

Les politiciens dans les entreprises en Côte-d'Ivoire :

investisseurs ou courtiers ?

LE secteur économique privé de Côte-d'Ivoire est probablement celui qui a fait l'objet, depuis une vingtaine d'années, des plus nombreuses et minutieuses études dans l'ensemble des pays africains francophones. Sa structuration et ses modes de fonctionnement, la nature de ses agents et la valeur de ses résultats ont été attentivement disséqués par de nombreux chercheurs qui ont eu recours pour ce faire à différents outils d'analyse économique, financière, organisationnelle, sociale et culturelle. En délaissant délibérément la foule des documents d'expertise, des rapports d'enquête, des monographies — notamment celles portant sur les unités dites informelles —, produits sur cet univers, rappelons en préambule les principaux traits qui le caractérisent et qui ont été mis en évidence par quelques études significatives.

Et tout d'abord l'extranéité de son sous-secteur moderne, tant du point de vue du contrôle financier des firmes concernées que des orientations de leurs flux d'activités, décrite par les travaux pionniers de J. Chevassu et A. Valette. Ils ont pu, dès le milieu de la décennie 70, déceler et expliquer les fragilités du secteur manufacturier qui n'allait pas manquer d'infléchir des taux de croissance jusque-là spectaculaires de l'économie ivoirienne, de même qu'ils ont permis de prendre la mesure du désintérêt des agents privés nationaux à l'endroit d'un processus d'industrialisation porté à bout de bras par la puissance publique à la fois décidée et obligée d'assumer partiellement le relais des investisseurs étrangers, notamment français (1). Le dynamisme limité des établissements informels d'une part, l'emprise de la bourgeoisie d'État confinant les entreprises de plus grande taille dans la gestion rentière des opportunités d'autre part, ont été décomposés dans les travaux de C. de Miras porté à conclure que les entreprises privées ivoiriennes, surtout celles com-

posant la sphère dite moderne, étaient dépourvues, dans leur conduite, des principales vertus schumpeteriennes (2). L'importance numérique d'un secteur « intermédiaire » jusque-là négligé par les analystes a été révélée par les études de X. Oudin qui, en mettant en avant la forte composante nationale de ce secteur, a permis de nuancer les caractéristiques du monde entrepreneurial ivoirien et de prendre acte de certaines évolutions majeures qui l'ont marqué en deux décennies (3). De son côté B. Lootvoet a montré que les petits établissements de commerce et d'artisanat n'étaient pas condamnés à l'absence d'accumulation et que leurs résultats dépendent d'une multiplicité de facteurs dont la subtile conjonction empirique prive tout dispositif d'intervention, de soutien et de promotion, de recette opérationnelle aisée et disponible *a priori* (4). Les observations d'Y.-A. Fauré ont alerté sur le professionnalisme des petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire non aidés par les structures administratives et techniques ou par les institutions financières. Mais leur ponctualité, leur assiduité et leur savoir-faire, la rigueur de leur gestion et la sobriété de leurs comportements, l'*ethos* « calviniste » de la parcimonie et de l'application au travail que révèlent leurs pratiques ne suffisent pas à les entraîner sur les chemins vertueux du développement (5). Enfin les enquêtes de P. Labazée sur le fonctionnement des réseaux commerciaux attestent les dynamismes adaptatifs tant intérieurs que transfrontaliers dont sont capables les communautés marchandes et, en nous invitant à penser tout en nuances les relations qu'elles nouent ou entretiennent avec les pouvoirs locaux ou centraux, le chercheur conduit à nous demander, à la fin, qui, des grands commerçants et des dirigeants d'État, se subordonne à qui (6).

Deux des paramètres majeurs qui spécifient le champ des entreprises privées modernes évoluant en Côte-d'Ivoire expriment, l'un la constante faiblesse du capital privé national, l'autre la présence, directe ou indirecte, supputée relativement importante mais toujours difficilement mesurée, d'acteurs de la scène politico-administrative,

(1) J. Chevassu, A. Valette, *Les industriels de la Côte-d'Ivoire. Qui et pourquoi ?* Abidjan, ORSTOM, 1975 ; J. Chevassu, A. Valette, *Les relations intermédiaires dans le secteur industriel ivoirien*, Abidjan, ORSTOM, 1975 ; enfin A. Valette : « Résultats et réflexions sur une étude empirique de l'industrialisation de la Côte-d'Ivoire », *Cahiers ORSTOM, série Sciences humaines*, vol. XVII, n° 1-2, 1980, pp. 45-65.

(2) Cl. de Miras, *L'entrepreneur ivoirien ou une bourgeoisie privée de son État*, Abidjan, ORSTOM, 1981.

(3) X. Oudin, *Les activités non structurées et l'emploi en Côte-d'Ivoire*, thèse de sciences économiques, Université de Rennes, 1985 ;

X. Oudin, *Population et emploi non structuré en Côte-d'Ivoire*, Paris, Amira, 1986.

(4) B. Lootvoet, *L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne*, Paris, ORSTOM, 1986.

(5) Y.-A. Fauré, *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Des professionnels en mal de développement*, Paris, Karthala, 1994.

