



Université d'Oran 2 – Mohamed Ben Ahmed
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Thèse

Pour l'obtention du diplôme de Doctorat « L.M.D »

En Sciences économiques

Option : Finance et Commerce International

Thème :

L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises : l'exemple algérien

Présentée et soutenue publiquement par :

M^{elle} BOUALI Razika

Devant le jury composé de :

- Président :** Mr KADDOUR BENABAD Kada-MCA- Université d'Oran 2
Rapporteur : Mr DERBAL Abdelkader-Professeur- Université d'Oran 2
Examineur : Mme MOUZIANE Fatima-MCA- Université d'Oran 2
Examineur : Mme BOUTIFOUR Zohra-MCA- ENP-Oran
Examineur : Mr MOULAI Ali-MCA- Université d'Oran 1
Examineur : Mr SEDDI Ali-MCA- Université de Tiaret

Année universitaire

2019-2020

Remerciements

Au terme de cette recherche, je tiens à remercier tout d'abord Monsieur le professeur DERBAL Abdelkader d'avoir été patient tout au long de ces années et pour la confiance qu'il m'a témoigné lors de ce travail.

Mes remerciements s'adressent aussi à l'ensemble des membres du jury qui ont accepté d'évaluer cette thèse.

Je remercie vivement Monsieur NASRI Ali Bey, le président de l'ANEXAL pour son aide et sa collaboration lors de la collecte des données.

L'élaboration de cette thèse n'aurait été à terme et sans le concours et l'encouragement de Monsieur Mohammed Yazid BOUMGHAR, qu'il veuille trouver ici mes profondes reconnaissance et gratitude.

Je remercie également tous mes enseignants qui m'ont aidé de près ou de loin.

Dédicaces

Je suis très reconnaissante envers toute ma famille et plus particulièrement envers mes chers parents pour leurs amours, encouragements et soutiens tout au long de mon parcours académique.

Je ne pourrais jamais oublier le soutien et l'accompagnement de mes précieuses amies et plus spécifiquement « Yamina » dans les moments les plus difficiles de mon parcours.

Merci à tous qui m'ont aidé à tenir le coup !!!!

Liste des abréviations

ACR	Avantage Comparatif Révélé
ANEXAL	Association Nationale des Exportateurs Algériens
BM	Banque Mondiale
BNT	Barrières non tarifaires
CA	Chiffre d'affaire
CNIS	Centre National d'Informatique et des Statistiques
CPCM	Comité Permanent Consultatif du Maghreb
FMI	Le Fond Monétaire International
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)
GE	Grandes entreprises
HO	Heckscher Ohlin
IAA	Industries Agroalimentaires
IDE	Investissement Direct Etranger
Intense_capit	Intensité Capitalistique
L	Le travail (exprimé par le nombre des employés)
LOG	Logarithme
ME	Moyennes entreprises
MIR	Ministère de l'Industrie et de Restructuration
MTRI	Mercantilist Trade Restrictiveness Index
NPI	Nouveaux Pays Industrialisés
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OMC	Organisation Mondiale de Commerce
ONS	Office National des Statistique
ONU	Organisation des Nations Unies
PAS	Programme d'Ajustement Structurel
PE	Petites Entreprises
PIB	Produit Intérieur Brut
PMA	Pays Moins Avancés
PME	Petites et Moyennes Entreprises

PR	Production Brute
Prod_trav	Productivité du Travail
PTF	Productivité Totale des Facteurs
PVD	Pays en Voie de Développement
PVD	Pays en voie de développement
R&D	Recherches et développement
RCE	Rendements d'échelle constants
REI	Rendements d'échelle croissants
TCAM	Taux de Croissance Annuel Moyen
TPE	Très Petites Entreprises
TUC	Taux d'Utilisation des Capacités
UE	Union Européenne
UMA	Union de Maghreb Arabe
VA	Valeur Ajoutée
ZALE	Zone Arabe de Libre Echange

Liste des figures

N°	Figure	Page
1	Schéma simplifié des conséquences de la globalisation	22
2	Les composants de la performance des entreprises	69
3	Le modèle de Gilbert (1980)	70
4	Les dimensions de mesure de la performance des entreprises	72
5	Les déterminants de la compétitivité	76
6	Les piliers de la compétitivité des IAA	157

Liste des graphiques

N°	Graphique	Page
1	Evolution des opérations du commerce extérieur de l'Algérie durant la période de 1994-1998	127
2	Répartition des exportations selon les branches d'activité	129
3	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie Durant la période de 1999 à 2009	132
4	L'évolution des exportations hors hydrocarbures par groupes d'utilisation de 2001 à 2017	139
5	L'évolution des exportations de demi-produits selon les principaux pays de destination	140
6	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie avec la ZALE de 2012 à	145

	2016	
7	Ventes de produits agro-alimentaires, top 10 des marchés en 2016 et perspectives de croissance jusqu'en 2021	151
8	Exportations, importations et balance commerciale de produits alimentaires et boissons en Algérie, 2011-2016	153
9	Evolution des importations de produits alimentaires et boissons selon leur utilisation 2012-2016	154

Liste des tableaux

N°	Tableau	Page
1	Les principales mesures de la productivité	80
2	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie	126
3	L'évolution des exportations selon les groupes d'utilisation de	128
4	Evolution de la balance commerciale algérienne de 1999 à 2009	131
5	Evolution des échanges commerciaux de l'Algérie avec l'Union Européenne	138
6	Structure des barrières tarifaires de l'Algérie avec leurs partenaires commerciaux en 2008	143
7	Evolution des échanges commerciaux de l'Algérie avec la Zone Arabe de Libre Echange	145
8	Institutions d'appui au commerce pour les IAA	156
9	Description de la qualité des données de notre échantillon	168
10	Description globale des données de panel	168
11	Résumé des données de l'échantillon dans le sens normal	169
12	Résumé de l'échantillon autant que données de panel	170
13	Répartition des entreprises selon leurs statuts	171
14	Le nombre des employés selon la typologie de l'entreprise	172
15	Répartition des entreprises de l'échantillon selon leurs tailles	172
16	Répartition de l'échantillon selon le fait d'exporter ou non avec la taille	173
17	Résultat de test de stationnarité	174
18	Résultats de modèle d'estimation	175
19	Résultat de test de Breush-Bagan	176
20	Résultat de test de corrélation	177
21	Résultat de la régression du modèle sous l'effet aléatoire	178
22	Résultat de régression de modèle en éliminant la variable statut	179

Sommaire

Introduction générale -----	01
-----------------------------	----

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

Introduction-----	11
Section 01 :Le cadre conceptuel de l'ouverture commerciale-----	12
Section 02 :Les théories de l'ouverture commerciale -----	29
Section 03 :La mesure de l'ouverture commerciale -----	46
Conclusion-----	66

Chapitre II : L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises

Introduction-----	67
Section 01 :La performance des entreprises-----	68
Section 02 :L'ouverture et la croissance de la productivité-----	78
Section 03 : Productivité, sélection et commerce international -----	95
Conclusion-----	120

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Introduction-----	122
Section 01 : L'ouverture commerciale de l'Algérie -----	123
Section 02 :L'importance de secteur agroalimentaire en Algérie-----	149
Section 03 :L'étude économétrique de la relation entre la productivité et l'exportation -----	162
Conclusion-----	182
Conclusion générale -----	183
Bibliographie -----	187
Annexes -----	198
Tables des matières -----	207

Introduction générale

Introduction générale

Les économies ouvertes croissent-elles plus vite que les économies fermées ? Presque toutes les études empiriques sur la croissance ont apporté une réponse affirmative à cette question. Le débat sur l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique et le bien-être trouve ses origines dès le XVI^e siècle. Adam Smith a suggéré une relation positive entre ces deux phénomènes ; il a considéré le commerce comme un moyen d'écouler le surplus de production et de l'élargissement de marché. Dans le même sens, Marshall (1890) a supposé que l'évolution de l'économie mondiale a contribué au développement économique des nations.

La raison de ce fort préjugé en faveur de la libéralisation des échanges repose en partie sur les conclusions d'un large éventail d'études empiriques, qui affirment que les économies orientées vers l'extérieur ont constamment des taux de croissance plus élevés que les pays orientés vers l'intérieur (Edwards (1992), Fosu (1990), Dollar (1992), Fosu (1996), Greenaway (1998), Sachs et Warner (1995), Frankel et Romer (1999)). Bien qu'il existe un quasi-consensus sur l'association positive entre les flux commerciaux et la croissance, la littérature théorique sur la croissance, qui a étudié les effets des restrictions commerciales sur la croissance, a indiqué que ces effets sont très compliqués dans le cas le plus général et que les résultats sont mitigés quant à la manière dont les politiques commerciales jouent un rôle particulier dans la croissance économique.¹

Par ailleurs, des désaccords persistent quant à la direction causale et à l'ampleur des effets du commerce international sur la croissance économique. La grande majorité de cette littérature se concentre sur l'effet causal des exportations sur la croissance économique. La principale question qui se pose dans le débat sur la croissance induite par les exportations est de savoir si une politique commerciale orientée vers l'extérieur et axée sur les exportations est préférable à une politique commerciale orientée vers l'intérieur pour stimuler la croissance économique. Certains chercheurs affirment que la causalité va des exportations à la croissance économique, ce qu'ils appellent l'hypothèse de la croissance tirée par les exportations (ELG). Le flux de causalité inverse de la croissance économique vers les exportations est appelé "exportations axées sur la croissance" (GLE).² Ces études se sont penchées sur les économies asiatiques. En

¹ Yanikkaya H. (2003), "Trade openness and economic growth: a cross-country empirical investigation", *Journal of Development economics*, vol 72, n° 1, pp 57-58.

² Awokuse T. O. (2008), "Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led?" *Applied economics*, vol 40, n° 2, pp 161-162.

Introduction générale

effet, Sachs et Warner (1995) ont élaboré une mesure de la vitesse d'intégration et ont trouvé que les économies exportatrices de l'Asie de l'Est ont une tendance d'intégration internationale plus rapide tandis que les pays d'Afrique subsaharienne avec des niveaux de revenus faibles et certains pays à revenu intermédiaire d'Amérique latine sont lentement intégrés. Cet indicateur d'intégration a été utilisé ultérieurement dans d'autres études qui traitent les effets de commerce international. L'analyse de Greenaway et al (1998, 2002) a suggéré un effet de courbe en J selon lequel la croissance dans premier temps diminue, puis augmente après la libéralisation.

Les modèles de croissance endogène influencés par Romer (1986) et Lucas (1988) ont montré que l'expansion des exportations non seulement favorise la croissance du revenu national, mais aussi conduit à la transformation structurelle des pays en développement. Ainsi Chow (1987) a soutenu la stratégie de croissance tirée par les exportations. Plusieurs d'autres économistes (Edwards (1993) et Ray (2011)) ont présenté des modèles économétriques qui montrent l'impact important et positif du commerce extérieur sur le développement économique.

A l'instar des pays développés, fortement impliqués dans le commerce international et qui représentent désormais 52% du commerce des marchandises et 53% du commerce des services³, la plupart des économies en développement sont engagés depuis les années quatre-vingt dans un processus de libéralisation commerciale à travers l'adoption d'un certain nombre de mesures pour promouvoir les exportations et favoriser l'accès au marché extérieur. Bien entendu, il existe une littérature théorique et empirique abondante qui a prouvé cette relation positive pour les pays en développement. A titre d'exemple, Fosu (1990) a conclu en utilisant des données sur 28 pays sous-développés d'Afrique que la croissance des exportations est positivement corrélée avec la croissance économique. Onafowora et Owoye (1998) ont également analysé la nature de relation entre les exportations et la croissance économique pour un échantillon de 12 pays d'Afrique subsaharienne (ASS). Ils ont conclu alors que la stimulation de la croissance économique pourrait être possible avec l'adoption des stratégies de croissance orientées vers l'extérieur.

Ainsi, un nombre important des travaux comprennent Thirlwall (2000), Wacziarg et Welch (2008), Favley et al. (2012), Salinas et Aksoy (2006) et Salinas et al. (2015) ont prouvé que les pays se développent rapidement après la libéralisation de leurs commerces. Toutes fois,

³ BAD. (2015), URL: <https://projectsportal.afdb.org/dataportal/financingSource/show/46002>

Introduction générale

Singh (2010) d'après son enquête a conclu que pas toutes les réformes dans le cadre de l'ouverture commerciale ont réalisé un succès.⁴

Cependant, l'approche macroéconomique n'explique pas suffisamment les mécanismes avec lesquels l'orientation vers l'extérieur affecte la croissance et le bien être d'un pays. De ce fait, l'analyse microéconomique s'avère primordial pour bien comprendre le lien entre les deux phénomènes. Notre thèse s'inscrit dans ce contexte pour étudier l'impact des exportations sur la productivité des entreprises. Melitz est le pionnier du modèle théorique de l'hétérogénéité des firmes. Melitz (2003) dans son modèle a montré qu'avec l'exposition de commerce, il y aura trois (03) scénarios : premièrement, les entreprises les plus productives seront susceptibles d'exporter ; deuxièmes, celles qui sont moins productives vont se cantonner sur le marché local ; tant aux entreprises les moins performantes seront obligées de se retirer.⁵

Durant cette dernière décennie, il y a eu un rapide développement d'une littérature abondante sur l'hétérogénéité des firmes et les stratégies de globalisation au niveau de la firme. Ces travaux se sont intéressés aux nouvelles théories sur la firme dans un contexte d'ouverture ainsi qu'aux tests micro économétriques. L'intérêt s'est porté sur l'ajustement au niveau de la firme à la libéralisation commerciale et sur la baisse des coûts de l'échange. Cette nouvelle littérature a permis de revoir les clés du processus de globalisation de l'échange. La révolution a été dans l'émergence d'une nouvelle théorie du commerce international qui tient compte de la concurrence imparfaite comme réponse au développement du commerce intra-branche.

Sur le plan empirique, cette nouvelle littérature a été traitée initialement dans le travail de Bernard et Jensen (1995) qui a changé les perspectives de la recherche. Les auteurs ont analysé les différences entre les firmes exportatrices et celles non exportatrices appartenant à une même industrie, avec des dimensions diverses de la performance de la firme, incluant la productivité. Durant les années qui ont suivi cette publication, le développement de la littérature a été progressif et nourri par deux développements complémentaires. Premièrement, l'émergence sur le plan théorique de nouveaux modèles de l'échange, dont le précurseur est Melitz (2003), qui intègre l'hétérogénéité à travers les firmes d'une même industrie et la participation sur les marchés internationaux. Deuxièmement, la disponibilité de données au niveau de la firme a facilité l'analyse détaillée de l'ajustement au niveau de la firme pour un grand nombre de pays.

⁴ Were M. (2015), « Differential effects of trade on economic growth and investment: A cross-country empirical investigation », *Journal of African Trade*, n° 2, Elsevier, pp72-74.

⁵ Cieřlik A. (2017), «The determinants of export performance of firms in selected MENA countries: Comparison to CEE countries, Israel and Turkey», *FEMISE Research Papers*, 41/12, pp 2-5.

L'objectif de la recherche

Etant donné que l'ouverture aux marchés internationaux offre des opportunités nouvelles aux pays (accès aux nouveaux marchés, attractivité d'IDE) qui peuvent les saisir, mais présente aussi des risques surtout pour les pays où le tissu industriel est encore « en construction ». Dès lors, l'ouverture est porteuse de risques si des politiques d'accompagnement ne sont pas mises en œuvre dans les pays en développement.

Avec la mondialisation, les entreprises des pays en voie de développement sont contraintes d'évoluer dans un contexte de concurrence accrue. Il devient alors vital, pour elles, d'améliorer sérieusement leur compétitivité interne (sur leurs propres marchés intérieurs) et externe (sur les marchés d'exportation). Désormais, la signature des accords commerciaux pour éliminer les barrières à l'entrée sur les marchés a poussé un nombre croissant d'entreprises à la recherche de marchés plus vastes, pour réaliser des économies d'échelle, développer de nouveaux produits, réduire les coûts de production, conquérir de nouveaux marchés etc. D'ailleurs, le renforcement de leur performance permet aux entreprises de créer les conditions d'une croissance économique robuste et durable nécessaire à la création d'emplois et donc à la résorption du chômage qui frappe ces économies.

Dans ce contexte, l'exportation joue un rôle déterminant dans le développement des entreprises. Elle peut être la «récompense» des entreprises efficaces, et/ou le moteur de leur efficacité. En fait, l'activité d'exportation augmente la concurrence sur les marchés étrangers permettant la diffusion technologique et celles des connaissances à travers le pays, ce qui pousse les firmes à améliorer leurs productivités.

A l'instar de ses voisines, les entreprises algériennes n'ignorent pas qu'elles doivent nécessairement développer leurs capacités d'adaptation aux transformations induites par le processus de libéralisation commerciale. Le commerce extérieur d'une nation donne une image finalement assez fidèle de ses forces et de ses faiblesses. Bien entendu, pendant trop longtemps, la question de la faiblesse des entreprises algériennes en matière d'exportation a été posée mais malgré ça aucun remède n'a été mise en place et la situation de ces entreprises devient de plus en plus dramatique. L'intégration algérienne dans l'économie mondiale passe par l'adhésion à l'organisation mondiale du commerce (OMC). Cette dernière s'inscrit dans un cadre de démantèlement de toutes formes de protections, que chaque pays doit remplir pour assurer son

Introduction générale

adhésion. Pour ce faire, l'Algérie est appelée à ouvrir son économie (avec l'aide de FMI et BM) par le biais du plan d'ajustement structurel, afin d'assurer la stabilisation macro-économique.

Cependant, l'économie algérienne est aujourd'hui en position inégale face à l'ouverture. Elle n'est pas prête, aussi bien au niveau technologique, qu'institutionnel et humain. Son intégration sera rendue difficile par la faiblesse de son tissu industriel et plus généralement, par le manque de compétitivité de son secteur productif. En effet, peu d'entreprises sont capables de répondre favorablement aux nouvelles opportunités offertes par l'ouverture des marchés mondiaux.

Dans le cadre cette thèse, nous étudions en quoi la participation au commerce extérieur affecte la performance des entreprises algérienne. Cet intérêt tire son importance du fait que les exportations de l'Algérie restent dominées par celles des hydrocarbures. Le caractère mono-exportateur est un danger pour tout Etat qui se trouve dépendant de la demande internationale adressée à son produit. L'Algérie n'échappe pas à cette dure réalité et qu'elle subit depuis juin 2014 quand le prix du baril du pétrole a chuté de plus de moitié de sa valeur. Pour réduire l'effet de cette dépendance et s'affranchir, le gouvernement algérien a toujours annoncé son intention de diversifier l'économie et des exportations hors hydrocarbures. Pour mettre en place ce type de politiques, il est nécessaire d'identifier les produits où l'Algérie peut disposer d'un avantage comparatif, existant ou à construire, et bâtir autour d'une politique de commercialisation à l'international. L'industrie agro-alimentaire compte parmi les secteurs traditionnels les plus importants et stables au monde, elle-aussi est affectée par les changements globaux de consommation et de modes de vies. S'aligner avec les tendances de qualité, préservation de la santé et durabilité devient une nécessité, plutôt qu'un simple avantage comparatif.

Disposant d'un secteur agro-alimentaire varié, composé d'un grand panel de produits, l'Algérie peut se positionner de façon avantageuse sur la scène internationale. L'Industrie Agro-alimentaire (IAA) est une filière industrielle bien établie en Algérie qui a connu un développement constant au cours des quinze dernières années. Le vaste processus de privatisation des entreprises publiques initié au début des années 2000 a profondément et durablement remodelé la structure de l'IAA en Algérie, redonnant au secteur une certaine dynamique et contribuant à la diversification de ses activités. L'industrie des IAA présente aujourd'hui un grand nombre de ramifications.

Le récent développement de l'industrie alimentaire en Algérie se traduit par la constante et rapide croissance de la production brute des IAA au cours de la dernière décennie

avec un taux de croissance annuel moyen (TCAM) supérieur à 9% au cours de la période 2006-2016. La production brute de l'industrie a atteint une valeur record de près de 1279 milliards de DA en 2016, soit plus du double du niveau observé pour l'année 2008. La part des IAA dans la production brute industrielle du pays est de l'ordre de 55%. Un nombre de facteurs endogènes limitent encore cependant la capacité à l'export de l'industrie. Avant de pouvoir s'engager à l'export, l'IAA algérienne doit identifier et sélectionner les segments à plus fort potentiel, tout en considérant les préférences des consommateurs, afin de maximiser les chances de succès.

Problématique et Hypothèses

L'objet de ce travail de recherche est donc d'analyser et d'apprécier le lien entre les exportations et la productivité des entreprises agroalimentaire dans le cas de la de l'Algérie.

A cet effet, nous avons posé la question centrale suivante :

Quel est l'impact de l'ouverture commerciale sur la productivité des entreprises agroalimentaires algériennes durant la période de 2007 à 2017 ?

Pour répondre à cette problématique, nous avons posé les questions secondaires suivantes :

- Est-ce que l'ouverture commerciale conduit à des niveaux de productivité plus élevés ?
- Est-ce que les entreprises qui exportent le plus sont les plus efficaces ?

Afin de traiter notre problématique et de répondre à ces sous questions, nous aborderons deux hypothèses

- **Hypothèse 1** : Seules les entreprises les plus efficaces trouvent profitable de s'engager dans le commerce international.
- **Hypothèse 2** : Les entreprises exportatrices bénéficient d'un effet d'apprentissage leurs permettant d'améliorer leurs performances.

Méthodologie de recherche : Outils d'analyse

Dans cette thèse, nous tenterons de comprendre quel rôle joue l'activité d'exportation sur la productivité des entreprises algériennes. Une politique orientée vers l'extérieur désigne généralement selon Balassa (1985) « celle qui n'introduit aucun biais contre les exportations (*outward looking policy*) ou une politique qui entraîne un système d'incitation neutre à l'égard des activités tournés vers le marché intérieur et le marché extérieur (Baghwati 1988), ou encore une politique qui recherche la compétitivité ». De ce fait, il existe plusieurs indicateurs qui

Introduction générale

mesurent l'ouverture commerciale d'une économie. Dans le cadre de cette thèse, nous allons utiliser l'accroissement des exportations comme un indicateur de l'ouverture commerciale.⁶

Pour savoir si les entreprises agroalimentaires ont pu bénéficier de l'ouverture commerciale de l'Algérie, nous allons recourir à une méthodologie de recherche qui consiste à faire une étude économétrique sur un panel d'entreprises entre la période de 2007 et 2017. Rappelons que l'Algérie a entamé effectivement le processus de l'ouverture commerciale à partir de l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'Union Européenne en 2005. Toutefois, la période de notre évaluation est justifiée par le problème de disponibilité des données. Nous nous sommes basés sur les études empiriques récentes qui ont été déjà faites pour traiter ce lien et qui ont été présentées dans le deuxième chapitre.

Nous avons choisi dans notre thèse l'analyse microéconomique pour tester empiriquement l'impact des exportations sur la productivité des entreprises. Sur le plan de la littérature théorique et empirique, il existe des méthodologies prouvées pour analyser la relation entre l'intensification des échanges et la productivité des entreprises. Au cours des dernières années, une littérature importante s'est développée mettant en lumière les caractéristiques différenciées des entreprises exportatrices de celles de non exportatrices qui entrent dans le cadre de l'hétérogénéité des firmes illustrée par les nouvelles théories des échanges internationaux. En effet, la performance des entreprises peut être mesurée par plusieurs indicateurs. Parmi les plus importants est la productivité. Le fait que cette dernière soit considérée comme un déterminant significatif dans la probabilité d'exporter nous a poussés à étudier le lien entre les exportations et la productivité des entreprises agroalimentaires algériennes. Notre recherche s'inspire dans le cadre des nouvelles théories qui supposent l'hétérogénéité des firmes ainsi que dans celles qui justifient la croissance de la productivité.

Les données fournies concernent les entreprises exportatrices et non exportatrices dans le secteur agroalimentaire algérien durant la période de 2007 à 2017. Nous avons axé notre méthodologie de collecte des données dans un premier temps sur la distribution d'un questionnaire élaboré pour avoir des données sur les variables que nous allons utiliser dans notre étude. Dans un deuxième temps, après presque une année de la remise du questionnaire et du fait que nous avons reçu un nombre très limité des réponses, nous avons suivi une autre méthode basée sur des sources d'informations complémentaires. En effet, nous avons demandé la

⁶ Guillaumont P. (2001), « Ouverture, vulnérabilité et développement », Document du travail, la série Etudes et Documents, n° 3, pp 3-6.

Introduction générale

collaboration de l'ANEXAL qui a distribué notre questionnaire sur ses adhérents. Par la suite, nous avons recouru données disponibles dans les annuaires de la Chambre de Commerce Algéro-Française. Notre enquête a porté sur les variables suivantes : la production globale et celle destinée à l'exportation ; le chiffre d'affaire global et chiffre d'affaire à l'export ; le capital ; le travail en terme de nombre d'employés et les dépenses en consommations intermédiaires.

Comme le cas de tous les pays en développement, l'accès aux données microéconomiques des entreprises algériennes était délicat et nous a pris largement du temps pour avoir en fin de compte des données sur seulement trente (30) entreprises, sous la preuve de la confidentialité des données que nous avons demandées. Sous la crainte de de l'accès à quelques données, nous avons choisi la productivité du travail exprimée par le rapport de la valeur ajoutée sur le nombre d'effectif, au lieu de faire recourir à la productivité totale des facteurs. En sus de l'étroitesse de notre échantillon et en prenant en compte le comportement des chefs d'entreprise algériens à propos de la confidentialité des données collectés, il sera nécessaire de traiter les résultats obtenus dans ce travail avec précaution.

Les études antérieures

Plusieurs travaux théoriques et empiriques au niveau international qu'international ont étudié la relation entre l'ouverture commerciale sur a croissance économique. En effet, il existe une littérature très riche traitant l'aspect macroéconomique. Quant au plan microéconomique, il existe relativement peu des travaux portant sur le lien entre les exportations et la productivité en Algérie. Ce manque est dû principalement à la difficulté d'accès aux données au niveau des entreprises. Par ailleurs, nous pourrions citer quelques études qui ont une relation avec notre thème de recherche.

- ☞ Dans le cadre d'une thèse de doctorat en sciences économiques portant sur le thème : « Essai d'analyse du processus d'internationalisation des PME algériennes », Douar B. (2016) a trouvé en étudiant 42 PME algériennes que les compétences et l'expérience des dirigeants des entreprises jouent en faveur de la décision d'internationalisation des PME ;
- ☞ Dans un article scientifique intitulé « Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia, Kadi M. et Harizi R. (2016) ont estimé que le rapport qualité/prix est une variable explicative de la probabilité d'exportation ;
- ☞ Les résultats montrés dans un article portant sur le thème « Le processus d'internationalisation des PME algériennes : les déterminants de la décision d'exportation » publié par Beztouh D. et Achouche M. (2017) ont suggéré que la taille,

l'âge de l'entreprise, la recherche & développement, la productivité du travail et l'appartenance au secteur d'activité sont des facteurs déterminants de la décision d'exportation des entreprises étudiées. Toutefois, l'expérience des dirigeants, le degré d'ouverture de secteur d'activité affectent négativement la probabilité d'exportation ;

☞ La thèse de doctorat de Rahmani Y. (2019) intitulé : « Les déterminants des petites et moyennes entreprises exportatrices en Algérie : Cas de l'Ouest algérien » a abouti aux résultats suivants : parmi les facteurs qui déterminent la décision d'exportation, la qualité de produit et la capacité de production, les compétences des dirigeants, les commandes provenant de l'étranger et le secteur d'activité s'avèrent le plus pertinents.

Annonce des axes de recherche

Pour répondre à notre question centrale, et pour confirmer ou infirmer les hypothèses annoncées, nous allons structurer notre thèse en trois (03) chapitres. Les deux premiers chapitres se focalisent sur l'étude de cadre théorique issu de la littérature. Le troisième est consacré pour tester empiriquement le modèle exposé dans les chapitres théoriques dans le cas algérien.

Le premier chapitre est essentiellement consacré à l'étude de l'aspect théorique de l'ouverture commerciale. Il comporte trois (03) sections. Dans un premier temps, nous essayons de donner un aperçu général sur le concept de l'ouverture commerciale en annonçant les différentes définitions et justifications de choix entre une politique commerciale orientée à l'extérieur contre une politique de protectionnisme, ainsi que la tendance croissante des pays en développement vers la libéralisation commerciale accompagnées par l'importance de contexte institutionnel pour bien y bénéficier. Dans un deuxième temps, nous présentons les différentes théories explicatives des échanges internationaux à partir de la théorie de l'avantage absolu jusqu'au les nouvelles « nouvelles » théories. Dans un troisième temps, nous recensons l'ensemble des mesures de l'ouverture commerciale qui ont permis à faire des classements différents de degré d'ouverture des économies selon l'approche d'évaluation adoptée.

Le deuxième chapitre tente d'apporter des éléments de réponse sur l'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises. Il se compose de trois (03) sections. En premier lieu, il nous a paru important de commencer par la définition du concept de la performance de l'entreprise, la présentation de ses modèles et ses différents indicateurs. En deuxième lieu, nous allons faire le point sur l'importance de l'indicateur de la productivité comme une mesure de la performance des entreprises. Ensuite, nous allons exposer les sources de la croissance de la productivité et la multitude de ses méthodes d'estimation, ainsi que les

Introduction générale

mécanismes avec lesquels l'ouverture peut engendrer des gains de la productivité. Dans un troisième lieu, nous passons à la revue de littérature théorique et empirique qui analyse la relation entre la productivité et les exportations en montrant au début les différences entre les firmes exportatrices et celles qui exportent pas. Par la suite, nous exposons le modèle d'hétérogénéité des firmes qui expliquent le lien des exportations avec les échanges internationaux.

Le troisième chapitre a pour objectif d'appréhender l'effet de l'ouverture de l'économie algérienne sur la performance des entreprises agroalimentaire algériennes. Il comporte aussi trois (03) sections. Dans la première section, nous discutons successivement l'enchaînement de processus de l'ouverture commerciale de l'économie algérienne et son impact sur le son secteur productif dès le programme de PAS imposé par le FMI jusqu'aux la signature des accords de l'ouverture régionale. La deuxième section sera focalisée sur un état des lieux de secteur agroalimentaire en Algérie en montrant ses potentialités. Dans la troisième et dernière section, nous allons essayer de traiter économétriquement la relation entre les exportations et la productivité des entreprises agroalimentaires algériennes durant la période de 2007 à 2017 en commençant par la présentation de la méthodologie adoptée pour répondre à la question centrale. Par la suite, nous faisons un petit rappel sur le modèle d'estimation utilisée et finalement, nous testons empiriquement les hypothèses annoncées et nous présentons nos résultats.

Chapitre I:
Statut théorique de l'ouverture commerciale

Introduction

L'ouverture internationale n'est pas un phénomène nouveau, ces racines reviennent au XIX^e siècle aux années 1920. Ce processus a été repris le lendemain de la deuxième guerre mondiale avec une tendance plus rapide grâce à l'accroissement des flux de biens et de services et des flux des capitaux moins importants.⁷

Les nouvelles vagues de la mondialisation a conduit non seulement à l'intensification de l'ouverture commerciale mais parallèlement à la révolution technologique. Au cours de ces trois dernières décennies, le commerce international a connu un développement sans précédent, en moyenne, la valeur du commerce mondial de marchandises a augmenté de plus de 7 % par an (quatre fois plus en volume) entre 1980 et 2011.

L'évolution des technologies d'information et de communication a facilité l'intégration internationale et a réduit les frais de transport ce qui a créé un nouveau système de production et de distribution notamment avec l'apparition du concept de « la chaîne de valeur internationale ».⁸

Le commerce international fait partie intégrante du processus de mondialisation. Depuis de nombreuses années, la plupart des pays ouvrent de plus en plus leur économie au commerce international, que ce soit dans le cadre du système commercial multilatéral, d'une coopération régionale accrue ou de programmes de réformes internes. Plus généralement, le commerce international et la mondialisation ont apporté des avantages considérables à nombre de pays et à leurs citoyens. Tandis que ces gains n'ont pas été profités par d'autres pays. Dans la première section, nous allons faire un aperçu général sur l'ouverture commerciale.

⁷ Blancheton B., Asselain J-C. (2008), « L'ouverture internationale en perspective historique : Statut analytique du coefficient d'ouverture et application au cas de la France », Histoire, Économie et Société, Vol 27, n° 2, publié par Armand Colin, Juin, p 103.

⁸ Were M. (2015), « Differential effects of trade on economic growth and investment: A cross-country empirical investigation », Journal of African Trade, n° 2, Elsevier, p72.

Section1 : Le cadre conceptuel de l'ouverture commerciale

La question de « que signifie l'ouverture commerciale ? » a suscité un champ de recherche très important des économistes. Bien qu'il n'y ait pas eu un consensus sur une définition de l'ouverture commerciale, chaque chercheur s'est focalisé sur un aspect bien précis pour définir l'ouverture commerciale.

1. Définitions de l'ouverture commerciale

Les économistes ont souvent défini l'ouverture économique par l'enlèvement de tous les barrières tarifaires et non tarifaires, quantitatives et non quantitatives, directs et indirects et qui peuvent empêcher le mouvement des capitaux étrangers et les investissements locaux privé, et l'abandonnement progressif du protectionnisme sur les industries locales à l'égard de la concurrence étrangère, qui permettra un transfert rapide de technologie productive, c'est donc l'ensemble de règles et de procédures qui réalisent la situation précédente.⁹ Autrement dit, on peut définir l'ouverture commerciale comme une insertion plus poussée d'une économie dans les flux d'échanges de biens et de services internationaux.¹⁰ Toutefois, l'évolution du contexte de l'économie mondiale a changé durant ces dernières décennies donnant lieu à des définitions déferentes d'un économiste à un autre.

Selon Krueger (1978), une économie ouverte pourrait être défini comme celle qui s'est caractérisée par l'adoption des politiques d'encouragement et de promotion des exportations (taux de change, organismes d'appui, facilitations bancaires...)¹¹

Alors que Harrison (1996) a mis l'accent sur le concept de la neutralité pour mieux appréhender le concept de l'ouverture. Pour lui, « La neutralité signifie que les incitations sont neutres entre l'épargne d'une unité de devises étrangères par la substitution des importations et l'obtention d'une unité de devises étrangères par les exportations ».¹² Bien entendu, une économie fortement orientée vers l'exportation peut ne pas être neutre en ce sens, notamment si elle met en œuvre des politiques d'incitation qui privilégient la production destinée à l'exportation par des instruments tels que les subventions à l'exportation. Par ailleurs, il est également possible qu'un

⁹ Revue des études humaines et sociales (2015), « Sciences économiques et droit », n° 13, Janvier, pp 9- 18.

¹⁰ Akiko S-E. (2008), « Atelier sur l'ouverture et croissance : (EEP) », programme de formation continue - session 6 : rennes, 13-14 Mars.

¹¹ Gislain S., Gandjon F. (2017), « Régime politique et ouverture commerciale », Revue d'économie politique, vol 127, n° 3, Dalloz, Mai, p 429.

¹² Harrison A. (1996), "Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries", Journal of Development Economics, vol 48, p 420.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

régime soit relativement neutre, tout en intervenant dans des secteurs particuliers. Une bonne mesure de la politique commerciale permettrait de saisir les différences entre les régimes neutres, ceux qui sont orientés vers l'intérieur et les régimes qui favorisent les exportations.¹³

De leurs parts, Anderson et Neary (1996) sont jugés le caractère ouvert ou non d'une économie selon son degré de recours aux restrictions tarifaires et non tarifaires dans leurs politiques commerciales.¹⁴

Ainsi, Dollar (1992) soutient que l'orientation vers l'extérieur signifie généralement une combinaison de deux facteurs : premièrement, le niveau de protection- en particulier pour les intrants dans le processus de production- est relativement faible, ce qui se traduit par un niveau durable du taux de change réel favorable aux exportateurs ; deuxièmement, le taux de change réel est relativement peu variable, de sorte que les incitations sont cohérentes dans le temps.¹⁵

Tandis que Sachs et Warner, dans leur document sur le processus de l'intégration mondiale, ont considéré un pays comme fermé s'il présente au moins une des caractéristiques suivantes :

- Barrières non tarifaires (BNT) couvrant 40 % ou plus des échanges.
- Des taux tarifaires moyens de 40 % ou plus.
- ***Un taux de change du marché noir qui est déprécié de 20 %*** ou plus par rapport au taux de change officiel, en moyenne, au cours des années 1970 ou les années 1980. Cette prime mesure le degré de contrôle sur le taux de change. Une prime élevée montre l'existence d'un rationnement des devises, ce qui peut jouer comme une taxe sur les importations.
- ***Un système économique socialiste*** (tel que défini par Kornai en 1992) : les pays socialistes se sont appuyés sur la planification et maintenu leurs économies fermées.

¹³ Harrison A. (1996), "Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries", *Journal of Development Economics*, Vol 48, p 422.

¹⁴ Anderson J., Neary J. (1996), « A new approach to evaluating trade policy », *the Review of Economic Studies*, Vol 63, n° 1, the University of Chicago Press, p 108.

¹⁵ Dollar D. (1992), "Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985", *Economic Development and Cultural Change*, Vol 40, n° 3, the University of Chicago Press, p 524.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

- *Un monopole d'État sur les principales exportations* : plusieurs pays dont les pays africains se sont appuyés sur le contrôle des exportations (monopole d'exportations des biens alimentaires) afin de maintenir des prix bas pour leur propre population urbaine.

Par conséquent, la libéralisation commerciale signifie l'élimination des restrictions quantitatives accompagnées d'une forte réduction des tarifs d'importation à un niveau uniforme d'environ 10 %. En effet, le terme "libéralisation économique" est devenu, à plusieurs égards, synonyme de politiques axées sur le libre marché, avec une intervention gouvernementale de plus en plus faible à un quelconque niveau. Bien entendu, il est devenu synonyme de "laisser faire".

A ce propos, une multitude d'études théoriques et empiriques a montré que les pays qui se sont appuyés sur des stratégies de développement "orientées vers l'extérieur" ont mieux réussi à moyen et long terme que les pays qui ont adopté des stratégies "tournées vers l'intérieur". Toutefois, se référant à l'expérience des pays d'Asie de l'Est - Japon, Corée, Singapour, Taiwan et Hong Kong - Sachs fait valoir que le succès de ces pays est dû dans une large mesure au rôle actif du gouvernement dans la promotion des exportations dans un environnement où les importations ne sont pas encore totalement libéralisées et où l'équilibre macroéconomique (et surtout fiscal) est encouragé.¹⁶

2. Protectionnisme et libre échange

Le débat vieux de plusieurs siècles est récemment rénové : libre-échange ou protectionnisme. La question du choix entre une politique de libre échange ou de protection est au cœur de l'analyse du commerce international. Bien que les économistes libéraux stipulent que la libéralisation commerciale stimule la croissance et la performance économique du pays, certains ont fait valoir que le protectionnisme peut contribuer à la performance économique. Plusieurs arguments ont été mis en place pour justifier l'adoption de l'une ou d'autre.¹⁷

¹⁶ Edwards S. (1989), "Openness, outward orientation, trade liberalization and economic performance in developing countries", National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 2908, Cambridge, pp 1-3.

¹⁷ Edwards S. (1998), « Productivity and growth: what do we really know? », the Economic Journal, vol 108, n°447, Blackwell Publishing for the Royal Economic Society, p 383.

2.1. Les arguments en faveur de libre-échange

Les partisans de libre-échange s'appuient sur les raisons suivantes qui ont été soutenu par les classiques et les néoclassiques :

- ***Le libre-échange accroît l'efficacité de la production*** : Selon le principe des coûts comparatifs énoncé par D. Ricardo, dans une sphère de libre-échange chaque pays se spécialise dans la production de biens où il est le plus performant c.-à-d. où les coûts de cette production est faible relativement au d'autres produits. En suivant ce principe, il en résulte une augmentation de la production mondiale et une croissance de la productivité. Autrement dit, en libre-échange, on peut avoir plus de production (gain de productivité) en utilisant le même effort qu'en autarcie.¹⁸
- ***Le libre-échange accroît la productivité des entreprises*** : Les partisans de la libéralisation commerciale s'appuient sur le fait que l'ouverture commerciale augmente la variété des produits et améliore la productivité en procurant des biens intermédiaires moins chers ou avec une qualité plus élevée. Plusieurs modèles ont exploré cet aspect, on cite Romer (1989) a accentué la productivité des ressources spécialisées et limites de la taille de marché. Dans une économie fermée, seul un nombre restreint de biens intermédiaires spécialisés ou des biens d'équipement peuvent être produits de façon rentable et donc toute la gamme des possibilités technologiques, qui reposent sur une gamme potentiellement plus large d'entrées, ne peut pas être exploitée efficacement.¹⁹
- ***Le libre-échange améliore le bien-être*** : La littérature sur l'ouverture commerciale affirme le lien positif entre le libre-échange et la croissance économique. En situation d'ouverture commerciale, la productivité des entreprises augmente en engendrant plus de richesse pour les pays participants aux échanges et ensuite à l'échelle mondiale ce qui améliore le niveau de vie de la population et améliore son bien-être.
- ***Le libre-échange assure la paix sociale*** : En dégagant un surplus de richesse, le libre-échange aide à distribuer cette richesse, ce qui permet d'améliorer le revenu de toutes les catégories au sein de la société et d'assurer un niveau considérable de la paix sociale.

¹⁸ Abdelmalki, L., Sandretto R. (2011), « Politiques commerciales des grandes puissances : la tentation néo protectionniste », 1^{ière} édition, de Boeck, pp 24 -41.

¹⁹ Rudiger D. (1992), "The Case for Trade Liberalization in Developing Countries" , The Journal of Economic Perspectives, vol 6, n° 1, American Economic Association, pp73-75.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

- ***Le libre-échange bénéficie aux consommateurs*** : Les partisans de cette approche s'appuient sur le fait que cette ouverture commerciale permet l'intensification de la concurrence internationale ce que conduit à réduire les prix au niveau mondial. Ce bénéfice revient aux consommateurs bien qu'il soit considéré comme une perte pour les entreprises.
- ***Le libre-échange corrige les inégalités internationales*** : Selon cet argument, les pays pauvres bénéficient de libre-échange qui leur permet de réduire l'écart entre les pays de Sud et du Nord. En effet, cette ouverture porte un effet correcteur des pays de la planète.
- ***Le libre-échange assure une justice à l'échelle internationale*** : Selon le théorème H.O.S, le libre-échange engendre une égalisation du prix des facteurs de production. En effet, cela permet d'égaliser les profits dans le monde. En outre, le libre-échange s'égalise le pouvoir d'achat des travailleurs dans tous les pays.
- ***Le libre-échange favorise l'industrialisation et la modernisation de l'appareil productif et du pays tout entier*** : En s'ouvrant vers l'extérieur, les pays stimulent les investissements qui leur permettent de transférer la technologie, d'améliorer la qualité de leurs institutions et de les encourager à innover.
- ***Le libre-échange au service de l'intérêt général*** : Le libre-échange génère des bénéfices pour toute la planète, leur bienfaits ne sont pas le monopole d'un seul pays ou d'une seule catégorie de la société. Et ici réside le point d'opposition entre l'ouverture commerciale et le protectionnisme.
- ***Un renfort inattendu : Karl Max, partisan du libre-échange*** : Le libre-échange est la politique commerciale la moins risquée : « Cette thèse a été récemment défendue par P. Krugman, pour qui le libre-échange est la moins mauvaise des politiques commerciales praticables. La protection comporte des risques qu'il est difficile de mesurer et de maîtriser. Risque à la fois d'erreur dans le ciblage des industries protégées, risque d'erreur dans l'appréciation des effets des mesures prises, risque, enfin et surtout, que l'adoption de mesures protectionnistes ne déclenche des ripostes des partenaires commerciaux et ne dégénère en une guerre commerciale dont tous les pays sortiraient perdants. A cela s'ajoute l'idée évidente qu'il est impossible d'exporter si l'on ne consent pas à importer. Ce constat d'évidence est renforcé par la mondialisation des chaînes de

production. Dans de nombreuses industries, se protéger des importations revient inéluctablement à pénaliser les possibilités d'exportation».²⁰

2.2. Les arguments en faveur de la protection

Si le libre-échange provoque des gains pour tous les pays participants à l'échange, comment on peut justifier le choix de quelques pays à se protéger ?

- ***Le protectionnisme ou la protection au service de l'enrichissement*** : Le fait que la politique protectionniste encourage les exportations et freine les importations, cela aide à réduire la dépendance vers l'extérieur et renforce la cohésion nationale.
- ***Le protectionnisme de crise et la préservation des emplois*** : La stimulation de l'industrie nationale est le résultat attendu de l'application de la politique protectionniste, ce qui conduit à protéger et créer des emplois et lutter contre le chômage.
- ***La taille du pays protectionniste*** : L'application d'un droit de douane rend les biens importés taxés plus chers au niveau national qu'à l'extérieur, ce qui incite les producteurs domestiques à produire plus et à exporter. Lorsque cette politique est mise en vigueur par un grand pays, les prix mondiaux vont être diminués suite à une diminution de son demande d'importations de bien taxé. Le gain qui en résulte revient en faveur de producteurs nationaux (surplus de producteur) et à l'Etat qui reçoit les droits de douane imposés.
- ***Protection des industries naissantes et protection des industries vieillissantes*** : Friedrich List en 1841 a annoncé la thèse des industries naissantes. Cette théorie a été soutenu par des autres auteurs qui ont précédé List comme Alexander Hamilton (1791), secrétaire au Trésor du président Georges Washington et Colbert qui a nommé les mesures protectionnistes comme « des béquilles nécessaires seulement pour apprendre à marcher ». Cette argumentation montre bien que, pour eux, le protectionnisme ne soit qu'un moyen temporaire pour permette aux industries en enfance de se développer et de détecter leurs avantages comparatifs correspondants.

F. List construit son analyse sur un modèle du développement constitué par quatre étapes : l'état sauvage, l'état pastoral, l'état purement agricole, l'état à la fois agricole, manufacturier et commerçant. La nécessité de protéger les industries naissantes s'explique par

²⁰ Abdelmalki L., (op. cit), pp 24 -41.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

le manque d'économie d'échelle qui permet d'abaisser les coûts de production. Ceci rend les pays qui s'engagent les premiers dans le processus de l'industrialisation plus compétitifs au détriment de ceux qui ont une participation tardive dans l'industrialisation (les coûts de production vont être plus élevés), ce qui empêche les industries dans l'enfance à se développer et à trouver leurs places dans un contexte marqué par une concurrence assez rude.²¹

Cependant, pour que la protection soit raisonnable, elle doit être limitée dans le temps (jusqu'à que l'industrie dans l'enfance soit capable de faire face à la concurrence internationale). Ainsi, elle doit être destinée seulement pour les industries sans l'enfance et n'est pas appliquée à tous les secteurs et dernièrement, elle doit être dégressive (le gouvernement doit réduire le niveau de protection au fur et à mesure de l'acquisition de l'apprentissage et de l'expérience productive).

En effet, la mise en œuvre d'une politique protectionniste mène à minimiser l'écart entre les pays qui des industries fortes et ceux qui sont caractérisés par secteurs faibles et fragiles. A l'opposition de libre-échange qui rend l'insertion de ces derniers dans l'économie mondiale plus difficile. En revanche, les défenseurs de cette politique soutiennent un autre argument qui a le même principe que des industries naissantes mais l'idée est inversée qui s'appelle : la protection des « industries naissantes ».il s'agit ici de protéger les industries qui risquent de disparaître à cause de l'intensification de la concurrence étrangère.

Le gouvernement octroie des aides afin d'aider ces industries à survivre et à se mettre à niveau pour qu'elles puissent redéployer leurs ressources, rattraper le retard et moderniser leurs appareils productifs pour redevenir plus compétitives. Chrysler représente un exemple de ce type d'industries. Il a reçu des aides gouvernementaux qui a leur permet de se reconstruire et de se développer. Il a pu en fin de compte rembourser son prêt. Il existe un autre support pour protéger les industries mourantes, non pas pour maintenir la compétitivité mais pour un motif d'ajustement social.

- **Le paradoxe de West-Graham** : Ce paradoxe, d'abord énoncé par Graham, montre non seulement que le libre-échange peut défavoriser un pays, mais aussi, ce qui est plus grave, qu'il peut induire une perte d'efficacité dans l'allocation des ressources et une régression du bien-être à l'échelle mondiale.

²¹ Rudrigger D., (op.cit), p70.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

- ***L'argument de la politique commerciale stratégique*** : Elle a été développée par James Brander et Barbara Spencer. Cette théorie démontre que le libre-échange n'est pas nécessairement optimal. La protection, par le biais notamment des subventions aux exportations, peut procurer nationalement des avantages supérieurs. Cette thèse a été popularisée par Krugman en l'appliquant à l'industrie aéronautique.
- ***L'argument du Managed Trade*** : Laura d'Andrea Tyson souligne le rôle des externalités diffusées sur les autres secteurs par les industries de haute technologie. Elle partage avec List, Bye et Graham l'idée selon laquelle toutes les spécialisations ne sont pas équivalentes.²²
- ***Réduction de la dépendance vis-à-vis des produits à faible potentiel de croissance*** : Selon le principe de l'avantage comparatif de D. Ricardo, les pays en développement se spécialisent dans la production et l'exportation des produits primaires. En effet, cela les empêche à développer les secteurs manufacturiers en se focalisant seulement dans ces branches peu rentables ce qui freine leur croissance économique.
- ***Empêcher l'importation de biens nuisibles*** : Les pays peuvent recourir aux quelques pratiques protectionnistes afin de limiter l'importation de quelques produits qui ont des effets négatifs sur la santé des consommateurs.
- ***Empêcher le dumping ou autres pratiques déloyales*** : Certaines entreprises vendent leurs produits à l'extérieur à des prix plus faibles qu'à l'intérieur pour accroître leurs bénéfices. Afin de lutter contre ce dumping, les gouvernements sont susceptibles d'accéder à des instruments protectionnistes comme la restriction des importations et la subvention des industries domestiques.²³

3. La protection dans les pays en développement

Durant les années 1930, la protection commerciale étaient la stratégie suivie par la plupart des pays en développement. Le motif pour l'adoption d'une stratégie d'industrialisation et d'une protection par les tarifs et les quotas des importations est de protéger l'échange extérieur pour le paiement des dettes, mais avec le temps ces orientations deviennent comme une stratégie de développement.²⁴ Pour bénéficier des préférences commerciales, les pays en voie de

²² Abdelmalki L., (op. cit), pp 24 -41.

²³ Sloman J. (2009), « Principes d'économie », 6^{ième} édition, Pearson, Paris, pp 665-666.

²⁴ Rudrigger D., (op.cit), p70.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

développement ont exigé des conditions strictes d'accès aux marchés. Ces distorsions commerciales étaient la moyenne principale de ces pays afin de limiter la rude concurrence des pays développés au sein de leurs marchés domestiques.

En général, l'OMC a subdivisé les secteurs qui peuvent être touchés par ces restrictions en quatre groupes à savoir : les biens agricoles, le textile et l'habillement, les biens industriels et les services. Différents types de restrictions s'appliquent aux articles de ces secteurs lorsqu'ils sont exportés vers un autre pays. Les principales restrictions d'accès au marché sont classées de la manière suivante :

- **Tarifs douaniers et autres mesures fondées sur les prix** : Il s'agit de restrictions imposées dans le but d'entraver l'accès à certains produits de base et de générer des recettes. Il comprend notamment des droits à l'importation, des droits à l'exportation, des contingents tarifaires, des prélèvements et taxes, et d'autres droits de douanes aux frontières.
- **Mesures non tarifaires à la frontière** : Ces restrictions portent sur des mesures autres que les prix, telles que les restrictions quantitatives (quotas d'importation, interdictions directes, exigences en matière de contenu national, licences), les mesures d'urgence (antidumping, compensatoires et mesures de sauvegarde), les obstacles techniques au commerce (règlements techniques, normes, procédures d'essai et de certification) et les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) (pour la santé et la sécurité alimentaires, animales et végétales).
- **Mesures de politique intérieure** : Il s'agit de mesures qui peuvent restreindre l'accès aux produits si elles ne sont pas appliquées uniformément aux biens et services importés et nationaux. Il s'agit notamment des politiques en matière de crédit, de concurrence, de fiscalité et d'investissement et des incitations fiscales, telles que les subventions à l'exportation qui faussent les échanges et le soutien interne.²⁵

Après la deuxième guerre mondiale, plusieurs pays industrialisés font recours à des politiques commerciales restrictives très élevées, quand les pays en développement n'ont pas confronté des problèmes grâce à leurs réserves d'échange extérieur au moment de guerre. La doctrine dominante par les Etats-Unis suggère que les pays en développement doivent poursuivre une stratégie d'industrialisation pour régler le problème de détérioration des termes de l'échange

²⁵ Olayinka Idowu K. (2009), "Trade Restrictions And Africa's Exports", Centre for the Studies of African Economies (CSAE), Conference in the University of Oxford, England, February, p 3.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

(commerciale). Les recettes accumulées par l'application d'une politique de protection élevée par les tarifs, les quotas et les licences d'importation sont orientées vers le développement de l'industrie domestique. Ainsi, les IDE aident à faire réussir l'industrialisation.

Après la signature de GATT, la libéralisation commerciale est connue une forte progression au niveau mondial. Cependant, cet accord accorde des exceptions pour les pays en développement de maintenir un certain niveau de protection. Dans la fin des années 1960 et 1970, les pays en développement ont adouci leur protection. Cette protection les permet à freiner les importations mais parallèlement elle apprécie la monnaie de ces pays qui se traduit par une réduction de la compétitivité de leurs produits exportés.²⁶

4. La tendance des pays en développement vers l'ouverture commerciale

Il est généralement admis que l'ouverture commerciale est considérée comme un levier important pour améliorer la croissance économique du pays. Toutefois, cette relation diffère selon l'origine de la croissance, les dotations et les conditions initiales des pays et selon le niveau de connaissances technologiques du pays. Dans ce cadre, les travaux théoriques et empiriques ont souligné l'existence de différentes catégories de relation entre l'ouverture commerciale et la croissance des pays en développement. Il y a des courants qui ont préconisé une ouverture prudente temporairement partielle accompagnée par des politiques protectionnistes pour les pays en développement, alors que d'autres, ils ont recommandé une intégration complète. Un effet à long terme pourrait exister avec l'apprentissage par la pratique. Krugman (1987), Lucas (1988) et Young (1991) ont trouvé que la situation initiale du pays détermine son niveau de croissance après l'ouverture. En effet, un mauvais choix de spécialisation peut aggraver la situation économique du pays. Dans ce cadre, des politiques commerciales protectionnistes temporaires s'avèrent nécessaires pour protéger les industries naissantes.

A l'opposé de premier courant, les travaux de Rivera-Batiz et Romer (1991), (1991), Grossman et Helpman (1990, 1991) et Feenestra (1990) ont souligné l'importance d'une politique commerciale ouverte pour promouvoir la croissance économique du pays.²⁷ En effet, l'ouverture au commerce donne accès aux intrants importés, qui incorporent les nouvelles technologies ; elle accroît la taille effective du marché auquel font face les producteurs, ce qui

²⁶ Rudrigger D., (op. cit), pp70-73.

²⁷ Hanchane S., Abdeljabbar A. (2004), « La dynamique de la croissance économique et de l'ouverture dans les pays en voie de développement : quelques investigations empiriques à partir des données de Panel », Document de travail LEST – CEDERS, p 2.

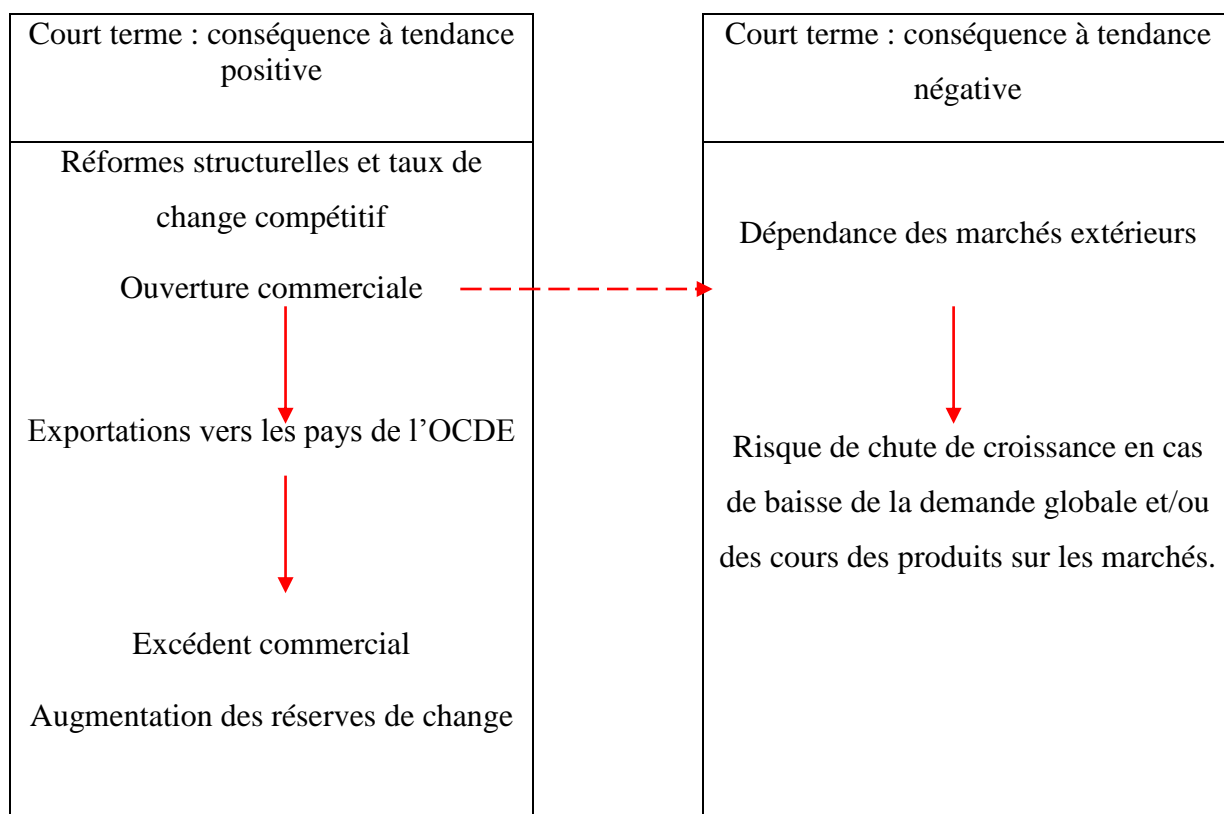
Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

augmente les rendements de l'innovation ; et elle influe sur la spécialisation d'un pays dans la production à forte intensité de recherche.²⁸ En outre, une ouverture commerciale réciproque de deux pays identiques accélère leurs taux de croissance, alors que l'application des mesures de représailles protectionnistes décourage la croissance économique de ces deux pays du fait qu'il affaiblît l'innovation et le niveau de R&D puisque des activités d'imitation pourraient avoir lieu.

Le modèle de Rivera-Batiz et Romer (1991) complété par la suite par celui d'Aubin (1994) ont conclu que l'existence d'une intégration commerciale complète et globale a une incidence plus favorisée sur les gains de croissance qu'en situation d'autarcie ou d'une ouverture unilatérale. Cette conclusion va de pair avec le principe d'ouverture commerciale multilatérale recommandée par les institutions internationales à l'instar de l'OMC et le FMI et la BM.²⁹

Les effets d'une éventuelle ouverture commerciale sur une économie moins développée sont présentés par le schéma suivant :

Figure n° 1 : Schéma simplifié des conséquences de la globalisation



Source : Bouchet M-H. (2005), « La globalisation : introduction à l'économie du nouveau monde », Pearson, paris, p 274.

²⁸ ²⁸ Harrison A, (op. cit), p 420.

²⁹ Hanchane S., Abdeljabbar A., (op. cit), p3.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

Ce schéma présente les principaux résultats de la globalisation. Ces risques et ces gains changent d'un pays à un autre selon le degré de la globalisation aussi selon l'environnement régional.

