

# Les institutions de marché en Afrique sub-saharienne<sup>1</sup>

Marcel Fafchamps

Département d'Economie, Université d'Oxford

Cet article résume le contenu de ma présentation du 13 mai 2005 à la Conférence François-Albert Angers de la Société Canadienne de Science Économique qui eut lieu au Collège Richelieu à Charlevoix, Québec. Cette présentation puise largement son inspiration dans mon livre publié en 2004 par les presses MIT et consacré aux institutions de marché en Afrique (Fafchamps, 2004). Ce livre rassemble une série de modèles théoriques et d'observations de terrain et représente un travail de réflexion s'étendant sur plus de dix ans. L'accent est mis sur le respect des contrats entre clients et fournisseurs, mais les principes qui émergent de l'analyse s'appliquent à d'autres contextes également. Dans cet article je résume les idées maîtresses de l'ouvrage.

La première partie de ma présentation résume les apports théoriques et empiriques qui sous-tendent le travail de recherche. Cette partie présente une série de concepts qui permettent d'affiner notre compréhension des institutions informelles telles qu'elles sont présentes en Afrique sub-saharienne et ailleurs. Dans la partie qui suit je discute brièvement les diverses sources de données empiriques auxquelles le travail d'analyse se fonde. Je résume ensuite en détail les principaux résultats empiriques contenus dans mon livre.

L'essentiel de la discussion se concentre sur la distinction entre la valeur des relations interpersonnelles que les hommes d'affaire ont avec leurs clients et fournisseurs et la réputation qu'ils entretiennent au sein d'une communauté d'affaire plus large. L'économie économique confond souvent ces deux concepts au sein d'une idée générale de confiance. Je montre que la distinction entre les deux est essentielle à une meilleure compréhension des institutions de marché en Afrique sub-saharienne. Je termine par quelques conclusions concernant les implications de politique économique de mon travail et discute les avenues de recherche future qui apparaissent comme les plus intéressantes.

Avant de se lancer dans l'analyse proprement dite, il est utile de clarifier le

ment sur les caractéristiques objectives de la situation, sans référence à des caractéristiques particulières de la personne. On parle alors de confiance généralisée. Un employeur s'attend normalement à ce qu'un travailleur vienne travailler dans son intérêt de recevoir un salaire plutôt que être licencié. Parfois la confiance se base sur une série d'observations empiriques de l'autre personne, de ses caractéristiques, et de son comportement. Par exemple, un employeur pourrait ne pas faire confiance à un travailleur qui a un casier judiciaire.

Dans le travail présenté ici je fais en général l'hypothèse que la confiance se fonde et se base sur une bonne compréhension des incitants de l'autre personne. La confiance implique deux personnes : celle qui fait confiance, et celle que est jugée fiable, à-dire, digne de confiance. La personne qui fait confiance est celle qui a quelque chose à perdre. Dans une situation contractuelle, par exemple, c'est la personne qui donne quelque chose avant d'avoir reçu une contrepartie. Evidemment il est possible que la confiance soit mal placée, comme lorsque l'on met sa confiance dans un escroc. Bien que la proportion d'escrocs dans la population est très faible, il est néanmoins possible de perdre la confiance à un inconnu tout en sachant qu'il y a une faible probabilité que cette personne vous trompe. C'est le cas, par exemple, lorsque l'on achète quelque chose sur EBay.

Une des bases empiriques sur lesquelles la confiance se fonde est la réputation de l'individu à qui l'on est appelé à faire confiance. C'est pourquoi dans le langage courant confiance et réputation sont souvent intimement liés. Dans cet article, nous allons essayer de distinguer ces deux concepts. Nous allons réserver le terme de réputation au fait de partager d'informations sur l'individu à qui l'on est appelé à faire confiance. Bien-être cet individu a-t-il été en contact avec d'autres, peut-être a-t-il une histoire qui nous dit quelque chose d'utile sur ses caractéristiques. Cette histoire peut alors être prise en compte pour mieux prédire le comportement futur de cet individu. Le comportement de quelqu'un peut en effet révéler beaucoup de choses différentes sur son caractère. Par exemple que cet individu est un charpentier expérimenté ou qu'il est en banqueroute. Dans les pages qui suivent nous allons disséquer la réputation en plusieurs composantes. Cela nous permettra de découvrir que ces différents éléments jouent souvent un rôle important non seulement dans l'établissement de la confiance mais aussi dans l'équilibre social qui en résulte.

Cette distinction est importante car l'information partagée n'est pas toujours exacte. Il y a plusieurs raisons à cela. Tout d'abord il est possible que l'information soit exacte mais qu'elle ne soit pas reçue de façon correcte, à cause de erreurs ou de préférences dans la transmission par exemple. Il est aussi possible qu'une information correcte soit transmise de façon délibérée. La victime intentionnelle peut être la personne dont la réputation a été ternie. Elle peut aussi être la personne à laquelle l'information est transmise, par exemple pour la décourager de poursuivre une affaire qui est en conflit avec les intérêts de la personne qui transmet l'information. Pour ces raisons, la fertilité d'information lui-même dépend de la confiance que les agents ont entre eux. En tant que tel, le fait de donner que tout notre travail d'analyse tourne autour des différences fondamentales de la confiance et de la réputation, il est impératif de déconstruire ces termes pour en extraire les éléments constitutifs. Pour cette raison le lecteur est invité à reconnaître que ces termes reçoivent ici une signification à la fois plus précise et plus complexe que dans le langage courant.

