village) ; selon ces calculs, la production devrait atteindre, en 1985, 1.408.000 tonnes de mil-sorgho et 68.000 tonnes de riz (hypothèse SST) ou 1.500.000 tonnes de mil-sorgho et 72.000 tonnes de riz (hypothèse SLA). Ces objectifs impliquent une croissance annuelle

moyenne de 3,8 % pour les productions de mil, sorgho et maïs et de plus de 7 % pour le riz. Ces taux paraissent difficilement réalisables en comparaison avec les taux de croissance constatés sur la période 1960-77 (1,6 % pour le mil, 2,6 % pour le sorgho et, 0,4 % pour le riz). En effet, la réalisation de ces objectifs (étant donné le niveau actuel de sur-exploitation des sols et la non-possibilité d'extension de culture, mis à part les programmes de l'AVV) exige un accroissement sensible de l'utilisation des intrants, des semences sélectionnées et des chaînes de culture attelée. La mise en place des moyens de production nécessite des moyens financiers importants qui risquent de faire défaut à la Haute-Volta ; le développement des diverses productions dépendra par ailleurs largement de la politique des prix et de l'efficacité du système de commercialisation.

## COMMERCIALISATION

Le système de *commercialisation* actuel comprend deux circuits :

a) les *circuits traditionnels* qui contrôlent la majorité des transactions en céréales traditionnelles ; il s'agit des circuits locaux *paysans-consommateurs* ou *paysans-commerçants-consommateurs* et les *circuits de gros paysans-acheteurs-commerçants-collecteurs-grossistes-détaillants consommateurs* ;

b) les *circuits contrôlés* par les institutions du Gouvernement où interviennent l'OFNACER (Office National des Céréales), les ORD (Offices Régionaux de Développement), la SOVOLCOM (Société Voltaïque de Commercialisation). Un texte publié en 1974 donnait le monopole de collecte primaire aux ORD qui rétrocèdent par la suite les céréales collectées à l'OFNACER ; mais le manque de moyens financiers (crédits bancaires pour l'achat des produits aux agriculteurs), de personnel, de moyens de transport et de stockage fait que la part de la production collectée par les ORD pendant les dernières années est très faible. Depuis, ce texte a été transformé donnant à l'OFNACER la possibilité de faire la collecte primaire directement par des équipes mobiles d'achats ou par l'intermédiaire de commerçants privés agréés. Les objectifs de commercialisation fixés par l'OFNACER pour 1978-79 s'élevaient à 30.000 tonnes dont 15.000 tonnes seraient destinées à la constitution d'un stock de sécurité et 15.000 tonnes pour un stock de stabilisation du marché. La collecte était répartie comme suit : 8.000 tonnes collectées par l'OFNACER au moyen des agents mobiles d'achats ou auprès des ORD et 22.000 tonnes faisant l'objet d'accords de collecte avec des commerçants agréés. Les céréales font l'objet de fixations de prix officiels à portée très limitée sur les prix qui prévalent réellement sur les marchés ruraux. L'intervention publique sur les marchés et circuits de commercialisation est encore assez récente et relativement limitée pour avoir un effet sensible de stabilisation et de régularisation. Il est probable que le relèvement récent des prix au producteur fixés à 40 F CFA le kilo en 1978-79 entraînera une augmentation des quantités commercialisées par les circuits contrôlés.

## CONSOMMATION

En matière de *consommation*, les seuls résultats disponibles résultent de l'enquête sur les budgets de consommation effectuée en 1963-64 pour l'élaboration du plan. Les céréales consommées étaient estimées à 160 kg par habitant et par an dont 146 kg de mil-sorgho et 12 kg de maïs, fonio et riz. Les bilans alimentaires provisoires de la FAO moyenne 1972-74, années fortement touchées par la sécheresse, donnent une consommation de 150 kg par tête et par an dont 129 kg de mil-sorgho et 5 kg de blé. En 1975, on estimait la consommation à 188 kg par habitant et par an (dont 8 kg de riz), ce niveau est généralement considéré comme satisfaisant, les céréales apportant plus de 70 % de l'apport calorique.

Si pendant les années de bonne pluviométrie, la Haute-Volta arrive à couvrir ses besoins en céréales traditionnelles, il n'en est pas de même pour la consommation de riz pour lequel le pays présente un déficit constant : le coefficient d'autosuffisance en riz varie entre 80 et 90 % et les importations ont été en augmentation ces dernières années.

Les objectifs de production cités ci-dessus ont été fixés pour satisfaire la demande alimentaire projetée sur la base d'une consommation de 190 kg/an avec le maintien des disponibilités par habitant au niveau de 1975 pour le mil, sorgho et maïs (175 kg/tête/an), d'une augmentation moyenne de la demande de blé à 4,6 kg/tête/an et d'une augmentation de celle du riz à 9,2 kg/tête/an. Ainsi, on a pu établir le Compte de Disponibilités et Utilisation des Céréales équilibré à partir de 1980.

Des projections tendancielles moins optimistes calculées par la FAO prenant pour base les années 1972-74 touchées par la sécheresse aboutissent à une demande potentielle en 1985 de 1.239.000 tonnes de mil et sorgho, 86.000 tonnes de maïs, 77.000 tonnes de riz et 31.000 tonnes de blé et dégagent un écart déficitaire théorique (demande intérieure-Production) de 222.000 tonnes de mil et sorgho, 20.000 tonnes de maïs, 27.000 tonnes de riz et 31.000 tonnes de blé.

## ECHANGES EXTERIEURS

Sur le plan des *échanges extérieurs*, la Haute-Volta est en moyenne autosuffisante et même légèrement exportatrice pour les céréales traditionnelles mil-sorgho-maïs ; ainsi, on peut noter qu'en 1976 la Haute-Volta a exporté environ 9.000 tonnes de mil-sorgho vers le Niger et 172 tonnes de sorgho en Côte d'Ivoire. Cependant, les mauvaises récoltes de 1976-77 et 1977-78 ont abouti à l'épuisement des stocks de sécurité et ont obligé la Haute-Volta à demander l'aide alimentaire. Les problèmes se posent surtout pour l'approvisionnement en riz, blé et éventuellement en maïs dont la production n'arrive pas à satisfaire la demande intérieure. Les importations de riz et de blé ont été respectivement de 4.940 tonnes et de 15.315 tonnes (moyenne 1973-74-75). Les importations de céréales se font soit par des commerçants indépendants (voir réglementation des échanges), soit par des organismes étatiques. Ainsi, la Société Voltaïque de Commerce a importé 4.000 tonnes de riz pakistanais en 1977, 2.000 tonnes de riz pakistanais et chinois en 1978. L'Office National des Céréales (OFNACER) contrôle également une partie des importations. Ses achats se font par des marchés de

gré à gré avec les commerçants de la place ou avec des sociétés étrangères d'import-export comme la Société ACTION par exemple. Entre 1975 et 1977, l'OFNACER a importé 6.000 à 7.000 tonnes de riz par an, en 1978 il n'a pas réalisé d'importations de riz à titre onéreux mais il a géré une aide alimentaire allemande qui s'élevait à 5.000 tonnes de riz.

Les informations dont nous disposons permettent de constater que les *échanges céréaliers entre la Haute-Volta et les pays limitrophes* sont très faibles et fluctuants. Par ailleurs, les échanges avec les autres pays étudiés et non limitrophes de la Haute-Volta (Cameroun, Sénégal, Nigéria) sont nuls.

Pendant la période 1975-1977, la Haute-Volta a importé du riz et du maïs en provenance du Ghana, du Mali et de la Côte d'Ivoire. Si nous étudions cette situation en détail, nous constatons que les importations de riz en provenance du Ghana représentaient 775 tonnes en 1975 (8 % des importations totales de riz) tandis qu'en 1976, il n'étaient que de 60 tonnes (0,5 %) et en 1977 de 22 tonnes (0,1 %). On constate le même phénomène en ce qui concerne les importations de riz en provenance de la Côte d'Ivoire : 3.250 tonnes (26 %) en 1976, et seulement 109 tonnes (0,5 %) en 1977. Par contre, les importations de riz en provenance du Mali augmentent en passant de 1.714 tonnes (13 %) en 1976 à 5.104 tonnes (26 %) en 1977.

En ce qui concerne les importations de maïs en provenance du Ghana, elles s'élevaient à 19 tonnes (11,6 %) en 1975, 1 tonne (0,2%) en 1976 et 42 tonnes (59,1 %) en 1977.

La Haute-Volta a exporté 30 tonnes de riz net et 172 tonnes de sorgho vers la Côte d'Ivoire

Notons que pendant les années 1974/75 et 1975/76 examinées ci-dessus, les récoltes étaient meilleures que la moyenne, ce qui a permis à la Haute-Volta d'atteindre l'autosuffisance durant ces années et de constituer des stocks consommés pendant la mauvaise récolte de 1977. Pendant la période antérieure (1972-74) la Haute-Volta touchée par la sécheresse était déficitaire en mil et sorgho, ce qui l'a obligé de demander de l'aide alimentaire à l'extérieur.

Il convient de noter que les accords spécifiques bilatéraux avec le Ghana et la Côte d'Ivoire, mis à part les accords multilatéraux dans le cadre de la CEAO et la CEDEAO, devraient faciliter les échanges avec ces pays. L'accord commercial avec la Côte d'Ivoire ne présente pas d'avantage particuliers par rapport aux accords multilatéraux. Par contre, l'accord avec le Ghana précise que l'importation sur le territoire de la Haute-Volta des produits originaires du Ghana est libre, à l'exception du riz pour lequel l'importation est libre jusqu'à concurrence d'une valeur de 20.000 F CFA. ; au-delà de cette valeur les importations sont soumises à l'obtention d'autorisation ou licences d'importation délivrées par la Direction du Commerce Extérieur. L'exportation des produits du cru à destination du Ghana est libre. Cependant, l'exportation de riz paddy, mil, maïs et sorgho est interdite.

La *réglementation des échanges* varie selon la nature des produits et les pays d'origine ou de destination. Nous pouvons en général constater que cette réglementation est toujours plus simple quand il s'agit des échanges avec des pays appartenant à la zone franc. Ainsi, l'importation des

marchandises d'origine ou de provenance extérieure à la zone franc n'est pas permise qu'au vu d'un titre d'importation. Les titres d'importation nécessaires selon les cas sont les suivants :

– Une licence d'importation personnelle et incessible pour les marchandises soumises au contingent (ou non libérées). On entend par marchandise libérée toute marchandise pour laquelle toute restriction quantitative à l'importation a été supprimée. Des quotas de devises pour l'importation des marchandises contingentées sont attribués aux importateurs sur la base d'un programme d'importation annuel établi en tenant compte des besoins du pays et des accords internationaux.

– Un certificat d'importation (attestation d'importation) pour les marchandises libérées à l'importation et donnant lieu à cession de devises.

– Une autorisation préalable d'importation pour les marchandises libérées ne donnant pas lieu à règlement financier avec l'étranger ou de marchandises libérées importées sous le régime de l'admission temporaire.

En plus, pour tous les produits importés hors de la zone franc, il est nécessaire d'obtenir un document de change autorisant les opérations sur les devises, accordé par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO).

En ce qui concerne les exportations, les documents de change BCEAO sont toujours nécessaires pour les pays destinataires n'appartenant pas à la zone franc. En outre, une autorisation d'exportation est nécessaire. Ces deux documents ne sont pas nécessaires pour les pays de la zone franc. Mais pour l'exportation de céréales, l'obtention d'une autorisation de la Direction du Commerce est toujours exigée.

## LE TRANSPORT

En ce qui concerne le *transport*, la situation actuelle des réseaux semble assez favorable aux échanges de la Haute-Volta avec ses pays voisins. Tout d'abord, l'accès de la Haute-Volta au littoral de l'Atlantique s'effectue en premier lieu au moyen de la voie ferrée reliant les zones actives du Centre et du Sud-Ouest à travers la Côte d'Ivoire par le Port d'Abidjan. Cette voie ferrée d'une longueur de 1.145 km, dont 517 km en territoire voltaïque, est gérée par la RAN, co-propriété de la Haute-Volta et de la Côte d'Ivoire.

Répartition du trafic du port d'Abidjan dirigé vers la Haute Volta et le Mali (1.000 t)

Fractions provenant des pays enclavés	1972	1973	1974	1975	1976
Haute Volta.....	36	37	33	17	69
Mali.....	42	36	21	22	69
	78	73	54	39	138

Source: «*Contribution à l'étude des transports et du transit de la CEAO*». CEAO, Service des transports et de Communications, Genève 1978.

Par ailleurs, la Haute-Volta dispose d'un réseau routier de 16.662km dont 2.050km à viabilité permanente et 564km bitumés. La qualité du réseau est très inégale, beaucoup de routes sont impraticables pendant la saison des pluies. Les liaisons routières entre la Haute-Volta et les Etats voisins s'améliorent progressivement. Bobo-Dioulasso est reliée à Bamako (Mali) par une route bitumée. Récemment, une voie routière a été ouverte à travers le Ghana, reliant Ouagadougou à Tema/Accra. La route la plus importante sur le plan économique, Ouagadougou-Abidjan, n'est pas encore bitumée, mais devrait l'être bientôt.

A titre indicatif, nous donnons ci-dessous un tableau estimant la durée du trajet et le temps global d'acheminement selon les voies de communication empruntées. On peut noter que l'entreposage et la manutention des marchandises prolongent considérablement la durée d'acheminement.

Etat actuel des liaisons extérieures avec Ouagadougou

		Durée du trajet	temps global d'acheminement
Voie ivoirienne – Abidjan	Rail 1. 147 km	4 jours	45–60 jours
Voie ivoirienne – Abidjan	Route 1. 210 km	Saison sèche 3 jours (à moitié bitumé)	15–20 jours
Voie du Ghana – Tema	Route 900 km	3 jours (mauvais bitumé)	15–30 jours

Source: «Le Secteur extérieur de la Haute-Volta : Analyse et recommandation». Genève 1976.

Le territoire Voltaïque sert également de relais de transit pour le Mali et le Niger dans leur trafic ferroviaire et routier avec la Côte d'Ivoire et dans le trafic routier entre le Mali et le Ghana. Cette situation a suscité des efforts de modernisation des routes principales prolongeant la liaison ferroviaire jusqu'au Mali et au Niger. En ce qui concerne la réglementation des marchandises en transit, la Haute-Volta a institué une contribution fixe de 0,5 % de la valeur CAF des marchandises en transit direct. Cette taxe sert à alimenter les fonds de garantie créés par la Chambre de Commerce.

