



Université d'Oran 2 Mohammed Ben Ahmed

Faculté des sciences économiques, sciences de gestion & sciences commerciales

Thèse

Pour obtention du diplôme de doctorat en sciences économiques

L'OUVERTURE COMMERCIALE & LA CROISSANCE
ECONOMIQUE EN ALGERIE: MENACE OU OPPORTUNITE .

Essai d'évaluation empirique 1995-2015

Présentée & soutenue publiquement par :

BEKIHAL Mohammed

Devant le jury :

Nom & prénom	Grade	Etablissement de rattachement	Qualité
BOULENOUAR Bachir	Professeur	Université d'Oran 2	<i>Président</i>
BEN BAYER Habib	Professeur	Université d'Oran 2	<i>Rapporteur</i>
TRARI MEDJAOUI Hocine	Maître de conférences « A »	Université d'Oran 2	<i>Examineur</i>
ADDOUKA Lakhdar	Professeur	Université de Mascara	<i>Examineur</i>
MOKHTARI Fayçal	Professeur	Université de Mascara	<i>Examineur</i>
KHELIFA HADJ	Maître de conférences « A »	Université de Mostaganem	<i>Examineur</i>

Année universitaire 2020-2021

Remerciements

Je tiens à exprimer, en premier lieu, ma profonde gratitude et mes très sincères remerciements à mon encadreur le Professeur **BENBAYER Habib** de m'avoir encadré, guidé et encouragé tout au long de ce travail.

Enfin, que tous ceux et toutes celles qui ont contribué de près ou de loin à la concrétisation de ce travail trouvent ici l'expression de gratitude.

J'adresse mes respectueux remerciements à Messieurs les membres du jury.

Mohammed

Dédicace

Je dédie ce travail à :

- ✓ Mes parents ;
- ✓ Ma femme et mes enfants ;
- ✓ Mes chers frères et mes chères sœurs ;
- ✓ Tous mes amis (es) et camarades ;
- ✓ Tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin pour finir ce travail.

Liste d'abréviations

Abréviation	Désignation complète
ANDI	Agence Nationale de Développement de l'Investissement
APC	Assemblée Populaire Communale
BA	Banque d'Algérie
BM	Banque Mondiale
CACI	Chambre Algérienne du Commerce et d'Industrie
CEE	Communauté Economique Européenne
CNI	Conseil National de l'Investissement
CNRC	Centre National du Registre du Commerce
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
DAPS	Droit Additionnel Provisoire de Sauvegarde
DD	Droit de Douane
EPA	Entreprise Public Administrative
EPE	Entreprise Public Economique
EPIC	Entreprise Public Industrielle et Commerciale
FAP	Formalités Administratives Particulières
FBCF	Formation Brute du Capital Fixe
FMI	Fond Monétaire International
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GATS	General Accord on Trade in Services
GB	Grande Bretagne
GZALE	Grande Zone Arabe de Libre Echange
H.O.S	Hekcher-Ohlin-Samuelson
NPI	Nouveaux Pays Industrialisés
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
OIC	Organisation Internationale du Commerce
OLI	Ownership-Localization-Internalization
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMD	Organisation Mondiale des Douanes
ONDA	Office National des Droits d'Auteurs
ONU	Organisation des Nations Unies
PAC	Politique Agricole Commune
PCN	Plan Comptable National
PIB	Produit Intérieur Brut
PMA	Pays Moins Avancés
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PV	Procès Verbal
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UD	Union Douanière
UE	Union Européenne
UMA	Union du Maghreb Arabe
USA	United States of America
ZLE	Zone de Libre Echange

SOMMAIRE

CONTENU	PAGE
INTRODUCTION GENERALE	01
CHAPITRE I : Ouverture commerciale, firmes multinationales et croissance économique: conceptions évolutives et fondements théoriques.	10
SECTION 1 : L'ouverture commerciale dans la théorie économique.	11
SECTION 2 : IDE, théorie de la firme et commerce international.	49
SECTION 3 : Evolution de la théorie de la croissance économique	74
CHAPITRE II : Politique commerciale et échanges mondiaux : évolution et faits marquants.	100
SECTION 1 : Orientations et instruments de la politique commerciale.	102
SECTION 2 : Evolution et régulation des échanges mondiaux.	136
SECTION 3 : Politiques commerciales dans les PED.	164
CHAPITRE III : Ouverture commerciale et croissance économique en Algérie.	186
SECTION 1 : Evolution et analyse de la politique commerciale de l'Algérie.	188
SECTION 2 : Flux financiers illicites et dérivés du commerce extérieur en Algérie.	213
SECTION 3 : Effet empirique de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Algérie pour la période 1995-2015.	242
CONCLUSION GENERALE	271
BIBLIOGRAPHIES	278
ANNEXES	290
TABLE DES MATIERES	292

INTRODUCTION GENERALE

La relation entre l'ouverture commerciale et la croissance économique, notamment l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique a été constamment au centre des débats académiques et politiques pour que de nombreux travaux au fil des temps ont été présentés sous différentes approches. Depuis une dizaine d'années un certain nombre de travaux empiriques ont cherché à mettre en évidence une relation entre l'ouverture commerciale et la croissance. Cette floraison de travaux s'explique par un double défi, théorique et empirique. La majorité des études vérifient bien l'existence d'une relation positive (Edwards, 1998; Serranito, 2000 etc). Encore faut-il que la mesure de l'ouverture commerciale soit bien établit. Cependant, d'autres auteurs comme (Pritchett, 1996 ; Rodrik, 1995 ; Rodriguez & Rodrik, 1999) sont réticents pour émettre des doutes qui portent moins sur cette vérification et le sens de la relation plutôt que sur la robustesse des conclusions empiriques. Les flux d'échange ne sont pas la seule conséquence mécanique des politiques et, en particulier, des politiques commerciales. Ils dépendent aussi d'une variété de composantes exogènes que l'on peut définir par la taille, la position géographique, la disponibilité des matières premières, la gouvernance et la qualité des institutions, les arrangements internationaux etc. Les indicateurs aujourd'hui proposés dans la littérature sont multiples. Certains d'entre eux exigent la constitution de bases de données fondamentales.

Au fond des choses ce sujet relatif à l'étude de l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique nous emmène implicitement à un sujet classique qui est le débat qui se prolonge autour de savoir quelle est la meilleure politique commerciale pour un pays : Le libre échange ou le protectionnisme. Malgré un léger avantage, à priori, en faveur du libre échange, la question n'est pas encore tranchée et le sujet n'est pas encore clos. Le débat entre le Libre échange le Protectionnisme réapparaît d'un moment à autre et en particulier au moment des crises économiques où même les pays réputés d'être des leaders en matière du libre échange n'hésitent pas à prendre des mesures protectionnistes et à adopter des politiques commerciales visant à protéger les industries, les opérateurs et les produits nationaux. Ainsi, les réactions des pays occidentaux, notamment les Etats Unis d'Amérique et les pays européens, après la crise financière de 2008 et après la crise grecque de 2012 sont les meilleurs exemples à donner pour illustrer cette idée.

Dans le même cadre, on signale que partout dans le monde, et suite à la crise financière de 2008, 437 mesures protectionnistes portant sur des produits ou vers des pays très ciblés ont été recensées par le Global Trade Alert en 2009. Face à la prolifération de ces mesures protectionnistes, les grandes institutions (FMI, BM, OMC....etc) ont réaffirmé à plusieurs reprises que le recours au protectionnisme serait pire que le mal et n'est qu'une solution

illusoire à très court terme et qui peut dégénérer rapidement dans une logique de chacun pour soi à l'instar de ce qui fut observé à partir des années 1930. Ces institutions ont rappelé que le commerce mondial constitue l'un des principaux moteurs de sortie de crise et de reprise de l'économie.¹

En fait ce comportement de la majorité des pays du monde, y compris ceux considérés comme étant des pays affichant une forte liberté commerciale, confirme une réalité historique indiscutable : « l'histoire économique est jalonnée de périodes de libéralisation et de protectionnisme, périodes qui se succèdent aux grés des idéologies, des intérêts et des institutions dominantes. A ce jour, les recherches sur la question ne tranchent pas définitivement sur la supériorité de telle ou telle orientation. Le succès de la politique commerciale sur le plan de la performance économique dépend de différents facteurs inhérents au pays et à son environnement ».²

Cette question et ce débat trouvent aussi son importance au niveau des pays en développement qui sont toujours à la recherche de la meilleure politique commerciale les permettant de réaliser des taux de croissance économique soutenus et d'une façon continue ce qui va les permettre de décoller, de sortir du sous développement et d'essayer de rattraper les pays avancés.

En effet, au niveau des pays en développement, les politiques économiques en général ont été toujours influencées par l'évolution des conceptions du développement économique. De la Seconde Guerre mondiale aux années 1970, la croyance dominante était que la clé du développement réside dans la création et la constitution d'un secteur industriel puissant et solide.³

Ainsi et en se basant sur, notamment l'argumentation de la préservation des industries naissantes, la majorité des pays en développement ont adopté des politiques commerciales protectionnistes dans le cadre des stratégies d'industrialisation par substitution des importations (ISI) et des stratégies des industries à fortes potentialités d'industrialisation (industrialisantes qui dérivent de la théorie de la croissance des déséquilibres (Scitovsky, Hirschman, Prerroux etc). Mais à partir des années 1980, ces politiques protectionnistes ont été largement critiquées puisqu'il s'est avéré que les pays les ayant appliqués n'ont montré aucun signe de rattrapage économique ni aucun signe de réduction de la pauvreté ; encore pire, certains pays ont vu leur sort s'aggraver comme l'Inde qui était plus pauvre en 1980

¹ OCDE, « Image économique du monde », 2012, p. 42.

² Nadia KHALFATI, thèse de doctorat « Politiques commerciales et croissance économique dans les PED. Le cas de l'Algérie », Université d'Oran 2, 2015-2016, p. 2.

³ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Economie internationale », Pearson Education, 2000, p. 251.

qu'en 1950 l'année suivant son indépendance. Par contre, les études empiriques et les statistiques ont confirmé que les pays qui ont appliqué des politiques relativement favorables au libre échange, ont connu, en moyenne, une croissance plus rapide que les pays ayant adopté des politiques protectionnistes. Il s'agit notamment des tigres d'Asie orientale : Corée du Sud, Hong Kong, Singapour et Taiwan. Ce constat a poussé plusieurs pays en développement à abandonner les politiques protectionnistes pour mettre à leurs places des politiques commerciales plus ouvertes et plus libérales et plusieurs pays d'entre eux ont pu réaliser des taux de croissances rapides et élevés comme : le Chili, la Chine, l'Inde et l'Indonésie.¹

Ce qu'on vient de dire sur l'histoire économique des pays en développement où on a vu que la majorité de ces pays ont du abandonner les politiques commerciales protectionnistes et adopter des politiques commerciales plus ouvertes, et ce suite à la réussite de celle-ci et suite au succès des pays les ayant adoptés notamment les pays du miracle asiatique, laisse peut être penser que le sujet est fermé et ça prouve d'une façon claire la supériorité du libre échange ; alors cette pensée est fautive et le débat est toujours ouvert et s'est même accentué. En effet, « alors que leur succès ne fait aucun doute, les implications du 'miracle est-asiatique' reste très controversé. Les analyses du rôle des politiques économiques et en particulier les politiques commerciales, divergent fortement. Certains observateurs interprètent le succès des économies asiatiques comme un plaidoyer en faveur du libre échange et des politiques non interventionnistes, alors que pour d'autres c'est le signe de la réussite d'interventions publiques sophistiquées ». ² Ce qui relance le sujet à nouveau.

Concernant les recherches et les études empiriques, celles-ci ont confirmé la difficulté de clôturer le sujet et de trancher définitivement entre les deux politiques commerciales. Ainsi, entre la fin des années 1970 et la fin des années 1990, la quasi-totalité des études empiriques concluent sur l'existence d'un lien causal positif entre l'ouverture commerciale et la croissance économique. Ces résultats ont servi comme un point d'appui à la mise en place de politique de libéralisation des échanges commerciaux et d'ouverture tout azimut dans la lignée de Consensus de Washington. Mais à la fin des années 1990, ces politiques d'ouverture vont être contestées en raison de leurs impacts sociaux dans certains pays en voie de développement, et un courant altermondialiste commence à se structurer. Depuis, les contributions scientifiques vont être plus réservées sur le lien entre l'ouverture commerciale et

¹ Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, "Economie du développement", De Boeck, 2008, p. 834.

² Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « op cit », p. 261.

la croissance de l'économie. Mais par la suite, et en plus des mouvements altermondialistes, c'est l'article de Rodrik et Rodriguez (2000) qui a bouleversé la donne concernant le lien causal automatique entre l'ouverture et la croissance. En effet, l'article de Rodrik et Rodriguez a remis en cause la robustesse de 4 études empiriques de référence sur le sujet : Dollar(1992), Ben-David (1993), Sachs et Warner(1995) et Edwards (1998). Selon eux, les indicateurs de l'ouverture semblent pouvoir être critiqués. On s'aperçoit dès lors qu'ils sont assez peu robustes.

Donc pour résumer, l'importance de la question de l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique apparaît au moment des crises économiques et apparaît aussi au niveau des pays en développement ; dans ce cadre, l'Algérie est un pays en développement et qui est en crise économique notamment après l'effondrement des prix du pétrole dès 2014 d'où la vraie importance de la question de l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique et la réaction des autorités algériennes suite à la chute des prix du pétrole en 2014 en adoptant un arsenal de mesures protectionnistes n'est qu'un signe et n'est qu'une preuve de l'importance de la question objet de notre recherche.

Le choix de l'ouverture commerciale depuis le début des années 1990 jusqu'à aujourd'hui, a connu plusieurs étapes caractérisées par des hésitations et des demi-mesures articulées entre l'étatisation et la désétatisation du commerce extérieur. En effet, et sans remettre en cause la marche vers l'économie de marché, l'Etat s'est intervenu du temps à autre pour encadrer davantage le commerce extérieur, et ce afin de corriger certains dysfonctionnements, mettre fin à certaines dérives et pour réguler les importations en fonction de la disponibilité des ressources en devises.

Mais si l'orientation libérale est pleinement affichée à partir de 1989 malgré certaines hésitations du temps à autre, dès 2009 on assiste à un réel changement en matière de politique d'ouverture économique en général et celle commerciale en particulier. Ce changement a été concrétisé via les mesures prises par le gouvernement algérien notamment dans la loi de finance complémentaire de 2009, la loi de finance de 2016, la loi de finance de 2017, la loi de finance de 2018 et aussi le décret exécutif N°18-02 du 07/01/2018 fixant la liste des produits interdits à l'importation et l'arrêté ministériel (Ministère du commerce) fixant la liste des marchandises soumises à la nouvelle taxe à l'importation le DAPS (le Droit Additionnel Provisoire de Sauvegarde).

Ce changement de cap des autorités algériennes en matière d'ouverture commerciale nous a poussés à entreprendre une recherche sur cette question, intitulée :

« L'ouverture commerciale et la croissance économique en Algérie : menace ou opportunité. Essai d'évaluation empirique 1995-2015 ».

La problématique centrale :

La problématique centrale de notre recherche est la suivante :

La politique d'ouverture commerciale en Algérie, adoptée dès le début des années 1990, constitue t-elle une opportunité puisqu'elle avait contribué positivement dans la croissance économique ? ou constitue t-elle une menace dans la mesure où aucun effet positif sur la croissance économique n'a été perceptible et/ou elle avait même des effets nuisibles sur l'économie algérienne ?

Les hypothèses de la recherche :

H1 : l'ouverture commerciale en Algérie est une opportunité puisqu'elle avait un effet positif sur la croissance économique.

H2 : l'ouverture commerciale en Algérie ne peut développer aucun effet positif sur la croissance économique et elle peut même constituer une menace pour l'économie algérienne.

L'importance de la recherche :

Avoir une idée concernant l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique a une importance capitale, et pour le gouvernement, et pour les opérateurs économiques. Concernant les autorités algériennes, et après plus de 20 ans de la mise en place d'une politique d'ouverture, il est peut être le temps opportun pour faire une réelle évaluation et mettre fin aux hésitations et aux politiques des demies-mesures puisque, comme on va voir ultérieurement, l'analyse de la politique commerciale algérienne montre que le choix d'ouverture était toujours un choix indécis où on fait des choses puis son contraire. L'importance d'une telle évaluation s'accroît davantage vu la situation que vit l'économie algérienne depuis presque 2014 où elle est plongée dans une crise majeure causée par la chute des prix du pétrole, l'unique source des devises. Une situation de crise qui n'a que duré et dont la politique d'ouverture est montrée des doigts, par certains, d'être la cause principale. Ainsi, déterminer à partir d'une évaluation empirique si l'ouverture commerciale constitue une menace ou une opportunité pour l'économie algérienne permet de faciliter largement la prise d'une telle décision et d'adopter la politique commerciale la plus appropriée pour le pays.

Pour les opérateurs et les investisseurs (nationaux et étrangers), cette question est aussi très importante pour eux dans la mesure que leurs décisions d'investir ou pas est étroitement liées aux choix des autorités qui, lui-même, est basé sur l'évaluation citée précédemment.

L'objectif de la Recherche :

Cette recherche vise à étudier et à évaluer empiriquement l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Algérie concernant la période 1995-2015.

Les études antérieures :

Le sujet relatif à l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique a fait l'objet de plusieurs études antérieures en Algérie et ailleurs. Parmi celles qui ont été menées en Algérie on peut citer à titre d'exemple :

- Amar El Afani et Hadjar Benslimane (2017); *«L'effet De L'ouverture Commerciale Sur La Croissance économique En Algérie : Application Du Modèle Var »*; absence d'effet significatif sur la croissance pour la période 1990-2014.
- Kifani Chahida (2017); *« Les principaux déterminants de l'ouverture économique en Algérie: Estimation économétrique »*; absence d'effet significatif pour la période 1994-2014.
- Nadia Yacine (2018); *«L'impact De La Politique D'ouverture Commerciale Sur La Croissance économique Dans Les Pays En Voie Du Développement - Cas De L'Algérie »*; effet positif significatif à court terme et effet négatif à long terme et ce pour la période 1980-2014.
- Benslimane Hajar (2018); -Thèse- *«Croissance économique et ouverture commerciale en Algérie »*; absence d'effet significatif sur la croissance économique pour la période 1990-2014.

Méthodologie et structure du travail :

Pour répondre à notre problématique, on a utilisé deux approches à la fois. D'une part, on a utilisé l'approche déductive concernant la partie théorique de la recherche où on a recouru à la description et à l'analyse et d'autre part, et concernant la partie empirique, on a utilisé une approche inductive quantitative pour traiter et analyser les données à travers l'étude de l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique.

Les outils statistiques d'analyse :

Toutes les données qui ont été utilisées dans le cadre du traitement des variables et retenues dans notre formulation économétriques sont tirées des bases de données officielles des institutions internationales (les données du FMI, de la Banque Mondiale, World development indicators WDI, UNCTAD states etc) dont les statistiques s'avèrent d'une qualité irréfutables. Des auteurs confirmés qui ont publié dans des revues de qualités bien établies ont puisé dans ces revues.

Ce travail a été structuré en trois chapitres:

Le premier chapitre est intitulé « commerce international et croissance économique : conceptions évolutives et fondements théoriques ». Dans ce chapitre, on va faire la lumière sur trois points essentiels : le premier point (section 1) est consacré à l'évolution de la théorie du commerce international pour nous focaliser davantage sur le modèle néoclassique HOS et la théorie moderne du commerce international, le deuxième point (section 2) est réservé aux firmes multinationales et leurs rôle dans le commerce mondial et enfin dans le troisième point (section 3) on va s'intéresser à l'évolution de la théorie de la croissance économique où on va se consacrer beaucoup sur les apports fondamentaux du modèle de Solow et ensuite ceux de la théorie de la croissance endogène.

Le deuxième chapitre est intitulé « Politique commerciale et échanges mondiaux : évolution et faits marquants ». Il comporte trois sections. La première section concerne la politique commerciale proprement dite où d'une part on va aborder les deux doctrines de la politique commerciale à savoir le libre échange et le protectionnisme et ce en présentant les arguments plaidants en faveur de chaque doctrine et d'autre part on va présenter et analyser les différents instruments de la politique commerciale tarifaires et non tarifaires. Dans la deuxième section, on va présenter une analyse descriptive avec des données et des statistiques relatives à l'évolution du volume et de la structure des échanges mondiaux pour expliquer la structure géographique des échanges. Dans la troisième section on va s'intéresser aux modèles de politique commerciale adoptées dans les pays en développement.

Le troisième et dernier chapitre est intitulé : « Ouverture commerciale et croissance économique en Algérie ». Ce chapitre va nous permettre d'avoir une conception précise de ce lien à partir d'une analyse descriptive mais aussi et surtout d'ordre analytique. Il a été divisé en trois sections. La première section est consacrée à l'analyse de la politique commerciale algérienne dont on va d'une part aborder la mise en place et l'évolution du processus de

l'ouverture commerciale en Algérie en abordant les différentes étapes qu'a connu le processus d'ouverture commerciale en Algérie en commençant par les premières réformes de la fin des années 1980, en passant par celles des années 1990, notamment celles imposées par le FMI, et en s'intéressant aussi aux réformes phares de seconde génération entreprises par la nouvelle équipes dirigeante de 1999 où on va constater que la période 1999-2009 est une période dont on a approfondi et accéléré le processus de l'ouverture et de la libéralisation mais dès 2009 on va assister à une nouvelle vision et à un changement de situation en matière de la politique commerciale où des mesures protectionnistes vont être progressivement adoptées. D'autre part, et toujours dans la première section, on va analyser les principaux indicateurs du commerce extérieur de l'Algérie où on va présenter et décrire l'évolution des principaux variables et principaux indicateurs du commerce extérieur de l'Algérie pour les trois et quatre dernières années.

Dans la deuxième section on va s'intéresser au phénomène du transfert illicite des devises et des capitaux qui est au cœur des dérives du commerce extérieur en Algérie. La troisième section est consacrée à l'étude économétrique de l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Algérie à l'aide d'un modèle ARDL. Le choix de ce modèle est lié aux résultats des tests de stationnarité qui ont révélé que les séries des variables de contrôle retenues (le taux d'ouverture, la consommation finale des ménages, la dépense publique, la formation brute du capital fixe et l'inflation) sont stationnaires et intégrées au premier ordre et ne sont pas intégrées dans le deuxième ordre.

CHAPITRE I

*OUVERTURE COMMERCIALE,
FIRMES MULTINATIONALES ET
CROISSANCE ECONOMIQUE :
CONCEPTIONS EVOLUTIVES ET
FONDEMENTS THEORIQUES.*

INTRODUCTION

Dans ce chapitre on va aborder les fondements théoriques et les conceptions évolutives relatives à notre problématique. Dans ce cadre, on va s'intéresser à l'évolution des théories du commerce international et de la croissance économique en commençant par l'analyse classique, ensuite l'analyse néoclassique et aux théories modernes d'une part, et d'autre part on va essayer de définir et de mesurer l'ouverture commerciale et la croissance économique.

Les analyses traditionnelles sur la théorie de l'échange international se focalisaient sur les avantages comparatifs et la division internationale du travail. Dans ce cadre, pour la théorie classique du commerce international, représentée par le modèle smithien-ricardien, et la théorie néoclassique de l'échange international, représentée par le modèle H-O (Hickcher-Ohlin), le commerce international résulte des gains à l'échange qui, eux-mêmes, résultent de la différence des niveaux de productivité absolue et relative pour le modèle ricardien et de la différence de la dotation factorielle pour l'autre modèle. L'analyse traditionnelle du commerce mondial sert à expliquer les échanges interbranches qui se font entre des pays différents et portent sur des produits différents tel que les échanges nord-suds.