Cette approche nous permet d'établir l'écart entre les hypothèses et les implications du modèle économique standard, et les phénomènes rencontrés en Afrique subsaharienne. Les nombreuses distorsions vont être mises en lumière et décortiquées, telles que la rigidité des marchés basés sur des relations commerciales de long terme, la flexibilité limitée des contrats, et le rôle des réseaux d'affaire. Nous mettons également en lumière les caractéristiques que présentent dans l'entrepreneuriat de certains pays.

Les divers phénomènes sont expliqués à partir d'un raisonnement construit sur la base d'une compréhension précise du respect des contrats, du rôle de la confiance dans les relations d'affaire, de la circulation et du partage de l'information. Une fois saisies les différences fondamentales auxquelles les agents doivent faire face, on saisit enfin la logique des stratégies adoptées par les entrepreneurs africains. L'absence d'institution formelle et d'autorité suffisamment puissante a favorisé l'émergence de mécanismes informels pour y faire face.

Les modèles théoriques bâtis sur les modèles standards aboutissent souvent à des conclusions non réalistes. Notamment, l'analyse présentée ici relève comment le respect des contrats ne s'effectue pas par l'application de punitions collectives. C'est plutôt la valeur de la relation d'affaire et donc la crainte de la perdre qui crée une incitation positive à honorer. Ceci justifie que les relations commerciales se fassent sur le long terme.

Avec pour seules institutions de marché la monnaie et la prévention du vol, les échanges prennent une forme rudimentaire que, dans mes écrits, j'ai surnommée *marché aux puces* (*flea market*), pour la contraster avec la forme idéalisée du marché libre (*free market*) (Fafchamps et Minten, 2001a). Dans un marché aux puces, les transactions sont très simples : l'acheteur inspecte le produit sur place, paie, et s'en va avec le produit. Il n'y a pas de facturation, pas de garantie, et pas de paiement par chèque. L'acheteur et le vendeur ne se connaissent pas. C'est donc un marché anonyme.

Ce mode d'échange peut satisfaire les très petites entreprises. Mais il n'est pas approprié pour les entreprises plus importantes : imaginez un gérant de supermarché de passer toute la journée à la porte de son magasin pour inspecter les marchandises proposées et pour payer comptant tous les fournisseurs, sans recours à des institutions financières. Les risques s'avèrent de mauvaise qualité. Etant donné que les entreprises d'une certaine taille sont essentielles pour la croissance économique d'un pays, le marché aux puces ne peut pas être un développement économique suffisant. Au delà d'une taille minimale, les entreprises doivent pouvoir conclure des transactions à obligations contractuelles créées de façon à permettre la garantie, le placement de commandes, le paiement mensuel, la facturation mensuelle, le paiement par chèque, etc. De plus, sans obligations différenciées, beaucoup de marchés sont impossibles, telles que le crédit, l'assurance, ou l'emprunt. Etant donné que ces marchés sont essentiels au tissu économique, le respect des obligations différenciées est fondamental au fonctionnement économique, un point mentionné par North (1990) dans son travail sur le développement historique des marchés.

Pour cette raison il est utile de prendre le respect des contrats comme point de départ d'une réflexion sur les institutions de marchés. Un système d'échange efficace requiert que les parties contractantes suivent les termes du contrat. Cela implique de savoir comment le respect des contrats est assuré.

### **mécanismes de respect des contrats**

La littérature a identifié plusieurs mécanismes susceptibles, isolément ou en combinaison avec d'autres, d'assurer le respect des contrats (Greif, 1993 ; Platteau 1994b ; Fafchamps 1996). Le premier de ces mécanismes repose sur les émotions, telles que le sentiment de culpabilité ou la honte. Le sentiment de culpabilité est

s commerciales par le fait que les commerçants musulmans établis sur la raient traiter avec d'autres musulmans, sans doute parce qu'ils partageaient un ue commun favorisant le respect des contrats.

La honte est une autre émotion qui peut également être mobilisée pour le re- contrats (Barr, 2002a). Au contraire du sentiment de culpabilité qui est pure iduel, la honte implique un jugement d'autrui – qu'il soit réel ou simple ipé. Comme le sentiment de culpabilité, ce sentiment peut être manipulé et ren- iverses pratiques de groupe. La différence est que l'activation du sentiment de l ert un mécanisme pour la circulation de l'information relative à l'a hensible. Si cette information reste confidentielle, la crainte d'être la risée bres du groupe est minime. L'efficacité de la honte en temps que mécanism ct des contrats repose donc sur l'existence d'un système fiable de circulatio rmination au sein du groupe. Le partage de l'information est un thème sur lequel ndrons par la suite.