## PERSPECTIVES DES ECHANGES ET PRINCIPAUX PROBLEMES

Selon les deux projections de bilans céréalières dont nous disposons, la Haute-Volta sera dans le meilleur des cas autosuffisante en céréales à l'exception du blé. Pour atteindre l'autosuffisance en 1985, la production devrait être de 1.409.000 tonnes en mil-sorgho et maïs et 68.000 tonnes de riz paddy.

Ce niveau de production permettrait de constituer des stocks de réserve de 10.000 tonnes environ et d'envisager d'éventuelles exportations de surplus quand ce niveau serait dépassé ; ces objectifs impliquant une trop forte croissance de la production par rapport à la situation actuelle paraissent difficilement réalisables.

La projection de la tendance 1972-74 (période touchée par la sécheresse) conduirait la Haute-Volta à une situation déficitaire en 1985. Le déficit serait de 31.000 tonnes de blé, 27.000 tonnes de riz, 20.000 tonnes de maïs et 220.000 tonnes de mil et de sorgho. Les possibilités de couvrir le déficit voltaïque par des importations provenant des pays voisins dépendent des disponibilités futures de ces pays. Les différentes prévisions effectuées pour ces pays laissent supposer que, dans les hypothèses favorables, seul le Mali pourrait dégager certains excédents exportables en riz, maïs, mil et sorgho à l'horizon 1990.

Jusqu'à présent, les échanges céréaliers entre la Haute-Volta et les pays limitrophes ont été faibles et fluctuants ; cependant la faible organisation de ces échanges et la non-fiabilité des informations statistiques ne permettent pas une analyse complète de la situation. A titre d'exemple, nous citons que pendant les années 1974/75 et 1975/76 des exportations de céréales non-officielles (et non enregistrées) ont été signalées par plusieurs Offices Régionaux de Développement (ORD). Il est possible, toutefois, de dégager quelques orientations permettant d'apporter des solutions aux problèmes et difficultés que rencontrent les échanges céréaliers entre la Haute-Volta et les pays de la zone :

- . Une amélioration et un accroissement des moyens de transport et des capacités de stockage ainsi qu'un assainissement et une meilleure organisation de la collecte et du système de commercialisation intérieure. Les efforts dans cette direction contribueraient à un meilleur contrôle du marché des céréales et un renforcement des possibilités de régularisation ; ils auraient également pour effet une certaine limitation des mouvements non-contrôlés.

- . Une meilleure organisation et un accroissement des équipements des services douaniers permettraient d'accroître l'efficacité de ces services et faciliteraient la coopération avec les autres pays.

- . Une amélioration du système d'information sur les politiques de production et de commercialisation des pays voisins pourrait contribuer à faciliter l'organisation et la coordination des échanges. Notons cependant que la réglementation actuelle est plus favorable aux échanges avec les pays de la zone franc et que les problèmes et difficultés de transit freinent les échanges avec les pays non limitrophes.

## LA COTE D'IVOIRE

### PRODUCTION

La production moyenne de céréales en Côte d'Ivoire pendant les trois dernières années (1975, 76 et 77) était de 650.000 tonnes dont 442.000 tonnes de riz, 129.000 tonnes de maïs, 44.000 tonnes de mil et 33.000 tonnes de sorgho. Cette production a enregistré une croissance assez sensible de 4,5 % par an en moyenne depuis les années 1961-65 ; cette croissance a permis de compenser et de dépasser la très forte croissance démographique (4,1 % par an) de sorte que l'on observe une légère augmentation de la production par tête (94 kg par habitant et par an en 1975-1977



contre 91 kg en 1961–1965). La croissance de la production durant les années 1970–75 est encore plus forte, de l'ordre de 7 % par an. Les principales cultures sont le riz (60 % de la production céréalière) et le maïs (32 % de la production de céréales) ; les productions de mil et de sorgho sont beaucoup moins importantes. Les grandes zones de production sont celles de l'Ouest et du Nord et dans une moindre mesure celles du Centre et du Centre-Ouest. Le maïs est cultivé dans l'ensemble du pays avec une prédominance dans le Nord (27 % de la production) et le Centre (26 %). Le riz est localisé principalement dans l'Ouest (39,3 % de la production) et le Centre-Ouest (20 %). C'est la région du Nord qui produit la quasi-totalité du mil (82 %) et du sorgho (58 %). La culture du riz fait l'objet de préoccupations particulières de la part des autorités ; elle se compose de trois types de cultures :

- a) *Le riz pluvial* : culture traditionnelle s'étendant sur tout le territoire avec prédominance dans l'Ouest et le Sud-Ouest. C'est de loin le type de culture le plus important avec 370.000 hectares et 400.000 tonnes de production en 1977. Le rendement moyen en paddy est de 1,1 tonne/ha ; il peut atteindre 2 tonnes/ha dans les zones encadrées.
- b) *Le riz irrigué dans bas-fonds* couvrant environ 14.000 ha avec un rendement moyen de 4 tonnes à l'hectare. Le coût approximatif d'aménagement d'un hectare varie de 300.000 à 500.000 F CFA. Il existe encore un potentiel important pouvant être mis en culture et estimé à 6.000 hectares.
- c) *Le riz inondé ou de barrage* couvrant environ 5.000 ha avec des rendements moyens de 4 tonnes à l'hectare pour un coût d'aménagement de 1,5 millions de F CFA.

Les objectifs du Plan de Développement pour la période 1976–80 sont une production céréalière de 1,2 million de tonnes en 1980 et 1,6 million de tonnes en 1985 afin de satisfaire totalement la demande intérieure. L'accent est mis sur la production de riz et en deuxième position sur le maïs. Pour atteindre l'autosuffisance en riz, il faudrait produire 800.000 tonnes en 1980 et 1.030.000 tonnes en 1985 ; comme la production du secteur traditionnel est supposée se maintenir au niveau de 450.000 tonnes, l'objectif d'autosuffisance en 1985 impliquerait la mise en culture supplémentaire de 125.000 ha de riz irrigué ou 200.000 de riz pluvial. Ces objectifs paraissent relativement ambitieux en comparaison avec le rythme de mise en culture de 5.000 ha/an pratiqué au cours du Plan 1970–75.

L'ensemble des projets permettrait d'obtenir une production supplémentaire de 160.000 tonnes en 1980 et 210.000 tonnes en 1985. Le coût du Plan de Développement Rizicole s'élèverait pour la période 1976–80 à 17 milliards de F CFA. (au prix de 1975) dont 10,3 milliards seraient financés par l'Etat et 6,7 milliards par les entreprises publiques.

## CONSOMMATION

Du point de vue de la consommation, le niveau calorique moyen de la ration quotidienne serait de 2.600 calories avec une dominance de produits végétaux (93 % des calories et 70 % des protéines). Cependant, le

rôle des céréales, bien que non négligeable, demeure beaucoup plus limité que dans les pays sahéliens. Les disponibilités par habitant sont estimées à 135 kg/habitant/an dont 92,4 kg de riz, 19,8 kg de blé et 17,4 kg de maïs ; les céréales apportent environ 35 % des calories et des protéines de la ration quotidienne.

Le riz est fortement consommé en milieu urbain ainsi que dans le milieu rural de la région de l'Ouest ; dans les autres régions, le paysan consomme son riz en cas de pénurie d'igname ou de manioc. Le maïs, produit vivrier traditionnel, est la céréale de base dans le milieu rural. Il est consommé pilé ou sous forme de bouillie.

Une estimation de la consommation de céréales totale pour les années 1980 et 1985 a été faite lors de l'élaboration du Plan 1976-80, elle fixe les besoins en produits à 805.000 tonnes en 1980 et 1.020.000 tonnes en 1985 correspondant à un taux de croissance annuel moyen de la demande d'environ 5 %. Si l'on prend en compte les besoins en céréales pour l'industrie des aliments du bétail dont l'estimation est très variable selon les sources (10.000 tonnes selon la FAO, 53.000 tonnes selon le Ministère du Plan pour 1980), on arrive à des besoins totaux en céréales estimés à 1.211.000 tonnes en 1980 et 1.646.000 tonnes en 1985.

La réalisation des objectifs de production laisserait un déficit théorique (Demande-Production) à combler de l'ordre de 100.000 tonnes de riz en 1980 et 285.000 tonnes de riz en 1985 ; il y aurait également un déficit de moindre importance pour la maïs. Les projections des bilans céréaliers FAO 1972-74 laissent prévoir des écarts théoriques (Demande-Production) plus importants pour le riz (158.000 tonnes en 1985) et le blé (178.000 tonnes en 1985) et, par contre, un léger excédent pour le maïs.

## ECHANGES EXTERIEURS

Sur le plan des *échanges*, les importations de céréales en Côte d'Ivoire ont subi d'importantes fluctuations ces dernières années variant de 287.000 tonnes en 1973 à 78.000 tonnes en 1975.

Le *blé* arrive en tête du commerce céréalier, sa valeur d'importation atteint environ 50 % de la valeur d'importation totale (97 % en 1975, 95 % en 1976). La tendance générale est à la croissance de l'importation de blé ; en 1977, son volume atteignait près de 150.000 tonnes. La deuxième céréales importée est le *riz*, son volume est très variable, il était de 121.000 tonnes en 1977. Seul le riz en grains fait l'objet d'échanges importants, le riz en brisures n'étant pas demandé. Enfin, le maïs qui entre pour une faible part dans les importations cérésières (près de 8.000 tonnes en 1977).

Les importations de maïs proviennent essentiellement du Mali et des Etats-Unis. Celles du riz ont des origines très diversifiées situées en Amérique et en Asie, on peut citer parmi les principaux fournisseurs : les Etats-Unis, le Brésil, la Thaïlande et la Chine Populaire (en 1978). Le sorgho provient presque exclusivement des U.S.A.

La Côte d'Ivoire importe également des céréales sous forme de farine ou de produits élaborés ; ces importations ont une croissance soutenue et ont pour origines principales la France, le Bénélux, les Pays-Bas et les Etats-Unis.

Les prévisions de demande et de production de riz laissent prévoir un accroissement des importations de l'ordre de 9 % par an en passant de 138.000 tonnes en 1979/80 à 237.000 tonnes en 1984/85.

**ECHANGES AVEC LES PAYS ETUDIES**

Des courants commerciaux existent déjà avec certains pays africains comme le Sénégal, le Mali, la Haute-Volta et le Nigéria. La balance commerciale de la Côte d'Ivoire est excédentaire avec les trois premiers pays cités, elle est déficitaire avec le Nigéria. Parmi ces pays, seuls le Mali et le Ghana sont concernés par le commerce des céréales, d'après les statistiques officielles du commerce extérieur. Les importations de maïs en provenance du Mali ont augmenté rapidement ces dernières années (78 tonnes en 1975, 852 tonnes en 1976 et 2.865 tonnes en 1977). Quant au Ghana, il a fourni 137 tonnes de mil et millet en 1975.

**PRATIQUES D'IMPORTATIONS ET IMPORTATEURS**

De façon générale, on peut dire que l'importation des produits libérés est soumise à la présentation d'une attestation d'importation domiciliée chez un intermédiaire agréé. Les importations de produits contingentés d'une valeur F.O.B. supérieure à 25.000 F CFA sont soumises à l'obtention préalable d'une licence. Cette licence n'est accordée que si l'importateur bénéficie d'un quota, elle est délivrée par la sous-Direction des Autorisations Commerciales et de la Réglementation pour une période de 6 mois reconductible. Les importations de marchandises originaires ou en provenance de la CEAO sont exemptées de cette licence ; il en est de même pour les opérations de l'étranger comportant un règlement en une monnaie de la zone franc.

**LES TAXES ET DROITS D'IMPORTATION**

Les taxes et droits d'importation pour les céréales sont les suivants pour l'année 1979 :

**CHAPITRE 10 – CEREALES**

**Note**

Le présent Chapitre ne comprend que des grains non mondés ni autrement travaillés. Toutefois, le riz pelé, glacé, poli ou en brisures reste compris dans le No. 10-06.

**Note complémentaire**

Son considérés comme 'brisures' sens de la sous-position 10.06.41 et 10.06.49 les fragment de grains dont la longueur est égale ou inférieure aux 3/4 de la longueur moyenne du grain entier.

Tarif	Désignation des produits	droit fiscal	droit de douane	taxe à la val. ajoutée
	Froment et méteil :			
10.01.10	froment (blé) dur	0,5%	2%	0
10.01.20	froment (blé) tendre et méteil	0,5%	2%	0
10.02.00	Seigle	2%	2%	0
10.03.00	Orge	2%	2%	0
10.04.00	Avoine	2%	2%	0

Tarif No.	Désignation des Produits	droit fiscal d'ent	droit de douane	taxe à la valeur ajoutée
10.00	Mais:			
10.05.10	. destiné à l'ensemencement (1)	0	0	0
10.05.90	. autres	2%	2%(2)	0
10.04	Riz:			
10.06.10	. destiné à l'ensemencement (1)	0	0	0
	. autres riz:			
	— en paille ou en grains, non pelés:			
10.06.21	— en sacs de 45kg et plus	4%(2)	10%(2)	0
10.06.29	— autrement présenté	4%(2)	10%(2)	0
	en grains entiers, pelés, même glacés ou polis:			
10.06.31	— en sacs de 45kg et plus	4%(2)	10%(2)	0
10.06.32	— en emballages immédiats de 5kg et moins	10%	10%	0
10.06.39	— autrement présenté	4%(2)	10%(2)	0
	en brisures:			
10.06.41	— en sacs de 45kg et plus	4%(2)	10%(2)	0
10.06.49	— autrement présenté	4%(2)	10%(2)	0
10.07	Sarrasin, millet, alpiste et sorgho: autres céréales:			
10.07.10	. mil, millet at alpiste	2%	2%	0
10.07.20	. sorgho	2%	2%	0
10.07.90	. autres	2%	2%	0

**CHAPITRE 11 — Produits de la minoterie ; malt; amidons et féculés;  
Gluten ; inuline**

**NOTES**

1. Sont exclus du présent Chapitre :

a) les amlt torréfiés, conditionnés pour servir de succédanés du café (No.09.10 au 21.01 selon le cas).

b) Les farines et les semoules préparés pour l'alimentation des enfants ou pour usages diététiques ou culinaires du No. 19.02 ;

c) Les corn-flakes et autres produits du No. 19.05 ;

d) Les produits pharmaceutiques (chapitre 30) ;

e) Les amidons et féculés ayant le caractère de produits de parfumerie ou de toilette préparés ou de cosmétiques préparés au No. 33.06.