Par contre, les nouvelles théories du commerce international cherchent à expliquer les échanges que la théorie traditionnelle est incapable de les expliquer ou de les justifier. Il s'agit des échanges qui se font entre des pays similaires, et trop proches, qui n'affichent pas une grande différence en termes de dotation factorielle ou de productivité, de taille ou des goûts. Ces théories adoptent des hypothèses radicalement différentes de celles de la théorie traditionnelle : concurrence imparfaite, rendement croissant, différenciation des produits et stratégies des firmes qui segmentent le marché domestique par rapport au marché étranger.

Par ailleurs, les théories traditionnelles de la croissance se limitaient à l'estimation de la contribution des facteurs de croissance et favorisaient les processus de convergence au détriment des phénomènes cumulatifs mais il s'est avéré que ces théories sont insuffisantes puisqu'elles n'envisagent la croissance que dans un contexte de rendements constants et productivité marginale décroissante des facteurs de production compatible avec la concurrence parfaite des marchés -il s'agit alors d'un cas restrictif et particulier- et elles ne permettent pas de rendre compte des écarts persistants des niveaux du développement ; alors les théories de la croissances endogènes ont pour objectif de fournir des pistes pour résoudre ces insuffisances.

Section 01: L'ouverture commerciale dans la théorie économique.

L'ouverture commerciale était, et elle est toujours, au cœur de la théorie économique et en particulier la théorie du commerce international. Mais si le but ultime de la théorie économique est de nous donner les clés et les outils nous permettant de mieux décrypter la réalité, cette dernière influence en retour l'évolution de la pensée économique : lorsque de nouveaux faits s'avèrent inexplicables par les anciennes théories, de nouveaux outils théoriques doivent être forgés pour les comprendre et les expliquer.

Cette confrontation entre la théorie économique et la réalité empirique caractérise, comme les autres domaines de la science économique, l'évolution de la théorie du commerce international. La théorie classique du commerce international fondée par Adam Smith (1723-1790) puis par David Ricardo (1772-1823), occupe ainsi une position dominante dans l'histoire de la pensée économique. Prolongée, enrichie et améliorée par de nombreuses théories contemporaines, elle a constitué la base de toute théorie du commerce international. En effet, les questions et les préoccupations soulevées par la théorie classique restent aujourd'hui, même avec une légère différence, des questions et des points centraux dans le débat contemporain sur le commerce mondial : les déterminants du commerce mondial, les gains à l'échange, les conséquences et les effets du commerce international, la politique commerciale optimale.....etc. En plus de ça, une nouvelle division internationale du travail (DIT) s'est substituée à l'ancienne, nouvelle DIT caractérisée par l'essor des échanges intra-branches. Inexplicable par le modèle classique de l'échange inter-branche où une nation ne peut à la fois exporter et importer le même produit, ce nouveau type d'échanges a suscité l'émergence d'un nouveau corpus théorique baptisé: nouvelles théories du commerce international¹.

Ci après, on va présenter ces deux grandes théories du commerce international en tenant en compte d'une part le type de l'échange expliqué et en axant l'analyse, d'autre part, sur les effets de l'ouverture commerciale pour chaque modèle. Ainsi on va aborder l'ouverture commerciale dans la théorie traditionnelle puis dans la nouvelle théorie du commerce international. Mais avant cela on va d'abord présenter une définition de la notion de l'ouverture commerciale et aussi présenter les critères et les variables utilisés pour la mesurer.

¹ Arnaud DESCHAYES, « Le commerce international », Collection thèmes et débats, Edition Bréal, 2011, p.33-34.

I- L'ouverture commerciale est-elle mesurable ?

1- Définition de l'ouverture commerciale :

Les économistes ont souvent défini l'ouverture économique comme étant « l'enlèvement de tous les barrières tarifaires et non tarifaires, quantitatives et non quantitatives, directes et indirectes et qui peuvent empêcher le mouvement des capitaux étrangers et les investissements locaux privés, et l'abandonnement 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 des règles et des procédures qui réalisent la situation précédente »¹.

2- La mesure de l'ouverture commerciale :

Les études et les recherches relatives à l'évaluation de l'effet empirique de l'ouverture commerciale sur la croissance économique comportent une grande problématique liée aux choix et à la robustesse des indicateurs de mesure utilisés. Ainsi, Rodrik et Rodriguez (1999) ont remis en cause les résultats de certaines études économétriques, considérées même comme des études et des recherches de référence en la matière, et ce pour le motif que ces recherches ont été basées sur des indicateurs et des variables qui ne reflètent pas seulement et uniquement la dimension commerciale.

A cet effet, on peut se demander s'il existe des indicateurs capables de mesurer l'effet des politiques d'ouverture sur l'économie indépendamment des autres déterminants macroéconomiques.

Globalement, les indicateurs utilisés peuvent être regroupés en deux catégories : les indicateurs de l'ouverture absolue et les indicateurs de l'ouverture relative.

2-1- Les indicateurs d'ouverture absolue :

Ces indicateurs visent principalement à évaluer directement le degré d'ouverture d'une économie au commerce extérieur. Il s'agit notamment des critères suivants :

2-1-1- Le ratio d'ouverture :

Le ratio d'ouverture, ou le taux d'ouverture, est calculé selon le rapport : $(X + M)/PIB$ où (X, M, PIB) représentent, respectivement : les importations, les exportations et le produit intérieur brut.

¹ Abdelkader KADID, « Nouvelle approche de mesure de l'ouverture commerciale dans les modèles de gravité », in « Revue académique des études humaines et sociales », N°13, Janvier 2015, pp. (9-18).

Toutefois, ce ratio, qui est aisément calculable, est contesté pour diverses raisons dont notamment¹ :

- Une raison comptable ; puisque le numérateur quantifie une production et le dénominateur quantifie une valeur ajoutée ce qui va introduire un biais en faveur des pays qui importent des biens intermédiaires ou des produits semis finis qui seront incorporés dans les exportations.
- Un ratio élevé peut être aussi la conséquence de politiques peu libérales mais qui agissent en sens contraire comme le cas par exemple d'un pays qui restreint ses importations et encourage ses exportations et qui apparaîtra, à ratio similaire, aussi ouvert qu'un pays qui pratique une politique commerciale plus neutre.
- Ce ratio, et du moment qu'il s'agit d'un ratio d'intensité du commerce international, dépend d'une multitude de variables qui sont indépendantes des politiques commerciales comme la taille, la configuration géographique, les dotations en ressources.....etc. Par exemple, les pays les plus grands sont en général moins ouverts (en réalité moins dépendants du commerce extérieur) et les détenteurs de ressources naturelles le sont relativement davantage.

2-1-2- La mesure directe :

La mesure directe concerne l'évaluation et la quantification des mesures restrictives de la politique commerciale. Autrement dit cette méthode vise à déterminer le taux ou le niveau de tarification du commerce extérieur. Tel est par exemple le cas de Barro et Lee (1999) qui ont utilisé les données de la CNUCED pour les barrières tarifaires (tarifs moyens) et non tarifaires (pourcentage des importations).

Cette méthode a aussi fait l'objet de certaines critiques dont notamment le non pondération des moyens des tarifs douaniers par les parts du commerce. Ainsi cet indicateur favorise les pays qui imposent le plus fortement les quelques produits qu'ils importent en grande quantité et fait apparaître comme plus fermés les pays qui maintiennent une protection forte sur des secteurs marginaux².

Dans ce cadre et pour pallier les effets de cette non pondération, d'autres études prennent en considération la part des recettes tarifaires dans le PNB (ou dans les importations). Edwards (1998), par exemple, a pris en compte le ratio des droits de douane et les subventions à l'exportation sur le volume total du commerce. Mais ce nouveau ratio est lui aussi un

¹ Jean Marc SIROEN, « L'ouverture commerciale est elle mesurable ? », Document de travail CERESA, Université Paris Dauphine, Colloque intitulé : ouverture économique et développement », Tunis le : 22, 23 et 24 Juin 2000, p. 3.

² Jean Marc SIROEN, « Op Cit », p. 4.

mauvais indicateur du degré d'ouverture puisque selon ce ratio un pays qui est complètement fermé et ne percevant donc aucune recette apparaîtra comme parfaitement ouvert sur ce critère et au contraire, un pays paraissant comme très fermé peut être un pays qui maximisent ses recettes fiscales (avec des importations peu élastiques aux prix intérieurs) sans pour autant mener nécessairement une politique commerciale fermée¹.

L'autre problème relatif à cette méthode est que les barrières tarifaires sont difficilement quantifiables même si on peut mesurer la valeur sur laquelle elle porte pour en déduire le niveau du coût additionnel. D'un pays à autre, le niveau de cette barrière peut varier, en fonction de la fréquence d'utilisation, de l'interprétation de cette barrière par les agents économiques (le refus d'une licence d'importation peut s'interpréter comme un abus ou un début de corruption) et de la réaction des consommateurs des produits imposés. La valeur effective du niveau de cette barrière n'est donc pas observable, par conséquent les données y relatives sont rares².

2-1-3- Les notations :

Ici, l'évaluation du niveau de protection est purement empirique mais subjective. Il s'agit d'intégrer différents indicateurs disponibles de pression protectionniste d'instituts nationaux ou internationaux dans un indicateur synthétique pour apprécier globalement les pays étudiés. Cette méthode subjective est utilisée par différents instituts dont notamment Heritage Foundation, FMI et Fraser Institute³.

Le Fraser Institute publie ainsi l'indicateur mondial de liberté économique. Il s'agit d'associer différentes mesures dans un indicateur global : taille du gouvernement, liberté des changes, liberté financière, politique commerciale....etc. Pour mesurer et évaluer l'indicateur de la politique commerciale, cet institut a intégré plusieurs critères. Ainsi, cet indicateur « regroupe les recettes publiques tirées des taxes/subventions sur le commerce international en pourcentage des exportations et des importations (poids: 23,3%), le droit de douane moyen (poids: 24,6%), l'écart type des droits de douane (poids: 23,6%), un indice de fréquence des barrières non tarifaires (19,4%) et la taille réelle du secteur des biens échangeables divisée par sa taille espérée (9,1%). Ce dernier indicateur est obtenu par régression sur la population du pays, la taille géographique et des caractéristiques de localisation. Les poids sont déterminés

¹ Jean Marc SIROEN, « Op Cit », p. 4

² Gilbert NUYANGABO, « Politique d'ouverture commerciale et développement économique », Thèse de doctorat, Université d'Anvergne, Clermont Fernand I, 2007, p. 32.

³ Antoine BOUET, « La mesure des protections commerciales nationales », Les cahiers du CEPII (centre d'étude prospectives et d'informations internationales), 2000-N°15, Novembre, p. 25.

par une analyse en composante principale: l'indicateur capture ainsi au maximum les variations des composantes sous-jacentes »¹.

La grande et la plus importante faiblesse est que le système de pondération suivi ne repose sur aucun fondement théorique et en outre il additionne des indicateurs très différents ou au contraire redondants et dont certains peuvent être fortement biaisés comme l'indice de fréquence des barrières non tarifaires.

D'autres indicateurs peuvent aussi être cités dans cette catégorie dont notamment : l'indice EMAI (Emerging Market Access Index), l'indice de liberté économique de l'Heritage Foundation ou l'indice de Sachs et Warner (1995).

2-2- Les indices de l'ouverture relative :

Ces méthodes sont basées sur l'évaluation du degré de l'ouverture d'un pays à partir d'une comparaison faite par rapport à une norme construite ou constatée dans un pays ou une zone de référence. Ainsi, l'écart entre la valeur constatée dans un pays et cette norme révélerait le degré d'ouverture du pays. Ces indicateurs comportent d'une part, les indices de distorsion qui apprécient l'ensemble des distorsions que les interventions publiques sont sensées introduire et d'autre part, on a les indicateurs des résidus qui cherchent à quantifier l'influence de ces politiques sur les seuls flux commerciaux².

2-2-1- Les indices de distorsion :

A partir du tarif douanier ou d'une autre restriction commerciale à valeur équivalente calculée, comme la différence du prix domestique par rapport au prix étranger, le niveau de la barrière au commerce est établi. Celui-ci donne le niveau de protection de l'économie ou de l'un de ses secteurs en comparant les différentiels du prix. En effet, le principe d'analyse du tarif douanier ou de toute barrière douanière similaire est le même et il découle du raisonnement selon lequel toute augmentation de la barrière commerciale entraîne des distorsions sur les courbes d'offre et de demande. Dans le cas contraire, la baisse du niveau de la barrière au commerce réduit le niveau des distorsions commerciales et augmente le volume des échanges commerciaux³.

En réalité, les instruments de la protection commerciale causent, comme on va voir ci-dessous dans le chapitre suivant, plusieurs distorsions et puisque ces distorsions sont sensées se porter sur les prix, alors certaines nombres d'études tentent d'apprécier le degré

¹ Antoine BOUET, « Op Cit », p. 26.

² Jean Marc SIROEN, « Op Cit », p. 6.

³ Gilbert NYANGABO, « Op Cit », p. 14.

d'ouverture par une mesure de la distorsion. Mais cette démarche a deux inconvénients. Le premier est lié au fait qu'il est très difficile d'attribuer les différences entre les prix mondiaux et les prix intérieurs aux seules distorsions introduites par les politiques commerciales et de limiter celles-ci aux seules opérations du commerce extérieur, et ce puisque d'autres facteurs peuvent expliquer ce différentiel du prix comme : les coûts de transport, les désajustements du taux de change, le différentiel des élasticités.....etc. L'autre inconvénient est lié au fait que les distorsions considérées concernent le différentiel entre les prix intérieurs et les prix étrangers alors qu'en réalité les instruments de protection commerciale impliquent aussi un bouleversement et une modification des prix relatifs internes entre notamment les biens échangeables et les biens non échangeables avec une possible remontée sur le prix relatif des facteurs de production¹.

Parmi les indicateurs de distorsion commerciales les plus connus on peut citer entre autres :

- L'indice de restriction commerciale d'Anderson Neary (1994).
- L'indice de distorsion des prix relatifs de Dollar (1992).
- L'indicateur basé sur les tarifs effectifs de Pritchett et Sethi (1994).
- L'indice de libéralisation commerciale générale de Choksi et Papageogiou (1991).
- L'indice d'Edwards (1998).

Mais comme signalé précédemment, l'inconvénient de ces différents indicateurs de distorsions commerciales est que l'effet mesuré par ces indices n'est pas seulement celui de la politique commerciale au sens strict mais il reflète aussi les aspects politico institutionnels et de comportement des agents de l'Etat par rapport au marché et dans ce cadre on peut se demander s'il est possible de regrouper toutes les origines des distorsions commerciales et mesurer leurs degrés de nuisance sur les échanges commerciaux internationaux tout en étant dans les limites de la politique commerciale notamment que certaines de ces entraves au commerce ne peuvent être expliquées par les instruments de la politique commerciale et elles relèvent plutôt des facteurs naturels comme l'éloignement vis-à-vis des marchés ou l'absence d'accès au littoral².

2-2-2- Les indicateurs de résidus :

Des auteurs comme Chenery et Syrquin (1989) et Guillaumont (1994,2000) ont proposé de contrôler les flux d'échange par des variables structurelles indépendantes de la politique commerciale. L'écart entre le volume constaté du commerce et celui prévu à partir du modèle

¹ Jean Marc SIROEN, « Op Cit », p. 6.

² Gilbert NYANGABO, « Op Cit », p. 22.

de référence devient alors l'indicateur d'ouverture. Si ce résidu est positif (commerce constaté > commerce prévu), le pays est considéré comme ouvert et inversement. Cet indicateur est incontestablement meilleur que le simple taux d'ouverture puisqu'il élimine certains des facteurs explicatifs de l'échange autre que ceux qui relèvent de la politique commerciale. En outre, il est toujours risqué de sous estimer le résidu en le considérant comme non aléatoire et qu'il s'explique par une variable désignée qui n'aurait pu être quantifiée comme fut le cas du résidu de Solow pour apprécier le progrès technique¹.

II- L'ouverture commerciale dans la théorie traditionnelle de l'échange inter- branche.

1- La conception mercantiliste : l'échange mondial jeu à somme nulle...

Le mercantilisme a constitué un ensemble d'analyses et de politiques économiques prônées en Europe du 16^{ème} au 18^{ème} siècle. Pour ce courant de pensée, l'Etat incarne l'intérêt général et il faut chercher les outils, adopter les politiques et prendre les mesures nécessaires pour le rendre plus puissant et plus riche. Les économistes mercantilistes considèrent que le pays ne peut connaître la croissance économique que si la quantité de monnaie en circulation (en particulier l'or et l'argent) s'accroît. Si l'Etat peut accroître son stock de monnaie en s'emparant par la guerre d'un territoire où se trouvent des mines d'or et d'argent ou en faisant payer une indemnité à un Etat vaincu, la théorie mercantiliste souligne aussi, et surtout, la nécessité de dégager un excédent commercial. En effet, en vendant plus à l'étranger qu'on ne lui achète, un pays accroît nécessairement la quantité de monnaie disponible sur son territoire. Pour y arriver, ils préconisent l'adoption de politiques commerciales protectionnistes permettant de réduire les importations et ce en imposant des droits de douane élevés ou en pratiquant des politiques de contingentement des importations. Ils défendent aussi la nécessité de développer des manufactures du commerce dont la production sera orientée davantage vers l'exportation. Ces manufactures doivent être encadrées par l'Etat qui en suit la production et en surveille la qualité pour être sûr que les biens trouveront preneur. On voit bien que les mercantilistes sont les instigateurs et les fondateurs du protectionnisme. Les politiques mercantilistes sont adoptées même à nos jours et notamment en périodes des crises. Mais les auteurs mercantilistes soulignent surtout que l'échange international est « un jeu à somme nulle » : le gain d'une nation se fait nécessairement au détriment d'une autre nation. Ainsi,

¹ Jean Marc SIROEN, « Op Cit », p. 8.

pour Jean Bodin (1529-1596) : il n'y a personne qui gagne qu'un autre n'y perde¹.

2- La rupture classique : l'échange international jeu à somme positive...

On a vu précédemment que les mercantilistes avaient une conception négative sur l'échange international en considérant que l'échange international est un jeu à somme nulle puisque, selon eux, ce qui est gagné par une nation est obligatoirement perdu par une autre. En effet, c'est par rapport à cette vision de l'impact macro-économique de l'échange international que les économistes classiques seront véritablement novateurs. Contemporains de la révolution industrielle et de l'essor du capitalisme, les économistes classiques marquent une rupture par rapport aux mercantilistes en soulignant les effets positifs et les gains du commerce international pour tous les participants à l'échange. Donc selon eux, le commerce international est un jeu à somme positive où toutes les nations participantes sont gagnantes².

2-1- L'avantage absolu d'Adam Smith :

Dans son livre *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776), Adam Smith a écrit : « la maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coutera moins à acheter qu'à faire. [...]Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelques avantages »³

L'originalité de Smith est d'être fondamentalement opposé à la conception mercantiliste et il a démontré que l'échange n'est pas un jeu à somme nulle où l'on gagne ce que le partenaire perd⁴.

Dans son opposition aux mercantilistes, Smith a avancé deux arguments. Le premier est celui de **l'avantage absolu** selon lequel un pays a intérêt à importer si le bien acheté à l'étranger est moins coûteux que s'il avait été fabriqué sur le territoire national et réciproquement, un pays a avantage à exporter ce qu'il produit dans des conditions plus avantageuses que ces partenaires. Ce principe n'est que le prolongement à l'échelle

¹ Arnaud DESCHAYES, « Op.Cit », p 35.

² Idem, p 36.

³ Arnaud DESCHAYES, « Op.Cit », p 36.

⁴ Alain SAMUELSON, « Economie internationale contemporaine, aspect réel et monétaire », Office des publications universitaires, Alger, 1993, p. 66.

international du principe vertueux de la division du travail. Ainsi, selon cette idée, « Chaque pays doit se spécialiser dans la production du bien pour lequel il détient un avantage absolu ».

Le deuxième argument de Smith est celui de **la taille des marchés**. Pour Smith c'est celle-ci qui détermine le degré de la division du travail qui, elle-même, est considérée comme étant le principal facteur de productivité et le moteur de la croissance. En effet, l'entreprise aura d'autant plus intérêt à se spécialiser et à diviser le travail, qu'elle est sûre de pouvoir écouler sa production (taille du marché). Donc, en ouvrant l'économie, les agents économiques bénéficieront d'un plus grand marché et seront ainsi incités davantage à diviser le travail¹.

Mais l'analyse de Smith est incapable d'expliquer et de traiter le cas où un pays a un désavantage absolu dans la production des deux biens par rapport à ses partenaires et qui sera, selon la logique de Smith, exclu de l'échange. En effet, c'est David Ricardo avec sa théorie de l'avantage comparatif qui va donner l'explication et la solution à cette situation².

2-2- L'avantage comparatif de David Ricardo :

Dans son ouvrage *Des principes de l'économie politique et de l'impôt (1817)*, Ricardo montre que tous les pays peuvent bénéficier de l'échange international même le pays désavantagé dans la production de tous les biens. Ainsi avec Ricardo, le commerce international devient définitivement un jeu à somme positive dont tous les pays peuvent retirer un bénéfice.

Ricardo a développé son analyse et son argumentation en s'appuyant sur son célèbre modèle d'échange entre l'Angleterre et le Portugal concernant les deux biens (drap et vin) où in fine, et ce en introduisant l'idée de l'avantage comparatif, il a démontré et il a prouvé que malgré que le Portugal a un avantage absolu dans la production des deux biens puisque dans le vin comme dans le drap, le cout portugais est plus faible que le cout anglais, les deux pays peuvent participer et bénéficier à l'échange. En effet, et selon son exemple, Ricardo a montré qu'il est relativement moins couteux, en Angleterre, de fabriquer du drap alors qu'il est relativement moins couteux, au Portugal de produire du vin. Par conséquent, l'Angleterre doit se spécialiser dans la production du drap et abandonner la production du vin, qu'elle se procurera via l'importation. Le Portugal doit faire l'inverse en fabriquant et exportant le vin et en important le drap. « Ricardo veut démontrer que les différences des coûts de production

¹ Arnaud DESCHAYES, « Op.Cit », p 37.

² Mokhtar KHELLADI, « Introduction aux relations économiques internationales, Office des publication universitaires, Alger, 2010, p. 61.

permettent à chacun de gagner à l'échange. L'échange doit assurer un supplément de marchandises disponibles par rapport à l'isolement »¹.

Donc et au lieu de raisonner en terme des coûts absolus, Ricardo va raisonner sur les rapports de ces coûts, c'est à dire le coût relatif ; et pour bénéficier des avantages de la spécialisation et de l'échange, chaque pays doit développer la production pour laquelle il a le coût relatif le plus faible².

2-3- La théorie des coûts d'opportunité de Haberler :

Ricardo a basé sa théorie sur un certain nombre d'hypothèses dont notamment la théorie de la valeur travail. Cette théorie implique que le travail est le seul facteur de production ou qu'il est utilisé dans la même proportion fixe pour la production de tous les biens et que la main d'œuvre est homogène; mais aucune de ces hypothèses n'est vraie et par conséquent on ne peut pas baser l'explication de l'avantage comparatif sur la thèse de la valeur travail³.

Haberler a proposé en 1936 de baser la théorie de l'avantage comparatif sur la théorie des coûts d'opportunité. « Le coût d'opportunité d'un bien est égal au montant d'un second bien auquel on doit renoncer afin de dégager les ressources nécessaires pour produire une unité supplémentaire de l'autre bien »⁴.

Ici chaque pays doit se spécialiser dans la production du bien pour lequel son coût d'opportunité est le plus faible.

2-4- Validation empirique du modèle Ricardien (Test de Macdougalli) :

La prédiction principale du modèle ricardien est que les pays exportent les biens pour lesquels leur productivité est relativement élevée. Cela a été largement vérifié empiriquement. Les plus célèbres tests ont été réalisés dans les années 1950 et 1960 notamment par Macdougalli à partir des données comparant les productivités sectorielles et la structure du commerce entre les USA et le R.U.

Après la fin de la 2^{ème} guerre mondiale, les américains étaient plus productifs que les anglais et leurs salaires étaient deux fois plus élevés que les anglais. Toutefois, dans certains secteurs la productivité des américains étaient supérieure à celle des britanniques mais n'atteignait pas le double. C'est dans ces secteurs que les anglais avaient un avantage

¹ Alain SAMUELSON, « Op Cit », p. 69.

