CAMBRIDGE
UNIVERSITY PRESS

L'impact des Interets Coloniaux: S.C.O.A. et C.F.A.O. Dans L'Ouest Africain, 1910-1965
Author(s): Catherine Coquery-Vidrovitch
Source: *The Journal of African History*, Vol. 16, No. 4 (1975), pp. 595-621
Published by: Cambridge University Press
Stable URL: http://www.jstor.org/stable/180499
Accessed: 03-09-2017 07:43 UTC

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at http://about.jstor.org/terms

Cambridge University Press is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *The Journal of African History*

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

Journal of African History, XVI, 4 (1975), pp. 595–621
Printed in Great Britain

L'IMPACT DES INTERETS COLONIAUX: S.C.O.A. ET C.F.A.O. DANS L'OUEST AFRICAIN, 1910–1965

PAR CATHERINE COQUERY-VIDROVITCH

Le travail qui va suivre est une étude de cas qui a permis de tester l'intérêt d'un inventaire systématique des investissements privés dans l'Empire français. Bien que les recherches soient encore balbutiantes en ce domaine, les sources, en effet, ne manquent pas: bon nombre de sociétés coloniales existent encore; plusieurs conservent des archives consultables; parmi celles-ci, les rapports et bilans publiés chaque année à l'occasion de l'Assemblée générale des actionnaires constituent les documents les moins malaisés à rassembler et, en principe, les plus homogènes.[1]

J'ai donc entrepris, entourée d'une équipe de chercheurs encouragés par le C.N.R.S.,[2] d'élaborer une méthode d'analyse des bilans susceptible d'éclairer le mécanisme de l'impérialisme colonial français, sur l'exemple de deux firmes majeures: la *Société Commerciale de l'Ouest Africain* et la *Compagnie Française d'Afrique Occidentale* qui, à la veille de la seconde guerre mondiale, regroupaient 30 pour cent des investissements commerciaux et près de 10 pour cent du total des investissements de l'ensemble A.O.F./A.E.F. Faute de place, on trouvera davantage ici les résultats de l'investigation qu'un exposé méthodologique[3] ou une réflexion sur la valeur des chiffres obtenus. Certes, il s'agit d'une construction de l'historien; mais, telles que nous les avons élaborées, les courbes semblent bien correspondre à ce que nous savions déjà de la réalité, et permettent, à partir de divers recoupements, de poser de nouvelles questions et d'élaborer certaines hypothèses: c'est tout ce que nous leur demandons, et allons maintenant tenter de préciser.

[1] Dans le cas des grandes firmes encore en activité, ces rapports restent généralement consultables au siège social. A défaut, des séries sont conservées dans certaines bibliothèques (*Institut des Sciences Politiques* par exemple) ou par les services de documentation financière des grandes banques (*Crédit Lyonnais*). Enfin, pour l'ensemble des sociétés cotées en Bourse, les renseignements donnés par les divers annuaires des Agents de Change constituent généralement des sources suffisamment détaillées.

[2] Centre National de la Recherche Scientifique, Paris.

[3] Celui-ci suppose la délimitation des éléments constitutifs de l'*investissement*, de l'*autofinancement*, et du *profit*; il faudrait, en particulier, préciser la distinction établie entre le *profit net déclaré* au bilan et le *profit originel* (profit distribué + autofinancement), notion proche du *cash-flow* et davantage révélatrice de la vie réelle de la firme. A défaut, on trouvera des définitions assez proches des nôtres dans l'introduction de Jean Bouvier à l'ouvrage collectif Bouvier–Furet–Gillet, *Le mouvement du profit en France au 19e siècle*, Paris, 1965.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

LA SITUATION EN 1913

S.C.O.A. et C.F.A.O. sont deux firmes relativement anciennes, héritées d'entreprises de traite remontant au XIX^e siècle: la C.F.A.O. succéda en 1887 à la Cie du Sénégal et de la Côte Occidentale d'Afrique (1881) et la S.C.O.A. reprit en 1906 la Maison Ryff et Roth (1899). Mais les bilans conservés remontent à 1913 seulement pour la C.F.A.O., à 1907/8 pour la S.C.O.A.: tout au plus est-il permis de faire le point à la veille de la première guerre mondiale.[4]

La C.F.A.O., plus ancienne, faisait alors état de résultats financiers plus conséquents, avec un capital appelé de 10 millions de francs et des investissements totalisant près de 20 millions de francs. Ses activités étaient encore centrées surtout sur la Sénégambie où elle se préoccupait d'ouvrir des factoreries le long de la voie ferrée Thiès-Kayes. Elle commençait tout juste d'essaimer dans le reste de l'Ouest africain: sur les territoires voisins d'abord (Guinées), plus loin le long des chemins de fer ivoirien et dahoméen, et surtout dans les colonies britanniques (Sierra Leone, Gold Coast et Nigeria). En dépit de la guerre, l'effort se poursuivit l'année suivante au Liberia et le long de la voie ferrée en construction du delta oriental du Niger (Port-Harcourt). Au total, la Compagnie comptait alors dix agences principales et 21 factoreries. C'était une affaire encore étroitement marseillaise, liée à l'armateur Cyprien Fabre, sans lien évident avec les milieux bancaires qui feront leur apparition au Conseil d'Administration pendant la guerre.[5]

Chaque société exerçait encore son activité dans un domaine assez distinct. Moins diversifiée, la S.C.O.A. était centrée sur la Guinée Française, la Sierra Leone et la Côte d'Ivoire, avec ailleurs un comptoir seulement à Kumasi en Gold Coast (au total: 6 comptoirs principaux et 24 factoreries). Elle se présentait comme une affaire à la fois plus modeste (capital de 4 millions de francs, investissements autres de moins de trois millions de francs, chiffre d'affaires inférieur de moitié à celui de la C.F.A.O. et plus dynamique, car davantage liée aux milieux industriels et financiers issus des banques lyonnaise et génevoise.[6]

Tout au long de leur histoire, cette origine différente marqua l'évolution

[4] L'exercice de la C.F.A.O. correspond à l'année civile. Celui de la S.C.O.A. part du 1^e avril pour aller jusqu'au 31 mars de l'année suivante. D'où un léger décalage de nos graphiques sur lesquels nous avons indiqué seulement l'année de démarrage de l'exercice (ex:1913 = exercice 1913/14 de la S.C.O.A.). Nous en avons néanmoins tenu compte pour déflater en francs constants (1928–32 = 100) en reconstruisant pour la S.C.O.A. un indice moyen sur deux années pondéré suivant le nombre de mois couverts.

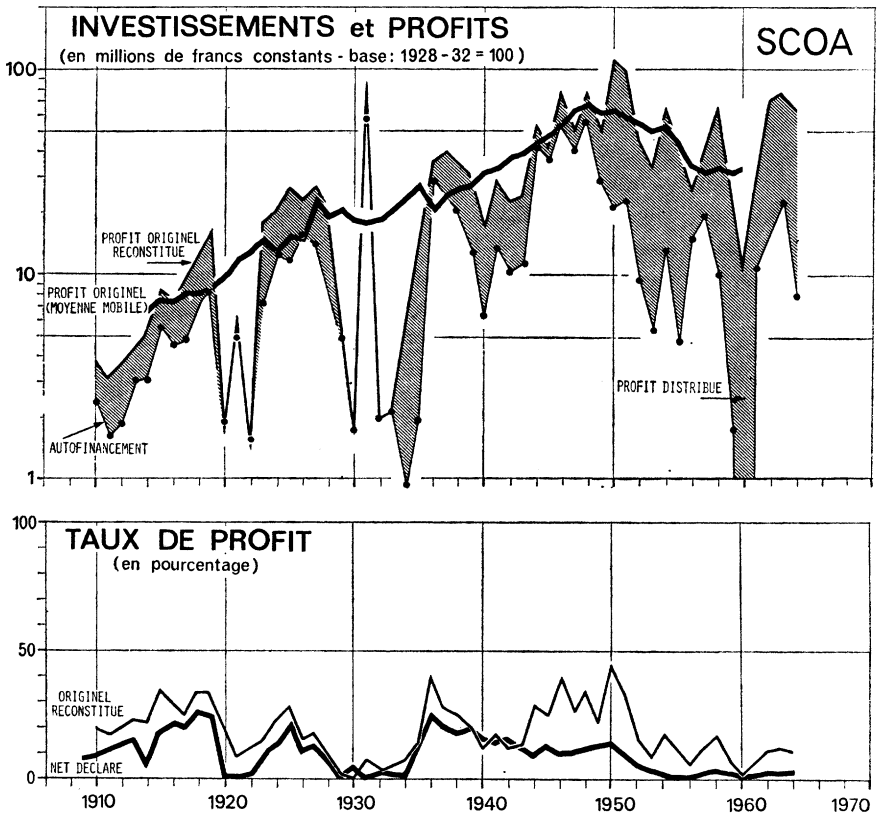
[5] Avec un représentant de la *Société Marseillaise de Crédit industriel et commercial et de Dépôt.*

[6] Au Conseil d'Administration siégeaient, à côté des premiers fondateurs de l'affaire (Hans Ryff et Wilhelm Roth) et d'un représentant de la *Cie Générale Transatlantique*, deux administrateurs de la *Banque Privée* de Lyon et le Directeur du *Bankverein* suisse. L'industrie était représentée par le Président, Lucien Fontaine, par Frédéric Ryff, industriel à Berne, et François Jacquier, administrateur de la *Société Lyonnaise des Forces Motrices du Rhône* (en même temps que de la *Banque Privée*).

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

des deux sociétés: la C.F.A.O., affaire d'abord commerciale, se tint à une gestion prudente, caractéristique des milieux locaux marseillais peu portés à l'innovation, tandis que la S.C.O.A. était toujours prête à se lancer, non sans déboires, dans des affaires de plus grande envergure en recourant à des appels de capitaux extérieurs plus considérables.