A./ Les produits provenant de la minoterie des céréales désignées dans le tableau ci-après relèvent du présent Chapitre s'ils ont simultanément en poids et sur produits sec :

a) une teneur en amidon déterminée d'après la méthode polarimétrique Ewers modifiée supérieure à celle indiquée dans la colonne (2).

b) une teneur en cendres déduction faite des matières minérales ayant pu être ajoutées égale ou inférieure à celle mentionnée dans la colonne (3). Ceux ne remplissant pas les conditions ci-dessus sont à classer au No. 23.02.

B./ Les produits de l'espèce relevant du présent Chapitre en vertu des dispositions ci-dessus sont à classer au No. 11.01 (farines) lorsque leurs taux de passage à travers un tamis de gaze de soie ou de tissu en textile artificiel ou synthétique d'une ouverture de mailles correspondant à celle indiquée dans les colonnes (4) ou (5) selon le cas est (en poids) égal ou supérieur à celui mentionné en regard de la céréale.

Dans le cas contraire, ils sont à classer dans le No. 11.02.

Nature de la céréale	teneur en amidon	teneur en cendres	taux de passage dans un tamis d'une ouverture de mailles de :	
			315 microns	500 microns
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Froment et seigle	45%	2,5%	80%	—
Orge	45%	3 %	80%	—
Avoine	45%	5 %	80%	—
Maïs et sorgho	45%	2 %	—%	90%
Riz	45%	1,6%	80%	—
Sarrasin	45%	4 %	80%	—

Tarif No.	Désignation des produits	droit fiscal	droit de douane	taxe à la val. ajoutée
		d'entrée		
11.01	Farines de céréales:			
11.01.10	. de froment ou de méteil	4%	5%	0
11.01.20	. de mil ou de sorgho	10%	5%	0
11.01.30	. de maïs	10%	0%	0
11.01.90	. d'autres céréales	10%	5%	0
11.02	Gruaux, semoules; grains mondés perlés, concassés, aplatis (y compris les flocons), à l'exception du riz pelé, glacé, poli ou en brisures, germes de céréales, même en farines : gruaux et semoules			
11.02.01	. de froment ou de méteil	4%	5%	0
11.02.02	. d'avoine ou d'orge	4%	5%	0
11.02.03	. de maïs	4%	5%	0
11.02.09	. d'autres céréales	4%	5%	0
	Grains mondés perlés, concassés, aplatis (y compris les flocons), germes de céréales, même en farines:			
11.02.11	. de froment ou de méteil	4%	5%	0
11.02.12	. d'avoine ou d'orge	4%	5%	0
11.02.13	. de maïs	4%	5%	0
11.02.19	. d'autres céréales	4%	5%	0

Source: *Bulletin International des Douanes* – 1979.

Les produits en provenance des pays de la C.E.E. ne sont plus exonérés des droits de douane depuis les accords de Lomé.

### LES ENTREPRISES ENGAGEES DANS LE COMMERCE DES CEREALES

En 1978, les principaux importateurs de riz ont été les suivants :

Sigle	Société	Adresse
Ajami Ali Africaine de ravitaillement C.I.C.A.		Avenue Noguès - Abidjan - Tél.: 32.70.77
C.F.A.O.	Compagnie Française d'Afri- que de l'Ouest	2, Av. Noguès - BP. 1278 - Abid- jan - Tél.:32.03.00
C.F.C.I. Equitec		Zone 3, Rue des Brasseurs - BP. 20392 - Abidjan - Tél.:35-59.57
C.O.D.I.S.	Continentele de Distribution	4, Bd. Roume - BP. 1216 - Tél.: 32.18.81
Counta Pierre Edmond Colgate Palmolive		BP. 9260 - Tél.:35.28.62 BP.1734 - Autoroute aéroport - Tél.:32.71.37
Le Froid Industriel		10, Rue Lecœur - BP. 1722 - Abidjan - Tél.:32.10.55
I.N.C.A.O. M.E.F.C.O.	Société Merouch Frères & Cie.	Av. 2, Trecheville - BP. 20375 - Tél.: 32.37.30
Pac Distripac	Société Parapublique	Zone industrielle de Vridi - Abid- jan - BP.20640 - Télex:2132 - Tél.: 35.38.83 & 35.32.43
Promociv	Société de Promotion Com- merciale & Industrielle	10, Bd. Roume - BP. 21050 - Abid- jan - Tél.: 32.38.64
Sabimex	Export-Import	Av. 9, Rue 11 - Trecheville - BP. 1108 - Tél.: 32.16.85
Saci	Société d'Import	Av. du Général de Gaulle - BP. 1293 - Abidjan - Tél.:22.25.61
S.C.L.	Société Commerciale des Lagunes	
S.I.A.C.O. S.I.D.E.X.O.	Sté. Ivoirienne de Distribu- tion Economique	Zone portuaire - Abidjan - Tél.: 22.64.76
S.I.D.I.E.X.	Sté. Ivoirienne de Diffusion et d'Import-Export	Av. Houdaille - BP. 20752 - Abidjan - Tél.:32.61.65
S.I.N.C.I. S.O.C.O.C.E. S.O.D.A.C.O.	Import-Export Sté. Daher et Cie.	

## LE TRANSPORT

Le réseau routier de la Côte d'Ivoire comporte plus de 45.000km dont 2.300 de routes bitumées. Il existe une route Sud Nord en direction de la Haute-Volta bitumée de Abidjan à Katiola, le tronçon Katiola-Korhogo serait goudronné au cours du plan quinquennal (1978). Vers le Mali, il y a trois voies d'accès non bitumées ; il en est de même pour l'accès au Ghana et à la Haute-Volta. Il est prévu de mettre en chantier des axes routiers bitumés vers le Mali et le Ghana.

Le réseau ferré comprend un seul axe Sud-Nord, Abidjan – Ouagadougou, exploité par la Régie Abidjan-Niger (RAN). Cette Société exploite 1.333 km dont 628 km sur le territoire de la Côte d'Ivoire, elle possède 1.250 wagons de marchandises.

Les céréales sont transportées à 90 % par route, le reste par le chemin de fer. Le transport du riz est assuré en partie par de gros transporteurs liés aux maisons de commerce : Agripac possède son propre parc de transport mais doit souvent faire appel aux transporteurs extérieurs.

La RAN, malgré des prix concurrentiels, n'arrive guère à percer en raison de l'éloignement des gares, de la lenteur et des incertitudes des convois.

## **PRINCIPAUX PROBLEMES COMMERCIAUX**

Il existe un commerce moderne dont le développement touche en priorité les zones regroupant les consommateurs à revenus élevés et un commerce traditionnel inorganisé qui fonctionne avec ses propres méthodes. La rupture entre ces deux formes de commerce entraîne une mauvaise adaptation de l'offre et de la demande. Pour les céréales, le manque de liaison entre producteurs et distributeurs crée un goulot d'étranglement.

Les moyens de stockage sont limités. La fonction de stockage est principalement assurée par les paysans dans des locaux traditionnels ; le stockage moderne est limité à quelques magasins d'Agripac, de la Soderiz et de la SODEPRA. Un vaste programme en cours de lancement envisage la réalisation de 11 silos métalliques d'une capacité globale de 113.000 tonnes, d'ici 1981–1982.

Les moyens de transport comme nous l'avons vu, sont encore insuffisants et leurs coûts sont élevés.

## **LE GHANA**

### **PRODUCTION**

La production de céréales au Ghana était en moyenne de 680.000 tonnes en 1975/1976 dont 315.000 tonnes de maïs, 162.000 tonnes de sorgho, 133.000 tonnes de mil et 70.000 tonnes de riz. Cette production a enregistré une croissance de 2,9% par an depuis les années 1961/65. Ce sont les productions de riz et de maïs qui ont connu les plus fortes croissances (5,9% par an pour le riz et 3,5% pour le maïs). Toutefois, au cours de la période 1970–1976, on peut observer une certaine régression de la production globale due essentiellement à une réduction des superficies mises en culture. Si l'on tient compte de la croissance démographique, on constate que la production par tête n'a augmenté que très légèrement (56kg/tête et par an en 1975/1976 contre 53kg/tête/an en 1961/1965).

On peut distinguer deux grandes zones de production céréalière : l'Extrême Nord et le Nord qui assurent 54 % de la production nationale en moyenne sur la période 1970/76. Dans ces régions, le facteur limitant est la main-d'œuvre, c'est pourquoi la mécanisation a été introduite dans certains programmes de production à grande échelle.

Un plan de développement alimentaire a été mis en place pour la période 1975/1980. Ses objectifs essentiels sont :

- 1.) produire assez d'aliments pour nourrir la population
- 2.) produire des matières premières pour les industries agro-alimentaires
- 3.) produire et promouvoir la production de biens d'exportation non traditionnels pour rentrer des devises
- 4.) accroître les opportunités d'emploi dans l'agriculture.

Le rôle fondamental de l'irrigation a été souligné lors des importantes sécheresses qui ont affecté le Nord du pays. Pour contrôler la situation, le Gouvernement du Ghana a mis en place l'IDA (Irrigation Development Authority) en 1977. Le programme d'irrigation devrait couvrir 84.000 ha en 1990, destinés à la production de riz, de canne à sucre, de légumes et de soja. On estime le coût global du programme d'irrigation à 333,26 millions de cédis (soit 292,17 millions de \$).

D'autres projets d'irrigation, à plus long terme, sont identifiés et permettraient de couvrir 147.466 ha au Sud et 224.171 ha au Nord.

La mécanisation est requise pour la mise en valeur de nouvelles terres, l'essentiel de la mécanisation serait localisée dans la partie nord du pays et dans les zones côtières.

Le taux de mécanisation des cultures annuelles serait supérieur au taux de croissance des surfaces mises en culture pour la période 1973/80. En 1980, 16% des cultures seraient mécanisées, 23% en 1990. Mais de fortes disparités apparaissent : les surfaces productrices de riz et de canne à sucre, déjà fortement mécanisées, le seraient à 98% en 1990. La mécanisation du maïs passerait de 20 à 40%, celle du sorgho et mil de 10 à 20% sur la période 1973/1990. Les autres cultures annuelles (racines, légumineuses, autres) ne sont que très faiblement mécanisées et le resteraient.

L'objectif de production céréalière retenu est de 1 million de tonnes en 1980 et 1,5 million de tonnes en 1990 (estimations nationales sur une base établie par la FAO). Il est généralement prévu une croissance de la production plus forte sur la période 1973/1980 que sur la période 1980/1990 (6,6% contre 5,5%). L'importance relative du riz irait croissant ainsi que celle du sorgho au détriment du maïs et surtout du millet.

Les projections FAO sur la base des bilans provisoires 1972/74 donnent une production de 1.330 milliers de tonnes pour 1985 dont 787.000 tonnes de maïs, 420.000 tonnes de mil et sorgho et 120.000 tonnes de riz, ce qui correspond à un taux de croissance de 4,4% par an.

## CONSOMMATION

Les céréales sont un élément important de l'équilibre nutritionnel au Ghana car elles sont source d'environ 30% des calories finales de la ration quotidienne.

La consommation par tête et par an est de 74kg environ, avec une nette prédominance du maïs qui entre pour plus de 50% dans la demande de céréales et apporte 54% des calories d'origine céréalière.



Les quantités de millet et de sorgho ne sont pas négligeables : 9,4% et 8,4 kg par an et par tête, et contribuent respectivement pour 10 % dans la ration quotidienne. Le riz et le blé sont plus modestement consommés en quantités mais nutritivement riches, ils apportent chacun plus de 12% des calories d'origine céréalière.

Les élasticités de la demande par rapport au revenu sont relativement faibles pour le millet et le sorgho (0,45) moyennes pour le maïs (0,55) mais très fortes pour le riz (0,8) et surtout le blé (1).

Le modèle moyen de consommation ne retrace pas la pleine réalité car des différences régionales et entre zones urbaines et zones rurales sont importantes.

*Zone Nord* : Dans la zone nord prise globalement, 71 % de l'énergie et 58 % des protéines proviennent des céréales ; dans la Upper région, le millet et le sorgho sont la base de l'alimentation, dans la région Nord c'est le maïs et l'igname qui deviennent plus importants.

*Zone Sud* : Dans cette zone, les 2/3 de l'apport énergétique proviennent des racines et tubercules, principalement le manioc qui procure plus de 30 % des calories. Ici, les céréales ont une importance bien moindre que dans le Nord (14% de l'apport énergétique), le maïs arrive en tête. Les autres sources d'alimentation sont les légumineuses et les produits animaux (ces derniers étant sources de 7 % des calories et de 45 % des protéines) en particulier les poissons.

*Plaine côtière* : On note une plus grande diversité dans l'alimentation par rapport aux autres régions : en particulier, le maïs est plus important ici que dans la forêt du Sud. C'est la région où l'apport protéique est le plus insuffisant mais où l'état nutritionnel global est le meilleur. Les estimations nationales de la demande de céréales pour 1980 et 1990 permettent d'envisager une croissance de la consommation moyenne totale d'environ 3 % par an, par rapport à 1971/73. Cependant, leur contribution dans l'apport calorique quotidien de la population évoluerait peu : de 29 % en 1971/73, elle passerait à 29,2 % en 1980 et 29,6 % en 1990 dans l'hypothèse basse ; cette proportion serait de 30,2 % et 31,9 % dans l'hypothèse forte. La consommation humaine serait de 860.000 tonnes en 1980 et 1.200.000 tonnes en 1990.

Les parts relatives des différentes céréales resteraient inchangées au cours des périodes 1971/73 – 1980 et 1980/90 car les taux de croissance annuels de la consommation de chacune d'elles sont à peu près identiques. En hypothèse faible, la demande globale de blé et de riz croîtrait au taux de 3,3 % sur la période 1971/73 – 1980, ce taux serait de 3,1 % pour le maïs. Sur la période 1980/90, les croissances relatives seraient respectivement de 3,5 et 3,4 et 3,3 % pour le blé, le riz et le maïs.