² Christian AUBIN & Philip NORED, « Economie internationale, théories et politiques », Edition le Seuil, Paris, 2000, p. 22.

³ Dominik SALVATORE, « Economie internationale », De Boeck, 2008, p. 59.

⁴ Idem, p. 60.

comparatif. Effectivement, le test empirique a montré que le R.U était exportateur dans ces secteurs et importateur dans les autres secteurs¹.

Même si, généralement il a permis d'expliquer une partie non négligeable du commerce mondiale, ce modèle est limité et peu réaliste parce qu'il ne prend en compte que le travail comme facteur de production et il néglige le rôle des autres facteurs comme le capital et les ressources naturelles. Ceux-ci ont été pris en compte par le modèle H-O (Hickcher-Ohlin) dont les élaborateurs ont essayé de donner des explications beaucoup plus réalistes aux flux du commerce mondial.

3- Le modèle de dotation factorielle (H-O) :

Selon ce modèle, la spécialisation et le commerce international sont dues à la différence des dotations factorielles entre les pays. Pour ce modèle, chaque pays a tendance à se spécialiser dans la production des biens qui utilisent intensivement les facteurs de production dont il est abondamment doté.

Cette théorie est utilisée pour débattre plusieurs questions relatives au commerce international notamment la distribution des revenus entre et au sein des pays et l'impact de l'ouverture commerciale sur le bien-être et les termes de l'échange des pays participants à l'échange mais avant d'aborder ces questions on va d'abord montrer et prouver que réellement la dotation factorielle est à l'origine de la spécialisation et de l'échange international.

3-1- La dotation factorielle source de spécialisation (Théorème de Rebizynsky) :

On suppose qu'on a deux pays (domestique et étranger), deux facteurs (travail et terre) et deux biens (vêtements et nourritures).

On suppose que le pays domestique soit abondant en travail et que le pays étranger est abondant en terre.

On suppose que les vêtements sont intensifs en travail et que la nourriture est intensive en terre.

On a : (P_v/P_n) le prix relatif des vêtements en termes de nourriture.

(W) le salaire, (r) la rente et (w/r) le salaire relatif.

(T, L) les quantités disponibles de travail et de terre.

Pour arriver à notre objectif on va tout d'abord prouver qu'il y a une relation unique entre

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p 46.

les variables : (P_v/P_n) , (W/r) et (T/L) ¹.

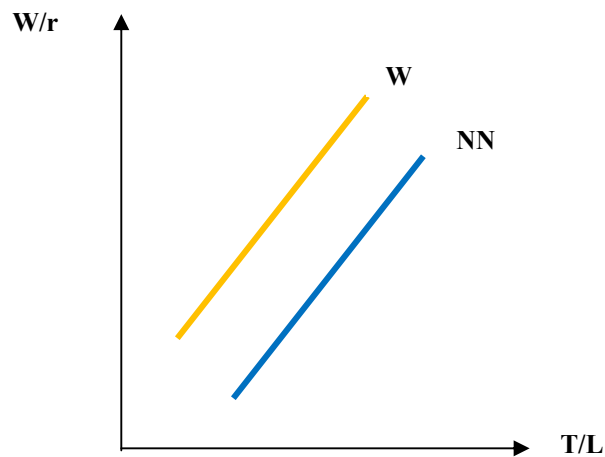
3-1-1- La relation entre (W/r) et (T/L) :

Il s'agit du choix de la combinaison des facteurs de production utilisés dans la fabrication de chaque bien. Ce choix dépend des prix des facteurs, ainsi :

Si (W) augmente, ou (r) diminue, les entreprises utilisent trop de terre et peu de travail ; Et si (r) augmente, ou (W) diminue, alors les entreprises utilisent trop de travail et peu de terre.

Cette relation est représentée dans le graphe suivant :

Figure N°1: la relation quantité des facteur-rémunération des facteurs.



Source : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 56.

La droite de la nourriture (NN) est à droite parce que ce secteur est intensif en terre.

3-1-2- La relation entre les prix des facteurs et les prix des biens :

On sait qu'en libre concurrence l'une des hypothèses du modèle est que les entreprises produisent jusqu'au point où le revenu marginal soit égal au coût marginal et on sait aussi que dans ce point le revenu marginal est égal au revenu moyen et qui est égal au prix.

L'idée ici est que les prix des biens sont fortement liés aux coûts ; ainsi si les coûts augmentent, logiquement, les prix des biens vont augmenter.

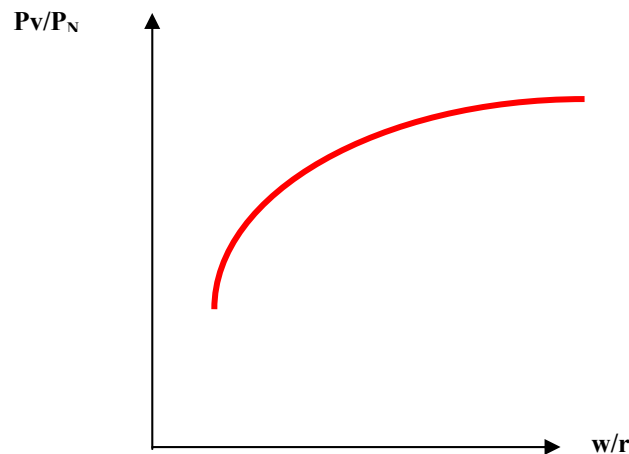
Mais d'autre part, les coûts de production sont liés aux prix des facteurs de production. Si par exemple les salaires augmentent, alors automatiquement les prix de tous les biens qui

¹ Pour plus de détail concernant cette démonstration voir : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », pp. 55-59 et 61.

utilisent le travail vont augmenter mais cette augmentation n'est pas la même dans la mesure où les biens nécessitant trop de travail vont augmenter davantage que les autres biens nécessitant moins de travail.

Dans notre exemple cette relation est représentée dans le graphe suivant :

Figure N°2 : la relation rémunération des facteurs-prix des biens.



Source : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 57.

Mais d'autre part, ce graphe nous indique aussi que l'augmentation du (P_v/P_n) engendre une augmentation des salaires relatifs (W/r).

Ce constat est très important et il nous indique que les détenteurs du facteur de production utilisé d'une façon intensive dans la production du bien dont le prix a augmenté voient leur rémunération s'accroître au détriment des détenteurs de l'autre facteur.

Mais comment expliquer ça ?

En effet, l'augmentation des prix relatif (P_v/P_n) va inciter les producteurs à augmenter la production des vêtements, mais compte tenu des hypothèses du modèle, cette augmentation ne va se faire qu'au détriment de la production de la nourriture. Par ailleurs, les vêtements sont intensifs en travail et par conséquent sur le marché des facteurs la demande relative sur le travail va augmenter et du coup la rémunération relative du travail (W/r) va elle aussi augmenter.

3-1-3- Prix des biens, prix des facteurs et rémunération des facteurs :

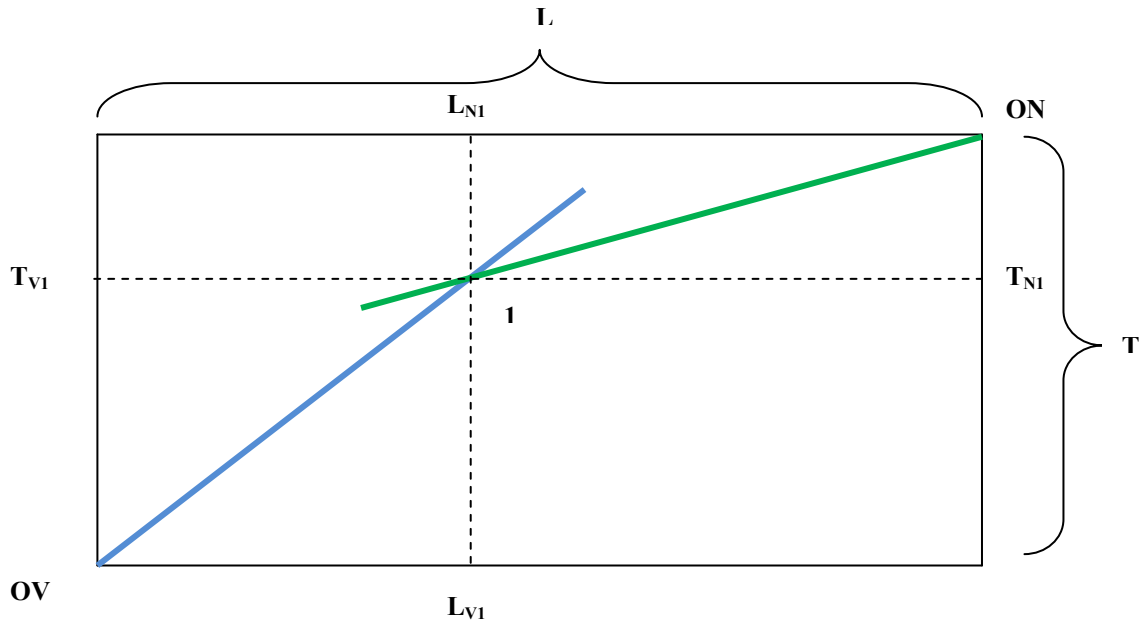
On a montré qu'il y a une relation unique entre (W/r) et (T/L) et on a montré aussi qu'il y a une relation unique entre (W/r) et (P_v/P_n). Donc, il s'avère clairement qu'il y a une relation

unique entre : (W/r) , (T/L) et (P_v/P_n) . Cette relation va nous aider dans la suite de notre analyse.

3-1-4- Allocation optimum des ressources :

On va recourir à la boîte d'Edgeworth ci-dessous:

Figure N°3: l'allocation des ressources.



Source : PAUL Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 60

La hauteur mesure l'offre de la terre(T).

La largeur mesure l'offre du travail(L).

Chaque point à l'intérieur de la boîte correspond à une répartition de la totalité des facteurs de production entre les deux secteurs (vêtement et nourriture)¹.

Par exemple, au point (1) le secteur des vêtements utilise la combinaison (O_vL_{v1}, O_vT_{v1}) et le secteur de la nourriture utilise la combinaison (O_nL_{n1}, O_nT_{n1}) .

En effet, chaque droite à l'intérieur de la boîte qui passe par (O_v) et/ou (O_n) correspond à un ratio unique (T/L) qui est lui-même la tangente de cette droite.

On sait que chaque prix relatif (P_v/P_n) correspond à un unique ratio (W/r) et à un unique ratio (T/L) dans chaque secteur.

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 61

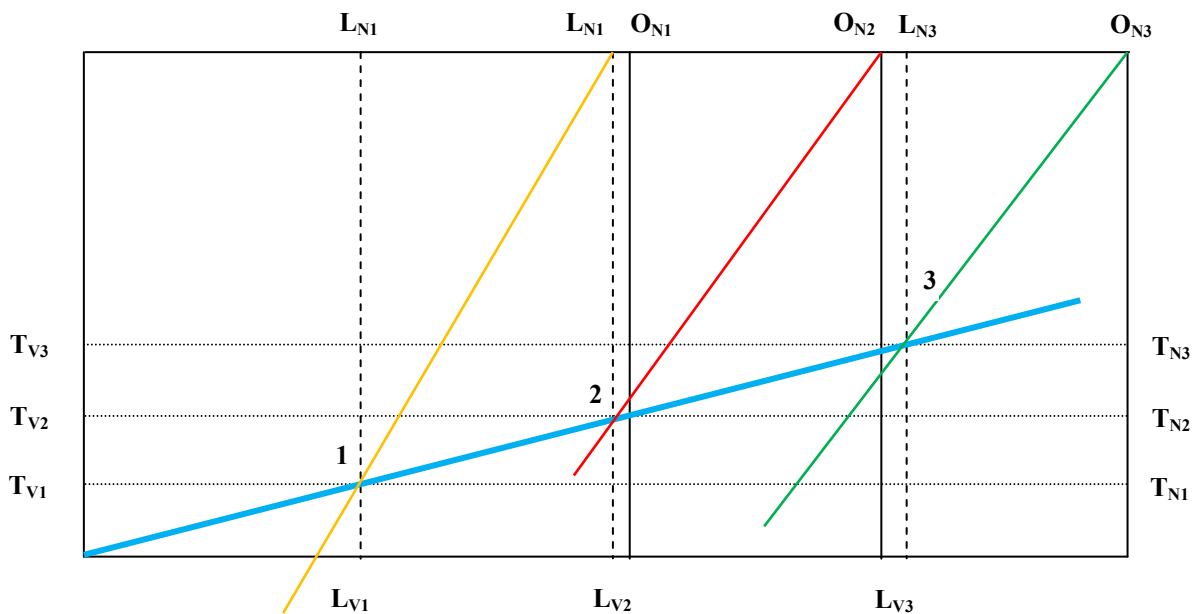
Donc si (P_v/P_n) est donné et si l'offre de travail (L) et de terre (T) sont connus donc on peut aisément déterminer le point d'équilibre correspondant à l'allocation optimum des ressources.

Il s'agit du point de l'intersection des deux droites qui passent par (O_v) et (O_n) et dont la pente de chacune est égal au ratio (T/L) de chaque secteur.

Maintenant, quel est l'impact de la modification de la dotation factorielle sur la structure de production ?

3-1-5- Dotation factorielle et structure de production (l'effet Rebizynsky):

Figure N°4: L'effet Rebizynsky.



Source: Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 61.

D'après la boîte, il s'avère clairement que l'augmentation de l'offre du travail (L) est accompagnée toujours par une augmentation des facteurs utilisés dans le secteur des vêtements au détriment de ceux utilisés dans le secteur de la nourriture.

Donc: « l'augmentation de l'offre d'un facteur augmente la production du bien intensif en ce facteur au détriment de l'autre bien »¹. Il s'agit du théorème de Rebizynsky.

Donc on est arrivé à notre objectif et il s'avère clairement que la dotation factorielle est un facteur déterminant et explicatif de la spécialisation et de l'échange international.

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p 61.

3-2- Le commerce international entre deux pays à deux facteurs (la loi H-O):

En autarcie, et selon l'hypothèse H2, le pays domestique produit relativement beaucoup de vêtements par rapport à la nourriture que le pays étranger, qu'elle est l'impact de l'ouverture commerciale sur les économies des deux pays ?

3-2-1- Le prix relatif mondial :

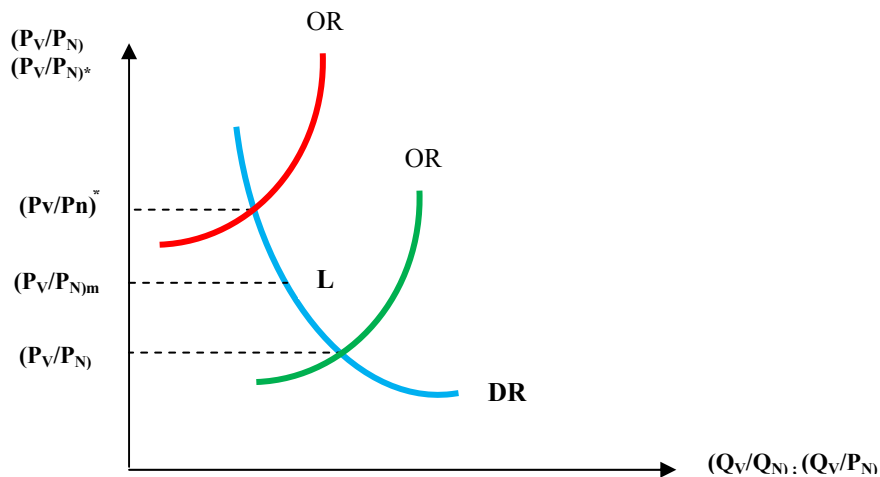
En autarcie le prix relatif des vêtements (P_v/P_n) dans le pays domestique est inférieur à celui de l'étranger $(P_v/P_n)^*$.

L'ouverture commerciale va permettre la convergence des prix qui vont s'établir à un niveau de prix $(P_v/P_n)_m$ qui se situe entre les deux prix d'autarcie c'est-à-dire :

$$(P_v/P_n) \leq (P_v/P_n)_m \leq (P_v/P_n)^*{}^1.$$

Graphiquement, c'est le point (2).

Figure N°5: Le commerce entraine une convergence des prix relatifs.



Source: Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 63.

Ici on a : (OR^*) représente l'offre relative des vêtements du pays étranger.

(OR) représente l'offre relative des vêtements du pays domestique.

(DR) représente la courbe de la demande relative des vêtements et elle est la même dans les deux pays et ce selon l'hypothèse H2 (les deux pays ne se différencient que dans la dotation factorielle).

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 63

3-2-2- La structure des échanges entre les deux pays :

En autarcie, chaque pays ne peut consommer que ce qu'il produit, donc on aura :

Dans le pays domestique : $Q_{v1}=D_{v1}$ et $Q_{n1}=D_{n1}$ (où Q et D représentent respectivement, la production et la consommation).

Dans le pays étranger : $Q_{v1}^* = D_{v1}^*$ et $Q_{n1}^*=D_{n1}^*$.

L'ouverture commerciale va engendrer la convergence des prix relatifs des vêtements. Ce prix va augmenter dans le pays domestique et diminuer dans le pays étranger, ce qui va avoir des effets sur les comportements des producteurs et des consommateurs des deux pays.

Dans le pays domestique :

- L'offre relative des vêtements va augmenter à un niveau (Q_{v2}) et celui de la nourriture va diminuer à un niveau (Q_{n2}).
- La demande relative sur les vêtements va diminuer à un niveau (D_{v2}) et celle de la nourriture va augmenter à un niveau (D_{n2}).

Donc on a : ($Q_{v2} > Q_{v1}$) et ($Q_{v1}=D_{v1}$) et ($D_{v1} > D_{v2}$) donc : ($Q_{v2} - D_{v2}$) > 0.

Ce qui veut dire que le pays domestique a un surplus de vêtements qui va l'exporter.

Par ailleurs on a : ($Q_{n2} < Q_{n1}$) et ($Q_{n1} = D_{n1}$) et ($D_{n1} < D_{n2}$) donc : ($Q_{n2} - D_{n2}$) < 0.

Ce qui veut dire que le pays domestique va consommer plus que sa production en termes de nourriture ; ce déficit va l'importer.

Dans le pays étranger, et avec le même raisonnement, on va trouver qu'il va exporter ($Q_{n2}^* - D_{n2}^*$) et importer ($Q_{v2}^* - Q_{v1}^*$).

En outre, et étant donné l'hypothèse H1 (deux pays), on va trouver que les importations de chaque pays sont égales aux exportations de l'autre pays.

D'autre part, on a constaté que lors du processus d'égalisation des prix, le pays domestique a augmenté la production des vêtements au détriment de la nourriture et, dans le pays étranger, c'est la production de la nourriture qui a augmenté au détriment de celle des vêtements. « Ce résultat est général et constitue la loi d'Hickcher-Ohlin ou loi de proportion des facteurs sous la forme quantité : lorsque deux pays échangent, chacun se spécialise dans la production du bien intensif en facteur dont il est abondamment doté »¹.

3-3- Intensité factorielle et effets de l'ouverture commerciale :

Le modèle néoclassique de l'échange, dans la lignée d'Heckcher-Ohlin qu'on vient de

¹ Bernard GUILLOCHON & Annie KAWECKI et Baptiste VINET, « Economie internationale : commerce et macroéconomie », Dunod Paris, 2012, p. 38.

présenter, et avec le concours d'autres économistes notamment Samuelson, ne se limite pas à l'étude de la spécialisation internationale et des gains à l'échange mais il couvre et aborde un vaste ensemble de problèmes et de questions importants mais moins connus du public. Ci-dessous on va aborder l'essentiel de ces problèmes.

3-3-1- Ouverture commerciale et égalisation des prix des facteurs (théorème de Samuelson) :

Samuelson, au terme d'une démonstration complexe, et sous certaines hypothèses et certaines conditions, a prouvé que l'échange international égalise les rémunérations des facteurs de production¹.

Pour assimiler cette idée on va revenir à notre exemple précédent.

Ici l'échange des biens entre le pays domestique et le pays étranger n'est implicitement qu'un échange des facteurs de production abondants dans chaque pays. Mais étant donné l'hypothèse de l'immobilité internationale des facteurs de production, chaque pays va exporter les services de son facteur abondant qui sont incorporés dans le produit intensif en ce facteur et il va importer les services du facteur rare dans son économie ; ainsi le pays domestique va exporter «les services du travail» et importer «les services de la terre». Par ailleurs, on a vu que l'échange international engendre la convergence des prix des biens échangés, donc les prix «des services du travail» et «des services de la terre» vont converger dans les deux pays. Mais le prix du «service du travail» n'est autre que le salaire (W) et le prix du «service de la terre» n'est autre que la rémunération de la terre (r) (la rente)².

Donc logiquement et théoriquement, l'ouverture commerciale engendre la convergence des prix des biens qui à son tour engendre la convergence des prix des facteurs de production. Mais la réalité est tout autre et il n'y a pas d'égalisation des prix des facteurs de production entre les pays. «La raison en est la suivante : une bonne partie des hypothèses simplificatrices sur lesquels repose la théorie HOS ne tiennent pas dans le monde réel. Ainsi, les nations n'utilisent pas exactement la même technologie et les coûts de transport et les barrières douanières empêchent l'égalisation des prix relatifs entre les différents pays. En outre, de nombreuses industries agissent en concurrence imparfaite et avec des rendements d'échelle non constante. Il n'est dès lors pas étonnant que le commerce international n'égalise pas les salaires et les taux d'intérêt de facteurs homogènes dans les différentes nations»³.

¹ Colette NIME, « Economie internationale, fondement et politique », Edition LITEC Paris, 1996, p. 81.

² Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 66.

³ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 164.

3-3-2- Ouverture, distribution de revenu et bien être (théorème de Samuelson):

On a vu précédemment que les détenteurs du facteur de production utilisé intensivement dans la production du bien dont le prix relatif a augmenté voient leurs rémunérations accroître au détriment des détenteurs de l'autre facteur.

Dans notre exemple, l'ouverture commerciale a engendré une augmentation du prix relatif des vêtements donc les travailleurs vont bénéficier d'une augmentation de leurs salaires au détriment des propriétaires terriens et c'est l'inverse qui va être observé dans le pays étranger.

Donc : dans chaque pays les détenteurs du facteur abondant gagne au détriment des détenteurs du facteur rare¹.

Ceci dit qu'il y a des gagnants et des perdants suite à l'ouverture commerciale et que celui-ci crée des inégalités, alors qu'elle est l'impact réel sur le bien-être national ?.

Pour évaluer l'impact de l'ouverture sur le bien-être de l'économie, on va supposer que les gagnants vont offrir des compensations aux perdants. Si au final les gagnants vont garder des revenus supérieurs à ce qu'ils avaient en autarcie, alors on peut dire que l'ouverture offre réellement une source de gain potentielle pour chacun².

Bien sûr les gagnants ne vont pas procéder ainsi facultativement. L'idée sous jacente ici, c'est la mise en place de politiques de redistribution du revenu et de politique de protection sociale qui permettent de relativiser et d'amortir le choc subi par certains secteurs suite à l'ouverture.

Concernant la deuxième question, les économistes majoritairement tranchent en disant qu'il est toujours préférable de s'ouvrir au commerce et d'offrir des compensations aux perdants que de renoncer aux gains à l'échange et c'est le cas dans la quasi-totalité des pays développés³.

3-3-3- Ouverture, croissance économique et terme de l'échange :

Les termes de l'échange (TE) correspondent au rapport entre les prix des exportations et les prix des importations des pays : $TE = (\text{Prix de } X) / (\text{Prix de } M)$ où X et M représentent les exportations et les importations⁴.

On sait que l'amélioration des termes de l'échange veut dire généralement une

¹ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 164.

² Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 69.

³ Idem, p. 71.

⁴ Mokhtar KHELLADI, « Op Cit », p. 19.

augmentation des prix des vêtements (P_v/P_n) et tant que le pays domestique exporte les vêtements et importe la nourriture, donc on peut dire que l'ouverture commerciale a augmenté ses termes de l'échange et son bien-être¹.