Parmi les inconvénients de l'ouverture commerciale : la dépendance du pays à la demande mondiale et aux prix des biens sur les marchés internationaux. En revanche, les pays exportateurs voient leurs niveaux de croissance converger ceux des pays développés. En parallèle, plusieurs changements économiques vont se développer chez les économies ouvertes :

- Augmentation des salaires moyens du travail qualifiés dans les secteurs orientés vers l'exportation ;
- La baisse des revenus du travail non qualifiés des branches d'activité qui s'orientent seulement vers le marché local ;
- Seulement les activités génératrices de devises qui vont bénéficier des investissements national et étranger ;
- L'augmentation de pouvoir d'achat va stimuler la demande des produits locaux et étrangers ;
- La mobilité de la main d'œuvre d'un secteur à un autre et d'une région à une autre.³⁰

Ainsi, la libéralisation commerciale affecte la performance économique du pays à travers d'autres canaux : le commerce international, la finance, la réglementation et les exigences en matière de la propriété. En général, la libéralisation facilite l'adoption des politiques d'orientation vers l'extérieur et permet une croissance plus rapide des exportations et de l'économie.

Il est clair que la libéralisation commerciale est une condition préalable à l'instauration d'une économie durable. Toutefois, il y a un débat sur l'enchaînement de cette libéralisation, sur la vitesse à laquelle elle doit se poursuivre, sur la vitesse à laquelle elle doit se dérouler. Ainsi, sur la question de savoir si les gouvernements devraient guider le processus de réforme ou intervenir d'une manière sélective tout en mettant l'accent sur l'exportation.

Pour la concentration, la libéralisation implique une plus grande liberté d'entrée, tant pour les importations que pour les nouvelles entreprises nationales. En outre, dans la mesure où la

³⁰ Bouchet M-H. (2005), « La globalisation : introduction à l'économie du nouveau monde », Pearson, paris, pp 275-278.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

libéralisation dans les pays en développement redistribue les ressources productives à des industries à forte intensité de main-d'œuvre, qui sont également généralement caractérisées par des niveaux de concentration plus faibles, on peut s'attendre à ce que l'agrégat sectoriel diminue en raison de changements de composition de la structure industrielle.

En ce qui concerne la propriété, l'ouverture est généralement associée à la privatisation, ou du moins à une expansion plus lente du secteur des entreprises publiques, on peut s'attendre à ce que la part du secteur privé augmente. Mais il n'est pas clair si les entités étrangères ou nationales en seraient les principaux bénéficiaires. Un code de l'investissement étranger plus libéral devrait encourager l'investissement étranger. De même, l'orientation croissante vers l'exportation pourrait conduire à une présence étrangère plus importante, dans la mesure où ce groupe possède des avantages propres à l'entreprise dans la commercialisation internationale. Inversement, l'environnement plus libéral peut aussi attirer une plus grande activité d'investissement intérieur.³¹

Dans les années 90, beaucoup des pays en développement qui ont connus une forte protection, ils se sont orientés vers une ouverture de leurs économies (ex : l'Amérique Latine, la Turquie, Ghana...). Cet enthousiasme vers l'ouverture commerciale s'explique par les raisons suivantes :

- ***Anti-Etatisme*** : Dans les années 1980, des manifestations sont apparues afin de mettre en cause les bienfaits de l'Etatisme. Cependant, cette tentative de libéralisation n'était pas systématiquement produite chez des pays démocratiques. Le Chili et la Corée dans leur phase d'adoption d'un régime libéral étaient sous un statut autoritaire.
- ***Une faible performance économique*** : L'adoption des politiques macroéconomiques populistes et étatiques a engendré des crises de l'endettement et hyperinflation, qui ont de leur tour affecté la productivité et la performance économique. A cet effet, l'ouverture semble la seule solution.
- ***L'information*** : Les citoyens du monde entier peuvent accéder à tout type d'information (sur les prix mondiaux, sur les marques, sur les concurrents, leurs technologies, ...). En effet, avec la libéralisation, les importations augmentent le pouvoir d'achat.
- ***La pression de la banque mondiale et la preuve du succès*** : Plusieurs recherches sont faites sous la direction de la banque mondiale montrent les effets négatifs de la politique

³¹ Harrison A., (op. cit), pp 421-424.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

protectionniste. Ces recherches mettent l'accent sur le débat sur protection/ouverture et font apparaître l'importance de la libéralisation commerciale comme une condition centrale pour avoir des prêts de la banque mondiale.³²

Le vieux débat sur les vertus et les limites de l'ouverture de l'économie nationale aux échanges extérieurs met en avant l'importance de la prise en conscience de degré de développement de chaque pays pour choisir la doctrine appropriée. A ce propos, le consensus de Washington autant que militant de libre-échange sous l'égide des organisations internationales prône pour la mise en place des réformes structurelles sous forme de PAS dans les pays en voie de développement pour bien bénéficier de avantages de l'ouverture commerciale. En effet, les institutions de ces pays sont contraintes de s'adapter au contexte de l'économie de marché. En ce sens, le processus de l'ouverture nécessite une restructuration des entreprises en changeant brutalement leurs anciens modes de fabrication et de production afin de conserver leurs parts de marché au niveau national qu'à international.³³

5. Le rôle des institutions dans la réussite de l'ouverture commerciale

L'échec des réformes économiques suite au processus de l'ouverture commerciale dans les pays en voie de développement a mis l'accent sur l'importance des institutions pour assurer un certain niveau de développement. En effet, la réussite des politiques commerciales orientées vers l'extérieur de quelques pays asiatiques a souligné l'importance de l'intervention de l'Etat à travers ses différentes institutions dans la sphère économique afin de promouvoir la croissance économique de leurs économies.

Dans ce contexte, l'Etat est le catalyseur de croissance et de développement économique à travers plusieurs canaux. L'intervention de l'Etat se réside dans la régulation et l'orientation de l'activité des grandes firmes privées, dans l'encouragement de l'adoption des nouvelles technologies qui améliorent la compétitivité et dans la consolidation des liens entre les secteurs de production de biens destinés au marché domestique et ceux destinés à la production de biens destinés à l'exportation. Aussi, l'Etat pourrait protéger des secteurs dits « stratégiques » à travers

³² Hanchane S., Abdeljabbar A. (op. cit), p2.

³³ Vercueil, J. (2001), « Transition et ouverture de l'économie russe », le Harmattan, collection «Pays de l'Est», Paris, p 2.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

l'octroi des facilitations bancaires en accordant des crédits subventionnés avec des taux d'intérêt faibles et en mettant en place des barrières sur les industries de substitution des importations.³⁴

Stiglitz (1998) a justifié la réussite de processus de l'ouverture commerciale dans les pays développés contrairement aux pays en voie de développement en raison de la différence de l'environnement économique de chaque groupe. Ces derniers se caractérisent par une imperfection en matière de la concurrence et une asymétrie de l'information et. De ce fait, l'Etat se présente comme un régulateur et coordinateur des agents économiques en corrigeant ces imperfections pour assurer l'équilibre général.

A ce propos, la notion de la bonne gouvernance est apparue dans les études de la BM et FMI qui se traduit par l'intervention de l'Etat dans l'éducation de l'acquisition des nouvelles technologies, le soutien au système financier, le développement des infrastructures et des systèmes de communication, la protection de l'environnement et la satisfaction des besoins de base.³⁵

De nombreuses études ont montré que la qualité des institutions est un stimulant important de la croissance économique : North (1991) souligne l'importance d'institutions efficaces comme déterminant de la performance économique. Selon cet auteur, des institutions efficaces réduisent les coûts de transaction et de production de sorte que les gains potentiels du commerce sont réalisés. En établissant une structure stable de commerce où il y a interaction entre les individus et les institutions, elles réduisent l'incertitude " soulevée par le manque d'information sur le comportement des autres individus dans le processus d'interaction humaine ". Elle passe par une réduction des asymétries d'information, une réduction des risques par le respect des droits et des contrats de propriété.

Rodrik et Subramanian (2003) confèrent un rôle important aux institutions dans la promotion du développement économique, en particulier le rôle des droits de propriété et de l'état de droit. Dans cette perspective, ce qui importe pour la croissance, ce sont les règles d'une société telles que définies par des normes de comportement explicites et implicites et leur capacité à créer des incitations appropriées pour un comportement économique souhaitable.

³⁴ El Malki T. (2010), « Environnement des entreprises, responsabilité sociale et performance : analyse empirique dans le cas du Maroc », thèse de doctorat Es sciences économiques Aix-Marseille université, centre de recherche en développement économique et finance internationale, p 29.

³⁵ Idem, p 30.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

Selon Acemoglu (2008), les bonnes institutions d'un pays peuvent encourager les investisseurs en créant des incitations à adopter l'investissement et l'innovation technologique. Elles donnent la possibilité d'accumuler du capital humain pour ses travailleurs et de générer de la croissance économique. Sinon, les mauvaises institutions découragent ces activités, ce qui conduit à la stagnation. De plus, les bonnes institutions peuvent motiver les politiciens à mieux travailler et à créer un environnement la croissance économique. Rodrik (2008) considère que la bonne gouvernance est un outil permettant d'obtenir de meilleures politiques et de meilleures performances économiques. Il considère qu'un gouvernement qui établit les attributs de la bonne transparence, l'efficacité, l'état de droit et l'absence de corruption est un état développé qui convient à l'amélioration de la croissance économique.³⁶

L'existence d'institutions faibles et inefficaces pourrait être un facteur limitant la capacité des entreprises de tirer parti des gains de l'ouverture commerciale dans les pays en développement à faible revenu. En effet, les entrepreneurs souhaitant se tourner vers des exportations non traditionnelles rencontrent probablement des difficultés liées à la définition des droits de propriété, à l'exécution des contrats, à l'accès à un financement adéquat et à se conformer aux normes de santé et de sécurité sur les marchés étrangers. Néanmoins, les données recueillies auprès de pays exportateurs performants indiquent que les dispositions institutionnelles appropriées jouent un rôle crucial pour inciter les entreprises à répondre à l'offre d'exportations. Enfin, la pénétration des importations encourage les exportations en améliorant l'accès aux intrants intermédiaires importés, en renforçant la croissance de la productivité et en réduisant les marges bénéficiaires et donc l'incitation relative à produire pour le marché intérieur.³⁷

Ainsi, la qualité des institutions joue un rôle tranchant dans la confrontation des chocs et des crises qui affecte la stabilité des économies. Les pays en voie de développement qui sont mono exportateurs s'inscrivent dans ce contexte du fait que leurs économies sont largement dépendantes aux exportations des produits primaires. Prebisch-Singer a fait valoir que les prix des matières premières ont à long terme une tendance à la baisse par rapport aux prix des produits manufacturés. L'évolution des recettes d'exportation des produits primaires affecte la croissance économique en raison du manque de diversification des exportations et de la concentration de

³⁶ Zaouali A. (2014), « Terms of Trade Instability, Economic Vulnerability and Economic Growth: The Role Of Institutions in Sub-Saharan Africa³ », MPRA, n° 52939, pp 2-3.

³⁷ Babatunde A. (2009), « Determinants of Export Performance in Sub-Saharan Africa », Applied econometrics and macronometric modelling in Nigeria, Ibadan University Press, p 10.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

ces pays sur un nombre limité de partenaires commerciaux. L'impact d'une baisse des exportations est toujours plus important que la part des exportations dans le PIB est plus forte. Cet impact se fait surtout sentir si le pays est petit (preneur de prix), dans ce cas l'instabilité des prix des biens qu'il exporte est considérée comme exogène.

En effet, les chocs pétroliers de 1973 et 1979 ont fait baisser leurs croissances économiques en raison de la détérioration de leurs termes de l'échange. Face à cette situation, ces pays n'ont pas pu absorber ces chocs du fait de leurs échecs en matière de choix des politiques économiques appropriés. A cela s'ajoute, la mauvaise qualité de leurs institutions a aggravé leurs situations en baissant leurs revenus en raison de l'instabilité politique associée à la baisse des revenus dans les secteurs d'exportation. Cette dépendance des exportations de ces pays augmente la vulnérabilité de ces économies. La vulnérabilité économique est définie comme le risque qu'un pays puisse être affecté par des chocs exogènes. Deux types de chocs exogènes peuvent se produire : les chocs internes peuvent être d'origine naturelle, comme les changements climatiques, notamment les sécheresses, les inondations, etc. et les chocs externes comme les variations de la demande extérieure, la volatilité des termes de l'échange, et les chocs financiers externes comme la récession ou la crise financière mondiale.³⁸

Les théories de développement économique ont largement discuté pourquoi il y a des pays riches alors que d'autres sont pauvres. Aussi, pourquoi le processus de l'ouverture commerciale a réussi dans les pays développés mais il n'a pas pu aboutir à des résultats positifs dans les pays en développement. Les études ayant pour objet d'expliquer cette différence ont montré que la richesse et l'accélération des taux de croissance ne se traduit pas uniquement par l'acquisition des facteurs de production abondants mais nécessite l'intervention active de l'Etat à travers ses différentes institutions pour booster l'activité économique. Ainsi, la valorisation de secteur industriel est primordial pour atteindre des niveaux de croissance élevés du fait que pas tous les secteurs sont porteurs. L'industrialisation est le moteur du développement selon les différentes théories économiques.³⁹Dans la deuxième section, nous allons analyser les théories du commerce international en mettant la lumière sur la vision de chaque théorie sur la source de richesse et de développement économique.

³⁸ Zaouali A., (op. cit), pp 2-3.

³⁸ Were M., (op. cit), p75.

³⁹ Grellet G. (1992), « Pourquoi les pays en voie de développement ont-ils des rythmes de croissance aussi différents? Un survol critique de quelques orthodoxies contemporaines », Revue Tiers Monde, Vol 33, n° 129, pp 33-43.

Section 2 : Les théories de l'ouverture commerciale

Contrairement aux mercantilistes, la théorie classique du commerce international suppose que les échanges internationaux sont un jeu à solde positif : chaque pays échange le bien dont il dispose un avantage comparatif (il a une plus grande spécialisation) ce qui accroît le bien-être des pays y participants. En effet, les questions de commerce international posent généralement trois types de questions aux économistes. La première est basée sur les explications des flux commerciaux entre au moins deux nations. La seconde se réfère à la nature et à l'ampleur des gains ou des pertes pour une économie. Enfin, la troisième question concerne les effets des politiques commerciales sur une économie. La plupart des théories du commerce international sont consacrées à la première question.⁴⁰

1. Les théories traditionnelles du commerce international

Les mercantilistes voient le commerce international comme un jeu à somme nulle. Le père de l'économie politique, Adam Smith a pris l'initiative sur le fait que la participation aux échanges internationaux génère des gains nets. Cette doctrine a été approfondie par David Ricardo puis par Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson.

1.1. La théorie de l'avantage absolu

Selon le principe de l'avantage absolu, chaque pays a intérêt d'acheter des produits provenant de l'étranger qui coûtent moins cher que d'en fabriquer au niveau local avec des coûts plus élevés. De la même manière, le pays exporte le bien pour lequel il produit avec plus grande efficacité qui rend son prix plus bas. Bernard, Duchène et al. (1986) parlent « d'importation productive ». En tenant compte de ce principe, qu'est-ce que se passera si un pays possède un avantage absolu dans la production dans tous les biens par rapport aux ses partenaires ? David Ricardo vient corriger l'impasse de ce principe.⁴¹

1.2. Le principe de l'avantage comparatif

Ricardo a commencé par la critique destinée au principe d'avantage absolu et il a annoncé que l'échange est avantageux pour tous pays malgré la présence d'un désavantage absolu. La

⁴⁰ Morgan R. E., Katsikeas C. S. (1997), "Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique", *Management decision*, vol 35, n° 1, p 69.

⁴¹ Fontagné L., *commerce international*, p6, disponible sur Commerce, URL : international.lionel.fontagne.free.fr/papers/cominter.PDF

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

théorie ricardienne a montré que la différence des conditions de production conduit nécessairement à des prix relatifs différents.⁴²

La théorie classique du commerce dicte que la mesure dans laquelle un pays exporte et importe est liée à sa structure commerciale avec d'autres nations. En d'autres termes, les pays sont gagnants si chacun d'entre eux consacre des ressources à la production de biens et de services pour lesquels ils ont un avantage économique. Par conséquent, la théorie classique du commerce décrit effectivement le scénario dans lequel un pays génère des biens et des services dans lesquels il a un avantage, pour sa propre consommation, et exporte ensuite l'excédent. Par conséquent, il est raisonnable que les pays importent les biens et services pour lesquels ils sont désavantagés sur le plan économique.

Les avantages/désavantages économiques peuvent découler des différences entre les pays en ce qui concerne des facteurs tels que les dotations en ressources, la main-d'œuvre, le capital, la technologie ou l'esprit d'entreprise. Ainsi, la théorie classique du commerce soutient que le commerce international peut être fondé sur des différences de caractéristiques de production et de ressources qui sont basées sur des différences nationales en matière de ressources économiques naturelles et des avantages acquis. Bien entendu, toutes les théories traditionnelles du commerce international expliquent les flux des biens et de services entre les pays en termes des avantages comparatifs (différences de coûts de production). Un avantage comparatif peut se découler de la productivité (le principe ricardien) ou en raison de la différence de l'abondance des facteurs de production (le principe de Heckscher-Ohlin).

2. Les théories néoclassiques

Au-delà de vision générale du commerce international proposée par Adam Smith et David Ricardo, la théorie classique du commerce ne peut pas expliquer les différences d'avantages relatifs. Contrairement à la théorie classique du commerce, la théorie des proportions factorielles est en mesure d'expliquer les différences d'avantages entre les pays commerçants. Selon cette théorie, les pays auront tendance à produire et à exporter des biens et des services qui exploitent les grandes quantités de facteurs de production abondants qu'ils possèdent, tandis qu'ils importeront des biens et des services qui nécessitent de grandes quantités de facteurs de

⁴² Fontagné L., (op. cit), p7.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

production qui peuvent être relativement rares. Par conséquent, cette théorie étend le concept d'avantage économique en considérant la dotation et les coûts des facteurs de production.⁴³

2.1. Le modèle d'Heckscher-Ohlin-Samuelson

Les économistes néoclassiques : Eli Heckscher et Bertil Ohlin ont fourni une explication de différences des prix relatifs entre les pays qui leur donne un avantage comparatif. Ces deux théoriciens se sont focalisés sur la différence en matière des dotations en facteur de production.⁴⁴ La théorie ricardienne montre que la différence de la productivité du travail soit la seule source des échanges internationaux. Mais, sans doute, il existe d'autres différences internationales.

Le modèle H.O met l'accent sur la différence de dotations relatives en facteurs de production comme une source unique de commerce international. Il s'agit de montrer que l'avantage comparatif d'un pays est le résultat des dotations nationales. Selon ce modèle, le pays se spécialise et exporte le bien dont la production nécessite l'utilisation intense de facteur qui est relativement abondant et à bon marché et importe le bien qui nécessite l'utilisation intense de facteur qui est relativement rare et coûte cher. L'augmentation de la production du bien intensif en facteur abondant tend à accroître le prix relatif de ce bien qui va augmenter de sa part la rémunération relative de ce facteur de production.

En s'ouvrant au commerce international, les prix relatifs des biens s'épousent en entraînant par la suite la convergence des prix de facteurs de production. Le processus de l'ouverture commerciale conduit alors à une égalisation des prix des facteurs de productions. Par ailleurs, la participation au commerce international a une incidence très importante sur la distribution des revenus. Dans chaque pays, l'ouverture au commerce fait gagner les détenteurs du facteur abondant, tandis que les détenteurs de facteur de production rare y perdent.⁴⁵

Le modèle H.O a été largement critiqué par les chercheurs en raison de deux lacunes. Premièrement, les hypothèses trop simplifiées et souvent manifestement irréalistes qui soutiennent le modèle H-O, en particulier dans les versions les plus simples des manuels : elles incluent "la concurrence parfaite, l'identité internationale des fonctions et des facteurs de production, la non-réversibilité des intensités de facteurs et la similarité internationale des

⁴³ Morgan R. E., Katsikeas C. S., (op. cit), p 69.

⁴⁴ Fontagné L., (op. cit), p8.

⁴⁵ Krugman P., Obstfeld, M. et Melitz M. (2012), « Economie Internationale », 9 éd, Pearson, France, pp 114-115.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

préférences", ainsi que des rendements d'échelle constants, si l'on veut tirer des conclusions sur le libre-échange habituel et la spécialisation en fonction de la dotation en facteurs.

Deuxièmement, la théorie, du moins superficiellement, semblait incapable d'expliquer certaines constatations empiriques significatives sur l'économie mondiale. Il s'agit notamment du paradoxe de Leontief, de la croissance des échanges entre des économies similaires ayant une dotation en facteurs presque identique, du fait qu'une part considérable des échanges de produits manufacturés (et de leur croissance) est intra-industrielle, et du fait qu'il semble y avoir une forte tendance à ce que la croissance des échanges dépasse la croissance des revenus.⁴⁶

2.2. La difficulté qui s'oppose au modèle H.O.S

La vérification empirique du modèle H.O par Wassily Leontief (1953) montre que cette théorie n'explique pas la structure du commerce américain (le paradoxe de Leontief). De ce fait, plusieurs autres études empiriques plus rigoureuses ont conclu que le modèle des dotations factorielles s'applique mieux au commerce entre les pays développés et ceux en développement (le commerce Nord-Sud), mais il ne constitue pas une base théorique solide pour expliquer par précision la structure du commerce mondial.⁴⁷

3. Les effets distributifs du commerce international

Le théorème de Stolper-Samuelson montre comment les échanges internationaux conduisent à une redistribution des revenus. Les prix de produits exposés à la concurrence étrangère baissent. En effet, la rémunération de l'élément qui est relativement intensivement utilisé dans cette production baisse aussi. Tandis que les prix de produits protégés augmentent, ce qui augmente la rémunération de facteur relativement intensivement utilisé. C'est le cas des pays en développement qui se caractérisent par des salaires élevés de travail non qualifié.⁴⁸

Stolper-Samuelson proposent le mécanisme suivant afin d'expliquer l'acheminement de leur théorème : « dans un modèle à deux biens et deux facteurs : l'industrie qui est concurrencée par les importations libère beaucoup du facteur rare et peu du facteur abondant, tandis que l'industrie se développant à l'exportation emploie beaucoup du second type de facteur et peu du premier. En l'absence de mobilité internationale des facteurs, l'ajustement par les prix fait augmenter la rémunération du facteur relativement abondant (demande en excès pour ce facteur)

⁴⁶ Stewart F. (1992), "Recent theories of international trade: Some implications for the South", in North-South and South-South", Palgrave Macmillan, London, p 69.

⁴⁷ Krugman P., Obstfeld, M. et Melitz, M., (op. cit), p115.

⁴⁸ Fontagné L., (op. cit), p11.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

et baisser celle du facteur relativement rare (offre en excès). On peut montrer que les mouvements de prix des facteurs sont plus que proportionnels aux mouvements de prix des biens : c'est l'effet d'amplification (de Jones) ». ⁴⁹

Selon ce théorème, l'ouverture commerciale d'un pays abondant en travail va réduire les inégalités à long terme. ⁵⁰ Vanek a ajouté une autre inspiration théorique qui considère que ce ne sont pas des produits qui sont échangés, mais des services de facteurs de production. Vanek a pris l'exemple des pays en développement qui exportent des services du travail non qualifiés du fait de leur exportation de l'habillement par exemple. ⁵¹

4. Les théories contemporaines macroéconomiques

Celles-ci incluent la théorie de la demande de Linder et la théorie de cycle de vie de Vernon.

4.1. La théorie de la demande

L'hypothèse de Linder met l'accent sur la demande comme un facteur capital de l'échange. ⁵² Linder suggère que les pays se spécialisent et commercent entre eux selon leur différence en matière de la demande interne. Selon cette théorie, quand le marché local devient saturé, le pays s'adresse vers le marché international pour trouver des autres débouchés. Les observations de LINDER sur le commerce bilatéral et le rôle des préférences sont à la base des "nouvelles théories" du commerce international. Linder postule que les niveaux de revenus sont un déterminant important des schémas de dépenses globales. Considérée dans le contexte des modèles récents de commerce intra-industriel, cette observation suggère que la structure du commerce international et l'importance relative du commerce bilatéral de produits manufacturés similaires dépendent, en partie, des niveaux relatifs de revenu national et par habitant. La littérature a donc mis l'accent sur les niveaux relatifs de revenu national et par habitant en tant que déterminants du commerce intra-industriel.

Compte tenu de changement des préférences souligné par Linder, plus la répartition des revenus est inégale à l'intérieur d'un pays, plus la part des dépenses agrégées allouée à des produits très différenciés qui se caractérisent par un commerce à double sens, et loin des biens

⁴⁹ Fontagné L., (op. cit), p 11.

⁵⁰ Decreux Y. (1999), « Dynamique de la distribution du revenu suite à l'ouverture commerciale de la Tunisie », document de travail DIAL DT/99/05, p 6.

⁵¹ Fontagné L., (op. cit), p11.

⁵² Seddi A. (2012), « Compétitivité économique : quel potentiel pour l'Algérie ? », thèse de doctorat publiée en sciences commerciales, option économie internationale, université d'Oran, p36.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

de première nécessité plus homogènes. Ainsi, en plus des différences de revenus entre les pays, les observations de Linder suggèrent également que la structure des échanges commerciaux dépend de la relation entre les niveaux de revenus à l'intérieur d'un pays et la distribution des revenus.

De tels déplacements de la demande impliquent également que les estimations de l'élasticité du revenu global entre pays sont fonction de la structure de la distribution des revenus à l'intérieur du pays. La relation entre les modèles commerciaux et les niveaux de revenus à l'intérieur d'un pays et la distribution des revenus offre l'opportunité de rechercher des preuves sur les préférences de type Linder sans avoir à imposer des formes fonctionnelles spécifiques à la demande.⁵³

4.2. Les différences technologiques comme source de l'échange

Vernon (1966) a prolongé ce principe. Selon cette thèse : les pays développés produisent et exportent des produits nouveaux, en passant une certaine période, ces produits deviennent banales et leurs producteurs cèdent la production et l'exportation aux autres pays moins développés. Donc, les performances économiques en terme de productivité et de taux de croissance se change au cours de chaque phase de cycle de vie.⁵⁴

Le grand attrait du modèle du cycle de vie des produits est sa simplicité, la désaccentuation des coûts comparatifs et la ré-accentuation de l'invention, le calendrier de l'innovation et les effets des économies d'échelle. Dans les premières étapes de la fabrication d'un nouveau produit (phase 1), l'élasticité des prix est supposée être faible et, par conséquent, peu importante sur le plan géographique. Dans le même temps, cependant, la création et l'introduction de ces nouveaux produits sont considérées comme nécessitant une liberté et une flexibilité dans l'approvisionnement en intrants, des communications fortes et rapides avec les fournisseurs, les clients et même les concurrents, et un marché riche qui peut se permettre ces nouveaux produits coûteux. Pour Vernon (1966), les conditions nécessaires à la création et à l'introduction de nouveaux produits ne sont satisfaites que dans les centres métropolitains des pays avancés, en particulier aux États-Unis d'Amérique. La maturation de ces produits (phase 2) apporte les premiers pas vers la normalisation des produits.

Le besoin de flexibilité dans l'approvisionnement en intrants diminue, les économies d'échelle de la production de masse deviennent disponibles et, bien que l'on commence à se

⁵³ Francois J. F., Kaplan S. (1996), "Aggregate demand shifts, income distribution, and the Linder hypothesis", *The Review of Economics and Statistics*, vol 78, n° 2, p 244.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

préoccuper des coûts de production, la concurrence par les prix n'a peut-être pas encore commencé. Par conséquent, la production peut être délocalisée et décentralisée dans un pays comme les États-Unis. L'exportation vers d'autres pays avancés peut précéder la production étrangère dans ces pays qui, à leur tour, peuvent s'étendre aux marchés des services dans des pays tiers. Au-delà de la maturité, il y a le stade du produit standardisé (phase 3), où la concurrence par les prix est forte, de sorte que le potentiel d'approvisionnement à faible coût attire les fabricants vers les pays moins développés (PMA). Le pays d'origine, où l'innovation est née, commence alors à réimporter plutôt qu'à exporter.

Cette thèse a une logique séduisante qui découle de sa simplicité. Mais en même temps, la simplicité est aussi sa plus grande faiblesse. À l'exclusion de presque toutes les autres considérations, le cœur du modèle tourne autour du changement technologique et de son impact sur la prise de décision en matière d'investissement. Le fondement du modèle est donc le déterminisme technologique. En effet, dans la mesure où ils sont pris en compte, les autres aspects du système économique - offre, demande, travail, entreprise, etc. - sont subordonnés aux exigences techniques de la production de biens de plus en plus classique.⁵⁵

5. Les nouvelles « nouvelles » théories du commerce international

Un nouveau phénomène s'affiche en remarquant la structure et la nature des échanges internationaux. Ceux-ci se font entre des économies qui sont semblables. Ce modèle met l'accent sur des économies d'échelle.⁵⁶ La nouvelle théorie du commerce international s'oppose aux théories traditionnelles en termes des hypothèses.⁵⁷

Contrairement aux modèles précédents du commerce international qui reposent sur la concurrence parfaite et les rendements d'échelle constants ce qui implique une augmentation de la production proportionnellement de la quantité des facteurs utilisés, les nouvelles théories de commerce suggèrent que l'échange se base sur des rendements croissants caractérisés par un accroissement de la production plus que proportionnelle à la quantité de facteurs employés. En présence des économies d'échelle, la production d'un bien va se concentrer dans des pays ayant

⁵⁵ Taylor M. (1986), "The product-cycle model: a critique", *Environment and Planning A*, vol 18, n° 6, pp 751-752.

⁵⁶ Krugman P., Obstfeld, M. et Melitz M., (op. cit), pp 115-116.

⁵⁷ Fontagné L., (op. cit), p15.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

une productivité plus élevée par rapport aux autres pays. En effet, ce pays tend à se spécialiser dans cette production et faire de commerce des autres biens.⁵⁸

Il existe deux types de rendements croissants :

- Interne qui suppose que la quantité produite augmente avec une part plus grande que la quantité de facteurs de production employés, ce qui entraîne une baisse des coûts unitaires.
- Le deuxième est le rendement croissant externe. Dans ce principe la quantité produite augmente plus vite que la taille de l'industrie. Cela accroît la variété de produits proposés par l'industrie concernée.⁵⁹

5.1. La concurrence monopolistique

Dans ce modèle, Paul Krugman (1979) avec Dixit et Stiglitz considèrent que les firmes introduisent des produits différenciés mais seulement avec des modifications mineurs. Cependant, en s'ouvrant à l'étranger, les consommateurs se trouvent devant une plus grande variété des produits mais avec moins de variété des biens étrangers du fait d'une sensation plus élevée aux différences des prix, ce qui fait accroître la variété qui tend à améliorer le bien-être des consommateurs. Ainsi, du fait d'un processus d'ouverture commerciale qui mène à supprimer les barrières à l'échange, le degré de commerce augmente.

En remarquant la structure des échanges internationaux, un autre phénomène se produit, une grande part des échanges internationaux est intra-branche au lieu d'interbranche.⁶⁰ L'apport de Paul Krugman s'appuie sur les rendements croissants et de la concurrence imparfaite. Cette nouvelle réflexion a bouleversé l'économie internationale qui était fondée sur la théorie des avantages comparatifs et de la théorie H.O.S. En observant la nouvelle nature du commerce international, des échanges intra branche s'imposent ainsi des flux de commerce entre des pays qui ont des dotations factorielles identiques et un niveau technique comparable.⁶¹

Il est largement reconnu que les économies d'échelle offrent une alternative aux différences de technologie ou de dotation en facteurs de production pour expliquer la

⁵⁸ Krugman P., Obstfeld M. et Melitz M., (op. cit), p117-120.

⁵⁹ Fontagné L., (op. cit), p14.

⁶⁰ Idem, pp 15-16.

⁶¹ Coissard S., «L'économie internationale selon Paul Krugman», p 832, URL www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/AFRI%2042.pdf

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

spécialisation et le commerce international. Le rôle des "économies de production à grande échelle" est un sous-thème majeur dans les travaux d'Ohlin ; tandis que certains auteurs, en particulier Balassa (1967) et Kravis (1971), ont soutenu que les économies d'échelle jouent un rôle crucial dans l'explication de la croissance des échanges commerciaux entre les pays industriels après la guerre. Néanmoins, l'augmentation des rendements en tant que cause du commerce a reçu relativement peu d'attention de la part de la théorie officielle du commerce. La principale raison de cette négligence semble être qu'il est apparu difficile de traiter avec les implications des rendements croissants pour la structure du marché.

L'approche diffère de celle de la plupart des autres traitements formels du commerce sous rendements croissants, qui supposent que les économies d'échelle sont externes aux entreprises, de sorte que les marchés restent parfaitement concurrentiels. Au lieu de cela, les économies d'échelle sont ici supposées être internes aux entreprises, la structure de marché qui émerge étant celle d'une concurrence monopolistique chambellan.

Le traitement formel de la concurrence monopolistique est emprunté avec de légères modifications d'après les travaux récents de Dixit et Stiglitz (1977). Une formulation Chamberlinienne du problème s'avère avoir plusieurs avantages. Tout d'abord, il produit un très modèle simple ; l'analyse des rendements croissants et des échanges n'est guère plus compliqué que le modèle Ricardien à deux bons éléments. Deuxièmement, le modèle est libre des équilibres multiples qui sont la règle lorsque les économies d'échelle sont externes aux entreprises, et qui peuvent détourner l'attention du point principal. Enfin, le modèle de commerce d'un grand nombre de produits différenciés s'inscrit en accord avec la littérature empirique sur le commerce « intra-industriel ».

Cette approche montre que le commerce n'a pas besoin d'être le résultat de différences internationales en matière de technologie ou de dotation en facteurs de production. Au contraire, le commerce peut simplement être un moyen d'étendre le marché et de permettre l'exploitation des économies d'échelle, les effets du commerce étant similaires à ceux de la croissance de la population active et de l'agglomération régionale. C'est une vue du commerce qui semble être utile pour comprendre le commerce entre les pays industrialisés et les pays en développement pays.⁶²

⁶² Krugman P. (1979), "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade", *Journal of International Economics* 9, North-Holland Publishing Company, pp 469-471.

Différemment des échanges traditionnels qui se basent sur l'exportation d'un bien « x » pour l'importation de bien « y ». Un pays exporte et importe le même produit en s'appuyant sur un processus classique de division internationale du travail. Une partie très importante de commerce international sous l'égide de la globalisation est croisée et a un caractère « intra firme » et sur des produits intermédiaires. Ce processus d'outsourcing se définit comme : « l'importation de composants et de pièces détachées ensuite incorporés dans la production ». ⁶³

5.2. L'analyse comparative entre les théories traditionnelles et les nouvelles « nouvelles » théories

Cette théorie a évolué avec les travaux de Krugman (1979) et Helpman et Krugman (1985), qui ont supposé que le commerce international entre pays ayant des proportions de facteurs similaires se fait principalement sous forme de variété différenciée sur la base d'un retour à l'échelle croissant (économies d'échelle croissantes). Ces principes de base ne peuvent s'inscrire dans les modèles néoclassiques traditionnels de la théorie de Heckscher-Ohlin qui postulent le développement du commerce interindustriel entre les pays en raison des différences dans leurs dotations relatives en facteurs. La théorie du commerce conventionnel prétend que le libre-échange profite aux économies en augmentant les économies d'échelle à mesure qu'elles ouvrent des marchés plus vastes.

Une nouvelle théorie commerciale a examiné cette affirmation et a constaté qu'elle n'est vraie que si certaines conditions strictes sont remplies. Par exemple, elle exige que les industries dans lesquelles il y a des rendements d'échelle croissants prennent de l'expansion après la libéralisation du commerce. Si ces industries ne font que perdre des ventes à la concurrence étrangère, les rendements d'échelle s'inversent. De même, la théorie traditionnelle du commerce prétend que le libre-échange renforce le dynamisme technologique. Malheureusement, cela repose sur l'hypothèse fortuite qu'une concurrence accrue accroît nécessairement le dynamisme. Il est donc bien établi que la relation entre la concurrence et l'innovation est beaucoup plus complexe que cela. La nouvelle théorie du commerce est celle qui fonde le commerce international sur les économies d'échelle et la concurrence imparfaite. La théorie tend à assouplir les deux hypothèses principales du modèle de Heckscher-Ohlin (H-O) comme suit :

⁶³ Fontagné L., (op. cit), p5.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

- Alors que la théorie H-O supposait des rendements d'échelle constants (RCE), le commerce international peut aussi être fondé sur des rendements d'échelle croissants (REI).
- L'assouplissement de l'hypothèse d'une concurrence parfaite peut également conduire à une nouvelle théorie commerciale. Environ la moitié des échanges de produits manufacturés entre pays industrialisés repose sur la différenciation des produits et les économies d'échelle, qui ne se concilient pas facilement avec le modèle de dotation en facteurs H-O. Ainsi, pour expliquer le commerce intra-industrie, nous avons besoin de nouvelles théories commerciales.

L'application du modèle de concurrence monopolistique au commerce repose sur l'idée que le commerce accroît la taille du marché. Dans les industries où il existe des économies d'échelle, la variété des biens qu'un pays peut produire et l'échelle de sa production sont limitées par la taille du marché. En commerçant les uns avec les autres, et donc en formant un marché mondial intégré qui est plus grand que n'importe quel marché national individuel, les nations sont capables d'assouplir les contraintes. Chaque pays peut se spécialiser dans la production d'une gamme étroite de produits qu'il ne le ferait en l'absence de commerce ; en achetant des produits qu'elle ne fabrique pas dans d'autres pays, chaque nation peut simultanément accroître la variété des produits disponibles pour ses consommateurs. Par conséquent, le commerce offre une possibilité de gain mutuel même lorsque les pays ne diffèrent pas dans leurs ressources ou leur technologie.

Supposons par exemple qu'il y ait deux pays, chacun ayant un marché annuel d'un million d'automobiles. En commerçant les uns avec les autres, ces pays peuvent créer un marché combiné de deux millions d'automobiles. Sur ce marché combiné, il est possible de produire plus de variétés d'automobiles à des coûts moyens inférieurs que sur l'un ou l'autre marché seulement (économie d'échelle). Le modèle de concurrence monopolistique peut être utilisé pour montrer comment le commerce améliore l'arbitrage entre l'échelle et la variété auquel sont confrontées les nations individuelles. Dans l'élaboration d'un modèle général de commerce dans un contexte de concurrence imparfaite, nous devons disposer d'une représentation du choix des consommateurs qui traite de la différenciation des produits. Le modèle le plus populaire dans la littérature est celui de Dixit et Stiglitz (1977). Il existe n variétés des mêmes produits avec des prix.⁶⁴

⁶⁴ Olayinka Idowu K., (op. cit), pp 18 -19.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

La nouvelle nature du commerce international a connu des changements très importants, conduisant à une évolution similaire des théories explicatives. Devant l'évolution des échanges internationaux et le changement de leurs natures, les théories existantes sont devenues incapables d'expliquer les raisons qui poussent les pays à commercer entre eux. A ce propos, des théories plus récentes sont apparues afin de mieux comprendre la nouvelle structure de commerce international. Ces théories ont mis l'accent sur le rôle des entreprises qui a été totalement négligé par les théories précédentes et ont montré l'importance des échanges entre des pays similaires et entre les mêmes branches d'activité.

Selon la théorie traditionnelle qui parle des effets statiques du commerce international, les améliorations du bien-être induites par la libéralisation du commerce découlent des gains de spécialisation (c.-à-d. l'avantage comparatif conduit à une efficacité accrue grâce à l'augmentation de la production) et des gains de consommation traduits par l'accroissement de choix des biens à des prix plus bas ou plus concurrentiels.

La théorie du commerce dynamique, d'autre part, se concentre sur les gains dynamiques qui sont dus à une accumulation accélérée de capital physique et de capital humain. Cette accumulation se traduit par un taux d'épargne plus élevé et par un transfert technologique accru. L'amélioration de l'efficacité et les liens en amont et en aval des secteurs en expansion provoquent des gains indirects par exemple l'amélioration en gestion. La nouvelle théorie du commerce international remet en cause l'hypothèse de la concurrence parfaite en suggérant que les gains tirés du commerce peuvent provenir d'un certain nombre de sources fondamentales comme les différences dans les avantages comparatifs et les gains croissants à l'échelle de tous les secteurs de l'économie, y compris les retombées positives ou les externalités.⁶⁵

Les gains dynamiques constituent un lien crucial entre le commerce et la croissance à moyen et long terme. La plupart des pays de monde ont opté pour l'ouverture commerciale comme un choix stratégique puisque un pays qui se met en autarcie ne peut suffire ses besoins et vivre que seulement de ses ressources et ne peut compter que sur sa richesse nationale pour se développer. L'ouverture commerciale est une condition indispensable, mais pas suffisante pour atteindre un niveau considérable de développement si des politiques d'assistance sont mises en place.⁶⁶

⁶⁵ Were M., (op. cit), p75.

⁶⁶ Bouchet M-H. (2005), « La globalisation : introduction à l'économie du nouveau monde », Pearson, Paris, pp 273- 274.

6. Mécanismes liant la productivité avec l'ouverture commerciale dans le cas d'un pays en développement

Les nouvelles théories du commerce international ont fourni une large série d'explication de l'effet de l'ouverture commerciale sur les prix, la taille des entreprises, les exportations, la productivité et la profitabilité des producteurs nationaux. L'échec de la stratégie de substitutions par les importations a poussé les pays en voie de développement de s'orienter vers une politique de libéralisation commerciale. Les nouvelles « nouvelles » théories ont prouvé la faiblesse des théories traditionnelles à expliquer véritablement les échanges commerciales entre les pays et l'effet de choix de politiques commerciales sur leurs économies.

Harris (1984) a fait une étude de l'effet de la libéralisation commerciale sur Canada en cas de concurrence imparfaite. L'analyse de l'effet de la libéralisation commerciale sur les pays en développement en concurrence imparfaite suggère qu'avec présence de libre entrée et sortie dans les industries, en se libéralisant le secteur manufacturier, les entreprises protégées vont se retirer en laissant la place aux celles qui sont plus performantes, ce qui permettra à ces dernières de profiter des économies d'échelle plus importantes. En effet, les améliorations de la productivité qui se produisent lorsque les entreprises restantes descendent leurs courbes de coûts moyens peuvent être suffisamment importantes pour stimuler la croissance du secteur manufacturier dans son ensemble, ce qui amplifie grandement les avantages de la libéralisation en termes d'efficience.

Ces résultats de Harris (1984) sont compatibles avec ceux qui sont approuvés par Gunasekara et Tyers (1989) sur le cas de la Corée du Sud. En d'autres termes, la libéralisation a un effet favorable à l'expansion de la production et à la concurrence dans les principales industries manufacturières : mesure que la concurrence des importations s'intensifie, le pouvoir de marché des entreprises nationales se dégrade, ce qui les incite à accroître leur production. D'un point de vue plus technique, la courbe des bénéfices marginaux des entreprises nationales s'aplatit, ce qui diminue l'incitation antérieure à retenir les ventes pour soutenir les prix. Dans de nombreux secteurs manufacturiers, cet effet l'emporte sur la plus grande part de marché dont jouissent maintenant les importations (c.-à-d. le déplacement vers l'intérieur de la courbe de la demande des entreprises) et entraîne une expansion de la production.⁶⁷

⁶⁷ Devarajan S., Rodrik D. (1991), "Pro-competitive effects of trade reform Results from a CGE model of Cameroon", *European Economic Review*, n° 35, Elsevier Science Publishers, North-Holland, pp 1185-1186.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

6.1. Les effets de la libéralisation commerciale dans le cas de rendements d'échelle constants : dans le cas d'un pays en développement

Si on fait une comparaison entre les gains possible de la libéralisation commerciale en cas de concurrence parfaite et en concurrence imparfaite, on trouve plusieurs différences : dans le cas de la concurrence parfaite, le principal bénéficiaire de l'ouverture commerciale est les secteurs rentiers « *the cash drops sectors* » alors que le secteur manufacturier dans son ensemble se détériore, ce qui est compatible avec les prédictions de l'avantage comparatif pour un pays en voie de développement. Cependant, en prenant le cas de la concurrence imparfaite, le secteur manufacturier finit par bénéficier de la libéralisation tandis que le secteur rentier « *the cash drops sectors* » se replie. L'expansion du secteur manufacturier va de pair avec une compression des profits excessifs. En effet, les niveaux agrégés des bénéfices excédentaires diminuent dans tous les secteurs sauf celui des biens intermédiaires. Ce dernier est épargné parce qu'il est le secteur le moins protégé par les barrières tarifaires.

La compression des bénéfices dans le secteur manufacturier est une conséquence naturelle et attendue de l'intensification de la concurrence à l'importation. Mais comment expliquer l'expansion simultanée de l'industrie manufacturière ? Si la concurrence est parfaite, la libéralisation du commerce devrait réduire la production intérieure dans les secteurs les plus protégés (et elle le fait également). Dans un contexte de concurrence imparfaite, cette conclusion n'est pas prévisible, car les entreprises nationales ne disposent pas d'une courbe d'offre bien définie le long de laquelle elles réagissent aux prix du marché. En fait, dans la mesure où la libéralisation aplatit la courbe marginale des revenus des entreprises nationales, elle stimule la production. C'est ce que l'on peut appeler à juste titre l'effet " pro concurrentiel " de la libéralisation du commerce, car elle pousse les entreprises nationales à se comporter d'une manière plus concurrentielle, c'est-à-dire à combler l'écart entre les prix et du coût marginal et d'accroître la production.⁶⁸

6.2. Les effets de la libéralisation commerciale dans le cas de rendement d'échelle croissant

La libéralisation de commerce dans le cadre de l'IRS est marquée par une réaction plus importante de secteur manufacturier. Cet accroissement provient de la réduction des coûts unitaires (ou de l'augmentation de la productivité des facteurs) à mesure que l'échelle de la

⁶⁸ Devarajan S., Rodrik D., (op. cit), p 1172.

production s'élargit. Avec l'introduction de l'IRS, le bien-être global presque se double. Cela est dû en grande partie aux effets bénéfiques des économies d'échelle de la libéralisation.⁶⁹

6.3. L'effet de la taille sur la productivité

Les changements de production qui accompagnent les ajustements de prix dépendent de la segmentation des marchés et du fait que les barrières à l'entrée ou à la sortie entravent le changement dans le nombre de producteurs. En l'absence de comportement collusif, la libéralisation unilatérale réduit la taille de l'entreprise (s'il y a des barrières à l'entrée et à la sortie aux marchés) ou la laisse inchangée (en cas de la libre entrée et de sortie). Par contre, lorsque les entreprises s'entendent pour réduire légèrement le prix des importations incluant les droits de douane, la libéralisation du commerce et les économies d'échelle forcent les entreprises concurrentes qui restent sur le marché à opérer à une plus grande échelle.

Head et Ries (1999) ont basé leur modèle sur le principe de la demande Dixit-Stiglitz qui suppose l'invariance de la taille des entreprises en entrée libre et sans collusion. Plus généralement, l'entrée libre est compatible avec les ajustements de taille des entreprises chaque fois que la libéralisation du commerce induit des changements dans l'élasticité de la demande que les entreprises nationales perçoivent. Autrement dit, lorsque l'élasticité de la demande augmente avec la libéralisation, les majorations de prix sont comprimées selon l'équation 1, ce qui devrait induire une sortie jusqu'à ce que les entreprises restantes puissent compenser en volume ce qu'elles ont perdu sur marge.

La plupart de modèle de commerce international suppose que les entreprises dans la même industrie se caractérisent par des niveaux de technologies communs et font face à des conditions de demande identiques, de sorte qu'elles se développent ou se contractent ensemble en réponse à la libéralisation. Les gains ou pertes de productivité, lorsqu'ils sont présents, proviennent donc exclusivement d'effets d'échelle. Cependant, plusieurs modèles traitent explicitement de l'hétérogénéité intra-industrie et montrent comment les ajustements de taille peuvent affecter la productivité à travers les effets de part de marché.

Melitz (2003) a obtenu un ensemble de résultats connexes dans un modèle de commerce stable à l'état d'équilibre avec hétérogénéité de l'entreprise et concurrence imparfaite. Le mouvement vers la libéralisation des échanges augmente les importations d'un pays et érode les ventes et les bénéfices intérieurs de chaque entreprise nationale. En effet, les entreprises

⁶⁹ Devarajan S., Rodrik D., (op. cit), p 1174.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

domestiques soit se survivent ou se retirent. Celles qui ont des niveaux de productivité faibles vont se retirer, tandis que celles qui ont des niveaux de productivité plus élevés vont augmenter leurs ventes à l'étrangers, elles vont se focaliser sur les marchés extérieur plutôt que le marché national, en conséquence, la productivité globale s'améliore.

Andrew Bernard et al. (2000) ont utilisé un modèle statique pour étudier les effets de la libéralisation sur la taille et la productivité des entreprises nationales. Ils ont montré que lorsque les entreprises utilisent les règles de Bertrand en matière de prix pour être plus concurrentielles, la libéralisation du commerce accroît les parts de marché des entreprises les plus efficaces en leur attribuant des marchés d'exportation plus importants d'une part, et d'autre part, elle force les entreprises situées au bas de l'échelle de l'efficacité productive de se retirer face à la concurrence étrangère.

Les études qui analysent le lien entre le commerce international et la taille des entreprises ont largement montré que la plupart des entreprises exportatrices sont des PME notamment avec l'inclusion de la part des exportations avec les variables explicatives. De plus, ces études ont conclu que la concurrence par les importations réduit la taille moyenne des entreprises. Cependant, l'une de limites de ces modèles est que cette causalité pourrait être due à la protection des industries domestiques que la taille des entreprises. Cela s'explique par le fait que les industries concentrées qui sont dominées par quelques grands producteurs peuvent avoir plus de facilité à coordonner les efforts de lobbying parce qu'elles font moins face à un problème de resquillage (free-rider). Une autre limite a été attribuée à ces études du fait qu'elles supposent que les entreprises de toutes les industries s'adapteront de la même façon à la concurrence étrangère. Cela va à l'encontre de la théorie, qui dit que les industries où les barrières à l'entrée sont faibles, comme le secteur de l'habillement, sont susceptibles d'afficher un ajustement de taille relativement moindre et un ajustement plus important dans le nombre d'entreprises actives.

Afin d'éviter ce biais, Tybout, De Melo et Corbo (1991) dans leurs études portant sur la comparaison des données sur les industries de Chili avant et après la libéralisation commerciale ont inclus des autres variables stratégiques telles que les taux tarifaires et les ratios de couverture des licences. Ils ont trouvé que les entreprises opérantes dans les secteurs où la protection est relativement faible affichent plus grande tendance aux réductions d'emplois. De même, dans le cas de la libéralisation de Mexique durant la période allant de 1994 à 1989, Tybout et Westbrook (1995) ont constaté que les entreprises des secteurs qui ont subi des réductions relativement importantes des ratios de couverture des licences ont eu des tendances de croissance relativement

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

lente, tandis que les secteurs avec une croissance rapide des exportations se sont caractérisés par une croissance plus rapide.⁷⁰

L'ouverture au commerce constitue la principale caractéristique de phénomène de la mondialisation. Depuis l'époque d'Adam Smith, la théorie économique a essayé de montrer les bénéfices tirés de la participation au commerce international. Les théories traditionnelles ont discuté les gains statiques tandis que les nouvelles ont examinés les gains dynamiques.

Néanmoins, cela n'élimine pas l'idée que l'ouverture commerciale provoque des perturbations et des déséquilibres notamment dans les pays qui n'ont pas pris des mesures de soutiens complémentaires. Ainsi, l'adoption d'une politique commerciale orientée vers l'extérieur doit être entamée avec précaution, notamment pour les pays en voie de développement. A cela s'ajoute, les théories du commerce international ont jugé les économies autant qu'ouvertes ou fermées selon un seul aspect : la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires aux échanges commerciales internationales. Chose qui a montré sa faiblesse lors de mesure de l'ouverture commerciale.

Dans la section suivante, nous tenterons d'aborder toutes les mesures qui ont été utilisées par les économistes en essayant de tester le caractère ouvert ou non d'un pays.

⁷⁰ Tybout J. R.(2001), "Plant- and firm-level evidence on "new" trade theories", National Bureau Of Economic Research, Cambridge, NBER WorkingPaper,n°8418, pp 8-12.

Section 3 : La mesure de l'ouverture commerciale

Depuis longtemps, les économistes s'efforcent de fournir des mesures comparatives de l'ouverture commerciale. Cela s'est avéré controversé et insaisissable. L'exemple de la Corée du Sud est le meilleur exemple pour illustrer cette difficulté. En effet, certains chercheurs dont Greenaway et Nam (1988) le considèrent comme un pays ouvert et orienté vers l'extérieur. Tandis que pour d'autres (Wade, 1994), il s'agit d'une économie semi-fermée avec un degré élevé d'intervention gouvernementale. En effet, les méthodes utilisées pour mesurer le degré d'ouverture commerciale varient d'une étude à une autre et d'un économiste à un autre.

Les premières études ont utilisé notamment les ratios de dépendance commerciale et le taux de croissance des exportations comme des indicateurs de l'ouverture commerciale. La principale limite de ces indicateurs est qu'ils ne sont pas nécessairement liés à la politique : un pays peut fausser fortement les échanges commerciaux tout en ayant un taux de dépendance commerciale élevé.⁷¹

Pour éviter ce problème, certains auteurs ont utilisé des informations partielles sur la politique commerciale visant à classer le pays selon le degré d'importance de son commerce dans l'économie mondiale. L'indice de la politique commerciale de la « *Heritage Foundation* » - qui les classe en cinq catégories en fonction du niveau des tarifs douaniers et d'autres facteurs - est un bon exemple récent de cette approche. Michaely et ses collaborateurs (1991) ont construit un " indice subjectif " de l'exposition à la libéralisation des échanges pour faire des régressions transnationales. La banque mondiale dans son rapport de développement dans le monde en 1987 a élaboré un indice d'orientation vers l'extérieur de 41 pays à deux moments de temps.

Sachs et Warner (1995) ont utilisé une série d'indicateurs liés au commerce : tarifs douaniers, couverture des quotas, les primes sur le marché noir, l'organisation sociale et l'existence d'offices de commercialisation des exportations pour construire un indice composite d'ouverture. Bien que cet indicateur représente une amélioration par rapport aux tentatives précédentes, il ne fournit qu'une classification binaire (un pays est ouvert ou fermé). Par conséquent, les pays ayant différents degrés d'intervention commerciale sont également classés

⁷¹ Balassa B. (1982), "Development strategies in semi industrial economies", Word Bank Research Publication, vol 10, n° 12, pp 245-248.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

comme ouverts. De plus, bon nombre des données sous-jacentes utilisées par Sachs et Warner pour construire leur indice ne sont disponibles qu'à un moment donné.⁷²

Cette section sera consacrée pour inventorier toutes les approches déjà utilisées afin de quantifier le degré d'ouverture des économies à l'international.

1. Les facteurs structurels de la mesure de l'ouverture commerciale

Le degré de participation aux échanges internationaux ne dépend pas seulement des décisions des pouvoirs publics en matière de politiques commerciales. Il est aussi lié aux autres composants exogènes comme : la taille, la position géographique, la disponibilité des matières premières et de la divergence au niveau des prix entre les pays.⁷³ Ces facteurs sont fréquemment utilisés dans la mesure de degré de l'ouverture commerciale et ils sont considérés comme des déterminants du PIB.

- **La dimension** : La dimension et l'ouverture d'une économie sont négativement corrélées. Plus la taille d'une économie est grande, plus son autosuffisance est importante, plus elle s'ouvre moins à l'extérieur. L'étendue d'une économie peut être mesurée par la superficie, la population et le PIB.⁷⁴
- **Le niveau de revenu** : Les pays qui ont un revenu par tête élevé, leurs consommateurs ont tendance d'être plus exigeants en demandant des produits très variés, ce qui augmente le volume des échanges extérieurs et plus particulièrement les échanges intra-branche.⁷⁵
- **Le niveau de richesse des pays** : Cet indicateur aide à juger et justifier le degré de l'intégration des pays à l'économie mondiale. Les pays les plus riches et développés ont la part du lion dans la participation aux échanges extérieurs. En revanche, les pays pauvres s'inscrivent dans un cadre d'auto subsistance et dans un contexte d'ouverture moins importante. Le PIB est retenu comme un indicateur le plus performant pour évaluer le degré de richesse. Pour éviter toute ambiguïté dans la comparaison géographique de

⁷² Edwards S., (op, cit), pp 3-6.

⁷³ Siroën J. (2000), « L'ouverture commerciale est-elle mesurable ? », Colloque Ouverture économique et développement, Tunis, 22-23-24, Juin, p 1.

⁷⁴ Naudet D. (1994), « Une analyse du degré d'ouverture internationale », revue d'économie internationale, n° 58, 2^{ème} trimestre, p 55.

⁷⁵ Asselain J., Blancheton, B. (2008), « L'ouverture internationale en perspective historique : statut analytique du coefficient d'ouverture et application au cas de la France », Revue d' Histoire, économie & société, n °2, p 107.

PIB par tête, il est souhaitable de mesurer le PIB par tête exprimé en parité de pouvoir d'achat.⁷⁶

- **Le niveau des prix intérieurs** : Le degré d'ouverture se traduit aussi par le niveau des prix intérieurs. L'interaction de ces deux indicateurs se fait sur plusieurs dimensions. D'abord, le niveau de PIB peut être effectué directement par le niveau des prix. Un niveau élevé des prix dans les secteurs des biens non échangeables fait réduire le degré d'ouverture d'une économie, en augmentant le numérateur de ce ratio. Ainsi, le niveau des prix intérieurs a un impact sur les flux des exportations et des importations par un effet de substitution/compétitivité. Plus les prix au niveau intérieur sont faibles, plus la demande des importations diminue. Ceci se traduit par un accroissement d'une compétitivité-prix qui encourage les exportations. En effet, la relation entre l'ouverture et le niveau des prix intérieurs ne constitue pas une liaison simple de cause à effet. De même, l'ouverture peut influencer sur le niveau des prix. Il existe donc entre ces deux facteurs des flux en double sens. Les bases de données internationales fournissent une bonne approche du niveau des prix intérieurs des pays par la mesure de la parité de pouvoir d'achat. Cet indicateur basé sur des séries d'enquêtes internationales mesure le niveau des prix à la consommation.⁷⁷

En plus de ces facteurs, il existe d'autres éléments qui influent sur les échanges internationaux : position géographique, appartenance à une zone géographique, commerciale ou politique, choix de la politique économique, disponibilité de matières premières, termes de l'échange. Ces facteurs ne sont pas considérés comme des facteurs structurels explicatifs de degré de l'ouverture car ils ont des retombées indirectes sur le PIB, bien que leurs poids ne soient négligeables. A titre d'exemple, le degré d'ouverture peut être influencé par la localisation géographique. Du fait que les pays éloignés et qui ont des litiges politiques avec leurs voisins voient leur coefficient d'ouverture diminuer.⁷⁸

2. Les méthodes de mesure de l'ouverture commerciale

Les mesures les plus simples de l'orientation commerciale sont basées sur les flux commerciaux réels, tels que les importations plus les exportations en pourcentage du PIB ou les taux de croissance des importations et des exportations. La plupart de ces mesures montrent

⁷⁶ Naudet D., (op. cit), p 56.

⁷⁷ Idem, p 56.

⁷⁸ Asselain J., Blancheton, B., (op. cit), p 107.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

une association positive avec la croissance du PIB, même après avoir tenu compte d'autres facteurs tels que le capital ou le travail. Cette approche pose toutefois un problème, à savoir que les flux commerciaux sont, au mieux, une approximation imparfaite de la politique commerciale. D'autres facteurs, tels que la taille du pays ou les entrées de capitaux étrangers, influent également sur les échanges commerciaux : les grands pays, par exemple, ont généralement des parts de commerce plus faibles. Une amélioration par rapport à cette approche consiste à utiliser l'écart des flux commerciaux réels par rapport aux flux prévus (comme dans Syrquin et Chenery, 1989), en se fondant sur des variables telles que la taille du pays.