Le respect des contrats peut également être assuré par la crainte de pours nt les tribunaux. La plupart des économistes confondent d'ailleurs souven utions de marché avec les institutions légales. Pourtant, pour que les tribu ent le respect des contrats, il faut que la menace d'une action en justice soit créc rrique sub-saharienne, cela est rarement le cas, et ceci pour trois raisons principa

Tout d'abord, le montant du dommage subi doit être suffisamment important ier les frais, l'investissement émotionnel, et le temps dépensés dans une actio e. Pour la plupart des transactions auxquelles les individus sont confrontés dans le tous les jours, le montant en jeu ne justifie pas un recours rationnel à la ju ons par exemple à l'achat d'un litre de lait au supermarché : si de retour à la ma it s'avérait périmé, il ne serait pas rationnel d'intenter une poursuite en justice e- crier puisque le dommage subi est largement inférieur au coût d'un recours en ju- recours aux tribunaux n'est crédible que pour les transactions suffisam rtantes, comme l'achat d'une maison ou le paiement d'une indemnité ciement.<sup>2</sup> Dans les pays d'Afrique – comme dans d'autres pays pauvres – l'imr rité des transactions commerciales ont un montant très faible et pour cette n sont difficiles à faire respecter par le biais des tribunaux.

Même lorsque le montant est suffisamment élevé pour justifier une actio

viles à fournir pour la majorité des habitants. Tous ces éléments se combinent pour limiter l'efficacité de la justice dans la protection des contrats.

La presse à plusieurs fois fait écho de récits selon lesquels, en l'absence d'un système légal efficace, le rôle de la mafia russe est de faire respecter les contrats au sein de la communauté des affaires. L'intervention d'hommes de main pour faire payer des dettes fait également partie du folklore populaire. Il est vrai que la crainte de violence et de sanctions illégales peut décourager le non-respect des contrats. C'est sans doute une des raisons pour lesquelles la violence joue un rôle diffus dans divers contextes sociaux, tels que le commerce de la drogue, la prostitution, le jeu, etc.

Il est normal de craindre que diverses mafias soient également à l'œuvre dans le monde des affaires en Afrique sub-saharienne. Comme nous le verrons plus avant, ce n'est pas vraiment le cas. La raison en est qu'il existe deux autres mécanismes de respect des contrats. Le premier est la crainte de perdre une relation d'affaires, le second est la crainte de perdre sa réputation commerciale et dès lors de perdre des opportunités de commerce avec une communauté d'affaires. Nous discutons brièvement ces mécanismes.

Beaucoup de fabricants de produits manufacturés ont peur de perdre leur sécurité financière s'ils ne paient pas leur fournisseurs (Lorenz, 1988). Cet argument peut être formalisé sous forme de jeu répété entre client et fournisseur (Krauss et al. ; Fafchamps, 2002). Pour que la crainte de perdre une relation d'affaires soit suffisante pour faire respecter un contrat, deux conditions doivent être remplies : le fournisseur doit être suffisamment patient, et la relation d'affaires doit être difficile à rompre.

En Afrique sub-saharienne, beaucoup de débiteurs potentiels ont peu d'actifs et sont confrontés aux chocs de la vie de tous les jours (Fafchamps, 2003b). Ils rencontrent fréquemment des difficultés financières et autres qui les empêchent de faire face à leurs obligations contractuelles. En termes de jeu répété, ils deviennent des 'patients à court terme' : lors d'un choc l'argent aujourd'hui a beaucoup plus de valeur que l'argent en perspective de perte d'un revenu futur. Dans ce contexte, il est illusoire d'insister sur le respect des contrats en toutes circonstances. Cette philosophie se retrouve d'ailleurs dans le droit occidental sous le nom de 'force majeure' ou '*act of God*'. Néanmoins, tous les contextes ne se ressemblent pas ; certains sont plus vulnérables que d'autres.

onne dont le contrat n'a pas été respecté, mais aussi avec d'autres acheteurs potentiels. La perte de réputation affecte donc la facilité avec laquelle on d'affaire peut être remplacée. A la limite, si la perte de réputation est universelle, l'échange futur devient impossible. La pertinence pratique de ce type de mécanisme dépend d'une série de facteurs – circulation d'informations fiables, caractère centralisable du mécanisme – sur lesquels nous allons revenir dans quelques pages.

## **Données**

Maintenant que nous avons présenté le cadre conceptuel de notre travail, il est utile de dire quelques mots concernant les données qui sous-tendent notre travail.

La première source de données provient d'une série d'enquêtes de panel sur les entreprises manufacturières dans les pays suivants: Burundi, Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana, Kenya, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe. A l'exception de l'Ethiopie, les données furent collectées sous l'impulsion du programme régional sur le développement des entreprises (RPED) de la Banque Mondiale. Au Ghana, Kenya et Zimbabwe, les données furent complétées par de petites enquêtes en profondeur dédiées entièrement à l'inter firmes et au respect des contrats.

Ma seconde source de données est une série d'enquêtes transversales sur les commerçants agricoles réalisées au Bénin, Malawi, et à Madagascar. Ces enquêtes furent réalisées en collaboration avec l'International Food Policy Research Institute (IFPRI) de la Banque Mondiale. J'ai été impliqué de près dans la réalisation de ces enquêtes, particulièrement les enquêtes de commerçants agricoles que j'ai organisées personnellement, et les enquêtes en profondeur sur le respect des contrats, où j'ai réalisé même un grand nombre d'entretiens avec les entrepreneurs.

De ce patient travail de terrain il ressort quelques idées maîtresses que le reste de l'article tente de résumer.