Maintenant qu'elle est l'impact de la croissance économique d'un pays sur ses termes de l'échange ?

La croissance économique c'est l'augmentation du volume de production. Mais cette augmentation de la production peut être biaisée en faveur de certains secteurs par rapport à d'autres.

Si, dans notre exemple, la croissance économique dans le pays domestique est trop marquée pour les vêtements cela va augmenter l'offre mondiale des vêtements et du coup le prix relatif des vêtements (P_v/P_n) va diminuer ce qui signifie que les termes de l'échange de ce pays vont se détériorer au bénéfice du pays étranger. Mais si cette augmentation de la production est trop marquée pour la nourriture alors (P_v/P_n) va augmenter et il y aura une amélioration des termes de l'échange.

Donc : « une croissance biaisée à l'exportation tend à détériorer les termes de l'échange de la nation au bénéfice du reste du monde ; et une croissance biaisée à l'importation tend à améliorer ses termes de l'échange au détriment du reste du monde »².

Cette idée constitue pour beaucoup d'économistes un argument justifiant l'écart entre les pays développés et les pays du tiers monde. Ils considèrent que les pays industrialisés et les NPI ont connu une croissance biaisée à l'importation alors que les pays sous développés ont connu une croissance biaisée à l'exportation.

Certains, comme Baghwathi, sont allés plus loin en évoquant l'idée de la croissance appauvrissante disant que, sous certaines conditions, les termes de l'échange de certains pays pauvres se sont tellement détériorés qu'ils ont entraîné un déclin de leurs bien être et une aggravation de leurs situations³.

3-3-4- Ouverture commerciale, transfert international et terme de l'échange :

La théorie du transfert trouve son origine essentiellement au débat qui a opposé Keynes à Ohlin sur le problème des réparations imposées sur l'Allemagne après la première guerre mondiale⁴:

¹ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 124.

² Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 196.

³ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 250.

⁴ Colette NIME, « Op Cit », pp. 168-170.

KEYNES a critiqué ces réparations et a montré qu'ils vont détériorer les termes de l'échange et le bien être de la population allemande : l'Allemagne pour qu'elle puisse payer ces réparations elle doit réaliser un excédent commercial et dans ce cadre il faut exporter plus et pour ce faire et à cause de la concurrence, il faut réduire le prix à l'exportation ce qui signifie une détérioration des termes de l'échange.

Pour **OHLIN**, les réparations versées par l'Allemagne, collectées grâce à la fiscalité, vont augmenter la demande des pays receveurs pour les produits allemands. Mais « **KEYNES** objecte qu'il n'est pas sur dans un monde à n nations, que l'augmentation du pouvoir d'achat du pays créancier serve à acheter les exportations du pays débiteur, du moins pour un montant égale"¹.

Revenons à notre exemple :

Si le pays domestique va transférer une partie de son revenu au pays étranger, qu'elle sera l'impact ?

Ça dépend de la structure des consommations des deux pays :

- Si les deux pays ont la même proportion marginale à consommer les vêtements, alors la diminution de la demande domestique sur les vêtements va être compensée par l'augmentation de celle du pays étranger et l'équilibre du marché mondial reste le même. (L'idée d'OHLIN).
- Si les deux pays ont des propensions marginales à consommer les vêtements différentes, et si celle du pays domestique est plus grande, alors l'augmentation de la demande étrangère ne va pas compenser la diminution de celle du pays domestique, la demande mondiale diminue et le prix relatif des vêtements diminue ce qui va détériorer les termes de l'échange du pays domestique (l'idée de Keynes).

Là il s'agit juste de quelques réflexions sur le sujet qui ont été développées par certains économistes. Généralement, et contrairement aux effets de la croissance économique, l'effet des transferts sur le pays domestique est ambiguë mais généralement et à cause du biais domestique (la préférence de consommer les produits locaux), il est difficile de voir les termes de l'échange du pays donateur s'améliorer sauf si, et c'est rare, le pays receveur affecte les montants reçus pour l'achat des produits fabriqués dans le pays originaire du transfert².

3-4- Validation empirique du modèle H-O (Paradoxe de Leontief) :

Le plus célèbre test empirique est connu sous le nom du paradoxe de Leontief.

¹ Colette NIME, « Op Cit », p. 170.

² Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 101.

En effet, Leontief en 1947, et partant de l'idée que les USA sont relativement abondants en capital par rapport au travail que le reste du monde, attendait de trouver que les exportations des USA soient intensives en capital mais il a trouvé qu'elles sont intensives en travail ce qui est tout à fait contradictoire avec les prédictions du modèle HO.

Par la suite c'est KESWIG et BALDWIN qui ont levé ce mystère. Ils ont distingué entre le travail qualifié et le travail non qualifié et ils ont constaté que les USA sont abondants en travail qualifié par rapport au reste du monde et ils ont trouvé, chacun, que les exportations étasuniennes sont intensives en travail qualifié ce qui est totalement conforme au modèle HO¹.

II- L'ouverture commerciale dans Les nouvelles théories du commerce international.

Les nouvelles théories du commerce international cherchent à expliquer les échanges que la théorie traditionnelle est incapable de les expliquer ou de les justifier. Il s'agit des échanges qui se font entre des pays similaires et trop proches qui n'affichent pas une grande différence en termes de dotation factorielle ou de productivité, de taille ou des goûts. Ces théories adoptent des hypothèses radicalement différentes de celles de la théorie traditionnelle : concurrence imparfaite, rendement croissant, différenciation des produits et stratégies des firmes qui segmentent le marché domestique par rapport au marché étranger².

Ci-dessous on va aborder ces différentes théories nouvelles tout en axant beaucoup plus notre analyse sur la nouvelle théorie basée sur les économies d'échelle.

1- Economie d'échelle interne et échange international :

Il y a économie d'échelle interne à la firme, si, lorsque la taille de la firme augmente, son efficacité augmente pour des techniques et des prix de facteurs donnés. Plus la production augmente, plus le coût unitaire moyen de chaque objet produit s'abaisse, et c'est le cas notamment lorsque la production nécessite des coûts fixes. Ici chaque entreprise, pour des coûts fixes donnés, a intérêt à s'agrandir et à produire le plus possible. Cette course à la grande taille va faire disparaître beaucoup d'entreprises qui ne peuvent pas s'adapter et au

¹ Bernard GUILLOCHON & Annie KAWECKI et Baptiste VINET, « Op Cit », pp. 42-46.

² Colette NIME, « Op Cit », p. 117.

final il va rester quelques entreprises seulement, voire une seule, et il y aura une concurrence imparfaite¹.

Par ailleurs, la théorie micro-économique nous enseigne qu'en concurrence imparfaite il y a le cas du monopole pur et il y a le cas de l'oligopole. Au niveau international, c'est rare de trouver le cas du monopole pur, le cas habituel est l'oligopole où plusieurs firmes se partagent le marché, et c'est le second cas qui est généralement analysé dans le cadre de la théorie du commerce international.

Ainsi, en oligopole plusieurs firmes se partagent le marché et leurs décisions sont interdépendantes puisque chaque firme anticipe le comportement des autres firmes avant de décider de sa stratégie productive et commerciale et chacune ne peut considérer comme négligeable son influence sur l'équilibre. Des comportements stratégiques voient le jour avec des formes diverses. Ceci va produire un jeu très complexe et très difficile à étudier, à formaliser et à analyser². Néanmoins, il y a deux cas qui ont été simplifiés et analysés dans le cadre du commerce mondial :

- Le cas où on suppose que chaque firme, en possédant un monopole sur sa propre variété, considère les prix des autres firmes comme donnés et ignore la réaction des autres firmes sur sa stratégie, c'est ce qu'on appelle la concurrence monopolistique³.
- Et, il y a le cas où chaque firme, en tenant compte des réactions des autres firmes, va procéder à une segmentation des marchés et à une discrimination des prix en pratiquant à l'exportation un prix inférieur à celui pratiqué sur son marché domestique, et c'est ce qu'on appelle le dumping⁴.

On va aborder les deux cas en montrant les caractéristiques du commerce international pour chaque cas⁵. Mais avant d'aborder le cas de l'oligopole au niveau international, on a besoin d'abord de traiter et de déterminer les paramètres et les stratégies qui guident le comportement des firmes en cas de monopole pur. En effet, ça va nous aider à simplifier et à mieux assimiler les comportements et les stratégies des firmes dans une concurrence internationale imparfaite.

¹ Bernard GUILLOCHON & Annie KAWECKI et Baptiste VINET, « Op Cit », p. 69.

² Christian AUBIN & Philip NORED, « Op Cit », p. 67.

³ Jean Louis MUCCHIELLI & Thiery MAYER, « Economie internationale », Dalloz, 2005, page 191.

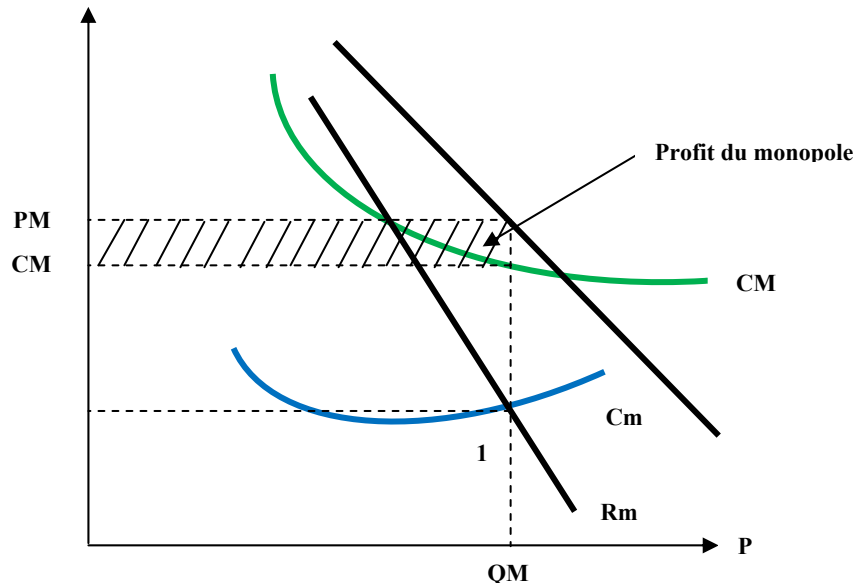
⁴ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 137.

⁵ En faite, pour analyse détaillé et approfondi de ces deux cas voir l'auteur de référence en la matière : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », pp. 125-140.

1-1- Le comportement d'une firme en cas de monopole :

Le graphe suivant nous permet de comprendre le comportement d'une firme en situation de monopole.

Figure N°6 : Prix de monopole et niveau de production.



Source : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 123

(D) représente la fonction de demande.

(Rm) représente le revenu marginal.

(CM) et (Cm) représentent le coût moyen et le coût marginal.

On constate que (Rm) est au dessus de (D) ; (D) représente la courbe de la demande et en même temps la courbe du revenu moyen (RM) et qui est lui-même le prix (P).

En fait : $R = P \times Q$ où : R (le revenu), P (le Prix) et Q (la production vendue).

Et on a aussi : $RM = R/Q = P \times Q/Q = P$.

Et, en situation de monopole, la firme doit baisser un petit peu le prix pour vendre chaque unité supplémentaire ce qui signifie que : $Rm < RM = P$.

C'est pour cette raison qu'on constate dans le graphe ci-dessus que l'écart entre la courbe du revenu marginal (Rm) et la courbe du prix (RM) s'agrandit avec l'augmentation des quantités vendues et c'est logique.

Ainsi si la fonction de demande s'écrit : $Q = A - B \times P$ (A et B sont des constants et P le prix).

Alors : $P - Rm = Q/B \dots \dots \dots (1)$

Par ailleurs, on constate que CM et Cm sont décroissantes et ça reflète l'existence d'économie d'échelle et (CM) doit être au dessus de (Cm) parce que :

$$C = F + C_m \times Q$$

où : C (le coût total), F (le coût fixe) et Cm (le coût marginal).

$$\text{Donc : } CM = F/Q + C_m$$

$$\text{Donc : } CM - C_m = (F/Q).$$

Selon le graphe ci-dessus, une entreprise soucieuse de maximiser son profit doit limiter sa production au point (QM) où $R_m = C_m$. Ça va lui permettre de pratiquer un prix (PM) supérieur au coût moyen (CM) et la différence ($R_m - CM$) constitue les profits du monopole ou les rentes du monopole¹.

Donc, en monopole, grâce aux économies d'échelle, chaque unité supplémentaire rapporte, en moyenne, plus que son coût.

1-2- La concurrence monopolistique :

Afin de mieux assimiler les caractéristiques du commerce international en concurrence monopolistique, on va premièrement présenter l'équilibre et le comportement des firmes en autarcie.

1-2-1- La concurrence monopolistique en autarcie :

Dans ce modèle on a les hypothèses suivantes:

- La différenciation des produits où chaque firme dispose d'un monopole sur sa propre variété ; ainsi Volkswagen dispose d'un monopole sur les voitures de marque Volkswagen (H1).
- Les prix et les quantités pratiqués et produites par les autres firmes sont donnés et chacune ignore l'influence de sa stratégie sur celle des autres (H2).
- Les firmes sont symétriques, c'est-à-dire elles sont soumises aux mêmes fonctions de demande et de coût (H3).

Notre objectif est de déterminer le nombre de firme et le prix à l'équilibre. Pour ce faire, on a besoin de modéliser quelques relations et on va procéder selon les étapes suivantes:

¹ Patrick.A.MESSERLIN, « Commerce international », Presse universitaire de France, 1998, p. 245.

Etape 01 : La fonction de demande.

En concurrence monopolistique, la demande perçue par chaque firme a les caractéristiques suivantes¹:

- Elle augmente en proportion de la dépense totale des consommateurs dans le secteur (variable S).
- Elle augmente autant que les prix pratiqués par les autres firmes concurrentes sont élevés (variable \dot{P}).
- Elle est faible autant que le nombre de firmes activant dans le secteur est élevé (variable n).

On peut formuler la fonction de demande comme suit:

$$Q = S (1/n - b (P - \dot{P})) \dots \dots (2).$$

Où : (Q , P) représente (les ventes et le prix de la firme).

(S, n, \dot{P}) représente (les ventes du secteur, nombre de firme, prix moyen des autres firmes) et (b) représente l'élasticité des prix.

Cette équation nous montre que :

- Si toutes les firmes appliquent le même prix ($P = \dot{P}$), chacune aura la même part du marché : $1/n$.
- Si une firme pratique un prix élevé ($P > \dot{P}$) elle perd des parts de marché et si elle pratique un prix inférieur ($P < \dot{P}$) elle gagne des parts de marché.

Pour la suite de l'analyse on va considérer que (\dot{P}) n'a pas d'effet sur (S), ceci signifie que pour une firme, attirer d'autres clients ne se fait qu'au dépens des autres firmes.

Etape 02 : le nombre de firme et le coût moyen.

On a supposé que les firmes sont symétriques, donc elles auront le même comportement et elles vont pratiquer le même prix ($P = \dot{P}$).

$P = \dot{P}$ veut dire : $Q = S/n$ et on a : $(C = F + c Q)$ donc : $(CM = F/Q + Cm)$

Donc : $CM = ((n \times F)/S) + Cm \dots \dots \dots (3)$

Donc, plus il y a des firmes plus le coût moyen est élevé ce qui traduit le fait qu'il existe des économies d'échelle croissantes. Donc (n) et (CM) ont une relation positive².

Etape 03 : Le nombre de firmes et les prix.

On a : $Q = S (1/n - b (P - \dot{P}))$

Donc : $Q = (S/n + S \times b \times \dot{P}) - (S \times b) \times P = A - B \times P$

¹ Jean Louis MUCCHIELLI & Thierry MAYER, « Op Cit », p. 192.

² Idem, p. 194.

Où : $A = (S/n + S \times b \times P)$ et $B = (S \times b)$ et c'est grâce à (H2).

Par ailleurs on a : $P - R_m = Q/B$

Donc : $R_m = P - Q/B$

Ce qui implique que : $R_m = P - Q/(S \times b)$.

Et on sait que chaque firme cherche à maximiser son profit et à ce point on sait que :

$$R_m = C_m.$$

$$\text{Donc : } R_m = P - Q/B$$

$$\text{Donc : } P = C_m + Q/(S \times b).$$

$$\text{Et on sait aussi que : } Q = S/n$$

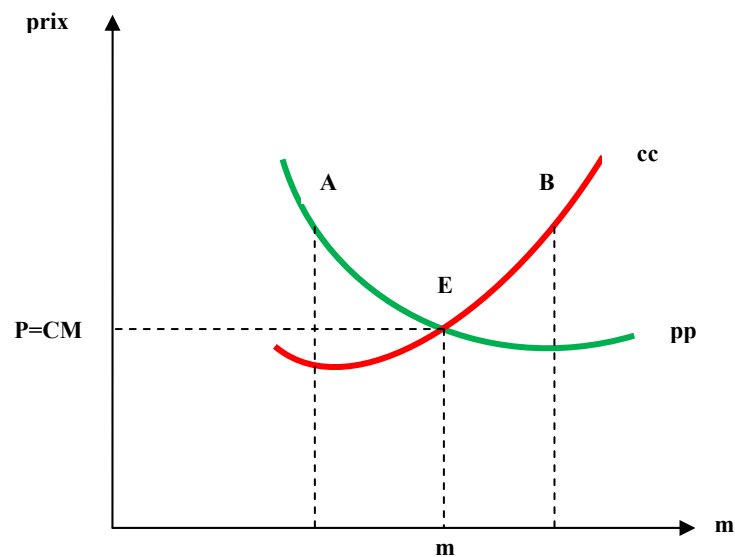
$$\text{Donc : } P = C_m + (S/n)/(S \times b)$$

$$\text{Donc : } P = C_m + 1/(b \times n) \dots \dots \dots (4).$$

Donc plus il y a des firmes, plus il y a de la concurrence et plus les firmes seront forcées de réduire leurs prix ; ce qui signifie qu'il y a une relation négative entre (P) et (n)¹.

Etape 04 : l'équilibre.

Figure N°7: Equilibre sur un marché en situation de concurrence monopolistique.



Source : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 128.

Dans le graphe ci-dessus on a :

La courbe (PP) représente l'équation (4) où (P) et (n) sont corrélés positivement.

La courbe (CC) représente l'équation (3) où (CM) et (P) sont corrélés négativement.

(E) c'est le point d'équilibre à long terme où : $P = CM$.

¹ Jean Louis MUCCHIELLI & Thierry MAYER, « Op Cit », p. 193.

En effet, dans le point (A), ($P > CM$), les firmes réalisent des profits et d'autres firmes vont venir au marché donc (n) augmente et (P) diminue. et dans le point (B) les entreprises réalisent des pertes, font faillites et quittent le marché donc (n) diminue et (P) augmente.

1-2-2- Le commerce international en concurrence monopolistique :

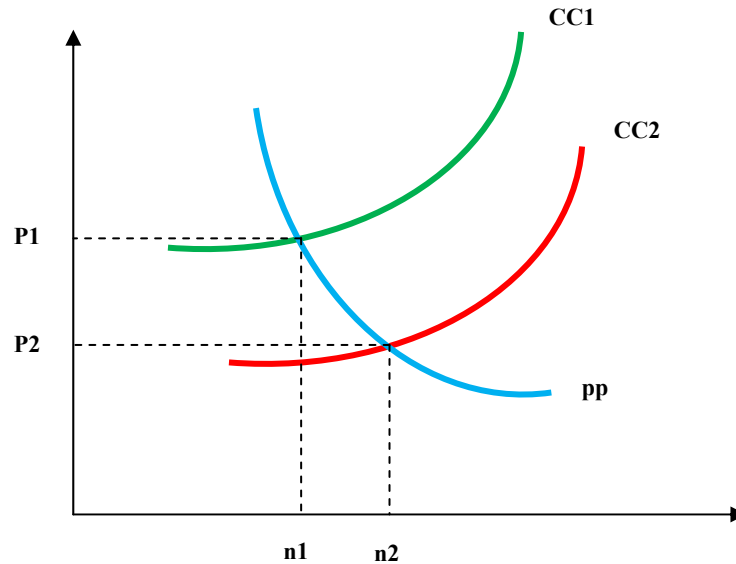
Si on a deux pays (domestique et étranger) identiques à tout point, mis à part la taille où on suppose que le pays domestique a relativement une grande taille.

En autarcie le nombre de firme à l'équilibre dans le pays domestique est supérieur à celui de l'étranger et le prix pratiqué dans le pays domestique est inférieur à celui de l'étranger. L'ouverture commerciale entre les deux pays va permettre de créer un marché mondial intégré constitué des deux marchés autarciques, mais quelle sera la structure de ce marché mondial ? C'est-à-dire quel sera le nombre de firme et quel sera le prix dans ce marché ?

1-2-2-1- La structure du marché mondial :

Le graphe ci après nous montre les bouleversements que va connaître chaque marché autarcique.

Figure N°8 : Effet de l'accroissement de la taille du marché mondial.



Source : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 129.

On sait que : $CM = F/Q + C_m$ donc : $CM = ((n \times F)/s) + C_m \dots \dots \dots (A).$

Et on sait aussi que : $P = C_m + 1/(b \times n) \dots \dots \dots (B).$

L'ouverture commerciale va augmenter la taille du marché où on aura un marché mondial plus grand que chaque marché autarcique. Cet accroissement de la taille signifie

mathématiquement l'augmentation de la variable (S), ce qui va conduire à la diminution du coût moyen de production et graphiquement la courbe (CC) va passer de (CC₁) à (CC₂) tandis que la courbe (PP) ne va pas bouger parce que l'équation (B) ne contient pas la variable (S).

Donc l'accroissement de la taille du marché va permettre aux firmes de chaque pays d'exploiter davantage les économies d'échelle et de produire à une grande échelle ce qui va réduire le coût moyen de production et va aussi réduire le prix¹.

Au final on va avoir un grand marché dont le nombre de firme dépasse le nombre de firme de chaque marché autarcique et dont le prix est inférieur à celui pratiqué dans chaque marché autarcique².

Mais qu'elle sera la structure des échanges entre les deux pays ?

1-2-2-2- La structure et la nature des échanges :

On sait que le nombre de firme a augmenté mais on ne sait pas la localisation de ces firmes et on n'a pas une idée sur la structure des échanges.

En faite, les données et les hypothèses dont on dispose ne permettent pas de déterminer le nombre de firme qui subsistent dans chaque pays, mais on a pu montrer que, grâce aux économies d'échelle internes, deux pays semblables, qui n'affichent pas une grande différence en terme de dotation factorielle et en terme de productivité, peuvent s'ouvrir au commerce, et en plus, peuvent échanger des produits similaires qui appartiennent à la même branche économique, ce type de commerce s'appelle : le commerce intra-branche ou le commerce intra-industriel, ce qui s'oppose au commerce interbranche ou interindustriel qui concerne des produits appartenant à des branches ou des industries différentes³.

Donc, si les échanges internationaux résultant de la différence en termes de dotation factorielle et de productivité sont de type interbranche ceux résultant des économies d'échelles et de différenciation de produits sont de type intra-branche.

Donc on peut dire que « l'avantage comparatif détermine la structure du commerce interindustriel alors que les économies d'échelle pour les produits différenciés permettent du commerce intra-industriel. Les deux types d'échange existent aujourd'hui. Plus les dotations factorielles, comme entre pays développés et en développement, sont dissemblables, plus l'avantage comparatif et le commerce interindustriel sont importants. D'autre part, le commerce intra-industriel va sans doute diminuer si les dotations de facteurs au sens large sont

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 130.

² Idem, p. 132.

³ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 200.

semblables (commerce entre pays développés). Comme Lancaster (1980) l'a montré, même dans le cas de commerce intra-industriel l'avantage comparatif reste encore sous jacent. On pourrait dire que le commerce interindustriel reflète l'avantage comparatif naturel alors que le commerce intra-industriel reflète l'avantage comparatif acquis»¹.