Baldwin (1989) a fait la distinction entre deux groupes de mesure de l'ouverture commerciale :

2.1. La mesure en fonction de l'incidence de l'ouverture

Il prend en considération le niveau des tarifs (tarif douanier moyen et les recettes tarifaires), la manière dans laquelle ils sont dispersés ou la fréquence de recours aux barrières non tarifaires. Ces indicateurs sont des mesures directes de l'ouverture commerciale du fait qu'ils sont de ressort la politique commerciale.⁷⁹ Toutefois, les mesures de l'incidence sont généralement abstraites. Par exemple, compter la fréquence des BNT est un exercice empirique relativement simple. Cependant, des problèmes de mesure sont créés par le fait que les pays les moins avancés (PMA) ont tendance à déployer une foule d'obstacles tarifaires et non tarifaires aux importations. Le simple comptage des BNT ne permet pas d'évaluer la gravité des distorsions car, contrairement aux tarifs ad valorem, où la barrière elle-même a une mesure naturelle des prix, les BNT et le rationnement des devises ne sont généralement pas transparents dans leur fonctionnement. Il s'agit là d'une grave limitation pour les comparaisons entre pays.⁸⁰

2.2. La mesure fondée sur les résultats de l'ouverture

Cette méthode est basée sur la différence qui existe entre les résultats relevés en ce qui concerne les prix et les mouvements des biens et ceux qui sont anticipés quand l'Etat supprime tous les entraves au commerce (indices de distorsion, équation de gravité). Les mesures des

⁷⁹ Baldwin R. (1989), "Measuring Nontariff Trade Policies", National Bureau Of Economic Research, Working Paper, n°2978, Cambridge, pp 27-30

⁸⁰ Pritchett L. (1996), "Measuring outward orientation in LDCs: Can it be done", Journal of Development Economics, vol 49, n°2, p 309.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

résultats peuvent être basées sur les prix (comme les taux de protection effectifs basés sur des comparaisons de prix) ou sur les flux commerciaux.⁸¹

Bien entendu, il existe plusieurs indicateurs pour mesurer l'ouverture commerciale, mais le problème qui se pose à ce que ces indicateurs aboutissent aux mêmes résultats. Néanmoins, Pritchett (1996) met cette multitude des indicateurs en doute du fait qu'ils donnent des classements différents. Les résultats se différencient d'un indicateur à un autre. Par exemple, certains pays sont classés comme très ouverts. Tandis que si l'indicateur se change, ces pays deviennent plus (ou bien moins) ouverts.⁸²

Nous recenserons les mesures les fréquemment utilisées ainsi les critiques qui l'ont été attribuées afin de cerner le meilleur indicateur d'approximation de l'ouverture commerciale. Nous allons faire une classification des indicateurs selon le statut absolu (niveau absolu de l'ouverture d'une économie) ou relatif (le niveau de l'ouverture commerciale par rapport aux d'autres pays) de l'orientation vers l'extérieur.

3. Les indicateurs d'ouverture absolue

Ces indicateurs sont le plus fréquemment utilisés. Ils désignent le processus d'ouverture mis en place par un pays en participant au commerce international soit en observant le résultat par un ratio d'ouverture, soit en mesurant directement les politiques protectionnistes adoptées par les pays objet d'étude.⁸³

3.1. Le coefficient d'ouverture

Pour éviter les problèmes rencontrés par les mesures binaires à Sachs et Warner et ceux de mesures continues des barrières tarifaires, plusieurs chercheurs ont fait recours au coefficient d'ouverture.⁸⁴

L'ouverture commerciale est mesurée le plus souvent par le coefficient d'ouverture (ratio d'ouverture) qui égale au rapport entre la valeur des exportations des biens et services et le produit intérieur brut. Ce coefficient est considéré comme un instrument adéquat pour comparer le degré d'ouverture de différentes économies nationales à une date donnée.

$$\text{Le ratio d'ouverture} = X_{i,t} / Y_{i,t}$$

⁸¹ Baldwin R., (op. cit), pp 27-30.

⁸² Idem, p 2.

⁸³ Siroën J, (op. cit), p 3.

⁸⁴ Gislain S., Gandjon F. (2017), « Régime politique et ouverture commerciale », Revue d'économie politique, vol 127, n° 3, Dalloz, Mai, p 426.

Avec $X_{i,t}$ représente les exportations de marchandises et de services du pays i à la date t et $Y_{i,t}$ le PIB du pays i à la date t .⁸⁵

3.1.1. Interprétation statique du coefficient d'ouverture

Ce ratio évalue le degré d'interdépendance d'une économie avec le reste du monde. Il s'appuie sur un facteur sous-jacent qui est l'effet des flux de capitaux (à travers leur impact réel : ventes de biens d'équipement, de brevets...), ainsi que l'internationalisation de processus de production (à travers les échanges intra-branche). Cet indicateur permet de mesurer l'impact des circonstances mondiales sur l'économie nationale et ses politiques économiques pour en faire face.⁸⁶

3.1.2. Interprétation dynamique du coefficient d'ouverture

Pratiquement, un coefficient d'ouverture plus élevé se traduit par une tendance des pays vers une plus grande ouverture et/ou par un processus accru d'intégration économique. Cependant, deux éléments se produisent et conduisent à une ambiguïté de l'interprétation de ce ratio : l'inclusion de secteur tertiaire et la faible part des exportations dans le PIB à long terme.

Le premier élément de perturbation tient au fait que la part des services dans le PIB demeure moins considérable par rapport au secteur agriculture et industriel. A ce propos, l'accroissement à long terme du poids tertiaire plus particulièrement pour les pays avancés mène à contrecarrer l'accroissement du coefficient d'ouverture. Afin d'éviter cette complexité, les chercheurs économiques font recours à un indicateur simplifié sans inclure les services :

$$\text{Le coefficient d'ouverture} = X_{m,it} / Y_{it}$$

Avec $X_{m,it}$ représente les exportations des marchandises et $Y_{i,t}$ le PIB du pays i à la date t .

Pour mesurer l'insertion des économies dans les échanges internationaux, les économistes se retrouvent devant deux types de coefficients qui aboutissent à des significations différentes. En fait, seulement l'association des deux approches (si les données qui concernent les services sont disponibles) qui peut donner des interprétations plus appropriées de processus d'ouverture internationale. Ainsi, il vaut mieux utiliser le ratio des exportations par rapport au PIB, parce que le ratio des importations au PIB pourrait avoir des interprétations qui n'ont rien avoir avec le degré de l'ouverture. En effet, ce ratio peut être réduit par une plus forte

⁸⁵ Asselain J., Blancheton B., (op. cit), p 105.

⁸⁶ Idem, p 106.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

compétitivité aussi bien que par une politique de protection, et accru par des apports d'aide ou de capitaux à long terme aussi bien par la libéralisation du commerce.⁸⁷

Malgré son utilité de mesurer le degré de dépendance du pays au reste du monde, cet indicateur n'échappe pas de critiques qui mettent en cause sa pertinence comme un outil de mesurer l'ouverture commerciale. Deux biais sont introduits par ce ratio.

- **Le biais statistique :** D'abord, un biais statistique est remarqué. Ceci s'explique par le fait que le numérateur et le dénominateur de ce rapport représentent des quantifications différentes. A cet effet, un pays importateur des biens intermédiaires et semi finis (inclus dans les exportations) va être considéré comme plus ouvert.
- **Le biais politique :** Ainsi, des autres contestations ont été adressées qui portent sur un biais politique : les pays importateurs des biens intermédiaires et exportateurs de biens finals ou semi-finals sont considérés selon cette mesure comme des pays plus ouverts par rapport au pays qui importent des produits finals. Cependant, cela ne reflète pas fatalement la réalité. Dans certains cas, ces constats résultent de déviation des politiques industrielle et commerciale mises en œuvre tel que : sur-taxation des produits finals importés, encouragement aux exportations de biens finals, etc. Autrement dit, les distorsions menées par ces politiques peuvent correspondre à une politique de substitution aux importations dans les activités de production de biens finals. A cela s'ajoute un autre problème : un pays qui suit une politique commerciale basée sur l'encouragement et la promotion des exportations parallèlement avec la restriction des importations pourrait être classé dans le rang des pays ouverts.⁸⁸

Cependant, la critique intrinsèque de la versatilité de cet indicateur à mesurer l'ouverture commerciale revient à son négligence des éléments structurels des politiques commerciales tels que la taille, l'abondance en ressources naturelles, la position géographique, le niveau de développement. Enfin, un pays fermé partenaire d'un autre pays qui s'ouvre à l'extérieur se voit comme ouvert en bénéficiant des externalités induites par les politiques commerciales libérales.

Pour corriger ces biais, des chercheurs ont utilisé « *le résidu du ratio d'ouverture ajusté* ». Cet indicateur remplace le ratio brut de l'ouverture commerciale. En effet, il est

⁸⁷ Guillaumont P. (2001), (op. cit), p 3.

⁸⁸ Siroën J., (op. cit), pp 3, 4.

considéré comme une mesure fiable de la libéralisation commerciale par ce qu'il tient en compte ces facteurs structurels.⁸⁹

3.2. La mesure directe

Cette méthode prend en compte les mesures restrictives de la politique commerciale soit tarifaires utilisées par Barro et Lee (1994) ou non tarifaires en comptant sur le pourcentage des importations.

3.2.1. La mesure par les tarifs

Le tarif douanier ou la restriction commerciale sont des formes de protection commerciale en faveur de produits domestiques par rapport aux produits étrangers. Ces outils empêchent l'égalisation des prix des biens nationaux pour les rendre plus compétitifs. En effet, le tarif douanier moyen indique si l'économie est ouverte ou non. Plus ce tarif est élevé, moins le pays est ouvert, l'inverse est vrai. La relation entre cet indicateur et l'ouverture commerciale est considérée comme linéaire. Ainsi, la mise en place (augmentation/réduction) des barrières tarifaires conduits à des distorsions commerciales et affectent le volume des échanges commerciaux (accroissement / diminution).⁹⁰

Les résultats de cet indicateur est relativement moins fiables. Plusieurs éléments contribuent à la robustesse de cet indice et qui ont rendu délicat la mesure de degré de protection appliqué à chaque pays. Parmi ces facteurs, on cite :

- Cet indicateur est pondéré par les importations, ce qui pourrait biaiser les résultats obtenus. En effet, l'imposition des tarifs douaniers élevés sur les importations d'un certain nombre des produits finis va baisser sa part d'importation, ce qui va l'éliminer dans le calcul de la moyenne. La structure des tarifs douaniers entraîne alors soit une surestimation ou sous-estimation de l'ouverture commerciale du pays.⁹¹ Le manque de pondération des moyennes des tarifs par les parts de commerce conduit à un biais en faveur des pays qui imposent fortement les produits importés en grande quantité et fait

⁸⁹ Amadou A. (2006), « Libéralisation commerciale et croissance économique dans les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine », 7èmes journées scientifiques du réseau : Analyse Economique et Développement de l'AUF, thème des journées : *Institutions, développement économique et transition*, Paris, pp 9-10.

⁹⁰ Niyongabo G. (2007), « Politiques d'ouverture commerciale et développement économique », thèse de Doctorat en Sciences Economiques, université d'Auvergne - Clermont-Ferrand I, France, p 3.

⁹¹ Blancheton B. (2008), « Chapitre 2. Comment mesurer l'ouverture commerciale d'une économie ? », Dans : Blancheton B., *Histoire de la mondialisation*, Louvain-la-Neuve : De Boeck Supérieur, Belgique, p 31.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

ressortir les pays imposants des tarifs plus élevés des secteurs marginaux comme plus fermés.⁹²

- Un autre problème lié à la délicatesse du calcul de cet indicateur du fait de l'existence d'un groupe varié des tarifs douaniers (droits ad valorem, droit anti-dumping, droits spécifiques, droits compensateurs et droits dégressifs) pour la même catégorie des produits. A cela s'ajoute la possibilité de la substitution entre ces tarifs qui complique de plus la mesure de cette moyenne.
- Ainsi, les conséquences de l'application de ces tarifs varient d'un pays à un autre selon l'élasticité-prix de la demande des produits imposés. L'imposition de même tarif douanier peut soit réduire sa part dans l'échange soit l'enlever totalement.⁹³
- Même si on utilise seulement les tarifs douaniers, les taux de droit de douane diffèrent largement entre les marchandises. A cause de la différence des élasticités de demande et de l'offre entre les biens, les taux des droits de douane agrégés ou le revenu des tarifs totaux comme un pourcentage des ventes sont une faible mesure de degré de la protection.
- A cela s'ajoute, avec la présence des biens intermédiaires, l'effet de protection selon la structure des tarifs dépend des taux tarifaires sur les biens finaux par rapport à celles des biens intermédiaires. Quand les biens intermédiaires profitent d'un faible taux tarifaire que les biens finaux, les taux de la protection effective peuvent dépasser les taux loyales.
- En outre, les tarifs ne sont pas la seule raison qui peut entraver le commerce. Il existe des barrières non tarifaires comme les licences d'importation, les quotas, les obstacles aux transactions étrangère de change, etc.
- De plus, le coût du bien-être des taux tarifaires et d'autres obstacles au commerce dépend des effets de l'équilibre général et la structure des marchés. Les restrictions au commerce conduisent à une concurrence imparfaite qui peut imposer des coûts économiques considérables.
- Finalement, la restriction sur les importations réduit la qualité, la variété et la disponibilité de la technologie.⁹⁴

⁹² Siroën J., (op. cit), p 4.

⁹³ Blancheton B., (op.cit), p 32.

⁹⁴ Rudriger D., (op.cit), pp70-73.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

Afin d'améliorer cette mesure, Edwards (1992) a utilisé un autre ratio qui calcule le rapport des droits de douane et des subventions à l'exportation sur le volume total de commerce. Parallèlement à ses précédents, cet indicateur a été aussi critiqué. Son incompatibilité tient au fait qu'il aboutit à des résultats ambigus : un pays fermé qui ne reçoit aucune recette douanière, il apparaît comme ouvert selon cet indicateur. Au même temps, un pays qui récolte des recettes fiscales intéressantes s'appartient, selon cette mesure, au groupe des pays fermés bien qu'il ne suive pas une politique commerciale fermée.⁹⁵

Il existe une autre manière de mesurer l'ouverture commerciale d'une économie à partir des recettes tarifaires en les rapportant au PIB. Toutefois, cette méthode n'est pas pertinente car le rapport de deux même niveaux de recettes au PIB pourrait indiquer deux comportements différents à propos de l'ouverture. En effet, la relation entre les tarifs et les recettes tarifaires est négative (n'est pas linéaire) ; le pays qui a un niveau des tarifs élevé, voire ces recettes diminuent.

La méthode la plus adéquate de l'appréciation de degré de l'ouverture commerciale d'une économie à partir des recettes tarifaires est de les rapporter aux importations au lieu au PIB. De ce fait, le calcul de cet indicateur repose sur la pondération des importations. En effet, un rapport plus faible indique une économie plus ouverte et l'inverse est vrai.⁹⁶

3.2.2. La mesure par les barrières non tarifaires

Sous la pression des institutions internationales dont l'OMC joue le rôle de leader en faveur de libre-échange, plusieurs pays reviennent aux barrières non tarifaires (quotas, licences d'importation, accords d'autolimitation...) afin de récupérer leurs recettes perdues dues aux réductions des barrières tarifaires.⁹⁷ En plus, puisque les droits de douane sont souvent élevés, la forme prédominante de contrôle des importations dans les PMA et PVD est l'octroi de licences d'importation discrétionnaires. Les mesures globales qui affectent toutes les importations, telles que les licences globales de change et les licences générales d'importation, sont également enregistrées. Les données semblent être très soigneusement construites pour saisir au mieux la fraction des marchandises soumises à des contraintes d'importation non tarifaires.⁹⁸

D'autres groupes très importants des mesures non tarifaires sont aussi utilisés : les subventions, le gouvernement fournit une aide financière directe aux producteurs ou aux facteurs

⁹⁵ Siroën J., (op. cit), p 4.

⁹⁶ Blancheton B., (op.cit), p 32.

⁹⁷ Siroën J., (op. cit), p 4.

⁹⁸ Pritchett L., (op. cit), p 314.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

de production ou fournit des biens et services intermédiaires aux entreprises à un prix inférieur à leur coût économique. Dans une autre catégorie encore, les pouvoirs publics établissent des normes et les règlements relatifs à la santé, à la sécurité, à l'emballage, à l'étiquetage et ainsi de suite, qui peuvent par inadvertance ou délibérément discriminer contre les fournisseurs étrangers. Illustrations d'autres distorsions commerciales sont des politiques d'achat du gouvernement qui traitent les fournisseurs nationaux de préférence, des prélèvements variables à l'importation, des procédures douanières arbitraires qui restreignent les importations, et des autres programmes aides.⁹⁹

Dans ce cas, Pour mesurer le degré d'ouverture, des études se sont appuyées sur la part des importations couvertes par les barrières non tarifaires. Le taux de couverture des barrières non tarifaires pour chacune d'entre elles est le pourcentage pondéré des importations des lignes des codes tarifaires couverts par divers types BNT (licences, contingents, interdictions) en pourcentage de toutes les lignes de codes tarifaires de la totalité. Il s'agit de sa part, un instrument qui ne reflète pas vraiment le caractère ouvert ou non des pays. Ainsi, selon cette approche, les pays restreignant leurs barrières non tarifaires perdent leurs parts de commerce, se voient comme parfaitement ouverts.¹⁰⁰

En plus de mesure de couverture des importations par les barrières non tarifaires, on peut citer trois autres méthodes de mesure : les mesures d'impact sur les prix, les mesures d'impact sur les quantités et des mesures de bien-être.

- ***Les équivalents tarifaires et les subventions des politiques non tarifaires*** : Ces deux méthodes consistent à faire des comparaisons des prix étrangers et nationaux. Elles sont basées sur des estimations sur les changements de quantité, associées à des estimations pertinentes de l'élasticité-prix. Lorsque de bonnes estimations des équivalents tarifaires et des subventions sont disponibles, elles peuvent également être utilisées pour calculer le taux d'aide effectif, car cette mesure indique l'impact des distorsions commerciales sur les rendements du capital et du travail intérieurs de manière plus précise que les seuls équivalents tarifaires et les subventions.
- ***Les effets quantitatifs des politiques non tarifaires*** : Cette approche constitue une mesure complémentaire précieuse. Dans certains cas, la technique utilisée pour estimer

⁹⁹ Baldwin R., (op. cit), pp 2-3.

¹⁰⁰ Siroën J., (op. cit), p 4.

les équivalents tarifaires et de subvention consiste à obtenir des estimations préalables des changements de quantité afin que ces informations soient facilement disponibles. C'est le cas lorsque les élasticités de la demande et de l'offre pour les biens commercialisés et domestiques sont utilisées avec les données sur les changements quantitatifs pour déduire les équivalents tarifaires. Les listes de politiques non tarifaires et l'ampleur du commerce affecté par ces politiques se sont avérées utiles pour alerter les responsables gouvernementaux sur l'omniprésence des politiques non tarifaires qui faussent les échanges. Cependant, les mesures de fréquence ne sont en elles-mêmes qu'une mesure très grossière pour comparer l'étendue de la protection ou de l'assistance entre les industries et les pays.

- **La mesure de protection sociale** : Les économistes la considèrent comme la meilleure mesure synthétique des politiques qui réduisent l'efficacité économique. Cependant, la grande divergence de vues entre les négociateurs sur les pondérations appropriées du bien-être à attribuer aux différents groupes au sein d'un pays et à attribuer aux différents pays rend difficile l'utilisation d'estimations du bien-être à cette fin. Mais elles peuvent être très utiles aux différents pays pour évaluer d'autres propositions de libéralisation, en particulier si les gains et les pertes pour les différents groupes de consommateurs et de producteurs dans les différents secteurs sont identifiés séparément.

En plus de déterminer la forme sous laquelle mesurer les politiques non tarifaires qui faussent les échanges, les enquêteurs doivent décider des types de politiques qu'ils souhaitent mesurer et des détails à inclure pour l'industrie et le pays. Les contraintes financières forceront probablement les chercheurs dans ce domaine à se concentrer initialement sur un nombre limité de secteurs et de pays et sur les mesures non tarifaires dont les effets sur les prix et les quantités sont importants.¹⁰¹

4. Les méthodes d'ouverture relative

Celles-ci mesurent l'ouverture d'un pays en se référant à une norme construite ou constatée dans un pays ou une zone de référence. Le degré d'ouverture est donc la différence entre la valeur constatée et la norme établie.

Le premier groupe des indicateurs mesure l'ensemble des distorsions qui sont introduites par les décisions publiques en matière des politiques commerciales et industrielles

¹⁰¹ Baldwin R., (op. cit), pp 28-30.

tandis que ceux du second groupe visent à apprécier l'impact de ces politiques sur les seules flux commerciaux.

4.1. Les indices de distorsion

Selon les indicateurs de la mesure directe, l'ouverture commerciale se traduit impérativement par un accroissement des échanges, ce qui est le cas pour les barrières tarifaires et non tarifaires. Cependant, cette mesure n'inclut pas les autres instruments de la politique commerciale et industrielle. En effet, quand l'Etat encourage son secteur d'exportation par une subvention à l'offre exportable en imposant des taxes sur la consommation, le but désigné peut être atteint par une augmentation de la production des biens exportables, mais en contrepartie, la demande interne diminue. Inversement, si des politiques restrictives sont mises en place, le volume des échanges baisse. Autrement dit, la tendance vers une plus d'ouverture fait restreindre les flux d'échanges mais pas l'inverse. Plusieurs études accentuent le rôle du recours aux distorsions pour mesurer le degré d'ouverture. Sachant que ces distorsions affectent les prix, deux difficultés se produisent.

La première revient au fait que les flux du commerce international ne constituent pas les seules variables qui conduisent à différencier les prix intérieurs et mondiaux. D'autres éléments peuvent être ajoutés : les coûts de transport, la variation de taux de change, les différences d'élasticité-prix et d'élasticité revenu et les comportements stratégiques des firmes (discrimination des prix). La seconde est que les distorsions produites n'affectent pas seulement le niveau des prix national et étranger mais elles permettent également de modifier les prix entre les biens échangeables et non échangeables (prix relatifs des facteurs).¹⁰²

De ce fait, les indicateurs de distorsion permettent de mesurer la réaction des marchés au changement des prix dus à l'application des tarifs en tenant au compte la spécificité de chaque marché (différence de structure des marchés).

4.1.1. « Mercantilist trade restrictiveness index » (MTRI)

Les cycles successifs du GATT et par la suite l'OMC ont sanctionné les représailles de la partie offensée pour déplacer un volume d'échanges égal à celui déplacé par la protection offensante initiale. Chaque nation est vraisemblablement confrontée à des pressions politiques internes contre les réductions tarifaires et chacune poursuit des stratégies réciproques afin que les importations augmentent au même rythme que les importations des autres. Sous réserve de

¹⁰² Siroën J., (op. cit), p 6.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

la contrainte de réciprocité, quel pays réduit davantage les droits de douane (contre la pression protectionniste) ? Les partisans modernes de la pensée mercantiliste sont partout, et leur préoccupation pour le volume des échanges joue un rôle contraignant important dans l'élaboration des politiques. Dans ce contexte, Anderson et Neary (1999) proposent l'indice de restriction des échanges commerciaux des Mercantilistes (MTRI). Il prend comme point de départ la préoccupation des Mercantilistes pour le volume des échanges.¹⁰³

Anderson et Neary (1999) proposent cet instrument qui est défini comme : « le déflateur uniforme qui, appliqué aux prix des biens échangés calculés sans distorsion, conduirait au même volume de commerce que dans la situation avec distorsions ». En d'autres termes, le MTRI est défini comme le tarif uniforme qui produit le même volume d'importations qu'une structure tarifaire donnée.¹⁰⁴

Le MTRI s'agit d'un indice d'équilibre général qui rend compte correctement des recettes tarifaires en prenant comme référence le volume des échanges. Les études empiriques d'Anderson et Neary ont montré que le tarif uniforme de MTRI dépasse le tarif moyen pondéré en fonction des échanges si la demande d'importation est suffisamment élastique. En plus, le MTRI est corrélé avec le tarif moyen pondéré par les échanges dans les comparaisons transversales et avec les changements de la restriction des BNT dans les comparaisons de séries chronologiques.¹⁰⁵

4.1.2. L'indice de distorsion de Dollar

Afin d'apprécier l'orientation de l'économie vers l'extérieur, Dollar (1992) a développé une mesure transnationale basée sur les comparaisons internationales des niveaux de prix réalisées pour 121 pays par Summers et Heston. Ils ont fixé le prix du même panier de biens de consommation en monnaie nationale dans différents pays et ils ont converti ensuite la mesure en dollars américains, en utilisant le taux de change officiel.¹⁰⁶ En prenant les Etats-Unis comme pays de référence, l'indice de distorsion de Dollar s'écrit comme suit :

$$RPL_i = 100 \times eP_i/P_{u.s}$$

Où RPL_i est niveau des prix relatifs du pays i , e_i est le taux de change (dollars par unité de monnaie nationale), P_{us} est l'indice des prix à la consommation des États-Unis et P_i représente

¹⁰³ Anderson J. E., Neary J. P. (2003), "The mercantilist index of trade policy", *International Economic Review*, vol 44, n° 2, pp 627-628.

¹⁰⁴ Siroën J., (op. cit), p 6.

¹⁰⁵ Anderson J. E., Neary, J. P., (op. cit), pp 645-646.

¹⁰⁶ Dollar D., (op. cit), pp 525.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

le prix intérieur du pays i . En effet, cette mesure ne peut être utilisée que par rapport à un pays de référence.¹⁰⁷

Si tous les biens étaient échangeables et qu'il n'y avait pas de barrières commerciales, ces mesures seraient toutes égales à 100. Par conséquent, s'il n'y avait pas de biens non échangeables, la variation de ces niveaux de prix d'un pays à l'autre pourrait être prise directement comme une mesure de l'orientation vers l'intérieur ou vers l'extérieur causée par la politique commerciale. Par exemple, un pays qui maintient un niveau de prix élevé pendant de nombreuses années doit clairement être un pays qui bénéficie d'une protection relativement importante (orientation vers l'intérieur).

L'existence de biens non échangeables complique toutefois la situation. Même avec le libre-échange, les indices des niveaux de prix relatifs ne seront pas tous égaux à 100 tant qu'il existe des biens non échangeables dont les prix diffèrent d'un pays à l'autre. En général, les prix des biens non échangeables diffèrent d'un pays à l'autre en fonction des dotations relatives en facteurs de production. Il est possible en principe que des pays ayant des dotations différentes aient les mêmes prix de facteurs, dans ce cas, les prix des biens non échangeables seraient les mêmes.¹⁰⁸

4.1.3. L'indice composite d'Edwards

Edwards a utilisé neuf indicateurs déjà existants dans son étude de la relation entre les politiques commerciales la croissance de la productivité de 1980 à 1990. Son indice composite se compose des indicateurs suivants :

- ***L'indice de Sachs et Warner*** : C'est une variable binaire prend la valeur de 1 si le pays est considéré comme ouvert dans l'année d'étude sinon 0 ;
- ***l'indice de la Banque mondiale sur l'orientation vers l'extérieur*** : Il classe les pays en cinq (05) catégories en fonction de leur degré d'ouverture perçu. Une des limites importantes de cet indicateur est qu'il est subjectif ; dans le sens où les chercheurs qui l'ont construit ont utilisé leur jugement pour classer les différents pays dans les différentes catégories d'ouverture ;

¹⁰⁷ Siroën J., (op. cit), p 6.

¹⁰⁸ Dollar D., (op. cit), pp 526-527.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

- *L'indice d'ouverture de Leamer* : Cet indice est estimé par Leamer en 1988 comme étant le résidu moyen des régressions des flux commerciaux désagrégés ;
- *Le coefficient de variation de la prime au marché noir* : C'est la valeur moyenne de la prime du marché noir sur le marché des changes au cours des années 1980, elle a été utilisée comme une approximation de l'ampleur globale des distorsions dans le secteur extérieur ;
- Les droits de douane moyens sur les importations ;
- La couverture moyenne des barrières non tarifaires ;
- *The Heritage foundation index* : Il prend des valeurs de 1 à 5 en tentant de mesurer dans quelle mesure la politique du gouvernement fausse les échanges
- L'indice des taux de protection effectifs ;
- *Le ratio des taxes commerciales perçues* : Cette variable a été construite comme la moyenne du ratio des recettes totales des taxes sur le commerce international (importations plus exportations) par rapport au commerce total ¹⁰⁹

Les trois (03) premiers indices mesurent l'ouverture proprement dite. En effet, une valeur plus élevée indique un degré moindre d'intervention politique dans le commerce international. Alors que les six (06) autres indices mesurent le degré auquel les gouvernements faussent le commerce international (l'ampleur des distorsions induites par la politique commerciale). Dans ce cas, une valeur plus élevée indique une plus grande déviation du libre-échange.¹¹⁰

4.1.4. Les conditions de la mesure par les distorsions

Rodriguez et Rodrik (1999) mettent l'accent sur la présence de certaines conditions pour que la quantification par les distorsions soit acceptable : l'absence des taxes à l'exportation ou des subventions, l'adoption de la loi du prix unique, pas de différence due aux coûts de transport ou des facteurs géographiques, pas de pratiques discriminatoires des firmes et enfin des niveaux de qualité semblable des produits.

¹⁰⁹ Edwards S. (1992), "Trade orientation, distortions and growth in developing countries", *Journal of Development Economics*, n°39, North-Holland, pp 54-55.

¹¹⁰ Edwards S. (1998), "Openness, productivity and growth, what do we really know?", *The Economic Journal*, n ° 108, Oxford, p 389.

Par ailleurs, l'écart de taux de change pourrait poser un problème d'interprétation. Cette difficulté tient au fait qu'une monnaie surévaluée peut avoir comme motif l'encouragement des importations mais elle peut être aussi le résultat d'un syndrome hollandais. Ainsi, une monnaie sous-évaluée ne reflète pas nécessairement une tentative d'un pays d'être plus ouvert. En réalité, cette mesure peut être interprétée comme une volonté d'encourager des exportations.

Sachs et Warner (1995) soulignent le rôle de la prime sur le marché noir (black market premium) afin d'apprécier la distorsion de taux de change. Autrement dit, dans le cas où les exportateurs font le change de leurs devises dans le marché noir, la prime tend alors vers le zéro puisque ces devises vont être destinées à couvrir les importations. Ainsi, le recours quotidiens des agents économiques aux devises acquises au marché noir lui rend comme un marché officiel qui limite les distorsions des politiques restrictives.¹¹¹

4.2. L'évaluation de l'ouverture par les résidus

Vu la difficulté d'interprétation de degré d'ouverture qui prend en considération des facteurs de la politique commerciale, Chenery et Syrquin (1989) et Guillaumont (1994 ; 2000) ont trouvé une solution alternative en contrôlant les flux d'échange par des variables structurelles qui ne relèvent pas de la politique commerciale.

4.2.1. Les résidus comme indicateur d'ouverture commerciale

L'indicateur qui reflète mieux le degré d'ouverture devient donc le résidu entre le volume constaté du commerce et le volume prévu en s'appuyant sur une référence. Un pays est considéré comme ouvert si cet écart (volume constaté > volume prévu) est positif, l'inverse est vrai. La valeur ajustée de l'indicateur de l'ouverture s'écrit de la manière suivante :

$$\ln(OUV)_{i,t} = \alpha_i + \alpha_1 \ln(PIBH)_{i,t} + \alpha_2 \ln(POP)_{i,t} + \alpha_3 \ln(SUPERFICIE)_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Où *OUV* désigne la part des exportations et des importations au PIB du pays *i* à la période *t* ; *PIBH* est le PIB par habitant (tête) ; *POP* représente la population du pays *i* à la période *t* et *SUPERFICIE* est la superficie du pays *i* à la période *t*.

Il convient évidemment de considérer cette méthode comme indicateur d'ouverture relative, puisque le caractère ouvert ou non du pays est relatif par rapport au groupe des pays de référence. Par ailleurs, cette mesure ne permet pas de construire de degré d'ouverture optimal.¹¹²

¹¹¹ Siroën J., (op. cit), pp 7-8.

¹¹² Hamadouche F. (2006), « Ouverture commerciale et croissance économique dans un échantillon des pays du MENA », p 142, URL : <https://pdfs.semanticscholar.org/dcff/8da076fd157039b0e3e8f85543f1e42e1c66.pdf>

4.2.2. Les critiques adressées

Il est impératif de souligner le fait que le résidu ne s'explique pas seulement par des facteurs structurels. Par contre, il peut être constitué par des variables régionales et macroéconomiques issues de la politique industrielle aussi des facteurs culturels ou institutionnels. Bien entendu, le choix des variables structurelles des flux de l'échange se change d'une étude à une autre. Certaines études incluent des facteurs de dimension. La fameuse variable prise dans le modèle de gravité est les éléments géographiques comme : le degré d'isolement du pays (distance avec les autres pays, frontières communes, îles).

La théorie définit les variables structurelles comme des données quantitatives ou qualitatives qui expliquent les flux d'échange indépendamment des politiques mises en œuvre. Mais en réalité, les modèles sont établis par rapport à un ensemble des pays ou des politiques effectivement mises en œuvre. Dans ce cas, il n'existe pas des variables structurelles proprement dites. Il est donc impossible de construire une équation structurelle au sens strict.

A cet effet, parmi les contestations adressées à cette approche tient au fait qu'elle ne permet pas de faire la distinction entre les pays qui ont effectivement adopté une politique d'ouverture commerciale et ceux qui ont bénéficié de l'ouverture par le phénomène de free rider. Pour améliorer la méthode par les résidus, deux propositions ont été suggérées : la première met l'accent sur le recours aux facteurs de politique commerciale qui doit être associée aux variables structurelles. La deuxième recommandation selon Wacziarg (1998) consiste à pondérer les coefficients dans la moyenne des indicateurs retenus.¹¹³

Plusieurs méthodes ont été proposées pour mesurer le degré d'ouverture commerciale. Chaque auteur a essayé de combler le manque laissé par les études précédentes afin d'établir un indicateur plus fiable qui permet au mieux d'apprécier l'ouverture pour chaque pays. Le problème donc persiste malgré toutes les améliorations faites puisque les indicateurs aboutissent à des réalités différentes.

5. Analyse critique des indicateurs de mesure de l'ouverture commerciale

Il existe des diverses mesures de l'ouverture commerciale où chaque variable mesure un aspect différent de l'ouverture. Des études théoriques et empiriques ont essayé de mesurer l'ouverture commerciale de plusieurs pays en utilisant des indicateurs différents. En effet, le fait que ces études décrivent l'ouverture de manière très différente a donné lieu à des classements

¹¹³ Siroën J, (op. cit), pp 10-11.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

très divers de l'ouverture des pays. La classification la plus fameuse des indicateurs de l'ouverture commerciale contient deux (02) grands groupes : les mesures du volume des échanges et les mesures des restrictions commerciales.¹¹⁴

- Premièrement, la mesure la plus élémentaire de l'ouverture est la part du commerce simple, soit les exportations plus les importations divisée par le PIB. Un grand nombre d'études ont utilisé la part des échanges commerciaux dans le PIB. En effet, l'inclusion des parts des exportations et des importations dans les régressions de la croissance a été un pas important vers la compréhension de la relation entre le commerce international et la croissance proposée par les nouvelles théories de la croissance et du nouveau commerce. Parce que, comme l'explique Edward (1993), l'une des caractéristiques distinctes de la littérature antérieure est qu'elle mettait trop l'accent sur les exportations. Du point de vue de la théorie du commerce international, cette vision est difficile à défendre car, selon la théorie de l'avantage comparatif, le commerce international conduit à une utilisation plus efficace des ressources d'un pays par l'importation de biens et services qui, autrement, sont trop coûteux à produire dans le pays. On peut donc conclure que les importations sont aussi importantes que les exportations pour la performance économique. En fait, ces deux éléments devraient être considérés comme complémentaires l'un de l'autre.
- La deuxième catégorie comprend les mesures des barrières commerciales qui comprennent les taux tarifaires moyens, les taxes à l'exportation, les taxes totales sur le commerce international et les indices des barrières non tarifaires (BNT). Il est important de noter qu'aucune de ces mesures de restrictions commerciales n'est exempte d'erreurs de mesure. En fait, s'on prend l'exemple des droits de douane perçus, définis comme le rapport entre les recettes tarifaires et la valeur des importations, bien que ces taux puissent être trompeurs parce qu'ils ont tendance à sous-estimer les taux tarifaires réels, les droits de douane sont l'un des indicateurs les plus directs des restrictions commerciales. Par exemple, Pritchett et Sethi (1994) ont documenté l'écart important entre les taux perçus et les taux tarifaires officiels. Ils ont ensuite fait valoir qu'une conséquence naturelle de cette situation est que l'interprétation de la protection offerte par les tarifs est très difficile à interpréter. En outre, ils ont fait valoir que l'utilisation des taux perçus comme tarifs

¹¹⁴ Bouet A., Dhont-Peltrault E. et Pichot X. (2001), « L'évaluation de la protection commerciale : une utilisation critique des Trade Restrictiveness Indexes », *Economie Internationale*, n° 87, p 132.

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

"effectifs" pourrait même être plus appropriée en fonction des facteurs à l'origine de la divergence entre ces deux taux. Cependant, il faut garder à l'esprit que les taux collectés sont loin d'être idéaux pour saisir la politique commerciale en raison du peu de relation systématique entre les taux officiels et les taux collectés.¹¹⁵

Selon Krueger (1978), un pays peut avoir une économie ouverte en appliquant une politique de taux de change favorable à son secteur d'exportation et, en même temps, peut utiliser des barrières commerciales pour protéger son secteur d'importation. Autrement dit, une économie pourrait être entièrement libéralisée tout en appliquant des droits de douane excessivement élevés afin d'encourager la substitution des importations.¹¹⁶

D'autre part, Harrison (1996) a indiqué que le concept d'ouverture, appliqué à la politique commerciale, pourrait être synonyme d'idée de neutralité. La neutralité signifie que les incitations sont neutres entre l'épargne d'une unité à l'étranger par le biais d'une substitution à l'importation et le gain d'une unité d'échange à l'étranger par les exportations. De toute évidence, une économie fortement axée sur l'exportation peut ne pas être neutre dans ce sens, en particulier si elle déplace les incitations en faveur de la production à l'exportation au moyen d'instruments tels que les subventions à l'exportation. Il est également possible pour un régime d'être neutre en moyenne tout en intervenant dans des secteurs spécifiques. Une bonne mesure de la politique commerciale permettrait de mesurer les différences entre les régimes neutres, orientés vers l'intérieur et les régimes de promotion des exportations.¹¹⁷

¹¹⁵ Bouet A., Dhont-Peltrault E. et Pichot X., (op. cit), pp 134-135.

¹¹⁶ Gairuzazmi G. (2011), « The impact of trade liberalization on the economic performance of OIC member countries », Journal of Economic Cooperation and development, 32, 1, p 59.

¹¹⁷ Ibid, p 60.

Conclusion

Récemment, le sens du terme " ouverture " est devenu similaire à celui de " libre-échange qui se traduit par la suppression de toutes les distorsions commerciales. Par conséquent. Un grand nombre d'études empiriques ont utilisé une série de régressions de croissance entre pays pour tester la théorie endogène de croissance et l'importance des politiques commerciales. Probablement en raison de la difficulté de mesurer l'ouverture, différents chercheurs ont utilisé de nombreuses mesures différentes pour examiner les effets de l'ouverture commerciale sur la croissance économique. Anderson et Neary (1992) ont mis au point un " indice de restriction du commerce ", qui intègre en principe les effets des barrières tarifaires et non tarifaires. Toutefois, il n'est pas disponible pour un large échantillon de pays. Ainsi, certaines études ont utilisé les données disponibles pour mesurer l'ouverture commerciale et d'autres chercheurs ont construit des indices qui mesurent l'ouverture d'un pays, notamment Leamer (1988), Dollar (1992) et Sachs et Warner (1995).

Les théories économiques ont montré que le commerce international est bénéfique pour le développement des pays. Toutefois, il est impératif de noter qu'aucun pays n'a pas pu se développer seulement en s'ouvrant à l'extérieur. En effet, l'intégration à l'économie mondiale exige des coûts très élevés. En outre, l'ouverture commerciale fait exposer les pays aux différents chocs extérieurs, ce qui nécessite la disposition des institutions aptes de gérer les conflits et de maintenir un niveau de bien être stable. La leçon à tirer de différentes expériences internationales de s'intégrer dans l'économie mondiale est de mieux profiter des opportunités offertes sur les marchés mondiaux en adoptant des stratégies qui stimulent l'investissement et la production nationaux accompagnées par des institutions fortes. Dans pratiquement tous les cas remarquables – Asie de l'Est, Chine, Inde depuis le début des années 80_, on trouve une ouverture partielle et progressive aux importations et aux investissements étrangers, de ce fait, les pays en voie de développement sont invités à être prudents dans l'intégration au sein de système économique international. ¹¹⁸

Le chapitre suivant met la lumière sur les effets de l'orientation vers l'extérieur sur la sphère microéconomique des pays.

¹¹⁸ Rodrik D. (2001), « Les mirages de l'ouverture extérieure », l'économie politique, vol 02, n° 10, pp 43-51.

Chapitre II :
L'impact de l'ouverture commerciale sur
la performance des entreprises

Introduction

Les théories du commerce international prônent le libre-échange comme une voie naturelle d'amélioration du bien-être des pays participant aux échanges internationaux. Ricardo (1817) dans sa théorie de l'avantage comparatif a postulé que le niveau de la productivité et l'avance technologique d'un pays sont des éléments déterminants de l'ouverture commerciale. Alors que Heckscher et Ohlin (1933) ont mis la dotation proportionnelle des facteurs de production au cœur de l'échange internationale. Plus spécifiquement, avec l'intensification de la concurrence, l'ouverture du commerce mondial fait augmenter la productivité et l'innovation.¹¹⁹

Quant aux théories de la croissance économique, plusieurs auteurs ont montré avec quelle manière l'ouverture commerciale pourrait affecter la performance et la compétitivité des entreprises. Les modèles de Krugman (1979) et Helpman (1985) ont montré que l'ouverture commerciale accroît la productivité et compétitivité des entreprises par les effets des économies d'échelle qui en résultent. Un autre canal à travers lequel les politiques d'orientation vers l'extérieur favorisent l'intensification des échanges est l'effet de l'auto-sélection : les marchés extérieurs exigent des coûts d'entrée ce qui oblige les entreprises les moins performantes de se retirer en cédant des facteurs de productions aux plus performantes. A cet effet, l'exportation pourrait considérer comme un catalyseur de la performance des entreprises dans le cadre de l'ouverture commerciale. Cette dernière permet à l'entreprise d'avoir plus d'information, renforce la position concurrentielle et accroît sa productivité. En effet, dans cette partie, on va essayer de comprendre le mécanisme par lequel l'ouverture commerciale (en termes des exportations) peut affecter la productivité des entreprises.¹²⁰

Le but de cette section est de faire un rappel sur les différentes définitions de la performance des entreprises et ses principales composantes et les critères de sa mesure.

¹¹⁹ Niyongabo G., (op. cit), p 1.

¹²⁰ Chatri A. et al. (2019), « Ouverture commerciale, accumulation du capital humain et croissance : analyse en données de panel sur les pays en développement », dans l'ouvrage : Ouverture, productivité et croissance économique au Maroc », laboratoire d'Économie Appliquée & Policy Center for the New South, Rabat, p 169.

Section 1 : la performance des entreprises

La recherche de la performance dans tous les domaines de vie était le souci majeur de toutes les entreprises notamment avec l'étendu du phénomène de la mondialisation. L'intensification de la concurrence sur les marchés mondiaux ne permet qu'aux celles qui sont les plus performantes d'y survivre. La performance est un contexte de plusieurs dimensions. Pour cela, il s'avère intéressant d'essayer de comprendre sa signification et son apparition. Pour juger qu'une entreprise est performante ou non, il est capital de connaître les éléments qui la constituent. Donc, il existe plusieurs éléments qui permettent de mesurer la performance tel que : la vision stratégique, les ressources humaines, les clients et la situation financière.

Quel que soit le secteur d'activité de l'entreprise, la performance dépend majoritairement sur le rôle de propriétaire ou le dirigeant de PME qui assure l'atteinte des objectifs fixés, soit à court, à moyen ou à long terme.¹²¹

1. Définition de concept de la performance

Selon Bourguignon (1995) : « la performance contient à la fois l'action, son résultat et éventuellement son exceptionnel succès »¹²² Ainsi, le terme de performance signifie généralement : « l'accomplissement pour évoquer par la suite l'exploit et le succès. »¹²³

Dans le domaine de l'entreprise, la performance signifie la survie et la pérennité de l'organisation en renforçant son avantage concurrentiel afin de garantir une part de marché.¹²⁴

La performance est un concept multi disciplinaire, ce qui a rendu difficile de le définir et de le mesurer. Du fait de son polysémie, plusieurs synonymes ont été attribuées à la performance tel que : l'efficience, la productivité, rendement sur le capital investi, le ratio input/ output d'une entreprise et ses résultats financiers et sociaux. En d'autre terme, la notion de la performance est liée aux objectifs recherchés par une organisation qui varient selon sa nature (entreprise publique

¹²¹ Drolet S. (2010), « L'entrepreneur forestier du Québec, véritable propriétaire dirigeant de PME, Partie VI : chapitre 8 : la performance en entreprise », Prefort, Québec, pp177 -178.

¹²² Bourguignon A. (1995), « Peut-on définir la performance ? », Revue française de comptabilité, Juillet, p 62.

¹²³ Gauzente C. (2000), « Mesurer la performance des entreprises en l'absence d'indicateurs objectifs : quelle validité ? Analyse de la pertinence de certains indicateurs », Finance, Contrôle stratégie, Vol 3, N°2, Juin, p 147.

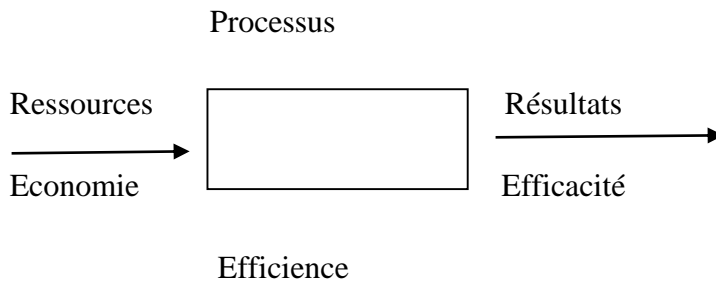
¹²⁴ Issor Z. (2017), « La performance de l'entreprise : un concept complexe aux multiples dimensions », « Projectics / Proyética / Projectique, n°17, De Boeck Supérieur, Février, p 95.

Chapitre II : L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises

ou privée), sa taille et son environnement sociopolitique et économique dans lequel la firme évolue.¹²⁵

Le schéma suivant présente les principaux composants de la performance d'une entreprise.

Schéma n° 2 : Les composants de la performance des entreprises



Source : Yaya H.S. (2003), «La problématique de la performance organisationnelle, ses déterminants et les moyens de sa mesure : une perspective holistique et multi critérielle», document de travail, publié par faculté des sciences de l'administration, université Laval, Québec, p 3.

Selon Bouquin (2004), l'économie a besoin des ressources qui doivent être fournis à un prix faible. Une entreprise ne peut être efficiente sauf si elle réunissait les éléments suivants : la productivité, la rentabilité et l'efficience.¹²⁶ Autrement dit, parler de la performance dans l'aspect économique, renvoie souvent à parler de la productivité. En fait, la mesure d'efficience économique de la performance revient à la capacité de l'organisation à bien utiliser ses ressources disponibles afin d'avoir plus de profits. Elle repose sur deux critères : l'économie interne et la productivité. Ainsi, Drucker résume la différence entre l'efficacité et l'efficience comme suit : la première signifie la réalisation des bonnes choses, tandis que le deuxième consiste à les faire avec de bonnes façons.¹²⁷

Gilbert (1980) a présenté l'approche classique de la performance par un triangle. La distance entre objectifs et résultats représente l'efficacité et détermine le degré de l'efficacité de l'entreprise et sa capacité à atteindre ses objectifs.

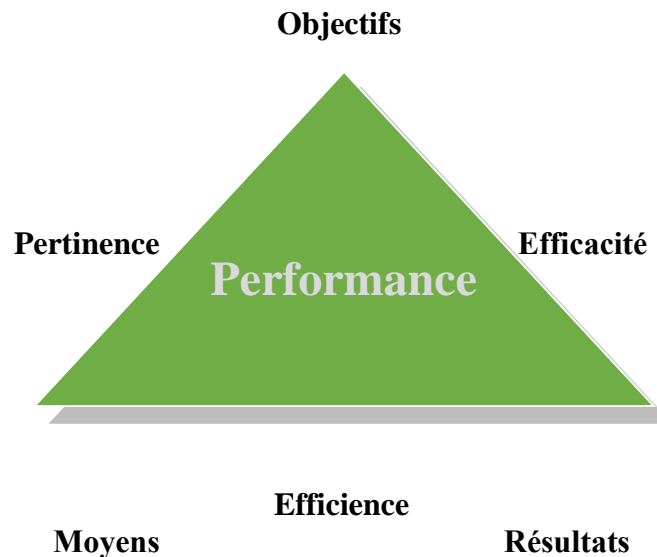
¹²⁵ Yaya H.S. (2003), «La problématique de la performance organisationnelle, ses déterminants et les moyens de sa mesure : une perspective holistique et multi critérielle», document de travail, publié par faculté des sciences de l'administration, université Laval, Québec, pp 3-7.

¹²⁶ Renaud A., Berland N. (2007), «Mesurer de la performance globale des entreprises», Comptabilité et Environnement, France, Mai, p 4.

¹²⁷ Yaya H.S., (op. cit), p 9.

Le schéma ci-dessous donne une illustration de modèle de Gilbert portant sur les éléments qui constituent la performance des entreprises.

Schéma n°3 : Le modèle de Gilbert (1980)



Source : Jacquet S. (2011), « Management de la performance : des concepts aux outils », Centre de Ressources en Economie Gestion, CREG, p 4.

La liaison entre résultats et moyens définit l'efficience, ce qui permet d'avoir une idée sur la capacité de l'entreprise à réaliser ses objectifs avec moins de ressources. En ce qui concerne la dernière partie entre moyens et objectifs, ce segment représente la pertinence qui consiste à utiliser les meilleurs ressources afin d'atteindre ses objectifs.¹²⁸

2. Les modèles de la performance

E.M. Morin et al. (1994) distinguent quatre approches théoriques de la performance : une approche économique, une approche sociale, une approche systémique et une approche politique. En ce qui concerne l'approche économique, être performant signifie la réalisation et l'atteinte des objectifs établis par les dirigeants.

Pour Caby J. et autres (1996), afin d'être performante (efficace), l'entreprise se retrouve devant trois possibilités : soit l'élargissement de son champ d'activité, soit par des politiques de

¹²⁸ Jacquet S. (2011), « Management de la performance : des concepts aux outils », Centre de Ressources en Economie Gestion, CREG, pp 2-4.

Chapitre II : L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises

promotion des investissements dans l'entreprise ou bien par le recours aux financements externes.

L'approche sociale s'intéresse aux aspects humains de l'organisation. Comme le souligne Bass B.M. (1952), la valeur intrinsèque de cette approche est l'homme de sorte que la réalisation des attentes sociales se traduit nécessairement par l'atteinte de l'efficacité économique et financière.

Georgopoulous B.S. et Tannenbaum A.S. (1957) ont défini l'approche systémique comme suit : « l'efficacité organisationnelle est le degré au quel une organisation, en tant que système social disposant de ressources et moyens, remplit ses objectifs sans obérer ses moyens et ressources et sans mettre une pression indue sur ses membres. ». Cette approche exige donc la cohésion des sous-systèmes pour renforcer la capacité d'entreprise.

La quatrième et la dernière approche est l'approche politique. Morin et autres suggèrent que la performance est un concept relatif et ses critères varient d'une personne à une autre. Parallèlement, R.H. Hall (1980) met l'accent sur des autres approches qui permettent de mesurer la performance : l'approche par les buts (goal achievement model), l'approche par les ressources (ressources acquisition model) et l'approche de la satisfaction des parties prenantes.¹²⁹

La première approche qui était utilisée pour mesurer la performance d'une entreprise est l'approche financière. Plusieurs critiques ont été adressées à cette mesure du fait que le résultat financier ne permet pas de régir aux événements qui subit l'entreprise qu'après coup. En fait, d'autres approches doivent être prises en considération lors de mesure de la performance d'une entreprise à savoir : l'aspect social, politique, culturel et écologique. La performance doit être multidimensionnelle en réunissant les quatre dimensions en même temps. Pour en faire, Morin (1996) a énoncé un modèle qui comporte des éléments de différentes disciplines : la pérennité, l'efficacité économique, la valeur des ressources humaines et la légitimité de l'organisation auprès des groupes externes.¹³⁰

La figure ci-dessous montre les différentes dimensions de l'évaluation de la performance des entreprises.

¹²⁹ Gauzente C., (op. cit), pp 147-148.

¹³⁰ Yaya H.S., (op. cit), pp 7-11.

Schéma n ° 4 : Les dimensions de mesure de la performance des entreprises

Pérennité de l'organisation	Efficienc e économique
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualité du produit : (degré auquel le produit/service correspond aux normes des tests de qualité et aux exigences de la clientèle ; ce critère peut être mesuré par des indicateurs comme le nombre de retours et le nombre d'innovations acceptées par le marché). ▪ Rentabilité financière (capacité d'une organisation de produire un bénéfice ; ce critère peut être mesuré à l'aide d'indicateurs comme le rendement sur le capital investi et la marge bénéficiaire nette). ▪ Compétitivité (degré auquel l'entreprise conserve et conquiert des marchés ; ce critère peut être mesuré par des indicateurs comme le revenu par secteur et le niveau d'exportation). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Économie des ressources (degré auquel l'organisation réduit la quantité des ressources utilisées tout en assurant le bon fonctionnement du système ; ce critère peut être mesuré par des indicateurs comme le taux de rotation des stocks et le pourcentage de réduction des erreurs). ▪ Productivité (quantité ou qualité des biens et services produits par l'organisation par rapport à la quantité des ressources utilisées pour leur production durant une période donnée ; ce critère peut être mesuré par des indicateurs comme la comparaison des coûts avec ceux des années passées).
Valeurs des ressources Humaines	Légitimité de l'organisation auprès des groupes externes
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mobilisation des employés (degré d'intérêt manifesté par les employés pour leur travail et pour l'organisation ainsi que l'effort fourni pour atteindre les objectifs ; ce critère peut être mesuré à l'aide d'indicateurs comme le degré d'engagement). ▪ Climat de travail (degré auquel l'expérience du travail est évaluée positivement par les employés ; ce critère peut être mesuré par des échelles de satisfaction et des indicateurs tels que le taux de griefs, de maladies ou d'accidents). ▪ Rendement des employés (valeur économique des services rendus par les employés ; ce critère peut être mesuré par des données de contrôle de la qualité). Développement des employés (degré auquel les compétences s'accroissent chez les membres de l'organisation ; ce critère peut être mesuré par des indicateurs comme l'augmentation des responsabilités effectives des employés). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Satisfaction des bailleurs de fonds (degré auquel les bailleurs de fonds estiment que leurs fonds sont utilisés de façon rentable ; ce critère peut être mesuré par le bénéfice par action). Satisfaction de la clientèle (jugement que porte le client sur la façon dont l'organisation a su répondre à ses besoins ; ce critère peut être mesuré par des indicateurs comme la qualité du service à la clientèle) ▪ Satisfaction des organismes régulateurs (degré auquel l'organisation respecte les lois et les règlements qui régissent ses activités ; ce critère peut être mesuré par des indicateurs comme le nombre d'infractions aux lois et aux règlements établis). ▪ Satisfaction de la communauté (appréciation que fait la communauté élargie des activités et des effets de l'organisation ; ce critère peut être mesuré par des indicateurs comme le nombre de plaintes des citoyens, les accidents ou les crises environnementales et le nombre d'emplois créés dans la communauté).

Source : Morin E. M., Guindon, M. et Boulianne E. (1996), « Les indicateurs de performance », Ordre des comptables généraux licenciés du Québec, Guérin, p 82.

Ce modèle comporte quatre dimensions qui couvrent les conceptions les plus importantes de la performance à savoir : l'efficacité économique, pérennité, valeurs des ressources humaines et légitimité auprès des groupes externes. Ces dernières sont réparties en quatorze (14) indicateurs.¹³¹

3. La mesure de la performance : Quelques critères de mesure de la performance

Pour mesurer la performance d'une entreprise, il faut savoir comment l'entreprise atteint les résultats économiques et sociaux et comment ses processus de planification et d'animation se fonctionnent. Pour ce faire, il faut évaluer le niveau de productivité et de croissance réalisée par l'entreprise, aussi le degré de satisfaction des employés.¹³²

Autrement dit, Il existe plusieurs manières pour mesurer la performance économique et financière de l'entreprise à savoir : la mesure de la rentabilité des investissements et des ventes, la profitabilité l'indice de Learner « sales per input », la productivité totale des facteurs, l'efficacité et le rendement des actifs. Des autres critères pourraient être prises tels que la création de valeur pour le client, l'actionnaire et la satisfaction des investisseurs¹³³ Ces outils mesurent des aspects différents de la performance. Cependant, l'ouverture à un marché mondialisé n'a pas les mêmes implications sur ces aspects.¹³⁴

3.1. L'efficacité

L'efficacité désigne généralement l'optimisation et la maximisation de la quantité produite des biens et services à partir d'une quantité limitée des facteurs de production.¹³⁵ Sa mesure s'appuie sur un modèle de Benchmarking. Il existe trois types d'efficacité : l'efficacité allocative s'exprime par le ratio des outputs sur les inputs, elle vise à évaluer le degré d'exploitation des gains potentiels effectivement réalisés par le système d'échanges. En ce qui concerne l'efficacité dynamique, elle s'apprécie en évaluant l'accroissement de la productivité due à l'innovation et de l'utilisation de nouvelles technologies. Quant à la troisième composante,

¹³¹ Tremblay D.G. (2013), « Productivité et performance : Enjeux et défis dans l'économie du savoir », Télé université, Université de Québec, n° 13, p 26.

¹³² Yaya H. S., (op.cit), p12.

¹³³ Issor Z., (op. cit), p 100.

¹³⁴ Loecker J. D., Goldberg P. K. (2014), « Firm performance in a global market », the Annual Review of Economics, vol 6, p203.

¹³⁵ Dohou A., Berland N. (2007), « Mesure de la performance globale des entreprises », Congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, France, p 4.

l'efficacité technique, elle indique l'aptitude d'une entreprise (compte tenu d'un niveau technologique fixé) à obtenir une production maximale à partir d'un ensemble de facteurs donnés ou, à l'inverse, à utiliser le moins possible de facteurs de production pour un niveau de production donné. De ce fait, une entreprise techniquement efficace est celle qui peut atteindre des niveaux de productivité très élevés en utilisant le moins possible de facteurs de production.¹³⁶ Théoriquement, l'efficacité-x prend en considération les éléments suivants : la rationalité sélective, l'individu comme unité de base de l'analyse, l'effort discrétionnaire, la zone d'inertie et l'entropie organisationnelle.¹³⁷

La mesure de l'efficacité par le ratio résultats-moyens présente plusieurs difficultés parce qu'il n'est pas toujours connu. C'est le cas des activités discrétionnaires où le lien entre les résultats et les moyens est ambigu. Ainsi, l'approche financière qui se traduit par l'atteinte d'un niveau plus élevé de profit en utilisant moins de ressources a été largement critiquée. C'est une perspective gestionnaire et se fait seulement à court terme. Kaplan et Johnson (1987) a proposé l'utilisation des indicateurs autres que financiers et servent à long terme : *«Les mesures à court terme devront être remplacées par de multiples indicateurs non financiers qui constituent de meilleurs cibles et ont une meilleure valeur prédictive quant aux objectifs de rentabilité à long terme de l'entreprise»*.¹³⁸

3.2. L'efficacité

Il reflète la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs, en comparant les résultats atteints avec les objectifs déterminés. Les auteurs distinguent quatre types d'efficacité : l'efficacité technique qui concerne le niveau interne de l'entreprise ; l'efficacité d'échelle qui compare les performances prévisionnelles avec les performances constatées par l'entreprise ; l'efficacité allocutive quant à elle évalue le coût de production accordé pour x facteur de production et le quatrième type d'efficacité est celui de l'efficacité sociale ou collective qui se base sur l'optimum Walres-Pareto.¹³⁹

¹³⁶ Doyis M. (2009), « Formulation et estimation des modèles de mesure de la productivité totale des facteurs : une étude sur un panel d'entreprises turques », Revue d'économie politique, vol 119, n°6, Dalloz, p 946.