(6) P. Labazée, « Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire. L'économie marchande à l'état pratique », in E. Grégoire et P. Labazée (dirs), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala-ORSTOM, 1993.

plus précisément dans la propriété des firmes. Le présent article voudrait apporter, sur ces deux plans, un éclairage humblement empirique en livrant quelques premiers et provisoires résultats d'enquêtes ; une étude ultérieure approfondie et mieux formalisée permettra d'élargir et de consolider l'appareil des données présentées ici et de développer de manière plus satisfaisante des interprétations qui sont à peine ébauchées ci-dessous et portant sur les relations entre milieu de pouvoirs et milieux d'affaires.

Le capital privé ivoirien revisité

Les analystes se sont toujours accordés sur la modeste et durable part des investissements privés nationaux dans les firmes modernes, et avec une évidence d'autant plus forte que la source de l'information est à la fois unique, centrale, officielle et relativement systématique et fiable. Les exploitations statistiques des documents comptables réalisées par la BDF (Banque des données financières) du ministère des Finances et/ou du Plan de Côte-d'Ivoire depuis près de deux décennies — et dont seuls certains résultats sont présentés dans la volumineuse *Centrale de bilans* qu'elle édite annuellement — donnent la mesure de ce phénomène ; depuis vingt ans la structure du capital des entreprises du secteur dit formel recensées et couvertes par les travaux de la BDF livre la même vérité : bon an mal an, le poids des capitaux privés détenus par des Ivoiriens dans l'ensemble des capitaux des entreprises se situe entre 8 et 12 %, les seuls mouvements notables enregistrés ayant concerné, jusqu'au premier tiers de la décennie 80, l'accroissement des capitaux publics ivoiriens (culminant en 1983 à 56 %) et le repli symétrique des capitaux étrangers — passés de plus de 60 % au début des années 70 à 34 % en 1983. Depuis cette année le désengagement économique de l'État, commandé par les politiques d'ajustement structurel auxquelles se sont résolus les gouvernements successifs contraints par les profonds déséquilibres financiers du pays, ne s'est pas, au moins jusqu'à la fin de la décennie, réalisé au bénéfice des investisseurs privés nationaux mais étrangers.

On ne reviendra pas sur les causes, connues et analysées, de cette situation, et notamment la propension des fortunes privées nationales, constituées à partir des formidables rentes caféières et cacaoyères, à s'exporter dans les économies occidentales (7) ni sur les conditions, également précisées par ailleurs, de la montée en puissance de l'État-entrepreneur ivoirien (8). On insistera simple-

(7) G. Duruflé, *L'ajustement structurel en Afrique*, Paris, Karthala, 1988.

(8) B. Contamin, Y.-A. Fauré, *La bataille*

des entreprises publiques en Côte-d'Ivoire. L'histoire d'un ajustement interne, Paris, Karthala, 1990.

ment sur le fait technique, et qui n'est pas sans implication de fond, on le verra, que cette répartition des capitaux est appréhendée très globalement, toutes entreprises modernes et tous secteurs confondus, sous l'agrégat « contrôle financier des entreprises » fondé sur la ventilation, selon les nationalités d'origine, des capitaux-dotation des firmes, et que l'importance de la part relative détenue par les agents privés ivoiriens dans la propriété des entreprises varie naturellement considérablement selon les branches d'activité : en 1986 par exemple les capitaux privés ivoiriens pouvaient être inférieurs à 1 % dans certains secteurs (carrières, fabrication d'objet et d'articles sanitaires, agences de voyages, commerce de gros, commerce de meubles, etc.) et supérieurs à 80 % dans d'autres (décorticage de café, fabrication de meubles, fabrication d'articles en caoutchouc, location de matériels informatiques, agences immobilières).

Mais, par commodité en raison de son caractère synthétique, et sauf évidemment à entreprendre des analyses spécifiques de certains types d'activité, c'est le pourcentage global qui retient généralement l'attention et il n'est pas faux de voir résumer dans ce chiffre fort modeste (8 à 12 % selon les années considérées) le désintérêt des agents privés ivoiriens à l'égard des entreprises installées dans le pays et, corrélativement, l'importance de l'extraversion des flux de capitaux fondant l'une des dimensions de ce que certains ont qualifié de modèle de développement dépendant du pays. Cependant, outre le fait que ce résultat global et relativement stable masque de très amples variations selon les branches comme on l'a vu, il ne peut satisfaire l'esprit curieux, non pas tant de prendre la mesure de tendances de large échelle, exactes mais insuffisantes, que d'appréhender les mouvements d'appropriation des entreprises au plus proche de celles-ci. En d'autres termes, si la répartition du capital, tous secteurs confondus ou selon les branches d'activité, informe sur l'ampleur, au total fort modeste, du contrôle financier des firmes exercé par les détenteurs et investisseurs privés ivoiriens, elle n'éclaire pas sur le nombre d'entreprises concernées par ces participations. Et la présentation par la *Centrale de bilans* de cet agrégat, tout juste décomposé par types d'activité, n'est sur ce point d'aucun secours. Pourtant il ne nous a pas paru indifférent de tenter un comptage précis des entreprises à participations privées ivoiriennes ; cette procédure autorise en effet de compléter les informations très générales et seules disponibles alors sur les attitudes des agents économiques nationaux en matière de propriété et d'investissements d'entreprises par des données traduisant, en termes de population des firmes modernes réellement concernées, les tendances des Ivoiriens à créer des unités économiques privées, à participer à leur direction ou à leur contrôle financier, à assurer leur avenir en les dotant de fonds initiaux ou à contribuer à leur croissance en participant à des augmentations de capitaux.