## **Résumé des résultats empiriques**

Qu'est ce qui dissuade le non-respect des contrats en Afrique? Conformément à nos anticipations, le rôle des sanctions légales dans le respect des contrats commerciaux est limité. Le recours aux tribunaux est limité aux grandes entreprises et aux transactions importantes. Dans le cas des commerçants agricoles, l'utilisation des tribunaux est

mentant le sentiment de culpabilité pour non-respect opportuniste d'un contrat - ectement comme moyen de signaler son honnêteté. En effet, participer à un se eux où les vertus morales sont continuellement mises en valeur est probable pénible pour les escrocs.

Le mécanisme de respect des contrats le plus important est sans aucun doute de perdre une relation d'affaire. Une grande partie du commerce intérieur sub-saharien se fait en effet sur base de relations commerciales à long terme. Les entreprises gardent les mêmes clients et fournisseurs pendant de nombreuses années. Le temps requis pour établir une nouvelle relation commerciale est relativement long. Les clients doivent acheter régulièrement pendant 3 à 6 mois au comptant avant de recevoir le crédit fournisseur. La perte d'un fournisseur entraîne dès lors un manque à gagner très important pour les entreprises manufacturières. La crainte d'une telle perte est la raison principale pour laquelle les entreprises respectent leurs obligations contractuelles.

Etant donné que les sources d'approvisionnement sont plus diversifiées dans le commerce agricole, le manque à gagner est également plus faible. Cela explique pourquoi que la majeure partie des transactions entre commerçants agricoles n'impliquent pas une obligation contractuelle différée : la population africaine est nourrie par les marchés rudimentaires reposant quasi entièrement sur des transactions immédiates. Ce que nous avons appelé plus tôt un marché aux puces. La nécessité de payer en espèces et de vérifier la qualité des biens à chaque étape ajoute inévitablement aux coûts des transactions. Cela contribue sans aucun doute au coût élevé de la commercialisation agricole en Afrique sub-saharienne (Fafchamps et Gabre-Madhin, 2001 ; Fafchamps et al., 2005). L'absence de contrats à long terme signifie également que le système de commercialisation n'est pas capable d'anticiper les pénuries alimentaires, d'organiser un stockage de long terme qui est insuffisant pour faire face aux chocs climatiques.

### **Qu'est-ce qui donne une valeur aux relations d'affaire ?**

Il est vraisemblable que le manque de concurrence est en partie ce qui donne de la valeur aux relations d'affaire. Ce n'est pas la seule raison, cependant. En effet, il est évident que les agents économiques entretiennent des relations commerciales sur de longues périodes même lorsqu'il existe des sources alternatives d'approvisionnement.

La théorie des jeux répétés prédit que les agents incompetents attachent une valeur à une relation commerciale. La raison est que, pour ces agents, les gains espérés sont peu élevés – et peut-être même négatifs. Les résultats de deux empiriques indiquent qu'il est extrêmement fréquent pour les opérateurs économiques d'exiger des nouveaux clients qu'ils achètent au comptant pendant plus longtemps avant qu'un crédit fournisseur ne leur soit offert (Fafchamps, 2004 ; Fafchamps et al., 2001a). Cette période d'attente sert à départager les acheteurs réguliers des acheteurs occasionnels. Appelés à justifier cette pratique, les entrepreneurs expliquent que les entrepreneurs incompetents (artisans, commerçants agricoles, entrepreneurs ruraux) ne peuvent pas acheter des fournitures pendant plusieurs mois sans rien vendre. Plus fréquent, un acheteur régulier a bien plus de chances d'être un entrepreneur compétent qu'un acheteur occasionnel. En d'autres termes, la période d'attente sert à éliminer les clients moins performants, un peu de la même façon qu'un stage de travail ou un essai d'essai servent à éliminer les travailleurs improductifs. Ce qui est frappant est que, contrairement à ce que l'on trouve dans le modèle de chômage de Shapiro et Stiglitz (1984), cette période d'attente ne sert pas directement à donner une valeur à la relation d'affaire – et donc à décourager les offres de contrat.

### **Information et partage de l'information**

Les deux mécanismes de respect des contrats que nous venons de discuter – la menace de culpabilité et la crainte de perdre une relation d'affaire – ne reposent pas sur la circulation d'information. Faut-il en déduire que le partage d'information ne joue pas un rôle dans les mécanismes de respect des contrats en Afrique ? Pas du tout, mais le rôle de l'information n'est pas le même que celui qui lui est assigné par la théorie.

La littérature théorique fait souvent l'hypothèse que la circulation d'information sur le non-respect des contrats met en route une punition collective sous la forme d'une exclusion d'échanges futurs avec tous les membres d'une communauté d'affaires (Balandier, 1992 ; Greif, 1993 ; Milgrom et al., 1991 ; Kranton, 1996). De cette manière, l'argument de jeu répété permet d'assurer le respect des contrats.

Cet argument théorique souffre néanmoins d'un problème : comment est-il possible d'organiser une punition collective de manière décentralisée ? En effet, une punition collective n'est pas nécessairement dans l'intérêt individuel des agents.