En hypothèse forte, on peut noter une très légère accélération de la demande au cours de la période 1980/90 par rapport à la période 1971/1973 – 1980. Les taux de croissance de la consommation de blé se situent entre 5 et 5,5 %, pour le riz environ 5 % et 4 % pour le maïs et le sorgho.

Selon la FAO, en 1985, la consommation humaine de céréales serait de 1.085 milliers de tonnes, à laquelle il faudrait ajouter 130.000 tonnes de mil et sorgho pour la fabrication de la bière, 62.000 tonnes pour

l'alimentation animale, 35.000 tonnes pour les semences et 118.000 tonnes de pertes. Les besoins intérieurs totaux se chiffrent alors à 1.430. milliers de tonnes pour 1985 contre 976.000 tonnes en 1972/74.

L'analyse comparée des projections de demande et d'offre laissent supposer que le Ghana sera excédentaire en maïs, mil et sorgho en 1985, il sera par contre déficitaire en riz et surtout en blé, l'écart entre la demande intérieure et la production serait de 63.000 tonnes pour le riz et 164.000 tonnes pour le blé.

## ECHANGES EXTERIEURS

Face à l'impossibilité de satisfaire la demande par la production nationale, le Ghana a dû importer des céréales. Les quantités importées sont assez variables selon les années ; au cours de la période récente, 1971 fut une année de faibles importations (environ 57.000 tonnes) alors que 1974 détient le record avec près de 158.000 tonnes d'importations. Après 1975, il y eut une hausse des importations en raison de mauvaises conditions climatiques.

La principale céréale importée est le blé car sa consommation est importante alors que le pays n'en produit pas ; le volume moyen importé chaque année est d'environ 75.000 tonnes. La deuxième céréale faisant l'objet d'importations est le riz glacé ou poli, le Ghana importe très peu de riz brisé ou moulu. La quantité annuelle moyenne des importations est d'environ 28.500 tonnes mais avec une grande variabilité (48.000 tonnes en 1973, 182 tonnes en 1975). Le Ghana est également importateur de maïs pour de faibles quantités en diminution.

Le premier fournisseur du Ghana en céréales est incontestablement les Etats-Unis qui en 1975 ont procuré 56 % de leurs importations. Mais les fournisseurs sont très variables d'une année à l'autre et selon les catégories de céréales.

- pour le *blé*, les Etats-Unis et le Canada se partagent le marché,
- pour le *maïs*, les Etats-Unis sont les fournisseurs quasi exclusifs,
- l'*avoine* provient depuis 1970 des Pays-Bas,
- quant au *riz*, les fournisseurs ne sont jamais les mêmes d'une année à l'autre. Les principaux sont les suivants :

Année	Riz poli		Riz moulu	
1970	Vénézuéla	75%	Vénézuéla	79%
1971	Uruguay	70%	Uruguay	68%
1972	Thaïlande	75%	—	—
1973	Japon 34%, Pakistan 30%, Chine 18%, USA 13%		—	—
1974	Chine	86%	USA	97%
1975	Royaume-Uni 50%, Togo 47%		Iles Canaries	99%

En ce qui concerne le commerce du Ghana avec les autres pays africains, des courants d'échanges existent déjà avec les six pays concernés par l'étude. En 1973, le Ghana a signé des accords commerciaux avec le Mali, la Haute-Volta et le Niger. Toutefois, les céréales sont quasiment

exclues de ce commerce. Seule la Côte d'Ivoire a pu être un fournisseur de céréales au cours de ces dernières années, mais en quantités très restreintes. (En 1971, le Ghana importa de la Côte d'Ivoire 3 tonnes de riz brisé ou moulu et 8 tonnes de riz glacé ou poli ; en 1972, 28 tonnes de riz glacé, 4 tonnes de riz et 9 tonnes de maïs en 1975). Les importations en provenance du Nigéria sont également très faibles (2 tonnes en 1974 et 1,5 tonnes en 1975 de céréales diverses).

### IMPORTATEURS ET PRATIQUES D'IMPORTATION

Le Gouvernement a récemment adopté un programme de libéralisation économique qui s'avérerait nécessaire pour stimuler la production intérieure et les investissements ainsi que pour encourager les initiatives et accroître la concurrence dans le système commercial. Dans cette optique, le gouvernement a annoncé un vaste programme d'importations pour 1977/78 (903 millions de cédis ou 785 millions de \$ U.S.). Il est créé un Comité Technique qui a la responsabilité de la préparation des licences d'importation et un Comité d'Allocation de Licences d'Importation qui approuve ou non les allocations de licences proposées. Un troisième organe sera chargé de l'exécution du programme.

L'importation de riz et de maïs est soumise à l'attribution de licences, ces dernières sont accordées après avis du Comité Central de l'Alimentation (Central Food Committee). Les importateurs sont des entreprises privées de type international ; citons la Société TAT International Ltd., la Société André et Cie, la Société MAREX et l'International Food Corporation (INFOODCO).

Les importations sont réalisées par lots de 10.000 tonnes ou plus, emballés dans des sacs de 50 ou de 100kg. Il s'agit le plus souvent de riz long grain avec 20 % de brisures environ.

Les importateurs doivent en principe livrer 50 % des quantités importées à la GNTC (Ghana International Trading Corporation) pour la commercialisation intérieure et 20 % à la FDC (Food Distribution Corporation) qui fournit principalement les collectivités telles que les écoles, les hôpitaux et établit des points de vente dans la plupart des villes. La FDC tend à fixer des prix plus bas que ceux pratiqués sur le marché mais elle se heurte à de nombreuses difficultés :

- de sérieux problèmes de transport : 40 % des coûts d'exploitation sont dûs aux transports ;
- les moyens de stockage sont inadaptés ;
- l'impossibilité d'opérer sur une grande échelle (en terme de part de marché) limite l'efficacité des interventions de la FDC sur le marché.

### DROITS DE DOUANE

#### CHAPITRE 10 : Céréales

	Droits de douane en % de la valeur ou en cédi.
10.01 Froment et méteil	
10.02 Seigle	par lb 0,07 C
10.03 Orge	35
10.04 Avoine	35
10.05 Maïs	35
10.06 Riz	par lb 0,025C
10.07 Sarrasin, millet, alpeste et sorgho : autres céréales	35

## TRANSPORT

Deux ports principaux assurent le trafic du Ghana : Tema et Takoradi. Ce dernier peut jouer un grand rôle dans le trafic céréalier à destination du Sahel. Le port de Tema dispose de magasins d'une capacité totale de 55.000 tonnes, celui de Takoradi a une surface de magasins de 11.900 m<sup>2</sup>.

Ce trafic céréalier est peu important et concerne essentiellement les besoins du Ghana. Les difficultés sont dues à une dégradation des services et des équipements. Les temps d'attente des navires sont très fluctuants (de quelques jours à un mois) car le matériel de déchargement est insuffisant, le nombre de camions permettant l'évacuation des céréales est insuffisant, les magasins de stockage sont encombrés et inadaptés. Les céréales sont déversées à même le sol et l'ensachage est effectué manuellement.

Le réseau ferré est concentré dans le Sud du pays et n'est relié à aucun pays limitrophe.

Tout le trafic international est effectué par la route. Le réseau comporte un axe principal bitumé et généralement en bon état en direction de la Haute-Volta : Accra—Ouagadougou. Mais les transporteurs se heurtent au goulot d'étranglement que constitue la traversée du Lac Volta ; d'autre part, le transport est de longue durée : il faut environ une semaine pour faire l'aller et retour de Takoradi ou Tema à la frontière voltaïque. Plusieurs routes donnent accès à la Côte d'Ivoire, mais ce sont des routes de terre non bitumées. Le coût élevé du transport constitue un autre obstacle important pour les céréales, il est évalué à 0,187 C/Tkm, soit 38,4 F CFA/Tkm (1975).

Le transport routier est partagé entre :

- une entreprise d'Etat autonome «State Transport Corporation» qui travaille avec les organismes d'Etat ;
- une vingtaine de grosses entreprises privées ;
- et les petits transporteurs qui assurent une part du trafic avec les pays limitrophes.

## PERSPECTIVES D'ECHANGES ET PRINCIPAUX PROBLEMES

La comparaison de l'offre et de la demande montre que le Ghana sera excédentaire en maïs, mil et sorgho en 1985, il aura par contre un déficit théorique de 63.000 tonnes en riz représentant environ 33 % des besoins. Il est vraisemblable que le Ghana continuera à importer du riz à cette période. Les fournisseurs du Ghana ont été jusqu'alors assez diversifiés d'une année sur l'autre, mais se situant toujours en Asie (Japon, Chine, Pakistan, Thaïlande) ou en Amérique (U.S.A., Vénézuéla, Uruguay) ou au Royaume-Uni. Sur le plan régional, le Mali ne pourrait accéder à ce marché qu'à condition d'offrir du riz poli ou glacé à des prix compétitifs alors que la production actuelle du Mali est surtout constituée de riz à fort taux de brisures (20 à 35 %).

## LE NIGERIA

### PRODUCTION

La production de céréales au Nigéria était en moyenne en 1975–1977 de 8,4 millions de tonnes dont 3,6 millions de tonnes de sorgho, 2,8 millions de tonnes de mil, 1,3 millions de tonnes de maïs et 0,5 million de tonnes de riz. Cette production est très fluctuante selon les années et a très peu augmenté dans le long terme (1,1 % par an sur la période 1961–65 à 1975–77). Quand on prend en compte la population et l'accroissement démographique, on observe une baisse sensible de la production par tête (133 kg par habitant en 1961–65 et seulement 110 kg/habitant en 1975–1977).

La majorité des céréales sont produites dans le Nord du pays, 83 % de la production sont assurés par cinq Etats (le Nord Central, le Nord Est, le Nord Ouest, Kano et Benue Plateau) ; les Etats de l'Ouest et du Mid-West réalisent également une bonne partie de la production du riz et du maïs. En général, les rendements sont bas par rapport aux potentialités et aux rendements obtenus dans les autres pays.

En ce qui concerne les perspectives de production, le Nigéria possède d'énormes potentialités pour un développement agricole important. Actuellement, on estime que seulement 35 % environ des surfaces sont cultivées avec des rendements qui sont loin de leur optimum en raison des méthodes culturales archaïques. Le IIIème Plan de Développement 1975/80 fixait pour 1980 un objectif de production de 11,8 millions de tonnes de céréales : 4,7 millions de tonnes de sorgho, 3,6 millions de tonnes de millet, 2,35 millions de tonnes de maïs, 800.000 tonnes de riz et 200.000 tonnes de blé. Ces objectifs paraissent difficilement réalisables compte tenu des niveaux de production des dernières années ; les estimations de récolte de 1977–78 sont de 8,4 millions de tonnes.

Notons cependant que le Nigéria a entrepris un vaste ensemble de projets d'irrigation qui pourraient à long terme permettre un accroissement important de la production et une transformation considérable de l'agriculture. Onze agences de développement des différents bassins ont été créées ; elles ont démarré des études de faisabilité, la construction de barrages et la mise en place de systèmes d'irrigation au moyen de projets pilotes ; ces projets sont pour la plupart à leur début et les difficultés d'ordre technique et économique sont nombreuses.

L'ensemble de ces projets sont suivis par le Ministère du Développement rural du Gouvernement Fédéral et le NGPC (National Grain Production Company Limited) qui conduisent les études pour analyser les viabilités des unités de productions mécanisées que l'on projette de développer dans plusieurs Etats.

### CONSOMMATION

La consommation de céréales est demeurée relativement stable, au niveau de l'ensemble du pays, autour de 95 kg par habitant et par an, fournissant 40 % de l'apport calorique et 50 % de l'apport en protéines. Cepen-

dant, le modèle de consommation des Etats du Nord est sensiblement différent de celui des Etats du Sud. Dans le Nord, le régime alimentaire est dominé par les céréales, sorgho et mil en particulier, mais au fur et à mesure qu'on se déplace vers le Sud, les céréales sont remplacées par les racines et les tubercules. Le maïs est la principale céréale consommée dans les Etats du Sud. Le riz est de plus en plus présent dans le régime alimentaire des nigériens et sa demande est en forte augmentation malgré la hausse de prix (taux de croissance annuel moyen de 7,8 % sur la période 1968-69 à 1974-75). On estime que la demande en sorgho a augmenté de 5,2 % pendant la même période et celle du blé de 10,5 %. Le niveau de consommation du blé et des produits dérivés du blé est encore relativement bas (5 kg/tête moyenne 1972-74) Mais son augmentation rapide et le coût des importations justifieraient les programmes tendant à développer cette culture dans les zones écologiques appropriées.

Les estimations de la demande de céréales pour 1985 sont divergentes selon les sources mais elles prévoient une forte augmentation (5 à 7% par an) en liaison avec la croissance des revenus et de la population et sur la base des élasticités de consommation par rapport au revenu. Les projections effectuées par ALAYIDE S.O., O. LA TUNBOSUN D., IDUSOGIE E.O. et ASIAGOM J.D. pour le Federal Department of Agriculture en 1972 sur la base des moyennes de consommations des années 1967-69 estiment la demande totale de céréales en 1985 à plus de 12,6 millions de tonnes (avec 5.917 millions de tonnes de sorgho, 3.791 millions de tonnes de mil, 1.723 millions de tonnes de maïs, 0,986 million de tonnes de riz et 0,827 million de tonnes de blé). Les projections de production pour la même période laissent prévoir des écarts déficitaires importants de l'ordre de 2,4 millions de tonnes composés de plus de 1 million de tonnes de mil-sorgho, 0,8 million de tonnes de blé, 0,5 million de tonnes de maïs et 0,255 million de tonnes de riz.

## ECHANGES EXTERIEURS

Face à l'impossibilité de satisfaire la demande par la production, le Nigéria a dû recourir à des importations de plus en plus massives de céréales, notamment de blé, de riz et de maïs. La principale céréale importée par le Nigéria demeure le blé avec une progression très forte en 1975 (407.300 tonnes) et 1976 (733.132 tonnes) ; la deuxième céréale importée est le riz avec 413.272 tonnes en 1977, ce chiffre paraît exceptionnel, les importations de 1976 n'étant que de 45.376 tonnes. Les importations de maïs connaissent également une progression nette et régulière atteignant 36.813 tonnes en 1977. Du point de vue origine, les importations de blé et de maïs proviennent essentiellement des Etats-Unis, les importations de riz ont des origines plus diversifiées (Chine, Pakistan, Italie, Autriche, etc...). Mais le principal fournisseur demeure les Etats-Unis avec 36% des importations en 1977, 76 % en 1976 et 77 % en 1975. Le riz importé est généralement du riz blanc ou du riz précuit avec 5 % de brisures au maximum.