Les activités étaient représentatives de celles de l'ensemble des firmes commerciales outre-mer[7]: c'était une 'économie de traite' rudimentaire,



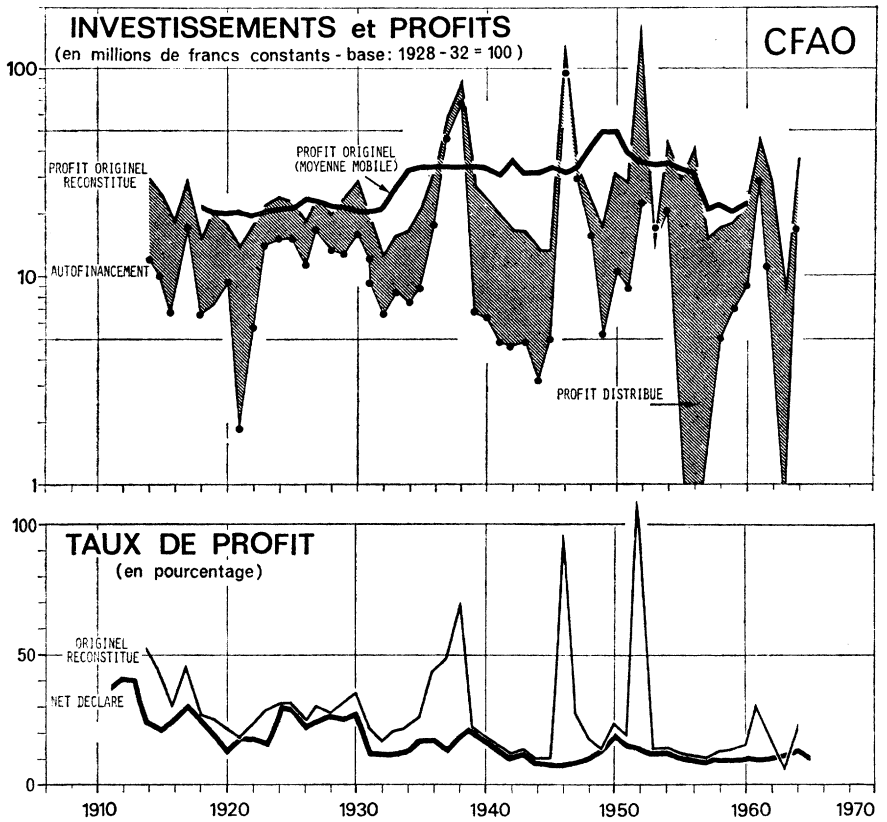
proche du pillage, où des produits manufacturés de médiocre qualité étaient offerts pour la consommation immédiate ou courante (tissus, alcools, pacotille . . .), à des prix fortement surévalués, contre les produits agricoles collectés à la saison de la 'traite' (arachides du Sénégal quasi monopolisées par la C.F.A.O., palmistes du Dahomey et plus tard du Nigeria, cacao de Gold Coast, caoutchouc et surtout bois de Côte d'Ivoire),

[7] Voir, à ce propos, notre étude détaillée des firmes d'A.E.F., et notamment la définition de l'*économie de pillage* par opposition à l'*économie de traite*, dans *Le Congo au temps des grandes Cies concessionnaires*, Paris, 1972, pp. 415–19 et 514–15.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

payés à bas prix au producteur. Les profits relevaient davantage de cette double marge bénéficiaire que du volume des échanges (révélé par le chiffre d'affaires) pas nécessairement considérable en raison du faible niveau de l'agriculture d'exportation et de l'étroitesse du marché africain.

D'où un *ratio de rentabilité* (Bénéfice/Chiffre d'Affaires) très honorable, surtout pour la C.F.A.O. (7 à 8 pour cent) corroboré par un taux de profit (net)[8] jamais égalé depuis lors (40 pour cent; ce qui n'avait rien d'exceptionnel à l'époque outre-mer, mais restait évidemment inaccessible en



métropole). D'où, également, le rendement exceptionnel de l'action (bénéfice distribué/Capitalisation boursière), surtout pour la C.F.A.O., ce qui explique l'engouement des rentiers de l'époque pour ces entreprises coloniales réputées—lorsqu'elles marchaient—pour rapporter beaucoup, précisément parce qu'elles coûtaient peu.

[8] *Taux de profit* = Rapport du bénéfice annuel aux capitaux effectivement versés (ré-évalués en francs constants afin d'éliminer la variable de l'inflation).

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

L'ENTRE DEUX GUERRES

(1) *La Première Guerre mondiale*

En règle générale, la première guerre mondiale ne fit qu'accentuer le processus, tout en impulsant les premières transformations modernisantes. Ce qui frappe, en effet, à la lecture de nos graphiques, c'est qu'en dépit des difficultés accrues de communication avec la métropole, les affaires ne souffrirent pas de la guerre, au contraire. Dans le cas de la S.C.O.A.—dont la jeune croissance se trouva favorisée par la conjoncture—le phénomène fut spectaculaire. Pour les deux firmes, les premières augmentations massives de capitaux ont eu lieu précisément durant cette période (de 3 à 18 millions de francs courants entre 1914 et 1919 pour la S.C.O.A.; de 9 à 25 millions pour la C.F.A.O.).

Plutôt qu'au début des hostilités, la chute enregistrée par les profits en 1914 était redevable à la crise amorcée depuis l'année précédente.[9] Mais les profits de la C.F.A.O. se maintinrent solidement (à un niveau rarement dépassé depuis lors en termes constants), ceux de la S.C.O.A. connurent un mouvement ascensionnel rapide, bien plus affecté, au lendemain de la guerre, par la crise des années 1920–2 que par le déroulement des combats. Même remarque pour les taux de profit: le maximum de 1918 (profit net) ne fut plus jamais atteint en termes déflatés,[10] et les taux de profit ne connurent une stabilité aussi prospère que dans la dernière période de la colonisation (1946/51).

Quels sont les facteurs d'explication? Si nous ne les avions pas déjà dégagés sur le cas de l'A.E.F., l'exposé du Président aux actionnaires de la S.C.O.A. serait là pour nous éclairer[11]: la réduction du volume des échanges fut, dans l'immédiat, compensée, et au-delà, par l'augmentation de leur valeur, encouragée par deux séries de faits: l'une, particulière à la S.C.O.A., était la qualité des stocks de produits d'importation accumulés dans les comptoirs au moment de la déclaration de guerre; l'autre, générale, fut la hausse des produits tropicaux assurée par 'l'effort de guerre' imposé par l'état. Celui-ci en garantit l'évacuation en devenant non seulement l'unique acheteur de toute une série de produits 'stratégiques' (notamment oléagineux et même caoutchouc de cueillette pratiquement abandonné depuis l'arrivée massive sur le marché des produits des plantations asiatiques en 1912), mais aussi en monopolisant le fret à titre de transporteur privilégié.

Cet essor ne fit que s'accentuer après la fin de la guerre, l'inflation des

[9] Les bilans de firmes coloniales avaient alors tendance à accuser les phases de crise avec un retard de plusieurs mois—voire d'une année—dû à l'ampleur des délais nécessaires à la réalisation des produits accentuée par la lenteur des transports et des communications.

[10] C'est-à-dire recalculés en francs constants. La base choisie pour cette étude, pour des raisons qu'il serait trop long de développer ici, est 1928–32 = 100. L'indice retenu, comme le moins insatisfaisant pour cette époque ancienne, est la moyenne des indices français des prix de gros et de détail.

[11] Bilan 1915/16. Même écho venu de la C.F.A.O. (bilan 1914), reconnaissant que 'les mesures prises par l'administration ont permis de continuer les affaires'.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

valeurs s'accompagnant alors d'une progression considérable des tonnages. En sept ans (de 1913 à 1920), le commerce de l'A.O.F. passa de 277 à 1143 millions de francs (courants). Un exemple: à l'importation en Afrique, les tissus anglais, un des postes majeurs, passèrent de $4\frac{1}{4}$d. le yard en 1913/4 à $16\frac{1}{4}$d. en 1919/20.[12] Si l'on tient compte de la stabilité de la livre, on arrive à une augmentation en francs de 800 pour cent sur les prix de 1914. En sens inverse, le prix du cacao, un des articles majeurs de la S.C.O.A., passait de 47s. le demi quintal (1 cwt.) en 1919 à 127s. au début de l'année suivante.

La prospérité n'était pas seulement conjoncturelle. Des jalons furent jetés sur l'avenir, avec l'extension de la couverture financière des deux entreprises; on vit alors se pratiquer les premières absorptions et se constituer les premières filiales: en 1917, les deux firmes s'intéressèrent à la *Société Auxiliaire Africaine*, groupe commercial et financier, et à la *Société Industrielle Africaine*, entreprise qui répondait très directement aux impulsions de la guerre, puisqu'elle prévoyait le décorticage sur place des arachides afin d'en accélérer l'évacuation. La S.C.O.A. mit à étude, en 1918, un projet de promotion du coton et du palmier à huile. La C.F.A.O. entra la même année dans la *British Nigerian Company*, et s'introduisit sur le sol métropolitain avec une prise de participation dans l'Hôtel Astoria précisément fondé à Marseille pour assurer l'hébergement des officiers de passage.

(2) *L'euphorie des années 20*

Nous n'insisterons pas sur la crise violente mais brève qui secoua l'après-guerre, et retentit fortement sur le cours des produits tropicaux. La chute fut brutale: le cours du cacao d'Accra tomba en quelques mois de plus de la moitié (de 127 à 60 puis 40s. le cwt. d'avril 1920 à mai 1921); les palmistes suivirent une évolution analogue, et l'huile de palme passa de 4.200 à 1.300 F. la tonne.

Les affaires de la S.C.O.A. en souffrirent d'autant plus que ces articles constituaient les trois-quarts de ses activités. La même mévente affecta les arachides, poste majeur de la C.F.A.O. Elle se répercuta sur les importations d'Europe, les Africains, sous-payés, ne disposant plus des ressources nécessaires pour absorber les approvisionnements des comptoirs.

Mais les graphiques montrent qu'il s'agit d'un accident qui, même durement ressenti (par la S.C.O.A. surtout), fut rapidement surmonté. Le mouvement ascensionnel amorcé à la guerre reprit et se maintint au même rythme durant toute la décennie; la baisse des taux de profit accusée par la S.C.O.A. tenait moins à la masse des profits—en hausse constante jusqu'en 1928—qu'à la hausse vertigineuse des apports de capitaux extérieurs (le capital versé passa en moins de dix ans de 18 à 157 millions de francs courants—et quadrupla en francs constants).

[12] Prix moyens de l'agence de la S.C.O.A. à Manchester.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

Encouragé par l'inflation favorable à l'essor du volume et ouverte aux profits supplémentaires nés de la spéculation, l'expansion des affaires fut le trait dominant des entreprises métropolitaines et coloniales de l'époque. Ces dernières, éminemment commerciales, se révélèrent, comme toujours, particulièrement sensibles à la conjoncture. Elles mirent aussi à profit les progrès de l'infrastructure des transports; leur réseau s'allongea le long des voies ferrées (réfection de la voie Kayes-Niger, progression des chemins de fer de Gold-Coast et de Nigeria) et aussi—fait nouveau—le long des pistes carrossables qui se multiplièrent après la guerre avec l'introduction du camion. Les sociétés suivaient avec attention l'avancement du wharf de Côte d'Ivoire (1926), le projet d'amélioration du port de Konakry (Guinée) et l'aménagement de Takoradi (Gold-Coast).