Cela veut-il dire qu'il n'y a pas de partage d'information entre entreprises ? Tout, mais en Afrique sub-saharienne le partage d'information entre agents économiques porte essentiellement sur le *type* des agents (information positive), par exemple un mauvais *comportement* dans le passé (information négative). Ce partage d'information sert à identifier plus rapidement les agents honnêtes et compétents. Sur le marché, les opérateurs économiques cherchent à savoir si un client potentiel est capable de produire et de vendre, pas s'il a jamais refusé de payer un fournisseur. Ce système semble au marché du travail où le partage d'informations positives prend généralement la forme de recommandation – par exemple de la part d'un enseignant ou d'un employeur précédent. Par elle-même, cette recommandation donne une information sur la compétence du travailleur mais, puisqu'elle n'est pas exhaustive, elle ne peut exclure la possibilité que le travailleur ait, à un moment donné, été malhonnête avec son employeur.

Les tricheurs sont-ils quand même exclus? Mon travail de terrain indique qu'en l'absence de punition coordonnée, les agents économiques peuvent néanmoins apprendre à traiter avec les tricheurs à conditions qu'ils interprètent le non-respect des contrats comme véhiculant une information sur le type de l'agent. Par exemple, le non-paiement d'un fournisseur peut être interprété comme signal de malhonnêteté ou de manque de compétence. Un client qui soudainement s'est arrêté de payer ses fournisseurs peut être au seuil de la banqueroute ou de la retraite, une situation qui peut être généralisée comme un changement de type.

L'exclusion d'échanges futurs après rupture de contrat dépend donc de l'interprétation donnée au non-respect des contrats : il se peut que le contrat n'ait pas été respecté à cause d'un choc temporaire (retard de livraison) ; il se peut également que le contrat n'ait pas été respecté à cause d'un choc permanent (banqueroute). Si les chocs temporaires sont fréquents par rapport aux chocs permanents, le non-respect d'un contrat est souvent interprété comme un phénomène passager qui mérite des circonstances particulières, et vice versa. Ceci crée la possibilité d'équilibres multiples en attendant que les choses se clarifient. Dans un équilibre, les ruptures de contrat sont fréquentes mais ne sont pas interprétées comme signe de banqueroute ; dans l'autre, les ruptures de contrat sont rares, et lorsqu'elles surviennent, sont interprétées comme signe de changement de type. Il est possible de montrer de façon théorique que l'équilibre avec exclusion décentralisée est le

viles à remplacer. Le souci de préserver les relations existantes amène donc les parties au contrat à se ménager les uns les autres. Malheureusement ce processus réduit l'efficacité des marchés car il limite la concurrence et lie les agents économiques pour de longues périodes.

Même si le partage d'information est en général bon pour l'efficacité économique, ce n'est pas toujours bon pour l'équité. La raison est que, dans un monde sans partage d'information, les entreprises ne peuvent pas se permettre de refuser d'évaluer de nouveaux clients ou fournisseurs potentiels. Par contre, dans un monde avec partage d'information, l'externalité d'information crée une situation de *free riding* : il est possible que certaines entreprises refusent d'évaluer des clients ou fournisseurs qui ne sont pas évalués et sur lesquels aucune information n'est disponible. La raison est qu'ils peuvent attendre qu'un client ou fournisseur connu se présente. Dans un tel monde, il est difficile aux nouveaux arrivants de se faire évaluer.

J'ai rencontré une telle situation dans les enquêtes approfondies sur le commerce entre entreprises manufacturières. Ces enquêtes ont révélé qu'au Ghana, l'échange d'information sur les clients potentiels est très réduit. Cet échange d'information est beaucoup mieux développé au Kenya, où l'information circule à l'intérieur de réseaux sociaux, principalement entre entrepreneurs d'origine asiatique. Par contre, au Zimbabwe, l'importante pénétration dans le pays d'une entreprise de crédit de référence (Standard Bank & Bradstreet) signifie qu'au moment de l'enquête, l'information sur les clients potentiels circulait de façon très large parmi les nombreux clients de cette entreprise. Au même temps, les résultats d'enquête suggèrent que la sur-représentation des ethnies dans le monde des affaires est beaucoup plus marquée au Kenya qu'au Zimbabwe. Les entretiens avec les entrepreneurs suggèrent que cela est dû au fait qu'au Ghana les entrepreneurs ne peuvent pas se permettre de donner une chance à tous les nouveaux clients puisque l'information circule à l'intérieur de réseaux sociaux. Par contre, au Zimbabwe beaucoup d'entrepreneurs refusent systématiquement de traiter avec les nouveaux venus qui n'apparaissent pas dans la banque de données de référence de crédit de référence. Par conséquent, il est très difficile à de nouveaux entrepreneurs – particulièrement s'ils sont noirs – de pénétrer le monde des affaires.

**Thème 10 : Le contrat modulé des contrats**

omiques sont rarement victimes de chocs inattendus. Dans des économies  
tes à des chocs, les opérateurs économiques ont besoin de plus de flexibilité da  
ct des contrats, sans quoi ils ne seraient pas à même d'opérer.