Or l'accès, inédit jusque-là et sur ce point précis, aux documents comptables des entreprises inventoriées par la BDF, a permis de préciser le nombre de firmes dont les agents privés ivoiriens sont totalement ou partiellement propriétaires. Sur 2 358 entreprises entièrement ou partiellement privées analysées par la BDF pour l'exercice 1986, il a été possible de dénombrer 954 d'elles en pleine propriété ivoirienne (la totalité des entreprises personnelles nationales et une faible partie des entreprises à forme sociétaire) ou au capital social desquelles on trouve une trace de participation ivoirienne privée. Ce résultat de 954 entreprises sur 2 358 (soit 40 %) dont les Ivoiriens sont au moins copropriétaires, a une autre résonance que le chiffre, évoluant entre 8 et 12 % et pourtant tout aussi global, résumant la part du capital privé national dans l'ensemble du capital des entreprises modernes du pays. Il indique clairement qu'en termes d'effectif des unités économiques le capital privé ivoirien touche beaucoup plus de firmes qu'on ne le pense généralement mais, du même coup, il suggère naturellement une des caractéristiques essentielles du patrimoine économique des Ivoiriens : son extrême dilution et dispersion. Il restera alors naturellement à tenter d'expliquer la signification de cet éparpillement, la fonction qu'il semble remplir et les intérêts qu'il sert. Nous y reviendrons plus loin.

Il est possible de se demander dans quelle mesure cette approche fondant sur l'entreprise l'unité d'analyse des efforts d'investissements complète ou infléchit les caractéristiques du capital privé ivoirien déjà observées à l'échelle des grands secteurs et des branches d'activité. Cette démarche consistant en un dénombrement des effectifs de firmes permet-elle d'éclairer différemment les spécificités économiques des relations que les nationaux entretiennent avec les entreprises du pays ? La comparaison des distributions des entreprises à capital privé ivoirien (forme sociétaire) ou appartenant à des nationaux (entreprises personnelles) — qu'on appellera aussi par convention plus que par exactitude les « entreprises privées ivoiriennes » — dont l'effectif total est, comme déjà indiqué, de 954 et des entreprises non possédées par des nationaux ou dépourvues de capital privé ivoirien — qu'on appellera aussi « entreprises étrangères » — et dont l'effectif total est de 1 404 (l'ensemble représentant les 2 358 firmes recensées en 1986 par la BDF) autorise les conclusions suivantes.

En raisonnant selon les grands secteurs d'activité (9), on est conduit à constater des tendances équivalentes dans le secteur primaire puisqu'y émergent 6 % des « entreprises privées ivoiriennes » et 5 %

(9) Les grands secteurs identifiés ici, inspirés de la CITI (Classification internationale par type d'industrie reprise *grasso modo* par les systèmes de comptabilité nationale sous

l'égide de l'ONU) sont ainsi répartis et correspondent aux décompositions suivantes dans la nomenclature ivoirienne des branches et éventuellement sous-branches :

des « entreprises étrangères » ; mais, alors que 29 % des entreprises sans capital ivoirien évoluent dans le secteur industriel manufacturier, seules 16 % des entreprises ivoiriennes ou à participation financière ivoirienne privée y sont présentes, confirmant l'indifférence des nationaux à l'égard du secteur secondaire ; les deux autres grands secteurs (services d'une part, commerce d'autre part) manifestent un investissement privé ivoirien beaucoup plus massif puisqu'ils concernent respectivement 38 % et 40 % des entreprises privées ivoiriennes contre 32 % et 34 % des entreprises sans capital ivoirien. A eux seuls ces deux derniers secteurs absorbent 78 % des entreprises investies par les agents privés ivoiriens contre 66 % des entreprises étrangères. Ces résultats ne bouleversent donc pas ceux obtenus par d'autres méthodes sur les tendances du capital privé national.

Mais la procédure d'analyse fondée sur les effectifs d'entreprises, touchées ou non par les participations financières privées nationales, autorise un affinement de la ventilation sectorielle ; et, parce qu'elle permet notamment des comparaisons numériques entre les deux catégories de firmes à l'échelle des branches d'activité, elle donne à voir l'état de leurs forces numériques dans la population entrepreneuriale. En d'autres termes, elle est de nature à compléter les approches de contrôle financier assises sur la répartition des capitaux selon les secteurs, branches et sous-branches en indiquant à chaque fois le nombre des entreprises concernées. Les résultats obtenus au cours des explorations comptables invitent à identifier trois ensembles de branches éventuellement décomposées, comme signalé dans la note infrapaginale n° 9, en sous-branches.