¹³⁷ Yaya H. S., (op. cit), pp 15-20

¹³⁸ Dohou A., Berland N. (op. cit), p 5.

¹³⁹ Salgado M. (2013), « La performance : une dimension fondamentale pour l'évaluation des entreprises et des organisations », hal-00842219, p 3.

3.3. La rentabilité

La rentabilité signifie la réalisation d'un niveau plus élevé de profits, elle peut être mesurée en faisant référence au rendement sur le capital investi. Cependant, Duval (2000) prend en compte trois critères qui servent à mesurer la rentabilité d'une entreprise : la valeur ajoutée créée par l'entreprise, les coûts salariales dépensés afin d'atteindre ce niveau de valeur ajoutée et, enfin, la somme de capital fourni pour fonctionner.¹⁴⁰ En effet, lorsque l'entreprise augmente sa rentabilité, la motivation de ses dirigeants augmente en raison de manque de crainte de sa défaillance, ce qui montre que la rentabilité de l'entreprise est corrélée avec sa survie en présence des évaluations subjectives.¹⁴¹

3.4. La productivité

La productivité se définit comme la quantité des biens produits par une unité de facteur de production utilisée. La productivité peut être aussi définie comme étant le rapport entre les outputs (les extrants) et les inputs mis en œuvre (les entrants). Une autre définition existe qui suggère que la productivité est : « le taux de l'accroissement de l'output moins la moyenne pondérée des taux de croissance de différents inputs, ou les pondérations représentent la part de chaque input dans le coût total».¹⁴²

La notion de la productivité a été utilisée dans la littérature comme une mesure de la performance de l'entreprise ou de sa rentabilité. La distinction entre ces deux termes est intéressante, parce que la rentabilité ne dépend pas seulement à l'efficacité physique mais aussi aux prix qui reflètent la différenciation des produits en plus des coûts. Cette distinction permet aux chercheurs de comprendre les mécanismes de la globalisation qui influent la performance des entreprises.¹⁴³

Pour Porter (1990), la productivité est un élément déterminant de la compétitivité qui a défini comme suit : « Chercher à expliquer la 'compétitivité' au niveau national est incorrecte. Ce qu'on doit comprendre, ce sont les déterminants de la productivité et le taux de croissance de

¹⁴⁰ Yaya H. S., (op. cit), pp 15-20.

¹⁴¹ Gauzente C., (op. cit), pp 157-159.

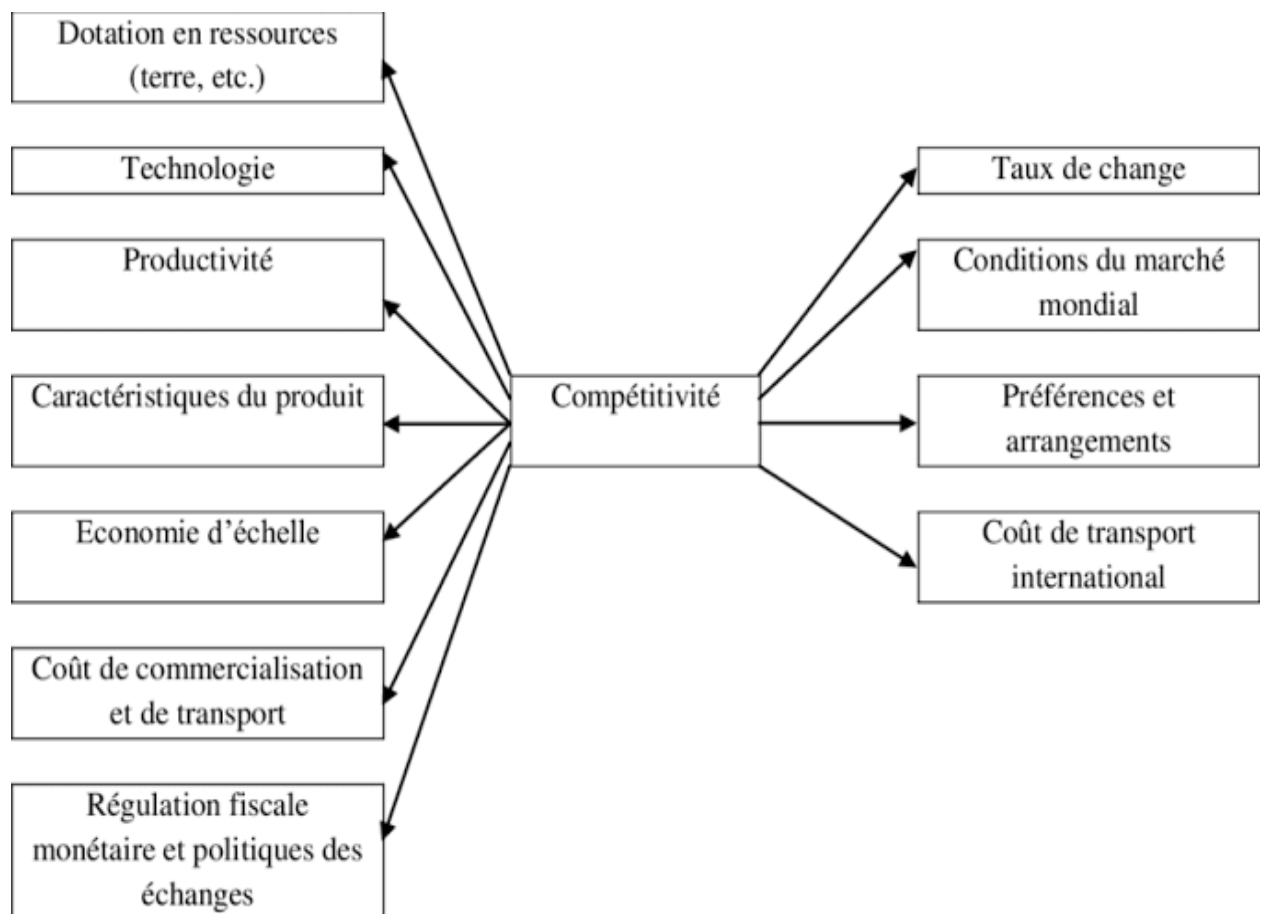
¹⁴² Yaya H. S., (op. cit), pp 15-20.

¹⁴³ De Loecker J., Goldberg P. K., (op. cit), p 202.

la productivité. Pour trouver des solutions, on devrait focaliser, non pas sur l'ensemble de l'économie, mais plutôt sur des industries spécifiques ou encore des segments d'industrie ». ¹⁴⁴

Brinkman (1987) a développé un cadre conceptuel des déterminants de la compétitivité dans lequel la productivité constitue un élément fondamental. Le schéma suivant illustre les différents éléments constituant la position concurrentielle selon Brinkman (1987).

Schéma n°5 : Les déterminants de la compétitivité



Source : Lachaal L. (2001), « La compétitivité : Concepts, définitions et applications », Les Enjeux de la Mondialisation et les Défis de la Compétitivité, Cahiers Options Méditerranéennes, n°57, p 31.

Selon Brinkman (1987), la compétitivité d'un secteur d'activité, d'une industrie ou d'une entreprise est la combinaison des éléments à la fois nationaux et internationaux. Au niveau national, il est primordial de disposer des facteurs à savoir : la dotation en ressources (le capital

¹⁴⁴ Lachaal L. (2001), « La compétitivité : Concepts, définitions et applications », *le Futur des Echanges Agro-Alimentaires dans le Bassin Méditerranéen* : Les Enjeux de la Mondialisation et les Défis de la Compétitivité, Cahiers Options Méditerranéennes, n°57, p 30.

Chapitre II : L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises

et le capital humain), l'acquisition des nouvelles technologies, la productivité, des caractéristiques du produit qui répondent aux attentes des consommateurs, les économies d'échelle, des coûts de commercialisation et de transport et la disponibilité des régulations fiscale monétaire et politique des échanges favorables afin d'être compétitif. A l'échelle internationale, la compétitivité est tributaire des autres facteurs dont les plus importants sont : taux de change encourageant, des conditions du marché mondial respectées, l'existence des préférences des arrangements entre les pays et l'aptitude à supporter les coûts du transport international.¹⁴⁵

Les économistes ont toujours postulé que l'un des principaux avantages de l'ouverture des marchés à la concurrence étrangère est de rendre les entreprises plus efficaces et ils ont procédé à l'estimation des effets de la libéralisation des échanges sur la productivité. Dans ce cadre, la section suivante porte des explications de pourquoi on s'attendrait à ce que l'efficacité augmente avec l'exposition aux marchés étrangers.

La section suivante aborde les mécanismes avec lesquels l'ouverture commerciale pourrait affecter la croissance de la productivité des entreprises.

¹⁴⁵ Lachaal, L., (op. cit), p 32.

Section 2 : L'ouverture et la croissance de la productivité

Les travaux théoriques et empiriques existants ont montré l'impact positif de la libéralisation commerciale sur la performance et la compétitivité des entreprises industrielles. La plupart de ceux-ci se sont basés sur la productivité et les exportations pour justifier cette relation positive. En effet, l'ouverture commerciale pousse les entreprises des industries orientées vers l'exportation à être plus performantes.

1. Définition et types de la productivité

Elle est définie comme le « rapport entre une quantité produite (tonnes d'acier, automobiles, production nationale) et les moyens mis en œuvre pour l'obtenir (travail et capital). La productivité mesure l'efficacité des facteurs de production et l'efficacité de leur combinaison ». ¹⁴⁶ La productivité permet d'évaluer la part de participation de chaque facteur dans la production finale. ¹⁴⁷

- **La productivité du travail** : Est l'indicateur le plus utilisé, elle est calculée par le rapport de la quantité finale produite avec la quantité de travail utilisée pour en obtenir (en nombres d'heures ou effectifs employés).

La productivité horaire du travail = la quantité produite / heures de travail

Productivité par personne occupée = la quantité produite / effectifs occupés.

- **La productivité du capital** : Elle mesure le rapport entre le volume de la production obtenue pendant une période donnée et le volume de capital utilisé. La comptabilité nationale utilise le ratio de la valeur ajoutée sur le capital fixe productif, qui est appelé productivité apparente du capital ou efficacité du capital. ¹⁴⁸

Productivité apparente du capital = VA / Capital fixe productif

- **La productivité totale des facteurs** : Afin d'avoir une part de marché et la conserver sur le marché national et international, les entreprises se retrouvent obligées d'être plus

¹⁴⁶ Echaude maison C-D. (2014), « Dictionnaire d'économie et de sciences sociales », manuel, Nathan, p399.

¹⁴⁷ Ghorra-Gobin C. (2012), « Dictionnaire critique de la mondialisation », Armand Colin, p518.

¹⁴⁸ Echaude maison C-D., (op. cit), pp 399-400.

compétitives en accroissant leurs productivités en termes de capital et de travail. Cependant, la réunion de ces deux facteurs de production a été considérée comme l'indicateur le plus pertinent pour mesurer la performance des entreprises. On parle donc de la productivité multifactorielle ou la productivité totale des facteurs. Ce type de productivité reflète l'efficacité qui résulte en combinant la main d'œuvre et le capital avec autres facteurs de production comme le savoir-faire et la gestion. La croissance de la PTF peut être traduite par un développement de niveaux de compétences de l'entreprise et un accès notable aux nouvelles technologies.¹⁴⁹

En effet, la productivité totale des facteurs est l'indicateur le plus précis et le plus approprié dans la mesure de la productivité du travail par ce qu'il peut être appréhendé par deux indices : l'intensité capitaliste et la productivité du travail qui à leur tour permettent de différencier la productivité du travail entre les firmes. D'ailleurs, la PTF donne une vision plus précise sur la performance productive d'une entreprise mieux que l'indice de profitabilité. En fait, il existe des entreprises qui ont des parts de marché très importantes (profitabilité élevée) mais qui se caractérisent au même temps par des faibles productivités. Dans ce cas-là, la mesure de PTF fait apparaître l'inefficacité relative de cette entreprise.¹⁵⁰

Plusieurs chercheurs ont souligné l'importance de la productivité totale des facteurs notamment en matière de comparaison entre deux entités différentes. Conrad (1988) et Christensen (1981) ont utilisé la différence relative de produit moins la somme de la différence relative du niveau des intrants pondérée par leurs parts afin de calculer l'écart de la PTF entre les entreprises. Si l'écart diminue, cela signifie que la première est plus performante et plus compétente que la deuxième.¹⁵¹

2. La mesure de la productivité

Généralement, si une firme est plus productive qu'une autre, cela s'explique par le fait qu'elle produit la même quantité des outputs en utilisant moins des inputs que l'autre firme ou bien, elle produit plus des outputs en faisant recours à la même quantité des inputs utilisés par l'autre firme. En se basant sur ce principe, les chercheurs mesurent la croissance de la

¹⁴⁹ Observateur de l'OCDE (2004), n° 245, Novembre, p 41.

¹⁵⁰ Bellone F. et al. (2006), « Caractéristiques et performance des firmes exportatrices françaises », revue de l'OFCE, n° 98, France, Juillet, pp 201-202.

¹⁵¹ Lachaal, L., (op. cit), p 33.

Chapitre II : L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises

productivité entre deux firmes ou entre deux biens en comparant les mêmes firmes dans une période donnée.¹⁵²

Le tableau ci-dessous donne une vue d'ensemble des principales mesures de la productivité.

Tableau n° 1 : Les principales mesures de la productivité

	Type de facteur de production estimé			
Méthode de mesure de la production	Travail	Capital	Capital et Travail	Capital, travail et facteurs de production intermédiaires (énergie, production intermédiaires, services)
Concept de la production brute	Productivité du travail (fondée sur la production brute)	Productivité du capital (fondée sur la production brute)	PMF capital-travail (fondée sur la production brute)	Productivité multifactorielle KLEMS
Concept de la valeur ajoutée	Productivité du travail (fondée sur la VA)	Productivité du capital (fondée sur la VA)	PMF capital-travail (fondée sur la VA)	–
	<i>Méthode de mesure de la productivité fondée sur un seul facteur</i>		<i>Méthode de mesure de la productivité fondée sur plusieurs facteurs (PMF)</i>	

Source : Schreyer P. et Pilat D. (2001), « Mesurer la productivité », revue économique de l'OCDE, n °33, éditions de l'OCDE, p 13.

¹⁵² Van Biesebroeck J. (2004), « Robustness of the productivity estimates », National Bureau of Economic Research, WR n° 10303, Cambridge, February, p 4.

Ce tableau résume les méthodes de mesure de la productivité les plus utilisées. En effet, il y a des mesures de la productivité basée sur un seul facteur de production (le travail ou le capital), et celles qui prennent en considération plusieurs facteurs de production : le travail avec le capital (PMF) qui se réfère au concept de la valeur ajoutée ou bien KLEMS fondée sur le concept de la production brute qui s'appuie sur la mesure du travail, capital, énergie, matières intermédiaires et services. Ce genre de mesure est utilisé souvent pour mieux estimer l'évolution du progrès technique. Cette définition est proposée par l'OCDE.

Le choix d'une méthode parmi ces nombreuses méthodes dépend du but des chercheurs et bien entendu de la disponibilité des données. En général, la mesure de la productivité se subdivise en deux groupes : la mesure de la productivité mono factorielle (en rapportant la production à un seul facteur de production) et la productivité multifactorielle (en rapportant la production à un ensemble des facteurs de production). On peut calculer la productivité d'une entreprise ou bien d'un secteur d'activité. En outre, le calcul de la productivité peut reposer sur la production brute ainsi sur le concept de la valeur ajoutée.

La croissance de la productivité du travail en se référant sur la valeur ajoutée se traduit par les variations de l'intensité capitalistique (la quantité de capital disponible par une unité de travail) et de la croissance de la productivité multifactorielle. Tandis que, la mesure de la croissance de la productivité du travail fondée sur la production brute dépend également des variations du rapport de la quantité des consommations intermédiaires utilisée par une unité du travail.¹⁵³

3. Sources de croissance de la productivité

Les théories de commerce international et celles de la croissance endogène ont analysé les différents mécanismes à travers lesquels l'ouverture commerciale peut affecter la croissance de la productivité et la compétitivité des entreprises. Trois (03) sources principales ont été soulignées par les économistes : les économies d'échelle, la part de marché et les effets résiduels.¹⁵⁴

¹⁵³ Schreyer P., Pilat D., (op. cit), pp 139-147.

¹⁵⁴ Wong S. A., (op.cit), pp 7-9.

3.1. Les effets des économies d'échelle

Des travaux récents d'analyse et de simulation ont souligné les bienfaits de la libéralisation commerciale sur la performance des entreprises. L'exposition à la concurrence étrangère fait accroître généralement l'élasticité de la demande à laquelle sont confrontés les producteurs nationaux. Cela entraîne une perte de pouvoir de marché pour les entreprises et les oblige à descendre dans leurs courbes de coûts moyens. En effet, s'il existe des obstacles à la sortie, les industries qui se contractent avec la libéralisation du commerce connaîtront une diminution de la taille moyenne des entreprises.

Plus généralement, la question de savoir si la libéralisation du commerce améliore l'efficacité d'échelle dépend de manière critique de la répartition des ajustements de la production entre les industries ayant des rendements d'échelle différents. Cela dépend, à son tour, de l'intensité des facteurs, du schéma des déplacements de la demande, de la nature de la concurrence et de la mesure dans laquelle l'entrée et la sortie sont possibles. Néanmoins, la plupart des modèles de simulation qui intègrent des rendements croissants constatent que les améliorations nettes de l'efficacité d'échelle sont associées à la libéralisation.¹⁵⁵

3.2. Les effets de la part de marché

Une deuxième source de croissance de la productivité provient de la redistribution des parts de production entre des firmes ayant des niveaux d'efficacité différents. L'exposition à la concurrence étrangère permet aux entreprises les plus efficaces d'acquérir des parts de marché considérables malgré l'absence des économies d'échelle. En effet, cette rationalisation devrait améliorer l'efficacité de l'ensemble du secteur, même en l'absence d'économies d'échelle. En d'autres termes, la croissance de la productivité qui a suivi le changement de réglementation semblait résulter de la réduction (souvent la fermeture) des entreprises improductives (souvent plus anciennes) et de la croissance disproportionnée des établissements productifs (souvent de nouveaux venus). La réallocation des parts de marché est considérée comme un autre bienfait de la libéralisation commerciale, mais elle a reçu beaucoup moins d'attention que les effets d'échelle.¹⁵⁶

¹⁵⁵ Tybout J.R., Westbrook M.D. (1995), « Trade liberalization and the dimensions of efficiency change in Mexican manufacturing industries », *Journal of International Economics* 39, p56.

¹⁵⁶ Olley G. S., Pakes Ar. (1996), "The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry", *Econometrica*, Vol 64, n° 6, Nov, published by The Econometric Society, p 1266.

3.3. Les effets résiduels

Les effets résiduels comportent les changements de productivité non pris en compte par les effets des économies d'échelle ou les réallocations des parts de marché. Il s'agit d'une catégorie englobant des effets difficiles à mesurer comme l'utilisation des capacités, les externalités, l'innovation technique, l'apprentissage par la pratique et l'effort de gestion. Ces sources de changement de la productivité ont été liées aux politiques commerciales et autres dans divers cadres analytiques.¹⁵⁷

Par exemple, Lucas (1988) a souligné l'importance de l'apprentissage par la pratique et les externalités pour booster la croissance économique à travers l'accroissement de la productivité. L'apprentissage par la pratique dans une activité particulière se fait rapidement au début, puis plus lentement, puis pas du tout. En effet, c'est un environnement dans lequel de nouveaux biens sont continuellement introduits, avec des rendements décroissants de l'apprentissage sur chacun d'eux séparément, et avec un capital humain spécialisé dans les anciens biens qui sont "transmis" d'une certaine manière par les nouveaux biens. En d'autres termes, il convient de considérer l'héritage du capital humain au sein des "familles" de biens ainsi qu'au sein des familles de personnes.¹⁵⁸

Grossman et Helpman (1991) utilisent l'innovation technique pour justifier la croissance de la productivité. Ils ont montré dans leur étude l'existence d'une forte corrélation positive entre le taux de croissance de le stock de capital (ou le rapport entre l'investissement et le PIB) et le gain réalisé en matière de productivité totale des facteurs. De ce fait, l'accumulation de capital peut se produire principalement en réponse à l'accumulation de connaissances, car les innovations technologiques augmentent la productivité marginale (puis la productivité moyenne) du capital et rendent ainsi l'investissement en machines et équipements plus rentable.¹⁵⁹

Tandis que Rodrik (1992) a mis l'accent sur l'effort de gestion des entrepreneurs comme un facteur stimulateur de l'accroissement de la productivité. Une explication théorique plus satisfaisante de cette hypothèse est fournie par la possibilité que la libéralisation puisse influencer le choix des entrepreneurs en matière de travail et de loisirs. Supposons que la réduction de

¹⁵⁷ Tybout J.R., Westbrook M.D., (op. cit), pp56-57.

¹⁵⁸ Lucas R. (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics* 22, North-Holland, pp 27-35.

¹⁵⁹ Guarini G. (2009), "Innovation and growth in the Grossman-Helpman's model with increasing returns: a note", *MPRA Paper*, n° 19612, pp 2-7.

l'inefficacité X exige un effort et une attention constants, ce qui se répercute sur les loisirs. Les mesures protectionnistes font augmenter les revenus des entrepreneurs, qui utilisent une partie de leurs revenus accrus pour leurs loisirs. À mesure que l'effort global diminue, l'efficacité technique s'installe sur une trajectoire plus faible. La libéralisation inverserait alors le processus. Ce processus a été bien détaillé et décomposé par Corden (1974).¹⁶⁰

Les économistes ont essayé de quantifier ces gains de productivité en prenant à chaque fois un le cas d'un pays particulier. Pour en faire, plusieurs méthodes ont été élaborées. La mesure de l'efficacité productive (la performance en termes de productivité) repose sur le calcul de la productivité totale des facteurs.¹⁶¹

4. Les méthodes de l'estimation de la PTF

La croissance de la productivité totale des facteurs souvent considérée comme « *un troisième facteur de production* » est un élément principal de développement des entreprises et des industries des différents pays. Elle est définie comme la part de l'accroissement de la production en termes réels qui n'est pas du de l'augmentation des deux facteurs de production les plus fondamentaux : la main-d'œuvre et le capital. En ce sens, la croissance de la PTF permet d'estimer les gains de l'efficacité de l'appareil productif à moyen et long terme.¹⁶² Pour le court terme, elle est utilisée autant qu'un indicateur de progrès technique. Elle est imputable à d'autres facteurs tels que la qualité de la gestion, le degré de l'exploitation des capacités disponibles et la qualité des habitudes de travail.¹⁶³

La croissance de la PTF sert principalement à des comparaisons internationales (entre les pays) ainsi qu'au niveau des entreprises. Ces dernières utilisent différentes combinaisons d'intrants pour produire une unité de production parce que leur technologie diffère, ce qui conduit à des différences de productivité, ou parce qu'elles sont confrontées à des prix de facteurs différents, ce qui les amène à choisir des points différents à la frontière de la production.

¹⁶⁰ Rodrik D. (1988), "Closing the Technology Gap: Does Trade Liberalization Really Help?", NBER Working Paper, n° 2654, pp 4-5.

¹⁶¹ Bellone F. et al., (op. cit), p 201.

¹⁶² Englander A. S. et Mittelstadt A. (1988), « La productivité totale des facteurs : aspects macro-économiques et structurels de son ralentissement, revue économique de l'OCDE, n°1, pp 12-13.

¹⁶³ Nkamleu G. B. (2004), « L'échec de la croissance de la productivité agricole en Afrique Francophone », Economie Rurale, n° 279, Munich Personal RePEc Archive, p 4.

L'étude des effets de n'importe quelle variable sur la productivité dépend évidemment de la méthode d'estimation de la productivité. Pour cette raison, la question sur l'estimation de la productivité a été largement étudiée dans la littérature récente. Van Biesebroeck (2003) a fait distinguer cinq différentes techniques dans l'estimation des mesures de productivité à savoir : l'indice des numéros (*index numbers*), l'analyse d'enveloppement des données (*data envelopment analysis*), l'estimation des variables instrumentales (*instrumental variables estimation*), les frontières stochastiques (*stochastic frontiers*) et l'estimation semi paramétrique. Les deux premières méthodes : la méthode de l'indice et l'analyse de l'enveloppe des données, sont très souples dans la spécification de la technologie, mais ne permettent pas de tenir compte des éléments non observables, ce qui rend l'effet de l'erreur de mesure totalement imprévisible alors que les trois méthodes paramétriques calculent la productivité à partir d'une fonction de production estimée.¹⁶⁴

Tybout (1996) a suggéré deux manières pour mesurer la productivité dans l'approche qui utilise des données au niveau de firme. La première mesure est à Solow et construit l'index Tornqvist de productivité (usine par usine ou bien firme par firme). La deuxième manière dépend de l'estimation d'une fonction de production (avec des techniques paramétrique et non paramétrique). Par la suite, elle construit une mesure de productivité par firme qui détermine par son tour « the industry wide ».¹⁶⁵

4.1. Les méthodes non paramétriques

Ce groupe comporte la méthode des indices et la méthode d'analyse d'enveloppement de données. Elles sont considérées comme méthodes directes sans le recours à l'estimation de la fonction de production ou du coût.

4.1.1. La méthode des indices

La première approche de mesure de la productivité, les indices, fournit une méthode d'agrégation théoriquement motivée pour les intrants et les sorties. Elle reste assez anodine quant à la forme de la technologie de production sous-jacente et permet une certaine hétérogénéité. Elle utilise le ratio de Fischer, Tornqvist et de Malmquist. Cette méthode permet le calcul de la productivité d'une manière directe, ainsi, grâce à cette méthode, les chercheurs sont capables de

¹⁶⁴ Wong S. A. (2006), « Productivity and trade openness: micro level evidence from manufacturing industries in Ecuador 1997-2003 », working paper, APEA, Conference, May, p 10.

¹⁶⁵ Van Biesebroeck J., (op. cit), p 5.

mesurer plusieurs inputs et outputs. Cependant, sa nature déterministe qui ne prend pas en considération les erreurs de mesures et les points aberrant constitue son principal inconvénient. Les principaux avantages de l'approche par indice sont la simplicité des calculs, la flexibilité de la technologie et la possibilité de traiter de multiples sorties et de nombreuses entrées. La seule hypothèse de séparabilité est entre les sorties et les entrées. Dans une certaine mesure, les entreprises peuvent produire avec des technologies différentes, car seuls les coefficients des termes du second ordre doivent être égaux pour les deux unités comparées. Les changements techniques peuvent être non neutres et les rendements d'échelle peuvent varier.

Les principaux inconvénients sont la nature déterministe et les hypothèses nécessaires sur le comportement des entreprises et la structure du marché. Il est impossible de tenir compte des erreurs de mesure ou de traiter les valeurs aberrantes, sauf pour un certain ajustement des données. Les formules supposent que les entreprises maximisent leurs profits, sont preneuses de prix sur les intrants et marchés de sortie, et que la technologie sous-jacente peut être caractérisée par des fonctions de distance de sortie ou d'entrée. Des extensions plus sophistiquées existent pour les entreprises réglementées, les marchés de production non concurrentiels et l'équilibre temporaire, mais elles impliquent l'estimation de certains paramètres structurels ou nécessitent davantage de données. Même les calculs dans le cadre de rendements d'échelle variables nécessitent des données sur les rendements d'échelle locaux pour chaque entreprise et sur le prix des capitaux, qui ne sont pas faciles à obtenir.¹⁶⁶

4.1.2. La méthode de l'analyse d'enveloppement des données (DEA)

Cette approche de la mesure de la productivité repose sur des techniques d'estimation non paramétriques utilisant la programmation linéaire. La méthode de base remonte à Farrell (1957) et a été mise en œuvre par Charnes, Cooper et Rhodes (1978). Aucune fonction de production particulière n'est supposée. Au lieu de cela, la productivité est égale au ratio d'une combinaison linéaire de sorties sur une combinaison linéaire d'entrées (travail, capital et consommations intermédiaires). Elle repose sur les rendements d'échelle variables. Les pondérations sont choisies de manière optimale pour l'unité considérée, avec la restriction que l'efficacité de toutes les autres observations ne peut dépasser 100 % lorsque les mêmes pondérations leur sont appliquées. Les observations qui ne sont pas dominées sont qualifiées d'efficaces à 100 %. L'efficacité de chaque firme est mesurée relativement à la frontière des firmes les plus

¹⁶⁶ Ben Rejeb M. (2009), « L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises : l'exemple tunisien », thèse de doctorat publiée en sciences économiques, université de Paris Dauphine, P 95.

productives, c'est-à-dire que la mesure de l'efficacité est interprétée comme la distance entre la productivité de la firme étudiée et la frontière d'efficacité. Il y a une domination lorsqu'une autre entreprise, ou une combinaison linéaire d'autres entreprises, utilise moins de tous les intrants pour produire les mêmes résultats ou produit plus de tous les résultats en utilisant les mêmes intrants. La frontière couvre les firmes les plus efficaces de l'échantillon et enveloppe les autres observations. L'avantage DEA est de traiter de nombreux produits de manière cohérente et de laisser la technologie sous-jacente non spécifiée, même si elle peut varier d'une entreprise à l'autre. Chaque entreprise peut être considérée comme un processus distinct qui est combiné avec d'autres pour reproduire le plan de production de l'unité étudiée.

En revanche, la flexibilité de la pondération présente des inconvénients. Chaque entreprise ayant le ratio le plus élevé pour toute combinaison production-intrants est efficace à 100 %, car elle peut accorder un poids maximal à ces facteurs. Dans le cadre des rendements d'échelle variables, chaque entreprise ayant le niveau d'intrant le plus faible ou de production le plus élevé en termes absolus est également pleinement efficace. La méthode n'est pas stochastique, ce qui la rend sensible aux observations aberrantes. Comme chaque observation est comparée à toutes les autres, l'erreur de mesure pour une seule entreprise peut affecter toutes les estimations de la productivité.¹⁶⁷

Contrairement à la méthode non paramétrique_ qui suppose que le processus de production n'a pas à priori une forme fonctionnelle bien déterminée_ l'approche paramétrique ne se fait qu'avec une fonction de production comportant des paramètres explicites comme la fonction de *Cobb-Douglas* et la fonction *translog*.¹⁶⁸

4.2. Les méthodes paramétriques

Ces méthodes d'estimation supposent que les rendements d'échelle sont constants pour toutes les entités. Elles sont construites à partir de la fonction de production de Cobb-Douglas.

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_K K_{it} + \beta_L L_{it} + \omega_{it} + \eta_{it}$$

¹⁶⁷ Van Biesebroeck J., (op. cit), pp 8-11.

¹⁶⁸ Nkamleu G.B., (op. cit), p 8.

Où y_{it} est le logarithme de l'output de la firme i à l'année t , K_{it} est le logarithme du facteur capital, L_{it} est le logarithme du facteur travail, ω_{it} est la productivité connue par la firme mais inobservable par l'économètre et η_{it} est la mesure de l'erreur ou du choc de productivité.¹⁶⁹

« Les méthodes paramétriques reposent sur l'estimation d'une fonction de production, ce qui exige au préalable de répondre à deux problèmes essentiels. Le premier a été soulevé par Marschark et Andrews (1944). Il s'agit du biais de simultanéité, c'est-à-dire que les producteurs choisissent leurs facteurs de production en connaissant leur propre niveau de productivité. Le choix des inputs est alors corrélé avec des chocs de productivité (non observés par l'économètre mais connue par l'entreprise), ce qui biaise l'estimation de la fonction de production par les MCO (moindres carrés ordinaires) ». Le second problème est celui de la sélection et renvoie à la question de savoir si les producteurs choisiront ou pas de rester sur le marché compte tenu de leur niveau de productivité et ce niveau de productivité dépend des facteurs de production ». Le premier problème lié à la simultanéité est surmonté par l'utilisation de la méthode de la frontière stochastique, la méthode semi-paramétrique et la méthode GMM (la méthode des moments généralisés). Tandis que pour biais de sélection, il peut être résolu seulement par la méthode semi-paramétrique d'Olley et Pakes (1996).¹⁷⁰

4.2.1. L'analyse de frontière stochastique

Ce modèle a été introduit par Aigner, Lovell et Schmidt (1977) et Meeusen et Van den Broeck (1997). L'approche paramétrique de frontière stochastique refuse l'idée que chaque pays se situe a priori sur la frontière de production. Elle suppose la possibilité d'existence d'écarts techniques à la frontière de production qui sont dus aux événements aléatoires non contrôlés par la firme à titre d'exemple : le mauvais rendement des machines ou les pénuries des intrants. De cette manière, on distingue, dans la mesure de productivité, l'effet des facteurs exogènes de celui des facteurs sous contrôle de la firme.

Ces variables aléatoires servent à la comparaison non seulement de chaque économie à ses propres performances passées, mais aussi à celles des meilleures pratiques de l'ensemble retenu. Ainsi, les biais de mesures de la productivité globale, liés à ses inefficacités éventuelles sont évités. Par ailleurs la détermination du pays leader en termes de productivité ou d'une norme à partir desquels sont évalués les écarts de productivité des autres économies ne résulte pas d'un

¹⁶⁹ Di Maria C-H., Ciccone J. (2006), « La productivité totale des facteurs au Luxembourg », Cahier économique, n° 102, Statec, p 8.

¹⁷⁰ Dosis M., (op. cit), p 956.

choix arbitraire de l'analyste mais se détermine directement à partir de l'estimation de la technologie. Les effets d'efficience sont donc compris entre 0 et 1, plus ce résultat s'approche de un, plus l'entreprise est efficiente.

Cette méthode interprète la fonction de production comme la frontière qui détermine les meilleures pratiques techniques observées (benchmark composé des pays les plus productifs). L'estimation de cette frontière contribue à la décomposition des gains de productivité des économies en deux éléments : la variation de l'efficacité qui rapproche l'économie de son benchmark et le progrès technique qui déplace le benchmark dans le temps.¹⁷¹ Cependant, l'inconvénient principal de cette méthode est la nécessité de spécifier une forme fonctionnelle de la fonction de production. En outre, lorsqu'on utilise ce type de méthode, on se trouve également confronté à la difficulté d'avoir à traiter le cas d'entreprises qui produisent plusieurs biens.¹⁷²

4.2.2. La méthode semi-paramétrique

Cette méthode a été conçue par Olley et Pakes (1996) pour estimer les effets de la restructuration sur la productivité dans l'industrie américaine des équipements de télécommunications. La connaissance de la firme de sa productivité ω_{it} affecte sa décision de rester ou de sortir du marché et son choix d'embaucher des travailleurs, d'acheter des matières et d'investir dans un nouveau capital. Mais, ω_{it} est inobservable pour l'économètre. Cette asymétrie d'information introduit deux biais dans l'estimation : les biais de simultanéité et de sélection.¹⁷³ Ils n'ont pas seulement examiné la simultanéité des entrées et de la productivité non observée, mais ils ont également fait valoir que la corrélation entre les sorties de l'échantillon et les entrées conduit à un biais supplémentaire dans la sélection de l'échantillon. Plus précisément, si les entreprises à faible productivité ont tendance à sortir et que le seuil de sortie diminue en capital, la sélection biaisera vers le bas l'estimation des moindres carrés du coefficient de capital. Ils proposent un estimateur en trois étapes, qui s'appuie sur le modèle théorique d'Ericson et Pakes (1995), pour remédier à ces deux problèmes.

L'investissement est une fonction des variables d'état, capital et productivité et, dans des conditions de faiblesse, il est démontré qu'il s'agit d'une fonction de la productivité qui augmente

¹⁷¹ Dakouo C., Boussemart J-P. et Leleu H. (2017), « Comparaison des performances productives entre la zone euro et les autres pays de l'OCDE », Working Paper Series, IESEG School of Management, p 4.

¹⁷² Dosis M., (op. cit), p 985.

¹⁷³ Ben Rejeb M., (op. cit), pp 99-100.

de façon monotone. La relation peut être inversée pour exprimer la productivité comme une fonction inconnue du capital et de l'investissement. La voie traditionnelle qui tient compte de l'entrée et de la sortie restreint l'analyse à un panel cylindré.

Les données concernent alors uniquement les firmes qui sont présentes tout au long de la période étudiée. Si les décisions des firmes de sortir dépendent de leurs perceptions de la productivité future, et si leurs perceptions sont partiellement déterminées par leurs productivités courantes, alors un panel cylindré va être sélectionné, en partie, sur la base de réalisations inobservées de la productivité. Cela va générer un biais de sélection d'une forme particulière des estimations de la fonction de production. Les auteurs vont illustrer ce point en considérant un panel cylindré dans la partie empirique. Le principal avantage de cette approche est la caractérisation souple de la productivité. La seule hypothèse restrictive est que la productivité évolue selon un processus de Markov.

Néanmoins, la faiblesse potentielle de ce modèle est la précision des approximations non paramétriques. Les fonctions d'investissement et autres à inverser sont susceptibles de constituer des cartographies très compliquées des états aux actions, puisqu'elles doivent s'appliquer à toutes les entreprises, indépendamment de leur taille ou de leur position concurrentielle. La précision de la méthode dépend de la mesure dans laquelle les interactions de l'investissement, capital, et les probabilités de survie saisissent les variations de la productivité.¹⁷⁴

4.2.3. La méthode des moments généralisés (GMM)

La dernière méthode d'estimation de la productivité est celle de la méthode des moments généralisés (GMM). Elle a été développée par Blundell et Bond (1998, 2000). Pour éliminer le biais de simultanéité, cette méthode estime conjointement la fonction de production en différences première et en niveaux. Les inputs et l'output retardés sont utilisés comme instruments de l'équation en différences première et les différences retardées comme instruments de l'équation en niveaux. La productivité _selon cette méthode de la même manière que pour la méthode semi-paramétrique_ est égale à la différence entre l'output observé et l'output prédit par une fonction de production estimée. Cela représente l'efficacité technique d'une entreprise (plus le résultat sera élevé et plus l'entreprise sera efficiente) mais n'exclut pas l'erreur de mesure.

Cette approche présente les mêmes avantages que pour la méthode des frontières stochastiques et la méthode semi-paramétrique. Elle sert à l'élimination du biais de simultanéité

¹⁷⁴ Van Biesebroeck J., (op. cit), pp 20-22.

et la prise en compte de l'erreur de mesure. Elle permet aussi de tester la validité des instruments utilisés. Néanmoins, la principale faiblesse de cette mesure est (contrairement aux deux précédentes) qu'elle ne permet pas de dissocier l'efficacité technique du bruit statistique. Autrement dit, lorsque l'on estime la PTF par la méthode GMM, la mesure obtenue comprend à la fois les facteurs hors et sous contrôle de la firme. Il faut aussi souligner que ce modèle requiert un grand nombre d'individus, à l'instar de la méthode semi-paramétrique.¹⁷⁵

En clair, une entreprise est plus productive qu'une autre si elle est capable de produire les mêmes résultats avec moins d'intrants ou si elle produit plus de résultats à partir de la même quantité d'intrants. De même, une entreprise a connu une croissance positive de sa productivité si les sorties ont augmenté plus que les entrées ou si les entrées ont diminué plus que les sorties. La comparaison devient plus intéressante si une entreprise (ou la même entreprise dans l'une des périodes de comparaison) utilise plus d'un intrant, tandis que l'autre dépend davantage d'un deuxième intrant. Dans ce cas, il devient nécessaire de spécifier une fonction de transformation qui relie les entrées aux sorties.

Étant donné que les possibilités de substitution des intrants d'une entreprise sont déterminées par la technologie qu'elle utilise, chaque mesure de la productivité n'est définie que par rapport à cette technologie de production spécifique. Par ailleurs, ces méthodes d'estimation ont été utilisées afin d'analyser l'impact de la l'ouverture commerciale sur la croissance économique et la croissance de la productivité. En effet, la littérature économique a fournis plusieurs interprétations des canaux à travers lesquels l'orientation vers l'extérieur contribue à l'amélioration de la performance des entreprises en accroissant leurs productivités.¹⁷⁶

5. L'ouverture commerciale et les gains de la productivité

Les théories de commerce international suggèrent que la libéralisation commerciale assure une meilleure allocation des ressources à travers : la concurrence, le savoir-faire accéléré et le transfert de technologie, l'importation des biens manufacturiers, le changement de la structure économique, la spécialisation selon le principe de l'avantage comparatif,

¹⁷⁵ Dosis M., (op. cit), pp 962-963.

¹⁷⁶ Fecher F., Perelman S. (1989), « Productivité, progrès technique et efficacité : Une étude comparative de 14 secteurs industriels belges », *Annales d'Économie et de Statistique*, n°13, Jan. - Mar, p 97.

l'accroissement de niveau des inputs et des économies d'échelle et la réduction de comportement rentier.¹⁷⁷

Plusieurs études empiriques dont Edwards (1997) ont montré qu'il existe une forte relation positive entre l'ouverture et la croissance de la productivité en se basant sur des mesures différentes de l'ouverture.¹⁷⁸ Ainsi, Ben-David (1993) et Sachs et Warner (1995). Marin (1992) a trouvé que la stratégie d'orientation vers l'extérieur est associée avec la croissance de la productivité dans les pays industrialisés.¹⁷⁹ En étudiant l'effet de la libéralisation commerciale sur la productivité, un problème peut être survenir concernant la mesure de la productivité, ainsi la manière de surmonter les difficultés liées à l'estimation des fonctions de production et les effets de productivité. L'étude de Van Biesebroeck sur un panel des entreprises manufacturières colombiennes a prouvé l'existence d'une forte corrélation entre les mesures alternatives de l'ouverture commerciale et la croissance de la productivité.¹⁸⁰

Tybout et Westbrook (1995) ont examiné l'impact de la libéralisation commerciale sur la performance industrielle des entreprises mexicaines. Ils ont trouvé une relation positive qui lie la croissance de la productivité avec l'ouverture initiale mesurée par le taux de pénétration des importations. Cela est dû partiellement aux effets de productivité résiduelle. Généralement, les sources de la croissance de PTF subdivise en deux : source nationale liée à l'importation, cette dernière dépend au niveau de capital humain ; et source internationale qui reflète la capacité de pays à imiter des nouvelles technologies des Etats leaders (avancés). En d'autres termes, Le taux d'innovation national est supposé dépendre du niveau de capital humain (éducation) ; l'imitation, de l'autre dépend d'un terme de "rattrapage". C'est-à-dire que les pays ayant un stock initial plus faible de connaissances auront tendance à imiter plus rapidement que ceux qui ont un stock initial plus élevé de TFP.¹⁸¹

¹⁷⁷ Hussein A., Ahmed S. et Yousaf M. (2012), « The impact of trade liberalization on trade share and per capita GDP: evidence from Sub-Saharan Africa », *International Journal of Economics*, vol 3i3, p45.

¹⁷⁸ Idem, p45.

¹⁷⁹ Bernard A.B, Jensen B. (2004), « Exporting and productivity in the USA », *Oxford Review of Economic Policy*, vol 20, n°3, p344.

¹⁸⁰ Wong S. A, (op.cit), p 10.

¹⁸¹ Edwards S. (1998)., « Openness, productivity and growth : what we really know ? », *the Economic Journal*, vol 108, n°447, published by Blackwell Publishing for the Royal Economic Society, Mars, p387.

En prenant en considération que les changements favorables des prix des entrées ne sont pas la seule raison qui conduit à des réductions des coûts moyens des produits importés, l'effet de la part de marché est le responsable d'une partie de la forte croissance de la productivité des produits importés. Les exportations et les importations ont un point commun l'effet positif de la part de marché, mais ils se différencient en termes des coûts moyens, les exportations se caractérisent par un faible gain d'efficacité résiduelle. Autrement dit, la réduction des coûts moyens des importations est due aux changements favorables des prix des entrées par rapport aux ceux de sorties. Cette différence tient au fait que les exportations ont déjà d'efficacité technique et bénéficient le plus des avantages de l'ouverture commerciale en raison de l'amélioration des termes de l'échange et/ou de réductions des coûts des entrées importées.

Les produits exportables ressemblent aux produits importés en termes d'effets positifs sur les parts de marché qu'ils enregistrent dans la décomposition de la productivité. Mais contrairement à la décomposition de coût moyen, les produits exportables présentent peu de gains d'efficacité résiduelle. Cela suggère que leurs réductions de coûts moyennes relativement importantes sont principalement dues à des changements favorables dans les prix des intrants par rapport aux prix des extrants. Peut-être que les produits exportables, contrairement aux produits importés, étaient déjà techniquement efficaces et ont bénéficié de la libéralisation du commerce principalement en raison des termes de des effets commerciaux et/ou des réductions du coût de leurs intrants importés. Cela indique que les tarifs douaniers ont relativement peu baissé pour les produits exportables, bien que les changements de quotas et les taux de protection effectifs ne soient pas associés aux niveaux d'exportation initiaux). Enfin, les décompositions de la productivité confirment qu'il y a peu d'association entre les changements d'ouverture et les changements de performance.¹⁸²

Bien que la libéralisation du commerce facilite l'acquisition de technologies étrangères, on peut se demander si les firmes nationales adoptent réellement une meilleure technologie. Eaton et Kortum (1996, 1997) ont modélisé la manière dont les bénéfices de l'innovation sont répartis d'un pays à l'autre, soit par la diffusion de la technologie, soit par l'échange de biens. Ils constatent que l'impact de la diffusion des connaissances sur la productivité dépend de manière cruciale de la proximité d'un pays par rapport à la technologie et la flexibilité de la main-d'œuvre nationale. À la lumière de nombreux modèles prédisant que le commerce diffuse l'innovation et la connaissance, il est également étonnant que des études sur la convergence de la productivité

¹⁸² Tybout J. R., Westbrook M.D., (op. cit), pp75-76.

Chapitre II : L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises

dans des pays tels que Bernard et Jones (1996) constatent une convergence dans le secteur des services plutôt que dans le secteur manufacturier, qui est largement touché par le commerce international. Alors que la théorie du commerce a pris en compte les gains intra-industriels de la libéralisation du commerce par l'expansion des économies d'échelle, elle n'a pas exploré les implications de l'hétérogénéité des entreprises au sein d'une industrie.¹⁸³

Des travaux par la suite expliquant les données au niveau des usines par Olley et Pakes (1996), Roberts et Tybout (1996) et Aw, et al. (1997), mettent en évidence un degré important d'hétérogénéité au niveau des firmes au sein d'une industrie. La présence d'une hétérogénéité au niveau des entreprises suggère que la libéralisation du commerce peut entraîner des améliorations de la productivité en redistribuant les ressources entre les firmes d'une même industrie et que leurs dynamiques, telle que la sortie, peut contribuer de manière significative à ce processus. En particulier, des niveaux de protection élevés peuvent permettre la coexistence de producteurs ayant des niveaux de productivité différents.

En réduisant la protection, la libéralisation du commerce fait baisser les prix intérieurs, ce qui peut obliger les producteurs à coûts élevés à quitter le marché. Cela entraînerait une redistribution de la production des producteurs moins efficaces vers les producteurs plus efficaces. Ces gains de productivité n'apparaissent que si l'irréversibilité des investissements en biens d'équipement n'empêche la sortie des entreprises les moins productives. Même si la libéralisation du commerce améliore la productivité des firmes, de telles améliorations ne se produisent pas sans coûts liés à la sortie des firmes et à d'importantes réallocations et déplacements de main-d'œuvre et de capitaux. La crainte des coûts initiaux liés au déplacement de la main-d'œuvre et aux faillites des entreprises décourage souvent les gouvernements d'exposer leurs marchés intérieurs à la concurrence étrangère.¹⁸⁴

La prochaine section met la lumière sur la réaction des entreprises après l'ouverture de leurs économies en montrant la littérature théorique et empirique qui explique les déterminants de choix de firmes entre une activité d'exportation et une satisfaction de marché domestique.

¹⁸³ Pavcnik N. (2002), "Trade liberalization, exit, and productivity improvements: Evidence from Chilean plants", *The Review of Economic Studies*, vol 69, n°1, pp 245-246.

¹⁸⁴ Pavcnik N., (op. cit), p 247.

Section 3 : Productivité, sélection et commerce international

Les théoriciens classiques du commerce international ont supposé que toutes les entreprises appartenant d'un même secteur de production sont identiques et qu'il n'y avait aucune différences entre elles. Toutefois, à partir des années 80, des nouvelles données détaillées des entreprises sont collectées de plusieurs branches de production ont montré qu'il existe différentes catégories des entreprises : des entreprises totalement exportatrices, partiellement exportatrices et autres qui n'ont jamais exporté. En outre, l'observation de ces données a montré que les entreprises exportatrices sont relativement différentes de celles qui n'exportent pas dans différents aspects (les entreprises exportatrices sont plus grandes, plus productives et paient des salaires plus élevés par rapport à celles qui n'exportent pas), ainsi que la libéralisation commerciale fait accroître la productivité moyenne des entreprises.

En effet, seules les « nouvelles » nouvelles théories de commerce qui ont mis les entreprises au cœur des échanges commerciaux internationaux et qui ont supposé des nouveaux gains de commerce et nouvelles manières de réallocation de ressources. Les nouvelles « nouvelles théories supposent une hétérogénéité des firmes qui exercent dans la même branche d'activité. En effet, la différence de productivité des entreprises pousse les plus productives d'exporter tandis que les moins productives ne servent que le marché local. L'ouverture commerciale encourage les entreprises les plus efficaces à exporter plus en améliorant leurs productivité puisqu'elles seront capables de supporter les coûts d'entrée aux marchés extérieurs alors que les moins productives seront obligées de se retirer de marché. Ce fonctionnement donne lieu à des nouveaux gains tiré du commerce tel que l'accroissement de la productivité moyenne de secteur d'activité concerné ainsi il permet l'adoption des technologies plus avancés, ces avantages contribue à la croissance économique du pays à long terme.¹⁸⁵

Vu l'importance de l'activité d'exportation dans l'économie, les pouvoirs publics de tous les pays font recours à des politiques de soutien des exportations afin d'aider leurs entreprises exportatrices à survivre dans le marché international.¹⁸⁶

¹⁸⁵ Yves Hénin P., Ralle P. (1993), « Les nouvelles théories de la croissance : quelques apports pour la politique économique », *Revue Economique*, H.S, p 80.

¹⁸⁶ Bernard A.B., Jensen J.B. (2004), « Why some firms export? », working paper, National bureau of Economic Research, Cambridge, p561.

1. La différence entre les exportateurs et les non exportateurs

C'est généralement connu que les entreprises qui doivent faire face à la concurrence étrangère ou satisfaire des clients étrangers exigeants sont obligées de s'adapter. Des études antérieures ont invariablement montré que les exportateurs sont très différents des non-exportateurs. L'ouverture au commerce est souvent préconisée comme un moyen de stimuler l'économie, en particulier dans les pays en développement. Il fait partie intégrante de la plupart des réformes structurelles du FMI et de programmes de la Banque mondiale. Certains auteurs ont étudié les effets concurrentiels d'une pénétration accrue des importations. Par exemple, Krishna et Mitra (1998) et Tybout et Westbrook (1995) montrent que la concurrence accrue des importations fait baisser la marge prix-coût. D'autres auteurs ont souligné l'effet positif sur la productivité globale de la réaffectation des ressources à la suite de la libéralisation du commerce. Pavcnik (2002) présente des preuves de ce processus pour le Chili.

Bernard et Jensen (1999) montrent pour les États-Unis que la réallocation de la part de la production à des exportateurs plus productifs améliore la productivité globale. En outre, l'intensification de la concurrence étrangère entraîne la fermeture des firmes moins productives ou les incite à changer d'industrie, avec des effets similaires sur la productivité globale. Bernard et Jensen (1995) ont les premiers qu'ils ont montré que les firmes exportatrices ont des caractéristiques différentes de celles qui n'exportent pas. Ils ont prouvé cette différence pour les firmes des États-Unis, Bernard et Wagner pour (1997) pour l'Allemagne et Isgut (2001) pour la Colombie.¹⁸⁷

A ce propos, des nombreux chercheurs sont tentés de savoir si les entreprises exportatrices sont plus performantes que leurs analogues qui se portent seulement sur le marché domestique. Crozet, Méjean et Zignago (2011) ont abouti au même résultat prouvé par les travaux empiriques de Bernard et al. (2007), qui postulent que les firmes exportatrices se sont caractérisées par des primes à l'exportation. La méthode utilisée pour estimer cette prime « consiste à régresser successivement chaque élément de la performance des firmes sur une variable muette indiquant si l'entreprise déclare une activité d'exportation ». Si le résultat est positif (coefficient positif), cela montre que les firmes qui exportent sont significativement plus performantes que les entreprises qui ne cherchent pas à se positionner sur les marchés étrangers. Cette méthode présente une lacune car elle vise seulement à évaluer la différence de performance

¹⁸⁷ Biesebroeck V. J. (2005), « Exporting raises productivity in Sub-Saharan Africa manufacturing firms », *Journal of International Economics*, vol 67, n° 2, pp374-375.

entre les exportateurs et non exportateurs, mais elle n'indique pas la source de cette performance.¹⁸⁸

Plusieurs facteurs augmentent la profitabilité de l'entrée dans l'exportation et la propension à l'exportation. Un ensemble de modèles de Dixit (1989), Krugman (1989) et d'autres suggèrent que le manque d'intérêt pour les exportations pourrait être dû aux coûts irrécupérables de l'entrée sur le marché des exportations au niveau de l'entreprise. Trois documents sur les entreprises des pays en développement - Roberts et Tybout (1997), Aitken, Hanson et Harrison (1997) et Clerides, Lach et Tybout (1998) - examinent les facteurs qui influencent la décision d'exporter. Roberts et Tybout (1997) développent un modèle dynamique de la décision d'exportation par une entreprise qui maximise ses profits et tester la présence et l'ampleur des coûts irrécupérables, en utilisant un échantillon de plantes colombiennes. Ils constatent que les coûts irrécupérables sont importants et constituent une source importante de persistance des exportations. Ils constatent également que l'hétérogénéité non observée entre les firmes joue un rôle important dans la probabilité qu'une entreprise exporte.

Clerides et ses collaborateurs (1998) examinent la participation à l'exportation et l'effet de l'exportation sur l'apprentissage en Colombie, au Mexique et au Maroc. Ils examinent le rôle des retombées géographiques et sectorielles sur la décision d'exporter pour les entreprises colombiennes et trouvent quelques preuves de ces retombées. Dans un cadre statique, Aitken et ses collaborateurs (1997) examinent le rôle des retombées géographiques et sectorielles sur les exportations des entreprises au Mexique. Ils constatent que la présence d'exportateurs multinationaux dans la même industrie et le même État augmente la probabilité d'exportation par les entreprises mexicaines.

Les travaux récents sur le comportement des entreprises en matière d'exportation ont mis en évidence l'hétérogénéité des caractéristiques des entreprises. En comparant les firmes à un moment donné, Bernard et Jensen (1995, 1997, 1999) documentent des différences importantes et significatives entre les exportateurs et les non-exportateurs parmi les entreprises de fabrication américaines. Les exportateurs ont plus de travailleurs, proportionnellement plus de cadres, des salaires plus élevés, une plus grande productivité, une plus grande intensité de capital et une plus grande intensité technologique et sont plus susceptibles de faire partie d'une entreprise à plusieurs firmes. Toutefois, ces différences transversales substantielles entre les exportateurs et

¹⁸⁸ Crozet M., Méjean I. et Zignago S. (2011), « Plus grandes, plus fortes, plus loin, les performances des firmes exportatrices françaises », revue économique, vol 62, n°4, Juillet, p722.

les non-exportateurs ne peuvent pas nous renseigner sur le sens de la causalité, c'est-à-dire sur la question de savoir si les bonnes entreprises deviennent des exportateurs ou si les exportateurs deviennent de bonnes entreprises. Roberts et Tybout (1997) incluent certaines caractéristiques des usines dans leur travail et constatent que la taille de l'entreprise, son âge et la structure de propriété sont positivement liés à la propension à exporter. Aitken et ses collaborateurs (1997) rapportent des preuves que la taille de la firme, les salaires et surtout la propriété étrangère sont positivement liés à la décision d'exporter. Les caractéristiques les plus évidentes à prendre en compte sont peut-être celles liées aux succès passés. Cette réussite comprend deux (02) éléments fondamentaux à savoir : la taille et la productivité.

La taille peut être une approximation de plusieurs effets ; les grandes entreprises, par définition, ont réussi dans le passé, mais la taille peut être associée à des coûts moyens ou marginaux plus faibles, ce qui fournit un mécanisme distinct pour la taille afin d'augmenter la probabilité d'exporter. La productivité a été souvent mesurée par la productivité totale des facteurs comme une mesure supplémentaire de succès passé des firmes. En plus de ces deux facteurs de réussite passée, la qualité de la main d'œuvre joue un rôle important dans la décision d'exportation. Si les biens exportés sont de meilleure qualité et ont donc un rapport valeur-poids plus élevé, cela signifie que la qualité de la main-d'œuvre soit positivement liée à l'entrée sur les marchés étrangers. Les salaires moyens et le rapport entre les cadres et le nombre total d'employés sont utilisés par les chercheurs pour évaluer la qualité de la main-d'œuvre.¹⁸⁹

Un certain nombre d'études ont montré que les différences entre les exportateurs et les non-exportateurs vont au-delà de la taille. Biesebroeck (2005) a fait une comparaison entre ses résultats pour les entreprises des pays africains avec les conclusions prouvées par Bernard et Jensen pour le cas des États-Unis (1995), de Bernard et Wagner portant sur les firmes allemandes (1997) et celles d'Isgut pour les firmes colombiennes (2001). Les résultats qualitatifs sont identiques dans chacun des quatre pays. Les exportateurs paient des salaires plus élevés, produisent davantage par travailleur, ils ont une production à plus forte intensité de capital, soutenue par un taux d'investissement également plus élevé et opèrent à une plus grande échelle.

Sur le plan quantitatif, les coefficients du modèle d'exportation pour l'Afrique dépassent ceux des pays de comparaison, en particulier les plus développés. Les entreprises qui sont actives sur le marché de l'exportation à tout moment, paient des salaires plus élevés, produisent plus de production par travailleur et utilisent plus de capital et à plus grande échelle à tout moment,

¹⁸⁹ Bernard A.B., Jensen J.B. (2004), (op. cit), pp 561-565.

même lorsqu'elles n'exportent pas. Ainsi, une partie de la différence de taille existe déjà avant l'entrée sur le marché d'exportation, elle augmente légèrement avec l'entrée, elle augmente énormément pour les plantes actives sur le marché d'exportation depuis un certain temps et tend à réduire la période qui précède et qui suit la sortie du marché d'exportation. La même chose pour les deux variables de productivité du travail et de salaire : les différences augmentent à l'exportation et diminuent avant et après la sortie du marché d'exportation.

Pour l'investissement et le capital par travailleur, le taux de croissance initial des nouveaux exportateurs est encore plus élevé et l'évolution avant la sortie est différente. En effet, il existe une tendance à l'augmentation progressive des différentiels lorsque les firmes commencent à exporter et à leur diminution lorsqu'elles cessent de le faire. En particulier, pour chaque caractéristique considérée, la différence entre les exportateurs actifs et les non-exportateurs est plus importante que les différences avant l'entrée sur le marché de l'exportation. En outre, les différences diminuent avant la sortie du marché d'exportation et diminuent encore (sauf pour le capital) après la sortie.¹⁹⁰

Bernard et Jensen (1995) ont mis en évidence que les firmes exportatrices sont plus productives (cette différence de productivité est antérieure à toute entrée dans l'exportation) et ont des niveaux d'expédition plus élevés et des technologies plus sophistiquées que celles qui n'exportent pas dans la même industrie. Cependant, un nombre croissant de travaux dont Clerides et al. (1998), Bernard et Jensen (1999) et Delgado et al. (2002) a suggéré que l'exportation ne permet à toutes les entreprises de bénéficier d'une croissance plus rapide de productivité. De plus, ils ont confirmé qu'à l'intérieur et à travers les industries, l'activité d'exportation est associée avec une réallocation des ressources (des inputs) tant du travail que de capital des firmes moins efficaces aux plus efficaces. De ce fait, l'accroissement des activités d'exportation génère des gains globaux de productivité.¹⁹¹

On peut constater donc que les entreprises exportatrices se différencient de celles qui ne servent que le marché domestique en cinq points essentiels : la taille, la productivité de travail, les intrants de main-d'œuvre et la structure de propriété. En d'autres termes, les exportateurs diffèrent toujours des non-exportateurs permanents ; les exportateurs sont plus importants que tout autre groupe d'entreprises ; les exportateurs occasionnels ont une productivité du travail nettement inférieure à celle des exportateurs continus avant ou après leurs périodes d'exportation,

¹⁹⁰ Biesebroeck V. J., (op. cit), pp 375-376.