En quelques années, les deux firmes essaimèrent dans l'ensemble de l'Afrique occidentale. Dès 1924 elles avaient atteint leur configuration à peu près définitive.[13] La S.C.O.A., dont le nombre d'agences principales était passé de 6 à 15 pendant la guerre (1914–20) puis à 23 au milieu de la décennie, et le capital de roulement de 6 à 60 millions, opérait du Sénégal au Dahomey et du Golfe de Guinée aux franges du Sahara. Elle employait alors 323 Européens, et devait se contenter ensuite de fonder ses comptoirs les plus orientaux, au Nigeria (1926/7), au Cameroun (1928/9) et au Niger (en 1940/1 seulement); mais le nombre de ses postes ne varia plus de longtemps: 140 en 1924/5, chiffre inchangé en 1930 à cinq unités près.[14]

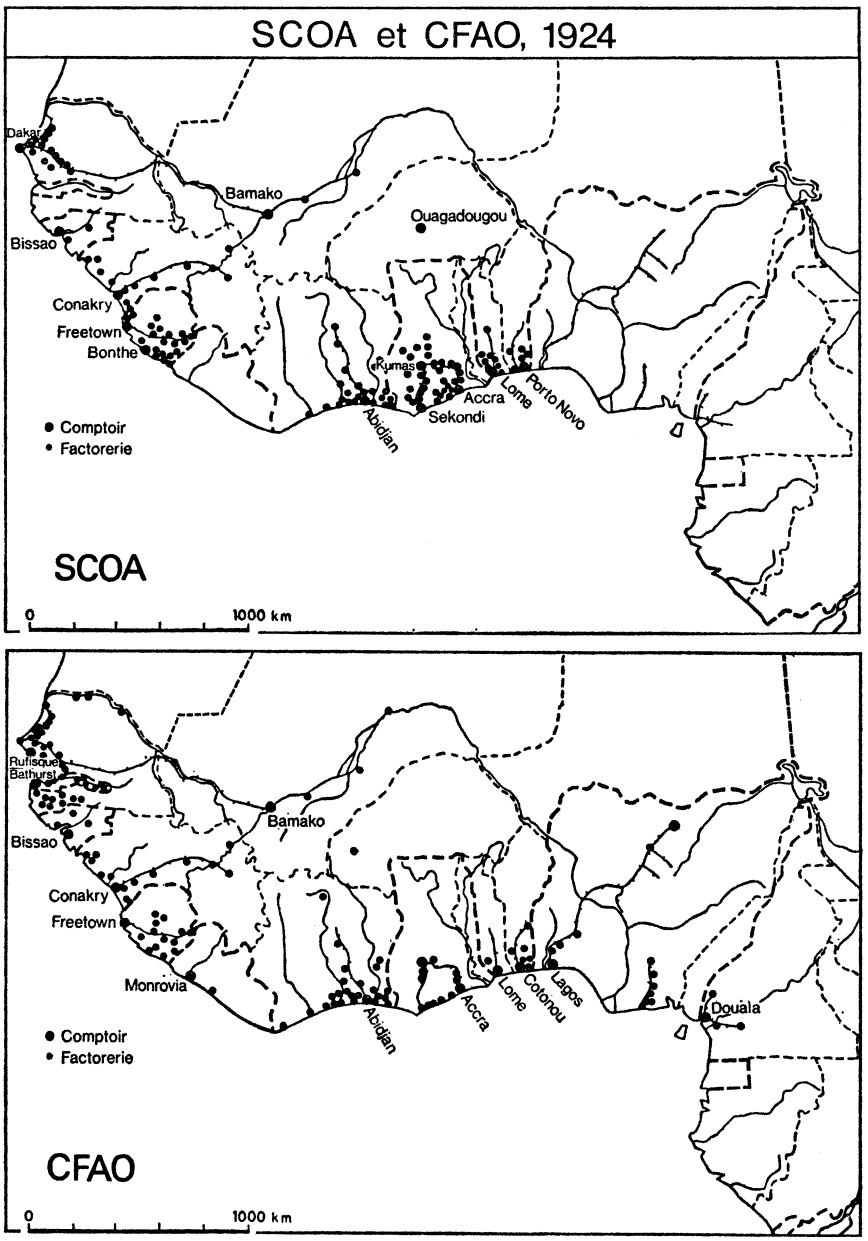
Quant à la C.F.A.O., elle ne fit ultérieurement qu'affiner sa distribution (passant de 141 comptoirs en 1923 à 191 en 1930), sans chercher à gagner de nouveaux territoires. Durant toute cette période, la direction de la firme ne se modifia pas non plus sensiblement; elle faisait traditionnellement appel à la promotion interne; en 1919, l'apparition au Conseil du directeur des succursales de Liverpool et de Manchester soulignait l'importance des affaires brassées dans les territoires britanniques. La permanence de la C.F.A.O. resta frappante jusqu'à nos jours; les administrateurs changèrent peu et progressivement: sur un conseil de neuf personnes, on retrouve en 1939 six des membres de 1928, en 1948 sept des membres de 1939, et en 1961 trois encore des membres de 1948 (cinq si l'on tient compte de la fonction, deux anciens agents généraux de la compagnie ayant été remplacés par leur successeur).

La continuité de la S.C.O.A. fut, en revanche, brisée au moment de la grande crise. Elle était aussi restée inchangée auparavant, si l'on excepte l'entrée, en 1920/1, de l'ex-Gouverneur général Gabriel Angoulvant, excellent 'panneau' publicitaire. Mais le Conseil fut presque entièrement renouvelé en 1931/2 (huit membres nouveaux contre trois anciens). C'était la répercussion d'une période difficile où, selon le souvenir des 'anciens' de la firme, elle avait bien failli sombrer: le mécontentement se traduisit par la coalition d'actionnaires hostiles à la direction ('rêvant de

[13] Voir les cartes ci-jointes.

[14] 16 comptoirs de plus et 11 de moins.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms



This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

s'approprier le bénéfice de tout un passé de travail et de prospérité'), qui attaqua 'la société et ses administrateurs personnellement' par une campagne de presse,[15] des interventions auprès des fournisseurs, des clients et des banquiers et, finalement, l'assignation en justice des administrateurs.

Les changements introduits à la suite de cette affaire sont difficilement appréciables car la profession n'est plus indiquée, et peut-être moins significatifs qu'ils ne paraissent au premier abord, si l'on en juge par l'exemple du remplacement de Hans O. Ryff par Marthe Ryff. Quatre de ces nouveaux administrateurs demeuraient présents en 1940–1; ensuite, le Conseil resta longtemps identique, à une unité près. La plupart de ses membres étaient encore en place en 1955/6, et trois en 1965/6.[16]

C'est à partir des années 20 que les deux firmes sortirent de leur foyer traditionnel d'activité: pour la C.F.A.O. le Sénégal qui, en 1924, exportait 315,000 tonnes d'arachides dont 245,000 vers la France; pour la S.C.O.A. la Côte d'Ivoire et la Guinée où, à côté du bois, commençaient de se développer les exportations de bananes (1,400 tonnes en 1925). Comme le montre la densité sur la carte de leurs comptoirs, elles marquèrent un intérêt croissant pour les territoires britanniques; l'économie de traite y était, en effet, nettement en avance sur celle des Fédérations, d'où le caractère international de la concurrence, à une époque où les Français s'accrochaient encore au principe du monopole de fait; d'où, également, la difficulté de dissocier, en ce domaine, investissements 'coloniaux' et investissements 'à l'étranger' qui absorbaient finalement une bonne part des efforts des deux firmes.[17] Toutes deux intervenaient activement dans la traite du cacao de Gold Coast (premier exportateur mondial depuis 1911, 200,000 tonnes en 1924). La C.F.A.O. attribuait en 1928 au Nigeria, à la suite de ses installations des deux années précédentes, la bonne marche de ses affaires (palmistes et aussi étain, alors que l'A.O.F. n'exploitait pas encore de minerai).

Tout ceci se traduisit, dès cette époque, par la ramification des sociétés (notamment du côté britannique), encore que nous restions peu renseignés à ce sujet: la S.C.O.A., par exemple, racheta en 1927 au Cameroun les installations d'une entreprise installée au lendemain de l'annexion, et surtout intéressa la *Banque de l'Union Parisienne* à la création de la *Société Agricole Africaine* (palmeraies et bananeraies).

[15] Compte-rendu de l'A.G. des actionnaires, 1931–2.

[16] Conseil d'Administration en 1965–6: René Carré, Président-Directeur général, Laurent Carré, Jacques Jolicœur, Ernest de Nattes, Roger Poher, Lercia (S.A.), Henri Sigg, Paul Isnard de France (ces deux derniers, de même que le Président, en place depuis 1931).
La plupart de ses membres ont peu de liens avec d'autres groupes, si l'on excepte Isnard de France (Banque Morin-Pons, Lyon) et Jolicœur (*Omnium Nord Africain*).

[17] Consulter, par exemple, A. McPhee, *The Economic Revolution in British West Africa*, intro. de A. G. Hopkins, New York, 1970, 322 pp. (1e éd.: 1926). La S.C.O.A. le savait bien: 'les colonies britanniques ont atteint un stade de développement plus avancé que les nôtres. La population y est plus dense; elles produisent et consomment davantage; la concurrence y est aussi plus âpre, mais le capital en £ que nous y avons investi donne à nos opérations une grande élasticité au point de vue des échanges' (Bilan 1924–5).

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

La contre-partie de la prospérité fut l'accroissement de la concurrence. Désormais, le champ d'activité des deux firmes se chevauchait. La C.F.A.O., songeant peut-être aux apports massifs de sa rivale, soulignait que si la métropole continuait de manifester 'une volonté arrêtée d'obtenir la mise en valeur des colonies par l'effort de ses nationaux', la lutte n'en devenait pas moins de plus en plus âpre, 'sous l'influence d'un trop large investissement de capitaux . . . plus que le pays n'en peut rémunérer . . . ',[18] affirmation sans doute sensée de la part d'une firme commerciale, mais qui pourrait laisser rêveurs les observateurs actuels du sous-développement africain.

(3) *La grande dépression*

L'euphorie antérieure rendit plus aigüe encore l'écroulement consécutif à la crise, encore que celle-ci, tardivement arrivée en France, devint seulement effective outre-mer en 1931. C'est en 1931/4 que les profits furent les plus bas; la S.C.O.A., plus sensible à la conjoncture, accusa même une perte nette en 1931 et 1932 comme en 1921. Durant toute la période, la rentabilité de la société fut quasi-nulle. Sa hardiesse des années précédentes se solda par des réductions drastiques de capital qui passa en deux temps de 157 à 65 millions de francs courants[19]—soit à moins de la moitié de sa valeur en francs constants, qu'elle devait retrouver en 1946 seulement.