Mon travail empirique en Afrique sub-saharienne indique en effet que le re  
contrats est très flexible. Les retards de paiement et les livraisons tardives  
naie courante, et il y pas mal de variations dans la qualité des fournitures  
ence et la taille des chocs auxquels les opérateurs économiques sont soumis ren  
sible l'identification précise des causes du non-respect des contrats. Cela exp  
quoi ceux qui ne respectent pas les contrats sont rarement exclus des échanges fu  
emment, la flexibilité, c'est un peu comme un élastique : si on tire trop de  
ement il se casse. Le même raisonnement s'applique au respect des contrats  
ateurs économiques sont prêt a accorder assez de flexibilité à leurs clien  
sisseurs, à condition qu'ils n'en abusent pas.

### **ations au partage d'information et effets de réseau**

La littérature théorique sur le respect des contrats par jeu répété fait générale  
othèse que les agents économiques partagent librement une information précise  
it sur le type ou sur l'action des agents économiques. Mon travail de terrain sug  
ontraire la présence de nombreux problèmes d'incitations au partage d'informatio

Le premier problème est que le traitement et le transfert d'information  
eux pour celui qui procure l'information, bien qu'il ne soit pas celui qui en béné  
conséquent, les agents économiques ont généralement tendance à transférer  
mations imprécises ou incorrectes. Le second problème est que l'inform  
gée bénéficie principalement aux concurrents. Pour éviter cela, les a  
omiques font souvent de la rétention d'information. Finalement, la désinform  
être utilisée pour faire du mal à un concurrent gênant. Les agents économiques  
tentés de faire circuler de façon délibérée des rumeurs et des informations fauss

Pour ces trois raisons, les opérateurs économiques ne font confiance qu'à  
es d'information dignes de foi. Il n'y a pas de mécanisme de respect des cor  
é sur les ragots. L'information circule essentiellement par le biais de rés  
personnels. Ces réseaux véhiculent des informations diverses : sur les opportu  
nariales (ex : prix, offre d'emploi), le type des agents (ex : lettre

## **licité et communautés d'affaires**

Nous venons de voir que les réseaux d'affaire jouent un rôle important et complexe dans le respect des contrats. Ces réseaux d'affaires sont en partie le résultat de choix délibérés pour former des liens avec d'autres agents économiques, tels que la participation à des associations professionnelles ou des clubs à vocation d'affaires.

Les liens interpersonnels sont aussi en partie la conséquence de socialisation à travers d'activités religieuses ou sportives. Dans la mesure où cette socialisation s'inscrit à l'intérieur de groupes ethniques ou religieux, elle peut donner naissance à une sur-représentation des membres de ce groupe dans un secteur d'activité. Une telle sur-représentation peut émerger sans aucune coordination entre les membres du groupe, simplement parce que les réseaux interpersonnels donnent un avantage à des membres du groupe, de la même ethnie, ou du même sexe. Il est possible que le préjudice statistique soient également présents, et qu'ils viennent renforcer la sur-représentation ethnique ou religieuse existante.

Comme nous l'avons déjà vu, les données ne suggèrent pas la présence d'une discrimination au sein des communautés d'affaire pour exclure certains groupes. La rivalité commerciale entre concurrents semble suffisante pour rendre cela impossible. Une partie du biais ethnique dans le monde des affaires peut être comprise comme le résultat des effets de réseaux (Fafchamps, 2000 et 2003a). Les résultats empiriques montrent en effet un fort biais ethnique dans la composition de la population d'entrepreneurs manufacturiers en Afrique sub-saharienne. Mais le type de biais ethnique et le rôle des relations non indigènes varient énormément d'un pays à l'autre. De plus, les données suggèrent la présence d'un biais ethnique dans l'accès au crédit dans le secteur manufacturier, dont une grosse partie peut être expliquée par des effets de réseaux. Toutefois, les enquêtes sur les commerçants agricoles ne fournissent aucune évidence de biais ethnique ou religieux dans le commerce des produits vivriers, mais montrent que les effets de réseau sont présents.

## **Conclusions**

### **Implications de politique économique**

Il est maintenant communément reconnu que les institutions jouent un

moins.<sup>3</sup> L'attitude conciliante des juges envers les débiteurs, auxquels beaucoup d'Africains refusent d'imposer des mesures conservatoires, est peut-être le problème plus sérieux. Dans ce domaine le Zimbabwe offre un contre-exemple instructif. Les tribunaux y sont notoirement plus stricts envers les débiteurs, et le rôle des tribunaux dans le fonctionnement des marchés y est beaucoup plus marqué.<sup>4</sup>

Les résultats empiriques suggèrent que beaucoup d'institutions annexes jouent un rôle crucial dans le développement des marchés. Nous avons déjà parlé des agences de notation et de référence qui circulent de l'information sur les entreprises. Une presse libre peut aussi alerter le public de cas d'escroquerie notoire, à condition cependant que la sanction par l'application des lois sur la diffamation soit suffisante pour décourager les manipulations d'information. Au cours des années 1990 beaucoup de pays africains ont connu une explosion de la presse libre, mais le goût du sensationnalisme semble avoir érodé le sens critique de bien des journalistes : beaucoup d'assertions qui y sont publiées se révèlent sujettes à distorsion.