¹⁹¹ Bernard A. B., Jensen B., (op. cit), 2004, p 344.

mais leur productivité n'est guère plus faible lorsqu'ils exportent activement ; les firmes augmentent principalement leur intensité capitalistique au début des périodes d'exportation.¹⁹²

Cette évidence a été ainsi prouvée par Alvarez et Lopez (2004, 2005) sur le cas chilien quand ils ont trouvé que les firmes exportatrices sont plus productives de 19% que celles qui ne servent que le marché local.¹⁹³ Par ailleurs, une étude a été faite sur des entreprises françaises durant la période (1974-1979) pour comprendre le rôle de la recherche et développement dans l'amélioration de la performance des firmes a conclu que les entreprises qui font de la R&D sont plus performantes, elles sont productives en terme de valeur ajoutée par personne (VA/L) mais elles ne sont pas efficaces en termes de productivité totale des facteurs. De ce fait, les entreprises qui investissent de la recherche exportent plus que leurs homologues qui ne s'intéressent pas à la recherche.¹⁹⁴

2. Le modèle d'hétérogénéité des firmes (les travaux théoriques et empiriques existants)

Des travaux empiriques récents ont découvert un lien entre les caractéristiques des firmes et leurs degrés d'engagement dans le commerce international. L'apparition et l'évolution des modèles d'hétérogénéité des firmes a permis aux chercheurs de développer deux nouveaux champs d'études. Le premier se focalise sur la performance des exportateurs en cherchant de savoir si les entreprises exportatrices sont plus performantes que celles qui couvrent seulement le marché domestique. Le deuxième vise à étudier les étapes de la libéralisation commerciale et cherche si la productivité augmente après la période de réformes, dans lequel les gains de productivité peuvent être augmentés soit en raison des améliorations au sein de l'entreprise, soit en raison de redistribution de l'activité économique vers des entreprises plus efficaces.¹⁹⁵

Au cours de ces deux dernières décennies, on a constaté un intérêt croissant pour l'examen de la relation entre les exportations et la productivité en utilisant des données au niveau des

¹⁹² Bernard A.B., Jensen J.B. (1995), "Exporters, jobs, and wages in U.S. manufacturing: 1976-1987", Brookings Papers on Economic Activities: Microeconomics, p 82.

¹⁹³ Alvarez R., Lopez R. A. (2008), « Is exporting a source of productivity spillovers? », Review of World Economics, vol 144, n°4, December, p 725.

¹⁹⁴ Cuneo P., Mairesse J. (1985), « Recherches-développement et performances des entreprises : une étude économétrique sur données individuelles », revue économique, vol36, n°5, Sciences Po University Press, Septembre, pp1016-1017.

¹⁹⁵ De Loecker J., Goldberg P.K. (2014), "Firm performance in a global market", Annual Review of Economics, vol 6, n°1, p 202.

entreprises. Les données concernant plusieurs pays montrent que les exportateurs sont plus productifs que les non-exportateurs et que l'existence de coûts commerciaux peut expliquer pourquoi seules les entreprises à forte productivité exportent (Roberts et Tybout 1997 ; Bernard et Jensen 2004). D'autres études examinent l'existence de retombées ou d'externalités liées à l'exportation. Ces études se concentrent sur la question de savoir si l'activité générale d'exportation affecte la probabilité d'exporter et les performances à l'exportation.¹⁹⁶

Le modèle d'hétérogénéité des firmes suggère qu'après des épisodes de la libéralisation commerciale, les améliorations des performances sont hétérogènes d'une entreprise à l'autre, car les entreprises ayant des caractéristiques différentes (par exemple, niveaux de rentabilité initiaux, dépenses de R&D, intensité de capital) choisissent de manière optimale différentes actions en réponse aux chocs commerciaux, qui à leur tour affectent leur rentabilité. Bustos (2011), Aw et al. (2011) et Lileeva & Trefler (2010) trouvent des preuves de cette hétérogénéité. Deuxièmement, dans les études qui comparent exportateurs vers les non-exportateurs, les effets de rétroaction peuvent conduire à des conclusions différentes concernant la l'importance relative des effets de la sélection par rapport à l'apprentissage par l'exportation. De Loecker (2013), par exemple, démontre que dans le cas de la Slovaquie, l'apprentissage par l'exportation semble jouer un rôle important du fait que l'entrée sur les marchés d'exportation est associée à des investissements plus élevés.¹⁹⁷

Une quantité considérable de littérature distingue les entreprises exportatrices des entreprises non exportatrices en fonction de leur capacité de production, de leur capacité à payer des salaires plus élevés pour attirer une main-d'œuvre hautement qualifiée et à assumer des coûts élevés pour exploiter des technologies nouvelles et améliorées. Toutefois, contrairement à la littérature existante, qui différencie les entreprises exportatrices et non exportatrices en attribuant de manière aléatoire des niveaux de productivité à chaque entreprise, Yeaple (2005) introduit une explication plus cohérente et plus élaborée de l'hétérogénéité des entreprises. Il distingue les entreprises nationales et exportatrices sur la base des différences technologiques et du niveau de compétence des travailleurs individuels. Cette nouvelle définition de l'hétérogénéité des entreprises donne un aperçu plus complet des implications économiques de l'ampleur et des coûts

¹⁹⁶ Alvarez R., Lopez R. A, (op. cit), pp 723-725.

¹⁹⁷ De Loecker J., Goldberg P.K., (op. cit), p 222.

du commerce international sur la rémunération de la main-d'œuvre, les revenus des entreprises et les mouvements de main-d'œuvre inter et intra-industriels.

Yeaple s'est focalisé sur les compétences et la technologie comme les seules sources d'hétérogénéité des entreprises. Alors qu'il existe d'autres variables qui différencient une entreprise des autres. L'un de ces indicateurs a été examiné par Caliendo et Rossi-Hansberg (2012), qui affirment que l'hétérogénéité des entreprises est liée à l'organisation de la production. En définissant différents niveaux de gestion dans les entreprises, ils concluent que les entreprises exportatrices augmenteront le nombre de niveaux de gestion dans le cadre de la libéralisation du commerce. Soren & Bernhard (2012) ont abordé une autre dimension de l'hétérogénéité des entreprises. Ils soutiennent que l'adoption de technologies à des époques ultérieures (c'est-à-dire pas simultanément) fait que certaines entreprises deviennent des suiveurs d'autres entreprises et a donc un impact sur leur statut sur le marché.¹⁹⁸

Melitz (2003) a développé un modèle d'hétérogénéité des firmes en concurrence monopolistique dans lequel les firmes qui veulent entrer dans les marchés étrangers font face à des certitudes en termes de leur productivité, ce qui oblige les moins productives de se retirer et de laisser leurs parts de marché à des entreprises exportatrices plus productives (les firmes les moins productives ne servent que le marché local). Dans ce modèle, la dureté de la concurrence peut être affectée par le commerce et la taille de marché ce qui influe la productivité agrégée et les marges moyennes des producteurs et exportateurs hétérogènes. Autrement dit, les marchés les plus vastes et les plus intégrés présentent une productivité plus élevée et des marges inférieures.

Pour Melitz, le commerce induit une concurrence accrue pour des ressources en main-d'œuvre rares, car les salaires réels sont offerts par les entreprises relativement plus productives qui développent leur production pour servir les marchés d'exportation. L'augmentation des salaires réels oblige les entreprises les moins productives à se retirer. Dans ce modèle, la concurrence des importations ne joue pas de rôle dans le processus de réallocation du fait que les élasticités de prix de la demande résiduelle sont fixées de manière exogène et ne sont pas affectées par la concurrence des importations. Melitz a montré comment l'existence de coûts d'entrée sur les marchés d'exportation affecte de manière radicale la répartition de retombées du commerce entre les différents types d'entreprises. Les redéploiements induits entre ces

¹⁹⁸ Syed Muhammad A. (2012), "Critical Review of A Simple Model of Firm Heterogeneity, International Trade and Wages", MPRA Paper, n° 42334, October, pp 2-6.

différentes entreprises génèrent des changements dans l'environnement global du pays. D'une part, l'augmentation de l'exposition d'un pays au commerce entraîne des gains de bien-être. D'une autre part, seule une partie des entreprises les plus efficaces profitent des échanges commerciaux sous forme de gains de parts de marché et de bénéfices. Les entreprises moins efficaces perdent les deux. L'exposition aux échanges, ou l'augmentation de cette exposition, met les entreprises les moins efficaces hors-jeu. Ces réaffectations induites par le commerce vers des entreprises plus efficaces expliquent pourquoi le commerce peut générer des gains de productivité agrégés sans nécessairement améliorer l'efficacité productive des entreprises individuelles.¹⁹⁹

Les nouvelles théories ont déjà mis en évidence les gains issus de commerce. De ce fait, Krugman (1979) a montré les effets favorables que la concurrence peut générer dans un modèle de concurrence monopolistique et des marges endogènes. Quant à Markusen (1981), il a souligné les bienfaits de commerce issus de la réduction du pouvoir de marché d'un monopole domestique. Contrairement à Melitz, Bernard, Eaton, Jensen et Kortum (2003) ont trouvé que dans un modèle d'économie ouverte caractérisée par des firmes hétérogènes et des marges endogènes, la répartition des marges sont constante quelques soit les caractéristiques des pays et les barrières géographiques. Asplund et Nocke (2006) ont étudié l'impact de la taille de marché sur le taux de l'entrée et de sortie des firmes hétérogènes. Ils ont développé un modèle stochastique de concurrence monopolistique dans une industrie avec une demande linéaire et des marges variables.²⁰⁰

Melitz et Ottaviano (2003) ont fait des extensions de modèle de Melitz. Ils ont étudié les effets de la libéralisation commerciale sur les niveaux et la dureté de la concurrence en termes de nombre et de la productivité agrégée des firmes en concurrence dans un modèle de concurrence monopolistique avec des firmes hétérogènes. Dans ce modèle, l'impact de ces deux canaux - la concurrence accrue sur le marché des facteurs ou sur le marché des produits - est inversé : la concurrence accrue sur le marché des produits est le seul canal opérationnel. La concurrence accrue sur le marché des facteurs ne joue aucun rôle dans le modèle actuel, car l'offre de main-d'œuvre dans le secteur des biens différenciés est parfaitement élastique. En revanche, la concurrence des importations accroît la concurrence sur le marché des produits nationaux, ce qui a pour effet de déplacer vers le haut les élasticités-prix résiduelles de la

¹⁹⁹ Melitz M. J. (2003), "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica*, vol 71, n° 6, pp 1723-1725.

²⁰⁰ Melitz M.J, Ottaviano G. (2008), « Market Size, Trade, and Productivity », *Review of Economic Studies* 75, pp 294-297.

demande pour toutes les entreprises à un niveau de demande donné. Cela oblige les entreprises les moins productives à se retirer. Cet effet est très similaire à une augmentation de la taille du marché dans l'économie fermée : la concurrence accrue induit un déplacement vers le bas de la distribution des marges entre les entreprises. Bien que seules les entreprises relativement plus productives survivent (avec des marges plus élevées que les entreprises moins productives qui sortent), la marge moyenne est réduite. La distribution des prix se déplace vers le bas en raison de l'effet combiné de la sélection et de la baisse des marges. Là encore, comme dans le cas d'un marché de plus grande taille dans une économie fermée, la taille moyenne des entreprises et les bénéfices augmentent, tout comme la variété des produits. Dans ce modèle, les gains de bien-être provenant du commerce proviennent donc d'une combinaison de gains de productivité (via la sélection), de marges plus faibles (effet pro-concurrentiel) et d'une plus grande variété de produits.

Ainsi, dans le cadre d'hétérogénéité des firmes, Bernard et al. (2003) ont développé un modèle qui souligne que la différence de la productivité antérieure peut montrer si la firme exporte ou pas. Toutefois, un accroissement de taux de l'ouverture (ou réductions des barrières tarifaires) entraîne une croissance de la productivité globale jusqu'à la firme la firme productive se développe et la firme la moins productive se retire. En outre, en se basant sur les avantages comparatifs, ils ont montré que les réductions des coûts de commerce peuvent induire des effets différentiels de la productivité d'une industrie dans un monde doté d'un avantage comparatif basé sur la dotation.²⁰¹

En revanche, Yeaple (2005) a suivi un autre démarche qui suppose que les firmes dans leurs départs sont homogènes, sont libre de choisir de produire avec des technologies différentes et d'embaucher de travailleurs qui ont des compétences différentes sur un marché parfaitement concurrentiel. En effet, les points qui distinguent le travail de Yeaple à celui des autres sont en termes de l'entrée, le choix de technologie, d'exporter ou de ne pas exporter et le type de travailler à embaucher.

En liant les caractéristiques des technologies concurrentielles avec les coûts de commerce et l'hétérogénéité des travailleurs, Yeaple a donné lieu à un autre type d'hétérogénéité de firme qui est compatible avec certains faits stylisés : les firmes exportatrices exhibent une taille plus grande, fait recours à des technologies plus avancées, payent des salaires plus importants et elles sont plus productives que celles qui n'exportent pas. Ce modèle a montré qu'une réduction des

²⁰¹ Bernard A.B., Jensen B., (op. cit), 2004, p345.

échanges commerciaux peut inciter les entreprises à changer de leurs technologies, entraînant une expansion des échanges, une augmentation des primes salariales versées aux travailleurs les plus qualifiés et une diminution de celles versées aux travailleurs modérément qualifiés. Plus encore, ce modèle a montré que dans une économie ouverte, les gains de productivité sont dus aux réductions de coûts de transport ce qui affecte le mouvement des travailleurs hétérogènes selon les technologies utilisées.²⁰²

3. Le lien entre les exportations et la productivité des entreprises

L'exportation est souvent considérée comme un moyen d'accroître la croissance économique. Selon le modèle d'hétérogénéité des firmes, dans un même secteur d'activité ou dans une même industrie, il existe des firmes exportatrices et non exportatrices. Bernard et Jensen (1945, 1999), Bernard et Wagner (1997), Lach et Tybout (1998) ont essayé de comprendre les raisons qui poussent certaines à franchir le pas vers l'extérieur tandis qu'autres ne le font pas en utilisant des bases de données microéconomiques.²⁰³ Par ailleurs, plusieurs études sur des pays développés et en développement avaient comme objectif de comprendre les sources de la performance économiques des firmes exportatrices par rapport aux celles qui n'exportent pas.

L'analyse de lien de la causalité entre les exportations et la performance des entreprises a abouti à deux hypothèses non mutuellement exclusives : La première est que les entreprises les plus productives s'auto-sélectionnent sur les marchés étrangers parce qu'elles sont mieux placées pour récupérer les coûts irrécupérables liés aux ventes à l'étranger. Une telle hypothèse d'auto-sélection a été suggérée par Clerides et al. (1998), Bernard et Jensen (1999) et Aw et al. (1998). La seconde est que les entreprises actives sur les marchés internationaux acquièrent des connaissances et des technologies de telle sorte que les activités d'exportation ont des effets de rétroaction positifs sur l'accumulation de connaissances et de technologies des entreprises. Bien que certaines études fassent état d'un "apprentissage par l'exportation", le résultat prédominant dans la littérature est l'auto-sélection, c'est-à-dire les avantages de productivité ex-ante.²⁰⁴

²⁰² Yeaple S.R. (2005), « A simple model of firm heterogeneity, international trade and wages », *Journal of International Economics*, n° 65, p18.

²⁰³ Bellone F. et al., (op. cit), p 184.

²⁰⁴ Kraay A. (1999), « Exportations et performances économiques : étude d'un panel d'entreprises chinoises. », *Revue d'économie du développement*, 7e année, n°1-2, *Economie chinoise : croissance et disparités*, p 184.

3.1. L'effet d'auto-sélection

Selon l'hypothèse d'auto-sélection, seules les firmes les plus productives qui ont une part de marché domestique très importante sont capables de supporter les coûts d'entrée accompagnant une activité d'exportation. Ces coûts sont dus à une rude concurrence sur les marchés étrangers, aux restrictions commerciales imposées par les pays importateurs et à la faible demande étrangère. Tout ça confirme l'idée qui suppose la présence des primes à l'exportation (la différence de performance entre l'entreprise exportatrice et son homologue non exportatrice.).²⁰⁵

L'hypothèse d'auto-sélection est produite pour justifier le constat qui suggère que les entreprises exportatrices ont en moyenne un chiffre d'affaires et une productivité du travail supérieurs et sont à la fois plus grandes et plus intensives en capital que les entreprises se cantonnant exclusivement dans le marché domestique. En effet, l'argument théorique de cette causalité entre la performance de la firme et l'activité d'exportation met l'accent sur l'efficacité de l'entreprise (par exemple, les plus avancées technologiquement ou encore celles disposant des meilleures capacités managériales, etc.) comme un élément catalyseur pour devenir exportatrice alors que les firmes les moins efficaces sont obligées de ne servir que le marché national. Ainsi, dans une économie où se trouvent des coûts fixes à l'exportation, malgré la coexistence sur les marchés domestiques des firmes de niveaux d'efficacité différents de manière profitable, alors que seules les plus efficaces sont actives sur les marchés d'exportation. Par ailleurs, dans un tel cadre, les firmes exportatrices sont de fait plus grandes, plus productives et leur part de marché domestique est plus importante que celle revenant aux firmes non exportatrices.²⁰⁶

Bien entendu, les entreprises qui veulent participer au commerce international doivent faire face à des coûts fixes exigés par les marchés étrangers et par la concurrence. Cela explique le fait que seule les firmes les plus efficaces et les plus performantes peuvent profiter des opportunités offertes par le commerce international. Donc, la décision d'exporter se traduit par un effet d'auto-sélection.²⁰⁷

²⁰⁵ Crozet M. et al., (op. cit), p 727.

²⁰⁶ Bellone F. et al., (op. cit), p 201.

²⁰⁷ Martins P. S., Yang Y. (2009), «The impact of exporting on firm productivity: a meta-analysis of the learning-by-exporting », *Review of World Economis*, vol 145, n° 3, octob, pp 432-443.

En commençant par les caractéristiques de la firme, les chercheurs se demandent si la taille, la force de travail, le mix de produit et la performance passée ont un rôle déterminant sur la probabilité d'entrée aux marchés étrangers. Après, ils étudient les facteurs qui peuvent affecter la décision d'exportation. Dixit (1989) et Krugman (1989) ont proposé des modèles qui mettent l'accent sur les coûts irrécupérables (issus de l'entrée aux marchés d'export), comme un élément qui freine l'activité d'exportation. Pour Roberts et Tybout (1997), leur travail est basé sur la possibilité et l'ampleur de présence des coûts irrécupérables en étudiant un échantillon des entreprises colombiennes. Ils ont trouvé que la taille de l'entreprise, l'âge et la structure de propriété affectent positivement la probabilité d'exporter. Ce qui confirme l'hypothèse de présence des coûts irrécupérables avec une grande ampleur qui empêchent les firmes à exporter. Ils ont aussi trouvé que lorsqu'il y a une hétérogénéité entre les firmes, cela pousse les entreprises à exporter.²⁰⁸

Tandis qu'Aitken, Hanson et Harrison (1997) ont examiné les retombées géographiques et sectorielles sur l'exportation en étudiant les entreprises mexicaines. De ce fait, ils ont conclu que la présence des exportateurs multinationaux dans la même industrie ou dans le même pays ainsi la taille de l'entreprise, l'âge et la structure de permettent d'accroître la possibilité des entreprises mexicaines à exporter. Ces travaux ont montré que l'hétérogénéité des caractéristiques des firmes joue un rôle très important sur le comportement d'export des firmes.²⁰⁹

A cet effet, plus le marché d'exportation est difficile d'accès, plus le nombre des entreprises exportatrices est faible. Mayer et Ottaviano (2007) ont conclu que les gestionnaires craignent que les opérations internationales, par le biais d'exportations, entraînent des coûts supplémentaires par rapport aux activités nationales et que ces coûts génèrent des obstacles que seuls certains pays sont en mesure de surmonter. A ce propos, comme le confirme Eaton et al. (2004), les firmes qui ont la capacité d'accéder à ce type de marché sont nécessairement insurpassables. Leurs résultats prouvent l'importance des coûts d'entrée et l'hétérogénéité des firmes dans la décision d'exportation. Le rôle de l'hétérogénéité des entreprises atteste que seul

²⁰⁸ Roberts M. J., Tybout J. R. (1997), "The decision to export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs", *The American Economic Review*, vol 87, n° 4, p 564.

²⁰⁹ Bernard A.B., Jensen J.B. (1999), "Exporting and productivity », National Bureau Of Economic Research, NBER Working Paper n°7135, Cambridge, pp 23-24.

un sous-ensemble des entreprises peut avoir les caractéristiques nécessaires pour profiter de chocs favorables.²¹⁰

Au niveau microéconomique, les études de Bernard et Jensen (1999) portant sur des entreprises américaines, Bernard et Wagner (1997) sur des données allemandes et Delgado et al. (2002) portant sur le cas espagnol ont confirmé le mécanisme d'auto-sélection. En effet, l'augmentation de l'intensité des exportations est supposée favoriser une croissance plus rapide de la production et de la productivité grâce à divers mécanismes, notamment une plus grande utilisation des capacités, des économies d'échelle, des incitations à l'amélioration technologique et une plus grande efficacité de gestion due à la concurrence étrangère. Feder (1982) soutient que les exportations augmentent les taux de croissance des pays semi-industrialisés en déplaçant les ressources vers des secteurs où la productivité des facteurs marginaux est plus élevée. Cette littérature empirique a documenté la relation positive entre la participation à l'exportation et la taille des entreprises. En outre, elle a indiqué que la croissance des ventes totales est positivement corrélée à l'augmentation de l'intensité des exportations. Cela se traduit par le fait que les exportateurs ont des avantages substantiels en termes de taille et de productivité par rapport aux non-exportateurs et qu'ils paient des salaires nettement plus élevés.

A cela s'ajoute, les exportateurs sont plus intensifs en capital et en technologie. Ces primes à l'exportation se maintiennent dans le temps et dans la catégorie de taille. Autrement dit, la prime à l'exportation est corrélée positivement avec le nombre et la distance des marchés desservis. En expliquant la nature de l'avantage de performance, Bernard et Jensen (1995) constatent que les entreprises à forte intensité d'exportation ont des taux de croissance de la productivité plus rapides que les entreprises non exportatrices.

En examinant les performances des entreprises exportatrices pendant la libéralisation du commerce au Mexique, ils ont constaté que les exportateurs commencent par des avantages de performance et surpassent les non-exportateurs au fur et à mesure de la libéralisation. Cette conclusion est justifiée comme suit : plusieurs années avant qu'ils ne commencent à vendre leur produit à l'étranger, les exportateurs possèdent déjà bon nombre des caractéristiques supérieures. Ils sont plus grands et plus productifs et ces différences sont accentuées à l'approche de l'exportation. Dans les années qui précèdent l'entrée sur le marché, les futurs exportateurs montrent une croissance nettement plus rapide de l'emploi, des expéditions et de la productivité. L'entrée est associée à des améliorations spectaculaires des résultats, y compris les expéditions

²¹⁰ Mayer T., Ottaviano G. I. (2007), "The Happy Few: The internationalization of European firms", New facts based on firm-level evidence, Bruegel blueprint series, Volume 3, November, pp 135-136.

et la productivité, tandis que la cessation des exportations est un résultat désastreux pour les entreprises exportatrices, qui affichent une croissance négative pour toutes les mesures. Les entreprises qui réussissent peuvent profiter et profitent effectivement des marchés d'exportation pour se développer. Cependant, l'exportation en elle-même ne donne pas un avantage de performance aux entreprises, il semble plutôt que la capacité à se positionner pour être compétitif et vendre à l'étranger soit la source de caractéristiques supérieures des plantes exportatrices.²¹¹

Les travaux récents existants sur les pays industrialisés de l'OCDE –qui utilisent des bases de données microéconomiques– ont montré que la croissance de la productivité joue un rôle majeur dans l'impulsion des exportations. Ainsi, ces études ont prouvé que les firmes exportatrices sont plus grandes et plus productives que leurs analogues non exportatrices. De ce fait, les entreprises exportatrices sont plus performantes que les entreprises non exportatrices même avant de commencer l'activité d'exportation.²¹² A ce propos, Bernard et Jensen (2001) ont utilisé des éléments de la réussite passée de l'entreprise, la qualité de travail, la structure de propriété et les présentations de produits pour faire la lumière sur le rôle des caractéristiques de l'entreprise dans la décision d'exportation. Ils ont trouvé que la probabilité de l'entreprise à exporter peut être expliquée majoritairement par ces caractéristiques. Ainsi, la réussite passée est considérée comme le meilleur indicateur au niveau de firme pour la future activité d'exportation. Ils ont trouvé que le fait que l'entreprise exporte déjà, cela augmente la susceptibilité d'exportation dans la future avec un taux de 36%. Le succès passé de l'entreprise se mesure par la taille et la productivité.

Bien qu'il existe de nombreuses raisons pour lesquelles l'exportation pourrait améliorer les performances des entreprises, l'argument en faveur d'une causalité inverse est simple et convaincant. Il ne fait guère de doute que la vente de marchandises sur les marchés étrangers entraîne des coûts supplémentaires. L'éventail des coûts supplémentaires comprend les coûts de transport si le marché est éloigné, les coûts de distribution ou de commercialisation, le personnel ayant les compétences nécessaires pour gérer les réseaux étrangers ou les coûts de production pour modifier les produits nationaux actuels en vue de leur consommation à l'étranger. Tout coût supplémentaire de vente à l'étranger a un effet similaire, plus les entreprises sont productives, plus seront susceptibles à exporter. De même, les entreprises disposant d'un plus grand pouvoir

²¹¹ Bernard A. B., Wagner J. (1997), "Exports and success in German manufacturing", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol 133, n°1, pp 134-136.

²¹² Bellone F. et al. , (op.cit), p 184.

de monopole devraient exporter plus tôt. Dans les deux cas, les différences transversales entre les exportateurs et les non-exportateurs peuvent facilement s'expliquer par les différences ex ante entre les entreprises. Les bonnes entreprises deviennent exportatrices.²¹³

La littérature empirique a régulièrement démontré que les entreprises exportatrices se caractérisent par une taille plus importante que les entreprises non exportatrices. La taille des entreprises est un indicateur indirect de la productivité, car les entreprises dont les coûts marginaux sont plus faibles sont susceptibles de connaître une croissance plus rapide, et elle permet également de saisir les économies d'échelle qui favorisent les activités d'exportation. De nombreuses études empiriques ont révélé les effets positifs de la productivité des entreprises sur leur propension à exporter en utilisant des mesures directes telles que les indicateurs de productivité totale des facteurs.

La littérature empirique a également souligné les implications positives de la propriété étrangère (multinationale) pour les activités d'exportation des entreprises manufacturières. Les entreprises multinationales devraient disposer de plus d'informations sur les marchés étrangers. Elles ont normalement des relations commerciales plus fortes avec des entreprises situées dans des pays étrangers, en particulier celles qui appartiennent à la même multinationale. Elles ont également l'avantage d'utiliser leurs réseaux de distribution multinationaux, ce qui facilite leurs activités d'exportation. Peu d'études ont constaté des effets positifs de l'âge de l'entreprise sur la propension à exporter. Ceci est cohérent avec l'argument selon lequel les entreprises plus âgées sont plus efficaces parce que les entreprises inefficaces ont tendance à quitter les marchés concurrentiels au fil du temps.

Toutefois, d'autres études n'ont pas trouvé de preuves statistiques ou ont fait état d'effets négatifs. Bernard et Jensen (1995) ont examiné le rôle de la composition de la main-d'œuvre dans la détermination de la propension à exporter des entreprises manufacturières aux États-Unis. Ils ont constaté que les entreprises qui ont des ratios plus élevés de travailleurs hors production ont une plus grande propension à l'exportation. Bernard et Jensen (2004) ont fait valoir que les entreprises ayant une meilleure qualité de main-d'œuvre sont censées produire une production avec un rapport valeur/poids plus élevé et, par conséquent, seraient plus enclines à entrer sur le marché de l'exportation. En outre, les entreprises manufacturières des pays développés dont la production est à plus forte intensité de compétences et de capital devraient avoir une plus grande propension à exporter. Cet argument se trouve conformément à la théorie

²¹³ Bernard B., Jensen J.B. (1999), (op. cit), p3.

Chapitre II : L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises

économique néo-classique selon laquelle les entreprises des pays développés exporteraient des produits qui sont compatibles avec l'avantage comparatif des pays développés. Alvarez et López (2005) ont constaté que les entreprises exportatrices du Chili se caractérisent également par des niveaux de compétences plus élevés dans la production par rapport aux entreprises non exportatrices. Ces résultats sont en désaccord avec l'avantage comparatif du Chili qui est relativement abondant en main-d'œuvre non qualifiée.²¹⁴

Selon l'hypothèse d'auto-sélection, l'entreprise serve tous les marchés d'exportation qui ont une productivité moins que son niveau de productivité. Par ailleurs, les firmes avec une productivité plus grande peuvent exporter vers un nombre plus élevé de marchés. Les seuils de productivité varient d'un marché à un autre selon la taille de marché et la variation des coûts de transport entre les pays et les coûts irrécupérables d'entrée aux marchés qui sont dus au processus de la recherche des clients potentiels, l'adaptation des produits, négociation des contrats.²¹⁵

Autrement dit, les entreprises les moins performantes sont censées de se préoccuper seulement par le marché domestique. La plupart des travaux qui ont été fait sur l'impact de l'ouverture sur la performance des entreprises ont traité le cas des pays développés. Peu des travaux ont étudié les pays d'Afrique. Parmi eux les fameux, on cite : le premier est celui de Harrison (1994) qui a remarqué une baisse des prix des coûts marginaux des firmes en Cote d'Ivoires après les réformes commerciales de 1985. Cette remarque confirme l'hypothèse qui suppose que l'ouverture aux importations accroît la concurrence dans le marché domestique. Le deuxième est de Mulaga et Weiss (1996) qui ont aussi étudié le cas des pays de la région subsaharienne en se basant sur les données de Malawi de 1970-1991, ils ont trouvé une corrélation entre les réformes commerciales et la croissance de la productivité.

Les entreprises pénétreront tous les marchés dont le seuil de productivité est inférieur à leur propre niveau de productivité. De ce fait, les entreprises entrent sur les marchés selon une hiérarchie où les entreprises à faible productivité desservent un nombre limité de marchés de

²¹⁴ Fakh A., Ghazalian P. L. (2013), « Why some firms export? An empirical analysis for manufacturing firms in the Mena region », IZA D.P, n°7172, Germany, pp 1-3.

²¹⁵ Andersson M., Loof H. et Johansson S. (2008), « Productivity and international trade: firm level: evidence from a small open economy », Review of World Economics, vol 144, n°4, December, p 777-778.

faible ordre, c'est-à-dire des seuils de productivité peu élevés, alors que les entreprises à productivité plus élevée peuvent exporter vers un plus grand nombre de marchés.²¹⁶

Plusieurs raisons expliquent pourquoi les seuils de productivité varient d'un marché à l'autre. Les raisons évidentes sont les variations de la taille des marchés d'un pays à l'autre et les variations des coûts de transport entre les paires de pays. Les coûts irrécupérables à l'entrée, qui résultent des processus de recherche de clients ou de fournisseurs potentiels, de l'inspection des marchandises, de la négociation et de la formulation des contrats sont également susceptibles d'être spécifiques au marché et dépendent de la familiarité et de l'affinité avec le marché étranger en question. Si les seuils de productivité entre les marchés diffèrent sensiblement et que certaines destinations sont associées à des seuils de productivité faibles, les différences entre les entreprises qui exportent vers différentes destinations peuvent potentiellement être beaucoup plus importantes que les différences globales entre les non-exportateurs et les exportateurs. Toutefois, il n'existe que peu de preuves de différences de productivité entre les entreprises qui exportent vers différents nombres de marchés.²¹⁷

3.2. L'effet de l'apprentissage

L'exportation peut être une source importante d'informations, de pressions concurrentielles et d'autres avantages de productivité pour les entreprises, ce qui entraîne une amélioration significative des performances. Compte tenu de sa pertinence potentielle, cette hypothèse de l'apprentissage par l'exportation a suscité un grand nombre d'études empiriques qui cherchent à évaluer l'effet causal de l'exportation au niveau de l'entreprise.

Les différences de niveau de développement d'un pays peuvent avoir tendance à être systématiquement liées à l'impact de l'exportation sur les performances. Par exemple, les entreprises des pays en développement peuvent bénéficier d'un effet de performance plus important lorsqu'elles entrent sur le marché de l'exportation, dans la mesure où ces entreprises sont susceptibles d'être plus éloignées de la frontière des connaissances technologiques. Par conséquent, ces entreprises des économies en développement sont peut-être plus susceptibles d'apprendre de leurs clients ou concurrents étrangers que des entreprises "similaires" basées dans les pays développés. En outre, cet effet d'apprentissage par l'exportation est plus élevé la première année où les entreprises commencent à exporter que les années suivantes et il est plus

²¹⁶ Bernard B., Jensen J.B. (2004), (op. cit), p13.

²¹⁷ Bernard A. B., Wagner J., (op. cit), pp 145-147.

faible lorsque seules les entreprises appariées sont prises en compte dans l'étude. Ainsi, l'impact le plus important des exportations se produira précisément lorsque les entreprises entameront leur processus d'internationalisation.²¹⁸

La littérature existante sur l'effet d'apprentissage suggère que les firmes améliorent leurs technologies par le fait d'exporter, ce qui génère une croissance de la productivité.²¹⁹ En effet, Feeney (1999) a montré que c'est la spécialisation due au commerce international qui explique l'idée de l'apprentissage dans quelques secteurs spécifiques.²²⁰ Par ailleurs, les firmes peuvent avoir plusieurs sources de connaissances qui affectent leur apprentissage tel que l'innovation qui est due aux goûts des clients ou consommateurs.

Crespi et al. (2008) ont testé l'effet d'apprentissage d'un panel des firmes britanniques contenant des informations au niveau des entreprises non seulement sur la productivité et l'exportation, mais aussi sur les mécanismes par lesquels les entreprises apprennent afin d'innover. Ils ont conclu que les entreprises-qui ont déjà exporté- ont acquis de l'apprentissage des clients. Ainsi, les entreprises qui se sont caractérisées par un niveau élevé de l'apprentissage auprès des clients déclarent une croissance de la productivité ultérieure plus importante. Les travaux de Baldwin et Gu (2004) ont aussi trouvé une relation positive entre les indicateurs de l'apprentissage par l'exportation (coopération de R&D avec les acheteurs étrangers, les sources étrangères de technologie avancée dans une firme et les informations sur la technologie étrangère) avec l'exportation et avec la croissance de la productivité.²²¹

Les exportateurs connaissent une croissance plus rapide, en termes d'expéditions et d'emploi, que les futurs non-exportateurs au cours des quelques années précédant leur entrée dans le secteur de l'exportation. En effet, la décision d'exporter s'appuie sur le succès ex ante, c'est-à-dire la taille de l'entreprise et les salaires, augmente la probabilité d'exporter. Cette hypothèse suggère que l'activité de l'exportation accroît le taux de croissance de la productivité. Le fait que l'exportation affecte positivement la croissance de la productivité peut être interprété par deux manières : premièrement, l'entrée aux marchés d'exportation améliore la productivité des firmes (l'hypothèse de l'apprentissage par l'exportation) ; Deuxièmement, il existe une

²¹⁸ Martins P. S., Yang Y., (op. cit), pp 433-443.

²¹⁹ Crespi G., Criscuolo C. et Haskel J. (2008), « Productivity, exporting and the learning by exporting hypothesis : direct evidence from UK firms. », the Canadian Journal of Economics , the Canadian Economics Association , vol 41, n°2, Mai, p620.

²²⁰ Bernard A.B., Jensen B. (1999), « Exporting and productivity » Working Paper 7135, National Bureau of Economic Research, Cambridge, May, p2.

²²¹ Crespi G., Criscuolo C. et Haskel J., (op.cit), p636.

réallocation de la productivité des firmes domestiques moins productives aux entreprises exportatrices plus productives.²²²

L'argument théorique de l'apprentissage par l'exportation est qu'au cours de la période précédant la première vente à l'étranger, les futurs exportateurs devraient améliorer leurs performances par rapport aux entreprises qui n'exporteront pas. Dans ce scénario, l'accent est mis sur la nature prospective des entreprises. Certaines entreprises se rendent compte que les ventes à l'étranger constituent une voie potentielle de croissance continue pour leurs produits. Cependant, pour commencer à exporter, ces mêmes entreprises doivent d'abord améliorer leurs performances pour couvrir les coûts supplémentaires et la concurrence accrue.²²³

Selon la littérature théorique, l'effet d'apprentissage revient du fait que les entreprises qui exportent se retrouvent dans une situation d'une forte concurrence qui leurs obligent de se battre et d'avoir des savoirs faire avancer afin d'assurer leurs survies sur les marchés internationaux. Cette confrontation leurs rend plus productives et plus efficaces. Autrement dit, plus la firme exporte, plus elle devient plus productive et plus performante. C'est l'apprentissage qui permet de générer des gains aux entreprises exportatrices et ces gains augmentent à fur et à mesure de l'augmentation de l'insertion au commerce international. Ce constat montre que l'intensité d'exportation (le ratio des exportations sur le chiffre d'affaires hors taxe) joue positivement sur la prime d'exportation (la différence de performance entre l'entreprise exportatrice et son homologue non exportatrice). Cette prime s'accroît à fur et à mesure que la part des exportations dans le chiffre total augmente, ce qui plaide en faveur d'une causalité entre les exportations et la performance de l'entreprise présentée par la productivité. Autrement dit, les entreprises qui décident d'exporter deviennent plus performantes parce qu'elles font face à un environnement très exigeants et des technologies avancées et elles bénéficient en retour d'un apprentissage par l'exportation.²²⁴

L'étude de Castellani (2002) sur les firmes italiennes et Gima et al. (2004) sur des données britanniques ont prouvé que l'activité d'exportation génère des gains de productivité ce qui renforce la présence des gains issus de l'apprentissage. Par ailleurs, selon eux, les entreprises

²²² Bernard A. B., Jensen B. (2004), (op.cit), pp 343-344.

²²³ Bernard A. B., Jensen, J. B. (1999), « Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? », Journal of international economics, vol 47, n°1, pp 3-8.

²²⁴ Bellone F. et al., (op.cit), pp 185- 201.

qui s'engagent dans le marché d'exportation dans leurs premières années ou dès leurs créations (les *prima-exportatrices*) ne se caractérisent pas par une productivité et une taille plus grandes que leurs homologues qui n'exportent pas. De ce fait, contrairement aux résultats précédents, cette conclusion plaide en faveur d'une causalité entre l'activité d'exportation et la productivité des entreprises de sorte que le degré d'implication dans les marchés mondiaux (l'intensité d'exportation) a un effet positif sur la croissance de la productivité.

L'idée sous-jacente de ces travaux est que la vente sur les marchés internationaux devrait améliorer l'efficacité des entreprises par le biais de deux grands canaux. D'une part, le grand marché international permet d'exploiter les économies d'échelle et, d'autre part, les contacts internationaux favorisent un processus d'apprentissage par le biais des retombées technologiques et des connaissances. Les exportateurs pourraient tirer des enseignements de leur présence sur les marchés internationaux à travers les contacts internationaux avec les acheteurs et les clients sont susceptibles de favoriser les retombées en matière de connaissances et de technologie, comme l'accès à l'expertise technique, y compris la conception de nouveaux produits et de nouvelles méthodes de production. En outre, la demande internationale détermine une plus grande utilisation des capacités et permet l'exploitation des économies d'échelle. Les preuves empiriques montrant que les entreprises qui deviendront exportatrices ont un certain avantage préalable sont très riches et sans ambiguïté.²²⁵

Cependant, les preuves empiriques ne sont pas concluantes. Bien entendu, les deux ouvrages les plus cités trouvent des preuves assez solides de l'absence d'apprentissage par l'exportation dans des pays aussi différents que les États-Unis (Bernard et Jensen) et des pays en développement tels que la Colombie, le Mexique et le Maroc (Clerides). Il s'avère que lorsque le comportement à l'exportation est mesuré comme la part des ventes à l'étranger sur les ventes totales (intensité des exportations), il a un effet positif et significatif sur la croissance de la productivité.

Inversement, lorsque le comportement à l'exportation est mesuré comme un indicateur fictif de la participation d'une entreprise au marché d'exportation, il n'a aucun impact sur le taux de croissance de la valeur ajoutée par travailleur. En d'autres termes, les résultats empiriques suggèrent que l'entrée sur le marché de l'exportation ne produit aucun apprentissage en soi, alors qu'une participation significative à des activités internationales, des investissements spécifiques

²²⁵ Castellani D. (2002), "Export behavior and productivity growth: Evidence from Italian manufacturing firms", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol 138, n°4, pp 605-608.

et des connaissances accumulées au fil du temps et de l'expérience de contextes étrangers sont nécessaires afin de saisir les avantages de l'internationalisation. En outre, l'existence de cette corrélation et l'élément déclencheur de cette relation reste ambigu. Le travail de Martins et Yang a montré que les gains de l'activité des entreprises exportatrices sont plus importantes dans leur première année d'exportation que les années suivantes. Ce résultat montre l'importance de la participation au commerce international sur la performance des firmes des pays en développement.²²⁶

Bernard et Jensen (2004) ont montré que la croissance de la productivité des entreprises américaines est élevée à l'entrée, faible à la sortie et légèrement pire pour les exportateurs continus que les non exportateurs continus. En effet, ils ont proposé des catégories des firmes exportatrices afin de comprendre ce que se passe aux entreprises à l'entrée et à la sortie de marché d'exportation :

- Les exportateurs continus « always » ;
- Les démarreurs (devenus exportateurs durant la période d'étude « starter » ;
- Autres : qui changent leur état d'exportation plus d'une fois « others » ;
- Qui cessent d'exporter durant la période « stopper » ;
- Qui n'ont jamais exporté « never ».

Les résultats montrent que les firmes qui sont toujours exportatrices sont plus productives que celles qui n'exportent jamais. Les nouveaux entrants au marché d'exportation ont des niveaux de productivité au-dessus de ceux de non exportateurs continus mais ils ont une productivité significativement moins que les exportateurs continus. Ces entreprises sont relativement performantes avant leur entrée au marché d'exportation, s'améliorent au cours de leur première année d'exportation et se ressemblent alors aux exportateurs continus. A la fin de la période, leurs niveaux de productivité ne sont inférieurs à ceux des firmes qui ont exporté tout au long de la période. La sortie au marché d'exportation entraîne une détérioration de leurs niveaux de productivité. Plusieurs années avant la sortie, ces futurs exportateurs qui ont échoué commencent à des niveaux généralement pires que leurs homologues exportateurs et supérieurs aux non exportateurs. Cependant, à la fin de la période, leurs niveaux de productivité sont tombés à ceux des firmes qui n'ont jamais exporté.²²⁷

²²⁶ Martins P. S., Yang Y., (op.cit), p443.

²²⁷ Bernard A. B., Jensen B., (op.cit), 2004, p347.

4. Les effets de l'ouverture des entreprises sur les marchés extérieurs

La démarche vers une plus grande ouverture commerciale peut affecter la productivité des firmes par plusieurs manières : dans une situation de libéralisation commerciale, la concurrence augmente et les entreprises nationales se retrouvent devant des biens importés moins chers et avec des qualités supérieures. En effet, les producteurs domestiques doivent être plus efficaces en améliorant leurs qualités managériales et en utilisant des intrants à bas prix. Ainsi, avec l'accroissement de la concurrence étrangère, les entreprises essaient de profiter le maximum des économies d'échelle ; et avec la diminution de leurs monopoles sur les marchés locaux, elles réagissent en accroissant de leurs catégories des produits et en diminuant les coûts.

A cela s'ajoute une meilleure allocation des ressources : avec la réduction de protection sur les produits domestiques, seulement les producteurs les plus efficaces assurent leurs survies. Tandis que, ceux qui produisent avec des coûts élevés seront obligés de se retirer. Donc, il y aura une réallocation et un transfert des ressources de producteurs les moins efficaces vers les plus efficaces ce qui augmente la productivité et assure une rationalisation industrielle.²²⁸ En effet, la réduction de protection commerciale fait augmenter les niveaux de productivité. Cette croissance de la productivité se traduit par deux phénomènes : le premier, la baisse des barrières à l'importation accroît la concurrence ce qui augmente l'efficacité des entreprises.

Quant au deuxième phénomène, dans la situation de la libéralisation commerciale, les barrières tarifaires sur les intrants provenant de l'étranger baissent, ce qui se traduit par une augmentation de leurs quantités et de leurs variétés. Dans ce cas, les firmes peuvent accéder au plus grand nombre des inputs et à des prix moins chers qui accroît à leur part le niveau de productivité des entreprises.²²⁹

Les théoriciens de la croissance endogène ont formulé des modèles dans lesquels l'ouverture commerciale conduit à la croissance économique selon différentes manières tel que : l'accroissement de la diffusion de technologie et de connaissance, la facilitation du savoir-faire, l'approvisionnement des intrants importés et l'élargissement de la taille des marchés. La

²²⁸ Bigsten A., Gebreeyesus M. et Soderbom M. (2009), « Gradual trade liberalization and firm performance in ethiopia », Center of the Study of African Economics, vol 27, Novembre, p1.

²²⁹ Topalova P., Khandelwal A. (2010), « Trade liberalization and firm productivity: the case of India », the Review of Economics and Statistics, January, p3.

littérature qui traite l'impact de l'ouverture commerciale sur la performance économique montre que cet effet varie d'une région à une autre selon le climat d'investissement et le niveau de développement économique²³⁰ et d'une industrie à une autre ; les industries concurrencées par les importations sont le plus sensibles aux diminutions des mesures protectionnistes. Tandis que, les industries réglementées sont moins sensibles aux pressions concurrentielles car elles ne disposent pas la liberté d'adapter leurs technologies de production. Aussi, la réponse des entreprises à l'ouverture commerciale diffère d'une firme à une autre.

Les firmes domestiques répondent avec une croissance significative des niveaux de productivité. Toutefois, l'effet de la libéralisation commerciale sur la productivité des entreprises étrangères n'est pas clair. Cela tient au fait que ces dernières ont déjà été exposées à la concurrence étrangère et elles ont un niveau considérable d'apprentissage.²³¹

Au point de vue théorique, on peut s'attendre à ce que les exportateurs soient plus productifs que les non-exportateurs. Les modèles traditionnels expliquent la relation entre la productivité et le comportement à l'exportation en termes macroéconomiques, mais ces modèles ne tiennent pas compte des différents résultats obtenus par les entreprises, même dans les mêmes conditions (par exemple, le même pays ou le même secteur). Cette constatation soulève la question de savoir pourquoi les exportateurs sont plus productifs que les non-exportateurs s'ils proviennent tous deux du même environnement.

D'un point de vue microéconomique, la relation entre la productivité et l'activité d'exportation s'explique principalement par l'hétérogénéité des ressources ou par la connaissance qu'une entreprise accumule à travers ses activités internationales. Plus précisément, la documentation présente deux théories fondamentales pour expliquer pourquoi les exportateurs sont plus productifs que les non-exportateurs.

Premièrement, l'hypothèse de l'auto-sélection fait valoir que les entreprises plus productives sont plus susceptibles d'exporter parce que le niveau de concurrence sur les marchés d'exportation est plus intense, car ces marchés ont des coûts plus élevés que les marchés intérieurs. Selon cette explication, les barrières à l'entrée sur les marchés d'exportation font qu'une entreprise doit reconfigurer ses ressources et ses capacités pour améliorer l'efficacité de ses processus de production. Deuxièmement, l'hypothèse de l'apprentissage par l'exportation indique que les entreprises bénéficient des connaissances générées par l'exportation sur les

²³⁰ Bigsten A., Gebreeyesus M. et Soderbom M, (op.cit), p2

²³¹ Topalova P., Khandelwal A., (op.cit), p3.

marchés internationaux. En retour, ces connaissances supplémentaires rendent les entreprises plus productives et améliorent leurs processus de développement une fois qu'elles commencent à exporter leurs produits. Selon les modèles d'internationalisation séquentielle, les entreprises passent par une séquence d'étapes en raison des connaissances acquises dans le cadre de leurs activités internationales lorsqu'elles développent de nouvelles configurations de leurs ressources et capacités.

Bien que les données empiriques semblent appuyer davantage l'hypothèse de l'auto-sélection que celle de l'apprentissage par l'exportation (p. ex., Aw et Hwang, 1995 ; Bernard et Jensen, 1999 ; Delgado et ses collaborateurs, 2002), plusieurs études montrent que ces deux explications sont complémentaires et non mutuellement exclusives (Wagner, 2007, Avella, 2008). En d'autres termes, les marchés choisissent les entreprises les plus productives en même temps que l'exposition aux marchés internationaux rend ces entreprises encore plus productives. Par conséquent, certains chercheurs ont trouvé des preuves suggérant que l'activité d'exportation mène à une productivité plus élevée même après avoir tenu compte de l'effet d'auto-sélection.

Conclusion

La performance est un concept complexe et multidimensionnel qui intègre différentes dimensions pour la définir et différents indicateurs de mesure car elle reste une affaire de perception et tous les acteurs n'ont pas la même perception de la performance. Elle est, par ailleurs, relative à la vision de l'entreprise, sa stratégie et ses objectifs. C'est dans ce sens que la performance d'une entreprise peut se mesurer sous différents angles et ne se limite pas uniquement à sa dimension financière. Ainsi pour l'évaluer, il est nécessaire d'effectuer des mesures au niveau de toutes ses dimensions et s'appuyer sur ses facteurs déterminants pour l'améliorer.²³²La mesure la plus utilisée au niveau macroéconomique est la productivité des entreprises. En effet, plusieurs travaux empiriques ont montré que la libéralisation commerciale a un impact positif sur ces entreprises en améliorant leur efficacité productive.

Toutefois, ces gains n'ont pas été bénéficiés par toutes les firmes. L'étude de Mukherjee (2014) sur les entreprises manufacturières indiennes a suggéré que Contrairement aux grandes firmes, les PME n'ont pas pu capter les gains générés par la libéralisation commerciale. D'une part, les grandes firmes répondent à la concurrence étrangère par l'utilisation des technologies avancées dans leurs processus de production. D'une autre part, les PME se sont spécialisées dans la production des produits traditionnels et elles utilisent des technologies moins avancées. Ce qui diminue leur capacité de confronter la rude concurrence internationale. En effet, La performance des entreprises en termes de productivité, de rentabilité ou de compétitivité peut être interprétée par leurs investissements en R&D, mais elle peut être aussi le résultat d'acquisition des brevets et de licences ou des innovations réalisées par d'autres entreprises dans le secteur concerné.

Les partisans de la libéralisation du commerce affirment qu'elle obligera les entreprises à produire plus près de la frontière des possibilités de production et que cette frontière s'éloignera plus rapidement. En particulier, les usines qui exportent atteindront un niveau de productivité plus élevé. Aussi intuitif que soit cet argument, les preuves empiriques sont maigres. Cette hypothèse est examinée en calculant l'effet du statut d'exportateur sur la productivité pour un panel d'usines de fabrication dans neuf pays africains. Les résultats indiquent que les exportateurs de ces pays sont plus productifs, reproduisant un résultat similaire pour les pays développés. Plus important encore, les exportateurs augmentent leur avantage de productivité après leur entrée sur le marché de l'exportation. Alors que les premiers peut s'expliquer par la sélection - seules les entreprises les plus productives s'engagent dans l'exportation - ce dernier ne peut pas. Les

²³² Issor Z., (op. cit), p102.

Chapitre II : L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises

résultats sont robustes lorsque les différences de productivité non observées et l'auto-sélection sur le marché d'exportation sont contrôlées à l'aide de différentes méthodes économétriques. Les économies d'échelle se révèlent être un canal important pour les progrès de la productivité. Les contraintes de crédit et les problèmes d'application des contrats empêchent les usines qui ne produisent que pour le marché intérieur d'exploiter pleinement les économies d'échelle.²³³

Dans le chapitre suivant, nous tentons à analyser les effets de l'ouverture commerciale de l'économie algérienne sur la compétitivité de ses entreprises et si ces dernières ont pu bénéficier des avantages prouvés par la littérature théorique et empirique détaillé dans le deuxième chapitre.

²³³ Van Biesebroeck J., (op. cit), p 9-10.

Chapitre III :

*La relation entre les exportations et la productivité
des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire*

Introduction

La littérature économique fournit une série d'analyses théoriques et empiriques tenant à démontrer le rôle primordial de l'ouverture commerciale et de la politique de démantèlement tarifaire dans le bien-être économique des pays en développement. Au cœur de ce sujet qui préoccupe les économistes se trouve la question de savoir si l'ouverture commerciale et l'intensification des échanges commerciaux sont opportunes pour le développement du secteur industriel. Les analyses théoriques soutiennent le plus souvent que l'ouverture commerciale pourrait stimuler la performance du secteur industriel notamment pour des pays qui ne disposent pas d'une base industrielle solide. Alors que du point de vue des travaux empiriques l'effet de l'ouverture commerciale est controversé, l'ouverture à la concurrence étrangère pourrait impacter négativement l'investissement et la compétitivité des entreprises domestiques.²³⁴

Un large éventail d'études empiriques a analysé les facteurs qui déterminent le comportement à l'exportation des entreprises manufacturières dans de nombreux pays et régions, mais les enquêtes détaillées sur les entreprises situées dans les pays de l'Afrique du Nord et plus spécifiquement de l'Algérie restent rares dans la littérature. En effet, des efforts considérables ont été déployés par les décideurs politiques de l'Algérie au cours des dernières décennies pour aider les entreprises manufacturières à étendre leurs activités au-delà des frontières nationales.²³⁵

Cependant, le secteur manufacturier de l'Algérie continue d'obtenir des notes plus faibles grâce à divers indicateurs de la compétitivité internationale sur les marchés d'exportation par rapport aux autres pays en développement. Ainsi, il est essentiel de déterminer les implications des facteurs qui influencent le comportement des entreprises manufacturières de l'Algérie en matière d'exportation pour les politiques visant à renforcer la croissance industrielle et la compétitivité internationale.²³⁶

Nous avons adopté dans cette section une approche descriptive chronologique de processus de l'ouverture de l'économie algérienne et ses retombées sur le tissu productif algérien.

²³⁴ Chatri A. et al., (op. cit), p 168.

²³⁵ Alvarez R., Lopez R. A, (op. cit), p 724.

²³⁶ Fakh A., Ghazalian P. L, (op. cit), pp 1-2.

Section 1 : L'ouverture commerciale de l'Algérie

Les théories du commerce international prônent l'ouverture commerciale comme un levier de croissance et développement économique. Cependant, elles ont négligé l'importance de spécificités et des structures de différents pays qui remettent en cause la pertinence de leur approche. A l'instar des pays en développement, l'Algérie a entamé un processus d'ouverture commerciale accéléré. En effet, l'économie algérienne a connu depuis son indépendance deux modèles de développement : un modèle de construction de marché national sous un système socialiste « protectionniste » de 1962 aux années 90, les inconvénients de ce dernier système a conduit l'Algérie vers un modèle de développement libérale capitaliste fondé sur la mondialisation de 1990 à nos jours.²³⁷

1. La transition de l'économie planifiée vers l'économie de marché

Le lendemain de l'indépendance et dans le but de réaliser une indépendance économique, l'Algérie a adopté un système économique planifié qui s'appuie sur une gestion centralisée en se basant sur des plans de développement (triennaux, quadriennaux et quinquennaux)²³⁸. Ainsi, l'Etat algérien a exercé un monopole sur toutes les opérations du commerce extérieur.²³⁹

Ce rôle a été concrétisé par la création des offices publics du commerce extérieur à partir de 1963, ainsi que des sociétés nationales des importations en 1969 et l'adoption de processus d'industrialisation par la mise en place des sociétés industrielles publiques pendant les années 70. Ces dernières ont pris le monopole des importations. Ces organismes ont vu le jour par la loi de 78/02 de 1978 relative à l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

Dans cette perspective, l'Etat a procuré à ces organismes des autorisations globales d'importations (AGI) tandis que les opérateurs privés ont bénéficié des licences d'importations restreintes. A ce propos, les échanges extérieurs de l'Algérie (volume, structure, les intervenants)

²³⁷ Nizigiyimana Y., Dahmani M. (2006), « Le taux d'ouverture de l'économie algérienne (de 1980 à 2005) », Revue Campus, n° 4, Université de Tizi-Ouzou, p 2.

²³⁸ Chebbah M. K. (2007), « Evolution du commerce extérieur de l'Algérie : 1980-2005 : constat et analyse », Revue Campus, n°7, p 2.

²³⁹ Benissad H. (1981), « Economie de développement de l'Algérie », OPU, p 25.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

étaient tributaire de recettes de l'Etat et leurs modes d'allocations. D'autant plus, l'Algérie a opté pour un système de change fixe ce qui a mené à une surévaluation du dinar sur toute la période.²⁴⁰

Durant cette période, l'Algérie a opté pour un système soviétique centralisé qui s'est caractérisé par la mise en place de premier plan triennal (1967-1969) qui repose sur l'investissement dans les secteurs des hydrocarbures. Quant au premier (1970-1973) et second (1974-1977) plans quadriennaux, ils se sont présentés comme des leviers de développement économique financés par les revenus issus des hydrocarbures. En effet, les enveloppes financières couvrant l'élaboration de ces plans étaient tributaires du prix de pétrole.

Malgré la mise en place de ces deux plans denses en capitaux, la balance des paiements a subi des déficits successifs. Cette situation a fait entrer l'Algérie dans une crise d'endettement profonde caractérisée par une cessation de paiement dans les années 1990. Cette situation a incité les autorités algériennes de recourir aux prêts de FMI qui a mis en place des conditionnalités en contre partie de son aide. Ces conditionnalités se résument dans la libéralisation économique plus particulièrement par la libéralisation du commerce extérieur.²⁴¹

Cependant, la loi 88-01 de 12 Janvier 1988 a enlevé toute réglementation qui a donné le privilège de l'Etat sur le commerce extérieur. A partir de cette date, les opérations du commerce extérieur de l'Algérie ont été libérées du monopole de l'Etat. Ce texte législatif a donné une autonomie considérable aux entreprises privées dans la gestion de leurs projets. Il a pris en charge les points suivants : la redéfinition de la nature des relations entre les entreprises et l'Etat, l'autonomie des entreprises publiques, la levée de monopole de l'Etat sur les opérations du commerce extérieur et le régime de change, la libéralisation des prix, la libéralisation du système fiscal, la mise en place de procédures qui donnent de l'importance au rôle de banques et la libéralisation des mouvements des capitaux.²⁴²

2. L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis l'ouverture

L'échec du modèle de développement qui était marqué par la dégradation de ces indicateurs économiques et sociaux ainsi la contre choc pétrolier de juillet 1986 (le prix du baril

²⁴⁰ Goumeziane S. (1994), « L'incontournable libéralisation », Confluences, n°11, été, p10

²⁴¹ Chebbah M. K., (op. cit), p 15

²⁴² Ben Abdallah Y. (2008), « L'Algérie de demain, relever les défis pour gagner l'avenir, l'Algérie face à la mondialisation », éd Friedrich Ebert Stiftung, Décembre, p 10.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

a diminué jusqu'à 7\$ pendant quelques jours) a mis l'Algérie dans une situation de cessation de paiement de ses dettes.²⁴³

Avec l'obtention des aides financières du FMI, ce dernier lui est imposé d'appliquer de mesures d'accompagnement. La libéralisation commerciale a été parmi les principales recommandations de FMI pour l'Algérie afin de rééchelonner ses dettes extérieures.²⁴⁴

2.1. Le programme d'ajustement structurel (1994-1998)

Après l'échec des politiques de développement, l'Algérie a mis une fin de stratégie de développement dirigée qui a cédé la place à l'économie de marché en adoptant le programme d'ajustement structurel (1995-1998).