La S.C.O.A. accusa la crise plus durement que la C.F.A.O., bien que leur cote boursière suivît une évolution analogue (les deux courbes de capitalisation boursière sont parallèles). Les profits de la seconde chutèrent moins longtemps et de façon moins prononcée; le taux de profit (net) de la C.F.A.O. ne descendit jamais au-dessous de 10 pour cent, et le taux de profit originel ne souffrit pas plus qu'en 1921.

On ne connaît malheureusement pas le chiffre d'affaires de cette période, mais il est probable que la C.F.A.O. garda durant ces années difficiles un semblant de rentabilité—fait exceptionnel pour les entreprises coloniales et qui, compte tenu de la paralysie des échanges, traduisait une remarquable élasticité confirmée par le fait que la société ne cessa pratiquement jamais de distribuer des dividendes réguliers:

Dividendes distribués (en millions de francs courants)

	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932
C.F.A.O.	8.5	9	9	12.5	12.5	7	6
S.C.O.A.	8.5	12.4	12.4	0	0	0	0
	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939
C.F.A.O.	6	6	7	11	14	21	26
S.C.O.A.	0	4.5	4.5	6.5	15	15	20

[18] Bilan 1928–9 (28 nov. 1929).

[19] L'opération permit d'apurer les dettes (23.2 millions) et de reconstituer les réserves (41.2 millions d'amortissements et 26.7 millions de provisions diverses).

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

Cette divergence entre les deux firmes traduit une gestion, là encore, fondamentalement différente: très liée au négoce marseillais, la C.F.A.O. se préoccupa, tout au long de son existence, de garantir un rendement sûr de l'action. C'est pourquoi elle inspirait comme placement au niveau boursier un plus haut degré de confiance que la S.C.O.A.: avec un appel de capitaux bien moindre, ne réussit-elle pas à s'assurer presque toujours une capitalisation boursière supérieure? Prudente, elle faisait en période faste une large part à l'autofinancement au titre de provisions préventives en cas de besoin (ainsi en 1923–30 et, plus nettement encore, à la suite de la reprise en 1936–9, après la dure leçon de la grande crise). Cela lui permit avec régularité d'élargir ses bases en procédant à des augmentations de capitaux traditionnellement opérées par incorporation des réserves, en partie (1907, 1948, 1962) ou en totalité (1918, 1939, 1950, 1961, 1965, 1970).

A la fois plus hardie et moins solidement implantée, la S.C.O.A. rémunérait en temps normal ses actions de façon comparable depuis 1925.[20] Mais elle préférait en période difficile réserver la totalité de ses profits à des réserves ponctuelles parfois massives: ceci apparaît très lisiblement sur le graphique pour les années 1921 et 1931/2. On constate aussi un pourcentage d'autofinancement nettement plus élevé que pour la C.F.A.O., avec à plusieurs reprises un arrêt des distributions correspondant aux phases de mévente (1921–2, 1929–35, 1955).

La bonne tenue de la C.F.A.O. est d'autant plus remarquable que la situation était Outre-Mer véritablement catastrophique. Le cours des produits tropicaux s'effondra entre 1930 et 1934: leur valeur-or était déjà, en 1931, de 60 à 75 pour cent inférieure à celle d'avril 1914. Cette année-là, l'A.O.F. (Togo et Cameroun inclus) exportait 817,000 tonnes valant 761 millions, alors qu'elle avait l'année précédente expédié un million de tonnes d'une valeur d'un milliard de francs (courants). La baisse fut aggravée pour les firmes par un fléchissement du prix des biens manufacturés d'importation, accentué par la déflation et par la politique de liquidation des stocks pratiquée par un certain nombre d'affaires en déconfiture.[21]

Le redressement n'eut pas lieu avant la fin 1935 pour les oléagineux. Il fut encore plus tardif pour le cacao et le café, dont la reprise des tonnages exportés s'accompagnait encore l'année suivante d'une chute des deux-tiers en valeur. Après une légère hausse, la situation redevenait d'ailleurs, dès 1938, inquiétante pour le cacao.

Les grandes firmes résistèrent dans la mesure où le poids de la crise reposa sur le producteur plus que sur le commerçant. Déjà, dans la décennie précédente, les profits croissants à l'exportation (passés, en francs-or, de 146 à 231 millions entre 1913 et 1929) s'étaient développés au détriment d'une population démographiquement stagnante, dont le pouvoir

[20] Nettement moins auparavant, à une époque où l'envergure de ses affaires n'égalait pas encore celle de la C.F.A.O.

[21] S.C.O.A., Bilan 1933–4.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

d'achat ne cessait de se dégrader en raison de la détérioration des termes de l'échange, à la suite de la baisse continue du cours mondial des produits tropicaux: en 1930, l'Africain touchait, à quantité équivalente, moins du tiers de ce qui lui était accordé en 1914 ou même en 1926, alors que, dans le même temps, l'impôt par tête passait, en moyenne, de 4.65 à 7.70 francs-or entre 1914 et 1929.[22]

Nous avons déjà étudié de près la situation critique de déséquilibre atteint au moment de la crise par les Africains d'A.E.F.[23] En A.O.F., la S.C.O.A. soulignait, de même, que 'malgré sa détresse de plus en plus grande, l'indigène . . . a accepté des prix de plus en plus faibles et, dans beaucoup de cas, il a produit davantage'. Mais 'sa force de résistance ira jusqu'au moment où il ne percevra plus qu'une somme insuffisante' pour survivre. Il finit effectivement par refuser d'obtempérer, comme au Soudan Français qui exporta en 1932 le quart à peine de sa production moyenne d'arachides: au prix offert, le producteur avait préféré consommer le produit ou revenir au mil d'autosubsistance.[24]

L'état fut alors contraint d'intervenir; les primes à l'exportation (destinées à soutenir un prix minimum d'achat au producteur) soulagèrent les sociétés qui entreprirent aussi de réduire leurs frais généraux, par la constitution de consortiums d'achat tels que la *Société-Palme* destinée à faciliter l'exportation en vrac de l'huile du Dahomey.[25]

Au cours même de la crise, cette politique permit aux firmes les plus fortes de renforcer leur emprise par le rachat à bas prix des entreprises en difficulté; ce fut, entre autres, le cas de la *Cie Commerciale Sangha-Oubangui*, centrée sur le Moyen-Congo et le Cameroun, et rachetée par la S.C.O.A. à l'occasion de la débâcle de 1930. La S.C.O.A. acquit aussi une position dominante dans les *Plantations de la Tanoé* (café de Côte d'Ivoire), et la C.F.A.O. profita de la conjoncture pour prendre pied au Congo Belge (Léopoldville, 1934) et s'introduire dans des firmes métropolitaines de commercialisation des produits (*Société Française* et *Société Commerciale des Produits Coloniaux*).

(4) *La reprise*

Celle-ci ne s'amorça pas avant la fin 1935. Mais les années 1936/9 furent excellentes pour les sociétés (profits massifs, surtout lors de la campagne de traite 1937/8, année de pointe correspondant à la hausse-plafond des cours). Le niveau, supérieur—en francs constants—à celui

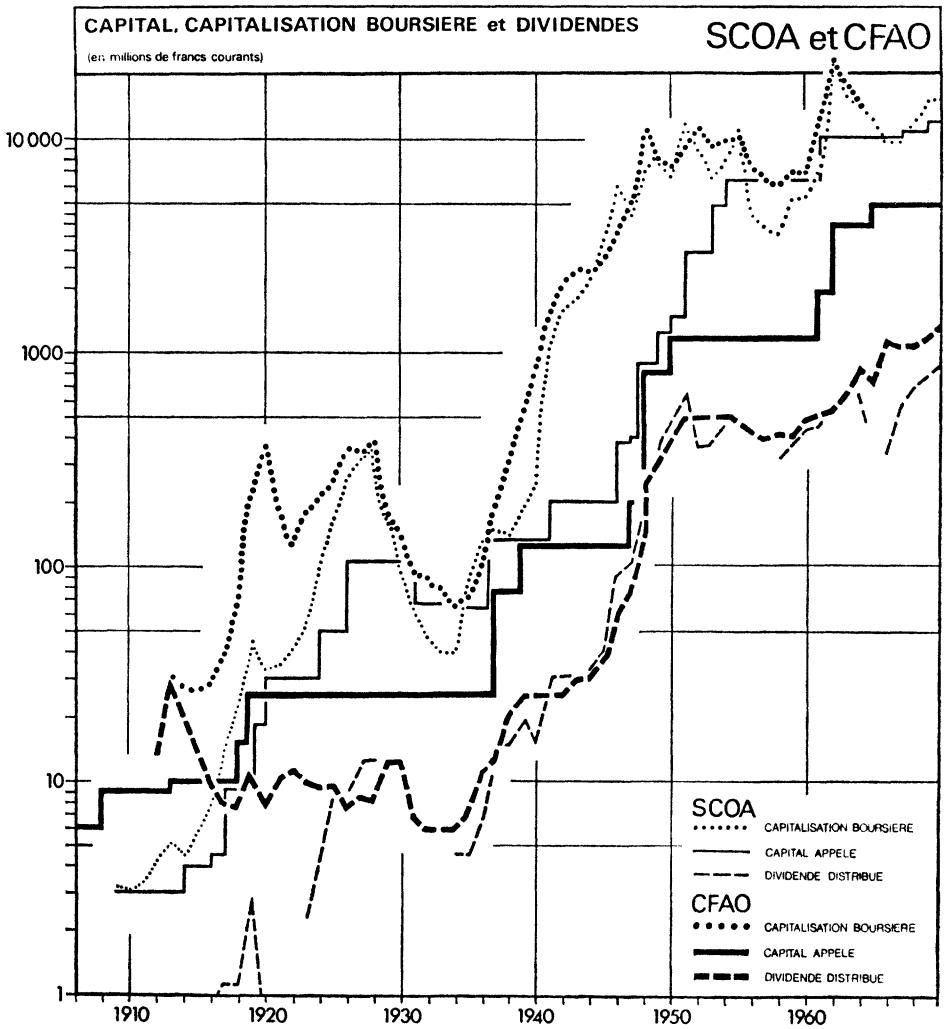
[22] La confrontation du chiffre des exportations et du montant de l'impôt perçu permet de constater que celui-ci reprenait au producteur près de la moitié du produit de ses récoltes. S.C.O.A., Bilan 1929/30.

[23] *Le Congo . . .*, op. cit.

[24] Bilan C.F.A.O., 1932. L'attitude est classique, et se retrouve inchangée de nos jours: cf. la réaction des paysans sénégalais qui culmina en 1971 à la suite du blocage des prix d'achat (production antérieure de 800.000 à 1 million de tonnes, tombée alors à 400.000 t.).

[25] C.F.A.O., S.C.O.A., *Société Commerciale et Industrielle de la Côte d'Afrique*, *Société du Haut-Ogooué*.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms



This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

des années 20, fut accompagné de taux de profit soutenus et d'un rendement de l'action jusqu'alors inégalé (pour la S.C.O.A.) ou qui atteignait son maximum d'après-guerre (C.F.A.O.).