L'absence de standard commun rend le commerce difficile. Le pesage et le contrôle de qualité demandent beaucoup de temps aux entrepreneurs, particulièrement aux commerçants agricoles. Bien que le franchisage se soit développé dans certains secteurs tels que la grande hôtellerie, il s'est peu développé ailleurs en dépit du besoin de qualité. L'introduction de grades et de mesures standardisées devrait réduire les coûts de transaction. Il en va de même pour la protection des marques et le contrôle de la contrefaçon. Devant la prolifération d'intermédiaires occasionnels et l'absence de marques fiables pour les produits agricoles et les produits issus du secteur informel, les consommateurs se trouvent forcés soit de vérifier la qualité des produits eux-mêmes, ce qui prend du temps – soit d'établir une relation de confiance avec un fournisseur, ce qui nécessite une autorité du contrôle de qualité – ce qui réduit la concurrence.

L'efficacité des marchés de biens et services repose indirectement sur l'existence d'un environnement adéquat de divers marchés spécialisés, comme les bourses des valeurs, les marchés de produits primaires, des actifs financiers, des obligations, des prêts hypothécaires, etc. Les bourses fonctionnent grâce à la mise sur pied d'un environnement institutionnel strict pour se prémunir contre la fraude. Il va sans dire qu'un tel environnement coûte cher à mettre en place et ne se justifie que si le volume de transactions est suffisant. En même temps l'absence de tels marchés décou-

Afrique sub-saharienne, les contrats sont trop flexibles et leur respect trop bas. Les relations personnelles pour oser bâtir dessus des marchés spécialisés. La norme vaut pour les ventes aux enchères qui, dans un monde où les contrats sont souvent mal exécutés, ne peuvent se faire qu'en présence des quantités physiques, ce qui est un encombrement souvent excessif.

Mon travail montre également qu'en présence de marchés imparfaits, diverses mesures d'accompagnement sont nécessaires pour minimiser les pertes d'efficacité. Il est clair que dans un monde où les entrepreneurs éprouvent des difficultés parce qu'ils peinent à convaincre les agents économiques de leur compétence, le coup d'entrepreneurs potentiels se découragent, avec pour résultat une réduction de la concurrence et une diminution de la qualité moyenne des entrepreneurs. Une intervention extérieure pour faciliter le démarrage d'entreprises, tel qu'un effort de formation des jeunes entrepreneurs, pourrait pallier à ce problème. Le même principe s'applique au marché du travail pour faciliter le premier emploi. D'autres mesures d'accompagnement envisageables concernent la réduction des chocs économiques (inflation, taux de change, mais aussi douanes, approvisionnement aux ports). Comme nous l'avons vu, ces chocs incitent les entreprises à beaucoup de laxisme dans le respect des contrats, ce qui rend difficile le développement de boîtes spécialisées mais aussi l'insertion dans le commerce mondial où les délais et conditions de livraison doivent être respectés à la lettre.

Le développement des marchés en Afrique passe aussi par la promotion des entreprises informelles. En particulier, il s'agit d'encourager dans le monde des affaires une spécialisation sans barrière d'ethnicité ou de religion. Une manière de poursuivre ce processus est de promouvoir les associations professionnelles formelles pour remplacer les clubs et communautés fondées sur l'appartenance ethnique ou religieuse. Il est important de cultiver les réseaux d'affaires internationaux, un domaine où, à l'instar de la Chine et de l'Inde, l'Afrique est en très mauvaise position étant dépourvue dans les pays développés d'une diaspora prospère d'origine Africaine.

## **Implications pour la recherche**

Comme c'est souvent le cas, l'analyse économique des pays en développement oblige à questionner nos hypothèses de travail. Maintenant que nous comprenons

es opportunités commerciales), même si certains types d'information circulent sur un plus large (agence de crédit de référence, presse).

Ces observations ont des implications pour la recherche tant dans les pays développés que dans les pays sous-développés. Dans la mesure où les agents économiques ont accès à plus d'informations utiles pour leur réussite sociale et économique, il est intéressant de lieu d'étudier le rendement du capital social tant pour les individus que pour les communautés d'affaires. Barr (2002a) et Fafchamps et Minten (2001b, 2002), par exemple, montrent que les entrepreneurs ayant de meilleurs contacts sont plus performants. Fafchamps (2003a) montre également que les contacts d'affaires sont très importants pour la création d'entreprise. Le capital social a donc des effets importants sur la croissance et l'équité qu'il est impératif d'étudier afin de mieux saisir la mesure du capital social. Il est important de noter que les marchés réels diffèrent des marchés idéaux imaginés par les économistes.

Ce travail de recherche nécessite une meilleure compréhension théorique des réseaux. Ce travail a déjà commencé, avec par exemple le travail de Krahnert (2001) sur la modélisation des flux d'échange de biens et services et le travail de Ghoshal et Goyal (2000) sur la formation endogène des réseaux de partage d'information. Il est également impératif de développer des outils statistiques adéquats pour l'analyse économétrique de réseaux. Un pas dans cette direction est accompli par Fafchamps et al. (2005) qui proposent une approche économétrique tenant compte des effets de spillover et de l'interdépendance des observations.