Afin de se tailler une place dans le marché mondial voire national, le gouvernement était contraint d'adapter la performance de son économie aux nouvelles exigences de l'économie mondiale induites par le phénomène de la mondialisation. Le consensus de Washington (1989) a proposé des programmes de stabilisation macroéconomique et d'ajustement structurel inspirés par le FMI et la Banque Mondiale. En effet, ces propositions se traduisent concrètement par la démarche de « l'ouverture commerciale ».²⁴⁵

Avec le programme d'ajustement structurel (1994), l'Algérie a franchi le pas vers une sérieuse libéralisation en adoptant une libéralisation progressive des prix, libéralisation du commerce extérieur et des marchés financiers, l'introduction d'une concurrence libre et la promotion des investissements, la suppression des déficits budgétaires, la régulation de la masse monétaire et le recours aux investissements directs étrangers (IDE).²⁴⁶

A partir de 1994, l'Algérie a mis en place des réformes pour libéraliser et ouvrir son économie. Ces procédures ont fait augmenter le volume du commerce extérieur algérien. En effet, cette volonté de s'inscrire dans le contexte de la mondialisation a été représentée par la diversification de ses exportations en encourageant la production nationale des produits agricoles et industriels. La fin des années 1994 a montré les fruits de cette initiative qui s'est caractérisée

²⁴³ Abadli R. (2011), « Processus d'ouverture de l'économie algérienne, vingt ans de transition. Evolution et performance », thèse de doctorat à L'université De Paris8 Vincennes-Saint-Denis, Discipline : Sciences Economiques, Juin, p 39.

²⁴⁴ Bouyaacoub A. (1997), « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », Confluences, Printemps, p 79.

²⁴⁵ Cheriet A. (2009), « Mondialisation de l'économie algérienne : du Big-Push à l'ajustement structurel », Revue Sciences Humaines, vol b, n° 31, Economie, Juin, p22.

²⁴⁶ Bernard C., Solignac-Leconte H.B. (1998), « Entre l'ajustement et l'ouverture : la transition des entreprises algériennes vers l'économie de marché ? », Revue Région et Développement, n°08, p 12.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

par des indices macroéconomiques positifs notamment après l'augmentation des prix des hydrocarbures. Malgré ces résultats encourageants, la situation sociale demeure perturbée.²⁴⁷ Toutefois, à partir de 1997, la situation économique et sociale de l'Algérie s'est aggravée. La production industrielle a chuté de 50% en 5 ans entre 1994 et 1999, le chômage et la pauvreté ont explosé et le pouvoir d'achat a diminué : selon l'ONU, plus de 30% des algériens vivaient en dessous du seuil de la pauvreté.

La chute brutale du prix du brut en 1998 et la récession multidimensionnelle qui s'en est suivie ont affaibli la balance commerciale mais les réserves accumulées ont permis à l'économie algérienne de compenser les pertes jusqu'à la reprise en 2000 et arriver à un taux de croissance de 4,1% en 2002. Ces circonstances désastreuses sont les résultats des réformes exigées par le PAS sur l'économie algérienne qui est fortement dépendante aux fluctuations du prix des hydrocarbures et de l'inadaptation de l'appareil de production industriel aux contraintes du marché mondial.²⁴⁸ Le tableau suivant montre l'évolution des indicateurs du commerce extérieur algérien depuis l'adoption des programmes du PAS à 1998.

Tableau n° 02 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie : Période :

1994-1998 (Unité : Millions USD)

	1994	1995	1996	1997	1998
Importation	9 365	10 761	9 098	8 687	9 403
Exportation	8 340	10240	13375	13889	10213
Balance commerciale	-1025	-521	-4277	-5202	-810
Taux de couverture (%)	89	95	147	159	108

Source : CNIS, direction générale des douanes, les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie, période : 1963-2010.

Cette période a été marquée par une augmentation des opérations d'importations et d'exportations. Nous remarquons un déficit de la balance commerciale durant toute la période

²⁴⁷ Chebbah M. K., (op. cit), p 43.

²⁴⁸ Delhay G., Le Pape L. (2004), « Les transformations économiques en Algérie. Privatisation ou prédation de l'État ? », Journal des anthropologues, Association française des anthropologues, n° 96-97, p 177-180

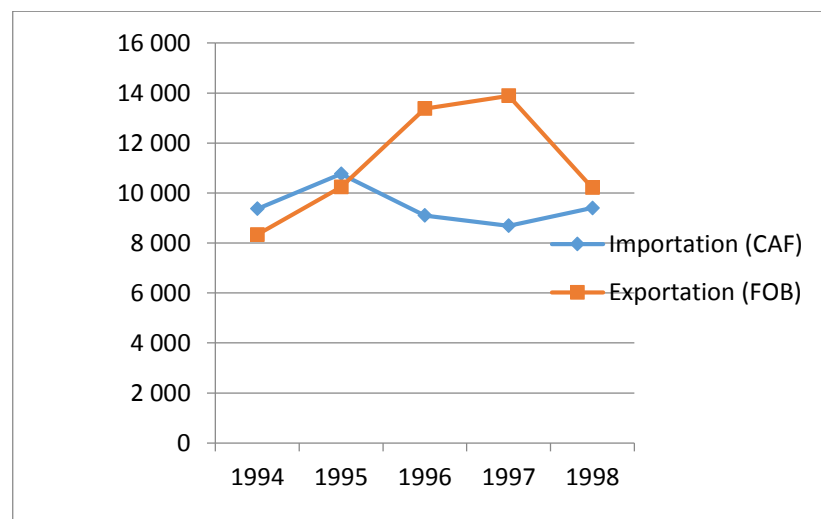
Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

de 1994 à 1998. Néanmoins, la valeur de déficit affiche une baisse de -1025 millions de USD en 1994 à -810 millions USD en 1998.

Cette tendance se traduit par les réformes prises par l'Algérie dans le cadre de PAS. Au début des réformes, les résultats étaient catastrophiques sur l'économie algérienne du fait de fermeture de la plupart des entreprises publiques et l'application des règles de libre échange semblent étranges sur une économie socialiste. A partir des années 1998, les réformes mises en place dans le cadre de PAS commencent à afficher les résultats souhaités. Ces signes positifs ne reviennent pas vraiment au fait de la réussite des recommandations de FMI, mais plutôt aux réserves de changes détenues après l'aisance financière dues à l'amélioration du prix du pétrole à partir de 1995 ainsi que le retour des investissements internationaux à l'Algérie.

Le graphique ci-dessous illustre les résultats de réformes de PAS sur les opérations du commerce extérieur algérien.

Graphique n° 01 : Evolution des opérations du commerce extérieur de l'Algérie durant la période de 1994-1998 (Unité : Millions USD)



Source : Elaboré par les auteurs à partir de données fournies par CNIS.

Théoriquement, cette évolution des opérations d'importation et d'exportation se traduit par la récolte des fruits positifs du PAS. Toutefois, cette augmentation s'exprime par la croissance démographique qui fait augmenter la consommation interne. En ce qui concerne les

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

exportations, cet accroissement revient à l'augmentation de la production et des prix des hydrocarbures afin de satisfaire la demande mondiale en croissance.²⁴⁹

Le stand-by de PAS a aggravé la situation économique des pays notamment en ce qui concerne les secteurs hors hydrocarbures (le textile, la confection, les chaussures, les cuirs et les industries lourdes) qui ont affiché un taux de croissance négatif (-4,4% en 1996)²⁵⁰. Le tableau suivant donne un aperçu sur les exportations algériennes durant la période des réformes.

Tableau n° 03 : L'évolution des exportations selon les groupes d'utilisation de 1994-1998 (Valeurs : en Millions USD)

Groupes d'utilisation	1994	1995	1996	1997	1998
Alimentation	33	110	136	37	27
Energie et lubrifiants	8053	9731	12494	13378	9855
Produits bruts	23	41	44	40	45
Demi-produits	198	274	496	387	254
Biens d'équip. Agro.	2	5	3	1	7
Biens d'équip. Ind.	9	18	46	23	9
Biens de consom.	22	61	156	23	16
TOTAL	8340	10240	13375	13889	10213

Source : CNIS, direction générale des douanes, les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie, période : 1963-2010.

²⁴⁹ Dahmani A. (1998), « L'expérience algérienne des réformes : problématique d'une transition à l'économie de marché », Annuaire de l'Afrique du Nord, tome XXXVII, CNRS Éditions, p 130.

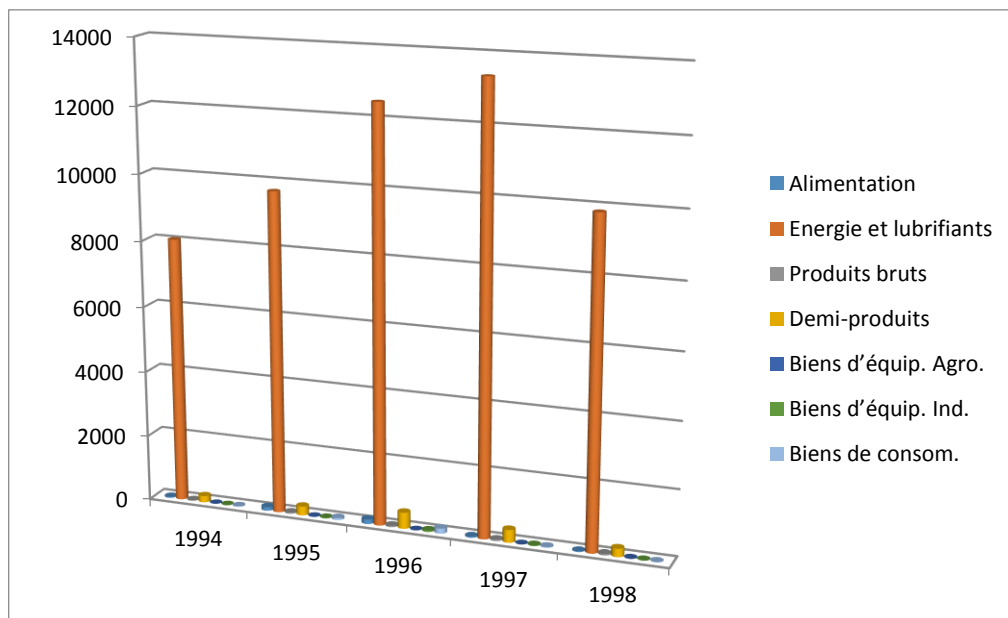
²⁵⁰ Bouyaacoub A., (op. cit), p 80.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

L'évolution des exportations algériennes durant les réformes de PAS a connu deux (02) périodes distinctes. La première période allant de 1994 à 1996 a été marquée par une croissance considérable des exportations des hydrocarbures (Energie et Lubrifiants) qui sont évolués de 8053 millions USD en 1994 à 12494 millions USD en 1996, et les demi-produits d'un total passant de 198 à 496 millions USD durant la même période. Quant aux autres groupes d'utilisation (alimentation, produits bruts, biens d'équipement agricoles et industrielles et biens de consommation) ont connu une évolution relativement faible de 89 millions USD à 124 millions USD entre 1994 et 1996 respectivement.

Durant la deuxième période de 1997 à 1998, les exportations des hydrocarbures ont subi une baisse considérable. En effet, les exportations d'énergie et lubrifiants ont diminué de 13378 millions USD à 9855 millions USD en 1998. Alors que les demi-produits ont baissé de 387 millions USD à 254 millions USD durant la même période. En ce qui concerne le groupe des exportations hors hydrocarbures, la somme totale de la consommation, de biens d'équipements industriels et les biens de consommation a baissé de 83 millions USD à 52 millions USD de 1997 à 1998. Tandis que les exportations de produits bruts et de biens d'équipement agricoles ont passé de 41 millions USD à 52 millions USD. Le graphique suivant illustre bien la répartition des exportations algériennes durant la période de PAS.

Graphique n° 02 : Répartition des exportations selon les branches d'activité



Source : Construit par les auteurs à partir de données fournies par CNIS, direction générale des douanes, les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie, période : 1963-2010.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Nous remarquons qu'entre 1994 et 1998, le secteur pétrolier domine les exportations algériennes suivi par les demi-produits, alors que les ventes à l'étranger du reste des secteurs d'activité ont demeuré marginaux. Il faut noter que le groupe demi-produits est constitué principalement par des produits dérivés des hydrocarbures. Par ailleurs, ce graphique montre clairement la faiblesse de la compétitivité des entreprises algériennes dans le marché mondial à l'exception de marché du pétrole. En effet, les exportations des hydrocarbures ont enregistré en 1997 un taux de 96% des exportations totales, ce qui a montré que les réformes exigées par le FMI n'ont pas eu les résultats escomptés notamment dans les secteurs hors hydrocarbures.

2.2. Le plan de la relance économique (1999-2005)

Les transformations recommandées par le FMI ne semblent pas faciles pour un pays mono exportateur marqué par une faiblesse de son tissu productif à la fois. Le gouvernement algérien s'est retrouvé obligé d'adopter des réformes d'autres générations pour atteindre l'objectif desiné par les programmes de PAS.²⁵¹

C'est dans ces circonstances que la trésorerie publique a consacré une enveloppe de 7 milliards de dollar pour financer le plan de soutien de la relance économique. Ce dernier a été renforcé par un deuxième « programme complémentaire de soutien à la croissance économique » (PSCRE) d'un budget de 55 milliards entre 2005 et 2009²⁵². A partir de 1999, l'Algérie a entamé des procédures plus accélérés de l'ouverture commerciale et des transformations radicales dans le plan économique et sociale.

Ce montant alloué a couvert cinq domaines: 45 milliards de dinars pour financer les charges des réformes, 65.3 milliards de dinars destinés à l'agriculture et à la pêche, 114 milliards de dinars sont consacrés au développement local, 210.5 milliards de dinars mis à profit des grands travaux d'infrastructures et 90.2 milliards de dinars pour l'investissement et développement des ressources humaines. Ce programme a entraîné une progression des importations, et a contribué à une accélération de la croissance économique et à une baisse du chômage de près de 4 points pour se situer à 23,7%, alors qu'il avoisinait les 28% au début des années 2000.²⁵³

La politique économique algérienne s'est articulée autour les éléments suivants :

²⁵¹ Martin I. (2003), « Politique économique et stabilité de l'Etat », CERI Sciences Po., Mars /Avril, p 4.

²⁵² CHEBBAH M. K., (op .cit), p 44.

²⁵³ Tani Y.A. (2013), « Analyse de la politique économique algérienne », Economies et finances, Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, p 29.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

- La privatisation des entreprises publiques (910 entreprises) et l'amélioration du climat des affaires pour attirer les investissements national et étranger ;²⁵⁴
- L'engagement réel du processus de l'ouverture commerciale qui a été confirmé par le dépôt de dossier d'adhésion à l'OMC ;
- La réduction de dépendance au secteur des hydrocarbures par le biais de diversification de l'économie algérienne et la promotion des exportations des produits agricoles et industriels ;
- L'accompagnement des entreprises publiques dans le processus de transformation par des programmes de mise à niveau ;
- La libéralisation de système bancaire et l'encouragement de création des banques privées ainsi la modernisation de la finance publique ;
- Le marché des capitaux aussi a connu des certains lois incitatives de l'investissement national (étatique et privé) et étranger. ²⁵⁵

Le tableau suivant donne un aperçu sur les résultats obtenus (soit positifs ou négatifs) après l'application de ces deux programmes.

Tableau n°4 : Evolution de la balance commerciale algérienne de 1999 à 2009 (Milliard USD)

Les années	Importations (CAF)	Exportations (FOB)	Balance commerciale
1999	9164	12522	3358
2000	9173	22031	12858
2001	9940	19132	9192
2002	12009	18825	6816
2003	13534	24612	11078
2004	18308	32083	13775
2005	20357	46001	25644
2006	21456	54613	33157
2007	27631	60163	32532
2008	39479	79298	39819
2009	39294	45194	5900

Source : CNIS, direction générale des douanes, les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie, 1963-2010.

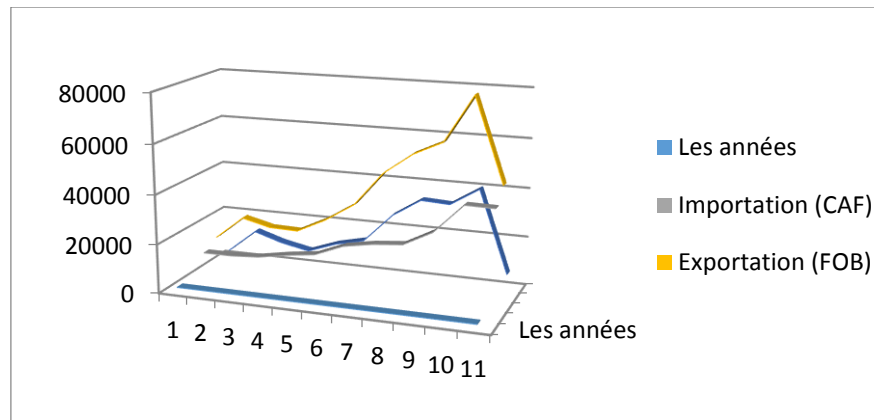
²⁵⁴ Martin I., (op. cit), p 4.

²⁵⁵ Abadli R., (op.cit), p 56.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

La période de la relance économique de l'Algérie a été caractérisée par un accroissement de la valeur totale des importations et celle des exportations, ce qui fait augmenter le solde de la balance commerciale de 3358 millions USD à 39819 millions USD en 2008. A partir de 2008, la balance commerciale a connu une baisse notable jusqu'à 5900 millions USD. Les importations ont été marquées durant cette étape par une augmentation importante de la valeur passant de 9164 millions USD à 39294 millions USD. Concernant la valeur des exportations, elle a enregistré également un accroissement de 12522 millions USD en 1999 à 79298 millions USD en 2008. Cependant, en 2009, elle a subi une baisse jusqu'à 45194 millions USD.

Graphique n° 3 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie Durant la période de 1999 à 2009 (Valeurs : Millions USD)



Source : Construit par les auteurs selon les données de CNIS, direction générale des douanes, les réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie, période : 1963-2010.

L'augmentation des exportations et des importations fait augmenter le solde de la balance commerciale de 3358 millions USD en 1999 à 39819 millions USD 2008. Cette croissance économique se traduit par l'augmentation des cours du pétrole durant la période d'étude ainsi l'accroissement de la part de la production algérienne dans l'OPEP. Par ailleurs, la baisse qu'a connue le solde commerciale après 2008 revient à la détérioration du prix des hydrocarbures suite à la crise financière (*Subprime*). Cette récession s'explique par les effets de la crise financière internationale de 2008 dans l'économie mondiale en générale et l'économie algérienne en particulier.

Le PSRE aura un impact modique sur la croissance économique (un accroissement de 1 % en moyenne par an). Les emplois créés dans le cadre des projets PSRE seront temporaires, avec un effet de 850000 emplois (170000 emplois directs et 664000 emplois indirects). « Les importations (particulièrement celles liées aux secteurs du transport et des travaux publics)

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

augmenteront plus rapidement que les exportations, réduisant ainsi l'excédent du compte courant à 1% du PIB pendant la période 2001 – 2005. Les projets font moindre référence à l'atteinte des objectifs stratégiques sectoriels. Leur qualité est inégale, et la préparation technique du personnel d'exécution demeure insuffisante. La part des insuffisances du PSRE découle de l'urgence qui a accompagné le lancement des projets, de la variété de demandes auxquelles les projets sont supposés répondre et de la multiplicité des acteurs. Une analyse des coûts montrerait que les projets sélectionnés dans le cadre du PSRE étaient extrêmement coûteux. »²⁵⁶

3. L'ouverture régionale et multilatérale de l'Algérie

Sachs et Warner ont fait la classification d'un nombre très important des pays à travers le monde en se basant sur leurs critères de distinction entre les économies ouvertes et fermées. En effet, l'Algérie est un pays post socialiste en 1980, avec des tarifs moyens d'ordre 0,132 ; un taux de couverture par les quotas de 0,003 ; une prime sur le marché noir de 2,27 et avec l'absence totale des offices de commercialisations des exportations. Selon ces données, l'Algérie a été comme une économie fermée.²⁵⁷

En effet, à l'instar des pays post socialistes, l'Algérie a montré sa volonté de bien bénéficier des avantages de la mondialisation et pour maintenir une croissance économique soutenable comme les théories du commerce international l'a postulé. Par ailleurs, en essayant de compléter la transition vers l'économie de marché, l'Algérie a suivi un ensemble des démarches lui permettant de participer aux échanges internationaux avec plus de compétitivité par rapport ses voisins maghrébins qui ont déjà entamé le processus d'intégration internationale depuis les années 80.

Cette volonté de mieux s'intégrer au marché mondial a poussé l'Algérie à ratifier des accords d'association avec l'Union Européenne (2005), ainsi qu'avec l'Union Maghrébine et la Grande Zone de Libre Echange. Il s'ajoute à cela, l'Algérie a déposé son dossier afin d'adhérer à l'OMC qui représente la cellule la plus importante qui prône l'ouverture commerciale et la libéralisation économique.²⁵⁸

²⁵⁶ Tani Y.A., (op. cit), pp 29-30.

²⁵⁷ Sachs J., Warner A. (1995), "Economic reform and the process of global integration", Brookings Papers on Economic Activity, vol 1, p 27.

²⁵⁸ Chebbah M. K., (op .cit), p 21.

3.1. L'adhésion de l'Algérie à l'OMC

L'Algérie a manifesté son intention d'intégrer le système de commerce multilatéral par le dépôt de son dossier d'accession à l'OMC (à l'époque le GATT) au Juin 1987. Le groupe du travail de l'OMC a tenu en Avril 1998 la première réunion d'accession en Algérie.²⁵⁹ En 2017, L'OMC a regroupé 164 pays membres. En effet, l'Algérie est comptée par les rares pays avec un PIB de 170, 371 milliards US qui n'ont pas pu s'adhérer.

Dans une sphère de mondialisation accrue, l'accession à l'OMC devient une fatalité. Cette organisation fournit plusieurs avantages à plusieurs dimensions à titre d'exemple : elle accroît la compétitivité des pays en leur permettant une meilleure allocation des ressources par une meilleure exploitation de leurs avantages comparatifs ; elle sert à rendre les pays membres plus lisibles au système international et ainsi elle met en place la règle des règlements des différends qui aide à mieux gérer les conflits entre les pays adhérents.

La négociation de l'Algérie avec les groupes de travail de l'OMC a pris indéniablement beaucoup de temps. Cette impasse revient majoritairement aux politiques d'appui et d'aide qui sont mises par le gouvernement algérien afin de soutenir les secteurs porteurs du fait de manque de diversification de l'économie algérienne et de son faible développement industriel.

Ainsi, la durée exceptionnelle de projet de l'accession de l'Algérie à l'OMC se traduit par deux raisons. La première revient au fait que le processus en lui-même prend beaucoup de temps (procédure pragmatique et au cas par cas ; complexité des processus transformationnels associés à la mise aux normes du régime de l'OMC compte tenu des domaines de compétence de ce dernier). Alors que la deuxième raison relève du système d'économie politique algérien (difficultés et complexités du processus de réformes économiques ; absences d'une perspective claire sur le projet de développement sous-jacent aux réformes ; prépondérance du secteur des hydrocarbures en matière de croissance et de répartition de la richesse créée ; faible compétitivité du tissu industriel algérien et risques sociaux associés à son ouverture à la concurrence).

L'Algérie est une économie quasi-rentière et mono-exportateur, ce qui a rendu difficile son accession à l'OMC. En effet, cette organisation a demandé à l'Algérie de faire des réformes qui remettent en cause ses dispositifs socio-économique et sa manière de la reproduction du pacte rentier. Les recommandations de l'OMC s'articulent sur : la révision des systèmes

²⁵⁹ Chebbah M. K., (op .cit), p 22.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

d'autorisations administratives, des licences d'importation, des procédures douanières, des conventions fiscales, la reconsidération des monopoles commerciaux, le réaménagement de la politique de soutien et de subvention, la purification des législations nationales en matière de foncier, la transparence de l'action économique et sociale des pouvoirs publics) modifient les paramètres de la circulation des recettes pétrolières.

En tenant en compte la fragilité de son tissu industriel et la faiblesse de la compétitivité de ses entreprises, l'Algérie est appelée pour un gradualisme des réformes dont l'objectif serait de maîtriser l'intensité de la concurrence sur le marché algérien au profit de certains segments de l'économie politique domestique. La durée du processus trouverait son explication dans le choix des autorités algériennes pour un mode d'insertion dans l'économie mondiale au travers de l'installation d'investisseurs et d'opérateurs économiques internationaux dans les secteurs non pétroliers. L'Algérie chercherait à définir un positionnement dans la segmentation-délocalisation productive caractérisant la phase actuelle de mondialisation, partant du fait que les IDE sont un déterminant majeur de la spécialisation de par leurs effets en matière de transfert technologique, de connaissance et de savoir-faire (productif, managérial, organisationnel). Dès lors, limiter l'ouverture commerciale du pays devient une condition pour la réussite de cette stratégie d'attraction des capitaux.

L'Algérie utiliserait les barrières tarifaires et non-tarifaires pour attirer des investissements de contournement. L'accord d'association avec l'UE permet une stratégie d'implantation des firmes non européennes utilisant l'Algérie comme base pour exporter vers le marché européen (investissement orienté vers l'exportation). La stratégie d'ouverture maîtrisée et graduelle consolide les dispositifs économiques d'exercice du pouvoir par le biais des systèmes d'autorisation et de présence commerciale qu'elle implique, par le biais du contrôle des activités et des comportements économiques qu'elle autorise et par le biais des procédures administratives plus ou moins officieuses qu'elle nécessite.²⁶⁰

Dans ces circonstances, les entreprises algériennes ont besoin plus de temps pour être compétitives au marché mondial et pour accroître leurs performances à l'export. En d'autres termes, l'Algérie a besoin de d'interrompre les négociations avec l'OMC pour éviter les résultats négatifs d'une ouverture totale sans préparation.

²⁶⁰ Abbas M. (2008), « Le processus d'accèsion à l'OMC : une analyse d'économie politique appliquée à l'Algérie », journée d'études internationale "Regards croisés sur l'accèsion de l'Algérie à l'OMC", Laboratoire Grand Maghreb, Université Mentouri, LEPII, Université Pierre Mendès-France, Constantine, Novembre, pp 9-12.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

3.2. L'accord d'association : Algérie -U.E

Après la conférence de Barcelone (Novembre 1995), puis la conférence de Malte (Avril 1997), l'Algérie s'est trouvée dans la nécessité de suivre les traces de ses deux voisins tunisien et marocain dans la politique d'orientation vers l'extérieur.²⁶¹ Dans ce propos, l'Algérie a ratifié un accord d'association avec l'Union Européenne en 2002 tandis que cet accord n'a entré en vigueur qu'en Septembre 2005. Cet accord est important puisque l'Algérie réalise presque 60% de son commerce extérieur avec l'Union Européenne. Cet accord prévoit :

- La suppression graduelle des droits à l'importation des produits industriels de l'UE sur une période de douze années qui engage les deux parties à poursuivre la libéralisation des échanges bilatéraux et doit permettre aux consommateurs et aux entreprises nationales de bénéficier de la croissance du commerce et des investissements;
- Une libéralisation totale (sans droits ni contingents) pour plusieurs produits agricoles et de réduction des droits sur une série de produits réputés (sensibles) ;
- La promotion d'un dialogue et d'une coopération dans un grand nombre de domaines tels que la sécurité, la justice, l'éducation, les affaires intérieures et la culture.

L'objectif de partenariat entre l'Algérie et l'Union Européenne a dépassé l'ambition de la création d'une zone de libre-échange vers l'intégration des dimensions économiques (aspect commercial, coopération économique et financière, flux d'investissement) que les dimensions politiques, sociales et culturelles nécessaires pour un développement durable.

Concernant le volet tarifaire, afin de protéger la production nationale contre la concurrence des produits de l'Union Européenne, l'Algérie a adopté des dispositifs concernant l'anti-dumping (article 22), des mesures compensatoires (article 23), des mesures de sauvegarde (article 24) et des mesures exceptionnelles en faveur des industries naissantes, ou de certains secteurs en cours de restructuration (article 11).²⁶²

3.2.1. L'état de la mise en œuvre de l'accord d'association

La signature de ce type d'accord s'inscrit dans une démarche de libre échange en réduisant et en réaménageant les mesures protectionnistes. Cet accord fait l'objet d'un démantèlement

²⁶¹ Bernard C., Solignac-Leconte H.B, (op. cit), p 13.

²⁶² Guechi D-E., « Impacts sectoriels de l'application de l'accord d'association Algérie-Union Européenne sur l'économie algérienne », pp 18-19. [URL : www.enssea.net](http://www.enssea.net) > enssea > moultakayat > polpub

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

tarifaire qui s'étale sur 12 ans. En effet, l'Algérie sera censé d'ouvrir totalement son économie à la concurrence des pays de la zone Euromed dans l'horizon de 2017. Ce programme de démantèlement comprend les produits d'origine agricole, produits de la pêche, les produits agricoles transformés et ceux de l'industrie.²⁶³

Du fait de son importance pour le développement des pays et pour l'intégration au processus de mondialisation, les secteurs des industries manufacturières ont profité de certains avantages comparatifs. Les conditions et les dispositions de la mise en œuvre de l'accord ont été publiées au journal officiel n°43 du 22 juin 2005. Les produits industriels ainsi les produits agricoles et agroalimentaires bénéficiaires des exonérations douanières ont été classés respectivement dans la liste n°02 révisée en 1^{er} septembre 2012 (829 sous positions tarifaires) et en 1^{er} octobre 2012 (41 sous positions tarifaires).²⁶⁴

Ce partenariat (accord Algérie-UE) est ambigu par le fait qu'il réunit deux pays s'appartiennent à deux groupes structurellement différents. En effet, les producteurs domestiques se retrouvent dans une zone de libre échange qui leurs obligent d'affronter la rude concurrence des producteurs européens qui sont plus compétitifs. Autrement dit, L'Algérie se retrouve devant un défi social et économique qui sera délicat de le surmonter. L'Union Européenne a accordé un délai de douze ans (12) pour une libéralisation progressive du marché algérien.

Durant cette période, l'Algérie doit mettre à niveau de ses entreprises nationales pour qu'elles soient aptes à affronter la concurrence des entreprises européennes. La libre circulation des marchandises est répartie en trois (03) chapitres : le premier chapitre concerne les produits industriels (articles 7- 11 de l'accord) ; le deuxième a été consacré aux produits agricoles, produits de la pêche et produits agricoles transformés (articles 12- 16) ; tant au troisième chapitre, il vise les dispositions communes aux deux catégories de produits (articles 17-29 de l'accord).²⁶⁵

Toutefois, 12 ans de démantèlement tarifaire ne semblent pas suffisants pour que l'industrie algérienne puisse absorber les effets d'un tel démantèlement et pour qu'elle sache profiter de certains avantages comparatifs. En effet, dans cette sphère de la zone de libre-

²⁶³ Ben Abdallah Y. (2008), « L'Algérie face à la mondialisation », », l'Algérie de demain, relever les défis pour gagner le futur, édition : Friedrich Ebert Stiftung, Décembre, p7.

²⁶⁴ <https://www.commerce.gov.dz/c-produits-concernes-par-le-demantelement-tarifaire>

²⁶⁵ La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie
<https://www.caci.dz/fr/Nos%20Services/coop%C3%A9ration%20internationale/Pages/accord-association/Pr%C3%A9sentation-g%C3%A9n%C3%A9ral-de-l'Accord-d'Association.aspx>

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

échange, l'Algérie est le pays qui a plus de difficultés par rapport aux autres pays signataires, du fait de son retard dans l'application des réformes de transition ainsi que sa dépendance quasi-total des hydrocarbures. A cela s'ajoute, l'économie algérienne ne dispose pas des substituts fiscaux pour couvrir les pertes budgétaires dues de processus de transition et notamment celles de démantèlement tarifaire.²⁶⁶

3.2.2. Les échanges commerciaux de l'Algérie avec l'U.E

Les accords commerciaux préférentiels font partie intégrante de la politique de l'UE à l'égard des pays en développement depuis sa création. L'Union Européenne constitue depuis longtemps le plus important partenaire commercial de l'Algérie. L'Algérie a ratifié cet accord d'association dans un but de mettre ses entreprises au niveau de celles de la communauté européenne. La question qui se pose à nous est de savoir si l'Algérie a pu récolter les fruits attendus de ce partenariat ? Et est-ce que le démantèlement tarifaire a permis à l'Algérie d'améliorer la structure de ses échanges avec l'Union Européenne ?

Tableau n°5 : Evolution des échanges commerciaux de l'Algérie avec l'Union Européenne : (valeur : Millions USD)

L'Union Européenne	2012	2013	2014	2015	2016
Exportations hors hydrocarbures	1548	1513	2077	1476	1121
Total des exportations	39767	41277	40381	22968	16039
Importations	24386	28724	29711	25485	22178
Balance commerciale	15382	12554	10670	-2517	-6139
Echanges commerciaux	64153	70001	70093	48453	38217

Source : CNIS, (2017).

²⁶⁶ Chelghem M. K. (2008), «Les enjeux de l'ouverture commerciale en Algérie», L'Algérie de demain Relever les défis pour gagner le futur, édition : Friedrich Ebert Stiftung, Décembre, pp 3-5.

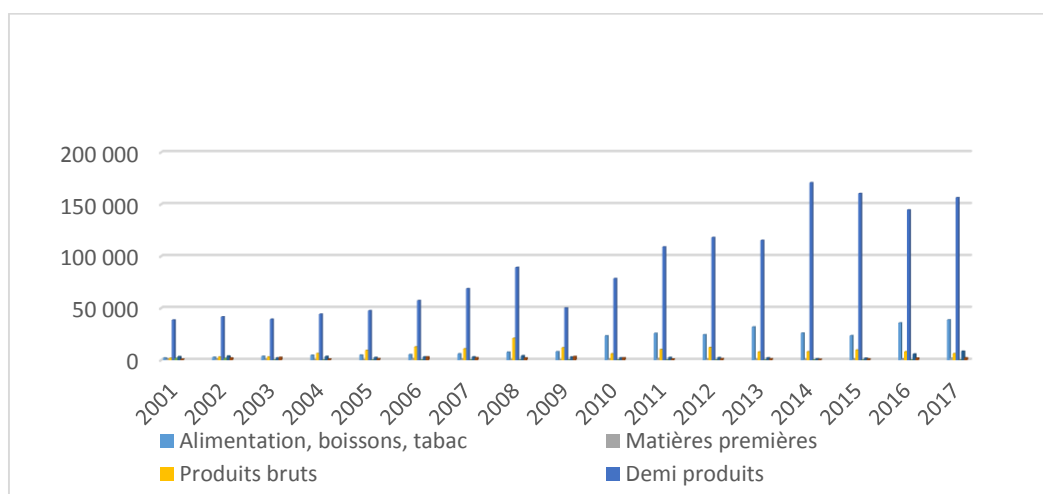
Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Durant la période allant de 2012 à 2016, les échanges commerciaux avec l'Union Européenne ont été caractérisés par deux évolutions différentes. La période de 2012 à 2014 a connu une évolution croissante de la somme totale des échanges passant de 64153 millions USD à 70093 millions USD. En effet, les exportations totales vers l'Union européenne ont subi une hausse de 39767 millions USD à 40381 millions USD dans laquelle les exportations hors hydrocarbures restent marginales avec une augmentation légère de 1548 millions USD à 2077 millions USD durant la même période.

Quant aux importations, elles ont également enregistré une hausse passant de 24386 millions USD à 29711 millions USD. La deuxième période de 2014 à 2016 a été marquée par une diminution de volume total des échanges extérieurs de 70093 millions USD à 38217 millions USD. Cette baisse a été traduite par la baisse de la somme globale des exportations de 40381 millions USD à 16039 millions USD. Ainsi, la valeur des importations a été marquée par une évolution décroissante, elle a enregistré 29711 millions USD en 2014 pour atteindre 22178 millions USD en 2016.

L'excès de la balance commerciale algérienne dans la période allant de 2012 à 2014 se traduit par l'amélioration de cours des hydrocarbures qui constituent les principaux produits exportés vers l'Union Européenne. Quant à la deuxième période qui va de 2014 à 2016, la balance commerciale était déficitaire d'un montant de -6139 millions USD en 2016. Cette baisse revient au fait de la détérioration des prix du pétrole au niveau mondial à partir de l'année de 2014.

Graphique n°4 : L'évolution des exportations hors hydrocarbures par groupes d'utilisation de 2001 à 2017 (en millions de dinars courants)



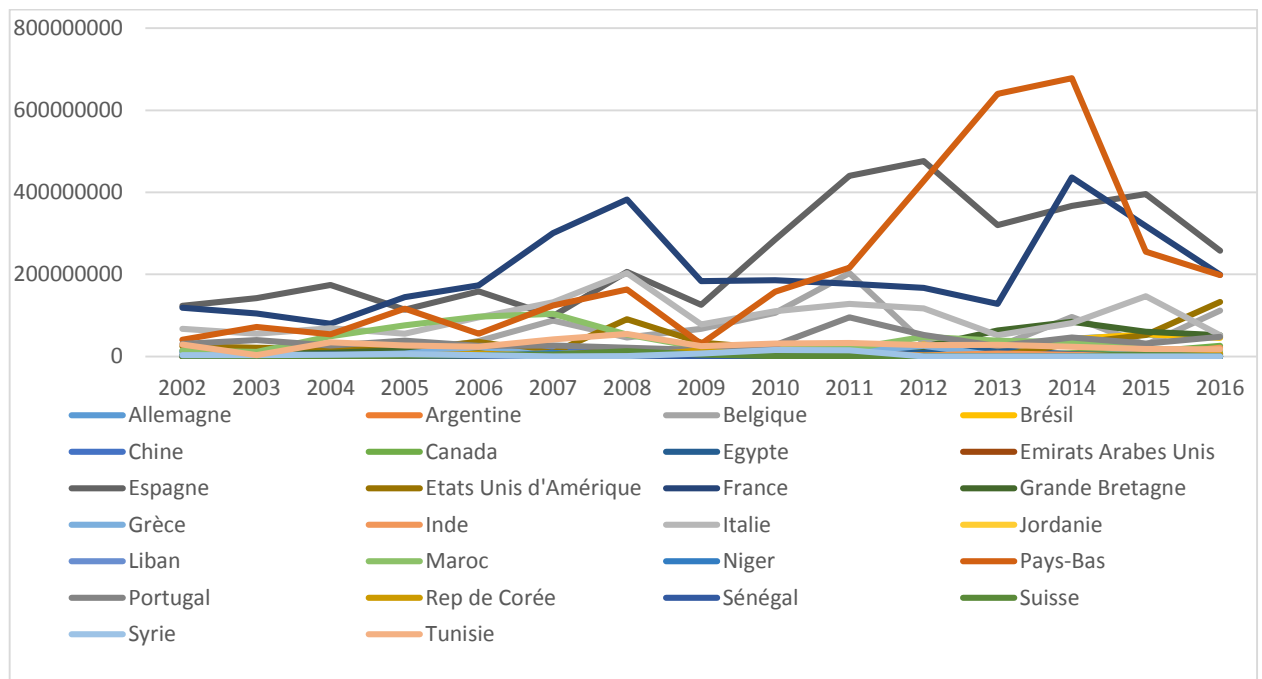
Source : Construit par les auteurs à partir de données de L'ONS.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

L'examen de la structure des exportations hors hydrocarbures par groupe d'utilisation montre clairement la dépendance des exportations algériennes relativement à un seul groupe de produits : les demi-produits. Ce groupe d'utilisation a atteint le taux le plus élevé des ventes algériennes à l'étranger durant toute la période d'étude en touchant en 2017 une part de 73% de la somme totales des exportations hors hydrocarbures de l'Algérie.

Il est donné que les exportations algériennes sont concentrées sur le groupe de demi-produits qui a atteint en 2016 un taux de 73% de total des exportations algériennes hors hydrocarbures. De ce fait, il est important d'examiner les principaux clients de l'Algérie de ce groupe d'utilisation pour avoir une vision plus claire sur le commerce extérieur algérien et notamment ses principaux partenaires commerciaux du groupe d'utilisation le plus exporté.

Graphique n° 5 : L'évolution des exportations de demi-produits selon les principaux pays de destination (en millions de dinars courant)



Source : Construit par les auteurs à partir des données fournies par le CNIS

L'examen de ce graphique met en évidence la concentration des exportations de demi-produits sur un nombre restreint et faiblement diversifié des clients : les Pays-Bas, l'Espagne, la France, la Belgique, l'Italie, les Etats-Unis d'Amérique et la Tunisie au cours de la période de 2002 à 2016. En effet, on conclut que les exportations algériennes de demi-produits se sont concentrées dans les pays de l'Union Européenne en première position (Pays-Bas, l'Espagne, la France, la Belgique et l'Italie) ; un seul pays de l'Amérique du Nord (les Etats-Unis d'Amérique) se situe en deuxième position et en troisième position, il se trouve le seul pays de l'Afrique du

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Nord (la Tunisie). Par ailleurs, les pays de l'Asie et de l'Europe centrale ne figurent pas dans la liste des dix premiers clients de demi-produits de 2002 à 2016

3.2.3. Les effets de l'accord d'association de l'Algérie sur les entreprises algériennes

Il faut noter que les entreprises algériennes se caractérisent globalement par un niveau faible d'efficacité et de compétitivité face aux entreprises étrangères. En effet, la réduction des barrières tarifaires dans le cadre de l'accord d'association a mis les entreprises algériennes dans un contexte hautement concurrentiel. L'entrée en vigueur de la zone de libre-échange a fragilisé l'économie algérienne en raison de l'exonération des droits de douane, ce qui l'a fait perdre environ deux (02) milliards USD chaque année en termes de fiscalité. En fait, les restrictions à l'importation étaient révélatrices de graves préjudices sur l'appareil algérien de production qui était exposé ainsi à une concurrence déloyale et à des risques certains, notamment sur l'emploi.

Devant cette situation, l'Algérie avait exprimé en 2010 sa demande de décaler de trois années le calendrier de démantèlement tarifaire des produits importés d'Europe. Une requête justifiée par cette nécessité d'accorder une période supplémentaire aux entreprises algériennes afin de se préparer à cette échéance. Bien entendu, l'accord, qui devait stimuler le commerce, mais aussi l'investissement sur la base de la libre circulation des biens, des services et des capitaux, n'a en réalité contribué qu'à renforcer la sécurité des approvisionnements énergétiques du marché européen.²⁶⁷

3.3. L'accord d'association de l'Algérie avec l'Union Maghrébine Arabe (UMA)

Les conférences du 26 Septembre et du 26 Novembre 1964, à Tanger (Maroc) ont abouti à la mise en place du comité permanent consultatif du Maghreb (CPCM) qui a pris en charge la détection des obstacles qui freinent l'intégration maghrébine afin de trouver les solutions adéquates. En effet, c'est en 1988 à Zéralda (Algérie) que l'UMA a été créée. Les pays qui font partie de l'UMA sont : l'Algérie, Libye, le Maroc, Mauritanie et la Tunisie.²⁶⁸

La création de l'UMA a été faite en réalité pour lutter contre le terrorisme dans les années quatre-vingt-dix et pour défendre les droits de l'homme ; la recherche d'une intégration économique se vient dans la deuxième position. Cette union n'a été pas approuvée sur le terrain. Par contre, les membres de l'UMA ont prôné pour une relations bilatérales avec des pays qui n'y font pas parti à titre d'exemple : accord de libre-échange entre le Maroc et les Etats-Unis (2003),

²⁶⁷ Guechi D-E, (op. cit), p 26.

²⁶⁸ Chebbah M.K., (op. cit), p 23.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

partenariat stratégique entre l'Algérie et la Russie (2001, partenariats entre l'Italie et la Libye (1998).²⁶⁹

Dans ce cadre, les pays maghrébins ont ratifié deux conventions : la première concerne les échanges des produits agricoles, alors que la deuxième est relative aux démarches commerciales et tarifaires. Le premier accord concernant l'aspect agricole a été conclu en 23 Juillet 1990. Elle a pour objectif de constituer une union douanière comme étape pour créer un marché agricole maghrébin commun, ce qui se traduit par l'exonération des produits agricoles provenant des pays membres de toutes catégories des tarifs douaniers et des impôts à sauf des impôts et taxes sur la production locale dans chacun des pays de l'union. Cette convention prévoit aussi la mise en place de commission de la sécurité alimentaire des produits agricoles échangés qui sont exonérés de tarifs douaniers.

Quant à la seconde convention ratifiée le 10 Mars 1991, elle a visé l'aspect commercial et tarifaire entre les pays de l'union. Elle a traité d'une part l'exonération de toute mesure et d'impôts sur les produits importés d'origines et de provenance locales des pays de l'UMA, et d'autre part, l'exonération de produits échangés barrières non tarifaires.²⁷⁰ Malgré tous les points communs entre les pays composants de l'UMA (la religion, la langue et la culture), mais cette région n'a montré aucun résultat positif. L'impasse de cette intégration s'explique en grande partie par les problèmes politiques entre les pays de l'Afrique du Nord (le conflit du Sahara Occidental).²⁷¹

Pour mieux comprendre cette faiblesse des échanges commerciaux de l'Algérie avec leurs partenaires de la ZALE, nous avons besoin d'avoir une idée sur la structure de la protection tarifaire vis-à-vis cette zone ainsi les autres regroupements régionaux.

²⁶⁹ Martinez L. et al. (2006), « L'Algérie, l'Union du Maghreb Arabe et l'intégration régionale », Euro MeSCo 59, The European Commission, Octobre, pp 9-12.

²⁷⁰ Direction de politique économique générale (2003), « Les enjeux de l'intégration maghrébine », document du travail, N° 90, Juillet, le royaume du Maroc, p 8.

²⁷¹ Martinez L. et al, (op. cit), p 12.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Tableau n°6 : Structure des barrières tarifaires de l'Algérie avec leurs partenaires commerciaux en 2008 (valeur : en pourcentage)

Partenaire	UMA	Autres Pays Arabes	EU	Monde
Droit de douane moyen	19,88	20,71	18,17	18,56

Source : Oulmane N. (2009), « Politique commerciale, intégration régionale SUD-SUD et souveraineté économique en Algérie », Confluences Méditerranée, n°71, l' Harmattan, p 124.

Ce tableau montre la structure de la protection tarifaire appliquée par l'Algérie sur ses importations. Le droit de douane moyen imposé sur les importations provenant de l'Union Européenne est de 18,17% pour les exportations des pays Arabes vers l'Algérie, le droit de douane est de 20,71%, tandis que pour celles de l'UMA est de 19,88. Cette distribution des tarifs douaniers montre que l'Algérie se protège davantage des exportations de ses voisins maghrébins et Arabes que celles en provenance de l'Union Européenne.²⁷²

3.4. Les relations commerciales de L'Algérie avec la zone Arabe de Libre Echange : (la ZALE)

L'étendue du phénomène de la mondialisation a été marquée par des événements contradictoires : une intégration globale se traduit par une ouverture accrue des économies ; et une intégration régionale se caractérise par la création des blocs régionaux. C'est dans ce deuxième contexte qui a été apparue l'idée de la mise en place d'une zone de libre échange qui réunit des pays arabe du Moyen Orient à l'instar des pays de l'Amérique Latine.²⁷³

3.4.1. La mise en œuvre de la Zone Arabe de Libre Echange

Dans le cadre de promouvoir la coopération Sud-Sud, le conseil de économique et social de la ligue des Etats d'Arabe (CES) a proposé d'élaborer en 22 Février 1978 une convention qui facilite et encourage les échanges commerciaux entre les pays Arabe. Cette convention a été ratifiée le 10 Février 1981 à Tunis. Elle a été redynamisée par le CES en 13 Septembre 1995. En effet, l'Algérie a y adhéré en Janvier 2009.

²⁷² Oulmane N. (2009), « Politique commerciale, intégration régionale SUD-SUD et souveraineté économique en Algérie », Confluences Méditerranée, n°71, l' Harmattan, pp 122-124.

²⁷³ Hadhri M. (2001), « La Grande Zone Arabe de Libre échange et les Perspectives d'intégration Sud-Sud en Méditerranée », Femise Research Programme, CETIMA, Tunisie, Juillet, p 6.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Cette zone comprend 19 pays arabes qui sont : l'Algérie, Jordanie, Syrie, les Emirats Arabes Unis, Bahreïn, la Tunisie, l'Arabie Saoudite, l'Irak, le Sultanat d'Oman, le Qatar, le Koweït, le Liban, la Lybie, l'Egypte, le Maroc, le Yémen, la Mauritanie, Palestine et Soudan.²⁷⁴

La ZALE a pour objectif de :

- La réduction des barrières tarifaires et la suppression des restrictions qualitatives pour une libéralisation plus importantes des échanges ;
- La mise en place des réglementations plus exigeantes sur les opérations de réexportation entre les parties contractantes ;
- L'interdiction de toutes mesures de subvention de la même catégorie des produits exportés par les pays membres ;
- La prohibition de l'application des nouvelles modes de droites de douane et des taxes.²⁷⁵

Tous les produits de la Zone Arabe de Libre Échange originaires des États Arabes membre de cette zone indiqués bénéficient à leur importation en Algérie de l'exonération totale des droits de douanes et des droits et taxes d'effet équivalent à partir du 1er janvier 2009, à l'exception des produits exclus de la zone et les produits relevant de la liste négative.

- **Produits exclus** : C'est une liste qui contient 384 sous positions tarifaires concerne les produits exclus de l'avantage préférentiel accordé dans le cadre de la Zone Arabe de Libre Échange pour des raisons religieuses, sanitaires, sécuritaires et environnementales.
- **Liste négative** : Comprend les produits originaires des pays de la Zone Arabe de Libre Echange (ZALE) exclus de la franchise de droits de douanes (applicable depuis dernière révision le 1^{er} Février 2013).²⁷⁶

3.4.2. Les échanges commerciaux avec la ZALE

Le tableau suivant montre la structure des échanges commerciaux de l'Algérie avec la Zone Arabe de Libre Echange.

²⁷⁴ Ministère du commerce : <https://www.commerce.gov.dz/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange>, consulté le 20/06/2019.

²⁷⁵ Hadhri M., (op. cit), p 10.

²⁷⁶ Les douanes algériennes, URL <http://www.douane.gov.dz/Grande%20zone%20arabe%20de%20libre%20echange.html>.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Tableau n° 7 : Evolution des échanges commerciaux de l'Algérie avec la Zone Arabe de Libre Echange (valeurs : Millions USD)

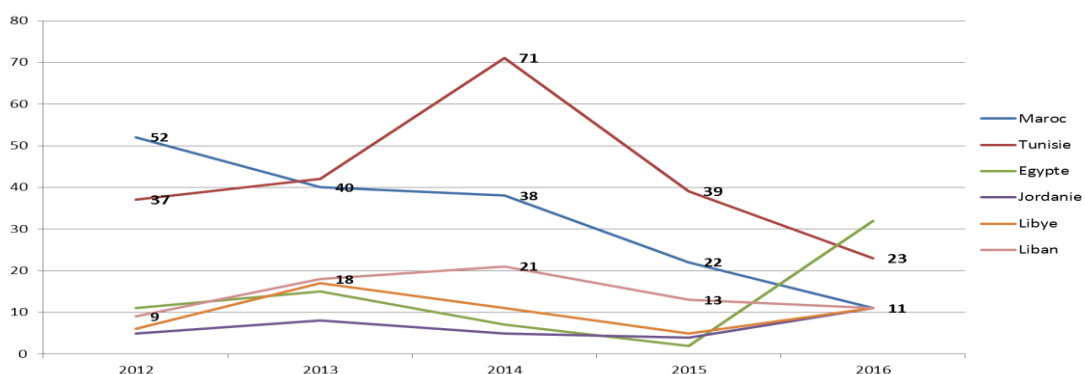
Les années	2012	2013	2014	2015	2016
Exportations hors hydrocarbures	273	276	230	118	203
Exportations totales	2976	3407	3473	2065	1615
Importations	2306	3442	2699	2597	2630
Balance commerciale	-2306	-3442	-2699	-2597	-2630
Echanges commerciaux	5282	6848	6171	4662	4245

Source : <http://www.algex.dz/>

Comme le montre le tableau ci-dessus, durant la période allant de 2012 à 2013, les exportations algériennes hors hydrocarbures vers la zone arabe de libre échange a connu une évolution de 273 millions USD à 276 millions USD. Entre 2014 et 2016, cette somme a subi une baisse de 230 à 203 millions USD. Concernant les importations de cette zone, les importations ont augmenté de 2306 millions USD à 2630 millions USD durant 2012 et 2016 respectivement. De ce fait, la balance commerciale était déficitaire durant toute la période de 2012 à 2016 de -2306 millions USD à -2630 millions USD.

Pour mieux comprendre l'évolution des échanges commerciaux de l'Algérie avec la Zone Arabe de Libre Echange, le graphique suivant donne plus d'éclaircissement.

Graphique n° 6 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie avec la ZALE de 2012 à 2016



Source : Construit par les auteurs à partir de données fournies par l'ALGEX.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

L'évolution des exportations algériennes vers la Tunisie a connu une forte expansion de 2012 à 2014, en 2014, les échanges commerciaux vers ce pays a subi une baisse remarquable. Le volume des exportations n'a cessé de diminuer de 71 Milliards USD jusqu'à 23 milliards USD en 2016. L'exportation vers le Maroc a connu même tendance que la Tunisie avec une différence des montants exportés. Toutefois, les échanges avec le Liban, la Lybie, l'Egypte et la Jordanie durant toute la période de 2012 à 2016 étaient faibles avec des sommes médiocres.

Le résultat qu'on peut tirer est que l'intégration régionale dans le cadre de la ZALE n'a pas réussi. D'ailleurs, la balance commerciale de l'Algérie avec la ZALE est largement déficitaire. En effet, la médiocrité de la part de commerce international revient aux plusieurs éléments caractérisant l'intégration arabe et pas seulement pour le cas algérien. Plusieurs raisons pourraient expliquer cette inertie de l'intégration du monde Arabe. D'abord, l'absence de dynamique des institutions de la ligue Arabe et leurs incapacités de résoudre les litiges entre les Etats membres notamment en raison de la disparité énormes qui existent dans le monde Arabe ; la grande faiblesse de la base productive des économies arabes caractérisé par une faible valeur ajoutée à l'exportation et un indice de concentration relativement élevé ; faiblesse des flux d'investissement destinée au monde arabe ; l'absence des échanges intra zone arabe qui ne représente que 5 à 8% dans le pays de Maghreb et la faiblesse et l'infrastructure et de la base logistique qui facilite les échanges intra zonale.²⁷⁷

D'après ce que nous avons montré précédemment, l'Algérie n'a pas pu bénéficier des avantages de l'ouverture régionale et multilatérale largement préconisées par les théories de commerce international et les institutions internationales. la justification la plus présente dans le débat public est celle de mauvaise préparation de niveau microéconomique aux chocs externes qui peuvent être survenu en s'ouvrant à l'étranger. Dans ce cadre, l'analyse de programme de mise à niveau conduit par l'Algérie pourrait fournir une réponse sur l'aptitude des entreprises algériennes de confronter mutations de l'environnement international des affaires.

4. Les effets du programme de mise à niveau sur les entreprises algériennes

En utilisant les avantages comparatifs révélés ACR (Le ratio ACR exprime la part des exportations d'un produit (X_i) d'un pays (j) dans ses exportations totales (X_t) par rapport aux exportations du monde du même produit (X_m) dans le exportations mondiales (X_{tm}) ; $ACR = (X_{ij} / X_{tj}) / (X_{im} / X_{imt})$), l'Algérie a été classée comme le seul pays, parmi les pays tiers

²⁷⁷ Hadhri M., (op. cit), pp 62-66.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

méditerranéens (PTM), qui a un indice de concentration des exportations très élevé avec 0,61. L'économie algérienne est fortement dépendante des hydrocarbures alors que leurs exportations hors hydrocarbures demeurent toujours médiocres.

Dans le cadre de l'ouverture multilatérale et régionale qu'elle a adopté, l'Algérie s'est retrouvé devant des difficultés en raison de la faiblesse de son secteur manufacturier qui est considéré comme un vecteur de développement des pays. Dans ce contexte, le gouvernement algérien était contraint d'adopter des mesures d'accompagnement de ses entreprises afin de mieux se préparer des effets négatifs de l'ouverture à l'international. Ce processus de mise à niveau s'adresse seulement aux petites et moyennes entreprises, il a été réellement mis au terrain en 2002. Ces dispositifs d'appui portent sur deux éléments fondamentaux qui sont : transformation et modernisation du volet réglementaire et institutionnel (code de commerce, registre de commerce...) ; la privatisation, principale mesure des réformes structurelles, s'inscrit dans le cadre de la loi sur les capitaux marchands de l'Etat. Cette loi met l'accent sur le principe de désengagement de l'Etat de la sphère économique réelle et établit les modalités de privatisation.

Le gouvernement algérien a établi deux programmes de mise à niveau. Le premier programme est celui de Ministère d'Industrie et de Restructuration (*MIR*), il avait comme objectif d'analyser et diagnostiquer l'environnement interne (évaluation de ses clients potentiels, de son avantage concurrentiel et de ses points de force et de faiblesse) et externe de l'entreprise (détermination de la qualité de ses employés, évaluation de sa performances, de son rapport qualité/prix). Le programme de *MIR* sert à optimiser la compétitivité-prix de l'entreprise en améliorant de son savoir-faire et de ses compétences humaines afin de mieux s'adapter aux exigences de marché mondial.

Quant au deuxième programme dit *EDPME*, il est piloté par le ministère de la PME et de l'artisanat en collaboration avec Euro développement délégué de l'Union Européenne en Algérie. L'*EDPME* accorde des aides financières aux PME qui ont un effectif varie entre 10 et 250 employés, et qui exercent dans le secteur manufacturier, des matériaux de construction et de l'artisanat. En outre, ce programme organise conjointement avec des institutions financières des formations au profit des entreprises concernées.

Bien que la situation macroéconomique algérienne ait montré des signes positifs (accroissement de PIB qui a enregistré 5,91 en 2005), les résultats attendus sur le niveau microéconomique restent insignifiants. En effet, la chute des prix du pétrole à partir de 2005 a

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

fait baisser le taux de croissance à 1,68, ce qui montre que l'amélioration de la croissance économique est due aux évolutions positives de cours des hydrocarbures. D'ailleurs, un phénomène de désindustrialisation a fortement marqué le secteur manufacturier algérien. Les chercheurs sur le cas algérien ont traduit cette réticence et faiblesse de tissu industriel par l'accomplissement des programmes de mise à niveau simultanément avec le démantèlement tarifaire, ainsi que la nature de l'intervention de l'Etat jugée inappropriée.²⁷⁸

La section suivant a comme objet de montrer l'importance du secteur agroalimentaire et ses potentialités pour réduire la dépendance des hydrocarbures et afin de diversifier le tissu productif algérien.

²⁷⁸ Bennaceur S. et al. (2007), « Evaluation des politiques de mise à niveau des entreprises de la rive sud de la Méditerranée : les cas de l'Algérie, l'Egypte, le Maroc et la Tunisie », Femise Research Programme, pp 18-71.

Section 2 : L'importance de secteur agroalimentaire en Algérie

La filière de l'agro-alimentaire compte parmi les industries les plus importantes au monde et comporte une large gamme de produits alimentaires et boissons destinés à pourvoir les besoins d'une population mondiale croissante. La taille réelle de l'industrie agro-alimentaire au niveau global est très difficile à estimer du fait de la large variété de produits qu'elle comporte. Comme ces produits peuvent être des marchandises, des ingrédients composant d'autres produits ou des produits prêts à la consommation, la valeur totale de l'industrie dépend de la façon de comptabiliser ces produits au long de la chaîne de valeur globale. Les méthodologies sont multiples, et certaines comptabilisent la valeur ajoutée à plusieurs reprises. La taille estimée de la filière globale varie donc généralement entre 2.2 et 4.8 billions de dollars américains. Mais le rapport global de l'« International Network of M&A Partners' (IMAP) » cite une valorisation plus élevée de 7 billions de dollars américains en 2014.²⁷⁹

1. Une industrie globale en phase de transformation

Le principal moteur de l'industrie agro-alimentaire au niveau mondial est la croissance de la population. D'une population estimée à 7 milliards actuellement, les Nations Unies prédisent une croissance qui ferait atteindre les 9 milliards personnes en 2050. La sécurité alimentaire prend donc une importance sans précédent. La demande en produits agro-alimentaires accompagnera la croissance de la population mondiale, car ils sont considérés comme des produits de base dans la plupart du monde et deviennent de plus en plus populaires parmi les populations urbaines, elles aussi en expansion.