Sur le plan des échanges céréaliers avec les pays étudiés, les flux sont pratiquement inexistantes mises à part de très faibles importations de riz en provenance du Cameroun (6.000 tonnes en 1977) s'expliquant en

partie par la très forte hausse conjoncturelle des importations de riz en 1977.

### **ROLE DES SECTEURS PUBLIC ET PRIVE DANS LES IMPORTATIONS**

L'intervention de l'Etat Nigérian dans les circuits d'importation est importante et se fait par le biais des organismes publics. L'Etat intervient à deux niveaux :

— au niveau du contrôle des marchés en délivrant des licences d'importation pour un certain nombre de produits ; l'importation des céréales n'a pas été soumise jusqu'alors au régime des licences mais un projet en cours d'adaptation les placerait sous ce régime dès le début du nouvel exercice financier (Avril 1979).

— au niveau de la régularisation des marchés des denrées considérées comme indispensables à l'approvisionnement du pays, l'Etat a créé deux agences chargées d'importer, de distribuer et souvent de subventionner ces produits. Ainsi, la Nigerian National Supply Company, fondée en 1972, placée sous l'autorité du Ministère des Coopératives et de l'Approvisionnement qui détient 100 % de son capital, assure la fonction d'approvisionnement en céréales et constitue un instrument de contrôle des prix en achetant sur le marché intérieur et surtout à l'importation. Les activités de la NNSC concernent également d'autres produits tels que ciment et matériaux de construction.

Les achats de céréales par la NNSC se font de gré à gré ou par appels d'offre limités auprès de fournisseurs agréés par la Compagnie. Un Comité, composé du Directeur Général de la NNSC, du Directeur Commercial, du Directeur Financier et de 2 ou 3 responsables du Ministère du Commerce sélectionne les offres et décide des achats. Les paiements se font toujours par ouverture de crédit de 90 jours auprès de la Société Générale Bank (NIG) Ltd. Les termes du document de crédit servent de contrat et spécifient la quantité, la qualité, les types d'emballage, etc... En ce qui concerne le riz, il s'agit généralement de deux qualités de riz : le riz blanc ou le riz précuit avec 5 % de brisures au maximum, emballés dans des sacs de jute de 50 kg au moins.

Les livraisons se font en général dans un délai de 6 semaines à deux mois quand il n'y a pas d'encombrement du port. Dans le cas contraire, ça peut durer trois mois ou plus.

Par la suite, la NNSC revend les produits par trois circuits différents :

- les représentants dans les différents Etats ;
- les coopératives ;
- les commerçants individuels.

En 1978, la NNSC a importé 45.000 tonnes de riz et en 1979 elle projette d'en importer 60.000 tonnes.

Mise à part la NNSC, plusieurs sociétés commerciales internationales sont engagées dans le commerce des céréales ; ces sociétés s'approvisionnent généralement dans le pays d'origine ; aussi faut-il s'adresser à Manchester, Londres, Paris ou Bâle pour vendre à Lagos. Parmi ces sociétés citons :

— *Le groupe UAC International*, filiale d'UNILEVER ; UAC est un groupe anglais de commerce international implanté au Nigéria dans le domaine alimentaire au niveau de la fabrication, de l'importation et de la distribution de gros et de détail. UAC est le premier distributeur nigérian. Son capital est depuis Mai 1977 à 60 % Nigérian et à 40 % britannique.

A l'exception des produits locaux et africains achetés à Lagos, toutes les autres transactions sont effectuées par le bureau d'achats de Manchester. UAC dispose par ailleurs de bureaux d'achats à Bruxelles, Hambourg, Hong-Kong, Londres, Milan, Osaka, Paris et Rotterdam. Sur place, les importations sont faites par la division GB OLLIVANT, à l'exception d'un certain nombre de produits importés directement par la division de détail KINGSWAY et vendus par elle exclusivement.

Le groupe a des facilités de transport et de débarquement ; il dispose pour les produits de grande consommation d'entrepôts à Isolo, Sapele et Port-Harcourt.

La Division de détail KINGSWAY Stores est une filiale d'UAC (60 %) ; elle possède 13 magasins (11 grands magasins et 2 supermarchés) dans tous les centres du pays avec un rayon alimentaire dans chaque magasin. Les achats et la distribution sont centralisés à Lagos. 30 % des achats alimentaires sont des importations réalisées par G.B. OLLIVANT.

— *La CFAO General Import* : Il s'agit d'une filiale de la Compagnie Française pour l'Afrique de l'Ouest traitant des produits de consommation en général et des produits alimentaires en particulier. Dans le domaine alimentaire, les produits principaux sont :

- le riz : Etats-Unis
- la purée de tomate : Italie
- les soupes : France
- le cidre : Grande-Bretagne.

Les achats sont effectués par le bureau parisien (5), la Société dispose de 5.000 m<sup>2</sup> d'entrepôts répartis dans toutes les grandes villes du pays.

— *A.G. LEVENTIS and Co. Ltd.* : C'est une des Sociétés nigériennes les plus importantes de la distribution ; son activité recouvre de nombreux secteurs : Les produits alimentaires, l'automobile, le matériel de bureau. La Division des « produits de grande consommation » se charge d'importer des produits tels que le riz, le concentré de tomate, la farine, etc..., les spécifications étant données par les acheteurs de Lagos aux bureaux de Londres, New York et Paris qui sélectionnent les fournisseurs.

La distribution des produits alimentaires est faite par l'intermédiaire des magasins LEVENTIS (18 magasins dans les principaux centres de consommation du pays) et également sur les marchés. La Société dispose d'entrepôts à Lagos (Apapa), Kano et Bénin.

— *BHOJSONS Stores*: Cette Société, d'origine indienne, serait le troisième distributeur alimentaire Nigérian. Son chiffre d'affaires total est estimé à 40 millions de Nairas pour l'exercice 1976/77. Elle exploite cinq magasins à Kaduna, Kano, Port-Harcourt et deux à Lagos. Elle dispose d'un entrepôt de 10.000 m<sup>2</sup> et transporte les produits vers les magasins au moyen de véhicules loués. 50 % des ventes proviennent de produits importés.

Parmi les autres Importateurs de Céréales, citons :



- La Société Agro-Continental (Nigéria) Ltd., succursale de Noga à Genève, qui importe du riz et du maïs.
- La Société NASARALAI ENTERPRISES Ltd., qui importe du sucre et du riz et dont le chiffre d'affaires serait de 1.000.000 de Nairas.

### **LES DROITS DE DOUANE**

En ce qui concerne les droits de douane, c'est la nomenclature de Bruxelles (BIN) qui est en vigueur au Nigéria. Le tarif des douanes nigériens (Nigerian Customs and Excise Tariff) comporte une colonne unique de droits non préférentiels applicables à tous les pays, payables à l'entrée de marchandises en monnaie nigérienne. Les droits concernant les céréales sont des droits ad valorem calculés sur la base du prix C.I.F. . Les céréales importées directement par le Gouvernement sont admises en franchise.

#### Droits et taxes à l'importation applicables aux céréales et dérivés

Produits	Droits
Blé . . . . .	exempté
Seigle . . . . .	40 %
Orge . . . . .	20 %
Avoine . . . . .	40 %
Maïs . . . . .	10 %
Riz . . . . .	10 %
Autres céréales :	
- destinées à l'alimentation des animaux . . . . .	50 %
Autres . . . . .	40 %
Farines :	
- de blé . . . . .	10 Nairas/tonne ou 15 %
Autres . . . . .	40 %
Autres produits de céréales . . . . .	15 Nairas/tonne ou 15 %
Autres farines . . . . .	75 %
Malt . . . . .	10 %
Préparations de farines, amidon ou extrait de malt . . . . .	10 %
Pâtes alimentaires . . . . .	40 %

### **LES PRATIQUES D'IMPORTATION**

Les exportations vers le Nigéria doivent être facturées en prix C.I.F. et tout importateur est obligé d'assurer ses marchandises.

Il n'existe pas au Nigéria de marché local des devises. La Banque Centrale assure la couverture des transactions effectuées par les banques commerciales, soit en Livres Sterling sur le marché de Londres, soit en Dollars sur celui de New-York. Il est à noter que pour certains produits de consommation, notamment le riz et le sucre, la Banque Nigérienne demande à la Banque Centrale son accord sur le prix pratiqué.

Pour chaque transaction, les documents suivants sont requis pour l'obtention de devises :

- un télégramme certifié confirmant la réception des documents d'expédition par la banque étrangère,
- une facture «pro-forma»,
- une copie du formulaire «D» publié par le Ministère Fédéral des Finances,
- une copie de la Lettre de Crédit,

A la réception des marchandises, l'importateur doit présenter les documents suivants :

- Entry Form (4 exemplaires),
- Certificat de Valeur, établi sur la base des informations fournies par l'expéditeur,
- Une Licence d'Importation dans le cas des produits soumis à licence,
- Permis et Certificats spéciaux si nécessaire.

## LE TRANSPORT

En ce qui concerne *les moyens de transport*, le Nigéria dispose d'un réseau routier de 90.000 km, dont 16.000 km de routes bitumées. Ce réseau est plus dense dans le Sud-Est que dans le Sud-Ouest, tandis que la densité est très faible dans les régions du Nord. Deux projets de construction d'autoroute sont en train de se réaliser : une autoroute reliant Lagos à Cotonou pour orienter une partie du trafic vers le Bénin, une deuxième reliant Port-Harcourt à Enugu. Une seule route principale conduit au Cameroun en passant par Enugu.

Le réseau ferroviaire Nigérian, d'une longueur de 3.500 km comprend deux axes : a) Lagos—Kaduna—Kano—Nguru, avec un embranchement à Zaria vers le Nord-Est ; b) à l'Est, Port-Harcourt—Jos—Maiduguri. L'extension et la modernisation du réseau constituent un des projets les plus importants du IIIème Plan de développement.

Le trafic est surtout concentré au Port de Lagos, par où ont transité les 73,9 % des importations en 1974 et à Port-Harcourt (et l'île Bonny) par où on a transité les 65 % des exportations en 1974. Le Port de Lagos se limitait en 1976 aux installations d'Apapa (un quai de 2.400 m d'une profondeur de 8,23 m) mais des projets d'extension sont déjà entrepris. Il convient de noter que l'exploitation intensive des ressources pétrolières a eu comme résultat le développement rapide du commerce maritime nigérian de sorte que les installations portuaires se sont vite révélées insuffisantes. Le Port de Lagos a connu un encombrement presque dramatique en 1975 (425 navires en attente au 1.10.75). Des efforts ont été faits dans deux directions : a) améliorer les conditions d'accueil du Port de Lagos (amélioration du stockage, acquisition de matériel supplémentaire, de déchargement, enlèvement direct des marchandises par prédédouanement, formalités réduites pour les denrées dites préférentielles, le «Ship Registration Certificate», document qui doit être adressé aux autorités du port (N.P.A.) 2 mois au moins avant le départ du navire à destination des ports nigériens ;

b) orienter une partie du trafic vers d'autres ports tels que Port-Harcourt situé sur la rivière Bonny, mais dont la profondeur limitée (7,50m à 5,50m) oblige plusieurs navires à alléger de Bonny ou Dawer Island en aval de Port Harcourt. Les autres ports relativement importants sont Calabar, Warri et Koko.

## PERSPECTIVES DES ECHANGES ET PRINCIPAUX PROBLEMES

Malgré ses potentialités importantes pour accroître la production de céréales, il est vraisemblable que le Nigéria sera encore fortement déficitaire en 1985 pour les différentes céréales étudiées. Il constitue de ce fait un marché potentiel important mais difficile à pénétrer en raison de l'organisation du marché dominé par la présence des sociétés commerciales internationales s'approvisionnant le plus souvent dans leur pays d'origine, des difficultés d'approche (problèmes de transport et de stockage), et de la lourdeur des pratiques d'importation. Jusqu'à ce jour, les échanges du Nigéria se sont développés principalement avec le Royaume-Uni, les Etats-Unis et les autres pays développés. Cependant, le Nigéria est un des principaux artisans de la Communauté Economique des Etats de l'Ouest Africain qui a pour objectif l'harmonisation des échanges commerciaux, et des investissements de 15 nations (Bénin, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Côte d'Ivoire, Libéria, Mali, Mauritanie, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Léone, Togo, Haute-Volta) créée par le traité de Lagos en vigueur depuis 1975, mais l'union douanière n'est pas encore mise en place.

Le Nigéria est également membre du General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) et, à ce titre, applique une tarification douanière non discriminatoire. Le pays est en outre membre de la Convention de Lomé. C'est le Federal Ministry of Trade (Ministère Fédéral du Commerce) qui est directement responsable de la politique et de la législation appliquées en matière commerciale.

## LE CAMEROUN

### PRODUCTION

La production totale de céréales au Cameroun s'élevait à 752.000 tonnes en moyenne en 1975-77 (dont 379.000 tonnes de mil, 355.000 tonnes de maïs et 18.000 tonnes de riz). Seules les productions de maïs et de riz ont enregistré des croissances sensibles (4,5 % par an) depuis les années 1961-1965. Par contre, la production de mil a baissé pendant cette période de 413.000 tonnes à 379.000 tonnes. Globalement, la production par habitant a baissé de 119 kg en 1961-1965 à 114 kg en 1975-1977.

Le maïs est la première céréale produite (51 %) suivie du mil et sorgho (46,5 %) et du riz (2,5 %). Il faut noter toutefois qu'un changement s'est opéré récemment. En effet, jusqu'en 1974, le mil et le sorgho étaient nettement prépondérants. La croissance de la production de maïs est essentiellement due à une forte augmentation des superficies mises en culture, celles-ci ont plus que doublé en 5 ans (537.800 ha en 1975/1976).