1-3- Le dumping :

Le dumping résulte d'une politique de discrimination des prix où les firmes pratiquent à l'étranger des prix inférieurs à ceux pratiqués sur leurs marchés domestiques. Ci-dessous on va montrer les raisons et les motivations du dumping et ensuite on va montrer comment le dumping peut engendrer des flux de commerce.

1-3-1- Pourquoi les firmes recourent elles au dumping ?

Le dumping est l'un des sujets les plus abordé par les économistes et l'un des questions polémiques qui caractérise le commerce mondial. Ainsi, les économistes distinguent entre : le dumping persistant, le dumping prédateur et le dumping sporadique.

Le dumping persistant ou naturel, et c'est notre cas ici, « reflète les caractéristiques différentes des marchés, révélant que l'élasticité du prix de la demande du marché étranger est plus élevée que sa contrepartie domestique. Par exemple : la demande américaine des médicaments peut être inélastique alors que celle des mexicains peut s'avérer très élastique. Une compagnie américaine productrice de médicaments peut alors vendre son produit meilleur marché au Mexique qu'aux Etats Unis. Même sur le marché domestique, des firmes pratiquent cette sorte de discrimination sur des segments de marché d'élasticités différentes »².

Le dumping prédateur relève de la concurrence déloyale dont les firmes pratiquent un prix plus bas, non pour des raisons d'élasticité, mais juste dans le but de pénétrer ce marché, de s'y installer et d'éliminer les concurrents, pour ensuite ajuster les prix à la hausse³.

« Le dumping sporadique est du à une surcapacité de production temporaire. Pour ne pas voir la production se perdre, on la vend à meilleur prix à l'étranger et, de cette façon on n'affecte pas le marché domestique. C'est le cas notamment des produits agricoles caractérisés par une politique de soutien de prix »⁴.

¹ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 203.

² Emmanuel NYAHOHO & Pierre Paul PROULX, « Le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles », Presse de l'université du Québec, 2006, p. 198.

³ Idem, p. 198.

⁴ Emmanuel NYAHOHO & Pierre Paul PROULX, « Op Cit », p. 198.

Dans notre analyse on va se focaliser seulement sur le dumping naturel résultant de la différence des élasticités des marchés en essayant de montrer comment ce type de dumping peut engendrer des flux de commerce et qu'elle est la nature de ces flux.

1-3-2- Le Dumping source de flux de commerce :

Pour comprendre cette idée, on suppose qu'on a deux pays identiques et qu'on a une firme dans une situation de monopole dans chaque pays et que les deux firmes pratiquent le même prix dans leurs marchés domestiques.

A première vue il n'y aura pas de commerce. Mais on suppose que l'une d'elle pratique le dumping pour pénétrer le marché étranger de sa concurrente et pour augmenter sa part dans ce marché. En monopole, on sait que le revenu moyen ($RM = \text{Prix}$) est supérieur au coût moyen (CM), donc cette firme peut pratiquer à l'étranger un prix inférieur par rapport au prix domestique et, tant qu'il y a toujours un écart entre le prix pratiqué à l'étranger et son coût moyen, elle va toujours continuer à baisser le prix. Si l'autre firme adopte elle aussi la même stratégie et pratique elle aussi le dumping, alors on aura des flux de commerce parfaitement intra-branche et ça s'appelle le dumping réciproque¹.

Donc en concurrence imparfaite et en présence d'économie d'échelle interne, et quelque soient les stratégies des firmes, on aura toujours des flux de commerce intra-branches ou intra-industriels. Qu'elles sont les caractéristiques de ce type de commerce et qu'elle est son importance ?

1-4- Le commerce intra-branche : caractéristiques et importance.

Ce type de commerce a les caractéristiques suivantes :

- Il reflète la différenciation des produits et les économies d'échelle internes et il se fait davantage entre pays semblables.
- Dans ce type de commerce, les producteurs bénéficient de l'accroissement des tailles du marché en augmentant la production et en exploitant les économies d'échelle.
- Les consommateurs bénéficient d'une large variété de produits et à des prix inférieurs.
- Contrairement au commerce interbranche qui crée des bouleversements et des inégalités dans la distribution du revenu où les détenteurs du facteur rare voient leurs rémunérations diminuer ici avec le commerce intra-branche, il se peut que les détenteurs de tous les facteurs gagnent².

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 140.

² Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 202.

- Le commerce intra-branche facilite l'intégration économique et il est très important pour la constitution d'unions économiques et monétaires. En effet, l'existence de flux de commerce intra-branche intenses entre des pays partenaires signifient que ces pays sont très similaires et qu'ils ont des tissus industriels trop proche ce qui va faciliter leur intégration en vue de la constitution d'une union douanière ou monétaire. En effet, des pays appartenant à une seule zone monétaire, comme la zone euro par exemple, doivent avoir les mêmes objectifs et les mêmes visées de la politique économique et notamment la politique monétaire et cela implique que les tissus industriels de ces pays doivent être trop proches et il faut qu'il n'y ait pas de spécialisations industrielles trop marquées¹.

2- Les économies d'échelle externes et le commerce international :

2-1- Aperçu sur les économies d'échelle externes :

Avec les économies d'échelle externes, la réduction du coût unitaire est liée, non plus à la taille de la firme et à sa fonction des coûts, mais elle est liée à des facteurs exogènes à la firme comme la taille du secteur ou de l'économie en générale².

« En effet, la concentration de la production d'un secteur sur quelques pôles industriels peut permettre de réduire les coûts pour chaque firme, même si chacune conserve une taille modeste »³. On peut citer plusieurs exemples sur cette concentration : Silicon Valley, Hollywood, l'industrie financière de Londres.....etc. Mais comment cette concentration peut être à l'origine de la réduction des coûts de production ?

Selon Alfred Marshall, le premier économiste qui a étudié ce sujet, la concentration permet de réduire les coûts de production parce qu'elle permet le développement d'une offre de services utilisés par tous les producteurs et les entreprises, et parce qu'elle permet aussi l'émergence d'un marché de travail spécialisé⁴.

Par ailleurs, la concentration permet aux entreprises de bénéficier d'externalités positives liées à la diffusion des connaissances.

Dans ce cadre, Marshall considère que dans un pôle très spécialisé, «les inventions et les améliorations de l'équipement, dans les processus de fabrication et dans l'organisation générale sont rapidement discutées. Si un individu a une nouvelle idée, elle est reprise par d'autres, combinée avec d'autres suggestions et engendre d'autres idées nouvelles »⁵.

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 137.

² Michel RAINELLI, « La nouvelle théorie du commerce international », CASBAH Edition Alger, 1999, p. 18.

³ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 140.

⁴ Idem, p. 141.

⁵ Michel RAINELLI, « Op Cit », p. 28.

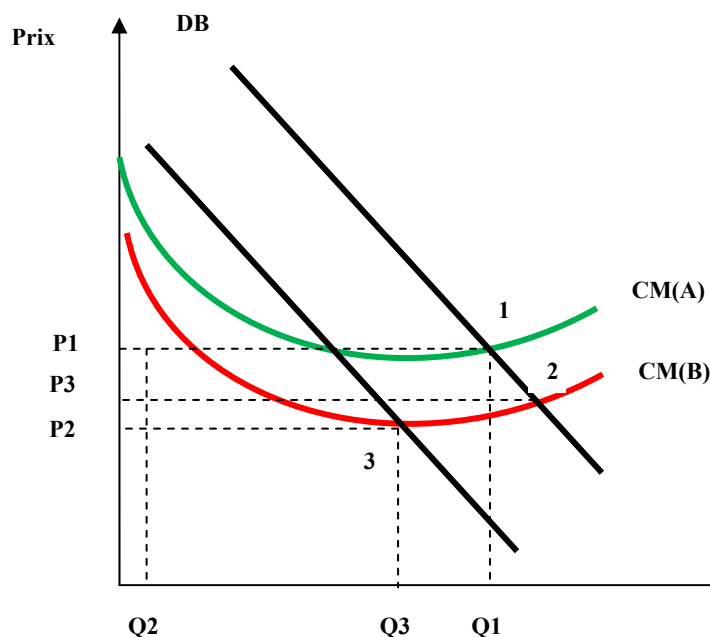
2-2- Les économies d'échelle externes et la nature du commerce international :

Contrairement aux économies d'échelle internes, celles externes engendrent des flux de commerce interbranche. En effet, grâce aux économies d'échelle externes, un pays qui a une production élevée aura des coûts plus avantageux ce qui conduit à un processus circulaire : le pays qui produit une grande quantité d'un bien est plus efficace dans cette production et il peut baisser les prix et gagner des parts de marché. Ainsi, de fortes économies externes vont renforcer les spécialisations industrielles et, in fine, à générer du commerce interbranche¹.

2-3- Les économies d'échelle externes, l'histoire et le commerce international :

En présence des économies d'échelle externes, deux importantes remarques ont été signalées : 1) les accidents historiques peuvent être à l'origine de la production d'un bien donné dans un pays spécifique. 2) ces économies d'échelle peuvent favoriser le maintien de certaines structures de spécialisation acquises dans le passé même si elles ne sont plus conformes avec l'avantage comparatif. L'exemple suivant permet d'illustrer ces idées :

Figure N° 9: Economies d'échelle externes et spécialisation.



Source : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p.145.

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, Op Cit », p. 142.

Dans le graphe ci-dessus on a deux pays (A) et (B) et on suppose que le pays (A) a des coûts salariaux très élevés par rapport au pays (B) dans la production du bien (X) et on suppose que le pays (B) a cette industrie depuis de longues dates.

D mondiale et D (B) représentent la demande mondiale et celle de la demande dans le pays (B).

CM (A) et CM (B) représentent les couts moyens dans le pays (A) et (B).

Cet exemple nous montre que si (B) rentre dans le marché, (A) peut rester en position de monopole, alors même que le pays (B) pourrait approvisionner le marché mondial à un prix (P_2) plus faible que (P_1).

Grace à l'avantage salarial, CM(B) est toujours au dessus du CM(A). Si (A) est entré le premier dans la production, sa courbe des coûts moyens intersecte la courbe de la demande mondiale au point 1(Q_1, P_1).

« Le pays (B) pourrait approvisionner le marché mondial dans de meilleures conditions (l'équilibre serait alors au point 2, caractérisé par des quantités plus importantes et un prix plus faible) mais son entrée sur le marché mondial est impossible. En effet, une production en (B) d'une quantité inférieure à Q^* se fait toujours à un cout supérieur à celui atteint en (A) en raison des économies d'échelle externes »¹.

2-4- Les économies d'échelle externes et les industries naissantes :

Dans l'exemple précédent, le pays (B) pour qu'il puisse faire valoir son avantage salarial et permettre l'émergence de la production du bien (x) dans son économie, il doit adopter une politique protectionniste en mettant en place des barrières commerciales ou en octroyant des subventions à ses entreprises pour les protéger de la concurrence étrangère jusqu'à ce qu'elles deviennent compétitives ; on appelle ça : « la protection des industries naissantes »².

2-5- Les économies d'échelle externes, le commerce international et le bien être:

Selon notre exemple toujours, on voit bien que pour le pays (B), l'autarcie et l'isolement sont beaucoup plus profitables et sont largement meilleure que l'ouverture commerciale.

En effet, les producteurs peuvent produire et servir leur marché domestique au point 3(Q_3, P_3), chose qui ne peuvent pas faire en ouverture parce que leur coût de démarrage est

¹ Michel RAINELLI, « Op Cit », p. 30.

² Paul KRUGMAN & Maurice ÖBSTFELD, « Op Cit », p. 145.

supérieur au prix mondial. Les consommateurs aussi préfèrent l'autarcie parce qu'ils bénéficient d'un prix local (P_3) inférieur au prix mondial. Donc, il est clair que l'ouverture commerciale détériore le bien-être du pays (B) qui préférerait sans doute l'autarcie¹.

3- Les nouvelles théories et l'approche technologique :

Dans ce cadre deux principales théories méritent d'être abordées ;

3-1- La théorie de l'écart technologique :

C'est l'économiste Posner en 1961 qui est à l'origine de cette théorie². Celui-ci a constaté que les pays innovateurs, qui en permanence développent de nouveaux produits et de nouveaux processus, bénéficient d'un avantage absolu sur ses partenaires pendant un certain temps sur ce type de produits qu'ils pourront les exporter. À cause de la diffusion internationale de la technologie ces produits vont être initiés dans les autres pays, mais le processus continue grâce à l'apparition de nouvelles innovations. Donc le déterminant du commerce international réside dans l'écart technologique entre les pays. Ceux en avance exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et les autres exportent les produits banalisés. Donc on peut dire que l'analyse de Posner n'est qu'une généralisation et dynamisation du modèle de Ricardo³.

3-2- La théorie du cycle de vie de Vernon :

Cette théorie permet d'expliquer pourquoi une fois produits dans les pays développés, les biens sont finalement fabriqués à moindre coût dans les pays en développement et ensuite exportés vers leurs pays de production d'origine.

Selon Vernon, la vie d'un produit est rythmée par un cycle constitué de quatre étapes successives où à chaque étape, les firmes adoptent des stratégies d'internationalisation, de production et de commercialisation différentes correspondant aux différents stades d'internationalisation de la firme.

En effet, selon cette théorie la vie d'un produit peut connaître trois ou quatre phases :

- l'émergence dont la production nécessite une forte intensité technologique et elle est destinée à un marché de haut revenu et du coup les coûts élevés ne constituent pas une entrave.
- la croissance et la production de masse qui sont intensives en investissement.

¹ Michel RAINELLI, « Op Cit », pp. 31 et 32.

² Bernard GUILLOCHON & Annie KAWECKI et Baptiste VINET, « Op Cit », p. 110.

³ Jean Louis MUCCHIELLI & Thierry MAYER, « Op Cit », p. 130.

- et enfin, les phases de maturité et de déclin dont le produit est banalisé et sa production nécessite une intensité de main d'œuvre.

Ainsi, au début le produit est destiné au marché intérieur puis il est exporté à l'étranger et ici la firme et le pays innovateur profitent temporairement de leur monopole et de leur avancée technologique. Mais ces exportations vont diminuer progressivement à cause des imitations à l'étranger. Enfin, le produit, devenu complètement banalisé, va être importé en provenance d'un pays moins développé. Au cycle de vie de produit correspond ainsi un cycle de commerce international : au début les produits sont exportés par les pays en avance technologique et ceux en fin de cycle sont exportés par les pays abondant en travail peu qualifié, et à partir de ce raisonnement on peut distinguer trois types de pays : les pays innovateurs, les pays développés suiveurs et les pays en voie de développement. Le cycle de vie du produit étant décalé dans le temps pour ces différents pays en fonction de leur niveau respectif de développement, on obtient alors une dynamique des échanges internationaux¹.

4- Les nouvelles théories et l'approche de la demande :

4-1- La théorie de la demande représentative (Lindert) :

En tentant d'expliquer les échanges intra-branches, Lindert a mis en avant le rôle de la demande. Ainsi « Lindert prend en compte deux éléments : l'existence d'économie d'échelle dans la production du bien fortement demandé sur le marché domestique et l'influence principale du niveau du revenu par tête sur la formation de la demande »².

Pour Lindert, l'exportation et la vente à l'étranger n'est que le prolongement de la vente sur le marché intérieur. En effet, le développement d'une production efficiente par un pays est conditionné par l'existence d'une demande domestique suffisante où les producteurs sont plus familiarisés avec les conditions de ce marché qu'à celles de l'étranger³. Par ailleurs, on déduit que des pays ayant des niveaux de revenu et de développement relativement proches ont plus vocation à échanger que des pays de niveaux de revenu très différents⁴.

4-2- La théorie de différenciation :

Cette théorie rejette l'hypothèse d'homogénéité des biens de la théorie traditionnelle. En fait, pour des raisons subjectives ou objectives, les consommateurs ne considèrent pas

¹ Jean Louis MUCCHIELLI & Thiery MAYER, « Op Cit », p. 131.

² Henry.F.HENNER, « Commerce international », Montchrétien EJA 1997, p. 121.

³ Christian AUBIN & Philip NORED, « Op Cit », p. 64.

⁴ Henry.F.HENNER, « Op Cit », p. 121.

comme identiques les produits de deux firmes qui appartiennent à la même branche. Cette différenciation de produits peut donner lieu à deux types de commerce international :

- Le premier résulte d'une différenciation horizontale ; c'est le cas des biens qui ont la même qualité mais les consommateurs les distinguent en raison de leurs différences réelles ou perçues. Dans ce cadre les consommateurs vont demander des biens étrangers parce qu'ils ont un goût pour la variété et le commerce international va leur permettre d'accroître l'éventail des biens ou bien parce que les producteurs étrangers répondent parfaitement à leurs attentes et leurs spécifications¹.

- Le second type relève de la différenciation verticale ; c'est le cas des produits ayant des qualités différentes comme les voitures d'un même producteur par exemple. Ici la demande est liée au niveau du revenu ; ainsi les riches demandent des biens de qualité supérieure tandis que ceux à revenus faibles demandent des biens de qualité inférieure. Donc la spécialisation internationale s'explique par le niveau moyen des revenus des habitants. Le pays avec le niveau moyen le plus élevé se spécialise dans la production des biens de la qualité supérieure et celui caractérisé par un niveau de revenu moyen faible se spécialise dans la production des biens de la qualité inférieure et il y aura un échange international intra-branche de produits de qualité différente².

¹ Michel RAINELLI, « Op Cit », pp. 62 - 63.

² Idem, p. 63.

Section 02 : IDE, théorie de la firme multinationale et commerce international.

Une réalité s'est imposée progressivement ; ce sont les firmes et leurs caractéristiques qui sont les véritables acteurs du commerce mondial et notamment les firmes multinationales. Celles-ci ont des unités de production dans plusieurs pays. L'existence de ces firmes multinationales est en soi une contradiction avec les théories traditionnelles du commerce international puisqu'elles impliquent un IDE (investissement direct étranger), ce qui est contradictoire avec l'hypothèse d'immobilité internationale des facteurs de production prédite par la théorie traditionnelle. Par ailleurs, ces firmes exercent un rôle particulier dans le commerce international via la décision de localisation de leurs filiales. Cette localisation est à l'origine d'un commerce spécifique : le commerce intra-firme, qui correspond à des échanges entre filiales situées dans des pays différents et appartenant à la même firme multinationale. Ce type de commerce intra-branche ne peut être expliqué par la théorie traditionnelle du commerce international¹.

Avant d'aborder la théorie des firmes multinationales qui traitent comment et pourquoi les firmes s'internationalisent, on va préalablement montrer le rôle des FMN dans le commerce mondial en essayant de montrer comment les firmes multinationales peuvent être à l'origine du commerce international et qu'elles sont leurs effets sur l'évolution récente du commerce mondial.

I- Le rôle des firmes multinationales dans le commerce mondial.

1-Multinationalisation et commerce international : complémentarité ou substituabilité :

La vraie question à débattre ici est de savoir si les multinationalisations permettent de créer des flux de commerce ou de substituer à ceux-ci. La réponse dépend de la forme de cette internationalisation : horizontale ou verticale.

1-1- Le modèle horizontal :

La multinationalisation horizontale correspond au cas des firmes qui produisent le même bien ou service à travers plusieurs filiales implantées dans plusieurs pays et chaque filiale s'occupe d'approvisionner son marché local². C'est-à-dire que la filiale à l'étranger produit le même bien que dans le pays d'origine. L'impact de ce type de multinationalisation

¹ Michel RAINELLI, « Op Cit », p. 86.

² Mosbah LAFI, « Stratégie horizontale, stratégie verticale et modèle KC des firmes multinationales : une revue théorique et empirique », Cahier du CEDIMES 2009, volume 3, N°1, p. 69.

sur les flux de commerce est ambigu et il dépend du motif de cette internationalisation et de la stratégie globale de la firme.

1-1-1- Impact de substituabilité :

C'est le cas où la décision de produire ou d'investir à l'étranger est prise dans le cadre d'une stratégie d'approvisionnement des marchés étrangers suite à un arbitrage entre d'une part, les coûts de production chez soi puis l'exportation, et les coûts d'installation et de production à travers un IDE d'autre part¹.

On peut citer deux cas dans le cadre de ce raisonnement :

Le premier cas est celui envisagé par Vernon dans sa théorie de cycle de vie du produit. Dans la phase de maturité du produit, l'apparition de concurrents étrangers dans un pays moins développé menace le volume de ses exportations qui vont diminuer progressivement. Comme réaction, la firme en question va délocaliser dans ce pays, autrefois approvisionnés par les exportations, et profite des coûts de production beaucoup plus faibles. Donc, l'internationalisation remplace les exportations et ce remplacement résulte de la dynamique de la concurrence et de la diffusion internationale des innovations².

Le deuxième cas a un lien direct avec la politique commerciale protectionniste de certains pays qui mettent des barrières trop élevées pour freiner les importations. Ainsi, les firmes qui exportaient sur les marchés de ces pays décident d'investir et de produire à l'étranger directement par le biais des IDE juste pour contourner ces barrières (tarifaires ou non tarifaires). Ce type d'IDE est dit : IDE tarif jumping. Les investissements américains en Europe au cours des années 1960 et 1970 peuvent traduire la volonté de contourner les barrières communes et de prendre pied sur un grand marché unifié. Ici l'IDE substitue totalement aux exportations³.

1-1-2- Impact de création des échanges :

La multinationalisation horizontale peut être à l'origine de nouvelles exportations ou de nouvelles importations pour le pays d'origine et le pays d'accueil.

1-1-2-1- La création de nouvelles exportations :

Une filiale à l'étranger peut être créée pour approvisionner un marché local, qu'il existe ou non des exportations antérieurement. Mais ce marché local n'a pas uniquement une dimension strictement nationale dans la mesure où il peut constituer une base pour servir tout

¹ Mosbah LAFI, « Op Cit », p. 70.

² Michel RAINELLI, « Op Cit », p. 89.

³ Jean Louis MUCCHIELLI & Thierry MAYER, « Op Cit », p. 271.

une région du monde ou au moins les pays limitrophes. Le meilleur exemple à donner concernant cette stratégie est le cas d'usine de Toyota implantée dès 1995 en France à Onnaing près de Valenciennes. Cette ville a été choisie parmi 70 sites candidats, notamment pour sa position géographique relativement centrale par rapport à l'Europe. Ainsi, cette usine approvisionne 44 pays ; outre les pays de l'Union, ses voitures sont exportées vers l'Europe Centrale, la Russie et la Turquie. Par conséquent, une partie non négligeable des exportations d'automobile de la France s'explique par le choix réalisé par Toyota¹.

1-1-2-2- La création de nouvelles importations :

C'est le cas des délocalisations où les firmes multinationales abandonnent la production sur un territoire pour le transférer à l'étranger et approvisionner le marché initial par des ventes en provenance de la filiale étrangère. Le choix de la nouvelle localisation est guidé par des considérations de coûts notamment salariaux. Ainsi, il y aura des transferts d'activité des pays les plus développés vers les pays d'Europe Centrale, du Maghreb ou d'Asie. Ici on constate la création de nouveaux flux de commerce international : des exportations pour le pays d'accueil et des importations pour le pays d'origine².

1-2- Le modèle vertical :

L'internationalisation verticale consiste à fragmenter et à décomposer le système de production sur plusieurs pays dont chacun est spécialisé dans une étape particulière de la production³.

Ici, les firmes multinationales, en cherchant la localisation optimale pour chaque étape de la production, vont fractionner leur processus de production pour en localiser des segments là où le coût est le plus bas⁴.

La conséquence de ce type d'internationalisation est l'émergence d'un commerce international de type intra-firme. Celui-ci représente environ un tiers des échanges internationaux des pays développés [Krugman et Crozet, 2005]. Aux Etats-Unis d'Amérique, dans cinq branches, les échanges intra-firmes représentent au moins la moitié des importations et montent jusqu'à 75% dans le matériel du transport. Ce commerce intra-firme représente

¹ Michel RAINELLI, « Op Cit », p. 90.

² Idem, p. 90.

³ OCDE, « Perspective économique de l' OCDE », volume 2002, N°1/2002, p. 191.