Un autre facteur incontournable façonnant la demande internationale en produits agro-alimentaires est le changement progressif des tendances à la consommation, particulièrement liés à l'urbanisation. Les populations urbaines, souvent géographiquement déconnectées des communautés des producteurs, consomment une plus large proportion de produits agricoles transformés que les populations rurales. Le résultat en est que la croissance de la population

²⁷⁹ Moreau R. (2016), "As Packaged Food Growth Engines Falter, what are the Next Growth Drivers?" 17 October, p 18, URL: *Passport*, Euromonitor.com.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

urbaine a tendance à accroître la demande en produits agro-alimentaires dans une plus large mesure que la croissance de la population rurale.²⁸⁰

La demande globale en produits agro-alimentaires est également influencée par la croissance du revenu par habitant. Avec la croissance du revenu, les consommateurs ont tendance à exiger des produits agro-alimentaires en plus grande quantité, mais surtout de meilleure qualité. Ceci explique la demande croissante des marchés émergents et en développement, car leurs revenus croissants se traduisent en une consommation accrue de produits agricoles transformés, plus sophistiqués et donc à plus grand coût, relativement aux produits plus simples, de meilleur marché. Finalement, les préférences des consommateurs deviennent un déterminant primordial de la demande globale. Le souci accru des consommateurs pour la santé a façonné la demande dans le secteur agro-alimentaire ces dernières années, aussi bien en Asie, aux Etats Unis qu'en Europe.

La compétition dans le secteur agro-alimentaire est sévère et met en concurrence de petites compagnies régionales avec de grandes corporations multinationales pour les mêmes segments de marchés régionaux. La concurrence dans la filière s'est accrue sur les cinq dernières années, avec une activité en promotion, marketing et développement de l'image de marque de plus en plus agressive. La compétition pour s'accaparer des contrats d'approvisionnement auprès des grossistes et des supermarchés s'est particulièrement intensifiée car ces acheteurs sont le lien le plus important vers les marchés de consommation de masse.²⁸¹

Les dynamiques économiques et commerciales dans la filière agro-alimentaire sont en phase de transformation, dû à un ralentissement économique en 2015 et 2016 parmi les pays qui ont portés la croissance jusque-là, tels que le Brésil, la Chine et la Russie. La Chine a en plus connu une expansion ralentie de la filière sur son territoire. De faibles performances ont également été constatées dans un certain nombre de marchés émergents. Dans les pays développés, les pressions déflationnistes ont généré le déclin dans la consommation de grandes catégories de produits, tels que les produits laitiers.²⁸²

²⁸⁰ IBIS World. (2017), "Global Fruit & Vegetables Processing", *IBIS World Industry Report*, New York, October, URL:

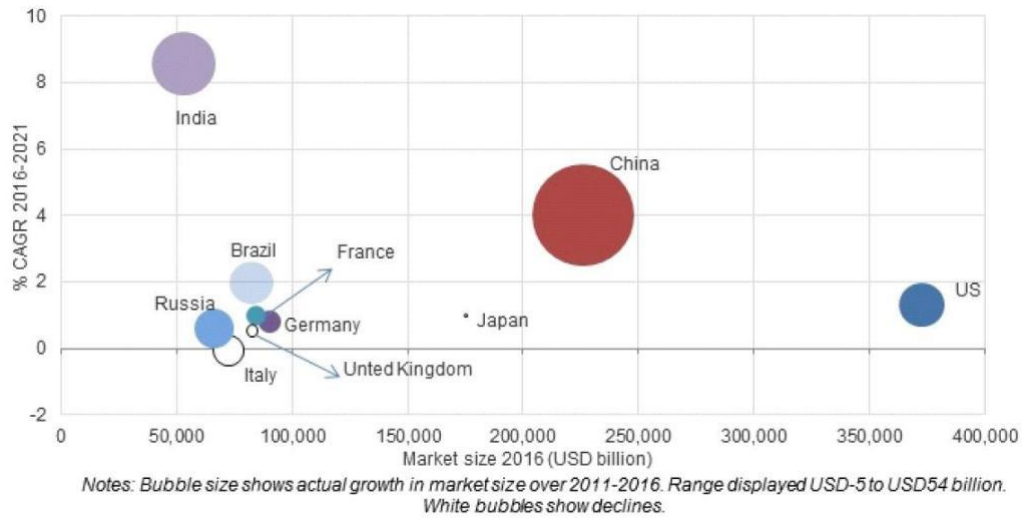
http://www.proman.fi/sites/default/files/Food%20%26%20beverage%20global%20report%202010_0.pdf

²⁸¹ Murray S. (2016), "The World's Biggest Industry", *Forbes*, 15 November, URL https://www.forbes.com/2007/11/11/growth-agriculture-business-forbeslife-food07-cx_sm_1113bigfood.html

²⁸² Moreau R., (op. cit), p 22.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Graphique n°7 : Ventes de produits agro-alimentaires, top 10 des marchés en 2016 et perspectives de croissance jusqu'en 2021



Source : Euromonitor, 2016.

Même si une reprise est attendue jusqu'en 2021, les moteurs de croissance dans la filière vont devenir des marchés émergents à taille plus réduite, tels que l'Inde et l'Indonésie. L'Inde va devenir un acteur principal de la filière et va surpasser la Chine en terme de taux de croissance, devenant ainsi un marché clef pour l'agro-alimentaire. Parmi les marchés plus petits, l'Indonésie a montré une belle performance entre 2015 et 2016. La croissance des produits à base de riz est à l'origine de cette progression et il est attendu que cette tendance se confirme jusqu'en 2021, car les consommateurs ont changé leurs consommations du riz non-emballé vers le riz emballé.

Les exportation et importations globales de produits agro-alimentaires ont tendance à être dominés par les mêmes pays, les Etats-Unis, l'Allemagne, les Pays-Bas, la France, la Chine et le Japon. Là aussi, on peut constater une certaine stagnation des principaux exportateurs et importateurs sur les cinq dernières années, particulièrement dans les pays BRIC tels que le Brésil et la Chine.

2. L'industrie agroalimentaire de l'Algérie en chiffres

L'Industrie Agro-alimentaire (IAA) est une filière industrielle bien établie en Algérie qui a connu un développement constant au cours des quinze dernières années. Les premiers développements de l'industrie ont été observés dans les années 70 lorsque les premières sociétés nationales ont été créées dans les filières des produits céréaliers, lait eaux et boissons. Le vaste processus de privatisation des entreprises publiques initié au début des années 2000 a profondément et durablement remodelé la structure de l'IAA en Algérie, redonnant au secteur

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

une certaine dynamique et contribuant à la diversification de ses activités. L'industrie des IAA présente aujourd'hui un grand nombre de ramifications.

Le récent développement de l'industrie alimentaire en Algérie se traduit par la constante et rapide croissance de la production brute des IAA au cours de la dernière décennie avec un taux de croissance annuel moyen (TCAM) supérieur à 9% au cours de la période 2006-2016. La production brute de l'industrie a atteint une valeur record de près de 1279 milliards de DA en 2016, soit plus du double du niveau observé pour l'année 2008. La part des IAA dans la production brute industrielle du pays est de l'ordre de 55%.

L'IAA est actuellement la deuxième industrie du pays après les hydrocarbures avec une contribution de l'ordre de 40% à valeur ajoutée globale industrielle hors hydrocarbures en 2016, pour une valeur de 389,6 milliards de DA (Office national des statistiques, ONS), soit environ 2,5% du PIB national en 2016. Il est à noter que le secteur privé est à l'origine de 87,5% de la valeur ajoutée générée par les IAA (12,5% pour le secteur public national).

S'il reste relativement limité, à hauteur de 30,5% en 2016, le taux de valorisation (valeur ajoutée /production brute) de l'industrie est en constante augmentation, affichant un TCAM positif de l'ordre de 6,7% sur la période 2000-2015 (en points), signe d'un secteur relativement performant et en constante amélioration.²⁸³

Si la valeur ajoutée générée par l'IAA est en constante augmentation, les effectifs employés dans l'industrie ont, pour leur part, observés une importante contraction de l'ordre de 11,5% en 2016 comparativement à 2015 avec 17885 postes recensés. La part du secteur en matière d'emploi demeure néanmoins importante, représentant 16,7% des 106780 emplois industriels que comptait l'Algérie en 2016. Il est par ailleurs estimé que l'agriculture, y compris le secteur des industries agroalimentaires emploie 10,5% de la population active algérienne. Selon le Forum des chefs d'entreprises, près de 3000 entreprises sont présentes dans les filières des IAA.²⁸⁴

Le constat précédent traduit en partie une situation de surcapacités de transformation auquel font actuellement face certaines filières des IAA (raffinage d'huiles et sucre, transformation des céréales, industrie des boissons).²⁸⁵ Les industries agroalimentaires sont en

²⁸³ ONS, <http://www.ons.dz/>

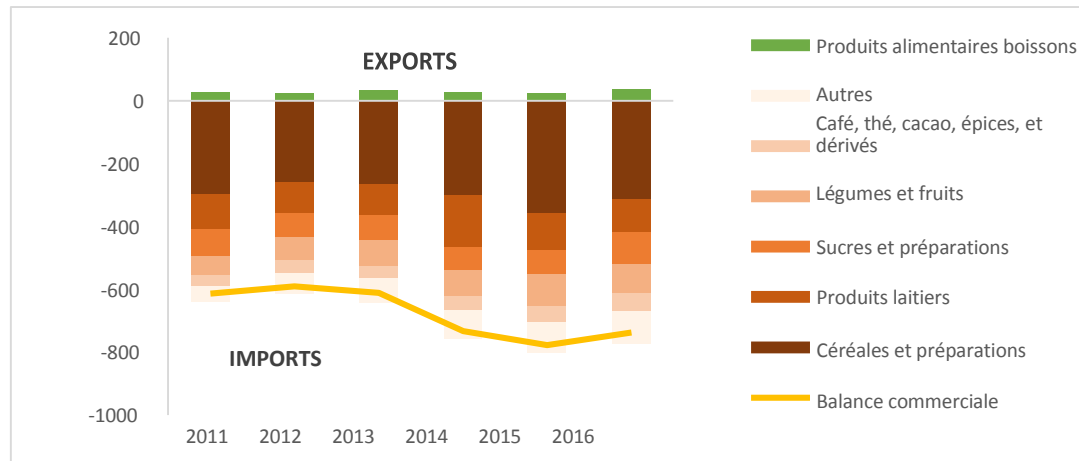
²⁸⁴ FCE. (2016), « Etude sur la sécurité alimentaire : synthèse », n°3, Juillet, URL : www.fce.dz

²⁸⁵ Horri K., Dahane A. et Maatoug M. (2015), « Problématique du développement des industries agroalimentaires en Algérie », European Scientific Journal, vol11, n°3, Juin.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

effet touchées par une baisse du taux d'utilisation des capacités (TUC) de production qui est passé de 67,0% en 2015 à 61,4% en 2016 soit une perte de 5,6 points. Cette tendance est perceptible, particulièrement, au niveau du travail de grains dont le taux passe, respectivement, de 67,5% à 61,6%. Cette situation s'explique en partie par l'insuffisance de l'approvisionnement en intrants agricoles des IAA.²⁸⁶

Graphique n°8 : Exportations, importations et balance commerciale de produits alimentaires et boissons en Algérie, 2011-2016, (valeurs en Milliards de DA)



Source : ONS, Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2011 à 2016.

L'Algérie est le premier importateur de denrées agroalimentaires du continent africain, assurant environ 75% de ses besoins par les importations. L'insuffisance de la production agricole algérienne couplée à une demande croissante pour les denrées alimentaires fait de l'Algérie un pays structurellement importateur. Selon l'ONS, les importations de denrées alimentaires, transformées ou non, représentaient environ 780 milliards de DA en 2016, soit plus de 6,6 milliards de dollars US. Les importations de ces denrées représentent environ 15% du total des importations algériennes en 2016.

Les exportations de produits alimentaires, transformés ou non, ne représentant qu'environ 35 milliards de DA en 2016, soit environ 295 millions de dollars US, l'Algérie affiche un déficit abyssal de son commerce extérieur agroalimentaire, à hauteur de 737 milliards dinars algériens (ou 6,2 milliards de dollars US).

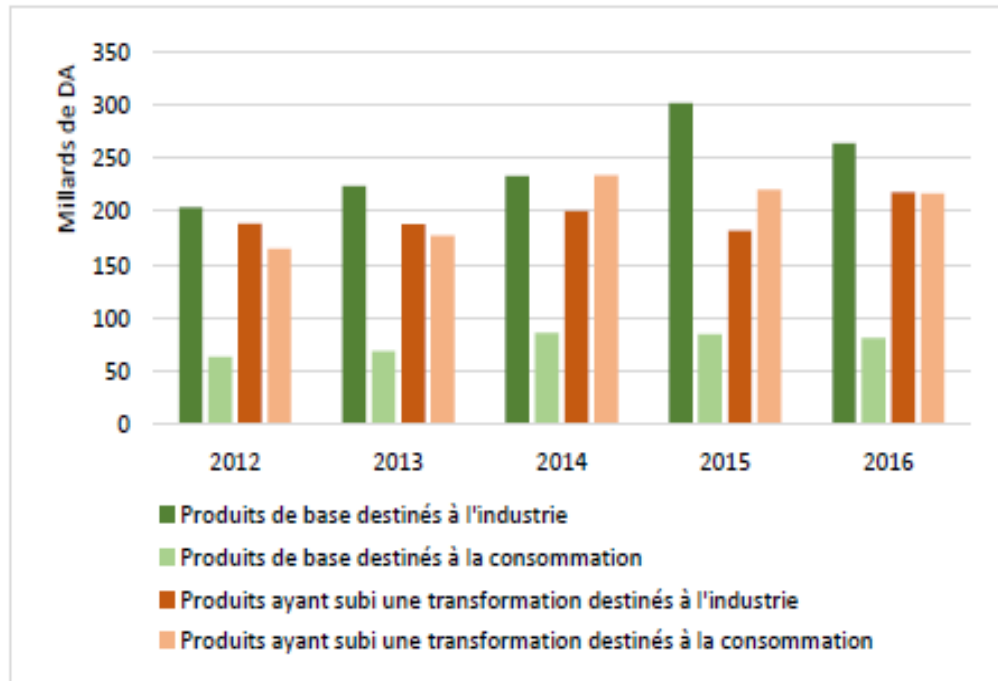
Les céréales et produits céréaliers, et le froment ou blé tendre en particulier, sont de loin les principales denrées alimentaires importées par l'Algérie et représentent 40% des

²⁸⁶ ONS, Evolution des échanges extérieurs de marchandises de 2011 à 2016.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

importations (dont plus de 25% pour le seul froment). Les autres principaux produits d'importations comprennent les produits laitiers (13,7%), les sucres et préparations (12,9%) et les fruits et légumes (11,8%).

Graphique n° 9 : Evolution des importations de produits alimentaires et boissons selon leur utilisation 2012-2016



Source : ONS, Evolutions des échanges extérieurs de marchandises de 2011 à 2016.

Compte tenu des entraves à la compétitivité de l'industrie ; les approvisionnements de l'industrie de transformation constituent une problématique centrale pour le développement des IAA étant donné qu'il est difficile pour les transformateurs de trouver en quantité, en qualité et avec la régularité nécessaire, les volumes indispensables à leurs activités. Ces considérations expliquent en grande partie pourquoi les unités de transformation ne traitent qu'une proportion très faible de la production locale et affichent un taux d'utilisation des capacités qui ne permet pas un retour rapide (pay out) sur l'investissement.

L'IAA demeure par conséquent une industrie externalisée, basée sur l'importation, sans cesse croissante, de produits agricoles, soit bruts, soit transformés. Ce constat est mis en lumière par la prédominance des importations de produits alimentaires destinées à l'industrie (62%) sur celles destinées à la consommation (38%), qu'il s'agisse de produits ayant subi une transformation (28%) ou de produits de base (34%), pour une facture avoisinant les 482 milliards de DA.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Si des développements importants ont été observés en termes de production brute et de valeur ajoutée de la part des IAA au cours de la dernière décennie, les activités d'exportation demeurent limitées, moins de 3% de la valeur de la production brute totale étant destinée aux marchés extérieurs (La valeur des exportations des IAA représentait 35 milliards de DA en 2016 pour une production brute estimée à 1279 milliards de DA selon ONS). Avec une valeur des exportations avoisinant les 275 millions de dollars US en 2017, l'IAA représente 0,8% des exportations nationales de biens, soit le deuxième secteur d'exportation hors hydrocarbures, derrière les industries chimiques (2,2%).

L'évolution des recettes d'exportations des IAA au cours des dernières années s'est caractérisée par une forte volatilité, sans présenter une réelle tendance haussière avec un TCAM sur la période 2010-2017 faible. Ce constat met en lumière l'irrégularité de l'approvisionnement des marchés internationaux en produits agroalimentaires algériens et la friabilité des relations commerciales nouées entre les opérateurs algériens et les partenaires étrangers.

3. Les institutions et agences gouvernementaux appliqués dans le secteur (liste et des services proposées)

Les institutions d'appui au commerce (IAC) sont essentiels pour soutenir les efforts des entreprises dans leurs activités d'exportation aident les entreprise à améliorer leur compétitivité et à se connecter aux chaînes de valeur internationales. Ces institutions fournissent des informations essentielles pour le développement du commerce et soutiennent les entreprises en fournissant un vaste éventail de services aux entreprises ainsi que des outils et une assistance technique pour identifier des canaux d'entrée adéquats et des partenaires internationaux.

Ces institutions, listées ci-dessous, sont divisées en quatre catégories principales : le soutien aux politiques, les services commerciaux, les services aux entreprises, les académies et la société civile. Elles sont les moteurs de la croissance future des IAA, mais certaines contraintes de capacité et de ressources doivent être résolues pour assurer un soutien efficace du secteur.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Tableau n °8 : Institutions d'appui au commerce pour les IAA

Institutions de soutien aux politiques	<ul style="list-style-type: none"> • Ministère du Commerce • Ministère de l'Industrie et des Mines • Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche
Institutions de services commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> • Banque d'Algérie • ALGEX • FSPE • CACI • CCI (au niveau des Wilayas)
Institutions de soutien aux entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • Centre Technique des Industries Agroalimentaires (CTIAA) • Institut National Algérien de la Propriété Industrielle (INAPI)
Académie et le réseau de la société civile	<ul style="list-style-type: none"> • Institut national spécialisé dans la formation professionnelle en industrie agroalimentaire (INSFP) • École supérieure des sciences de l'aliment et des industries agroalimentaires (ESSAIA) • Institut des sciences et techniques appliquées, dédié aux technologies agroalimentaires (ISTA)

Source : Horri K., Dahane A., Maatoug M. (2015), « Problématique du développement des industries agroalimentaires en Algérie », in European Scientific Journal, Janvier, Edition vol 11, n°.3.

L'IAA compte parmi les fers de lance du gouvernement pour la diversification économique du pays. Le gouvernement algérien veut en effet profiter des revenus pétroliers pour favoriser le développement de la production dans les secteurs les plus déficitaires tels que les céréales, le lait, ou les viandes, et en favoriser la transformation. L'objectif premier de cette volonté politique est de réduire la dépendance à l'import, tout en veillant à ce que le marché intérieur soit suffisamment approvisionné et à des prix acceptables.

Aux yeux du Gouvernement, les IAA ont une grande importance dans le sens où elles contribuent à assurer la sécurité alimentaire du pays mais aussi parce qu'elles sont amenées

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

à jouer un rôle clé dans la réduction du déficit abyssal du commerce extérieur agroalimentaire algérien, et, par extension, de la réduction du déficit de la balance commerciale hors hydrocarbures du pays.

4. Les principales entraves à la compétitivité des exportations des IAA

Sur base de la grille de compétitivité développée par le CCI, les défis rencontrés au travers des trois niveaux (capacité des entreprises, écosystème des affaires et environnement national) et les trois dimensions (concurrencer / se connecter / évoluer) de la compétitivité à l'exportation de l'Algérie ont été analysés.

Figure n°6 : Les piliers de la compétitivité des IAA



Source : Construit par les auteurs à partir des informations fournies par l'ANEXAL

4.1. Concurrencer

L'industrie est principalement orientée vers le marché local et détachée du marché extérieur. La différence des préférences des consommateurs ainsi que des prérequis moins exigeant en termes de normes de qualité et d'emballage sur le marché national demandent aux entreprises une mise à niveau plus importante pour se réorienter sur l'export que peu d'entreprises semblent prêtes à entreprendre. La protection du marché algérien et le fait que les opérateurs écoulent leurs produits sans difficultés et à des prix généralement satisfaisants n'incite pas non plus les opérateurs à développer leurs activités à l'export ni à améliorer qualitativement et quantitativement leur production.

Cette orientation marquée vers la satisfaction du marché local et le manque de culture «export» affecte la compétitivité des entreprises algériennes qui éprouvent ces difficultés à

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

affronter la concurrence internationale, notamment en terme de rapport qualité / prix, de moyens et de capacité de production et d'innovation.²⁸⁷

L'IAA est Un outil de production peu performant affecté par la faible technicité des producteurs. Les exploitations agricoles algériennes, encore fortement dominées par une agriculture familiale, se caractérisent par un faible degré de mécanisation avec la persistance de l'utilisation de méthodes traditionnelles et une maîtrise insuffisante des protocoles techniques. Les équipements agricoles et alimentaires tels que les stations, les structures de froid, les unités de conditionnement sont également insuffisamment développés et l'irrigation des cultures insuffisant. La mauvaise qualité des semences utilisées par les producteurs affectent également la production des exploitations.

De ce fait, les filières agroalimentaires restent vulnérables du fait de l'irrégularité de l'offre locale en intrants agricoles. L'irrégularité de la production agricole locale, en partie due aux méthodes de production (différentes variétés, multiplicité des producteurs, techniques rudimentaire, etc.), se répercute sur les niveaux d'approvisionnement, et sur les prix du marché. Ce manque de régularité et de prévisibilité de la production agricole nationale, et donc de l'approvisionnement en matières premières, présente un risque pour la continuité de l'activité des IAA.²⁸⁸

4.2. Se connecter

Ce pilier représente la dimension de connectivité de la compétitivité. Il se fonde sur la thèse selon laquelle, pour être compétitives, les entreprises doivent établir un lien avec les clients, les entreprises, les institutions, et être familiarisées avec les infrastructures technologiques et de communication.

L'insuffisance des infrastructures et d'une logistique dédiée à l'export pénalisent les exportations de l'IAA. Une chaîne logistique défaillante et des infrastructures nécessaires pour la conservation des produits sous température dirigée (aires de stockage, moyens de transport frigorifiques, manutention, etc.) insuffisantes affectent de façon significative les activités des IAA. La continuité des étapes permettant de garantir la chaîne du froid est en effet mal maîtrisée dans certaines filières et des manquements apparaissent également à certains niveaux notamment une absence de chambres froides négatives au niveau local, un manque de plateformes

²⁸⁷ FCE (2016), « Etude sur la sécurité alimentaire – Synthèse », Juillet, p 15.

²⁸⁸ ANEXAL, (2018), « L'industrie agroalimentaire », rapport de stratégie nationale d'exportation (SNE), n° 2, p 30.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

aéroportuaires frigorifiques aménagées destinées à l'export ainsi qu'un manque d'infrastructures en aval pour le traitement post-récolte.

Le manque d'organisation des producteurs complexifie l'approvisionnement en matières premières agricoles. Comme évoqué précédemment, les professions agricoles sont faiblement structurées, du fait notamment de la petite taille des exploitations agricoles, avec des relations entre les entreprises sont souvent caractérisées par la méfiance et la concurrence. Le morcèlement des producteurs et leur manque d'organisation et le manque de système efficaces collecte et de mise en commun de l'approvisionnement ne leur permet pas de répondre de manière satisfaisante à la demande des IAA.

Le manque de coordination et de coopération entre les opérateurs des différentes filières ne permet pas la réalisation d'économies d'échelle et freine leur développement. Les entreprises d'un même secteur opèrent majoritairement de façon autonome et individuelle et sont rarement structurées et organisées en associations sectorielles. Si des initiatives ont récemment été initiées telles que l'APAB, le cluster boissons Algérie (CBA) pour le secteur des eaux et boissons, la culture associative et les systèmes coopératifs permettant la mutualisation des ressources, la réalisation des économies d'échelles, et l'optimisation des chaînes logistiques notamment, demeurent néanmoins très peu répandue.

Plus généralement, l'IAA en Algérie pâtit d'une absence de vision partagée entre les parties prenantes et d'une feuille de route pour réussir à mettre en place une stratégie efficace et définir un positionnement pour l'industrie.

L'absence de données, d'études de marché, et l'obsolescence des outils de mesure sont des poids pour la compétitivité des IAA. Les opérateurs économiques sont confrontés à un manque d'information commerciale sur les marchés internationaux et les potentiels débouchés pour leurs produits avec une certaine méconnaissance des réglementations techniques, des conditions légales, des exigences des consommateurs, et des conditions et procédures à suivre pour accéder à ces marchés. Les conditions préférentielles accordées aux exportateurs dans le cadre d'accords commerciaux sont également mal connues des opérateurs.

Un des problèmes que rencontrent nos exportateurs algériens en matière de disponibilité de l'information est qu'elle est partout, mais dans des structure éclatées, faute de coordination entre les différentes sources gouvernementale et associations professionnelles.²⁸⁹

²⁸⁹ FCE, (op. cit), p 20.

4.3. Evoluer

Ce pilier représente la dimension dynamique de la compétitivité. Il permet d'évaluer si les entreprises ont la capacité de faire des investissements pour s'adapter aux marchés en évolution rapide. Le développement des IAA pâtit du manque de disponibilité de certains savoir-faire et compétences en gestion d'entreprise. Les IAA algériennes souffrent, dans une large mesure, d'une faible maîtrise des méthodes modernes d'organisation et de management des entreprises et manquent de compétences, entre autres, dans les domaines de la gestion des stocks, la conservation des produits, la distribution, le marketing, la logistique et le transport. Plus généralement, les compétences relatives aux opérations liées à l'export sont peu présentes au sein des IAA. La disponibilité insuffisante de main d'œuvre qualifiée sur ces métiers stratégiques s'explique par des carences en termes de formation ainsi qu'une dichotomie entre ce que fournit le marché du travail et les besoins des IAA.

Une main d'œuvre sous qualifiée au niveau des exploitations agricoles empêche un développement significatif de la productivité agricole. La majorité des exploitations algériennes sont des entreprises familiales de petite taille qui opèrent de façon traditionnelle avec un faible degré de mécanisation et une maîtrise limitée des protocoles techniques et des bonnes pratiques agricoles. Le secteur agricole souffre également d'un faible niveau de formation des métiers intermédiaire agricoles (ouvriers agricoles et techniciens).

Une capacité d'attraction des investissements étrangers presque inexistante plombe le développement des IAA. Si des opportunités d'investissement existent, notamment pour l'exploitation de terres agricoles dans le sud du pays, les IDE à destination du secteur agricole et des IAA sont actuellement quasiment inexistantes. Un environnement d'investissement relativement peu favorable en Algérie, avec notamment une certaine insécurité juridique pour les investisseurs, qu'ils soient étrangers ou locaux, explique en partie cet état de fait. Particulièrement incriminée, la règle dite des 51-49% fixant la part de participation d'un investisseur étranger dans une société de droit algérien à 49% (les 51% restant devant être détenus par un partenaire algérien) est souvent perçue comme un frein au développement des IDE en Algérie.

Un environnement scientifique et technique sous-développé ne favorise pas l'innovation des IAA. La recherche en Algérie n'est pas suffisamment orientée vers l'industrie et la collaboration des IAA avec le monde de la recherche est extrêmement limitée. Au niveau des entreprises, il apparaît que seule une très faible proportion des opérateurs intègre des mécanismes

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

de recherche produit, surtout parmi les PME, ces derniers étant souvent perçus comme un investissement non fructueux. Les entreprises ne sont pas sensibilisées à l'intérêt de l'innovation et dépensent donc très peu en R&D.²⁹⁰

Nous allons voir dans la section suivante l'impact de l'ouverture commerciale sur la performance et plus précisément sur la productivité des entreprises algérienne du secteur agroalimentaire via une modélisation économétrique en utilisant le modèle panel.

²⁹⁰ ANEXAL, (op. cit), p 35.

Section 3 : L'étude économétrique de la relation entre la productivité et l'exportation

L'objectif de notre travail est d'évaluer l'impact de l'ouverture commerciale exprimée par les exportations sur la performance des entreprises plus précisément la productivité dans le secteur agroalimentaire algérien. Pour savoir si les entreprises agroalimentaires ont pu bénéficier de l'ouverture commerciale de l'Algérie, nous allons recourir à une méthodologie de recherche qui consiste à faire une étude économétrique sur un panel d'entreprises entre la période de 2007 et 2017. Rappelons que l'Algérie a entamé effectivement le processus de l'ouverture commerciale à partir de l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'Union Européenne en 2005. Toutefois, la période de notre évaluation est justifiée par le problème de disponibilité des données. Nous nous sommes basés sur les études empiriques récentes qui ont été déjà faites pour traiter ce lien et qui ont été présentées dans le deuxième chapitre.

Pour ce faire, notre étude économétrique se décomposera en trois étapes. Dans une première, nous présenterons la démarche de la collecte des données ainsi que leurs analyses descriptives. La seconde sera consacrée pour la présentation du modèle d'estimation avant dans une dernière de nous discuter les résultats obtenus.

Nous disposons dans notre échantillon deux catégories d'entreprises ; des entreprises exportatrices et celles qui n'exportent pas dans le secteur d'agroalimentaire. En général, les entreprises exportatrices sont plus productives, plus grandes et en effet elles sont plus performantes.

1. La collecte et la mesure des variables de l'échantillon

Les données fournies concernent les entreprises exportatrices et non exportatrices dans le secteur agroalimentaire algérien durant la période de 2007 à 2017. Nous avons axé notre méthodologie de collecte des données dans un premier temps sur la distribution d'un questionnaire élaboré pour avoir des données sur les variables que nous allons utiliser dans notre étude. Dans un deuxième temps, après presque une année de la remise du questionnaire et du fait que nous avons reçu un nombre très limité des réponses, nous avons suivi une autre méthode basée sur des sources d'informations complémentaires. En effet, nous avons demandé la collaboration de l'ANEXAL qui a distribué notre questionnaire sur ses adhérents. Par la suite, nous avons recouru données disponibles dans les annuaires de la Chambre de Commerce Algéro-

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Française. Notre enquête a porté sur les variables suivantes : la production globale et celle destinée à l'exportation ; le chiffre d'affaire global et chiffre d'affaire à l'export ; le capital ; le travail en terme de nombre d'employés et les dépenses en consommations intermédiaires.

Comme le cas de tous les pays en développement, l'accès aux données microéconomiques des entreprises algériennes était délicat et nous a pris largement du temps pour avoir en fin de compte des données sur seulement trente (30) entreprises, sous la preuve de la confidentialité des données que nous avons demandées. En sus de l'étroitesse de notre échantillon et en prenant en compte le comportement des chefs d'entreprise algériens à propos de la confidentialité des données collectés, il sera nécessaire de traiter les résultats obtenus dans ce travail avec précaution.

L'étape suivante sera consacrée pour la description des variables qui constituent notre modèle d'estimation.

- **La production :**

Nous avons pu avoir des données sur le chiffre d'affaire global et celui qui est réalisé aux marchés extérieurs des entreprises de l'échantillon comme des valeurs de la production globale et celle destinée à l'exportation. Sachant que :

$$\text{Chiffre d'affaires (CA)} = \text{Prix de vente unitaire} \times \text{Quantité vendue de produits finis}$$

- **Le travail :**

Le travail peut être mesuré soit par le nombre d'employés ou bien par le nombre d'heures utilisées par les employées. Dans cette deuxième méthode, il existe deux types de travailleurs : ceux qui travaillent en temps plein et ceux du temps partiel. Nous avons obtenu des données sur le nombre des employés, nécessaires pour le calcul de la productivité du travail.

- **Le capital :**

L'estimation du capital soulève plusieurs problèmes de mesure puisque il est dans une date déterminée et consommé sur une période jusqu'à la fin de sa vie. Les immobilisations corporelles (terrains, bâtiments, équipements, etc.) peuvent être utilisées comme une mesure de la quantité du capital disponible dans l'entreprise.²⁹¹ Sous contrainte de la difficulté d'avoir des données sur le stock du capital de l'entreprise, nous

²⁹¹ Ben Rejeb M., (op. cit), p153.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

avons utilisé les données sur le capital social comme un proxy de formation brute de capital fixe.

- **La consommation intermédiaire (CI) :**

Regroupe tous ce que l'entreprise consomme pour obtenir sa production (les biens et services achetés auprès d'autres entreprises et utilisés dans le cycle de production). Nous avons demandé dans notre questionnaire la valeur de la consommation intermédiaire des entreprises enquêtées afin de calculer la valeur ajoutée :

$$\text{Valeur ajoutée} = CA - CI$$

A partir de ces données collectées, nous avons calculé les variables suivantes nécessaires pour notre étude à savoir : productivité du travail, taux d'exportation, l'intensité capitaliste, l'âge, la taille et le statut. En effet, notre étude économétrique est basée sur les variables suivantes :

- **L'ouverture commerciale** a été mesurée par le taux d'exportation qui est égal au rapport sur le chiffre d'affaire réalisé à l'étranger avec le chiffre d'affaire global :

$$\text{taux}_{exp} = \frac{CA_{exp}}{CA_{g}}$$

- **La performance des entreprises** a été mesurée par la productivité du travail qui est obtenu par le rapport valeur ajoutée du travail sur le nombre d'employé :

$$\text{prod}_{trav} = \frac{VA_{t}}{L}$$

La meilleure manière de calculer la performance est la productivité total des facteurs (PTF), mais à cause de manque de données nécessaires sur les facteurs de production ;

- **Productivité du travail :**

On n'a pas pu calculer la productivité apparente du travail faute de non disponibilité des données sur le nombre d'heures de travail, alors, on a utilisé la productivité par tête qui égale à :

$$\text{Prod}_{trav} = VA \text{ (en volume)} / \text{le nombre de personnes employées (L)}$$

- **La taille de l'entreprise :**

Exprimé par le nombre des employées (L).

▪ **L'intensité capitaliste :**

L'intensité capitaliste est égale par définition au rapport entre le volume du capital (k) et l'effectif de l'entreprise nécessaire à son processus de production. Nous avons utilisé cet indice puisqu'il renseigne mieux sur le progrès technique de l'entreprise.²⁹² Sachant que le recours à l'intensité capitaliste est justifié par la difficulté du calcul de la productivité totale des facteurs en raison de manque des données de certaines entreprises. Ce manque a été remplacé par la prise en compte de l'intensité capitaliste.

$$intense_{capit} = \frac{K}{L}$$

Nous avons deux variables dichotomiques ou variables invariantes dans le temps, ce sont le statut et la taille :

- **Le statut** : Il désigne si l'entreprise est exportatrice ou non ; le statut de l'entreprise est une variable binaire égal à **1** si l'entreprise i exporte à l'année t sinon **0**.
- **La taille** : La taille de l'entreprise joue un rôle très important dans la détermination de la décision d'exportation. La taille de l'entreprise i à l'année t est une variable binaire égale à **1** si le nombre d'employé > 300 (grande) sinon **0**.

Nous avons créé deux nouvelles variables :

- $Lintense_{capit} = \ln(intense_{capit})$
- $Lprod_{trav} = \ln(prod_{trav})$

2. Présentation de méthode d'estimation

Notre étude se porte sur des données de panel des entreprises algériennes de secteur agroalimentaire durant la période allant de 2007 à 2017.

Avant de commencer notre étude économétrique, on va essayer de faire un petit rappel sur les données de panel pour faciliter la lecture de notre travail.

²⁹² Malinvaud E. (1986), « Capital productif, incertitudes et profitabilité », Rapport de Recherche, n° 93, Institut de Mathématiques Economiques, p 5.

2.1. Un bref rappel sur les données de panel

Les données de panel sont aussi appelées les données longitudinale ou les données de coupes instantanées. Elles contiennent plusieurs observations de la même entité durant une ou plusieurs années. Les données de panel ont plusieurs entités dont chacune est mesurée pour plusieurs reprises (années). Les données de panel sont caractérisées soit par un effet individuel, un effet temporel ou bien les deux, ce qui ramène de les traiter et de les analyser avec la méthode fixe (*fixed effect*) et/ou avec la méthode d'effet aléatoire (*randoom effect*).

La modélisation des données de panel présentent plusieurs problèmes liés à la structure du panel, le processus de la modélisation et l'interprétation et la présentation des résultats.²⁹³

Ces difficultés liées à la modélisation de données de panel ne remettent pas en cause sa fiabilité et son importance dans les travaux économétriques. La notoriété de cette méthode revient au fait qu'elle permet l'obtention des résultats avec une corrélation plus au moins faible entre les variables par rapport aux autres modèles. Ainsi, elle fournit des données plus informatives, plus variables avec plus des degrés de liberté et plus d'efficience.²⁹⁴

Le panel pourrait être soit court panel ou long panel selon le nombre des entités et des années. Un court panel s'exprime par des nombreuses entités (grand N) et un nombre restreint des années (petit T). Tandis que, un long panel se traduit par plusieurs années de l'étude et un petit nombre des entités.²⁹⁵

2.2. Présentation de la démarche

La littérature théorique et empirique a prouvé que les entreprises orientées vers les marchés étrangers sont plus productives par rapport à celles qui ne servent que le marché domestique et en fait, la part des exportations dans les ventes totales serait plus élevée.

Nous allons examiner l'hypothèse de l'auto sélection qui suppose l'existence des coûts à l'accès des entreprises aux marchés d'exportation exigent que seulement les entreprises les plus productives sont susceptibles à exporter.

²⁹³ Park H.M. (2011), "Practical guides to panel data modeling: a step by step analysis using Stata", regression models for panel data using Stata, International University of Japan, p1.

²⁹⁴ Pesaran M.H. (2015), « Panel data models with strictly exogenous regressors », in Time series and panel data econometrics, University Press, Oxford, p 633.

²⁹⁵ Kuma O.K. (2018), « Manuel d'économétrie, recueil des cas pratiques sur Eviews et Stata », Centres de recherches économiques et quantitatives, 1 édition, Ecodata, p 6.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Nous nous sommes basés sur l'équation générale de la régression multiple présentée comme suit :

$$Y_i = a + b_i X_i + e_i$$

Avec :

$i = 1, \dots, N$, N étant le nombre d'observations ;

Y_i : la variable dépendante ;

b_i : sont les paramètres à estimer ;

X_i : les variables explicatives ;

e_i : c'est le terme d'erreur du modèle.

Pour traiter notre problématique, nous avons utilisé le logiciel de STATA 15.1. Ce dernier nous permet de mieux modéliser les données de panel.

Notre panel est fortement équilibré du fait que nous avons le même nombre d'observation pour toutes les entreprises de l'échantillon pour toute la période d'étude.

Nous avons retenu 330 observations : le nombre des entreprises (30) multiplié par le nombre des années de l'étude (de 2007 à 2017). Les caractéristiques de notre échantillon sont :

- Notre panel est équilibré parce qu'il contient le même nombre d'observations (330) pour toutes les entreprises durant toute la période d'étude ;
- Notre échantillon est constitué de 30 entreprises (totalement exportatrices, partiellement exportatrices et non exportatrices) ;
- L'âge des entreprises de l'échantillon est compris entre 1 an et 51 ans ;
- Il y a une grande dispersion entre l'intensité capitaliste des entreprises de notre échantillon, elle varie de 1315,789 DA à $1,61 \times 10^7$ DA, soit une déviation de 3340080 ;
- Le taux d'exportation des entreprises exportatrices est bien cohérent avec un écart type de 0,2941407 ;
- La productivité du travail des entreprises de notre échantillon est comprise entre $1,61 \times 10^7$ et $4,99 \times 10^7$.

Après avoir défini toutes les variables, nous passons à la description statistique.

Tout d'abord, nous déclarons les données en tant que panel, la sortie devrait être comme suit :

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Tableau n° 9 : Description de la qualité des données de notre échantillon

```
. xtset ent_id Années
      panel variable:  ent_id (strongly balanced)
      time variable:  Années, 2007 to 2017
      delta: 1 unit
```

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats fournis par stata

Il semble que nous utilisons un panel équilibré, ce qui signifie que toutes les unités ont le même nombre d'observations sur la période, cela montre que les données sont présentées annuellement, avec un écart d'un an "delta : 1 unité".

Nous pouvons montrer comment les données sont décrites sous : le nombre d'observations, le nombre de périodes et d'autres informations comme suit :

Tableau n° 10 : Description globale des données de panel

```
. xtdescribe
ent_id: 1, 2, ..., 30          n =      30
Années: 2007, 2008, ..., 2017  T =      11
      Delta(Années) = 1 unit
      Span(Années) = 11 periods
      (ent_id*Années uniquely identifies each observation)
Distribution of T_i:  min      5%    25%    50%    75%    95%    max
                   11      11     11     11     11     11     11
Freq.  Percent  Cum. | Pattern
-----|-----
    30   100.00 100.00 | 111111111111
    30   100.00      | XXXXXXXXXXXXX
```

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats fournis par stata

Le tableau ci-dessus montre que nous avons 30 unités (entreprises) sur 11 ans.

Pour plus de description, nous pouvons résumer toutes les variables, ou seulement les variables que nous voulons, le tableau suivant montre toutes les variables, même avec l'année et la variable ID.

Nous avons la possibilité de résumer les données dans les deux sens, comme des données normales ou des données de panel. Comme d'habitude, nous obtenons cela avec la commande ordinaire de résumé sur STATA, et nous avons les résultats suivants :

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Tableau n° 11 : Résumé des données de l'échantillon dans le sens normal

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ent_id	330	15.5	8.668586	1	30
Années	330	2012	3.16708	2007	2017
Lintense_c~t	330	13.27498	2.394668	7.182192	16.59241
Lprod_trav	330	13.52202	3.332181	2.66575	19.60534
taux_exp	330	.1433591	.2941407	0	1
age	330	15.43333	10.85677	0	51
statut	330	.6090909	.4886951	0	1
taille	330	.2666667	.4428882	0	1

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats fournis par stata

Nous avons le même nombre d'observations pour toutes les variables, soit 330, et nous avons 30 unités. La période d'études s'étend de 2007 à 2017.

Nous remarquons que la moyenne des exportations est d'environ 15%, ce qui est très faible, nous avons tendance à penser que nos entreprises ne visent pas à exporter mais à cibler le marché local, ou qu'elles ne sont pas compétitives. Cette réalité concerne tous les secteurs d'activité hors hydrocarbures en Algérie pas seulement le secteur agroalimentaire. C'est le caractère mono exportateur qui domine la structure des exportations algériennes. Bien que le secteur agroalimentaire présente des potentialités importantes à l'exportation, mais, en contrepartie, il est moins développé que celui des pays voisins ainsi, le rapport qualité-prix n'est pas compétent sur les marchés extérieurs. Nous constatons également que l'âge maximum de chaque entreprise est de 51 ans.

Nous pourrions avoir le résumé des tous les données du panel (annexe n ° 2). Cependant, nous n'avons besoin que des variables qui sont nécessaires dans notre modèle pour en avoir un résumé. Le tableau suivant présente les informations nécessaires :

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Tableau n° 12 : Résumé de l'échantillon autant que données de panel

. xtsum Lintense_capit Lprod_trav taux_exp age statut taille						
Variable		Mean	Std. Dev.	Min	Max	Observations
Linten~t	overall	13.27498	2.394668	7.182192	16.59241	N = 330
	between		2.394957	7.471583	16.19068	n = 30
	within		.4158789	10.19685	15.1769	T = 11
Lprod_~v	overall	13.52202	3.332181	2.66575	19.60534	N = 330
	between		2.698977	6.488676	18.61946	n = 30
	within		2.010066	5.218243	21.91281	T = 11
taux_exp	overall	.1433591	.2941407	0	1	N = 330
	between		.2276586	0	1	n = 30
	within		.1904354	-.5051084	.9617602	T = 11
age	overall	15.43333	10.85677	0	51	N = 330
	between		10.54607	5	46	n = 30
	within		3.16708	10.43333	20.43333	T = 11
statut	overall	.6090909	.4886951	0	1	N = 330
	between		.3945699	0	1	n = 30
	within		.296428	-.3	1.518182	T = 11
taille	overall	.2666667	.4428882	0	1	N = 330
	between		.4497764	0	1	n = 30
	within		0	.2666667	.2666667	T = 11

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de Stata

Ces résultats sont légèrement plus descriptifs que les précédents, pour lesquels nous disposons de plus d'informations. Nous obtenons le résumé de chaque variable avec la moyenne globale qui est calculée sur 330 années-entreprises, l'écart-type, nous avons même le minimum et le maximum. Si nous considérons la première variable *intensité capitalistique*, nous remarquons que cette variable ne varie pas beaucoup, avec une moyenne globale de 13,27 et un écart-type de 2,39. La valeur minimale est de 7 tandis que la valeur maximale est de 16.

Nous avons la variable *productivité du travail* qui représente de 14 %, avec un minimum de 2,66 et un maximum de 19,60. Cela montre que les entreprises de notre échantillon ont un niveau de productivité majoritairement différent.

Le taux d'exportation est une variable binaire qui varie entre « 1 » et « 0 » selon le fait d'être exportatrice ou non respectivement. En effet, l'intensité d'exportation des entreprises de notre étude est relativement faible avec une moyenne générale de 0,14.

L'âge est une variable très importante, il peut avoir certains effets sur le fait qu'une entreprise soit ou non exportatrice. La moyenne est de 15 ans, ce qui signifie que les entreprises ne sont pas très âgées, mais l'âge maximum est de 51 ans. Entre les entreprises, nous avons un minimum de 5 ans d'activité et un maximum de 46 ans d'activité. Au sein de chaque entreprise,

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

10 ans minimum et 20 ans maximum, cela nous amène à faire le point sur sa relation avec la taille de l'entreprise et son expérience, une période de 10 à 20 ans d'activité n'est pas très longue et ça pourrait expliquer le faible taux d'exportation. Et peut aussi expliquer la faiblesse de la productivité du travail.

Nous devons nous tourner vers les deux dernières variables et les expliquer en détail, elles fournissent des informations sur les résultats précédents.

Tableau n°13 : Répartition des entreprises selon leurs statuts

. xttab statut					
statut	Overall		Between		Within
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Percent
0	129	39.09	20	66.67	58.64
1	201	60.91	25	83.33	73.09
Total	330	100.00	45	150.00	66.67
			(n = 30)		

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de Stata

En considérant la variable statut, nous constatons que 129 entreprises sont non exportatrices, soit 39,09 % alors que 201 entreprises sont exportatrices, soit 60,91 %. Par rapport au tableau précédent, les données sont exprimées en termes d'entreprises plutôt qu'en années-entreprises ; 20 entreprises n'ont jamais exporté et 25 sont exportatrices (soit totalement exportatrices ou partiellement exportatrices), pour un total de 45 entreprises, ce qui porte le nombre d'entreprises à seulement 30, c'est-à-dire certaines entreprises n'étaient pas exportatrices alors que pendant notre période d'étude, elles sont devenues exportatrices.

La dernière partie du tableau souvent utilisée pour mesurer le statut qui désigne si les entreprises sont exportatrices ou non exportatrices, nous avons 58,64% des entreprises qui demeurent toujours non exportatrices et 73,09% ont gardé le statut d'exportation durant toute la période d'étude. Le taux de 66,76 % est le pourcentage normalisé total qui mesure la stabilité de la variable du statut. (On peut l'expliquer par le fait que 67% des entreprises ne changent pas de statut).

Pour comprendre la signification de la variable binaire de la taille qui ne prend que la valeur de 0 et 1, nous allons exposer la répartition du ministère de l'industrie et des mines des entreprises algériennes selon leurs tailles (nombre d'employés).

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Tableau n ° 14 : Le nombre des employés selon la typologie de l'entreprise

Type de l'entreprise	Nombre d'employés
TPE	Moins de 10 salariés
PE	Entre 10 et 49 salariés
ME	Entre 50 et 249 salariés
GRANDE	Plus que 300 salariés

Source : CNIS, 2017, Bulletin d'information statistique n°31, URL www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_N_31Vf.pdf

Selon le classement du ministère de l'industrie et de mines, le nombre des employés des PME est compris entre 1 et 300 entreprises, tandis que les grandes entreprises, le nombre de leurs effectifs dépasse le 300 employés.

Tableau n ° 15 : Répartition des entreprises de l'échantillon selon leurs tailles

. xttab taille					
taille	Overall		Between		Within
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Percent
0	242	73.33	22	73.33	100.00
1	88	26.67	8	26.67	100.00
Total	330	100.00	30	100.00	100.00

(n = 30)

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de Stata

Ce tableau fournit des informations sur la taille des entreprises. Notre échantillon est constitué de 30 entreprises de secteur agroalimentaire durant la période de 2007 à 2017. Nous avons 22 petites et moyennes entreprises (PME) avec un taux de 73,33% du total des entreprises, et seulement 8 grandes entreprises qui représentent 26,67 % de la population totale.

Il se peut que nous voulions connaître la relation entre le statut et la taille avant d'avoir les prochains résultats.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Tableau n° 16 : Répartition de l'échantillon selon le fait d'exporter ou non avec la taille

. bysort taille: xttrans statut, freq			
-> taille = 0			
Statut	Statut		Total
	0	1	
0	95 87.16	14 12.84	109 100.00
1	6 5.41	105 94.59	111 100.00
Total	101 45.91	119 54.09	220 100.00
-> taille = 1			
Statut	Statut		Total
	0	1	
0	11 78.57	3 21.43	14 100.00
1	1 1.52	65 98.48	66 100.00
Total	12 15.00	68 85.00	80 100.00

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de Stata

Nous avons remarqué à partir de résultat mentionnés sur le tableau ci-dessus que les petites et moyennes entreprises (PME) ayant le statut 0 représentent 87,16 % des entreprises qui ne servent que le marché local, restant alors un taux de 12,84 % des petites et moyennes entreprises d'obtenir le statut 1 dans chaque année. Les petites et moyennes entreprises exportatrices ont également 5,41 % de chance de devenir non exportatrices chaque année.

En outre, dans le cas des grandes entreprises, 78,57 % ayant le statut 0 (non exportatrices) peuvent devenir le statut 1 (exportatrices), alors que seulement 1,52 % des grandes entreprises exportatrices pourraient revenir au statut 0 chaque année. Nous constatons qu'il est moins probable que les grandes entreprises retournent chez les sociétés non exportatrices que les petites et moyennes entreprises. Les résultats de ce tableau sont conformes de ce que la littérature théorique (à partir des travaux de Bernard et Jensen en 1995) a annoncé que les firmes productives sont plus grande et une productivité plus élevée que celles qui n'exportent pas.

3. L'analyse économétrique

La réponse à notre problématique nécessite l'étude de l'effet de l'auto sélection qui suggère que seulement les firmes les productives sont susceptibles de supporter les coûts à l'entrée sur les marchés d'exportation. Après les statistiques descriptives de nos données, nous passons à

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

l'analyse économétrique. Nous testerons d'abord l'effet aléatoire, s'il ne correspond pas à nos données, le modèle à effet fixe sera probablement notre meilleur modèle.

3.1. Les tests de stationnarité

Nous vérifions dans cette étude si les variables ont une racine unitaire ou non. Afin d'examiner la stationnarité, nous utilisons le test de « **llc** » (**Levin–Lin–Chu**) et le test de « Fisher » pour confirmer les résultats. Le choix des tests est basé sur les hypothèses de chaque test qui correspond à notre étude. Le choix de « **llc** » test est justifié par la possibilité que les deux N et T puissent croître, nous croyons aussi que nos données ne montrent aucune tendance. Nous déterminons le décalage pour les deux tests à quatre (4) périodes. Le tableau suivant résume les résultats des tests de stationnarité :

Tableau n°17 : Résultat de test de stationnarité

Variables	llc test		Fisher test		Result
	Critical value	p-value	Critical value	p-value	
Lprod_trav	-3.0206	0.0013	108.6831	0.0001	Stationary
			-3.7611	0.0001	
			-3.7007	0.0001	
			4.4441	0.0000	
Lintense_capacit	-1.3e+02	0.0000	125.0928	0.0000	Stationary
			-5.0988	0.0000	
			-5.1317	0.0000	
			5.9421	0.0000	

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de Stata

Ce tableau est basé sur les résultats des annexes (3, 4, 5, 6) à partir du Stata. A partir des résultats précédents, nous rejetons fortement l'hypothèse nulle de l'existence de la racine unitaire dans la série. Ainsi, les résultats de tableau prouvent que les deux variables sont stationnaires même au niveau 1% de signification selon les deux tests « LLC » et « Fisher ». Donc, aucune autre modification à notre série ne devrait être faite.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

3.2. L'estimation du modèle sous l'effet aléatoire

Nous nous dirigeons vers l'estimation de notre modèle. Nous croyons que notre modèle pourrait être estimé avec effet aléatoire puisque nous choisissons les variables au hasard. Nous exécutons l'estimation sous STATA et nous obtenons les résultats suivants.

Nous construirons notre modèle à partir des idées présentées dans la partie théorique de cette recherche : Notre variable dépendante est la productivité du travail. Les variables explicatives sont : le taux d'exportation, l'intensité capitaliste, l'âge, la taille et le statut. Notre modèle évalue la relation entre les exportations avec les caractéristiques internes de l'entreprise. La forme standard de notre modèle d'estimation s'écrit comme suit :

$$lprod_{trav} = \alpha + \beta_1 l\text{inten_capit} + \beta_2 \text{taux_exp} + \beta_3 \text{age} + \beta_4 \text{statut} + \beta_5 \text{taille} + \mu_{it}$$

Les résultats sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau n° 18 : Résultats de modèle d'estimation

<pre>. xtreg Lprod_trav Lprod_trav2 Lintense_capit taux_exp age age2 statut taille, > re theta</pre>						
Random-effects GLS regression			Number of obs =		330	
Group variable: ent_id			Number of groups =		30	
R-sq:			Obs per group:			
within = 0.9494			min =		11	
between = 0.9836			avg =		11.0	
overall = 0.9711			max =		11	
corr(u_i, x)			wald chi2(7) =		7165.08	
theta = .59565678			Prob > chi2 =		0.0000	
Lprod_trav	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Lprod_trav2	.0389017	.0005264	73.90	0.000	.03787	.0399334
Lintense_c~t	-.0307312	.0274217	-1.12	0.262	-.0844768	.0230144
taux_exp	-.0278046	.1323458	-0.21	0.834	-.2871977	.2315885
age	-.0030021	.013799	-0.22	0.828	-.0300478	.0240435
age2	.0001229	.0002826	0.44	0.664	-.000431	.0006769
statut	.1142476	.0863252	1.32	0.186	-.0549467	.2834418
taille	-.5480736	.1519743	-3.61	0.000	-.8459378	-.2502095
_cons	6.469519	.3610895	17.92	0.000	5.761797	7.177242
sigma_u	.31240026					
sigma_e	.4580609					
rho	.3174677 (fraction of variance due to u_i)					

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de Stata

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Il est clair que les variables suivantes : le taux d'exportation, l'âge et la taille n'ont aucun effet sur la productivité du travail avec des valeurs p de 0,834 ; 0,828 ; 0,664 respectivement. Ils sont rejetés même à 20 % du niveau de signification.

Nous allons ré-estimer notre modèle sans la prise en considération des variables qui sont pas significatives (le taux d'exportation et l'âge). La ré-estimation du modèle après plusieurs itérations permet d'obtenir les résultats suivants.

3.3. Le test de l'effet aléatoire

Nous cherchons l'existence d'un effet aléatoire, et cela peut être fait avec le test de Breusch-Pagan. Les résultats sont les suivants :

Tableau n°19 : Résultat de test de Breusch-Bagan

```
. xttest0
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects
Lprod_trav[ent_id,t] = xb + u[ent_id] + e[ent_id,t]
Estimated results:

```

	Var	sd = sqrt(Var)
Lprod_t~v	11.10343	3.332181
e	.2276737	.4771516
u	.1029274	.3208231

```
Test:  var(u) = 0
      chibar2(01) = 117.68
      Prob > chibar2 = 0.0000
```

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de Stata

D'après les résultats de ce tableau, nous constatons que nous rejetons l'hypothèse nulle qui dit qu'il n'y a pas d'effet aléatoire contre l'hypothèse alternative de l'effet aléatoire existant. La valeur p de **0,000** est inférieure au niveau de signification de 1%. Nous concluons qu'il y a un effet aléatoire.

3.4. Test de corrélation

Afin de tester toute corrélation entre la composante d'erreur et les variables explicatives dans un modèle à effets aléatoires, le test de Hausman sert à cette fin. Ce test compare les estimations des coefficients du modèle à effets aléatoires à celles du modèle à effets fixes. Ainsi, s'il n'y a pas de corrélation entre l'erreur aléatoire et les variables explicatives, les estimateurs

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

sont cohérents. Toutefois, cette corrélation entraînerait une incohérence de l'estimateur des effets aléatoires dans les grands échantillons par rapport à l'estimateur des effets fixes cohérents.

La procédure d'exécution de cet estimateur consiste à estimer d'abord les effets aléatoires, à enregistrer les résultats sous le nom 're' pour « *Random Effects* » avec la fonction (*estimates store re*) qui permet de faire une estimation sous le nom 're', puis on exécute l'estimation des effets fixes et on enregistre les résultats sous le nom 'fe' « *Fixed Effect* ». La commande « *estimates store fe* » fait ce travail. En exécutant le test sur STATA, nous obtiendrons les résultats suivants. Enfin, le test de Hausman peut être effectué avec la commande "*Hausman fe re*". Il faut noter qu'après le test d'Hausman* il y a "fe" puis l'estimateur d'effets fixes constant est affiché en premier et celui d'effets aléatoires efficace "re" est affiché en seconde position.

Tableau n°20 : Résultat de test de corrélation

```

. quietly xtreg Lprod_trav Lprod_trav2 Lintense_capit statut taille, re
. estimates store re
. quietly xtreg Lprod_trav Lprod_trav2 Lintense_capit statut taille, fe
. estimates store fe
. hausman fe re

```

	— Coefficients —		(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
	(b) fe	(B) re		
Lprod_trav2	.0386383	.0389016	-.0002633	.0002643
Lintense_c~t	.0328827	-.0285621	.0614448	.0596418
statut	.1496163	.1089068	.0407095	.0452019

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
 B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg
 Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\text{chi2}(3) = (b-B)' [(V_b-V_B)^{-1}] (b-B)$$

$$= 1.95$$
 Prob>chi2 = 0.5825

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de Stata

* Ce test compare les estimations des coefficients du modèle à effets aléatoires à celles du modèle à effets fixes. Ainsi, s'il n'y a pas de corrélation entre l'erreur aléatoire et les variables explicatives, les estimateurs sont cohérents. Toutefois, dans le cas d'une corrélation qui entraînerait une incohérence de l'estimateur des effets aléatoires dans les grands échantillons par rapport à l'estimateur des effets fixes cohérents.

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Comme le montrent les résultats, l'hypothèse « nulle » indique que les deux estimateurs sont cohérents. En d'autres termes, l'échec du rejet de l'hypothèse nulle n'entraînerait aucune utilisation de l'estimateur à effets aléatoires, et l'estimateur à effets fixes est le bon choix. Nous avons une valeur **p** de 0,5825 qui dépasse la valeur critique de 1,96 ; ce qui nous conduira à rejeter l'hypothèse nulle. Par conséquent, les estimations des coefficients sont égales entre elles, ce qui suggère la cohérence de l'estimateur des effets aléatoires.

Nous pouvons conclure que notre modèle à effets aléatoires est utile dans ce cas, et nous pouvons estimer le coefficient sous STATA. Après avoir effectué l'estimation plusieurs fois, nous avons apporté quelques modifications au modèle en éliminant les coefficients non significatifs, les résultats sont présentés ci-dessous.