La grande zone de production céréalière du Cameroun est la province du nord qui réalise 52 % des surfaces cultivées, viennent ensuite les provinces de l'Ouest (14,3 %) le Centre Sud (13,1 %) et le Nord-Ouest (10,7 %). Si l'on considère la localisation par produit, on note que le mil et le sorgho sont présents exclusivement dans la province du Nord. Le maïs est localisé principalement dans 3 provinces : le Centre Sud (22,4 %), l'Ouest (27,5 %) et le Nord-Ouest (20,5 %). La grande région rizicole est celle du Nord (46,4 %) puis, à un moindre degré, le Centre Sud et le Sud-Ouest.

Les prévisions de production céréalières réalisées pour le IVème Plan Quinquennal 1976–1981 et prenant pour base l'année 1974–1975 donnent comme objectif pour 1981 une production de 1.130.000 tonnes (dont 500.000 tonnes de mil et sorgho, 500.000 tonnes de maïs, 100.000 tonnes de riz et 30.000 tonnes de blé).

*Mil et sorgho* : Les opérations d'intensification de culture de mil et sorgho seraient menées dans le cadre des structures de production existantes telles que SEMRY, SODECOTON et autres missions de développement. La production serait de 500.000 tonnes à la fin du IVème Plan. L'Office céréalier sera équipé de façon à disposer d'une capacité de stockage de 25.000 tonnes en 1980–1981. Celle-ci sera réalisée par tranche annuelle de 5.000 tonnes. Le financement de cet Office nécessitera 300 millions de F. CFA.

*Maïs* : Les efforts au cours du IVème Plan porteront sur l'intensification de cette culture en milieu rural et la création de plantations industrielles pour la production à grande échelle qui nécessitera un investissement minimum de 1.000 millions de F. CFA. La production de maïs escomptée en 1980/81 est de l'ordre de 500.000 tonnes.

*Riz* : Afin de faire face aux besoins de la consommation intérieure croissante, il est prévu une production de 100.000 tonnes de paddy en 1980/1981, soit 65.000 tonnes de riz. A cet effet, le IVème Plan prévoit la mise en exécution de grandes unités de production rizicole.

SEMRY. On envisage la réalisation d'un programme complémentaire d'aménagement de 800 ha en vue de porter la superficie totale irriguée à 5.300 ha ; son coût est de 750 millions de F. CFA. Par ailleurs, la mise à exécution du projet SEMRY II de la région de Pouss (7.000 ha) sera entreprise avec un coût de 3 milliards de F. CFA.

MIDERIM. Il sera exécuté une première phase de 800 ha dans la plaine de Mbos. Son coût est de 2.500 millions de F. CFA.

SANTICECO. Un complexe agro-industriel de production de riz sera créé dans la Haute Sanage et permettra la mise en cultures de 5.500 ha. La production escomptée sera de 15.000 tonnes de riz décortiqué en 1980/1981. Son coût est de 4,4 milliards de F. CFA.

Plaine de Ndop. Le projet de la plaine de Ndop porte sur la mise en valeur de 3.000 ha en exploitations paysannes. La production escomptée est de 10.000 tonnes de paddy et nécessite un investissement de 700 millions de F. CFA. En outre, le programme d'intensification de la production traditionnelle se poursuivra notamment à Tonga et à Wum où il existe des structures d'encadrement.

**Blé** : La SODEBLE permettra au Cameroun de couvrir une partie de ses besoins croissants en farine et en semoule.

Les expérimentations concluantes à Wassande et dans l'Adamaoua permettent d'envisager le démarrage d'une production industrielle au cours du IVème Plan. Le programme de plantation porte sur 10.000 ha avec une production escomptée de 30.000 tonnes en 1980/81. L'investissement demandé est de 2.700 millions de F. CFA.

Les bilans céréaliers de la FAO indiquent une production céréalière de 957.000 tonnes à l'horizon 1985 dont 31.000 tonnes de riz, 487.000 tonnes de maïs et 439.000 tonnes de mil et sorgho. La FAO n'envisage pas une éventuelle production de blé. Le taux de croissance le plus élevé serait celui de la production de riz, puis celui du maïs. Ces prévisions s'appuient surtout sur un accroissement des surfaces cultivées pour le riz et l'amélioration des rendements pour le maïs.

## CONSOMMATION

Au niveau de la *consommation*, il faut noter que ce sont les racines et tubercules qui constituent les éléments de base du régime alimentaire au Cameroun. Cependant, sur le plan nutritionnel, les céréales apportent 52 % des calories de la ration. Les bilans alimentaires provisoires de la FAO pour 1972/74 donnent une consommation annuelle par tête de 99,6 % kg (dont 47,7 kg de mil et sorgho, 34,9 kg de maïs, 9,7 kg de blé et 7,3 kg de riz). Les projections de ces bilans pour 1985 s'établissent à 112 kg par habitant et par an (dont 45 kg de maïs, 41,9 kg de mil et sorgho, 12,7 kg de blé et 8,5 kg de riz) enregistrant un déclin relatif des mil et sorgho en faveur du maïs et du blé. A cette consommation humaine viendraient s'ajouter les besoins de l'industrie des aliments du bétail estimés pour 1985 à 38.000 tonnes de maïs et 16.000 tonnes de mil et sorgho.

## ECHANGES EXTERIEURS

### *SITUATION ACTUELLE*

L'évolution comparative de la demande intérieure et de la production fait ressortir un déficit global croissant et des importations de céréales devenant de plus en plus importantes. On remarque cependant une baisse des importations de céréales en 1975 et 1976, baisse liée à l'accroissement de la production enregistrée pendant ces deux années. Le Cameroun ne produisant pas de blé, la baisse des importations de blé en 1975 et 1976 laisse supposer une substitution entre le maïs et le blé dans l'alimentation.

En 1978, les importations de céréales ont atteint le niveau de 4 milliards de F. CFA. (75.900 tonnes). Les seules importations de blé tendre sont estimées à 2 milliards 741 millions de F CFA. (56.300 tonnes), soit 65,5 % des importations totales de céréales. Les importations de riz en grains entiers courants évaluées à 1 milliard 110 millions de F. CFA. (14.700 tonnes) viennent au second rang. La France est le principal fournisseur de blé tendre. La majeure partie du riz en grains entiers courants est essentiellement d'origine pakistanaise et thaïlandaise. Les pays de l'Afrique de l'Ouest n'interviennent que de façon marginale dans l'approvisionnement en céréales de la République Unie du Cameroun.

**PRATIQUES D'IMPORTATION ET IMPORTATEURS****Réglementation des Importations (en 1979)**

Le régime des importations est celui du libre échange pour la majorité des produits. En fait, la Direction du Commerce (Ministère de l'Economie et du Plan) établit tous les ans un programme des importations qui comporte quatre grandes catégories de produits ; ce sont par ordre de libéralisation progressive :

— les produits sensibles dont l'importation ne peut être autorisée que dans certaines conditions très restrictives. La farine de froment est dans ce cas. Les importations sont autorisées au profit des régions éloignées du centre de production ou dans des cas laissés à l'appréciation du Ministère ;

— les produits réglementés dont l'importation ne peut être autorisée qu'en système de jumelage. C'est le cas pour le riz ordinaire et les brisures de riz. Les entreprises doivent s'engager à acheter une partie du riz local pour avoir l'autorisation d'importer. En général, à qualité et prix équivalents, les importations sont autorisées en fonction de l'évolution des stocks dans les entreprises de production.

— les autres produits réglementés dont l'importation est soumise à la procédure d'obtention préalable d'une autorisation d'importation du Ministère de l'Economie et du Plan ; c'est le cas des pâtes alimentaires. Le seuil à partir duquel cette autorisation est requise est fixé à 50.000 F CFA. ;

— les produits libérés (autres céréales) dont l'importation n'est pas soumise à autorisation préalable d'une licence. Les licences d'importation sont délivrées aux commerçants importateurs et aux industriels régulièrement agréés par Arrêté du Ministère de l'Economie et du Plan. Des services chargés de délivrer ces licences sont basés à Yaoundé, Douala, Victoria et Garoua.

. le seuil à partir duquel obligation est faite d'avoir une licence est fixé à 500.000 F. CFA. ;

. les licences d'importation doivent être remplies en 6 exemplaires, domiciliées auprès d'une Banque ;

. les délais de validité des licences sont de quatre mois.

Les importations de céréales d'origine Tchadienne (mil essentiellement) ne sont pas soumises à autorisation préalable, dans le cadre du régime préférentiel institué par la Commission Mixte Tchad-Cameroun.

L'importateur de céréales doit faire face aux taxes suivantes :

**Taxes aux importations de céréales**

No. du tarif	Désignation des produits	Droits de douane	Droits d'entrée
10.01	Froment et méteil		
01	. Blé dur	20%	15%
011	. Blé tendre et méteil	10%	15%
10.02.00	Seigle	10%	20%
10.03.00	Orge	10%	20%
10.04.00	Avoine	10%	20%
10.05.00	Mais	10%	20%

## Taxes aux importations de céréales (suite)

No. du tarif	Désignation des produits	Droits de douane	Droits d'entrée
10.06	Riz		
01	. En paille ou en grains non pelés	10%	25%
11	. Conditionné pour vente au détail*	20%	10%
19	. Autres	20%	5%
21	. En brisures	10%	5%
10.07	Sarrazin, millet, sorgho, autres		
01	Mil, millet, alpeste, dari	10%	25%
90	Sarrazin, sorgho, autres	10%	25%

\* *Le riz est considéré comme conditionné pour la vente au détail lorsqu'il est présenté en boîtes ou paquets d'un poids inférieur ou égal à 1kg.*

Source: *Service des Douanes.*

Les céréales utilisées exclusivement à l'ensemencement sont admises en franchise de droits et taxes d'entrée, sur présentation d'une attestation du Ministère de l'Agriculture. Aux droits de douane et droits d'entrée s'ajoute une taxe sur le chiffre d'affaires de 10 %. Des taxes complémentaires existent, qui ont un caractère fiscal, elles frappent certains produits destinés à la consommation indépendamment de leur origine.

## Taxes complémentaires

–Riz en grains entiers conditionnés pour vente au détail	25%
–Riz en grains entiers autres	5%
–Riz en brisures	10%
–Mil sorgho	10%

*Les Importateurs*

Les principaux importateurs de céréales sont les suivants :

Noms	Adresses
CFAO	B.P. 153 – Yaoundé
Grands Magasins Kyriakides	B.P. 481 – Yaoundé
Guerpillon R. Alimentation Nouveautés	B.P. 339 – Yaoundé
Kadji & Cie.	B.P. 527 – Yaoundé
Société Panafric	B.P. 233 – Yaoundé
Fotso Victor	B.P. 119 – Yaoundé
Cie. Soudanaise	B.P. 211 – Yaoundé
Bella Théodore	B.P. 563 – Yaoundé
Ets. Kam Jacques	B.P. 987 – Yaoundé
Ets. Nyang & Frères	B.P. 1510 – Yaoundé
Hajal Massad	B.P. 553 – Yaoundé
SOCRE	B.P. 727 – Yaoundé

Source : *Sous-Direction du Commerce Extérieur.*

### PERSPECTIVES D'ÉCHANGES

Les conclusions en matière de perspectives diffèrent selon les sources utilisées. En effet, les projections des tendances 1972-74 réalisées par la FAO font ressortir un déficit global de céréales de l'ordre de 172.000 tonnes en 1985 (dont 103.000 tonnes de blé, 40.000 tonnes de riz et 29.000 tonnes de maïs) et un excédent théorique en mil-sorgho de 29.000 tonnes. Par contre, une étude de la Banque Mondiale réalisée pour l'évaluation d'un deuxième projet rizicole SEMRY en décembre 1977 indique que la production nationale de riz pourra couvrir les besoins à partir de 1980 vu les résultats attendus par les projets SEMRY I et II et l'exploitation des potentiels de Logone, Chari, des plaines de Mbo et de Ndop. Notons que la production de riz a sensiblement augmenté ces dernières années sur la base des accroissements de rendements ; les objectifs nationaux de productions sont fixés à 100.000 tonnes de paddy en 1980-81 ; la réalisation de ces objectifs permettrait au Cameroun d'atteindre l'autosuffisance en riz.

En ce qui concerne le *maïs*, les objectifs de production pour 1980-81 sont estimés à 500.000 tonnes ; ce niveau est déjà pratiquement atteint, il a même été dépassé en 1975-76. Une étude des perspectives de production et de transformation du maïs réalisée par la SATEC en décembre 1977 situe la demande intérieure pour 1985 dans une fourchette allant de 495.000 à 620.000 tonnes compte-tenu du rythme d'accroissement de production (4,5% par an), le Cameroun serait autosuffisant ou légèrement déficitaire en maïs en 1985.

En ce qui concerne le *blé* ; malgré les expérimentations concluantes à Wassandé et dans l'Adamaoua et le démarrage d'une production industrielle au cours du IV<sup>ème</sup> Plan, le Cameroun sera fortement déficitaire en blé en 1985.

Enfin, pour les *mil* et *sorgho*, la production marque une certaine stagnation (à l'exception de l'année 1975-76) et conduit à une situation relativement déficitaire et des importations croissantes en provenance du Nigéria principalement.

Les perspectives de production et de consommation évoquées ci-dessus ne laissent pas supposer un accroissement important des échanges céréaliers avec les pays étudiés sauf pour les mil et sorgho avec le Nigéria.

### NOTES

1. Recensement général de la population et de l'Habitat au Cameroun, Avril 1976. Recensement démographique 1976 au Mali. Recensement de 1973 au Nigéria.
2. Deux séries de projection ont été élaborées pour les pays en voie de développement, une projection de base et une variante plus forte. La projection de base suppose une croissance du PIB des pays en voie de développement plus rapide que celle du trend 1960-1975. Elle s'appuie sur les projections issues d'un modèle macro-économique développé pour la FAO par le Professeur L.J. LAU, de l'Université de Stanford. Ce modèle est un modèle récursif à deux secteurs qui calcule les projections de PIB et les dépenses de consommations privées sur la base des tendances d'un certain nombre de variables exogènes principalement la population par secteur, la population active et le total des



la population active et le total des importations. Les projections issues de ce modèles ont été comparées après comparaison avec les projections de la Banque Mondiale ; cette dernière ayant également mis au point un modèle macro-économique appelé SIMLINK qui réunit dans un même cadre les modèles de produits et les modèles d'échanges. La variante forte s'appuie en outre sur le cadre macro-économique défini par la FAO pour les études perspectives de développement agricole par pays.