Il est tout d'abord possible de repérer des types d'activités comportant une majorité numérique d'entreprises à capital ivoirien. Sont dans ce cas les branches suivantes : agriculture, élevage, sylviculture et pêche (51 entreprises concernées contre 49 « entreprises étrangères »), matériaux de construction (8 contre 6), transports (57 contre 47), services aux particuliers (48 contre 14), enseignement (22 contre 10). Un deuxième ensemble de types d'activités voient les unités à capital privé national et sans capital privé national

— le secteur primaire comprend les activités des branches 01 à 05 : agriculture, élevage, sylviculture, pêche et industries extractives ;

— le secteur industriel manufacturier comprend les activités des branches 06 à 21 : agro-alimentaire (06 à 10), textiles et cuirs (11 et 12), transformation du bois (13), chimie (14 à 16), matériaux de construction et sanitaires (17 et 2105), transformation des métaux, machines et matériels électriques (18 et 20), matériels de transport (19) et autres industries (21) ;

— le secteur des services comprend les activités des branches 22 à 34 hors la branche 27 : énergie (22), BTP (23), transports (24), hôtellerie et restauration (2 612 à 2 615), services aux entreprises (2 620 à 2 649), services aux particuliers (2 651 à 2 690), enseignement (32), assurances, banques et immobilier (25, 28 et 34) ;

— le secteur du commerce comprend les activités de la branche 27 : import-export (2 711 à 2 721), gros et détail (2 722 à 2 799).

s'équilibrer plus ou moins en nombre : agro-alimentaire (respectivement 42 et 44), assurances, banques, immobilier (63 et 70), énergie (2 et 3), commerce de gros et de détail (334 et 413), autres industries (22 et 27), commerce d'import-export (45 et 61). Il s'agit dans ce cas de branches où des politiques volontaristes d'aide et de promotion d'entrepreneurs nationaux ont été mises en place en Côte-d'Ivoire au cours des années 70 (par ex. les boulangeries et les imprimeries) et, en un sens, le résultat en unités privées ivoiriennes atteste une forme de réussite de ces dispositifs officiels de soutien dont les échecs et les limites ont tant de fois été mis en avant par ailleurs ; mais il s'agit aussi d'activités dont la prospérité est en partie liée à de bonnes relations entre les opérateurs économiques et les sphères politiques et administratives (autorisations, licences, etc.). Le troisième ensemble est constitué de branches et sous-branches numériquement dominées par les unités dépourvues de capital privé ivoirien et manifestant un net désintérêt des nationaux pour les activités concernées : industries extractives (deux entreprises à capital ivoirien contre 26 « entreprises étrangères »), chimie (25 contre 72), métaux, machines et matériels électriques (24 contre 90), matériels de transport (12 contre 55), services aux entreprises (109 contre 177). On y trouve aussi, non sans surprise, des activités où l'on croyait les nationaux davantage impliqués dans la conduite des affaires : textiles et cuirs (6 contre 52), transformation du bois (16 contre 57), BTP (53 contre 104), hôtellerie-restauration (13 contre 26).

Ce décompte appellerait des précisions qu'on ne peut développer dans la présente étude. On insistera simplement sur certains faits originaux et informations inédites susceptibles d'être révélés par la méthode ici employée ; ainsi le contrôle financier selon les branches peut être infléchi par les résultats exprimés en effectifs d'entreprises : par exemple la branche des matériaux de construction voit une modeste participation ivoirienne privée au capital des entreprises (31 % en 1986) alors qu'elle porte sur une majorité d'unités économiques de la branche ; dans d'autres cas l'effacement numérique des entreprises portant la trace de capitaux privés ivoiriens peut être compensé par un poids plus important de ces capitaux dans le total des capitaux de la branche — c'est l'exemple des activités industrielles sur les matériels de transport où la relative rareté des entreprises à participation privée ivoirienne (12 contre 55) ne doit pas masquer le fait que les agents privés ivoiriens possèdent, en 1986, 40 % des capitaux de la branche. L'approche par les effectifs d'entreprises permet donc de compléter et, parfois, de préciser judicieusement la connaissance que l'on a des efforts d'investissement opérés par les Ivoiriens et appréhendés jusqu'ici presque exclusivement en termes financiers.

Il est possible de clore ce tour d'horizon de la population

d'entreprises en fonction de l'origine de leurs capitaux en proposant l'indice de présence des firmes détenues par des Ivoiriens ou à capital ivoirien privé par rapport à l'ensemble des unités économiques composant chaque grand secteur identifié ci-dessus ; cet indice est de 0,41 dans le secteur primaire, de 0,28 dans le secteur industriel manufacturier, de 0,45 dans les services et de 0,44 dans le commerce. Les entreprises industrielles sont donc à la fois celles qui attirent le moins les capitaux privés nationaux et celles où dominent largement, au plan numérique, les firmes à capitaux étrangers. Dans tous ces secteurs cependant, la trace comptable sur la population d'entreprises des investissements privés nationaux est d'un tout autre niveau que la part de 8 à 12 % que représentent ceux-ci dans le volume global des participations. Si cette dernière quantité exprime bien la modestie des efforts d'investissements réalisés par les agents privés dans l'économie nationale, les grandeurs précédentes attestent la seconde grande caractéristique des participations ivoiriennes privées, leur très grand éparpillement.