⁴ European Conference of Ministers of Transport, "Tables rounds CEMT: transport et commerce international", OECD publishing, 2006, p. 79.

une partie significative du commerce intra-branche inexplicable par la théorie traditionnelle du commerce international¹.

Le commerce intra-firme est caractérisé par un phénomène spécifique : les prix de transfert ou prix de cession interne dit : Shadow prices, qui sont des prix fixés artificiellement hors marché et qui se traduisent par des surfacturations ou des sous facturations des échanges inter-filiaux et internes à la firme².

Ce phénomène de prix de cession, qui conduit souvent à une valorisation arbitraire des échanges internationaux, a plusieurs raisons d'y être dont les plus importantes sont les suivantes³:

- ***Raison fiscale***

La stratégie consiste à faire apparaître les profits les plus importants dans les pays où les taux d'imposition sont les plus faibles d'où l'importance des filiales implantées dans les paradis fiscaux.

- ***Raison liée au contrôle des changes***

Face aux pays qui imposent des restrictions sur le transfert des bénéfices, les firmes multinationales recourent automatiquement à des surfacturations à l'importation et à des sous facturations à l'exportation.

- ***Raison sociopolitique***

Les firmes multinationales évitent de faire apparaître des profits considérables dans des pays où elles pourraient provoquer l'intervention du gouvernement (risque de nationalisation) ou les revendications salariales.

2- L'impact des firmes multinationales sur le commerce mondial :

2-1- Les multinationales un acteur majeur dans le commerce mondial :

L'étude et l'analyse théorique du commerce international se place souvent dans un cadre macroéconomique ce qui conduit à gommer et à ignorer les véritables acteurs qui participent concrètement à l'échange international et qui sont les firmes multinationales. Comme le souligne Michel Rainelli, « les visions macroéconomiques des théories du commerce international ne mettent en présence que les nations, sans laisser de place aux véritables acteurs des échanges et leurs stratégies. Pourtant, si des exportations existent à un

¹ Michel RAINELLI, « Op Cit », p. 91.

² Colette NIME, « Op Cit », p.189.

³ Pour plus de détaille sur les raisons des prix de cession voir : Colette NIME, « Op Cit », pp 189-190.

moment, c'est bien parce qu'une firme a jugé opportun d'étendre son marché au-delà des frontières de son pays d'origine »¹.

Même si les firmes multinationales sont très anciennes, puisque selon certains les Médicis de Florence ont dès le Moyen Age bâti une multinationale bancaire et financière, c'est vraiment dans la seconde partie du 20^{ème} siècle que ces firmes prennent leur essor et leur force commence à apparaître et c'est à partir des années 1960 qu'elles commencent à se généraliser et à prendre de l'ampleur sur la scène commerciale mondiale. Entre 1967 et 2009, les sociétés mères passent de 6000 à 79000, et leurs filiales étrangères passent de 27000 à 790000. Elles réalisent aujourd'hui l'équivalent de 57% du PIB mondial contre 10% en 1980².

Donc les firmes multinationales constituent actuellement un acteur majeur et incontournable dans l'économie mondiale et en particulier dans le commerce mondial et par le biais de leurs stratégies et de leurs comportements, très complexes d'ailleurs, elles sont le vrai vecteur de la mondialisation et elles contribuent à l'imbrication croissante des économies nationales et à leurs interdépendances.

Le constat précédent nous conduit et nous mène devant une réalité, qui s'impose elle-même d'ailleurs, et qui concerne le rôle politique majeur des multinationales dans la définition des règles de la mondialisation et des règles du jeu commercial mondial. En effet, la place, le poids et le rôle des firmes multinationales dans le commerce mondial les ont permis de s'imposer dans l'élaboration des règles du jeu régissant le commerce international et ce tout en affaiblissant le rôle et la souveraineté des Etats au sein de l'économie mondiale. Dans ce cadre, Christian Chavagneux a écrit : « si les Etats restent des acteurs importants de l'économie mondiale, ils doivent composer avec la montée en puissance d'un ensemble d'acteurs privés, au sein desquels les multinationales productives et financières jouent un rôle considérable »³.

2-2- Les multinationales et le changement dans la nature du commerce mondial :

On a vu précédemment la montée en puissance des firmes multinationales et comment elles sont devenues un acteur majeur dans l'économie mondiale où il s'est avéré qu'elles sont à l'origine de deux tiers du commerce mondial ; mais si ce constat statistique illustre le poids économique des firmes multinationales, leur impact ne se limite pas à ce seul aspect quantitatif. En effet, ces firmes contribuent fortement, par le biais de leurs actions et leurs

¹ Michel RAINELLI, « Op Cit », p

² Arnaud DESHAYES, « Op Cit », p. 82.

³ Idem, page 91.

comportements complexes, dans le changement et la modification de la nature du commerce mondial.

En effet, et selon l'économiste américain Paul Krugman, la fragmentation géographique du processus de production est l'une des caractéristiques majeures de la mondialisation actuelle. Ce phénomène est étroitement lié à la mise en place par les multinationales d'une division internationale du processus productif (DIPP). Cette DIPP constitue une rupture au principe consistant à produire la totalité d'un bien en un même lieu. La DIPP consiste à décomposer la fabrication d'un produit dans des lieux différents, puis de les réunir pour l'assemblage final. En adoptant ce comportement, la firme cherche ainsi à exploiter les avantages comparatifs propres à chaque pays au sein d'une stratégie élaborée à l'échelle mondiale.

Dans ce cadre, et dès 1993, Robert Reich (ex ministre du travail avec l'administration Clinton) dans un ouvrage intitulé : « l'économie mondialisée », a donné l'exemple de la Pontiac, qui est un modèle de voiture commercialisé par General Motors, pour illustrer l'idée précédente. Ainsi, il a écrit : « dès 20000 dollars payés à General Motors, 6000 environ vont à la Corée du Sud pour le travail courant et les opérations de montage, 3500 au Japon pour les composants de pointe (moteurs, axes de transmission électronique), 1500 en Allemagne pour le dessin de la carrosserie et les études de conception, 800 à Taiwan, à Singapour et au Japon pour les petits composants, 500 en Grande Bretagne pour le marketing et la publicité, et environ 100 en Irlande et aux Barbades pour le traitement des données. Le reste, soit moins de 800 dollars va aux stratèges de Detroit [...] ». Aujourd'hui, dans le domaine de l'informatique, la DIPP consiste à fabriquer chaque élément de l'ordinateur (souris, écran, microprocesseur, unité centrale,...etc) dans un lieu différent pour finir par faire l'assemblage de tout dans une unité de production donnée¹.

Par ailleurs, et dans le cadre de cette DIPP, la fragmentation et la décomposition peut être faite à l'aide d'une externalisation partielle. C'est le cas d'Apple avec l'IPOD. Dans une étude publiée en 2005, des économistes et des chercheurs américains montraient que, sur un prix de vente de 299 dollars, les consommations intermédiaires représentaient environ 145 dollars, la différence étant consacrée à rémunérer Apple (conception, marketing) et à assurer les frais de distribution. Quant aux dépenses de consommations intermédiaires (145 dollars), elles rémunéraient notamment : Disque dur fabriqué en Chine par le fournisseur japonais Toshiba, Module d'affichage fabriqué au Japon par les deux fournisseurs japonais Toshiba et

¹ Arnaud DESHAYES, « Op Cit », p. 87.

Matsushita, Contrôle vidéo fabriqué à Taiwan et Singapour par le fournisseur américain Broadcom, Mémoire SDRAM fabriquée en Corée du Sud par le fournisseur sud-coréen Samsung et enfin l'assemblage qui se fait en Chine par l'opérateur taïwanais Inventec¹.

Donc d'après ce qu'on vient de montrer on peut dire que le rôle et les comportements des firmes multinationales ont un impact considérable sur la nature du commerce mondial. Cet impact est concrétisé par :

- La hausse de la part des biens intermédiaires (pièces détachées, composants divers...etc) dans le commerce mondial. Ainsi selon une étude de 2007 de l'OCDE, les biens intermédiaires représentaient environ 54% des importations mondiales des biens.

- La hausse importante du commerce intrafirme qui se fait entre les filiales d'une multinationale ainsi qu'entre les filiales et la maison mère. Et on a déjà vu que ce type de commerce se fait sur la base des prix de transfert qui sont déterminés hors marchés et qui sont fixés dans un objectif d'optimisation fiscale consistant à faire apparaître les profits les plus importants au sein des filiales situées dans les pays où l'imposition est la plus faible.

II- La théorie de la firme multinationale.

La théorie de la firme multinationale cherche à expliquer comment et pourquoi les firmes s'internationalisent en investissant directement à l'étranger. En effet, une firme n'est considérée multinationale que si elle possède au moins deux unités de production dans au moins deux pays différents. Donc les firmes ne peuvent s'internationaliser que grâce aux IDE. Alors c'est quoi un IDE, quelles sont ses caractéristiques, quelles sont ses formes et ses déterminants ? Ces questions font partie de celles que la théorie de la firme multinationale essaye de répondre.

1- Définition, caractéristiques et formes de l'IDE :

1-1- Définition et caractéristiques de l'IDE :

Le FMI considère comme IDE l'ensemble des opérations destinées à contrôler ou à exercer une influence significative sur le marché et la gestion d'entreprises implantées à l'étranger².

Pour la commission européenne, l'IDE est « la mise en place ou l'acquisition d'actifs générateurs de revenu dans un pays étranger, et sur lesquels, l'entreprise qui investit a un

¹ Arnaud DESHAYES, « Op Cit », p. 88.

² Image économique du monde, 2010, 37.

contrôle »¹.

L'OMC dans son rapport annuel de 1996 a annoncé qu'« il y a IDE lorsqu'un investisseur basé dans un pays acquiert un actif dans un autre pays avec l'intention de le gérer »².

Pour Paul Krugman, « les IDE désignent les flux de capitaux dont le but, pour l'entreprise qui investit, est de créer ou d'agrandir une filiale dans un pays étranger »³.

Alain Samuelson considère que l'IDE comporte la propriété d'actifs réels ou d'une participation au capital d'une entreprise assurant le contrôle du prêteur⁴.

Selon toutes ces définitions, le critère le plus important qui caractérise les IDE et les distingue des investissements de portefeuille c'est 'la notion du contrôle et de gestion', qui nécessite comme seuil minimal assurant le contrôle, l'acquisition de 10% du capital de l'entreprise ou du projet objet de l'investissement⁵.

En effet, dès qu'il permet à la firme de procurer un pouvoir de contrôle et d'administration, l'IDE acquiert une nature beaucoup plus complexe que celle de l'investissement de portefeuille et il n'est plus un simple flux financier. En réalité, en possédant un pouvoir de contrôle sur une entreprise étrangère, l'investisseur va s'impliquer davantage dans la vie de cette entreprise et dans sa gestion en lui envoyant et en la dotant des différents moyens de production comme : les gestionnaire talentueux, les techniques de production, les secrets commerciaux, les conseils.....etc⁶.

1-2- Les formes et les type de l'IDE :

Les firmes multinationales voulant investir à l'étranger choisissent généralement entre les stratégies suivantes :

- ***Les Green fields :***

C'est la création ex nihilo, d'une filiale à l'étranger avec la mise en place de nouveaux moyens de production, le recrutement de nouveaux employés sur place et l'envoi par la maison mère de certains cadres et de techniciens⁷.

¹ Andrew HARISSON & Etugrul DALKIRAN et Ena ELSAY, « Business international et mondialisation », De Boeck, 2004,p. 316.

² Regis BENISHIS, « Histoire de la mondialisation », Veuibert,2006, p. 170.

³ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 165.

⁴ Alain SAMUELSON, « Op Cit », p. 47.

⁵ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 165.

⁶ Peter H LINDERT & Thomas A PUGEL, « Economie internationale », De Boeck, 1997, p. 823.

⁷ Denis LACOSTE et Pierre Andre BIGUE, « Stratégie d'internationalisation des entreprises : menaces et opportunités », De Boeck, 2011, p. 126.

Cette stratégie permet à la firme de maîtriser l'opération d'internationalisation de bout en bout et lui permet aussi de choisir librement la localisation de la filiale dans le pays ou la zone qui lui permet de minimiser les coûts ou de tirer profits des incitations offertes par les collectivités locales¹.

- **Les fusions acquisitions :**

Cette stratégie recouvre les différents aspects de l'achat d'une entreprise².

Cette stratégie permet notamment le gain du temps, l'accès à des actifs spécifiques de l'entreprise acquise et la réduction du nombre de concurrents³.

- **Les joints ventures :**

Une joint venture ou coentreprise, est une société dont le capital est partagé entre des alliés qui restent indépendants en dehors de cette société⁴.

Exemple :

Deux producteurs de matières premières contraints de traiter une partie de leur minerai sur les lieux d'extraction, peuvent s'associer dans la construction d'une usine commune de traitement qui travaille à façon pour chacun d'eux⁵.

2- Les raisons et les théories explicatives de l'internationalisation par l'IDE :

Plusieurs théories ont été développées pour essayer d'expliquer les raisons et les motifs d'internationalisation par les investissements directs étrangers. Ci après on va présenter une synthèse sur ces principales théories.

2-1- La théorie d'Hymmer des imperfections du marché :

Un marché imparfait est « un marché dans lequel il existe un déséquilibre entre les entreprises qui possèdent les ressources adéquates, développées ou acquises, et celles qui en sont dépourvues »⁶.

Comment l'imperfection du marché peut être à l'origine des IDE ?

Cette idée était développée par Hymmer en 1960 qui a énoncé le paradoxe suivant : comment une firme qui s'implante à l'étranger, et subit de ce fait des coûts de délocalisation de sa production, peut rester compétitive face aux entreprises locales qui ont une meilleure

¹ Christian MILELLI et Michel DELAPIERRE, « Les firmes multinationales », Veuibert 1995, p. 68.

² Denis LACOSTE et Pierre Andre BIGUE, « Op Cit », p. 126.

³ Christian MILELLI et Michel DELAPIERRE, « Op Cit », p. 69.

⁴ Denis LACOSTE et Pierre Andre BIGUE, « Op Cit », p. 204.

⁵ Christian MILELLI et Michel DELAPIERRE, « Op Cit », p. 72.

⁶ Guillaume SHIER et Olivier MEIR, « Les entreprises multinationales », Dunod, 2005, p. 19.

connaissance de l'environnement économique local ? La réponse est que cette firme va exploiter des avantages spécifiques et monopolistiques que les firmes locales en sont dépourvues. Ces avantages peuvent être d'ordre technique, ressource en capitaux, économie d'échelle et différenciation des produits.....etc¹.

2-2- La théorie des coûts de transaction ou d'internalisation de Williamson :

A l'occasion de chaque projet, l'investisseur a le choix entre faire quelques opérations et recourir au marché pour le reste ou bien de « procéder à l'agencement de tous les échanges au sein d'une organisation intégrée »².

Mais le marché, selon Williamson (1985), est caractérisé par la rationalité limitée, l'opportunisme des opérations, l'incertitude, la complexité et l'asymétrie de l'information ; et en créant une filiale à l'étranger à travers un IDE, la firme va éviter de recourir au marché extérieur et ainsi éviter les coûts liés aux caractéristiques précitées. Paul Krugman s'est intéressé à cette théorie qui, pour lui, essaie de répondre à la question suivante : « Pourquoi une firme choisit-elle de produire elle-même plutôt que de faire faire la production par une firme étrangère »³.

Pour lui, l'implantation à l'étranger va permettre à la firme de contrôler le transfert technologique d'une part, et d'éviter tous les coûts et les obstacles liés à la complexité des relations de sous-traitance et aux caractéristiques du marché⁴.

2-3- La théorie d'éclectisme de Dunning :

Selon Dunning, les firmes ont le choix entre trois modalités de pénétration du marché : IDE, licence ou exportation. Le choix est fonction de la présence ou non des avantages OLI⁵. Ces avantages sont les suivants :

- *Avantages spécifiques pour la firme (Ownership)* dont on peut citer le capital humain, les techniques de production, la marque, les économies d'échelle, la différenciation des produits.....etc.
- *Avantages de localisation (Localization)* ; En effet, la firme multinationale procède à un arbitrage entre les différentes possibilités offertes par les pays afin de choisir le

¹ Jean Louis AMELON et Jean Maire CARDEBAT, « les nouveaux défis d'internationalisation : quel développement international après la crise », De Boeck, 2010, p. 137.

² Guillaume SHIER et Olivier MEIR, « Op Cit », p. 23.

³ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 68.

⁴ Idem, p. 168-169.

⁵ Jean Louis AMELON et Jean Maire CARDEBAT, « Op Cit », p. 141.

pays lui permettant de maximiser le plus les gains découlant de ses avantages spécifiques.

- *Avantages d'internalisation (Internalization)*; il s'agit des gains et des bénéfices acquis par la firme en internalisant ses opérations internationales au sein d'une même organisation au lieu de recourir aux marchés extérieurs. Cette internalisation va permettre à la firme d'éviter les coûts et les conflits qui peuvent avoir lieu dans le cas où ces activités ont été menées par deux entreprises indépendantes.

Ainsi, l'IDE est choisi comme mode de pénétration si la firme réunit les trois avantages (OLI). Si elle détient les deux avantages (OL), l'exportation est le choix le plus favorable, et si elle détient seulement l'avantage (O), la vente de la licence sera le choix le plus raisonnable.

2-4- La théorie synthétique de la firme multinationale de Mucchielli :

Cette théorie met en relation la firme, le secteur et le pays. En effet, et contrairement aux autres théories qui prennent en compte uniquement les avantages spécifiques des firmes et leurs comportements pour expliquer le phénomène de l'IDE, cette théorie propose une nouvelle approche en associant différents types d'avantages dont une partie concerne les avantages spécifiques des firmes et l'autre partie concerne les avantages comparatifs des pays, et ce tout en prenant en compte le secteur d'activité.

Cette théorie était développée par Mucchielli en 1985 qui, pour se distinguer de la théorie éclectique de Dunning, a construit un schéma général dans lequel se font percevoir les méthodes de pénétration. Dans ce cadre il a pris en compte les grandes catégories de déterminants pour donner une explication à la multinationalisation des firmes. Ainsi son analyse s'est basée sur l'association des avantages déterminés à partir des six différences à l'origine de l'échange sous l'aspect des déterminants de la délocalisation. Il s'agit des avantages suivant :

- Les différences de technologies entre pays d'origine et pays d'accueil.
- Les différences de dotations factorielles.
- Les différences de goûts.
- Les économies d'échelle.
- Les distorsions sur les marchés des produits.
- Les distorsions et différentiels de rémunérations sur les marchés des facteurs¹.

¹ Fatima BOUALAM, « L'Investissement direct étranger. Le cas de l'Algérie », Thèse de doctorat, Université de Montpellier, 2010, p 64

L'analyse se fait simultanément sur trois niveaux : la firme, le secteur (ou le produit) et le pays. En fait, ces trois niveaux d'analyse se retrouvent dans l'ensemble des six déterminants énoncés précédemment. Cette analyse tient en compte simultanément les avantages spécifiques à la firme (niveau du capital humain, mode d'organisation, marque, R-D..etc), les avantages comparatifs entre pays (niveau de revenu, taille du marché, dotations factorielle, technologie...etc) et la structure du marché du produit concerné ou du secteur concerné (type de concurrence, présence ou pas d'économie d'échelles internes ou externes...etc). Ainsi, selon Mucchielli, il est question de la concordance ou la discordance entre les avantages compétitifs de la firme et les avantages comparatifs du pays qui va inciter la firme à exporter ou à investir à l'étranger. Il s'agit en réalité d'un arbitrage qui se fait par rapport à l'existence ou pas de décalages entre les avantages de la firme et ceux du pays tout en prenant en considération les caractéristiques liés au secteur concerné. En effet, la décision d'investir à l'étranger dépend de l'existence de décalage entre les avantages précités. La firme, pour rester compétitive fait la demande d'acquérir les facteurs de production avec les coûts les plus bas et en parallèle, le pays fait l'offre des facteurs relevant de ses dotations et de leur productivité et fait la demande des produits pour satisfaire ses consommateurs¹.

Dans le cadre de cette analyse, Mucchielli a illustré son modèle présenté dans le tableau ci-dessous, en mettant en relief les situations praticables dans lesquelles la firme locale est soit pleinement compétitive (+ et +), soit non compétitive (- et-) et il distingue huit cas :

Tableau N°01 : Titre: Paradigme OLI et mode de pénétration des marchés étrangers.

Mode de pénétration	Avantages compétitifs		Avantages comparatifs du pays d'origine	
	Demande de facteurs	Offre de produits	Offre de facteurs	Demande de produits
1 Production nationale/Vente nationale	+	+	+	+
2 IDE sortant	+	+	-	-
3 IDE sortant/ReImport	+	+	-	+
4 Export	+	+	+	-
5 IDE entrant	-	-	+	+
6 Import	-	-	-	-
7 IDE entrant/ReExport	-	-	+	-
8 Production étrangère/Vente étrangère	-	-	-	-

Source : Fatima BOUALAM, "Op Cit", p. 61.

« Dans le cas n°2, la firme nationale investit à l'étranger tant qu'elle y trouve des facteurs de production moins coûteux et des débouchés plus importants pour ses produits. Le

¹ Fatima BOUALAM, « Op cit », p 65.

cas n°5 est l'inverse du premier, où la firme étrangère investit dans le pays national. L'investissement direct peut avoir lieu, lorsqu'il y a des situations de discordance totale. Ces deux cas illustrent bien ce cas de figure : les signes des avantages compétitifs de la firme sont l'inverse des signes des avantages comparatifs du pays. Le cas n°3 illustre le cas où la firme nationale va chercher des facteurs de production à l'étranger puis revenir ensuite exploiter son propre marché local. Il s'agit d'une délocalisation pour réimportation. A l'inverse, le cas n°7 illustre la situation où la firme étrangère s'implante sur le territoire national pour réexporter sa production vers son marché d'origine. Par ailleurs, les cas n°4 et n°6 sont liés aux situations du commerce international (exportations, importations). Les cas n°1 et n°8 sont des cas où la production n'est pas exportée et non délocalisée mais plutôt fabriquée et écoulee sur place »¹.

2-5- La théorie de la réaction oligopolistique :

Pourquoi les firmes suivent leurs concurrents lorsqu'elles s'implantent à l'étranger ?

Selon cette théorie, les IDE sont le fait d'entreprises oligopolistiques qui s'implantent dans divers pays pour contrer, tenir en échec ou devancer des entreprises rivales².

En s'implantant à l'étranger, la firme qui agit en premier essaie de modifier la situation sur le marché en sa faveur par rapport à ses concurrents qui vont sentir ça comme une menace et vont réagir pour annuler l'avantage procuré par cet adversaire et rétablir leurs parts de marché en imitant son comportement « Follow the leader » ; donc chaque firme va investir à l'étranger parce que le concurrent 'Leader' le fait.

3- Les stratégies de pénétration des FMN.

En décidant d'aller s'implanter à l'étranger, les FMN adoptent généralement l'une des stratégies suivantes : la stratégie d'approvisionnement, la stratégie de marché, la stratégie de rationalisation et de minimisation des coûts, la stratégie globale et la stratégie technofinancière. Ces différentes stratégies ne sont pas exclusives l'une de l'autre, une FMN peut adopter une ou deux stratégies à la fois et ce en fonction de ses branches d'activité et de ses orientations géographiques. Mais ces stratégies sont beaucoup plus liées au mode organisationnel de la firme concernée.

3-1- La stratégie d'approvisionnement :

Cette stratégie est liée directement aux matières premières et aux ressources naturelles. Il s'agit de s'implanter à l'étranger parce que les ressources et les matières premières nécessaires à la production sont disponibles et sont abondantes dans le pays étranger concerné

¹ Fatima BOUALAM, « Op Cit », p 64-65.

² Guillaume SHIER et Olivier MEIR, « Op Cit », p. 26.

et qu'il coutera moins chers d'être sur place que de les faire venir au pays d'origine avec tous les frais et les coûts occasionnés.