Les résultats empiriques résumés ici indiquent que de nombreuses transactions économiques se déroulent dans le cadre de relations personnalisées. Des résultats expérimentaux en psychologie du comportement indiquent que le cerveau humain est plus apte à résoudre des problèmes de tricherie qu'à la solution de problèmes abstraits, même s'il ont un niveau de complexité identique. D'autres travaux suggèrent que le cerveau humain s'investit émotionnellement plus lorsque la tricherie est personnelle (comme dans le cas d'une relation avec un individu précis) que si elle vise un profit (comme le respect des contrats). Ces observations ouvrent de nouvelles axes de recherche sur les institutions de marché.

Il est généralement admis que les économies développées sont caractérisées par une moralité généralisée – les individus obéissent aux contrats même s'ils ne connaissent pas l'autre partie – alors que les économies moins développées dépendent d'une mo-

annalisée tandis que l'ordre de vente transmis au sein de la société ne l'est pas. Le développement des réseaux est à même d'étudier ce type d'interface. Beaucoup de travail reste à faire dans ce domaine.

## References

- Chwe, M. V. and Goyal, S. (2000). "A Non-Cooperative Model of Network Formation", *Economic Journal*, 110(5):1181--1229.
- Chwe, M. V. (2002a), "Cooperation and Shame". Department of Economics, Oxford University. (mimeograph).
- Chwe, M. V. (2002b). "Enterprise Performance and the Functional Diversity of Social Capital", *Journal of African Economies*, 11(1):90--113.
- Chwe, M. V. (1992). "Opting Out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry", *Journal of Legal Studies*, XXI:115--157.
- Chwe, M. V. (1996). "Merchant Law in a Merchant Court: Rethinking the Code's Separation of Law and Business Norms", *University of Pennsylvania Law Review*, 144(5):176--211.
- Chwe, M. V. (1992), *Making a Market: The Institutional Transformation of an African Market*, Cambridge University Press, New York.
- Chwe, M. V. (1996). "The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana", *World Development*, 24(3):427--448.
- Chwe, M. V. (2000). "Ethnicity and Credit in African Manufacturing", *Journal of Development Economics*, 61(1):205--235.
- Chwe, M. V. (2002), "Spontaneous Market Emergence", *Topics in Theoretical Economics*, 2(1):1--28.

Hamps, M. and Gabre-Madhin, E. (2001), "Agricultural Markets in Benin and Mali: Operation and Performance of Traders", Technical report, DECRG, The World Bank, Washington D.C. Working Paper.

Hamps, M., Gabre-Madhin, E. and Minten, B. (2005). "Increasing Returns and Market Efficiency in Agricultural Trade", *Journal of Development Economics*, 78: 401-420.

Hamps, M. and Gubert, F. (2005), "The Formation of Risk Sharing Networks: Evidence from the Philippines", Department of Economics, Oxford University, Oxford (mimeograph).

Hamps, M. and Minten, B. (1999). "Relationships and Traders in Madagascar", *Journal of Development Studies*, 35(6):1--35.

Hamps, M. and Minten, B. (2001a). "Property Rights in a Flea Market Economy", *Economic Development and Cultural Change*, 49(2):229--268.

Hamps, M. and Minten, B. (2001b). "Social Capital and Agricultural Trade", *American Journal of Agricultural Economics*, 83(3):680--685.

Hamps, M. and Minten, B. (2002). "Returns to Social Network Capital Among Traders", *Oxford Economic Papers*, 54:173--206.

Hamps, M. and Minten, B. (2005), "Insecurity and Welfare". Department of Economics, Oxford University, Oxford. (mimeograph).

Hamps, M. and Moser, C. (2003). "Crime, Isolation, and Law Enforcement", *American Economies*, 12(4):625--71.

Hodgson, G. (2002). "Bonded Labor and Serfdom: A Paradox of Voluntary Choice", *Journal of Economic Surveys*, 16(2):145--180.

lori, M. (1992). "Social Norms and Community Enforcement", *Review of Economics*, 59:63--80.

ton, R. E. (1996). "The Formation of Cooperative Relationships", *Journal of Law, Economics, and Organizations*, 12(1):214--233.

ton, R. and Minehart, D. (2001). "A Theory of Buyer-Seller Networks", *American Economic Review*, 91(3):485--508.

nz, E. H. (1988), "Neither Friends nor Strangers: Informal Networks of Contracting in French Industry", in *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, D. Gambetta (ed.), Basil Blackwell, New York.

Millan, J. and Woodruff, C. (1999). "Interfirm Relationships and Informal Credit", *Quarterly Journal of Economics*, 114(4):1285--1320.

nt-Adholla, S., Hazell, P., Blarel, B. and Place, F. (1991). "Indigenous Land Rights in Sub-Saharan Africa: A Constraint of productivity?", *World Bank Economic Review*, 5:155--175.

rom, P. R., North, D. C. and Weingast, B. (1991). "The Role of Institutions in the Evolution of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 2(19):1--23.

Ministère de la Justice (1999), *Justice selon les justiciables: Une enquête auprès des usagers du système judiciaire*, Gouvernement de Madagascar, Antananarivo. (Justice according to citizens: A survey among users of the judicial system).

North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

Shapiro, C. and Stiglitz, J. E. (1984). "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device", *American Economic Review*, 74(3):433--444.

Srinivasan, T. (1989), "On Choice Among Creditors and Bonded Labour Contracts", *Economic Theory of Agrarian Institutions*, Pranab Bardhan (ed.), Clarendon Press, Oxford.