Que les profits fussent, en francs constants, supérieurs à ceux de la décennie précédente est un fait suffisamment remarquable dans l'économie française pour mériter commentaire, puisque les années 1928/30 apparurent généralement comme l'apogée de la production et des profits de l'entre-deux-guerres. La prospérité ne résultait que très partiellement du relèvement des cours, qui ne suffit pas à compenser la détérioration des produits tropicaux. Par ailleurs, la diversification des activités n'était guère amorcée: l'industrialisation était encore à peu près nulle, et la traite traditionnelle continuait de draîner l'essentiel des activités de l'A.O.F. Les oléagineux restaient, en 1936, le poste majeur d'exportation (676,000 tonnes—535,000 pour les seules arachides dont le décorticage sur place était en progrès, surtout en provenance des pays de l'intérieur qui cherchaient à abaisser le coût du transport); ils représentaient 91 pour cent du tonnage total et 82 pour cent de la valeur. Le cacao faisait le reste (50,000 tonnes, 72 millions de francs), les autres articles (café, coton, bananes) restant encore insignifiants (à peine plus de 10,000 tonnes; moins de 50 millions de francs); l'essor du cacao d'A.O.F. permit alors de contrebalancer la baisse de production de Gold Coast entravée par le boycott très suivi de novembre 1937 à avril 1938, jusqu'à la suspension du 'Pool' d'achat organisé par les exportateurs pour imposer une réduction du prix d'achat correspondant à la chute des cours mondiaux.

C'est la masse croissante des échanges assurés par les deux firmes qui rend compte de leur expansion. Elles mirent alors à profit les progrès de l'infrastructure assumés par l'état, consacrés dans leur quasi totalité à la réfection ou à l'extension des voies ferrées, des pistes et des ports.[26]

D'où, sur le terrain, le bond quantitatif effectué dans les années 30 par le nombre de points de vente, passé de 140 à 250 comptoirs en 1940/1 pour la S.C.O.A.[27] Quant à la C.F.A.O., elle prit pied en Afrique équatoriale avec, en 1939, cinq postes au Gabon, trois au Moyen-Congo et quatre au Congo belge; elle comptait alors 411 postes, soit, depuis la crise, une progression du simple au double favorisée par l'ouverture progressive de marchés éloignés, comme le Soudan ou la Haute-Volta, longtemps déshérités mais désormais promus au rang de fournisseurs d'arachides décortiquées et, secondairement, d'amandes de karité.

(5) *La seconde guerre mondiale*

Bien qu'avec moins d'acuité, la seconde guerre mondiale s'accompagna d'un phénomène comparable à celui de la première. L'évolution des profits, moins favorable, se traduisit plutôt par une pause ascencionnelle (S.C.O.A.)

[26] F. Bloch-Laîné, *La zone franc*, Paris, 1956, p. 109.
[27] La société faisait état, en 1955/6, d'un total de 600 points de vente.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

que par une baisse (C.F.A.O.), celle-ci beaucoup moins accusée que lors des phases de crise antérieures ou qu'à l'issue des hostilités (la chute des profits nets, entre 1945 et 1947, traduisait d'ailleurs moins une aggravation réelle qu'une nouvelle technique de calcul des bilans, comme le souligne la démarche opposée des profits originels). Pendant la guerre, les taux de profit résistèrent bien, et les deux firmes continuèrent de rémunérer régulièrement leurs actionnaires (de 20 à 32 millions par an pour la S.C.O.A., de 26 à 31 millions pour la C.F.A.O. entre 1939 et 1944)[28]; la S.C.O.A. procéda même en 1941 à une nouvelle augmentation de capital.

Aux mêmes effets les mêmes causes: pendant les deux premières années de la guerre, la maîtrise des mers par les Alliés protégea le commerce. En outre, l'état, comme 25 ans auparavant, se porta acquéreur des principaux produits tropicaux, à des taux fixés par les services du Ravitaillement. L'armistice n'eut pas de suite fâcheuse, puisque la métropole accepta de régler les stocks accumulés dans les ports africains sur la base des prix 'Magasins' aux colonies,[29] en raison de la pénurie en matières premières sur le continent européen. Le problème majeur fut outre-mer celui de l'approvisionnement en biens manufacturés, organisé, depuis la loi du 6 décembre 1940, par un 'groupement d'achat des marchandises contingentées allouées à l'Afrique française'. La guerre marqua un tournant décisif en stimulant l'industrialisation sur place à laquelle participèrent par nécessité, mais non sans réticences, les firmes de traite[30]: la C.F.A.O. entra, en 1942, au Conseil de la *Société Africaine d'Huilerie* créée à Dakar pour organiser l'industrie des matières grasses, puis l'année suivante à celui de la *Manufacture franco-africaine des cuirs*. Ce qui frappe aussi, à cette époque, c'est que les firmes affirmaient déjà une indépendance certaine vis-à-vis des intérêts politiques nationaux, réussissant sans trop de peine à louvoyer entre les adversaires afin de ménager leur portée multinationale: en dépit du ralliement de la Fédération à la France Libre, le siège de Paris de la S.C.O.A. reprit dès l'exercice 1943/4 les relations avec ses établissements africains; il était dès lors envisagé que les produits, au lieu d'être rachetés sur place par l'administration, fussent importés et livrés 'ports français'.[31] La société travaillait dans le même temps à faire rapporter les mesures de prescriptions édictées en 1940 à l'égard de la Grande-Bretagne et de ses colonies afin de reprendre en main l'ensemble des affaires gérées sans rupture, dans l'intervalle, par l'agence de Manchester.[32]

[28] Une partie des dividendes fut acquittée seulement une fois la paix revenue.

[29] Comme l'exprime joliment la C.F.A.O. en 1941: 'L'A.O.F. ayant heureusement été tenue à l'écart du conflit mondial, les résultats ont été à peu près équivalents à ceux de l'an dernier . . . '.

[30] 'Tout en souhaitant de voir cette évolution ne s'accomplir qu'avec mesure, notre Société a considéré de son devoir d'y apporter sa participation financière en s'intéressant à des affaires industrielles nouvellement installées à la colonie', S.C.O.A., Bilan 1941/2.

[31] S.C.O.A., Bilan 1943/4.

[32] Ce sera chose faite à l'exercice suivant.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

L'APRES GUERRE

Ce qui ressort le plus nettement dans le long terme, c'est une croissance régulière depuis l'origine, particulièrement soutenue depuis la grande crise, jusque dans les années 1950/2. La constatation vaut pour les augmentations de capitaux (qui ont accusé ensuite, en revanche, un long palier—1954/61 pour la S.C.O.A. et 1950–61 pour la C.F.A.O.) aussi bien que pour la capitalisation boursière; elle concerne surtout la masse des profits non seulement courants, mais aussi en valeur constante puisqu'ils atteignirent en 1951/2, pour les deux firmes, le point culminant de leur histoire. Le fait est confirmé par la courbe en moyennes mobiles du profit originel aussi bien que par celle des taux de profit. Il est particulièrement net pour la S.C.O.A., en dépit d'une beaucoup plus grande stabilité—à l'exception des quatre phases dépressives 1920–1, 1931–4, 1945–7 et 1959–61 (décolonisation).

La remarque est d'importance. Par-delà les périodisations plus réduites que nous avons analysées jusqu'à présent en fonction de la conjoncture économique ou politique (crises-guerres), elle situe le renversement de la tendance de fonds de l'histoire des deux firmes—privilégiées comme témoins de l'exploitation coloniale—autour de l'année-charnière 1952: ascension jusqu'alors—baisse ou, au mieux, stagnation ensuite. L'analyse est significative: l'après-guerre fut la phase d'apogée de l'économie de traite traditionnelle. Mais elle en marqua aussi la fin. Les conditions nouvelles de l'économie mondiale et la régulière détérioration ultérieure des cours des produits tropicaux condamnaient dorénavant les pratiques archaïques d'un système resté proche du pillage colonial.

Après une période de malaise plus ou moins prononcé, qui toucha le fonds au moment de l'indépendance, les firmes durent chercher une autre voie: l'exportation coloniale avait fait son temps; ce n'est pas un hasard si l'on vit précisément apparaître, dans ces années décisives, les premières manifestations des milieux d'affaires intéressés en faveur du dégagement, prémisse à la décolonisation: les exigences de la politique 'd'aide aux pays sous-développés' firent redécouvrir le coût de la politique coloniale. La presse économique spécialisée (*Entreprise*, *Le Monde*) commença d'estimer plus rationnel d'exploiter un pays sans en avoir la charge politique et sociale—donc financière.[33] Raymond Cartier vulgarisa ces idées auprès du grand public.[34] Milieux d'affaires et mouvement d'opinion s'unirent alors pour prôner une 'décolonisation de droite' qui n'eut 'rien de démocratique. Elle a été dictée par l'argent, dans l'indifférence du peuple français'.[35]

La phase suivante fut en effet celle d'une reconversion profonde des entreprises: elles devinrent, dans les années 60, des sociétés non plus

[33] Voir à ce propos C. Coquery-Vidrovitch et H. Moniot, *L'Afrique noire de 1800 à nos jours*, Paris, 1974, ch.18.

[34] 'En France noire avec R. Cartier', *Paris-Match*, 1 sept. 1956.

[35] G. G. Delavignette, cité par X. Yacono, *Histoire de la colonisation française*, Paris, Que sais-je, p. 103.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

coloniales, mais nationales—voire multinationales—qui se rapprochèrent rapidement de la structure d'une firme commerciale diversifiée de type métropolitain.

(1) *La transition: l'immédiate apres-guerre, 1945–7*

La réorganisation générale se répercuta sur les affaires coloniales. Tandis que la métropole voyait se rouvrir d'autres champs d'approvisionnement, les contraintes de l'effort de guerre se relâchèrent outre-mer; d'où un fléchissement des récoltes, sensiblement inférieures en 1945 aux tonnages d'avant-guerre. La suppression du travail forcé, à partir de 1946, exigeait la mise en œuvre d'une nouvelle politique sociale. La reprise, accompagnée d'un accroissement sensible des importations dans l'Ouest africain, eut seulement lieu en 1947, entravée par les premiers troubles sociaux graves qu'ait connus l'A.O.F. (grèves de plusieurs semaines des chemins de fer et des wharfs) parallèlement aux émeutes d'Accra (Gold Coast); l'agitation politique reprit un peu partout en 1949 (Côte d'Ivoire, Gold Coast, Nigeria), à commencer par les territoires britanniques qui assuraient, à l'époque, le tiers au moins du mouvement commercial de la S.C.O.A. Néanmoins, la création, en 1945, du franc C.F.A.[36] donna une nouvelle impulsion aux affaires en garantissant aux firmes un cours plus élevé des produits tropicaux vendus en France, tout en favorisant l'exportation outre-mer d'articles manufacturés aux prix devenus, sinon, prohibitifs à la suite de l'inflation métropolitaine.