En réalité les stratégies d'approvisionnement correspondent aux FMN primaires : celles qui produisent des matières premières, des produits agricoles.....etc et ce pour répondre aux besoins des industries de transformation. Le meilleur exemple à donner dans ce cadre concerne les sociétés pétrolières notamment avant les années 1970¹.

Cette stratégie connue aussi sous le nom de la stratégie d'accès aux ressources naturelles était la stratégie dominante de l'IDE jusqu'au début du 20^{ème} siècle et ce suite au démantèlement des colonies et l'avènement d'Etats indépendants où les nationalisations se sont accélérées dans le secteur primaire. Mais avant cela, et dès la fin du 19^{ème} siècle, cette stratégie était très répandue et elle était facilitée et favorisée par la baisse des coûts de transport et ce suite à l'apparition des bateaux à vapeur et le développement rapide du chemin de fer, et également par l'arrivée de nouveaux moyens de télécommunication (invention du télégraphe, puis du téléphone) qui ont accentué la vitesse de circulation de l'information. Tous ça a facilité l'apparition de plusieurs FMN primaires engagées dans différents pays dans le cadre des stratégies d'approvisionnement qui permettaient l'accès aux ressources naturelles existantes en dehors de leurs pays d'origine².

3-2- La stratégie du marché :

Apparue au 20^{ème} siècle et appelée aussi « stratégie horizontale » ou « stratégie multi domestique », cette stratégie concerne les flux d'IDE croisés Nord-Nord. Elle est effectuée dans, et par des firmes appartenant à, des pays qui ont un niveau de développement équivalent. Elle consiste à créer des « filiales relais » dont le but est de produire pour servir le marché local d'implantation.

« Jusqu'aux années 1960, des stratégies de marchés ont été adoptées par de nombreuses FMN pour contourner les obstacles liés au commerce international ou chercher à accéder plus directement aux consommateurs étrangers. Il s'agit de créer des « filiales-relais » (Michalet, 1985), chargées d'une gamme de biens reproduisant intégralement, ou partiellement, celle de la maison mère en fonction des caractéristiques de la demande locale. Ces stratégies sont ainsi nommées « multidomestiques » (Porter, 1986 ». Cette configuration multidomestique concerne notamment des pays et des régions de niveau de développement équivalent, plus précisément les plus développés. Les implantations des FMN sont ainsi de

¹ Marc MANTOUSSE et Al, «Sciences économiques et sociales », Bréal, 2007, page 360.

² Blandine LAPERCHE, « Le Capital savoir de l'entreprise », ISTE Editions, 2018, pp.138-139.

type Nord-Nord et les stratégies de marché sont qualifiées d'« horizontales » (Michalet, 1999). Dans le cadre des stratégies de marché, la production à l'étranger était perçue comme le substitut ou le prolongement des exportations antérieures des FMN et était encore loin de s'inscrire dans la logique de la globalisation »¹.

Dans le cadre de cette stratégie, les filiales relais dispersées dans le monde sont autonomes dans leurs décisions de production et leur relation avec la maison mère se limite seulement à la propriété et à les doter des moyens financiers et technologiques. Ici on assiste à une simple réplique de la firme où les filiales relais vont produire dans les pays d'accueil les mêmes produits que ceux produits par la maison mère dans le pays d'origine. L'objectif principal de cette stratégie est la conquête de nouvelles parts de marchés par une voie autre que celle utilisée traditionnellement, en l'occurrence, l'exportation. Cette stratégie engendre des flux de commerce intra-branche constituant une partie substantielle du commerce mondial. Ces flux ont aussi un caractère intra-industriel dans la mesure où les produits et les techniques de productions ne diffèrent guère d'un pays à un autre et les investissements croisés sont réalisés dans les mêmes secteurs d'activités. Ainsi, dans un groupe industriel, l'éventail de production de biens et de services des filiales relais est le même que celui de la maison mère en terme qualité, et ce quelque soit le lieu de production, ce qui permet de garantir leurs différenciations par rapport aux produits concurrents².

3-3- La stratégie de rationalisation et de minimisation des coûts :

Cette stratégie est apparue au milieu des années 1960 et elle est souvent appelée « stratégie verticale ». Contrairement à la stratégie du marché, qui est une stratégie horizontale, cette stratégie engendre des flux d'investissements Nord-Sud et elle est fondée sur l'inégalité de développement qui donne lieu à des flux d'investissements directs motivés par la différenciation des dotations factorielles. Ici ces flux d'investissements ont un caractère intersectoriel et non pas intra-branche.

Aussi, cette stratégie est basée sur la création de « filiales ateliers » complémentaires les unes des autres.

En effet, « à partir des années 1960, la croissance des coûts de production dans les pays développés a incité les FMN à mettre au premier plan la stratégie de minimisation des coûts. Dans le même temps, certains pays et régions moins développés, mais dotés de mains d'œuvres et d'intrants très bon marché, ont commencé à participer à l'économie mondiale en

¹ Blandine LAPERCHE, « Op cit », p139.

² Fatima BOUALAM, « Op cit », pp. 99-100.

ouvrant leurs marchés et en pratiquant des politiques favorables aux investissements étrangers. Ceux-ci, avec la baisse continue des coûts de transport, ont conduit à la mise en œuvre de stratégie de rationalisation de la production des FMN vers le milieu des années 1960. A l'opposé des stratégies de marché, ces stratégies consistent dans la création de « filiales ateliers » (Michalet, 1985) qui ont pour objectif de tirer parti des coûts de production plus faibles dans les pays hôtes et de profiter d'économies d'échelle liées à la forte spécialisation des filiales dans la production. Les stratégies de rationalisation de la production génèrent des flux d'investissements Nord-Sud et sont qualifiées de stratégies « verticales » (Michalet, 1999). Elles entraînent une division internationale des processus productifs (DIPP) (Lassudrie-Duchène, 1982) permettant la production de différentes pièces dans de nombreux pays en fonction de leurs avantages comparatifs »¹.

Cette stratégie incite généralement les FMN à fragmenter et à segmenter le processus de fabrication et de production et d'en localiser une ou plusieurs phases dans d'autres pays. Cette fragmentation a beaucoup de chance d'exister si le produit concerné est complexe. En effet, plus le produit à fabriquer est complexe, plus il s'organise en composants ou modules pouvant être fabriqués de façon autonome. Cette décomposition et cette fragmentation internationale du processus de fabrication donne lieu à un commerce international de produits semi-finis et à des réexportations de produits finis après montage².

Donc cette stratégie est basée essentiellement sur la création de « filiales ateliers » dispersées ici et là dans une logique conforme à un investissement vertical visant à fragmenter le processus de production. Le choix de localisation de ces différentes « filiales ateliers » dépend de la fonction de production de la firme et des dotations factorielles des pays d'accueil. Ainsi la chaîne de la valeur est scindée en différentes activités et elle est segmentée entre une série de « filiales-ateliers » utilisant le facteur de production le plus abondant du pays d'implantation et le meilleur sur le marché mondial. L'objectif recherché à travers cette stratégie est l'amélioration de la compétitivité de la firme par rapport à ses concurrentes. En plus deux points doivent être soulignés concernant cette stratégie : la production n'est pas destinée forcément au marché d'implantation mais au marché mondial ; et d'autre part, cette stratégie conduit à un processus d'intégration vertical Nord-Sud engendré par l'implantation de filiales-ateliers dans les pays du sud dans une logique de minimisation des coûts.

« Les 'filiales-ateliers' sont étroitement interdépendantes contrairement au 'filiales-

¹ Blandine LAPERCHE, « Op cit », pp. 139.

² Idem, pp. 140.

relais'. La stratégie verticale génère un réseau internalisé dans lequel circule entre les différentes unités du groupe différentes composantes, des produits intermédiaires et de la technologie. Concernant la compétitivité des firmes, dont la stratégie est verticale, elle est fondée sur les coûts de biens/services produits et non pas sur la qualité ou sur la différenciation des produits, tel qu'il est poursuivi dans la stratégie horizontale (Michalet, 1999a). A l'évidence, dans ce type d'intégration, le commerce et l'IDE sont plutôt complémentaires que substituables. L'IDE stimule le commerce entre les blocs régionaux Nord-Nord et Nord-Sud. Le pays d'accueil joue le rôle de plate-forme de réexportation soit pour le pays d'origine (réimportation), soit pour la pénétration des marchés tiers, avec d'autres 'filiales-ateliers' »¹.

3-4- La stratégie globale :

La stratégie de marché était adoptée par la plupart des multinationales, généralement, dans le but de détourner les obstacles tarifaires. En effet, l'existence des barrières protectionnistes entraînait la substitution de la production sur place aux exportations. Mais l'abaissement de ces différentes barrières, grâce notamment aux cycles de négociations du GATT, diminue la force de cette explication. La délocalisation pour réduire les coûts dans le cadre d'une segmentation et d'un agencement vertical des activités à l'échelle internationale vient constituer une nouvelle stratégie adoptée par les FMN. Mais celle-ci ne concernait, généralement, qu'un petit nombre de secteurs ou de segmentations de la chaîne de la valeur des firmes et en particulier ceux qui utilisaient beaucoup de main-d'œuvre peu qualifiée. Par la suite on assiste à une nouvelle forme de stratégie, connue par : la stratégie globale, qui va modifier les conceptions stratégiques des firmes. Cette stratégie, dite globale, consiste à combiner, d'un côté, l'accès des marchés nationaux ou régionaux et, de l'autre côté, la minimisation des coûts par l'implantation de filiales de production spécialisées. Cette dernière implantation est décidée en fonction des avantages comparatifs des pays et sur la base des avantages de localisation offerts par les différents territoires. La mise en place de cette stratégie nécessite aussi une réelle libre mobilité internationale des biens, des services, des capitaux et des hommes qui puissent circuler facilement et sans entraves entre les différents pays².

Avec cette stratégie globale, les firmes visent à constituer un réseau multiterritorial d'unités de production de composants, de montage de produits finis, de distributions, de

¹ Fatima BOUALAM, « Op cit », p. 101.

² Marc MANTOUSSE et Al, « op cit », p.360.

centres de recherche-développement, de bases financières...etc.

3-5- La stratégie techno-financière :

Cette nouvelle stratégie n'est pas, comme les précédentes, fondée sur la création d'ateliers à l'étranger mais elle est basée sur la vente de la technologie : brevets, licences, usine clé en main, savoir faire, ingénierie et assistance technique¹. Il s'agit d'une internationalisation fondée sur des actifs intangibles de la firme et sur les compétences de son capital humain plutôt que sur ses actifs financiers. La base de sa compétitivité est assise sur le fait de valoriser cet avantage dans tous les secteurs où des applications de ses compétences technologiques sont possibles. Par ailleurs, cet avantage est fortement lié à sa capacité à pouvoir coordonner et harmoniser les actions de nombreux intervenants et de nombreux participants dans un projet complexe localisé à l'étranger et la réussite de ce type de stratégie nécessite une forte collaboration entre les fournisseurs de savoir faire et les financeurs².

La réalisation de profits, selon cette stratégie, n'est pas fondée sur la détention directe du capital mais plutôt sur le contrôle de la technologie et des sources de financement, et permet de prendre en considération, à la fois, les préoccupations des firmes et celles des pays. Pour les premières, cette stratégie leur permet de minimiser le risque de nationalisation et de perte de leurs actifs réels ; et pour les seconds, elle leur permet de développer un tissu industriel local et de réduire la présence étrangère dans son appareil productif national et de minimiser ainsi tous les risques et les dangers qui en découlent³.

Mais en outre il faut signaler que même si elle permet aux pays de réduire les risques de la présence étrangère dans l'appareil productif domestique, cette stratégie peut aussi s'avérer dangereuse dans la mesure où l'élimination des filiales traditionnelles des FMN et l'introduction de cette nouvelle stratégie peuvent causer, et aggraver par la suite, la dépendance des firmes locales vis-à-vis de leurs fournisseurs de savoirs faire et de technologie et aussi vis-à-vis leurs financiers.

4- Stratégies de localisation et déterminants des IDE :

Afin d'expliquer le choix des FMN pour l'IDE, au lieu des autres formes d'internationalisation tels que : l'exportation, l'octroi de licence, les alliances stratégiques.....etc, les théories traditionnelles du commerce international retiennent les avantages liés à la propriété, à l'internalisation et à la localisation, connus généralement par le

¹ Marc MANTOUSSE et Al, « op cit », p. 239.

² Michalet Charles ALBEET, « Le Capitalisme mondial », Presse universitaire de France, 1998, p. 60-62.

³ Idem, p. 62.

paradigme d'OLI tel qu'il a été décrit par Dunning en 1993. Les avantages de propriété correspondent aux actifs détenus par la firme lui assurant d'être compétitive sur un marché étranger méconnu tels que : posséder une technologie spécifique, avoir une capacité de gestion plus avancée ou des cadres très talentueux...etc. Les avantages d'internalisation renvoient, comme on a vu précédemment, aux bénéfices liés à l'agencement des travaux et des services liés à son activité au sein d'une seule organisation ce qui va lui permettre de contrôler le transfert technologique d'une part, et d'éviter tous les coûts et les obstacles liés à la complexité des relations de sous-traitance et aux caractéristiques du marché imparfait. Concernant les avantages de localisation, il s'agit de ceux qu'un pays d'accueil peut offrir à une entreprise : un marché important, des coûts de production (y compris la main d'œuvre) faibles, des ressources abondantes...etc. Alors que les avantages de propriété et d'internalisation dépendent de la firme elle-même, ceux de localisation dépendent du pays d'accueil. Le choix de la localisation a pris une place très importante au sein des stratégies des FMN et la rivalité accrue entre les pays pour attirer les IDE en est la preuve¹.

Ici on va s'intéresser à cette localisation et aux critères et aux facteurs sur lesquels les FMN se basent pour localiser leurs activités à l'international. Une multitude de recherches ont été menées pour essayer d'identifier les déterminants permettant de comprendre le choix de localisation des activités à l'international dans tel ou tel pays mais on peut dire que jusqu'à présent il n'existe aucun cadre théorique unifié permettant de comprendre les déterminants des IDE. Cette difficulté s'est accentuée notamment par le fait que ces déterminants varient selon le type de l'IDE et l'objectif recherché derrière cette internationalisation. Ainsi, lorsqu'il s'agit d'un IDE horizontal, l'objectif recherché par les firmes est d'être à proximité des consommateurs et ici elles répartissent la production sur plusieurs sites pour tirer profits de leurs avantages technologiques et réaliser des économies d'échelle. Par contre, lorsqu'il s'agit d'un IDE de type vertical, les firmes cherchent à minimiser les coûts dans le cadre d'une division internationale des processus productifs et ici elles répartissent leurs activités sur plusieurs sites localisés dans divers pays selon les avantages comparatifs et les dotations factorielles des pays d'accueil. Mais cette difficulté à avoir des critères unifiés permettant d'identifier avec exactitude les déterminants des IDE n'empêche pas de signaler ceux qui ont été identifiés par les différentes recherches et études théoriques et empiriques tels que : la

¹ OCDE, « L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts », OECD publishing, Paris, 2004, p.47-48.

taille du marché, le degré d'ouverture commerciale, la stabilité macroéconomique, les incitations fiscales, le facteur institutionnel...etc.

En outre, l'approche qu'on vient de décrire est classée comme étant *classique* puisqu'elle privilégie un seul niveau géographique d'observation qui est souvent le pays. Or les FMN ont tendance à se localiser dans les mêmes régions que leurs concurrentes ce qui nous renvoie et nous incite à analyser et à mieux comprendre les effets d'agglomération. Dans ce cadre, les nouvelles théories de localisation, et en particulier les analyses d'économie géographique (Krugman, 1991), permettent de mieux appréhender la localisation spatiale de ces firmes multinationales dans la mesure où ces théories essaient de répondre à la question de savoir où sont localisées les activités de production une fois le pays d'accueil choisi et permet aussi d'examiner les effets d'agglomération découlant de cette stratégie de délocalisation¹.

« Par ailleurs, la recherche théorique récente sur les déterminants de la multinationalisation des firmes et de la délocalisation des activités fait apparaître un processus séquentiel dans l'explication du choix de localisation (Head et al, 1995 et 1999). La décision de localisation d'une entreprise multinationale peut être décrite comme une séquence de choix géographique dans laquelle l'entreprise étrangère choisit d'abord un pays puis une région à l'intérieur de ce pays (Mayer et Mucchielli, 1999). Il s'agit d'une structure de choix géographiquement hiérarchisée. A l'instar de Mucchielli (1998), les déterminants du choix de localisation des entreprises étrangères peuvent être classés en quatre grands types : la taille du marché, le coût des facteurs de production, le nombre d'entreprises présentes dans chaque localisation, enfin les différentes politiques d'attractivité menée par les autorités locales du pays d'accueil [...]. Les facteurs influençant le choix du pays d'accueil renvoient à une attractivité-pays, alors que le choix de la zone infra-nationale dépend d'une attractivité territoriale, c'est-à-dire des facteurs d'attractivité spécifiques à la région en question. Au-delà des facteurs communs à toutes les régions d'un même pays (tels que la proximité géographique, les facteurs institutionnels globaux, etc), certaines régions peuvent présenter des facteurs d'attractivités qui leur sont propres (incitations spécifiques, coûts, qualité des institutions et infrastructures, etc) »².

¹ Zouhour KARRAY, « La localisation des entreprises étrangères en Tunisie. Attractivité-pays *versus* attractivité territoriale », in « Les localisations industrielles au Maghreb. Attractivité, agglomération et territoires » sous la direction de MIHOUB Mezouaghi, Edition Karthala et IRMC, 2009, p.89

² Idem, p.89.

Toutefois, et indépendamment de l'approche adoptée (attractivité-pays ou attractivité-territoire), les études théoriques et empiriques s'accordent pour identifier certains déterminants comme étant essentiels dans les stratégies de localisation des FMN. Généralement ces déterminants sont classés en deux catégories : économiques et institutionnels. En 1998, la CNUCED a présenté les principales idées que l'on retrouve désormais systématiquement dans ses publications en répartissant en trois grandes catégories les facteurs de localisation déterminant les IDE : les facteurs économiques ; le dispositif d'intervention des pouvoirs publics du pays d'accueil en matière d'IDE ; et les dispositions visant à faciliter l'activité des entreprises¹. Ci-dessous on va citer d'une façon succincte ces principaux déterminants.

4-1- La taille du marché, le niveau du PIB et les perspectives de croissance :

Les pays d'accueil présentant le plus grand marché, la croissance la plus rapide et le degré de développement le plus avancé offriront aux entreprises les meilleures opportunités pour tirer parti de leurs avantages de propriété et de réaliser des économies d'échelle. L'IDE attiré par ce type d'avantage est généralement un IDE entrant dans le cadre de la stratégie du marché qu'on a vu précédemment. Quant à l'IDE vertical, il est indifférent concernant ce facteur.

La taille du marché et le niveau du PIB sont considérés comme indicateurs du pouvoir d'achat moyen du marché et du niveau de productivité moyen de la main d'œuvre disponible. Les études empiriques (Lim, 2001 ; Chakrabarti, 2001 ; Basu et Srinivasan, 2002 ; Levasseur, 2002) ont tous montré que l'augmentation de la taille du marché et du niveau de revenu stimulera plus les IDE horizontaux mais aura un effet ambigu sur les IDE verticaux².

4-2- Les dotations factorielles :

Ce facteur concerne les ressources naturelles et humaines, y compris les coûts et la productivité de la main d'œuvre. Ceux-ci sont parmi les éléments essentiels pris en compte dans la localisation des IDE (Helpman, 1984 ; Wheeler et Mody , 1992). Ce facteur, indiquant le poids des coûts salariaux et des coûts des intrants, est très déterminant pour les IDE verticaux et notamment pour certains secteurs comme les industries mécaniques et électroniques ce qui permet aux PED d'intégrer les chaînes de productions globales³.

¹ OCDE « L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts », OECD publishing, Paris, 2004, p. 48.

² Fatima BOUALAM, « op cit », p.109.

³ Idem, p.109.

Par ailleurs, et concernant ce facteur, c'est évident que les FMN se localisent là où les facteurs de production sont les plus faibles. Il s'agit des coûts salariaux et principalement du rapport coût/qualité de la main d'œuvre qui apparaît davantage comme un facteur de choix de région. En effet, si le salaire moyen peut influencer premièrement la décision du choix du pays, le choix du lieu d'implantation dans le pays choisi dépend quant à lui de la disponibilité de la main d'œuvre, de sa qualification ainsi que du niveau des salaires à l'échelle locale. Dans ce cadre, et supposant que pour deux pays, le coût moyen du travail soit le même, mais que l'un d'entre eux ait une forte disparité régionale des salaires et l'autre non. Alors, même si la plupart des firmes choisissent le pays à forte disparité et la région à bas salaires, cet effet risque d'être masqué et de ne pas être appréhendé si on tient compte uniquement du choix au niveau national (Mayer et Muccheilli, 1999)¹.

4-3- L'infrastructure physique, financière et technologique :

Ce facteur d'infrastructure, comme le transport par exemple, constitue un facteur important et un déterminant essentiel concernant la localisation des IDE, non seulement entre des pays candidats mais aussi entre différentes régions au sein d'un même pays. Ainsi, ce sont les régions les plus accessibles, et qui engendrent donc les coûts de transport les moins élevés, qui sont les plus susceptibles de bénéficier de l'IDE. En plus du transport, et au-delà de la qualité des autoroutes, des voies ferrées, des ports maritimes et des aéroports, la qualité des services de télécommunication a pris une importance croissante du fait de la transformation des secteurs de l'informatique et des télécommunications au cours de ces dernières décennies. L'existence de capacités technologiques de pointe dans le pays d'accueil constitue un facteur important pour attirer l'IDE dans des activités à forte valeur ajoutée².

Ce facteur englobe aussi le niveau de développement financier. Plusieurs études dont notamment : Barro (1991), King et Levine (1993) et Lensink (2003) ont confirmé que le développement financier, au-delà d'être un facteur de croissance économique, il constitue aussi un facteur déterminant pour l'attractivité des IDE et ils ont confirmé aussi que le fait d'avoir un système financier développé contribue positivement au processus de diffusion technologique associé aux IDE³.

¹ Zouhour KARRAY, « Op Cit », p.90.

² OCDE « L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts », OECD publishing, Paris, 2004, page 49.

³ Abderrezak BENHABIB et Soumia ZENASNI, « Déterminants et effets des IDE sur la croissance économique en algérie : analyse en données de panel », communication au colloque international « Evaluation des programmes d'investissements publics 2001-2014 et leurs retombés sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique », Université de Sétif 1, 11 et 12 mars 2013, page 12-13.

4-4- La stabilité macro économique :

Ce facteur a aussi un impact décisif sur les décisions de la localisation prises par les FMN. La stabilité macroéconomique reflète un environnement favorable aux affaires qui permet à la fois de limiter les risques et d'augmenter la rentabilité des investissements. Des variables tels que le niveau de l'inflation, le niveau de la dette et le niveau du déficit public sont aussi inclus dans ce déterminant. Ainsi, la dégradation de ces facteurs peut influencer négativement sur la décision de localisation des multinationales qui restent très vigilantes concernant les conditions d'incertitude sur la valeur des actifs ou sur la fiscalité future. Shneider et Frey (1985) ont démontré que les déficits élevés de la balance des paiements affectent négativement les flux d'IDE et c'est le même résultat qui a été trouvé par Apergis et Katrakilidis (1998)¹.

Par ailleurs, certains économistes considèrent que la stabilité politique doit aussi être intégrée dans ce déterminant. En effet, et vu qu'elles ne sont pas désireuses de subir des pertes de rentabilité engendrées par des perturbations politiques, les FMN favorisent les pays hôtes qui ne présentent pas d'instabilité. L'avenir du pays doit être suffisamment prévisible, pour que les FMN puissent évaluer, avec certaine exactitude, la rentabilité des projets en comparaison avec d'autres destinations possibles. Au-delà des variables reflétant un environnement général favorable des affaires, les FMN se préoccupent de la stabilité politique et économique et il est difficile de les dissocier et en particulier la stabilité économique ne peut être assurée dans un climat de forte tension politique².