3. Certains rapports font état de flux incontrôlés de céréales liés principalement aux différences de prix d'un pays à l'autre, la connaissance de ces flux nécessiterait à elle seule plusieurs enquêtes sur les différents marchés et circuits empruntés.
4. CILSS – Club du Sahel – Commercialisation, politique des prix et stockage des céréales au Sahel – Etudes diagnostique – Tome II: Etudes par pays. Réalisée par Center for Research on Economic Development – University of Michigan, Août 1977.
5. CFAO – Francap, 72, Place d'Iéna, 75016 Paris – Tél.: 720.66.00.

# **BOOK REVIEWS-REVUE DES LIVRES**

---

1./LEE, Eddy (Ed.) – *Export-Led Industrialization and Development* (ILO – Asian Employment Programme, Bangkok 1981).

2./FROBEL, F.; HEINRICHS, J. and KREYE, O. – *The New International Division of Labour* (Cambridge University Press, 1980).

**Reviewed by Thandika MKANDAWIRE\***

While at international fora debate rages on the need for and modalities of a more equitable international division of labour, capital has been busy restructuring itself globally and imposing a new division of labour. Redeployment of whole industries or parts is taking place, raising the hopes that this may be the way to the industrialization of the periphery and a creation of room in the advanced countries for new industries based on new technologies. A number of countries who have received some of these industries or who produce manufactured goods for the world market – the so-called export-oriented economies – have enjoyed spectacular growth rates under this emerging new international division of labour. Most successful in their new role have been the Asian countries, especially the so-called «Gang of Four» – Taiwan, South Korea, Singapore and Hong Kong. Each of these countries achieved annual growth rates of real GDP of around 9 per cent in the sixties. These rates of growth were sustained and increased in the early seventies (except for Hong Kong). Most of the growth of output was due to expansion in the manufacturing industry. In South Korea, manufacturing output grew at 18 per cent per annum in 1963–72. In Singapore the rate of growth of manufacturing was a spectacular 23.4 per cent between 1966 and 1972.

These high rates of growth have attracted widespread interest among researchers and policy-makers. And in South East Asia, almost every country is trying to replicate the experience. International organizations such as the World Bank are increasingly urging the rest of the underdeveloped world to emulate the «Gang of Four».

Two questions have arisen about the phenomenon of the Asian Newly Industrialized Countries (NICs): (a) What policies have accounted for their admittedly spectacular levels of industrial growth and (b) can these be replicated on a world-wide scale?

The dominant explanation preferred by orthodox economists is that these countries «set their prices right» and followed the dictates of the comparative advantage doctrine. More specifically, their success is attributed to the openness of their economies through removal of tariffs, their openness to foreign investment, their «correctly adjusted» foreign exchange rates and general reliance on «market forces». Countries wishing to replicate the experience of these countries are urged to follow suit by devaluing

---

\* CODESRIA, Dakar – Senegal.

their over-valued currencies, removing protective tariffs for their industries, keeping wages low through scrapping minimum wage laws and food subsidies, creating favourable conditions for foreign investment and adopting an «export-oriented strategy». This strategy is said to sharply differ from the import substitution strategy pursued by most underdeveloped countries.

For Africa, the so-called «Berg Report»\* of the World Bank has been the clearest statement of this new orthodoxy. Some African countries are already known to have sent specialists to Asia to study the «miracle» on the spot! One problem has been the accuracy of the tale of success as told by neo-classical economists and the major capitalist institutions. Neo-classical economists have been quick to claim that the experience of the «Gang of Four» proves, once and for all, that following the dictates of neo-classical economics and accepting the division of labour implicit in the comparative advantage doctrine is the answer. Indeed one leading prophet of the new orthodoxy, I.D.M. Little, in a contribution to the ILO book edited by LEE, states:

«The major lesson is that labour intensive export-oriented policies, which amounted to almost free trade conditions for exporters, were the prime cause of an extremely rapid and labour-intensive industrialization which revolutionized within a decade the lives of more than fifty million people, including the poorest among them». (p.42).

However, reading the two books together, one discovers that the success stories are more intricate than neo-classical dogma would have us believe. Here we can only list a few of the salient features of the export-led industrialization as demonstrated by the countries of Asia and as emerges from the ILO Studies.

The first feature is basically geographical. Two of the members of the successful «Gang of Four» are City States and all the four have easy access to the sea. The two features substantially reduce the relevance of their experience to a large number of African countries which are land-locked and/or are not city-states.

Secondly, the dichotomy-import substitution versus export-led industrialization is a gross simplification. For nearly all the NICs with the possible exception of the City States, an extended period of primary import substitution was a necessary condition for export reorientation. Park and Datta-Chaudhuri clearly establish this for South Korea and Taiwan, both of which have continued to pursue selective protective measures for industries considered likely to achieve comparative advantage in the long-run and to contribute to overall development of the economy. They have, in other words, paid little heed to the IMF-type council which is based on static allocative efficiency arguments.

Thirdly, the class character of the State and the consensus by the ruling class on industrialization were crucial. Datta-Chaudhuri's paper, contrasting the successful industrialization of South Korea and the dismal failure of Philippines despite attempts at an export-oriented industrialization, clearly brings out the importance of the State and its class character and the cohesiveness of the dominant class.

Fourthly, none of these states has pursued a laissez-faire strategy based entirely on so-called market forces. The role of the state has been strategic and decisive. PARK's observations and remarks on the South Korean experience are so apt that they deserve to be cited at length:

«One lesson is that the Korean experience hardly provides a model in which the function of a free trade regime or operating close to such a regime assures efficiency in resource allocation and reasonable growth as well. In Korea, the government has assumed a dominant role in carrying out the outward looking strategy. In the absence of the government's strong commitment to export promotion and growth, it is difficult to believe that either a comparative advantage in international markets or market forces would have brought about the transition from an agrarian society to a semi-industrialized economy» (p. 115).

Africa's ubiquitous foreign advisers and those who viscerally react to state intervention ought to take note of this. And so should their local acolytes.

Fifthly, except for Singapore, direct foreign investment has played a marginal role. Foreign investment accounted for only 10 per cent of Hong Kong's exports and 15 per cent for South Korea and Taiwan. A national industrial class closely allied to the State has been responsible for much of the export performance.

Sixthly, both Taiwan and South Korea carried out rather radical land distribution programmes at the insistence of the U.S.A. and in response to the radical transformations in mainland China and North Korea. The increasing concentration of land in Africa underwritten by World Bank loans seem to go against the experience of South Korea and Taiwan.

Seventhly, «strong governments» (Little) have been able to introduce fascistic measures aimed at demobilizing organized power of labour and thus keep real wages down and reduce political opposition to government policies favouring capital. It is interesting to note that female labour has borne much of the brunt of these anti-labour laws.

Eighthly, there is the international economic environment or what HSIA describes as the «feasibility of international operation» (p. 143). The move towards increased export of manufacture in the 1950's coincided with a dramatic expansion of world trade and relative openness of the markets of the OECD countries. Furthermore, although the exports constituted significant portions of the NICs gross national product, they were only a tolerably small fraction of exports of the advanced countries, themselves enjoying rapid rates of growth and high levels of employment.

The nature of the external environment is discussed in the book by FROBEL, HEINRICHS and KREYE which is an in-depth review of the changes in the international division of labour. It is the redeployment or relocation of industries accompanying this process that has created opportunities for export oriented industrialization in some Third World countries by bringing about a world market for labour and real world market for production sites. The authors list the following as prerequisites for such a shift in the international division of labour:

- a) a practically inexhaustible reservoir of disposable labour;
- b) the division and subdivision of the production process leading to «deskilling» so that most of the fragmented operations can be carried out with minimal levels of skills easily learnt within a very short time; and,
- c) the development of techniques of transport and communication which has created the possibility in many cases of the complete or partial production of goods at any site in the world.

I believe one ought to add the global military operation and alliances of the capitalist powers as one factor facilitating such a relocation of industry.

The authors use a case studies approach to buttress their argument. The Case Studies used are industry from Federal Germany. This is not as parochial as it might seem. Germany has been among the first to have a deliberate policy of redeployment and invests enormously in Research and Development. In addition, its industries have been rather dynamic, or at least not as lethargic as those of the U.S.A. or Britain. Measures at further «rationalization» of the industrial process in such a country must, therefore, be suggestive of what other developed countries will have to do to stay alive. The cases discussed in Part I are the textile and garment industries. In the second part, other manufacturing companies which have at least one subsidiary producing outside the EEC are studied. Both these cases show that new international division of labour is manifested in the changing world distribution of production facilities leading to structural unemployment in «home countries».

Case Study III is about free industrial zones in 103 countries of Africa, Asia and Latin America. The authors show that such zones have thus far not achieved their stated objectives, namely: reduction in unemployment, training of skilled personnel, access to modern technology and increases in the foreign currency earned by the country concerned.

From this they conclude that redeployment cannot solve the problems of underdeveloped countries. Interestingly enough, LEE notes in his forward on the Asian experiences that despite the rapid rates of exported industrialization, «nagging doubts remain on whether the type of growth path traversed by these economies represents the most desirable escape route from underdevelopment» (p. 21). The graphic expression of these doubts is the description of these economies as «Sweatshops» churning out cheap labour-intensive products and components within an inequitable international division of labour» (p. 21).

After reading the book, one is left with the nagging feeling that the account of the changes is too neat and that the cases chosen may not be as representative as the authors would wish. Take the case of the textiles and garments industry: Historically this has been a labour intensive industry and the share of underdeveloped countries in world production has steadily increased. Indeed, it is not surprising that such industry was being redeployed. Yet the technological developments that have led to massive «deskilling» may move the textile and garments industry back to the advanced capitalist countries as computer aided manufacturing outcompetes the «sweatshops» of the Third World. Indeed there is growing evidence that robotics and other forms of «high tech» production methods may reverse some of the redeployment.

The case of «free industrial zones» is also not a very convincing one. Although these zones are a dramatic crystallization of the process of redeployment and creation of «world factories», they still constitute a very small fraction of the industrial activities of the Third World and, I dare say, they are not the major suppliers of manufactured goods from the Third World. For all we know, they may merely be a transient phenomenon that could easily be wiped out by the insistence by labour unions in the advanced countries for «social clauses» in all trade agreements or simply by the obsolescence of the products of technology. In addition, a number of processes being allocated in these zones are the prime targets of automation.

Finally, the caveats raised above should not in any way diminish the importance of either of the books reviewed here. Read together, they provide an extremely informative and thought-provoking combination. They also suggest the primacy of the «Domestic market» (national or regional) for much of the underdeveloped world.

# FOCUS ON RESEARCH AND TRAINING INSTITUTES

---

LABORATOIRE D'ANALYSE ET DE RECHERCHES  
ECONOMIQUES ET SOCIALES (LARES)  
IN.S.S.E.J.A.G. Université Marien NGOUABI\*

## I. – GENERALITES

1.) Le Laboratoire d'Analyse et de Recherches Economiques et Sociales (LARES) est depuis Mars 1984 la dénomination de l'ancien Laboratoire de Recherche Economique et Sociale créé en 1979 comme une structure spécifique à double vocation pédagogique et de recherche théorique et appliquée au sein du Département d'Economie et Planification de l'INSSE-JAG, (Université Marien NGOUABI – Brazzaville).

2.) Le LARES fonctionne sur la base d'un Règlement Intérieur et d'un Programme d'Action annuel adoptés par le Conseil de Département.

3.) Il est dirigé par un «Responsable» élu par le Conseil de Département pour trois ans.

4.) Il rassemble :

- tous les enseignants permanents du Département qui sont de facto enseignants – chercheurs ;
- tous les étudiants des cycles post-licence (le cycle du Diplôme d'Etudes Supérieures et le cycle de Doctorat) ;
- des collaborateurs extérieurs choisis conformément au Règlement Intérieur et suivant les besoins ponctuels.

5.) Dans le cadre du rôle de l'Université, le LARES œuvre :

- au développement de la recherche individuelle et collective, y compris la recherche sur contrat ;
- à la formation des étudiants chercheurs ;
- au développement d'un service de documentation spécialisée, véritable banque de données ;
- à l'animation scientifique et culturelle dans notre patrie ;
- au développement d'une politique de publications ;
- à l'établissement et à la consolidation d'échanges scientifiques avec les organismes de recherche nationaux, étrangers et internationaux, ainsi qu'avec des chercheurs individuels.

6.) Les moyens matériels et financiers du LARES proviennent du budget-recherche du Département d'une part, et d'autre part des prélèvements sur les recherches sur contrat et autres activités réalisées en son sein (ventes des publications, photocopies etc...).

---

\* B.P. 2469, Brazzaville.

## II. — LE DEVELOPPEMENT DE LA RECHERCHE

La recherche individuelle et collective s'est développée dans le cadre des dispositions arrêtées par le Règlement Intérieur et suivant les grandes lignes du Programme d'Action 1984.

Dans ce sens certaines recherches se poursuivent alors que des projets de recherche sont retenus, d'autres en négociation ou en préparation.

### A./ RECHERCHES EN COURS

- «Etudes sur la politique de développement de la petite et moyenne entreprise congolaise et de l'artisanat»
- «Identification des besoins et ressources en main d'œuvre pour le Plan Quinquennal 1982–1986 (IBEMO)» ;
- «Les déterminants structurels de la productivité et de la compétitivité de l'industrie au Congo dans le contexte de l'UDEAC» ;
- «Informatisation des services de scolarité de l'Université Marien NGOUABI».

### B./ PROJETS DE RECHERCHE DEJA RETENUS

- Une étude sur les Petites et Moyennes Entreprises ;

### C./ PROJETS DE RECHERCHE EN COURS DE NEGOCIATION

- Dépendance alimentaire et urbanisation en Afrique sub-saharienne ;
- Stratégie de planification agro-forestière pour un développement rural durable en République Populaire du Congo ;
- Les charges récurrentes ;
- Population salariée et population non-salariée dans la politique sociale et dans l'économie monétaire au Congo.

## III. — LA FORMATION DES ETUDIANTS CHERCHEURS

Cette tâche n'a été accomplie que très partiellement par le LARES si l'on considère le retard pris dans l'avancement des mémoires de D.E.S.

Des dispositions ont cependant été prises pour résoudre ce problème dans le cadre de la Commission scientifique et pédagogique réunie en Juin.

Par ailleurs, les étudiants sont associés comme enquêteurs dans les différentes recherches et études de terrain.