(2) *L'apogée*

L'essor eut lieu en deux poussées: 1947/8 et 1950/1 (particulièrement lisibles sur la courbe des profits originels de la C.F.A.O.).

Certes, la première correspondait à un bond facticement grossi par l'inflation: le chiffre d'affaires de la S.C.O.A., passé de 3.6 milliards en 1945/6 à 5.9 milliards à l'exercice suivant puis 36 milliards en 1950/1, correspondait seulement, en francs constants, à une élévation en indices de 100 à 104 puis 227: en six ans, il n'en avait pas moins plus que doublé en valeur constante, en réponse à la relance de la production africaine.

La seconde date correspondit à l'apogée de la hausse des matières premières et des produits manufacturés, dans le contexte d'une conjoncture mondiale de réarmement et de reconstitution accélérée des stocks stratégiques liée au conflit coréen.[37] L'essor se traduisit d'abord par un niveau élevé de rentabilité des firmes. Les taux de profit (originel) de la S.C.O.A. n'avaient pas connu depuis la première guerre mondiale une stabilité aussi continue dans la hausse, ni ceux de la C.F.A.O. les sommets atteints à plusieurs reprises à cette époque. Plus que jamais, les sociétés coloniales faisaient figure d'excellents placements; l'inflation des dividendes distribués

[36] 1 F.C.F.A. = 1,70 F métro, puis 2 F en 1947 à la suite de la dévaluation française.
[37] S.C.O.A., Bilan 1950/1.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

(maximum en 1951) était confirmée par le plafond atteint par la capitalisation boursière (1948/55), en dépit des appels considérables de capitaux (S.C.O.A.).

Dividendes distribués
(millions de francs courants)

	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954
C.F.A.O.	37.5	60	80	141	320	429	487	487	486	485
S.C.O.A.	42	90	108	219	365	487	665[39]	357	365	471[38]

Ces distributions allaient de pair avec la hausse des investissements. Ceux-ci continuaient de représenter, surtout pour la S.C.O.A., un pourcentage élevé des profits. Ils répondaient à la fièvre d'équipement qui s'était emparée de la Fédération depuis la création du F.I.D.E.S. (1946)[40] et la mise en place du plan d'équipement décennal partiellement financé par l'aide Marshall (bilan cumulatif de 10 milliards de travaux engagés en 1952). D'où le caractère très déficitaire, culminant en 1951, de la balance commerciale, dont les exportations étaient nettement surpassées par les importations—celles-ci pourtant consacrées encore, pour 65 pour cent, aux biens de consommation plutôt que d'équipement.[41]

Il faudrait, à ce propos, poser le problème de la part des investissements effectivement consacrés à l'équipement du territoire, sans constituer seulement un procédé détourné de subvention aux entreprises métropolitaines exportatrices vers les colonies de leurs biens manufacturés.[42] Toujours est-il que les retombées sur le pays furent sensibles, quelque fût le nombre élevé d'échecs enregistrés, notamment dans la promotion de l'agriculture traditionnelle vivrière ou exportable, imputable à l'incurie des études préalables ou à la gestion défectueuse des crédits mis en œuvre.[43]

Les efforts d'ensemble continuèrent de porter sur l'infrastructure des transports favorable au commerce; ce fut le point de départ des grands travaux portuaires (Dakar—équipé en port international au carrefour des

[38] Valeur la plus élevée de cette date à 1962 (592 millions).

[39] Chiffre maximum, non retrouvé jusqu'en 1965.

[40] Sur les chiffres du financement, cf. Coquery-Vidrovitch et Moniot, op. cit.

[41] Commerce extérieur
(en milliards de francs C.F.A.)

	Importations		Exportations	
	A.O.F.	Togo et Cameroun	A.O.F.	Togo et Cameroun
1950	42.2	12.2	40	9.7
1951	61.3	18.9	38.7	14

[42] Cf. Bloch-Laîné, *La zone franc*, op. cit.

[43] Les exemples de ce type abondent. Le plus connu est celui du coût exorbitant des aménagements de l'*Office du Niger* (44 milliards anciens 1961 pour 48,000 ha, soit près d'un million l'ha contre moins de 100,000 F ailleurs). On peut y ajouter le Plan de modernisation du fleuve Sénégal et les investissements arachidiers de la *Cie Générale des Oléagineux Tropicaux* à Boulel—Kaffrine ou en Moyenne-Casamance (Séfa). (Coquery-Vidrovitch et Moniot, op cit.).

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

trois continents; Abidjan—officiellement ouvert en 1950, après le percement du cordon littoral; Conakry—par le prolongement des môles vers la haute mer; Douala—avec la rénovation des quais). On modernisa l'équipement ferroviaire et routier et, fait nouveau, l'on mit en place le réseau aérien.

L'opération supposait la prospection de nouvelles ressources énergétiques et minérales. Vers la fin de la période, des sociétés d'économie mixte (*Energie de l'A.O.F., Energie électrique de Guinée, du Cameroun*) entreprirent la création de plusieurs centrales hydroélectriques (en Guinée, production annuelle prévue en 1954 de 55 millions de KWH; au Cameroun, construction du barrage d'Edéa achevé en 1953, en même temps que celui du Djoué à Brazzaville.[44] Le tout impulsa l'exportation à grande échelle des richesses minérales, à commencer par la Guinée: *Cie des Bauxites de Guinée, Société Africaine de Recherche pour l'Aluminium* (groupe Péchiney-Ugine) et *Société Minière* de Conakry (fer). En même temps fut découvert le fer de Mauritanie et l'étain d'Aïr au Niger, prélude à la découverte de l'uranium.

Inexistant jusqu'à la guerre, le secteur industriel suivit la même évolution, avec le développement des industries de transformation: filature et tissage (Côte d'Ivoire), cimenteries (Dakar) et surtout industries alimentaires ou apparentées.[45]

Autrement dit, on assista, après la guerre, à la mise en place d'un équipement de base orienté fondamentalement vers l'élévation de la capacité des échanges entre l'Europe et l'Afrique, dans le cadre d'une économie de traite rénovée, adaptée aux volumes croissants exigés par l'essor mondial, avec le passage à l'exportation de matières premières semi-élaborées et surtout de minerais, accompagné d'une diversification du marché intérieur de consommation. Cette évolution ne pouvait que donner une impulsion majeure aux grandes entreprises d'import-export, traditionnellement dominantes en Afrique de l'Ouest. La S.C.O.A. et la C.F.A.O. amorcèrent alors la mise en place d'un réseau ramifié d'activités sectorielles adaptées aux possibilités nouvelles qui leur étaient offertes. Ce fut, et de loin, la période où elles firent le plus gros effort d'investissement.

En francs constants, le parallélisme de la politique d'autofinancement des deux firmes, dans la phase-clé 1946/52, est frappant avec, pour l'une et l'autre, une moyenne annuelle du double de n'importe quelle autre période de leur histoire (52 millions pour la S.C.O.A., 46 millions pour la C.F.A.O.).[46] L'impression est confirmée par le financement total de

[44] On peut y ajouter la construction des centrales thermiques de Kayes, Abidjan, Niamey, Ouagadougou, Zinder et Fort-Lamy. A noter, dans le même temps, la mise en œuvre du 'Volta Scheme' et le projet du port de Tema près d'Accra en Gold Coast.

[45] Stationnaires à Dakar, plus anciennement équipé, mais créées en Côte d'Ivoire et au Dahomey.

[46] A la différence près que l'effort de la S.C.O.A. fut régulier, tandis que la C.F.A.O. procéda par à-coups plus tardifs: elle rattrapa sa rivale en une fois, grâce aux investissements massifs de 1951/2 (136 millions en un seul exercice, contre une moyenne antérieure de 30 millions seulement).

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

l'investissement (moyenne annuelle de 68 millions pour la S.C.O.A., soit le triple de ce qu'elle avait connu auparavant, chiffre resté inégalé même lors de la phase de reconversion métropolitaine, au début des années 60). C'est l'éclatante confirmation du fait déjà annoncé: à savoir, le caractère tardif (postérieur à la seconde guerre mondiale) et bref (sept ans maximum) de la phase dynamique de l'impérialisme colonial français.

Cela se traduisit, en francs courants, par la mise en œuvre de réalisations d'équipement d'un montant de 3 milliards et demi de francs (1946/51) pour la S.C.O.A.—dont le capital versé passait dans le même temps de 200 à 1,500 millions—et de deux milliards et demi pour la C.F.A.O. (1947/50)—avec un bond du capital versé de 125 à 1,200 millions de francs.

Un des effets de cette politique fut l'adoption d'une gestion de type moderne. Les sociétés renoncèrent au schéma primitif d'un réseau de factoreries polyvalentes gérées par des agents sans qualification particulière pour mettre en place, dans les années 50, un personnel spécialisé formé à l'école des organismes commerciaux européens, avec séparation progressive des affaires de gros et de détail: des secteurs autonomes furent définis, dont la structure verticale relevait de filiales dotées d'une personnalité propre.

L'accent fut mis sur les départements Automobile et Technique. Le phénomène est classique: il caractérisa, à la même époque, la politique d'*Unilever*, récemment analysé par le géographe X. Browaeys.[47] Dès 1952, le secteur automobile constituait à lui seul 12 pour cent du chiffre d'affaires de la S.C.O.A.[48]; en pleine croissance, il passait à 20 pour cent en 1956, pour un chiffre d'affaires de 45 milliards. Quant au département technique, spécialisé dans la vente, l'installation et l'entretien du matériel industriel, il suivit la courbe de l'effort d'équipement public et privé (par exemple, la C.F.A.O. suscita la *Société* filiale *du Matériel Agricole Sénégalais*). En outre, pour ses propres affaires, chaque société avait monté un parc de matériel roulant et une flotille fluviale; la S.C.O.A. constitua une filiale destinée à assurer ses opérations de transit, en Afrique et en Europe. Les deux firmes s'équipèrent pour le stockage ou la préparation des principales denrées commercialisées: à l'importation, le vin, désormais déchargé par pipe-line dans des chaix ultra-modernes, et transporté par camion-citernes[49]; la S.C.O.A. développa une branche spécialisée dans les produits pharmaceutiques et chimiques (Laborex, créé en 1949); la C.F.A.O. s'intéressa à la trituration des arachides et à la *Société des Moulins de l' A.O.F.*; elle prit une série de participations dans des Sociétés d'Economie Mixte.[50]

[47] Article inédit, partiellement publié en *L'Information Géographique*, Paris, 1973.