Tableau n° 21 : Résultat de la régression du modèle sous l'effet aléatoire

. xtreg Lprod_trav Lprod_trav2 statut taille, re						
Random-effects GLS regression			Number of obs	=	330	
Group variable: ent_id			Number of groups	=	30	
R-sq:			Obs per group:			
within	=	0.9491	min	=	11	
between	=	0.9838	avg	=	11.0	
overall	=	0.9712	max	=	11	
corr(u_i, x) = 0 (assumed)			Wald chi2(3)	=	7208.44	
			Prob > chi2	=	0.0000	
Lprod_trav	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Lprod_trav2	.0387293	.000476	81.37	0.000	.0377964	.0396622
statut	.1092708	.0817821	1.34	0.182	-.0510191	.2695607
taille	-.5268201	.150629	-3.50	0.000	-.8220475	-.2315927
_cons	6.085768	.1219665	49.90	0.000	5.846718	6.324818
sigma_u	.32658669					
sigma_e	.47655357					
rho	.31956547 (fraction of variance due to u_i)					

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de Stata

L'équation finale de notre modèle s'écrit de la manière suivante :

$$Lprod_{trav} = 6.0857 + 0.0387 Lprod_{trav2} + 0.1092 statut - 0.5268 taille$$

Std.err 0.1219 0.0004 0.0817 0.1506

P_value 0.000 0.000 0.182 0.000

Dans l'ensemble, la plupart des variables sont statistiquement significatives à 5%, seule la variable "statut" qui n'est pas significative à ce stade, mais statistiquement significative à 20%,

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

c'est un niveau anormal car il a un trop d'écart, même si l'on se demande pourquoi elle n'est pas significative. Le fait d'exporter implique selon les contributions théoriques et empiriques une productivité élevée, ce qui n'est pas le cas dans notre échantillon, c'est la raison pour laquelle nous l'avons mentionné ici même avec 20%. De plus, nous nous interrogeons sur la signification de cette variable et nous croyons qu'elle pourrait avoir un certain effet sur la productivité du travail dans un très grand échantillon.

En supposant que l'absence d'effet et l'omission de la variable " statut " conduit au modèle suivant.

Tableau n° 22 : Résultat de régression de modèle en éliminant la variable statut

. xtreg Lprod_trav Lprod_trav2 taille, re						
Random-effects GLS regression			Number of obs	=	330	
Group variable: ent_id			Number of groups	=	30	
R-sq:			Obs per group:			
within	=	0.9486			min	= 11
between	=	0.9843			avg	= 11.0
overall	=	0.9713			max	= 11
corr(u_i, x) = 0 (assumed)			Wald chi2(2)	=	7231.95	
			Prob > chi2	=	0.0000	
Lprod_trav	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Lprod_trav2	.0388786	.0004614	84.26	0.000	.0379743	.0397829
taille	-.4877735	.1452866	-3.36	0.001	-.77253	-.2030171
_cons	6.112958	.1194172	51.19	0.000	5.878904	6.347011
sigma_u	.31977922					
sigma_e	.47781858					
rho	.3093413 (fraction of variance due to u_i)					

Source : Elaboré par nous même à partir des résultats de Stata

En négligeant la variable statut, la régression de modèle s'écrit comme suit :

$$Lprod_{trav} = 6.1129 + 0.0388 Lprod_{trav2} - 0.4877 taille + u_{it}$$

Std.err 0.1194 0.0004 0.1452

p_value 0.000 0.000 0.001

The overall $R^2 = 0.9713$,

The between $R^2 = 0.9843$, the within $R^2 = 0.9486$,

En termes de signification statistique, toutes les variables sont significatives à 5 % (même à 1 %) sur la base de $p_value < 0,05$ et même $p_value < 0,01$, et avec une erreur type assez

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

faible. Le R^2 est élevé pour chaque étape, on note 97,13% pour le coefficient global de détermination. Cette proportion signifie que les variables explicatives expliquent 97,13% de la variation de la variable dépendante. Autrement dit, la spécification de notre modèle est très bonne. Il en va de même au sein de R^2 avec 94,86% et entre R^2 avec 98,43%.

Nous avons supposé la relation non linéaire en ajoutant le carré de la productivité du travail, cela signifie que l'expansion de cette variable conduira vraisemblablement à une productivité du travail future plus élevée, ce que le modèle prouve. La productivité du travail future augmentera de 3,88% lorsque la productivité du travail des années précédentes a doublé, ce qui peut s'expliquer par une plus grande compétence. De même, l'apprentissage par l'exportation continue conduit toujours à une plus grande productivité du travail dans une certaine mesure. Cela signifie qu'avec le temps, les performances à l'exportation s'amélioreront grâce à l'accumulation de l'expérience.

La variable "taille" fait référence à la dimension d'une entreprise, qu'elle soit grande ou petite selon le nombre d'employés qui travaillent dans l'entreprise. Nous avons constaté que la productivité du travail diminue de façon spectaculaire selon cette variable d'environ **49%**. C'est pourquoi, il faut l'expliquer avec soin. Ce résultat contredit ceux obtenus par Majocchi (2005) et Brana et al(2009), qu'ils ont conclu que, que les entreprises de grande taille sont susceptibles d'assumer plus de risques que les petites entreprises sachant que ces dernières subissent des contraintes plus lourdes en matière de financement et de commerce extérieur.

La question est de savoir pourquoi cette variable affecte autant la productivité du travail des entreprises de l'économie algérienne. Nous supposons qu'il nous faut mener une enquête plus approfondie dans cette affaire. Toutefois, nous présumons que les raisons pour lesquelles La taille a un effet négatif sont différentes. Premièrement, la sélection des employés pourrait être inexacte ou peu précise, de nombreux travailleurs dans une tâche où ils ne sont pas spécialisés dans cette tâche spécifique, ce qui entraîne certainement des effets négatifs parce que tant de travailleurs sont considérés comme licenciés. Deuxièmement, le manque de contrôle du leadership ; l'absence d'un bon leader ou gestionnaire causera la négligence des travailleurs. Cela peut être expliqué par le phénomène des déséconomies d'échelle. Autrement dit, lorsque la taille de l'entreprise devient excessive, des difficultés de gestion, de contrôle et de surveillance sont rencontrées, à cause du nombre élevé de travailleurs. Ce résultat statistique correspond ainsi aux résultats des études empiriques notamment ceux de Bellone (2008) et J.A. March et H. A. Simon (1966).

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Toutefois, les autres variables, y compris le taux d'exportation, ne sont pas statistiquement significatifs. Ces résultats statistiquement médiocres sont probablement dus en partie en raison de la petite taille de l'échantillon et la faiblesse de sa représentativité.

En effet, nous n'avons aucun effet significatif de la variable âge. Ce résultat est surprenant, pour lequel le paramètre estimé n'est pas statistiquement significatif dans la majorité de nos spécifications. Ce résultat contraste avec les conclusions de nombreuses études empiriques (par exemple, EFIGE 2010) pour les pays développés dans lesquels les entreprises plus âgées sont généralement plus efficaces dans la production et l'exportation de biens et de services. Cependant, l'estimation des variables de notre échantillon révèle que la variable de l'âge n'est souvent pas statistiquement significative puisque l'histoire de la transition est relativement. Les entreprises les plus anciennes, qui étaient autrefois sous le contrôle de l'État, sont souvent peu efficaces et moins orientée vers l'exportation.

Conclusion

L'économie algérienne est une économie redistributive, atteinte du syndrome hollandais, qu'il faut réformer. Pour y remédier, l'Algérie applique, sous l'égide des institutions financières internationales, des plans d'ajustement structurel, dont l'objectif vise l'élimination de tous les déficits. La nouvelle gestion se conforme aux préceptes du Consensus de Washington pour stimuler la croissance économique et assurer le financement des investissements, la stabilité des prix, l'équilibre externe et pour sortir de la dépendance des hydrocarbures. Du point de vue de la politique commerciale, l'Algérie a été relativement active ces dernières années. En effet, après une longue période sans réelle ouverture en matière commerciale, elle a été assez présente sur plusieurs fronts : multilatéral, régional et bilatéral.

De nombreux travaux théoriques et empiriques laissent entendre que la mondialisation permettrait aujourd'hui à toutes les entreprises de s'affranchir des contraintes imposées par les frontières nationales et les distances physiques. Mais la réalité pour le cas algérien est bien différente. En étudiant l'impact de l'ouverture commerciale par le biais des exportations sur la productivité des entreprises algériennes de secteur agroalimentaire, nous avons montré l'absence d'un effet d'auto-sélection, alors que nous supposons la présence de l'effet d'apprentissage dû à la croissance de la productivité à fur et à mesure des années de l'activité. Concernant la taille, elle est corrélée négativement avec la productivité des entreprises. Les résultats de notre modèle sont contradictoires aux épreuves théoriques en raison de la spécificité de l'économie algérienne caractérisée principalement par la mauvaise qualité de ses institutions et un caractère rentier.

Conclusion générale

Conclusion générale

La littérature économique fournit une série d'analyses théoriques et empiriques tenant à démontrer le rôle primordial de l'ouverture commerciale et de la politique de démantèlement tarifaire dans le bien-être économique des pays en développement. Au cœur de ce sujet qui préoccupe les économistes se trouve la question de savoir si l'ouverture commerciale et l'intensification des échanges commerciaux sont opportunes pour le développement de la performance des entreprises domestiques. Les analyses théoriques soutiennent le plus souvent que l'ouverture commerciale pourrait stimuler des gains de productivité notamment pour des pays qui ne disposent pas d'une base industrielle solide. Alors que du point de vue des travaux empiriques l'effet de l'ouverture commerciale est controversé, l'ouverture à la concurrence étrangère pourrait impacter négativement l'investissement et la compétitivité des entreprises domestiques.

Depuis longtemps c'est une évidence de dire que l'Algérie est fortement dépendante des exportations d'hydrocarbures pour le financement de sa balance des paiements et le financement de son budget. En effet, les recettes d'exportation d'hydrocarbures représentent plus de 98% des recettes d'exportation totales et la fiscalité pétrolière plus de 75% des recettes budgétaires totales. Il a été largement démontré que les pays fortement spécialisés dans les secteurs primaires ont eu du mal à croître sur une longue période. La volatilité des termes de l'échange de leurs exportations influence profondément leur croissance. C'est ainsi qu'on peut noter que la croissance en Algérie n'a pas échappé à cette règle. La dépendance accrue de la croissance à l'égard des hydrocarbures explique de façon significative ce phénomène. L'Algérie ne peut rester à l'écart des changements profonds que traverse l'économie mondiale dans un contexte de mondialisation dans lequel l'OMC est devenue une réalité et un acteur majeur dans l'élaboration des règles du commerce multilatéral et la gestion des échanges commerciaux. Une réalité à laquelle il est difficile de se soustraire sans courir le risque de marginalisation.

Pour y faire, l'Algérie applique, sous l'égide des institutions financières internationales, des plans d'ajustement structurel, dont l'objectif vise l'élimination de tous les déficits. La nouvelle gestion se conforme aux préceptes du Consensus de Washington pour stimuler la croissance économique et assurer le financement des investissements, la stabilité des prix, l'équilibre externe et pour sortir de la dépendance des hydrocarbures. Du point de vue de la

Conclusion générale

politique commerciale, l'Algérie a été relativement active ces dernières années. En effet, après une longue période sans réelle ouverture en matière commerciale, elle a été assez présente sur plusieurs fronts : multilatéral, régional et bilatéral.

En effet, à ce jour, l'Algérie n'a pas encore réussi le pari de la diversification économique et la réduction de sa dépendance quasi- totale vis -à- vis des hydrocarbures. La question qui revient souvent dans les débats, qui peut relever aussi du paradoxe, concerne les capacités de l'économie algérienne à absorber les chocs liés à l'ouverture du commerce extérieur, d'un côté, et de l'autre, on peut noter l'insuffisance ou l'absence de politiques publiques dotant l'économie de telles capacités de résilience.

L'objectif de cette recherche est d'analyser la relation entre la productivité et les exportations des entreprises algériennes dans le secteur agroalimentaire durant la période de 2007 à 2017. Les travaux théoriques et empiriques traitant cette problématique ont montrant une relation positive entre les deux variables. En effet, les entreprises qui participent à l'exportation sont généralement caractérisées par une productivité plus importante qui leurs rendent plus susceptibles de supporter les coûts à l'entrée exigés par les marchés étrangers, ce comportement d' « auto-sélection » se base sur l'hypothèse qui suggère que les entreprises exportatrices sont plus performantes que celles qui n'exportent pas.

Toutefois, il existe une autre démarche qui sous-tend le lien entre la productivité et les exportations se basent sur l'effet de « l'apprentissage ». Ce mécanisme suggère que l'activité de l'exportation permet aux entreprises y participantes d'améliorer leurs productivités et leurs rends plus performantes avec le temps.

Pour examiner le rapport entre la productivité et les exportations, nous avons utilisé un modèle de régression des effets aléatoires sur les données de panel et nous nous sommes basées, à travers les enseignements des travaux empiriques, sur un groupe de facteurs expliquant le changement de productivité et le comportement d'exportation des entreprises.

Les résultats de notre modèle nous ramène à rejeter l'hypothèse de l'existence d'un effet d'auto sélection pour les entreprises algériennes de secteur agroalimentaire. Nous avons trouvé un impact non significatif du taux d'exportation, l'intensité capitaliste et le statut sur la productivité du travail des entreprises de notre échantillon. Cependant, nous avons touché une relation positive et significative entre la productivité actuelle de l'entreprise et sa croissance de la productivité du travail future. Ce qui confirme l'existence d'un effet d'apprentissage par

Conclusion générale

l'exportation. En effet, plus que la période dans laquelle l'entreprise est active sur le marché, plus qu'elle a plus de probabilité d'exporter.

Ainsi, Nous avons trouvé une relation significative et négative entre la productivité du travail et la taille. C'est pourquoi, il faut l'expliquer avec soin. Ce résultat contredit ceux obtenu par Majocchi (2005) et Brana et al(2009), qu'ils ont conclu que, que les entreprises de grande taille sont susceptibles d'assumer plus de risques que les petites entreprises sachant que ces dernières subissent des contraintes plus lourdes en matière de financement et de commerce extérieur. Tandis que, notre étude a abouti à un résultat contradictoire. La justification sous-jacente de ce lien négatif revient au fait que la sélection des employés pourrait être relativement peu précise, de nombreux travailleurs dans une tâche où ils ne sont pas spécialisés dans cette tâche spécifique, ce qui entraîne certainement des effets négatifs parce que tant de travailleurs sont considérés comme licenciés. A cela s'ajoute, le manque de contrôle du leadership ; l'absence d'un bon leader ou gestionnaire causera la négligence des travailleurs. Cela peut être expliqué par le phénomène des déséconomies d'échelle. Autrement dit, lorsque la taille de l'entreprise devient excessive, des difficultés de gestion, de contrôle et de surveillance sont rencontrées, à cause du nombre élevé de travailleurs. Ce résultat statistique correspond ainsi aux résultats des études empiriques notamment ceux de Bellone (2008) et J.A. March et H. A. Simon (1966).

Notre travail présente des limites liées à la taille et à la qualité des données de l'échantillon. En effet, la taille réduite de l'échantillon a eu deux conséquences majeures sur la robustesse des résultats. La première nous a amené à utiliser la productivité du travail au lieu de la PTF. Cette dernière aurait sans doute donné des résultats plus intéressants puisqu'elle tient compte des spécificités sectorielles et de tous les facteurs de production. La deuxième nous a obligés à abandonner l'utilisation de techniques plus sophistiquées d'estimation économétriques pour analyser le lien entre l'activité d'exportation et la productivité du travail.

L'analyse et les résultats de cette étude pourraient être améliorés en étudiant d'autres indicateurs pertinents que nous en n'avons pas eu accès, à cause de la nature confidentielle ou la non disponibilité des données. Nous citons par exemple, les caractéristiques de l'entrepreneur qui tiennent à son niveau de formation, ses expériences à l'international, sa connaissance des langues étrangères, son âge... etc (B. Allali (2002)). En outre, le coût de la main d'œuvre, a été longtemps considéré comme le déterminant clé de la compétitivité des exportations marocaines et que, par rapport aux pays concurrents, les salaires réels sont plus faibles au Maroc. D'un autre côté, les dépenses en Recherche et Développement influencent la productivité. Plus une entreprise dépense en R et D plus elle serait performante dans ses stratégies d'innovations et

Conclusion générale

réalise ainsi plus de gains de productivité (Dirk Pilat (1996)). La productivité est également liée à la qualité du personnel, reflétée par le taux d'encadrement et la qualification des ouvriers.

D'après les derniers évènements qui ont marqué la scène politique algérienne, nous serons tentés dans les prochains travaux de tester l'impact de la corruption ainsi le cadre institutionnel sur la probabilité d'exportation des entreprises algériennes. En effet, nous avons remarqué que la plupart des chefs d'entreprises qui sont exportatrices et classées par les meilleures entreprises sont appelés par la justice par un motif des affaires de corruption, ce qui montre l'importance de tester son apport sur la part et la probabilité d'exportations des entreprises algériennes. En ce qui concerne le cadre institutionnel, notre enquête auprès des entreprises algériennes soit exportatrices ou non exportatrices nous a ramené à détecter la véritable difficulté confrontée par les entreprises algériennes dans l'exercice de leurs activités à cause de la délicatesse de climat réglementaire et institutionnel algérien.

Pour enrichir ce projet de recherche dans des futurs travaux, il serait fructueux de prendre en considération la prise en compte des importations de biens intermédiaires serait très importante pour étudier l'incidence de celles-ci sur la productivité et les exportations des entreprises. Il existe deux mécanismes qui expliquent ce lien, la première stipule que l'accès des entreprises à de nouveaux biens intermédiaires leur permet d'obtenir une meilleure complémentarité de leurs inputs. Cela entraîne la réalisation des gains de productivité et permet aux entreprises de devenir exportatrices. Le second est lié au transfert de technologie suite à l'importation de biens intermédiaires (Maria Bas & Vanessa Strauss-Kahn (2011)).

On peut également noter l'importance de prendre en considération l'appartenance à un secteur d'activité comme une variable déterminante de la décision d'exportation. Cet élément a été utilisé dans des travaux ultérieurs à titre d'exemple : Dkhissi (2014), El kheroubi et Belghiti (2011) et kadi & Harizi (2017) et ils ont trouvé une relation positive et significative. En outre, les indicateurs du commerce extérieur (procédures douanières et réglementation du commerce extérieur), l'environnement des affaires et la prise en charge de tous les secteurs d'activité jouent un rôle primordial dans la probabilité de l'activité d'exportation. De ce fait, l'inclusion de ces variables dans le modèle d'estimation pourrait donner des résultats plus fiables et plus reflétant de la réalité de l'économie algérienne. Des recherches en ce sens pourraient constituer un prolongement intéressant de ce travail de thèse.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Abadli R. (2011), « Processus d'ouverture de l'économie algérienne, vingt ans de transition. Evolution et performance », thèse de doctorat à L'université De Paris8 Vincennes-Saint-Denis, Discipline : Sciences Economiques, Juin.

Abbas M. (2008), « Le processus d'accession à l'OMC : une analyse d'économie politique appliquée à l'Algérie », journée d'études internationale "Regards croisés sur l'accession de l'Algérie à l'OMC", Laboratoire Grand Maghreb, Université Mentouri, LEPII, Université Pierre Mendès-France, Constantine, Novembre.

Abdelmalki, L., Sandretto R. (2011), « Politiques commerciales des grandes puissances : la tentation néo protectionniste », 1^{ière} édition, de Boeck.

Akiko S-E. (2008), « Atelier sur l'ouverture et croissance : (EEP) », programme de formation continue session 6 : rennes, 13-14 Mars.

Alvarez R., Lopez R. A. (2008), « Is exporting a source off productivity spillovers? », *Review of World Economics*, vol 144, n°4, December.

Amadou A. (2006), « Libéralisation commerciale et croissance économique dans les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine », 7èmes journées scientifiques du réseau : Analyse Economique et Développement de l'AUF, thème des journées : *Institutions, développement économique et transition*, Paris.

Anderson J. E., Neary J. P. (2003), "The mercantilist index of trade policy", *International Economic Review*, vol 44, n° 2.

Anderson J.E., Neary J. P. (1996), « A new approach to evaluating trade policy », the *Review of Economic Studies*, Vol 63, n° 1, the University of Chicago Press.

Andersson M., Loof H. et Johansson S. (2008), « Productivity and international trade: firm level: evidence from a small open economy », *Review of World Economics*, vol 144, n°4, December.

ANEXAL. (2018), « L'industrie agroalimentaire », rapport de stratégie nationale d'exportation (SNE), n° 2.

Asselain, J., Blancheton, B. (2008), « L'ouverture internationale en perspective historique : statut analytique du coefficient d'ouverture et application au cas de la France », *Revue d'Histoire, économie & société*, n °2.

Awokuse T. O. (2008), "Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led?", *Applied economics*, vol 40.

Babatunde A. (2009), « Determinants of Export Performance in Sub-Saharan Africa », *Applied econometrics and macronometric modelling in Nigeria*, Ibadan University Press.

Bibliographie

- Balassa B.** (1982), "Development strategies in semi industrial economies", World Bank Research Publication, vol 10, n° 12.
- Baldwin R.** (1989), "Measuring Nontariff Trade Policies", National Bureau Of Economic Research, Working Paper n°2978, Cambridge.
- Bellone F. et al.** (2006), « Caractéristiques et performance des firmes exportatrices françaises », revue de l'OFCE, n° 98, France, Juillet.
- Ben Abdallah Y.** (2008), « L'Algérie face à la mondialisation », », l'Algérie de demain, relever les défis pour gagner le futur, édition : Friedrich Ebert Stiftung, Décembre.
- Ben Rejeb M.** (2009), « L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises : l'exemple tunisien », thèse de doctorat publiée en sciences économiques, université de Paris Dauphine.
- Benabdallah Y.** (2008), « L'Algérie de demain, relever les défis pour gager l'avenir, l'Algérie face à la mondialisation », éd Friedrich Ebert Stiftung, Décembre.
- Benissad H.** (1981), « Economie de développement de l'Algérie », OPU.
- Bernard A.B., Jensen J.B.** (1995), "Exporters, jobs, and wages in U.S. manufacturing: 1976-1987", Brookings Papers on Economic Activities: Microeconomics.
- Bernard A. B., Wagner J.** (1997), "Exports and success in German manufacturing", Weltwirtschaftliches Archiv, vol 133, n°1.
- Bernard A. B. et Jensen, J. B.** (1999), « Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? », Journal of international economics, vol 47, n°1.
- Bernard A.B., Jensen J.B.** (1999), "Exporting and productivity », National Bureau Of Economic Research, NBER Working Paper n°7135, Cambridge, May.
- Bernard A.B, Jensen B.** (2004), « Exporting and productivity in the USA », Oxford Review of Economic Policy, vol 20, n°3.
- Bernard A.B., Jensen J.B.** (2004), « Why some firms export? », working paper, National bureau of Economic Research, Cambridge.
- Bernard A., Jensen B. et al.**(2007), «Firm in International Trade», Journal of Economic Perspectives, vol 21, n° 3.
- Bernard C., Solignac-Leconte H.B.** (1998), « Entre l'ajustement et l'ouverture : la transition des entreprises algériennes vers l'économie de marché ? », Revue Région et Développement, n°08.
- Biesebroeck V. J.** (2005), « Exporting raises productivity in Sub-Saharan Africa manufacturing firms », Journal of International Economics, vol 67, n° 2.

Bibliographie

Bigsten A., Gebreyesus M. et Soderbom M. (2009), « Gradual trade liberalization and firm performance in ethiopia », center of the study of African Economics, 27, Novembre.

Blancheton B., Asselain J-C. (2008), « L'ouverture internationale en perspective historique : Statut analytique du coefficient d'ouverture et application au cas de la France », Histoire, Économie et Société, Vol 27, n° 2, publié par Armand Colin, Juin, p 103.

Blancheton, B. (2008), « Chapitre 2. Comment mesurer l'ouverture commerciale d'une économie ? », Dans : Blancheton B., *Histoire de la mondialisation*, Louvain-la-Neuve : De Boeck Supérieur, Belgique.

Bouchet M-H. (2005), « La globalisation : introduction à l'économie du nouveau monde », Pearson, paris.

Bouet A., Dhont-Peltrault E. et Pichot X. (2001), « L'évaluation de la protection commerciale : une utilisation critique des Trade Restrictiveness Indexes », Economie Internationale, n° 87.

Bourguignon A. (1995), « Peut-on définir la performance ? », Revue française de comptabilité, Juillet.

Bouyaacoub A. (1997), « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », Confluences, Printemps.

Castellani D. (2002), "Export behavior and productivity growth: Evidence from Italian manufacturing firms", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol 138, n°4.

Chatri A. et al. (2019), « Ouverture commerciale, accumulation du capital humain et croissance : analyse en données de panel sur les pays en développement », dans l'ouvrage : Ouverture, productivité et croissance économique au Maroc », laboratoire d'Économie Appliquée & Policy Center for the New South, Rabat.

Chebbah M. K. (2007), « Evolution du commerce extérieur de l'Algérie : 1980-2005 : constat et analyse », Revue Campus, n°7.

Chelghem M. K. (2008), «Les enjeux de l'ouverture commerciale en Algérie», L'Algérie de demain, Relever le défi pour gagner l'avenir, Friedrich Ebert Stiftung, Septembre.

Cheriet A. (2009), « Mondialisation de l'économie algérienne : du Big-Push à l'ajustement structurel », Revue Sciences Humaines, vol b, n° 31, Economie, Juin.

Coissard S., «L'économie internationale selon Paul Krugman », URL : <https://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/AFRI%2042.pdf>

Crespi G., Criscuolo C. et Haskel J. (2008), « Productivity, exporting and the learning by exporting hypothesis: direct evidence from UK firms. », the Canadian Journal of Economics, publié par Canadian Economics Association, vol 41, n°2, Mai.

Bibliographie

Crozet M., Méjean I. et Zignago S. (2011), « Plus grandes, plus fortes, plus loin, les performances des firmes exportatrices françaises », revue économique, vol 62, n°4, Juillet.

Cuneo P., Mairesse J. (1985), « Recherches-développement et performances des entreprises : une étude économétrique sur données individuelles », revue économique, vol36, n°5, Sciences Po University Press, Septembre.

Dahmani A. (1998), « L'expérience algérienne des réformes : problématique d'une transition à l'économie de marché », Annuaire de l'Afrique du Nord, tome XXXVII, CNRS Éditions.

Dakouo C., Boussemart J-P. et Leleu H. (2017), « Comparaison des performances productives entre la zone euro et les autres pays de l'OCDE », Working Paper Series, IESEG School of Management.

De Loecker J., Goldberg P.K. (2014), "Firm performance in a global market", Annual Review of Economics, vol 6, n°1.

Decreux, Y. (1999), « Dynamique de la distribution du revenu suite à l'ouverture commerciale de la Tunisie », document de travail DIAL DT/99/05.

Delhaye G., Le Pape L. (2004), « Les transformations économiques en Algérie. Privatisation ou prédation de l'État ? », Journal des anthropologues, Association française des anthropologues, n° 96-97.

Devarajan S., Rodrik D. (1991), "Pro-competitive effects of trade reform Results from a CGE model of Cameroon", European Economic Review 35, Elsevier Science Publishers, North-Holland.

Di Maria C-H., Ciccone J. (2006), « La productivité totale des facteurs au Luxembourg », Cahier économique, n° 102, Statec.

Direction de politique économique générale (2003), « Les enjeux de l'intégration maghrébine », document du travail, N° 90, Juillet, le royaume du Maroc.

Dohou A., Berland N. (2007), « Mesure de la performance globale des entreprises », Congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, France.

Dollar D. (1992), "Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985", Economic Development and Cultural Change, vol 40, n° 3, the University of Chicago Press.

Dovis M. (2009), « Formulation et estimation des modèles de mesure de la productivité totale des facteurs : une étude sur un panel d'entreprises turques », Revue d'économie politique, vol 119, n°6, Dalloz.

Drolet S. (2010), « L'entrepreneur forestier du Québec, véritable propriétaire dirigeant de PME, Partie VI : chapitre 8 : la performance en entreprise », Prefort, Québec.

Bibliographie

Echaude maison C-D. (2014), « Dictionnaire d'économie et de sciences sociales », manuel, Nathan.

Edwards S. (1989), "Openness, outward orientation, trade liberalization and economic performance in developing countries", National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 2908, Cambridge.

Edwards S. (1992), "Trade orientation, distortions and growth in developing countries", Journal of Development Economics, n°39, North-Holland.

Edwards S. (1998), "Openness, productivity and growth, what do we really know?", The Economic Journal, the Economic Journal, vol 108, n°447, published by Blackwell Publishing for the Royal Economic Society, March.

Edwards S. (1998), « Productivity and growth: what do we really know? », the Economic Journal, vol 108, n°447, Blackwell Publishing for the Royal Economic Society.

El Malki T. (2010), « Environnement des entreprises, responsabilité sociale et performance : analyse empirique dans le cas du Maroc », thèse de doctorat Es sciences économiques Aix-Marseille université, centre de recherche en développement économique et finance internationale.

Englander A. S., Mittelstadt A. (1988), « La productivité totale des facteurs : aspects macro-économiques et structurels de son ralentissement, revue économique de l'OCDE, n°1.

Fakih A., Ghazalian P. L. (2013), « Why some firms export? An empirical analysis for manufacturing firms in the Mena region », IZA D.P, n°7172, Germany.

FCE. (2016), « Etude sur la sécurité alimentaire : synthèse », n°3, Juillet, URL : www.fce.dz

Fecher F., Perelman S. (1989), « Productivité, progrès technique et efficacité : Une étude comparative de 14 secteurs industriels belges », *Annales d'Économie et de Statistique*, n°13, Jan. - Mar.

Fontagné L., « commerce international », URL, <http://www.lionel-fontagne.eu/commerce-l3.html>

Francois J. F., Kaplan S. (1996), "Aggregate demand shifts, income distribution, and the Linder hypothesis", The Review of Economics and Statistics, vol 78, n° 2

Gairuzazmi G. (2011), « The impact of trade liberalization on the economic performance of OIC member countries », Journal of Economic Cooperation and development, vol 32, n°1.

Gauzente C. (2000), « Mesurer la performance des entreprises en l'absence d'indicateurs objectifs : quelle validité ? Analyse de la pertinence de certains indicateurs », Finance, Contrôle stratégie, vol 3, n°2, Juin.

Ghorra-Gobin C. (2012), « Dictionnaire critique de la mondialisation », Armand Colin.

Bibliographie

Gislain S. et Gandjon F. (2017), « Régime politique et ouverture commerciale », Revue d'économie politique, vol 127, n° 3, Dalloz, Mai.

Goumeziane S. (1994), « L'incontournable libéralisation », Confluences, n°11, été.

Grellet, G. (1992), « Pourquoi les pays en voie de développement ont-ils des rythmes de croissance aussi différents? Un survol critique de quelques orthodoxies contemporaines », Revue Tiers Monde, vol 33, n° 129.

Guarini G. (2009), "Innovation and growth in the Grossman-Helpman's model with increasing returns: a note", MPRA Paper, n° 19612.

Guechi D-E., « Impacts sectoriels de l'application de l'accord d'association Algérie-Union Européenne sur l'économie algérienne », URL : <http://www.enssea.net/enssea/moultakayat/2012/polpub/2012-62.pdf>

Guillaumont P. (2001), « Ouverture, vulnérabilité et développement », Document du travail, la série Etudes et Documents, n° 3.

Hadhri M. (2001), « La Grande Zone Arabe de Libre échange et les Perspectives d'intégration Sud-Sud en Méditerranée », Femise Research Programme, CETIMA, Tunisie, Juillet.

Hamadouche F. (2006), « Ouverture commerciale et croissance économique dans un échantillon des pays du MENA », URL : <http://www.enssea.net/enssea/majalat/2408.pdf>

Hanchane S., Abdeljabbar A. (2004), « La dynamique de la croissance économique et de l'ouverture dans les pays en voie de développement : quelques investigations empiriques à partir des données de Panel », Document de travail LEST – CEDERS.

Harrison A. (1996), "Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries", Journal of Development Economics, Vol 48.

HorriK.,DahaneA. etMaatougM. (2015), « Problématique du développement des industries agroalimentaires en Algérie », European Scientific Journal, vol 11, n°3, Juin.

Hussein A., Ahmed S. et Yousaf M. (2012), « The impact of trade liberalization on trade share and per capita GDP: evidence from Subsaharian Africa », International Journal of Economics, vol 3i3.

IBIS World. (2017), "Global Fruit & Vegetables Processing", IBIS World Industry Report, New York, October, URL: http://www.proman.fi/sites/default/files/Food%20%26%20beverage%20global%20report%202010_0.pdf

International Trade Center, "Trade Competitiveness Map", Trade Performance Index, Market Analysis and Research, URL: <https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/Documents/TradeCompMap-Trade%20Performance%20Index-Technical%20Notes-EN.pdf>

Bibliographie

Issor Z. (2017), « La performance de l'entreprise : un concept complexe aux multiples dimensions », « Projectics / Proyéctica / Projectique, n°17, De Boeck Supérieur, Février.

Jacquet S. (2011), « Management de la performance : des concepts aux outils », Centre de Ressources en Economie Gestion, CREG.

Kraay A. (1999), « Exportations et performances économiques : étude d'un panel d'entreprises chinoises.», Revue d'économie du développement, 7e année, n°1-2, Economie chinoise : croissance et disparités.

Krugman P. (1979), “Increasing returns, monopolistic competition, and international trade”, Journal of International Economics 9, North-Holland Publishing Company.

Krugman P.Obstfeld M. et Melitz M. (2012), « Economie Internationale », 9 éd, Pearson, France.

Kuma O.K. (2018), « Manuel d'économétrie, recueil des cas pratiques sur Eviews et Stata », Centres de recherches économiques et quantitatives, 1 édition, Ecodata.

Lachaal L. (2001), « La compétitivité : Concepts, définitions et applications », le Futur des Echanges Agro-Alimentaires dans le Bassin Méditerranéen : Les Enjeux de la Mondialisation et les Défis de la Compétitivité, Cahiers Options Méditerranéennes, n°57.

Bennaceur S. et al. (2007), « Evaluation des politiques de mise à niveau des entreprises de la rive sud de la Méditerranée : les cas de l'Algérie, l'Egypte, le Maroc et la Tunisie », Femise Research Programme.

Lucas R. (1988), “On the mechanics of economic development”, Journal of Monetary Economics 22, North-Holland.

Malinvaud E. (1986), « Capital productif, incertitudes et profitabilité », Rapport de Recherche, n° 93, Institut de Mathématiques Economiques.

Martin I. (2003), « Politique économique et stabilité de l'Etat », CERI Sciences Po., Mars /Avril.

Martinez L. et al. (2006), « L'Algérie, l'Union du Maghreb Arabe et l'intégration régionale », Euro MeSCo 59, The European Commission, Octobre.

Martins P. S., YangY. (2009), «The impact of exporting on firm productivity: a meta-analysis of the learning-by-exporting », Review of World Economis, vol 145, n° 3, October.

Mayer T. et Ottaviano G. I. (2007), « The Happy Few: The internationalization of European firms”,New facts based on firm-level evidence, Bruegel blueprint series, Volume 3, November.

Melitz M. J. (2003), “The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity”, Econometrica, vol 71, n° 6.

Bibliographie

Melitz M.J, Ottaviano G. (2008), « Market Size, Trade, and Productivity », *Review of Economic Studies* 75.

Moreau R. (2016), “As Packaged Food Growth Engines Falter, what are the Next Growth Drivers?” 17 October, p 18, URL: *Passport*, Euromonitor.com.

Morgan R. E., Katsikeas C. S. (1997), “Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique”, *Management decision*, vol 35, n° 1,

MurrayS. (2016), “The World’s Biggest Industry”, *Forbes*, 15 November, URL https://www.forbes.com/2007/11/11/growth-agriculture-business-forbeslife-food07-cx_sm_1113bigfood.html

Naudet, D. (1994), « Une analyse du degré d’ouverture internationale », *revue d’économie internationale*, n° 58, 2^{ième} trimestre.

Niyongabo G. (2007), « Politiques d’ouverture commerciale et développement économique », thèse de Doctorat en Sciences Economiques, université d’Auvergne - Clermont-Ferrand I, France.

Nizigiyimana Y., Dahmani M. (2006), « Le taux d’ouverture de l’économie algérienne (de 1980 à 2005) », *Revue Campus*, n° 4, Université de Tizi-Ouzou.

Nkamleu G. B. (2004), « L’échec de la croissance de la productivité agricole en Afrique Francophone », *Economie Rurale*, n° 279, Munich Personal RePEc Archive.

Observateur de l’OCDE. (2004), n° 245, Novembre.

Olayinka Idowu K. (2009), “Trade Restrictions And Africa’s Exports”, Centre for the Studies of African Economies (CSAE), Conference in the University of Oxford, England, February.

Olley G. S., Pakes A. (1996), “The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry”, *Econometrica*, Vol 64, n° 6, Nov, published by The Econometric Society.

Oulmane N. (2009), « Politique commerciale, intégration régionale SUD-SUD et souveraineté économique en Algérie », *Confluences Méditerranée*, n°71, l’Harmattan.

Park H.M. (2011), “Practical Guides To Panel Data Modeling: A Step by Step Analysis Using Stata”, *Regression Models for Panel Data Using Stata*, International University of Japan.

Pavcnik N. (2002), “Trade liberalization, exit, and productivity improvements: Evidence from Chilean plants”, *The Review of Economic Studies*, vol 69, n°1.

Pesaran M.H. (2015), « Panel data models with strictly exogenous regressors », dans *Time series and panel data econometrics*, University Press, Oxford.

Bibliographie

- Pritchett L.** (1996), "Measuring outward orientation in LDCs: Can it be done", *Journal of Development Economics*, vol 49, n°2.
- Renaud A., Berland N.** (2007), «Mesurer de la performance globale des entreprises», *Comptabilité et Environnement*, France, Mai.
- Revue des études humaines et sociales.** (2015), « A/ Sciences économiques et droit », n° 13, janvier.
- Roberts M. J., Tybout J. R.** (1997), "The decision to export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs", *The American Economic Review*, vol 87, n° 4, p 564.
- Rodrik D.** (1988), "Closing the Technology Gap: Does Trade Liberalization Really Help?", *NBER Working Paper*, n° 2654.
- Rodrik D.** (2001), « Les mirages de l'ouverture extérieure », *l'économie politique*, vol 02, n° 10.
- Rudiger D.** (1992), "The Case for Trade Liberalization in Developing Countries", *The Journal of Economic Perspectives*, vol 6, n° 1, American Economic Association.
- Sachs J., Warner A.** (1995), "Economic reform and the process of global integration", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol 1.
- Salgado M.** (2013), « La performance : une dimension fondamentale pour l'évaluation des entreprises et des organisations », hal-0084-2919.
- Seddi A.** (2012), « Compétitivité économique : quel potentiel pour l'Algérie ? », thèse de doctorat publiée en sciences commerciales, option économie internationale, université d'Oran.
- Siroën J.**(2000), « L'ouverture commerciale est-elle mesurable, Colloque Ouverture économique et développement », Tunis, 22-23-24, Juin.
- Sloman J.** (2009), « Principes d'économie », 6^{ième} édition, Pearson, Paris, pp 665-666.
- Stewart F.** (1992), "Recent theories of international trade: Some implications for the South", In *North-South and South-South*, Palgrave Macmillan, London.
- Syed Muhammad A.** (2012), "Critical Review of *A Simple Model of Firm Heterogeneity, International Trade and Wages*", *MPRA Paper*, n° 42334, October.
- Tani Y.A.** (2013), « Analyse de la politique économique algérienne », *Economies et finances*, Université Panthéon-Sorbonne - Paris I.
- Taylor M.** (1986), "The product-cycle model: a critique", *Environment and Planning A*, vol 18, n° 6.
- Topalova P., Khandelwal A.** (2010), « Trade liberalization and firm productivity: the case of India », *the Review of Economics and Statistics*, January.

Bibliographie

Tremblay D.G. (2013), « Productivité et performance : Enjeux et défis dans l'économie du savoir », Télé université, Université de Québec, n° 13.

Tybout J. R.(2001), "Plant- and firm-level evidence on "new" trade theories", National Bureau Of Economic Research, Cambridge, NBERWorkingPaper,n°8418, pp 8-12.

Tybout J.R., Westbrook M.D. (1995), « Trade liberalization and the dimensions of efficiency change in Mexican manufacturing industries », Journal of International Economics 39.

Van Biesebroeck J. (2004), « Robustness of the productivity estimates », WR n°10303, National Bureau of Economic Research, Cambridge, February.

Vercueil, J. (2001), « Transition et ouverture de l'économie russe », le Harmattan, collection «Pays de l'Est», Paris.

Were M. (2015), « Differential effects of trade on economic growth and investment: A cross-country empirical investigation », Journal of African Trade, n° 2, Elsevier, pp72-74.

Wong S. A. (2006), « Productivity and trade openness: micro level evidence from manufacturing industries in Ecuador 1997-2003 », working paper, APEA 2007 Conference, May.

Yanikkaya H. (2003), "Trade openness and economic growth: a cross-country empirical investigation", Journal of Development economics, vol 72, n°1,

Yaya H.S. (2003), «La problématique de la performance organisationnelle, ses déterminants et les moyens de sa mesure : une perspective holistique et multi critérielle», document de travail, publié par faculté des sciences de l'administration, université Laval, Québec.

Yeaple S.R. (2005), «A simple model of firm heterogeneity, international trade and wages », Journal of International Economics, n° 65.

Yves Hénin P., Ralle P. (1993), « Les nouvelles théories de la croissance : quelques apports pour la politique économique », Revue Economique, H.S.

Zaouali A. (2014), « Terms of Trade Instability, Economic Vulnerability and Economic Growth: The Role Of Institutions in Sub-Saharan Africa3", MPRA, n° 52939.

Sites Web

Association National des Exportateurs Algériens<https://www.anexal.dz/>

La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie,

<https://www.caci.dz/fr/Nos%20Services/coop%C3%A9ration%20internationale/Pages/accord-association/Pr%C3%A9sentation-g%C3%A9n%C3%A9ral-de-l'Accord-d'Association.aspx>

Bibliographie

Les douanes algériennes,

<http://www.douane.gov.dz/Grande%20zone%20arabe%20de%20libre%20echange.html>

Euromonitor international, 2016, www.euromonitor.com

Ministère du commerce, <https://www.commerce.gov.dz/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange>

Ministère de commerce, <https://www.commerce.gov.dz/c-produits-concernes-par-le-demantelement-tarifaire>

Office National des Statistiques, <http://www.ons.dz/>

ANNEXES

Annexe n° 1 : Questionnaire destiné aux entreprises du secteur agroalimentaire

Email : bouali.razika@yahoo.fr

N de téléphone : 0659684011

Questionnaire

Objet : Enquête sur l'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises

Madame, Monsieur,

Nous menons actuellement une recherche doctorale sur l'impact de 'ouverture commerciale sur la performance des entreprises : l'exemple algérien. Ce travail est réalisé par Melle BOUALI Razika sous la direction de Mr DERBAL Abdelkader, professeur à l'université d'Oran 2.

Pour recueillir vos commentaires et vos opinions, nous avons construit ce questionnaire. Nous sollicitons votre collaboration afin de répondre à l'ensemble des questions car celles-ci contribuera à l'avancement de notre recherche.

Ce questionnaire s'adresse au dirigeant ou à a personne responsable des exportations dans votre entreprise. Les informations recueillies dans ce questionnaire, ne serviront qu'à un usage purement scientifique. Nous vous prions de répondre en toute confiance car vos réponses seront traitées en toute confidentialité.

En vous remerciant d'avance pour votre collaboration, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations les plus distinguées.

Mr DERBAL Abdelkader

Melle BOUALI Razika

Présentation de l'entreprise

Raison sociale

Nom du dirigeant :

Nom du responsable dossier

Année de création

Activité de l'entreprise

Votre entreprise est-elle ? Entreprise indépendant Filiale d'une autre entreprise

Nombre d'employés De 10 à 49 De 50 à 99 De 100 à 199 200 à 499 500 et plus

Le statut juridique EURL SARL SNC SPA Entreprise individuelle

Votre entreprise est-elle une entreprise familiale Oui Non

En quelle année votre entreprise a-t-elle commencé à exporter ?

Structure du capital 100% étatique 100% capital privé local

100% capital étranger capital mixte étranger/local

Annexes

Tableau récapitulatif de l'évolution des variables qui sont nécessaire pour la réalisation de l'étude durant la période de 2005-2016

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Production Globale												
Production destinée à l'export												
Chiffre d'affaire global												
Chiffre d'affaire à l'export												
Nombre de travailleurs												
Capital												
Dépenses en matières intermédiaires												

Annexe n° 2 : Résumé des données de Panel sur Stata

```
. xtsum
```

Variable		Mean	Std. Dev.	Min	Max	Observations
ent_id	overall	15.5	8.668586	1	30	N = 330
	between		8.803408	1	30	n = 30
	within		0	15.5	15.5	T = 11
Années	overall	2012	3.16708	2007	2017	N = 330
	between		0	2012	2012	n = 30
	within		3.16708	2007	2017	T = 11
Lnten-t	overall	13.27498	2.394668	7.182192	16.59241	N = 330
	between		2.394957	7.471583	16.19068	n = 30
	within		.4158789	10.19685	15.1769	T = 11
Lprod_v	overall	13.52202	3.332181	2.66575	19.60534	N = 330
	between		2.698977	6.488676	18.61946	n = 30
	within		2.010066	5.218243	21.91281	T = 11
taux_exp	overall	.1433591	.2941407	0	1	N = 330
	between		.2276586	0	1	n = 30
	within		.1904354	-.5051084	.9617602	T = 11
age	overall	15.43333	10.85677	0	51	N = 330
	between		10.54607	5	46	n = 30
	within		3.16708	10.43333	20.43333	T = 11
statut	overall	.6090909	.4886951	0	1	N = 330
	between		.3945699	0	1	n = 30
	within		.296428	-.3	1.518182	T = 11
taille	overall	.2666667	.4428882	0	1	N = 330
	between		.4497764	0	1	n = 30
	within		0	.2666667	.2666667	T = 11

Annexe n° 3 : Résultat de LLC test sur la productivité du travail

```
. xtunitroot llc Lprod_trav , lags(aic 4)
Levin-Lin-Chu unit-root test for Lprod_trav
-----
Ho: Panels contain unit roots          Number of panels =    30
Ha: Panels are stationary              Number of periods =   11
AR parameter: Common                  Asymptotics: N/T -> 0
Panel means: Included
Time trend: Not included
ADF regressions: 1.33 lags average (chosen by AIC)
LR variance: Bartlett kernel , 7.00 lags average (chosen by LLC)
-----
                Statistic      p-value
-----
Unadjusted t      -8.8225
Adjusted t*       -3.0206      0.0013
-----
```

Annexe n°4 : Résultats de test de Fisher sur la productivité du travail

```
. xtunitroot fisher Lprod_trav , dfuller drift lags(2) demean
```

Fisher-type unit-root test for Lprod_trav
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots	Number of panels = 30
Ha: At least one panel is stationary	Number of periods = 11
AR parameter: Panel-specific	Asymptotics: T -> Infinity
Panel means: Included	
Time trend: Not included	Cross-sectional means removed
Drift term: Included	ADF regressions: 2 lags

	Statistic	p-value
Inverse chi-squared(60) P	108.6831	0.0001
Inverse normal Z	-3.7611	0.0001
Inverse logit t(154) L*	-3.7007	0.0001
Modified inv. chi-squared Pm	4.4441	0.0000

P statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

Annexe n°5 : Résultats de LLC test sur l'intensité capitalistique

```
. xtunitroot llc Lintense_capit , lags(aic 4)
Levin-Lin-Chu unit-root test for Lintense_capit
-----
Ho: Panels contain unit roots           Number of panels =    30
Ha: Panels are stationary               Number of periods =   11
AR parameter: Common                   Asymptotics: N/T -> 0
Panel means: Included
Time trend: Not included

ADF regressions: 1.07 lags average (chosen by AIC)
LR variance:      Bartlett kernel, 7.00 lags average (chosen by LLC)
-----
```

	Statistic	p-value
Unadjusted t	-1.2e+02	
Adjusted t*	-1.3e+02	0.0000

Annexe n°6 : Résultat de test de Fisher sur l'intensité capitalistique

```
. xtunitroot fisher Lintense_capit , dfuller drift lags(2) demean
```

Fisher-type unit-root test for Lintense_capit
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Number of panels = 30
Ha: At least one panel is stationary Number of periods = 11

AR parameter: Panel-specific Asymptotics: T -> Infinity
Panel means: Included
Time trend: Not included Cross-sectional means removed
Drift term: Included ADF regressions: 2 lags

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(60)	P	125.0928	0.0000
Inverse normal	Z	-5.0988	0.0000
Inverse logit t(154)	L*	-5.1317	0.0000
Modified inv. chi-squared	Pm	5.9421	0.0000

P statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

Annexe n°7 : Résultat de la ré-estimation de notre modèle

```
. xtreg Lprod_trav Lprod_trav2 Lintense_capit statut taille, re theta
```

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	330
Group variable: ent_id	Number of groups	=	30
R-sq:	Obs per group:		
within = 0.9489	min =		11
between = 0.9849	avg =		11.0
overall = 0.9718	max =		11
corr(u_i, X)	Wald chi 2(4)	=	7246.54
theta	Prob > chi 2	=	0.0000

Lprod_trav	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Lprod_trav2	.0389016	.000501	77.64	0.000	.0379196 .0398836
Lintense_c~t	-.0285621	.0266319	-1.07	0.284	-.0807596 .0236354
statut	.1089068	.0815817	1.33	0.182	-.0509904 .268804
taille	-.5389922	.1489516	-3.62	0.000	-.8309319 -.2470524
_cons	6.434988	.3469746	18.55	0.000	5.754931 7.115046
sigma_u	.32082307				
sigma_e	.47715164				
rho	.31133421	(fraction of variance due to u_i)			

Tables des matières

Remerciements -----	I
Dédicace -----	II
Liste des abréviations et acronymes -----	III
Liste des figures -----	V
Liste des graphiques -----	V
Liste des tableaux -----	VII
Sommaire -----	IX
Introduction générale -----	01

Chapitre I : Statut théorique de l'ouverture commerciale

Introduction-----	11
Section 01 :Le cadre conceptuel de l'ouverture commerciale -----	12
1. Définitions de l'ouverture commerciale -----	12
2. Protectionnisme et libre-échange -----	14
2.1. Les arguments en faveur de libre-échange -----	15
2.2. Les arguments en faveur de la protection-----	17
3. La protection dans les pays en développement-----	19
4. La tendance des pays en développement vers l'ouverture commerciale -----	21
5. Le rôle des institutions dans la réussite de l'ouverture commerciale -----	25
Section 02 :Les théories de l'ouverture commerciale -----	29
1. Les théories traditionnelles du commerce international-----	29
1.1. La théorie de l'avantage absolu-----	29
1.2. Le principe de l'avantage comparatif -----	29
2. Les théories néoclassiques-----	30
2.1. Le modèle d'Heckscher-Ohlin-Samuelson -----	31
2.2. La difficulté qui s'oppose au modèle H.O.S -----	32
3. Les effets distributifs du commerce international-----	32

4. Les théories contemporaines macroéconomiques-----	33
4.1. La théorie de la demande-----	33
4.2. Les différences technologiques comme source de l'échange -----	34
5. Les nouvelles théories du commerce international -----	35
5.1. La concurrence monopolistique -----	36
5.2. L'analyse comparative entre les théories traditionnelles et les nouvelles « nouvelles » théories -----	38
6. Mécanismes liant la productivité avec l'ouverture commerciale dans le cas d'un pays en développement-----	41
6.1. Les effets de la libéralisation commerciale dans le cas de rendements d'échelle constants : dans le cas d'un pays en développement -----	42
6.2. Les effets de la libéralisation commerciale dans le cas de rendement d'échelle croissant -----	42
6.3. L'effet de la taille sur la productivité -----	43
Section 03 : La mesure de l'ouverture commerciale -----	46
1. Les facteurs structurels de la mesure de l'ouverture commerciale-----	47
2. Les méthodes de la mesure de l'ouverture commerciale-----	48
2.1.La mesure en fonction de l'incidence de l'ouverture -----	49
2.2.La mesure fondée sur les résultats de l'ouverture -----	49
3. Les indicateurs d'ouverture absolue -----	50
3.1.Le coefficient d'ouverture-----	50
3.1.1. Interprétation statique du coefficient d'ouverture-----	51
3.1.2. Interprétation dynamique du coefficient d'ouverture-----	51
3.2.La mesure directe-----	53
3.2.1. La mesure par les tarifs -----	53
3.2.2. Lamesure par les barrières non tarifaires -----	55
4. Les méthodes d'ouverture relative-----	57
4.1.Les indices de distorsion-----	58
4.1.1. « Mercantilist trade restrictiveness index » (MTRI)-----	58
4.1.2. L'indice de distorsion de Dollar -----	59
4.1.3. L'indice composite d'Edwards-----	60
4.1.4. Les conditions de la mesure par les distorsions -----	61

4.2.L'évaluation de l'ouverture par les résidus -----	62
4.2.1. Les résidus comme indicateur d'ouverture commerciale -----	62
4.2.2. Les critiques adressées -----	63
5. Analyse critique des indicateurs de mesure de l'ouverture commerciale -----	63
Conclusion-----	66
 Chapitre II : L'impact de l'ouverture commerciale sur la performance des entreprises	
Introduction-----	67
 Section 01 : La performance des entreprises -----	
1. Définition de concept de la performance-----	68
2. Les modèles de la performance -----	70
3. La mesure de la performance : Quelques critères de mesure de la performance -----	73
3.1. L'efficience -----	73
3.2. L'efficacité-----	74
3.3. La rentabilité-----	75
3.4. La productivité -----	75
 Section 02 :L'ouverture et la croissance de la productivité-----	
1. Définition et types de la productivité-----	78
2. La mesure de la productivité -----	79
3. Sources de croissance de la productivité-----	81
3.1. Les effets des économies d'échelle-----	82
3.2. Les effets de la part de marché -----	82
3.3. Les effets résiduels-----	83
4. Les méthodes de l'estimation de la PTF-----	84
4.1. Les méthodes non paramétriques-----	85
4.1.1. Laméthode des indices -----	85
4.1.2. La méthode de l'analyse d'enveloppement des données (DEA) -----	86

4.2. Les méthodes paramétriques -----	87
4.2.1. L'analyse de frontière stochastique -----	88
4.2.2. La méthode semi-paramétrique -----	89
4.2.3. La méthode des moments généralisés (GMM) -----	90
5. L'ouverture commerciale et les gains de la productivité -----	91
Section 03 : Productivité, sélection et commerce international -----	95
1. La différence entre les exportateurs et les non exportateurs -----	96
2. Lemodèle d'hétérogénéité des firmes (les travaux théoriques et empiriques existants) ----	100
3. Le lien entre les exportations et la productivité des entreprises -----	105
3.1.L'effet d'auto-sélection-----	106
3.2.L'effet de l'apprentissage -----	112
4. Les effets de l'ouverture des entreprises sur les marchés extérieurs-----	117
Conclusion-----	120

Chapitre III : La relation entre les exportations et la productivité des entreprises algériennes du secteur agroalimentaire

Introduction-----	122
Section 01 : L'ouverture commerciale de l'Algérie -----	123
1. La transition de l'économie planifiée vers l'économie de marché -----	123
2. L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis l'ouverture -----	124
2.1. Le programme d'ajustement structurel (1994-1998)-----	125
2.2. Le plan de la relance économique (1999-2005) -----	130
3. L'ouverture régionale et multilatérale de l'Algérie -----	133
3.1. L'adhésion de l'Algérie à l'OMC -----	134
3.2. L'accord d'association : Algérie -U.E -----	136
3.2.1. L'état de la mise en œuvre de l'accord de l'association -----	136
3.2.2. Les échanges commerciaux de l'Algérie avec l'U.E-----	138

3.2.3. Les effets de l'accord d'association de l'Algérie sur les entreprises algériennes -----	141
3.3. L'accord d'association de l'Algérie avec l'Union Maghrébine Arabe (UMA) -----	141
3.4. Les relations commerciales de l'Algérie avec la zone Arabe de Libre Echange : (la ZALE) -----	143
3.4.1. La mise en œuvre de la Zone Arabe de Libre Echange -----	143
3.4.2. Les échanges commerciaux avec la ZALE -----	144
4. Les effets du programme de mise à niveau sur les entreprises algériennes -----	146
Section 02 :L'importance de secteur agroalimentaire en Algérie-----	149
1. Une industrie globale en phase de transformation-----	149
2. L'industrie agroalimentaire de l'Algérie en chiffres -----	151
3. Les institutions et agences gouvernementaux appliqués dans le secteur (liste et des services proposées) -----	155
4. Les principales entraves à la compétitivité des exportations des IAA -----	157
4.1. Concurrencer -----	157
4.2. Se connecter -----	158
4.3. Evoluer -----	160
Section 03 :L'étude économétrique de la relation entre la productivité et l'exportation --	162
1. La collecte et la mesure des variables de l'échantillon-----	162
2. Présentation de méthode d'estimation-----	165
2.1.Un bref rappel sur les données de panel-----	166
2.2.Présentation de la démarche -----	166
3. L'analyse économétrique -----	173
3.1. Les tests de stationnarité-----	174
3.2. L'estimation du modèle sous l'effet aléatoire-----	175
3.3. Le test de l'effet aléatoire -----	176
3.4. Test de corrélation -----	176
Conclusion-----	182

Conclusion générale -----	183
Bibliographie -----	187
Annexes -----	198
Tables des matières -----	207

Résumé

Les mauvaises performances de l'économie algérienne ont été associées à une faible croissance des exportations hors hydrocarbures. Notre analyse est basée sur des données microéconomiques relatives aux entreprises algériennes exportatrices et non exportatrices du secteur agroalimentaire couvre la période 2007-2017. Nous étudions si les entreprises algériennes ont-t-elles pu bénéficier de l'ouverture commerciale pour améliorer leurs performances en utilisant un modèle panel. Nous avons constaté une amélioration de la productivité avec le temps, ainsi qu'une relation négative entre la taille et la productivité des entreprises de notre échantillon. Cependant, le taux d'exportation, l'âge et l'intensité capitalistique n'ont montré aucune relation significative avec la productivité. Ces résultats obtenus nous amène à rejeter l'hypothèse de l'auto-sélection et de valider celle de l'apprentissage par l'exportation.

Mots clés

Performance, entreprises exportatrices, agroalimentaire, ouverture, panel, productivité

Abstract

The poor performance of the Algerian economy has been associated with the weak growth of non-hydrocarbon exports. Our analysis is based on microeconomic data concerning the Algerian exporting and non-exporting companies in the food-processing sector within the period 2007-2017. We studied whether Algerian companies have been able to benefit from trade openness in order to enhance their performance using a panel-data model. We have found an improvement in productivity over time, as well as a negative relationship between the size and productivity of the companies in our sample. Nevertheless, the export rate, age and capital intensity did not have a significant relationship with productivity. These obtained results lead us to reject the assumption of self-selection and to validate that of learning-by-exporting.

Keywords

Performance, exporting firms, agri-food, openness, panel, productivity

المخلص:

ضعف أداء الاقتصاد الجزائري مرتبط أساسا بضعف النمو الحاصل في الصادرات

خارج المحروقات. في هذه الدراسة، اعتمد تحليلنا على بيانات جزئية لمؤسسات جزائرية مصدرة وغير مصدرة في قطاع الصناعة الغذائية خلال الفترة الممتدة بين 2007 و 2017. درسنا فيما إذا كانت المؤسسات الجزائرية قادرة على الاستفادة من نظام الانفتاح التجاري لتحسين أدائها، ومن أجل ذلك تم الاستعانة بنموذج قياسي باستعمال نماذج بانل. توصلنا إلى وجود تحسن في الإنتاجية بمرور الوقت، مع وجود علاقة عكسية بين الإنتاجية وحجم المؤسسات في العينة المدروسة. لكن متغيرات سن المؤسسة، معدل التصدير، وكثافة رأس المال تكمنعنوية إحصائيا مع الإنتاجية. لذلك، فإن النتائج المتوصل إليها أدت بنا إلى رفض الاختيار الذاتي والتعليم عن طريق التصدير.

كلمات مفتاحية: الأداء، مؤسسات مصدرة، صناعة غذائية، انفتاح، بانل، الإنتاجية