En 1986 sur les 954 entreprises détenues par des Ivoiriens ou bénéficiant de capitaux privés ivoiriens 201 d'entre elles sont en fait des entreprises personnelles et 3 ont une forme coopérative. Il reste donc 750 entreprises à forme sociétaire et à capital au moins partiellement ivoirien qui peuvent servir de base à une analyse plus approfondie de l'actionnariat privé national et de ses rapports à la sphère politique.

Les actions d'entreprises : du capital économique au capital politique

Le rappel des fortes relations qui unissent, en Afrique subsaharienne, le jeu politique et la vie des affaires et celui de l'importance des conditionnements réciproques entre positions de pouvoir et positions économiques font figure à présent de truismes. Comme en outre il ne peut être question, dans les limites très étroites de ce texte, de revenir ni sur les mécanismes qui activent cet interface, ni sur ses manifestations empiriques et encore moins sur les analyses comparatives et les études de théorie politique suggérées par ces réalités (10), on se contentera de rappeler que l'extrême fluidité constatée en Côte-d'Ivoire entre champ politique et champ économique avait conduit les analystes à parler, à propos des dirigeants

(10) Cf. par exemple sur ces points les travaux très différents mais fort complémentaires de J. Iliffe : *The Emergence of African Capitalism*, Londres, MacMillan, 1982 ; de J.-F. Bayart, *L'État en Afrique. La politique du ventre*, Paris, Fayard, 1989 ; et de Y.-A.

Fauré, « La différenciation structurelle en contexte africain. Sur un enjeu des transformations en cours dans les champs économique et politique », in *Institutions et pratiques de développement. Itinéraires*, Paris, ORSTOM/SUD, 1992.

de ce pays, de bourgeoisie mixte (11), dans le même temps où les études sur l'économie politique du Kenya commençaient à mettre en avant le concept de *straddling* pour rendre compte de phénomènes de chevauchement dans les positions acquises sur la scène du pouvoir et dans le monde des entreprises (12).

Plus précisément à propos de la Côte-d'Ivoire, les études déjà citées de C. de Miras ne laissent aucun doute sur l'importance et la nature de ces relations ; mais J. Chevassu et A. Valette ont été les premiers à avoir proposé une mesure de ces liens dans la sphère économique, en identifiant une catégorie d'apporteurs de capitaux dans les entreprises industrielles caractérisée davantage par le souci de saisir des opportunités de placements que par l'existence de véritables projets d'investissements. Ces prises de participation en quelque sorte passives dans le secteur industriel manufacturier étaient en fait repérables, d'après ces chercheurs, dans trois catégories d'acteurs s'équilibrant numériquement : ils observaient un premier groupe d'hommes politiques (ministres, députés, maires, etc.), un deuxième groupe constitué de hauts cadres des secteurs public et parapublic, enfin un troisième ensemble d'hommes d'affaires (grands commerçants et grands planteurs) très étroitement liés au cercle du pouvoir. Ces actionnaires avaient donc pour commun dénominateur de ne pas être à l'origine du projet d'entreprise et/ou de ne pas assumer la pleine et personnelle responsabilité de son activité économique. Profitant des opportunités d'information signalées au début de ce texte nous avons tenté un nouvel état des lieux portant sur la situation de l'année 1986.

Avant de présenter quelques-uns des résultats de cet examen partiel et empirique des rapports entre milieux politiques et milieux entrepreneuriaux de rapides précisions méthodologiques s'avèrent nécessaires. L'exploitation de documents tels que *La Côte-d'Ivoire en chiffres* et *Les élites ivoiriennes* ont permis de procéder au recensement des positions politiques à partir des postes existant en 1986 dans quelques instances officielles : 39 postes de ministres (tenant compte ainsi d'un réaménagement gouvernemental fusionnant entre eux les ministères de l'Agriculture et celui du Développement rural), 175 postes de députés issus des élections de 1985, 120 postes au Conseil économique et social, 58 postes au Bureau politique du Parti démocratique de Côte-d'Ivoire (PDCI, parti encore unique à cette époque), enfin 206 postes au Comité directeur de ce même parti, soit un total de 598 positions politiques. Mais, par le jeu des cumuls, ce nombre correspond en fait à 471 individus.

Un premier traitement des données informe que sur ces 471

(11) Cf. les études rassemblées in Y.-A. Fauré et J.-F. Médard (éds.), *État et bourgeoisie en Côte-d'Ivoire*, Paris, Karthala, 1982.