[48] 23 centres autonomes. La Société assurait la représentation de Chrysler, Austin, Peugeot et Berliet. En 1952, le département occupait, en Afrique, 175 Européens et plus de 1,500 mécaniciens africains. La plupart des centres pouvaient procéder au montage complet du véhicule (4,000 vendus en 1951/2).

[49] Participation de la S.C.O.A. à une série de Sociétés d'entreposage (Dakar, Conakry, Abidjan, Douala et Pointe-Noire).

[50] *Société Immobilière de Guinée* et *du Cameroun, Energie de Port-Gentil, de Côte d'Ivoire,* outre sa filiale *Electrification Africaine.*

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

Enfin, au niveau du commerce de détail, les firmes lancèrent outre-mer, sur le modèle métropolitain, des chaînes de distribution, prélude à la politique des 'grandes surfaces de vente'. Ce fut d'abord le privilège de la S.C.O.A. qui ouvrit en 1953, en commun avec le groupe *Printemps*, le premier grand magasin de Dakar: *Printania*—premier d'une chaîne organisée sous la raison sociale *Grands Magasins de l'Ouest Africain*. Elle développa parallèlement, à partir d'un établissement pilote également créé à Dakar dès 1948, une chaîne de magasins à commerce multiple liée à la Centrale d'Achats du groupe Printemps, sous l'enseigne *Pariscoa*[51] ou *Pari-Sangha*.[52] Depuis 1950, avec la constitution de la *Cie Commerciale du Gabon*, elle avait pris pied dans le dernier territoire français qui lui restait à conquérir. La C.F.A.O. emboîta le pas à partir de 1954 seulement, avec l'ouverture, en association, des *Monoprix*.[53] Bref, il serait vain, désormais, de chercher à énumérer l'ensemble des participations des deux firmes, qui ne cessèrent de se démultiplier, et dont on trouvera le schéma complet dressé par J. Suret-Canale.[54]

(3) *La fin de l'exploitation coloniale*

Après 1952, l'exploitation outre-mer devint moins rentable. La masse des profits déclina (en francs constants) et, surtout, les taux de profit tombèrent à un niveau proche des minima atteints lors des phases de dépression d'avant-guerre, pour se stabiliser après l'indépendance aux alentours de 3 pour cent pour la S.C.O.A. et de 10 pour cent pour la C.F.A.O. (taux net déclaré)—ce dernier résultat tout à fait honorable en regard de ceux des firmes métropolitaines.

A quoi attribuer cette baisse? De longtemps, la traite ne devait plus connaître la prospérité des années 50, en raison de la chute absolue ou relative des produits tropicaux, restés à 90 pour cent agricoles; celle-ci s'effectua en deux temps. Amorcée en 1952, surtout pour le cacao dont les fluctuations, liées à la surproduction, affectèrent dès lors gravement le commerce,[55] elle culmina en 1955 pour les oléagineux qui avaient bien résisté jusqu'alors, mais dont l'irrégularité des récoltes, d'une année sur l'autre, ne cessa plus de perturber le marché; la crise provoqua un affolement boursier sans précédent: l'action de la S.C.O.A., cotée 7,000 francs en mai 1955, tomba à 2,800 francs en septembre 1956 et, pour la première fois depuis vingt ans, la société renonça à distribuer des dividendes. Après une amorce de redressement, un nouveau renversement de tendance eut

[51] Bamako, Conakry, Douala. Ouverture en 1952: Abidjan, Fort-Lamy, Lomé.
[52] Pointe-Noire et Brazzaville.
[53] Moyen-Congo, Togo et Dahomey.
[54] *L'Afrique noire*, III (1), Paris, 1972, pp. 324–30.
[55] *Cours du cacao* 200 francs C.F.A. courant 1954
145 francs C.F.A. nov. 1954
75 francs C.F.A. oct. 1955.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

lieu fin 1958; on estime que la détérioration moyenne des termes de l'échange fut de l'ordre de 20 pour cent entre 1958 et 1965.[56]

Mais le marché mondial ne fut pas seul en cause. Une part de responsabilité incombait à la normalisation de l'exploitation outre-mer, qui tendit à se rapprocher progressivement du modèle métropolitain: la révision des charges fiscales et sociales interdit en particulier de recourir dorénavant aux pratiques naguère ouvertes de 'l'économie de pillage'. Le relèvement du taux de l'impôt (sur les bénéfices industriels et commerciaux, les chiffres d'affaires, etc.) fut surtout le fait des jeunes Etats, en réponse à l'accroissement des dépenses résultant de leur modernisation.

Les sociétés se plaignaient surtout des 'coûteuses incidences du Code du travail'[57] et de 'l'inflation démesurée' des salaires entraînée par la signature, dans les territoires français, de conventions collectives prévoyant pour les travailleurs du secteur privé l'introduction de toute une série d'avantages (allocations familiales, médecine du travail, etc.). A la stabilité relative des salaires français depuis cinq ans (l'échelle mobile n'ayant pas joué) s'opposait en A.O.F. une hausse de 20 à 80 pour cent du S.M.I.G., suivant les territoires, qui faisait d'autant plus augurer un alignement progressif avec la métropole que, à la suite de la Loi-Cadre (1956), les revendications syndicales dans le secteur privé continuaient de 's'exprimer sous des formes qui ont atteint à Dakar, en août 1957, et à Cotonou, plus récemment, un degré de violence dépassant ce qui est tolérable dans l'exercice du droit de grève.'[58] En 1959, la C.F.A.O. estimait que le coût moyen d'un employé s'était élevé, dans les états de l'ex-A.O.F., à 170 pour cent du niveau de 1956, et à 220 pour cent de celui de 1952.

Néanmoins, ce qui ressort des bilans, en dépit de la dépression dont paraissent faire état les courbes, c'est la satisfaction relative des dirigeants des deux firmes. Certes, ils se plaignaient des charges accrues qui étranglaient leurs profits. Mais ils manifestaient un grand flegme devant les bouleversements politiques en instance—peut-être parce que leur intérêt, de plus en plus manifeste, envers les affaires métropolitaines leur offrait l'occasion de les confronter à des opérations outre-mer qui étaient encore loin de se montrer à leur désavantage.

La reconversion plus précoce de la S.C.O.A. se traduit par ses investissements: ceux-ci tombèrent à presque rien dans les dernières années de la colonisation pour la C.F.A.O., qui opéra seulement à partir des années 1965–6 un vigoureux redressement en direction de la métropole; auparavant, elle se contenta de recueillir en Afrique le fruit des efforts de la décennie précédente en poursuivant, à son habitude, une politique de

[56] Le prix payé au producteur ghanéen de cacao diminua de moitié entre 1959 et 1965. Même le cours du cuivre zambien qui, après une baisse sensible dans les années 50 (tombé de £351 à £137 la tonne entre 1955 et 1958), s'était maintenu de façon remarquable depuis 1963—atteignant en 1969 le cours-record de £621—accusa ensuite une baisse catastrophique pour l'économie du pays.

[57] S.C.O.A., Bilan 1955/6.

[58] C.F.A.O., Bilan 1957.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

rétribution annuelle régulière des actionnaires (de l'ordre de 400 à 500 millions de francs courants) aux dépens de l'autofinancement. La S.C.O.A., en revanche, inaugura très vite sa nouvelle orientation. Elle ne relâcha pas avant 1960 son effort d'équipement, quitte à supprimer, en cas de besoin (1955–7) la part du bénéfice distribué qui restait en temps normal inférieure à celle de sa rivale (350 millions). Depuis quelques années déjà, ses investissements consistaient moins en des immobilisations directes qu'en un accroissement de son portefeuille, correspondant à l'essaimage accéléré d'une série de filiales (participation de 20 à 98 pour cent—soit, en 1960, 74 entreprises—toutes créés en l'espace de dix ans (1951–62) sauf la C.C.S.O. Les activités devenaient de plus en plus diversifiées:

Part des différents secteurs de la S.C.O.A. dans le chiffre d'affaires (en pour cent)

	1954/55	1959/60	1960/1
Automobiles	11.5	19.5	23
Produits africains	23.5	15	15
Matériel technique et industriel	3	9.5	10
Chaînes succursalistes ('AVION')	—	4	7
Produits pétroliers	9	12	5[59]
Commerce général	53	40	40

A partir de 1961, on assista au démarrage en flèche du département minier, avec la participation à l'*Union Financière Internationale pour le Développement de l'Afrique* (U.F.I.D.A.), constituée à l'instigation de groupes bancaires internationaux (France, R.F.A. Italie, U.S.A.). En deux ans, la S.C.O.A. fonda ou s'associa en Afrique vingt entreprises industrielles, sans compter les sociétés à capitaux mixtes élaborées avec les Etats (Côte d'Ivoire et Dahomey).

Mais l'effort majeur se poursuivit dans le secteur de la distribution, en Afrique et, fait nouveau, en Europe. En Afrique, les filiales des grands magasins GRAMOA et SEGRAM affichaient désormais l'enseigne *Printania* dans la plupart des villes de quelque importance; leur chiffre d'affaires était passé de 400 millions à 4 milliards et demi de 1952 à 1957. Le réseau fut complété par l'implantation progressive d'une chaîne de magasins populaires à gérance libre; commencée en Côte d'Ivoire, l'expérience comptait déjà, en 1957, quatre-vingt-dix succursales à l'échelon du quartier ou du village. La constitution des Offices nationaux de Commercialisation des produits tropicaux et la politique parfois interventioniste des nouveaux Etats incita, en effet, la firme à se détacher de la collecte de traite et du commerce de détail pour se cantonner dans le rôle

[59] Résorption progressive du secteur pétrolier.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

d'importateur grossiste. A partir de 1960, elle mit en place des sociétés de droit local qui correspondaient à une politique d'intégration et d'africanisation des cadres. Depuis 1956, elle patronnait une série d'initiatives de promotion professionnelle (centres d'apprentissage, écoles de gérance et stages en Europe).

La décolonisation fut surtout pour la firme l'occasion de s'implanter en métropole. Nées de l'exploitation coloniale, ses assises solides lui permirent de saisir à ses débuts la révolution commerciale française, en faisant appel aussi bien à ses propres réserves qu'aux crédits bancaires que lui assurait sa réputation: le 1er août 1960, elle constitua la *Société des Supermarchés de l'Ile de France* (capital de 2.5 millions de Nouveaux Francs). C'était, avec la construction d'un super-marché Prisunic à Paris, la première réalisation d'un vaste programme adapté aux méthodes modernes de distribution. L'ensemble devait comporter 400 magasins à libre-service intégral dont 20 grandes unités.[60] Réalisé en collaboration avec le groupe *Laguionie et Cie* (*Printemps*) et la banque *Rothschild frères*, il donna naissance à la FISUMA (Société Financière des Super-Marchés), dont la S.C.O.A. détenait 52 pour cent du capital (1961/2). C'était le premier pas vers une diversification de type international avec, en 1961, la création d'une antenne européenne du service automobile, puis l'entrée dans des entreprises de climatisation et réfrigération, de chantiers navals (Ateliers de Provence) et d'industrie du batiment, sans compter les opérations immobilières y afférant.