## IV. — DEVELOPPEMENT D'UN SERVICE DE DOCUMENTATION

En raison des contraintes budgétaires, le LARES n'a pas été en mesure d'enrichir son fond documentaire et sa bibliothèque.

Toutefois quelques actes ont été posés :

- acquisition à titre gracieux auprès de la Bibliothèque Nationale de France d'un fond important d'archives (Journal officiel de l'A.-E.F. pour les années : de 1897 à 1905 ; de 1910 à 1915 ; ... de 1944 à 1945 et enfin quelques années de la décennie cinquante).



- abonnement à la Revue «Tiers-Monde» et au Journal «le Monde Diplomatique» pour un an, grâce à un don (enveloppe) du Professeur missionnaire Pierre JUDET, Directeur de l'IREP-Développement – (Université de Grenoble II).
- achat irrégulier du Journal «Le Monde» (en particulier «Le Monde de l'Economie»);
- acquisition de quelques ouvrages auprès des Nouvelles Editions Africaines ou sous forme de dons ainsi que de divers documents de la part de quelques chercheurs.

## V. – ANIMATION SCIENTIFIQUE ET CULTURELLE

Dans le cadre des structures et des modalités prévues par son Règlement Intérieur et conformément à l'article 42 de ce dernier, le LARES a organisé un nombre important de rencontres scientifiques auxquelles ont pris part outre les chercheurs congolais, des chercheurs des autres pays de la sous-région ainsi que d'éminents économistes européens en visite au LARES.

## VI. – PUBLICATIONS

Cette section du LARES a déjà publié un nombre important d'articles, d'ouvrages et de rapports dont les principaux sont :

- rapport de mission d'identification des besoins en crédits agricoles et artisanaux dans la région de la Sangha, Décembre 1979 par D. TCHIBAMBELELA ; H. BABASSANA ;
- rapport de mission d'identification des besoins en crédits agricoles et artisanaux dans la région de la Likouala, Septembre 1980 par B. TCHIBAMBELELA ;
- esquisse du plan de développement de l'Université dans le cadre du plan quinquennal 1982–1986 Juin 1981 par : A. DOKITA ; H. BABASSANA ; L. BAKABADIO ; F. KINZOUNZA ; H. DIATA ; J. LIBOUILI ; J. MPAN ; J. P. NZIHOU ; G. GALIBAKA ; U.R. MARCELLUS ;
- les projets de restructurations de l'enseignement supérieur : Identification-financière et Timing d'exécution, Août 1981 – auteur : idem. Esquisse du Plan ;
- identification des besoins en emplois et des ressources en main-d'œuvre, Avril 1982 – par : H. BABASSANA ; H. DEFOUNDoux-FILA ; G. GALIBAKA ; N. NDOBA ; J.G. RIED J. TSIKA ;
- Les déterminants structurels de la productivité de l'Industrie au Congo dans le contexte de l'UDEAC – Août 1982, rapport provisoire par H. BABASSANA ; N. NDOBA ;
- situation sur l'emploi ; la productivité et les revenus dans les groupements précoopératifs et dans les Unités de production individuelles des membres des groupements – Novembre 1982 – par H. BABASSANA ;

- Etude sur les fuites de capitaux en Afrique : le cas du Congo – Novembre 1983 (sous la direction de H. BABASSANA) ;
- Division internationale du travail, formes d'industrialisation et dépendance technologique en Afrique Centrale, Décembre 1983 – par H. BABASSANA ;
- Coûts de production et système des prix dans l'agriculture paysanne – 1983, par H. BABASSANA ;
- Logique sociale et rationalité économique – 1982, par L. BAKA-BADIO.

Toutes ces publications ont été faites en collaboration avec les différents ministères de la République Populaire du Congo ainsi qu'avec certains organismes internationaux.

D'autres part, le LARES compte publier très prochainement :

- «Le Courrier de l'Economie»
- «Revue Congolaise d'Economie»
- Quelques Rapports d'Etape dans le cadre des Recherches en cours
- Des «Working Papers» des Séminaires Inter-thématiques
- Le Compte rendu de la Table Ronde sur «L'Afrique, la Crise et les Relations Economiques Internationales des années 80».

## BOOKS RECEIVED

*Inclusion on this list does not exclude future review of the publication  
L'apparition d'un titre dans cette liste n'exclut pas sa critique future.*

1. **A MODULAR CURRICULUM IN COMPUTER SCIENCE**, (by a group set up for the purpose by the Technical Committee for Education (TC3) of the International Federation for Information Processing (IFIP) under a contract from UNESCO), Paris, UNESCO, 1984.
2. **AFRICA GUIDE 1984**,  
Essex, World of Information, 1984.
3. **AGBOR-TABI, Peter**,  
U.S. Bilateral Assistance in Africa: The Case of Cameroun, Lanham, University Press of America, 1984.
4. **AUPELF**,  
Répertoire des Enseignements et Chercheurs Africains – Université d'Afrique membres de l'AUPELF, Dakar, AUPELF, 1984.
5. **CONSEIL SCIENTIFIQUE DE L'ACADEMIQUE DES SCIENCES DE L'URSS POUR LES PROBLEMES DE L'AFRIQUE, ET INSTITUT DE L'AFRIQUE DE L'A.S., de l'URSS**,  
Pour la Paix et le Progrès Social: Documents de la Conférence Scientifique et Politique Soviéto-Africaine, Moscou, 13-16 Oct. 1981, Moscou, Editions Naouka, 1983.
6. **CREA**,  
Biens d'Equipement et Industrialisation en Algérie, Alger, Centre de Recherche en Economie Appliquée, 1984.
7. **ECONOMIC AND TECHNICAL COOPERATION AMONG DEVELOPING COUNTRIES**,  
The Group of 77 in action 1983-1984, Vol. I, Ljubljana/New York, Research Centre for Cooperation with Developing Countries (RCCDC) and the Office of the Chairman of the Group of 77, 1984.
8. **ECONOMIC AND TECHNICAL COOPERATION AMONG DEVELOPING COUNTRIES**,  
The Group of 77 in action 1983-1984, Vol. II, Ljubljana/New York, Research Centre for Cooperation with Developing Countries (RCCDC) and the Office of the Chairman of the Group of 77, 84.
9. **FASHOLE LUKE, David**,  
Labour and Parastatal Politics in Sierra Leone: A Study of African Working-Class Ambivalence, Lanham, University Press of America, 1984. (Dalhousie African Studies Series).
10. **FEINBERG, Richard E. and KALLAB, Valeriana (Eds.)**,  
Adjustment Crisis in the Third World, Washington D.C., Overseas Development Council, 1984.
11. **FLOYD, Robert H., GRAY CLIVE S. and SHORT, R.P.**,  
Public Enterprise in Mixed Economies: Some Macro-economic Aspects, Washington D.C., IMF, 1984.

12. **GINTHER, K. and BENEDEK, W. (Eds.),**  
New Perspectives and Conceptions of International Law: An Afro-European Dialogue, Wien, Springer-Verlag, 1983.
13. **HADI, M. A.,**  
La Carrière Internationale, Saint-Etienne, Publication de l'Université de Saint-Etienne, 3ème édition, 1984.
14. **HORTON, Douglas E.,**  
Social Scientists in Agricultural Research: Lessons from the Mantaro Valley Project – Peru, Ottawa, Ontario, IDRC, 1984.
15. **ILO,**  
Bibliography of Published Research of the World Employment Programme, Geneva, ILO, fifth edition, 1984.
16. **IMF,**  
Exchange Rate Volatility and World Trade (A Study by the Research Department of the IMF), Washington D.C., IMF, 1984. (Occasional Paper No. 28).
17. **IMF,**  
Issues in the Assessment of the Exchange Rates of Industrial Countries (A Study by the Research Department of the IMF), Washington D.C., IMF, 1984 – (Occasional Paper No. 29).
18. **IMF,**  
The Exchange Rate System: Lessons of the Past and Options for the Future (A Study by the Research Department), Washington D.C., IMF, 1984 (Occasional Paper No. 30).
19. **KIM, Gueorgui,**  
De l'Emancipation Nationale à l'Emancipation Sociale: Aspects Socio-Politiques des Révolutions de Libération Nationales Contemporaines, Moscou, Editions du Progrès, 1984.
20. **LIABES, Djillali,**  
Capital Privé et Patrons d'Industrie en Algérie 1962–1982: Proposition pour l'Analyse de Couches Sociales en Formation, Alger, CREA, 1984.
21. **MATLON, Peter et al. (Eds.),**  
Coming Full Circle: Farmers Participation in the Development of Technology, Ottawa, IDRC, 1984.
22. **MILLER, Errol L.,**  
Educational Research: The English-Speaking Caribbean, Ottawa, Ontario, IDRC, 1984.
23. **MUNK, Ronaldo,**  
Revolutionary Trends in Latin America, Montreal, Centre for Developing – Area Studies, Mc Gill University, 1984 (Monograph Series No. 17).
24. **MUNS, Joaquin (Ed.),**  
Adjustment Conditionality and International Financing, Papers presented at the Seminar on «The Role of the International Monetary Fund in the Adjustment Process» held in Vina del Mar, Chile, April 5–8, 1983; Washington D.C., IMF, 1984.

25. **NDESYO, R.**,  
Le Système d'Intégration Africaine, Presses Universitaires du Zaïre (PUZ), 1984.
26. **OAU/FAO**,  
Famine in Africa: Situation, Cause, Prevention, Control, Rome, FAO, 1982.
27. **OCDE**,  
Inventaire des Instituts de Recherche et de Formation en Matière de Développement en Amérique Latine, Paris, OCDE, 1984.
28. **OCDE**,  
Répertoire des Projets de Recherche en Matière de Développement en Amérique Latine, Paris, OCDE, 1984.
29. **OMAN, Charles**,  
New Forms of International Investment in Developing Countries, Paris, OECD, 1984.
30. **RAHMATO, Dessalegn**,  
Agrarian Reform in Éthiopia, Uppsala, the Scandinavian Institute of African Studies, 1984.
31. **SIEGHAT, Paul**,  
Sri Lanka: A Mounting Tragedy of Errors, Report of a Mission to Sri Lanka in January 1984 on behalf of the ICJ and the British Section Justice; London, ICJ and Justice, 1984.
32. **SIMOES, Jorge Tavares de Carvalho**,  
SADCC: Energy and Development to the Year 2000, Stockholm/Uppsala, the Beiger Institute and the Scandinavian Institute of African Studies, 1984.
33. **TANZI, Vito (Ed.)**,  
Taxation, Inflation and Interest Rates, Washington D.C., IMF, 1984.
34. **UNFPA**,  
Inventory of Population Projects in Developing Countries Around the World 1982/1983, New York, United Nations Fund for Population Activities, 1984.
35. **UNIDO**,  
Directory of International Non-Governmental Organizations in Consultative Status with UNIDO, New York, United Nations, 1984.
36. **VERBIC, (Nada Compl. and Ed.)**,  
Bibliography on Economic Cooperation Among Developing Countries 1981–1982: With Annotations, Boulder, Westview Press, 1984.
37. **WORLD BANK**,  
World Debt Tables: External Debt of Developing Countries 1983-1984 Edition, Washington D.C., the World Bank, 1984.
38. **WORLD BANK**,  
World Debt Tables, Second Supplement: External Debt of Developing Countries; Washington D.C., the World Bank, 1984.

39. **WORLD DEVELOPMENT REPORT 1984**,  
New York, Oxford University Press, 1984 (Published for the  
World Bank).
40. **YANSANE, Aguibou Y.**,  
Decolonization in West African States with French Colonial Lega-  
cy – Comparison and Contrast: Development in Guinea, the Ivory  
Coast and Senegal (1945–1980), Cambridge-Massachusetts, Schen-  
knan Publishing Compagny, 1984.

## NOTES TO CONTRIBUTORS

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

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

- Nabudere, D. W. (1978) *Essays in the Theory and Practice of Imperialism*. London, Onyx.
- Yachir, F. (1978) «Recherche Economique et Système Mondial Capitaliste: le Tiers-Monde et l'Instrumentalisation de la Recherche» *AFRICA DEVELOPMENT*, Vol. III, No. 4.

## NOTES AUX AUTEURS

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

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

- Nabudere, D. W. (1978) *Essays in the Theory and Practice of Imperialism*. London, Onyx.
- Yachir, F. (1978) «Recherche Economique et Système Mondial Capitaliste : le Tiers-Monde et l'Instrumentalisation de la Recherche» *AFRICA DEVELOPMENT*, Vol. III No. 4.

## ANNUAL SUBSCRIPTION / ABONNEMENT ANNUEL

African Institutes – Instituts africains: dollars 32 US / 32 dollars US

Other Institutes – Autres Instituts : dollars 35 US / 35 dollars US

Individuals – Individuels : dollar 30 US / 30 dollars US.

### *Postage / Expédition*

African Institutes – Instituts africains / by Air Mail – par Avion

Rest – Rest / by Surface Mail – par Voie Ordinaire

Current Individual Copy / dollars 7 US – 35 FF.

Exemplaire en cours / dollars 7 US – 35 FF.

Back Issues – Numéros précédents / dollars 10 US – 51 FF.

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

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

**CONTENTS/SOMMAIRE**

**Eboe HUTCHFUL**

International Debt Renegotiation: Ghana's Experiences.

**Ajit SINGH**

The Present Crisis of the Tanzanian Economy: Notes on the Economics and Politics of Devaluation.

**Nacer BOURENANE**

Approche Marxiste et Production de Connaissances sur l'Agriculture.

**Yusuf BANGURA**

Underdevelopment and the Politics of Sierra Leone's Trade Relations.

**Mahmoud ALLAYA**

Etudes des Marchés et des Perspectives d'Echanges Céréalières des Pays de l'Afrique de l'Ouest : Sénégal, Mali, Haute Volta, Côte d'Ivoire, Ghana, Nigéria, Cameroun.

**BOOK REVIEW**

**Thandika MKANDAWIRE**

1. Lee, Eddy (ed) Export-led Industrialization & Development...
2. Frobel F., Heinrichs J. & Kreye O. The New International Division of Labour...

**FOCUS ON RESEARCH & TRAINING INSTITUTES**

Laboratoire d'Analyse et de Recherches Economiques et Sociales (L.A.-R.E.S.).

**BOOKS RECEIVED**