(12) Voir la synthèse du débat kenyan

réalisée par J. Copans, « Le débat kenyan », in S. Ellis et Y.-A. Fauré, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala, 1994.

hommes politiques — et cette expression est délibérément retenue même s'agissant du Conseil économique et social en raison des conditions de nomination de ses membres — 144 détiennent des actions dans les entreprises privées, actions déclarées dans les documents déposés à la BDF et portant sur l'exercice 1986. Ce sont donc 31 % des personnalités politiques du pays, ayant cette année-là un des postes ci-dessus décrits, qui étaient officiellement impliquées dans le capital des entreprises installées en Côte-d'Ivoire. Cette quotité doit naturellement être considérée, même dans les limites strictes de la définition précédente, comme un minimum, les participations, notamment détenues par les personnages publics, n'étant pas systématiquement signalées dans les documents et la pratique de prête-noms étant par ailleurs assez courante dans le milieu des dirigeants nationaux. A ces 144 personnalités politiques correspondaient 382 participations, soit une moyenne de 2,7 participations par individu.

Cette procédure d'enquête et ces résultats sont évidemment loin de donner la pleine mesure de la présence politique dans la vie des entreprises modernes du pays. Ont été exclus par hypothèse — et par manque de moyens techniques — de nombreuses sources d'interaction : le cercle familial présidentiel pourtant très versé dans les affaires, la situation des personnalités ayant occupé, avant 1986, les postes politiques retenus ici, de même que celle des hauts fonctionnaires de l'État et de ses démembrements (ambassadeurs, préfets, directeurs d'administration centrale, d'établissements publics et de sociétés d'État, de banques publiques, etc.), et celle enfin des dirigeants du parti unique dans la mesure où ces personnalités n'étaient pas membres, en 1986, des formations politiques sélectionnées dans cette étude. Il faudrait donc s'attendre, raisonnablement, à voir la proportion évoquée ci-dessus (31 %) augmenter sensiblement pour donner une vue plus complète et réaliste des implications de personnalités du monde politique dans le capital des entreprises. Mais il ne faudrait pas s'attendre, à notre avis, à des bouleversements dans les ordres de grandeur. La Côte-d'Ivoire s'est longtemps distinguée en effet par une relative stabilité de son personnel politique et même, dans la décennie 80, par une certaine fermeture de la classe dirigeante dont la reproduction politique de lignées familiales a été l'une des manifestations majeures.

On peut s'attacher à mesurer et analyser le poids de cette présence sur les entreprises. Pour ce faire les 750 entreprises à forme sociétaire et à participation du capital privé ivoirien ont été réparties en 504 entreprises sans trace de personnalités politiques (au sens défini plus haut) et en 246 entreprises où se manifeste la présence, même très minime, d'un ou de plusieurs des 471 personnages politiques identifiés ci-dessus. Ce sont donc, au total, 33 % des entreprises ivoiriennes qui sont apparemment concernées par des

apports de capitaux réalisés par des membres des instances politiques dans leur formation de 1986.

Les données recueillies sur ces 750 unités économiques représentant de manière quasi exhaustive les entreprises du secteur moderne à forme sociétaire et dont une partie au moins du capital est constituée de capital privé ivoirien fournissent l'opportunité de tenter de répondre à la question suivante : les entreprises portant la trace des investissements ou placements de personnalités politiques présentent-elles des caractéristiques économiques propres par rapport à l'autre sous-ensemble des entreprises privées n'ayant pas bénéficié de ce type de concours financiers ? Autrement dit il s'agit d'apprécier l'éventuelle existence d'orientations spécifiques des apports politiques, d'identifier une possible identité économique de ces participations, d'appréhender ainsi dans l'ordre entrepreneurial l'influence particulière des immixtions politiques.

L'analyse de la répartition par type d'activité donne à voir d'assez nettes différenciations entre les quatre grands secteurs : les entreprises à « participation politique » ($n = 246$) sont proportionnellement plus nombreuses que les entreprises « sans participation politique » ($n = 504$) dans les activités primaires (respectivement 19 % contre 7 %), dans les activités manufacturières (26 % contre 19 %) et dans les services (46 % contre 38 %) alors qu'elles sont nettement moins présentes dans le commerce (20 % contre 39 %). Ce dernier secteur apparaît donc soit comme celui qui est le plus distant par rapport à l'influence politique soit comme celui qui est le plus délaissé par le milieu des hommes politiques, selon les interprétations possibles, active ou passive, que ce phénomène peut suggérer et entre lesquelles nous n'avons pas ici les moyens de trancher. Ce résultat ponctuel est de nature à donner un contenu précis et à confirmer les particularités de fonctionnement interne de la sphère commerçante ainsi que les modalités propres des relations qu'elle entretient avec les cercles de pouvoir et que les travaux spécialisés, tels ceux de P. Labazée, invitent à prendre en sérieuse considération à partir d'autres types d'observations. Que les entreprises à « participations politiques » dans les activités du secteur primaire soient, en parts relatives, nettement supérieures aux entreprises limitées aux seuls investissements strictement économiques dans ce même secteur ne peut constituer une surprise : les fondements socio-historiques essentiellement agraires des groupes dirigeants ivoiriens — la fameuse « bourgeoisie de planteurs » mise en évidence dans de nombreuses analyses et qui a spécifié l'économie politique de la transition coloniale dans ce pays par rapport aux autres territoires africains —, laissent des traces actuelles dans l'importance de l'économie de plantation aux mains des « grandes familles » ivoiriennes.