On peut situer en 1963/4 le tournant décisif. C'est, en effet, à cette date que le pourcentage des participations françaises, en croissance rapide, devint supérieur à celui des intérêts en Afrique:

Participation et intérêts possédés par la S.C.O.A. dans ses filiales
(en millions de Nouveaux Francs)

	Entreprises en Afrique	Entreprises en France
1962/3	33.1	24.1
1963/4	43	47

Non que les affaires africaines en fussent négligées pour autant. La S.C.O.A. continue de constituer outre-mer, dans les pays francophones comme dans les autres, une des grandes puissances financières. C'est tout récemment, par exemple, en 1972, qu'elle vient de susciter, en association avec l'Etat malgache, une société de collecte et de distribution, la SOMACODIS, qui lui permet, avec 66 pour cent des actions (contre 34 pour cent à l'état) de contrôler le commerce extérieur du pays. Mais le groupe n'est plus seulement colonial. Il s'intègre désormais à l'ensemble de l'économie

[60] Surfaces de vente de 400 à 2,500 m2; 85 à 90 pour cent du chiffre d'affaires en alimentaire. Les trois premiers groupes régionaux furent constitués en 1960–1. Le programme 1962–3 prévoyait l'ouverture de 19 magasins.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

mondiale où, comme l'on sait, le dynamisme des pays techniquement évolués l'emporte sur le retard accumulé du Tiers-Monde.[61]

CONCLUSION

C'est à l'aube des temps présents que nous abandonnons nos sociétés, sans nous appesantir sur l'évolution contemporaine de la C.F.A.O. qui, plus attachée au court terme, amorça seulement son tournant une fois clos l'épisode de la décolonisation.[62] Mais elle devint alors, à l'égal de la S.C.O.A., l'un des 'grands' du commerce métropolitain, en animant à la fois la SODIM (Société de Distribution Moderne)[63] et la centrale d'achat FRANCAP (Société Française de Commission et d'Approvisionnement).[64] Enfin, la C.F.A.O., liée au Groupe des Galeries La Fayette, devint propriétaire et gestionnaire des magasins populaires à l'enseigne *Monoprix* de l'Afrique francophone.[65]

Les deux groupes se trouvent donc aujourd'hui au même point, admirablement reconvertis après avoir, durant la quasi-totalité de la période coloniale, suivi une politique économique archaïque, relativement rentable, mais timorée en matière d'investissements et d'équipement. Outre que le fait confirme, sur l'exemple africain, les thèses récemment élaborées sur les origines et le 'développement du sous-développement', il précise, sur le plan métropolitain, le malthusianisme de l'impérialisme colonial français.

Au total, en effet, l'autofinancement cumulatif de chacune des deux sociétés atteignit, du début du siècle à 1960, à peine un milliard de francs-constants—soit une moyenne annuelle de l'ordre de 20 millions; le financement total de l'investissement[66] représentait alors pour les deux firmes réunies deux milliards et demi environ. C'est dire la faiblesse du flux de capitaux nouveaux injectés de l'extérieur—pour la plupart le fait de la S.C.O.A. C'est dire aussi la médiocrité des réalisations de ces deux entreprises, eu égard à l'ampleur de leur champ d'action et au volume de leurs activités.

Dans un contexte étriqué déjà pressenti à partir des chiffres globaux, l'analyse de détail apporte d'utiles informations sur la succession des

[61] Le P.D.G. actuel de la S.C.O.A., G. Nesterenko, qui détient près de 20 pour cent du capital, est par ailleurs vice-président de la CEGEPAR (C° Générale de Participations et d'Entreprises contrôlée par la Banque PARIBAS).

[62] Il faut noter aussi que, jusqu'à ces toutes dernières années, les comptes-rendus de la C.F.A.O. étaient beaucoup plus succincts, et ne nous en disent guère plus que les chiffres publiés au bilan.

[63] Filiale C.F.A.O. (95.40 pour cent) créée en 1962 par rachat du réseau succursaliste *Paris-Médoc*.

[64] Filiale C.F.A.O. créée en 1959 pour assurer le ravitaillement des agences africaines de la Cie. En 1960, elle élargit sa vocation en tentant de promouvoir des articles français à l'étranger (bassin méditerranéen). En 1962 débutaient ses activités de distribution en France (Paris-Médoc et Supermarchés SODIM). *Libre-Service Actualité*, no. 363, 27 mai 1971, pp. 33–7; no. 370, 15 juillet 1971, pp. 13–14.

[65] Elle contrôle en outre, en dehors du secteur alimentaire, les sociétés *Allen-Sport* et la Société Centrale d'Approvisionnement *Omni-Sport-Centra-Sport*. Cl. Quin, *Tableau de bord de la distribution française*, Paris, Gredimo, déc. 1971 (2° éd.).

[66] Autofinancement et capitaux neufs.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

phases d'accélération ou de relâchement des investissements. Si, en effet, les profits connurent, en dépit de crises périodiques, une progression régulièrement ascendante jusqu'au renversement de conjoncture de 1952, les investissements du secteur de traite suivirent une courbe fort irrégulière.

Leur part, faible avant la première guerre mondiale où l'on était encore au stade de l'économie de pillage resta, dans la décennie d'euphorie 1920–30, assez régulière mais plus modérée qu'on aurait pu le supposer (moyenne annuelle de l'ordre de 23 millions de francs-constants pour la S.C.O.A., de 12 seulement pour la C.F.A.O.): c'est la période triomphante de l'économie de traite de type traditionnel, source de profit majeure grâce à l'inflation, mais encore faible consommatrice de capitaux. Attachés au schéma du commerce colonial d'avant-guerre, les milieux d'affaires spécialisés jouaient un rôle de frein par leurs réticences à s'engager dans une politique à leurs yeux trop coûteuse d'industrialisation, et manifestaient une propension limitée à investir: c'est particulièrement visible pour la C.F.A.O., dont l'apport en capitaux neufs fut nul durant la période.

Après la grande crise seulement, la politique d'équipement devint plus dynamique: la moyenne annuelle 1931–9 de l'autofinancement de chacune des firmes fut au mieux de l'ordre de 20 millions-constants, soit le double de la période précédente. Sur le plan du financement des investissements, le rapport s'inversa entre la S.C.O.A. (11 millions-constants seulement, en raison des réductions drastiques de capital) et la C.F.A.O., passée à 26 millions car enfin placée devant la nécessité de se donner les moyens d'affronter le nouveau contexte économique: c'était la phase de transition impulsée par l'état, qui commençait d'injecter outre-mer des capitaux considérables destinés à doter les territoires de l'infrastructure reconnue indispensable.

La poussée majeure eut lieu dans les grandes années de reprise 1936–8 (moyenne annuelle des investissements: 40 millions pour la S.C.O.A., 60 pour la C.F.A.O.). On trouve déjà les chiffres de la phase-clé d'après guerre (1946–52)[67] avec, par rapport à la période précédente, des investissements multipliés par deux ou trois en valeur constante. Les bouleversements nés du conflit mondial, avec l'entrée de l'Afrique sur la scène mondiale, exigeaient, de la part de la France, un effort susceptible de résister à la montée de la concurrence internationale au fur et à mesure que se précisait la marche vers la décolonisation. Le dynamisme de la S.C.O.A. se manifesta de nouveau par sa propension plus vigoureuse à investir. Contrairement à sa rivale, elle ralentit peu son effort dans la période dépressive de pré-décolonisation (moyenne annuelle de 40 millions de francs-constants contre 3 seulement pour la C.F.A.O.!), et relança ses opérations très vite sur la métropole (moyenne annuelle 1961–4: 60 millions—le triple de la C.F.A.O. qui devait prendre le tournant l'année suivante seulement).

[67] Moyenne annuelle 1946–52: 48 millions (C.F.A.O.) et 68 millions (S.C.O.A.) de francs constants.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms

Encore convient-il d'être prudent si nous voulons nous limiter à l'estimation des *investissements coloniaux français*. Plus on se rapproche des temps présents, plus il devient difficile de faire la part de ce qui aboutit effectivement dans l'Empire, compte tenu de l'importance des affaires brassées en territoire britannique (un tiers au moins), puis de la reconversion en métropole. En attendant, pour cette époque récente, l'analyse précise et détaillée des investissements extérieurs français, publics et privés—où la distinction sera probablement incertaine entre les différents domaines—retenons simplement ces quelques conclusions: une appréhension d'ensemble qui fait état d'un investissement global médiocre, surtout dans le secteur privé; un échantillonnage qui situe à une date très tardive le renversement de tendance. Reste, rappelons-le, à préciser ces éléments par la poursuite et l'affinement de notre sondage, l'hypothèse actuelle restant celle d'une vision archaïque et malthusienne de l'impérialisme colonial français.

SOMMAIRE

Par l'analyse comparée de l'évolution, depuis le début du siècle, des deux plus grandes firmes d'import-export de l'Afrique francophone, l'article teste une méthode d'analyse des bilans visant à préciser l'histoire des investissements privés dans l'Empire colonial français, en privilégiant tour à tour les analyses de conjoncture et le *trend* à long terme.

Les firmes ont trouvé dès le milieu des années 20 leur extension géographique définitive. La C.F.A.O., représentative du commerce colonial marseillais, a toujours été plus timorée, mais aussi plus rentable dans le cadre restreint de 'l'économie de traite' coloniale. La S.C.O.A., plus dynamique et liée aux milieux bancaires, s'est montrée plus sensible à la conjoncture (crise de 1921 et grande Dépression), mais s'est reconvertie plus tôt aux méthodes financières contemporaines.

Dans le long terme, ce qui ressort le plus nettement, c'est une croissance régulière des profits jusqu'au tournant de l'année-charnière 1952, qui marquait l'apogée de la hausse des cours des produits tropicaux. Au-delà, la détérioration accélérée des termes de l'échange et l'accroissement des charges sociales ébranlèrent les profits coloniaux 'classiques'. C'est surtout depuis l'indépendance que les firmes ont modernisé leurs structures, caractérisées par l'ampleur nouvelle des investissements d'équipement, la diversification des activités et l'internationalisation des investissements.

Néanmoins, l'investissement global reste médiocre, et le renversement tardif de la tendance confirme l'hypothèse d'un impérialisme colonial français archaïque et malthusien.

This content downloaded from 31.51.238.72 on Sun, 03 Sep 2017 07:43:18 UTC
All use subject to http://about.jstor.org/terms