C'est l'orientation proportionnellement plus nette dans les entre-

prises manufacturières des portefeuilles d'actions détenus par les personnalités politiques par rapport aux investissements non politiques qui y sont réalisés qui peut faire figure, ici, de révélation, tant le désintérêt des agents économiques privés nationaux à l'égard de l'industrialisation du pays, et attesté dans de multiples études, paraissait jusque-là suffisamment profond et général pour concerner en particulier les milieux politiques et leurs individualités. Leurs participations au capital des entreprises industrielles ne sont probablement pas étrangères à la fois à l'ampleur des financements que le secteur secondaire exige par hypothèse de mobiliser mais aussi à certaines caractéristiques contextuelles, notamment sociales et politiques, requises par la nature même de l'investissement industriel, tendanciellement plus lourd et dont l'horizon temporel de rentabilité est de plus long terme que dans les autres types d'activité. Quant au nombre important des entreprises du secteur des services au capital desquelles ont souscrit les personnalités politiques (46 % du total des entreprises « à participation politique » et 8 points de plus que la catégorie du même secteur dans les entreprises « sans participation politique »), il est dû, à hauteur de 35 %, à des investissements/placements réalisés par ces personnalités dans la branche des services aux entreprises. Ceci peut aisément s'expliquer par un phénomène d'essaimage : de nombreux actionnaires politiques, apporteurs de parts dans un certain nombre de grandes entreprises, participent également aux « tours de tables » de multiples PME (petites et moyennes entreprises) créées en amont ou en aval de l'activité première, et qui sont, à l'égard de celle-ci, en situation de fournisseurs de biens et services ou de sous-traitants. Tels sont par exemple les cas de ce membre du Comité directeur du parti, actionnaire important d'une compagnie de transports maritimes, qui participe également au capital de plusieurs PME liées à cette activité (courtage, manutention portuaire, avitaillement, etc.) ou encore de cette personnalité du Bureau politique du parti et conseiller économique et social, ancien dirigeant d'une société parapublique de distribution d'énergie, et copropriétaire de nombreuses entreprises opérant dans des domaines connexes (bureaux d'études spécialisés, importation d'équipements, montage d'infrastructures, gestion, etc., toutes activités liées à la distribution de cette énergie). La présence sur l'ensemble de la filière procède alors moins d'un projet de maîtrise et d'intégration technico-économiques qu'elle n'est le résultat d'une appétence rentière aiguisée par des marchés captifs.

S'agissant à présent d'indicateurs de taille comme le montant du capital total des entreprises concernées ou encore l'importance de leurs effectifs employés, les résultats sont les suivants : les entreprises exclusives de participations politiques se situent, pour 66 % d'entre elles, dans la classe inférieure à 50 millions de capitaux sociaux alors que les entreprises à participation de personnalités poli-

tiques ne sont que 44 % à se situer dans cette classe ; de même les entreprises de la première catégorie sont 69 % à émarger dans la classe des entreprises employant moins de 50 salariés alors que les entreprises à participation de personnalités politiques ne sont que 48 % dans ce cas.

On a par ailleurs cherché à savoir si les deux types de participations, « non politiques » et « politiques » étaient pareillement associés, dans le montage financier des entreprises, à des filiales d'autres entreprises. Ainsi pouvait être évalué le degré d'insertion des deux catégories d'actionnaires dans les réseaux entrepreneuriaux : les participations politiques s'observent dans des unités à 58 % filiales d'autres unités cependant que les entreprises exclusives d'apports de personnalités politiques ne sont dans cette situation qu'à hauteur de 28 %.

L'association à des agents économiques statutairement différents révèle moins de différenciations entre les entreprises à participation politique et les autres : l'alliance au capital public ivoirien concerne 9 % des premières et 3 % des secondes alors que la conjonction au capital étranger concerne 25 % des premières et 23 % des secondes.

Il a enfin été recherché dans quelle mesure ces deux catégories de participations étaient ou non différemment liées à des fonctions de direction assumées par des nationaux dans les entreprises en question (présidents-directeurs généraux, directeurs généraux, directeurs, gérants). Les entreprises sans trace de participation politique sont à 60 % conduites sans dirigeants nationaux alors que les entreprises dont des personnalités politiques sont actionnaires ne sont qu'à 43 % « managées » sans dirigeants du pays. La présence de ces personnalités politiques serait-elle un facteur de « nationalisation » des entreprises venant ainsi contredire les assimilations faites habituellement entre acteurs politiques, comportements compradores et intérêts extravertis ? Cette conclusion serait hâtive et finalement assez fautive car nos explorations montrent, sans ambiguïté, que la seule participation, même très minime voire dérisoire, au capital des entreprises par les membres des cercles de pouvoir leur vaut assez souvent de se voir attribuer les fonctions directoriales détaillées ci-dessus. L'ivoirisation du management n'apparaît, dans ces conditions, que de pure façade et repose sur des complaisances bien comprises.

Pour résumer ces résultats, on avancera que tout semble se passer comme si la qualité politique des actionnaires, même très modestes, des entreprises modernes de Côte-d'Ivoire constituait un levier : ils participent à des unités de plus grande taille (par les effectifs et les capitaux en jeu) et impliquées davantage dans les activités industrielles que dans les échanges commerciaux, ils sont mieux insérés dans le monde des relations interentreprises et des montages en cascade, et ils sont davantage associés au capital public.

La présente et rapide étude donne donc un aperçu de l'ampleur prise par l'ingérence des politiques dans le monde des affaires : d'une part les actionnaires appartenant aux instances consacrant pouvoir et influence sont nombreux au sein de ceux-ci (31 % dans les limites institutionnelles définies dans cette enquête), d'autre part les unités où ils apportent leurs concours financiers représentent 33 % des 750 entreprises à forme sociétaire et à capital privé ivoirien. Les caractéristiques majeures de ces participations — qui concernent certes l'ensemble de l'actionnariat privé national mais semblent encore plus nettes, d'après nos explorations comptables, dans cette catégorie particulière de porteurs de parts —, demandent à être fermement rappelées : la modestie des concours financiers opérés et, corrélativement, leur extrême dispersion qui doivent naturellement pondérer les diverses leçons et révélations tirées des investigations conduites par nos soins. Sans qu'on puisse en offrir ici un décompte précis on signalera que la consultation de la documentation permet d'affirmer que dans de très nombreux cas, les prises de participation correspondent à des montants financiers extrêmement faibles et représentent des proportions très souvent dérisoires du capital social des entreprises concernées (inférieures à 1 %). Il est également assez fréquent que ces concours extrêmement modestes s'accompagnent de fonctions de direction, comme on l'a vu plus haut. Il reste alors à tenter rapidement d'expliquer cette situation puisqu'après tout la survie alimentaire de ces personnalités politiques ne peut dépendre des résultats des entreprises « investies ». En d'autres termes la question se pose des raisons d'une telle présence dans la vie des affaires qui ne semble pas prendre appui sur un projet et des attentes économiques strictement entendus.

L'hypothèse que nous proposons en réponse, qui ne peut être exclusive mais dont nous pensons qu'elle offre un large potentiel explicatif, est que ces prises de participations « politiques » sont la contrepartie en quelque sorte comptable des fonctions de « courtiers », d'« intermédiaires » et de « protecteurs » que remplissent souvent les personnalités politiques à l'égard des entreprises d'accueil. Cette proposition générale est suggérée, inductivement, par les longues et patientes observations réalisées çà et là en Côte-d'Ivoire sur les milieux politiques et sur différentes catégories d'entreprises.

Les fonctions assumées par les personnalités politiques sont loin de ne s'exercer que dans l'enceinte et dans les champs d'action des formations dont elles sont membres. La capacité d'influencer les décisions des administrations de l'État, même les plus « techniques », de décrocher licences, quotas, permis, de faire bénéficier ses alliés des multiples aides et avantages prévus par les normes juridiques ou obtenus hors réglementation (cf. par exemple les divers régimes fiscaux et douaniers très favorables inscrits aux codes des investissements successifs), de faire ouvrir par les établissements finan-

ciers de la place des crédits complaisants (dont attestait, à la fin de la décennie 80, la crise des banques et l'ampleur de leurs créances compromises ou irrécouvrables) et de bénéficier d'autorisations de découverts, bref, de jouer du capital relationnel consubstantiel, dans un système fortement patrimonialiste, à la qualité de personnage politique ont été très souvent mis à contribution par des investisseurs nationaux mais aussi étrangers dans leurs projets d'entreprises.

En échange de l'ouverture du capital social à ces hommes politiques — quand cette participation n'a pas été directement « offerte » par les promoteurs — ces personnages d'influence garantissaient l'obtention, par l'entreprise, des avantages attendus de même qu'ils la mettaient à l'abri des diverses interventions administratives. Que de fois, lors d'une précédente enquête (13), nous a-t-on assuré, d'un air convenu, et dans divers organismes — ministère du Travail, Caisse nationale de prévoyance sociale, etc. — que certaines entreprises, absentes de fichiers et d'opérations de contrôle, et donc exemptes de sanctions, étaient « protégées ».

Une importante partie de la classe politique nationale a ainsi trouvé l'occasion de monnayer, auprès des entrepreneurs et investisseurs, son entregent et son aptitude à peser sur des instances de décision. Ce comportement de *broker* a fait de l'action en entreprise des politiciens une question essentielle de saisie d'opportunités « de guichet » et a contribué à donner à l'économie nationale son caractère partiellement rentier. L'approfondissement de la crise économique et financière tout au long de la décennie 80, et dont le pays n'est pas encore remis, a révélé les limites de ce « modèle » en même temps qu'ont été mis en évidence les nécessaires et dramatiques réajustements imposés par les solutions néolibérales retenues avec le concours des institutions internationales.

Yves-André Fauré
ORSTOM-Ouagadougou

(13) Cf. Y.-A. Fauré, *Le monde des entreprises en Côte-d'Ivoire. Sources statistiques et données de structure*, Paris, AUELF/UREF, 1989.