4-5- L'ouverture commerciale et l'accès aux marchés internationaux :

Une politique d'ouverture commerciale ainsi que d'autres efforts de stimulation du commerce tel l'abaissement des tarifs douaniers et l'élimination d'autres obstacles au commerce peuvent attirer les IDE tournés vers l'exportation. En effet, l'impact de l'ouverture commerciale sur l'afflux des IDE est très ambigu et il dépend fortement du type de l'IDE et de la relation de complémentarité ou de substituabilité entre les flux de commerce et les flux d'IDE. Ainsi, en cas de substituabilité, et ce dans le cas d'un IDE horizontal dont l'objectif est d'alimenter le marché étranger, une politique protectionniste dans le pays d'accueil aura pour effet d'attirer et de stimuler les flux d'IDE et ce dans la logique de contourner la protection et

¹ Fatima BOUALAM, « Op Cit », p.110.

² Fatima BOUALAM, « Les institutions et attractivité des IDE », communication au colloque international « ouverture et émergence en méditerranée » organisée le 17 et 18 octobre 2008 à Rabat-Maroc, page 5.

dans ce cadre une grande partie des IDE effectués au Vietnam à partir de la fin des années 1980 s'explique de cette façon¹.

Mais d'autre part, les obstacles au commerce et les protections tarifaires constituent un obstacle aussi bien aux IDE horizontaux que verticaux lorsque les flux de biens et de capitaux sont complémentaires.

Concernant les études empiriques, les résultats obtenus confirment l'ambiguïté de la relation entre la politique commerciale et le niveau d'afflux des IDE et ce en dépit du critère d'ouverture utilisé (taux d'ouverture, niveau moyen des droits de douane et autres indices variés). Ainsi, certains chercheurs (Kravis et Lipsey, 1982 ; Singh et Jun , 1995 ; Dees, 1998) ont utilisé le ratio d'ouverture et d'autres, tel que Brainard (1997), ont utilisé le niveau moyen des droits de douane. Dans ce cadre, ce dernier (Brainard, 1997) a trouvé une relation négative entre le niveau moyen des droits de douane et les IDE des firmes américaines. Wheeler et Mody (1992) trouvent, à partir d'un indicateur composite d'ouverture, une relation négative avec les IDE manufacturiers des firmes américaines et ce résultat devient non significatif lorsqu'ils restreignent les IDE aux investissements du seul secteur de l'électronique².

Concernant l'accès aux marchés, on peut dire qu'une situation géographique attrayante et stratégique, à proximité d'importateurs potentiels et permettant d'accéder à des marchés régionaux et mondiaux, et ce notamment par le biais d'accords commerciaux bilatéraux ou multilatéraux, constitue également un facteur déterminant pour attirer l'IDE notamment lorsqu'il est tourné vers l'exportation³.

4-6- Le facteur institutionnel :

Le cadre réglementaire et politique, la cohérence de l'action gouvernementale et la stabilité politique et sociale forment le canevas de la politique d'un pays en matière d'IDE et constituent un facteur d'attractivité essentiel. Dans ce cadre, un régime juridique et un environnement commercial stables, transparents et efficaces ont une importance primordiale concernant l'amélioration de l'attractivité d'un pays, et ce étant donné qu'ils permettent de réduire le risque politique et le risque pays liés au fait que les FMN exercent dans un marché inconnu loin de leurs pays d'origine. Entrent dans le cadre de ce facteur aussi les

¹ Claire MAINGUY, « L'impact des IDE sur les économies en développement », Revue Région et développement N°20-2004, PP 66-89, page 72-73.

² Fatima BOUALAM, « L'Investissement direct étranger. Le cas de l'Algérie », Thèse de doctorat, Université de Montpellier, 2010, p 110.

³ OCDE « L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts », OECD publishing, Paris, 2004, p. 49.

règles et les réglementations relatives à l'implantation et aux activités des entreprises étrangères ainsi que la qualité du traitement réservé à ces firmes. Ainsi, une bonne gouvernance et l'adoption de pratiques commerciales équitables et transparentes sont aussi nécessaires pour l'amélioration de l'environnement d'affaire et l'attractivité des IDE. A l'opposée, des pratiques administratives bureaucratiques et restrictives, un dispositif législatif et réglementaire lourd et inefficace ainsi que la généralisation de la corruption engendrent des coûts supplémentaires et pèsent non seulement sur les décisions initiales d'investissement mais aussi sur le réinvestissement ultérieur des bénéficiaires. En outre, ce facteur institutionnel inclut aussi les mesures et pratiques régissant le fonctionnement et la structure des marchés tels que les règles relatives au commerce, à la concurrence, aux privatisations, aux fusions et acquisitions ainsi que la cohérence et la concordance entre ces différentes règles. Par ailleurs, il faut signaler que ce facteur tient compte aussi du régime de protection des IDE et des garanties offertes aux FMN voulant investir et voulant s'installer dans le pays concerné. Ainsi, l'absence de procédures transparentes en matière de règlement des différends et l'interprétation abusive ou non uniformes des règles existantes peuvent dissuader les investisseurs¹.

Par ailleurs plusieurs études théoriques et plusieurs évaluations empiriques ont été menées pour confirmer l'importance du facteur institutionnel comme étant un facteur essentiel pour l'attractivité des pays hôtes et pesant énormément dans les décisions de localisation prises par les FMN. Parmi ces études, on peut citer l'article de *Julien Lefilleur* intitulé : *Déterminants des investissements directs étrangers en Europe Centrale et Orientales. Un bilan de la transition*, publié en 2008 dans : *la revue d'études comparatives Est-Ouest*.

Ainsi dans cet article, l'auteur a essayé d'identifier les critères et les variables entrant dans le cadre de ce facteur. Il s'agit selon lui des critères suivants : *la présence de l'Etat dans l'économie* ; ce variable comporte, entre autres, le degré de libéralisation de l'économie, le régime et l'ampleur des privatisations et le régime incitatif aux IDE. *Le cadre juridique* ; ce variable concerne la fiscalité de l'entreprise et la qualité du cadre juridique. Et enfin, *le climat des affaires* qui comporte la qualité des partenaires locaux, l'économie souterraine et la démocratie².

¹ OCDE « L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts », OECD publishing, Paris, 2004, pp.49-50.

² Julien LEFILLEUR, « Déterminants des investissements directs étrangers en Europe Centrale et Orientales. Un bilan de la transition », in « la revue d'études comparatives Est-Ouest », N°39-2, 2008, pp 201-238.

Section 03 : Evolution de la théorie de la croissance.

I- Les indicateurs de la croissance économique.

1- Définition de la croissance économique :

La croissance économique est «un processus quantitatif qui se traduit par l'augmentation, au cours d'une longue période, d'un indicateur représentatif de richesse d'un pays, le plus souvent le produit intérieur brut en volume (PIB), voire le produit national brut (PNB)»¹.

En 1961, François Perroux a défini la croissance économique comme «l'accroissement durable de la dimension d'une unité économique, simple ou complexe, réalisé dans des changements de structures et éventuellement de systèmes, accompagné de progrès économiques variables»².

La croissance économique n'est pas :

- **L'expansion**, qui est une augmentation conjoncturelle (de courte période) du PIB.
- **Le développement économique**, qui est une évolution des sociétés se traduisant par l'augmentation des revenus réels de la population et une amélioration de ses conditions de vie, en particulier en matière de sécurité, de liberté, d'éducation, de santé.....etc. Dans ce cadre, parfois, il arrive que certains pays réalisent des taux de croissance importantes, de 3 à 5 %, mais sans qu'il y ait un vrai développement économique et ça lorsque la répartition de la richesse défavorise une grande partie de la population.

2- Formes et types de la croissance économique :

Il y a deux types de croissance :

- **Croissance économique extensive**, c'est le cas où l'augmentation de la production est inférieure par rapport à l'augmentation des facteurs de production utilisés.
- **Croissance intensive**, c'est le cas où l'augmentation de la production est plus forte que celle des facteurs de production.

Ce résultat peut être généré par l'amélioration de l'efficacité des facteurs de production mesurée par des gains de productivité. Les sources de celle-ci sont diverses mais généralement elles correspondent à la mise en œuvre du progrès technique. Ce dernier peut toucher l'organisation de travail, l'utilisation d'un nouveau procédé de production, d'une nouvelle matière première.....etc.

¹ Jean-Marc HUART, « Croissance et développement », Bréal, 2003, p. 12.

² Idem, p. 12.

3- Le PIB est-il un bon indicateur de la croissance :

On a vu que la croissance économique représente la variation du PIB d'une année à l'autre, donc mesurer la croissance économique veut dire : mesurer le PIB.

3-1- Définition et calcul du PIB :

«Le produit intérieur brut (PIB) est la valeur des biens et services produits dans une économie au cours d'une période donnée (en général l'année). Il peut être mesuré selon trois optiques différentes mais complémentaires, celles de la production, du revenu et de la dépense. Il comporte une composante marchande et une seconde qui ne l'est pas. Son évaluation peut se faire à prix courant ou à prix constant»¹.

«Le produit intérieur brut (PIB) est la valeur totale de tous les biens et services finaux produits dans une économie sur une période donnée, habituellement une année»².

Le PIB peut être calculé selon l'une des trois méthodes ci-après :

- *La méthode de la valeur ajoutée* : $PIB = \sum VA$.

- *La méthode emploi-ressource* : $PIB + M = C + I + G + X$ où :

(C) représente la consommation finale.

(I) représente l'investissement.

(G) représente la consommation gouvernementale.

(M et X) représentent respectivement les importations et les exportations.

- *La méthode des revenus* : $PIB = \text{les salaires} + \text{les intérêts} + \text{les bénéfices} + \text{les rentes}$.

3-2- Les limites du PIB comme indicateur de la richesse :

La vraie question qui se pose ici est la suivante : Est-ce que le PIB est un indicateur qui mesure les richesses effectivement créées dans une économie? La réponse est que certaines richesses ne sont pas prises en compte lors du calcul du PIB, et il s'agit notamment des cas suivants :

- Les travaux ménagés effectués par les membres d'une famille ne sont pas pris en compte, mais si les mêmes travaux sont effectués par des employés salariés, ils seront pris en considération lors du calcul de la production nationale³.

- Les activités illégales, bien qu'elles emploient un nombre considérable et où circulent

¹ Bernard BERNIER et Yves SIMON, « Initiation à la macro-économie », Dunod, 2007, p.

² Paul KRUGMAN et Robin WELLS « Macro-économie », De boeck, 2010, p. 322.

³ Dwight-Heald PERKINS et Al, « Economie de développement », De Boeck, 2008, p. 54.

des sommes d'argent faramineuses, elles ne sont pas prises en compte par les appareils statistiques des Etats. Il s'agit notamment des activités en noire et du trafic de drogue et des armes.

- Les services et les activités non marchandes effectués par les administrations publiques ne sont pas pris en compte, lors du calcul du PIB, à partir de leurs prix de ventes, alors qu'ils le sont à partir de leurs couts de production.

- Les externalités ne sont pas prises en compte lors du calcul du PIB. Les externalités positives vont augmenter artificiellement le PIB. D'autre part, alors que les activités polluantes (externalités négatives) comptent positivement dans le calcul du PIB, les dépenses médicales qu'elles induisent, par ses effets négatifs sur la santé, contribuent à la surestimation du PIB¹.

II- Les précurseurs et les premières analyses de la croissance.

Le phénomène de la croissance économique a toujours pris une importance considérable. Dès la révolution industrielle, les auteurs classiques ont essayé, à travers leurs essais, de comprendre ce phénomène en cherchant les modalités permettant à l'Etat de s'enrichir. Puis Schumpeter, à travers ses recherches sur l'innovation, a essayé de rechercher les éléments permettant le maintien de la machine capitalistique.

1- Adam Smith et la division du travail : une vision optimiste...

Pour Adam Smith, « c'est la division du travail, dans le cadre des industries, qui est à l'origine de la croissance, grâce à la hausse de la productivité. De plus, la célèbre main invisible -le marché- guide l'investissement vers les investissements les plus rentables, entraînant ainsi l'accroissement des emplois et des richesses »².

Donc, Smith a une vision optimiste sur la croissance en la considérant comme illimitée. Pour lui, c'est la division du travail qui est l'élément clé de la croissance, « c'est essentiellement, à partir de l'observation d'une manufacture d'épingles qu'il va bâtir sa théorie de la division du travail. De la division du travail découlent tant d'avantages qui permettent d'augmenter les performances de l'industrie et les rendements. Néanmoins, Smith indique que la division du travail est limitée par la taille du marché, elle même reposant sur la physionomie du transport »³.

¹ Dwight-Heald PERKINS et Al, « Op Cit », p. 55.

² Jacques BRASSEUL, « Initiation à l'économie de développement », Armand colin, 1989, p 41

³ Jean- Marc HUART, « Op.cit », p 43.

Selon Smith donc, la croissance économique repose sur le degré de la division du travail. Celle-ci est fortement liée à la taille du marché, qui elle-même, est liée d'une part à la physionomie du transport, et d'autre part, au degré d'implication du pays dans le commerce international qui est une autre forme d'extension du marché.

2- L'analyse ricardienne : une vision pessimiste...

Contrairement à Adam Smith, Ricardo avait une analyse pessimiste de la croissance économique. Pour lui, l'économie tend vers l'état stationnaire où il n'y aura plus de croissance économique. Ce raisonnement pessimiste de Ricardo peut être appréhendé à travers les points suivants :

Le réinvestissement des profits est le moteur de la croissance :

Dans ses études relatives à la distribution du revenu, Ricardo considère celui-ci réparti comme suit : *les salaires*, qui représentent la rémunération des travailleurs ; *les rentes*, qui constituent la rémunération des propriétaires terriens ; et enfin *les profits*, qui représentent la rémunération des capitalistes et des entrepreneurs. Pour Ricardo, c'est seulement la dernière classe qui est à l'origine de la croissance économique et il faut toujours mettre en place des politiques de distribution permettant d'augmenter les profits au détriment des salaires et des rentes.

Mais à cause du rendement décroissant on tend vers l'état stationnaire :

David Ricardo « part de l'observation de deux faits importants : les couts de production croissants dans l'agriculture et le protectionnisme agraire en Angleterre. Ces deux faits, explique-t-ils, contribuent au renchérissement du cout de la vie et exercent une pression puissante à la hausse des salaires. Cette pression se justifie par la part prépondérante du pain -40 à 60%- dans la consommation ouvrière »¹.

En faite, l'augmentation de la population nécessite une augmentation de la production agricole. Mais les nouvelles terres mises en culture sont soumises aux rendements décroissants parce que ces terres sont de moins en moins fertiles. Le cout de production, et donc le prix des denrées alimentaires, augmente. Par conséquent, les rentes augmentent, et les salaires vont augmenter aussi, parce qu'ils sont fixés au niveau de

¹ M.E. BENISSAD, « Théories et politiques de développement économique », S.N d'imprimerie et de distribution, 1974, p 18.

subsistance. « En conséquence, les profits diminuent ce qui nuit au processus d'accumulation du capital et à la croissance »¹.

La solution réside dans l'ouverture commerciale :

Pour pouvoir éviter et pallier l'état stationnaire, Ricardo préconise l'ouverture des frontières qui induit une spécialisation des pays dans les productions pour lesquelles ils disposent d'un avantage relatif tout en présentant l'exemple célèbre de l'Angleterre et du Portugal pour la production du drap et du vin. A partir de cette théorie, Ricardo a essayé de montrer que les échanges internationaux réalisés dans le cadre du libre échange, permettent de repousser les limites de la croissance.

3- Le principe de la population de Malthus : une autre vision pessimiste.

Comme David Ricardo, Malthus a aussi un raisonnement pessimiste de la croissance économique puisqu'il considère que « l'écart croissant entre population et subsistances mènerait à la surpopulation et aux famines »².

Pour Malthus, « l'accroissement de la population se heurte aux rendements décroissants et doit être découragé car les nouvelles terres sont moins fertiles. Sa théorie de la population envisage une croissance exponentielle de la population (1,2,4,8,16,32...) mais seulement arithmétique des ressources (1,2,3,4,5,6...). En conséquence, il faut supprimer les aides qui incitent les femmes à la fécondité »³.

Cette différence entre les taux de croissance des subsistances et de la population, entraîne de graves crises de famine, qui rétablissent, à court terme, le rapport entre la population et les subsistances avant que l'écart entre les deux taux de croissance ne provoquent de nouvelles crises.

4- Marx ; encore une vision pessimiste.

Karl Marx a été le premier économiste à proposer un vrai modèle formel traitant la question de la croissance économique et ce à l'aide de ses schémas de reproduction élargie. Dans son ouvrage *Le Capital* (1867), Marx considère que la croissance est limitée dans le mode de production capitaliste en raison de la baisse tendancielle des taux de profits. En effet, la recherche d'une plus-value toujours plus importante, et ce notamment par le biais de l'octroi de salaires trop bas que Marx appellent le minimum de subsistance, d'une part, et la

¹ Jean-Marc HUART, « Op.cit », p 44.

² Jacques BRASSEUL, « Op.cit », p 41.

³ Jean Pierre DELAS, « Economie contemporaine », Ellipses, 2001, P 179.

concurrence entre capitalistes, d'autre part, devraient provoquer une paupérisation des ouvriers et un blocage dans le développement du système capitaliste qui va disparaître et laisser place au communisme.

5- Schumpeter : le rôle central de l'entrepreneur innovateur.

Contrairement à ses prédécesseurs, Schumpeter considère que le fondement du développement -et de la croissance- n'est pas l'accumulation de nouveaux capitaux, mais c'est l'innovation qui est au centre du processus de développement et de la croissance¹.

Dans ce cadre, il a insisté que le garant de l'évolution et de la croissance n'est pas le capitaliste mais c'est l'entrepreneur. Ainsi, « le personnage central est l'entrepreneur-innovateur qui provoque un processus de destruction créatrice, il est motivé par le profit, c'est-à-dire, le gain provisoire échoit à l'innovateur. En modifiant brutalement, production ou commercialisation, il se taille un monopole, mais cet avantage est provisoire car ses concurrents vont bientôt l'imiter »².

Les innovations se caractérisent par l'introduction de nouveaux produits ou de nouvelles méthodes de production, la conquête d'une nouvelle source de matières premières, l'ouverture d'un débouché nouveau ou la réalisation d'une nouvelle organisation en s'offrant une situation de monopole³.

En outre, Schumpeter croit que les innovations ne sont introduites qu'à certains moments de l'histoire et qu'elles s'accompagnent de l'arrivée d'hommes nouveaux à la direction des affaires.

Les éléments précités permettent à Schumpeter de considérer que les innovations tendent à apparaître en grappes. Cette discontinuité amène une croissance cyclique sur le long terme. Ainsi, Schumpeter s'est intéressé à l'étude des cycles et il prétend qu'il y a « un schéma à trois cycles comprenant les cycles Kondratieffs, Juglar et Kitchin, pour lesquels il propose les ordres de grandeurs suivants : 60 ans, 10 ans et 40 mois »⁴.

Mais Schumpeter termine son analyse avec une vision pessimiste sur la croissance. « Car si l'innovateur, par les risques qu'il prend, est le moteur du système et que cette capacité est permise par une situation de monopole, la croissance des

¹ Gérard AZOULAY, « Les théories de développement: du rattrapage des retards à l'explosion des inégalités », Didact Economie, 2002, p 76-77.

² Jean Pierre DELAS, « Op.cit », p 186.

³ Idem

⁴ Jean ARROW, « Les théories de la croissance », Edition du Seuil, 1999, P 29-30.

entreprises amène une disparition progressive de l'entrepreneur-innovateur. La propriété connaît une évaporation de sa substance et on tend vers un régime socialiste»¹.

III- Les modèles postkeynesiens.

1- Le modèle d'HARROD et DOMAR :

1-1- Présentation du modèle :

Ce modèle est né d'une reformulation de la théorie keynésienne dans les années 1940. Il repose sur une réflexion assez pessimiste sur les possibilités d'une croissance équilibrée de plein emploi. En effet, ces deux économistes ont essayé de chercher les conditions et les circonstances permettant à une économie d'avoir une croissance régulière et équilibrée tout en assurant le plein emploi.²

Dans ce modèle, on a supposé une fonction de production à coefficient fixe et à rendement d'échelle constant. En outre, cette fonction a une forme très précise, dans laquelle la production est une fonction linéaire du capital³. Elle se définit comme suit :

$$Y = (1/v) K \dots \dots \dots (1).$$

Où : Y et K représentent, respectivement le niveau de production (**PIB**) et le niveau du stock du capital. Quant à (v) , c'est une constante, appelée le coefficient du capital et elle mesure la productivité du capital ou de l'investissement.

«Le coefficient du capital nous donne une indication sur l'intensité du capital dans le processus de production. Dans le modèle de croissance de base, ce ratio varie suivant les pays pour deux raisons : soit les pays recourent à des techniques différentes pour produire le même bien, soit ils produisent une autre combinaison de biens. Là où des exploitants agricoles produisent du maïs à l'aide de tracteurs, le coefficient du capital sera nettement plus élevé que dans les pays où les agriculteurs font appel à un grand nombre de travailleurs utilisant des houes et d'autres outils à main. En même temps, dans les pays qui produisent une proportion accrue de bien à forte intensité de capital (c'est-à-dire de biens qui nécessitent une part relativement accrue de biens d'équipements : automobiles, pétrochimiques et acier par exemple), v est plus élevée que dans ceux qui produisent des biens à forte intensité de travail (tel que textile, agriculture de base et chaussures).

En pratique, à mesure que les économistes s'éloignent du (v) du modèle pour le mesurer effectivement dans le monde réel, le coefficient de capital observé peut également

¹ Jean Marc HUART, « Op Cit », p 47.

² Frédéric TOULON, « Croissance, crises et développement », Collection Major, 2001, p. 111.

³ Idem, p.141.

varier pour une troisième raison : des différences d'efficacité. La mesure d'un (v) plus élevé peut indiquer une production moins efficace quand l'exploitation du capital n'est pas aussi productive que possible. Une usine comptant beaucoup de machines inutilisées et dont les processus de production sont mal organisés, a un coefficient de capital plus élevé qu'une usine dont la gestion est plus efficace».¹

En introduisant la lettre grecque (Δ), qui exprime la différence, sur l'équation (1) on obtient: $\Delta Y = \Delta K/v \dots \dots (2)$.

Le taux de croissance (g), est égal à l'augmentation de la production divisée par le montant de celle-ci. Donc en divisant les deux parties de l'équation (2) sur (Y) on aura:

$$g = \Delta Y/Y = \Delta K/(Y v) \dots \dots (3).$$

Mais d'autre part, on sait que: $\Delta K = s Y - d K \dots \dots (4)$.

Où: (ΔK) : représente le changement des réserves du capital.

(s) : représente le taux d'épargne et ($s Y$) représente le taux d'épargne nationale.

(d) : représente le taux de dépréciation du capital (l'amortissement).

Donc, en remplaçant (ΔK) de l'équation (4) dans l'équation n°(3) on aura le rapport fondamental d'Harrod-Domar pour une économie : $g = (s/v) - d \dots \dots (5)$.

1-2- Les conclusions du modèle :

1-2-1- Concernant la source de la croissance :

L'équation n°5 "montre que le capital créé par les investissements est le principal facteur explicatif de la croissance. Ces investissements dépendent eux même de l'épargne des ménages qui en assurent le financement, ainsi dépend en grande partie de la répartition des revenus entre les groupes sociaux. On voit donc que si, dans un pays, l'épargne nationale est insuffisante, le taux de croissance de la production peut être stimulé par des transferts de capitaux (aides ou prêts)".²

Cette formule d'Harrod-Domar nous offre deux possibilités en matière de développement économique: soit les pouvoirs publics se donnent un taux d'épargne et d'investissement, auquel cas l'équation n°5 leur indique le taux de croissance qu'il est possible d'obtenir ; soit ils se fixent un objectif de croissance, auquel cas cette équation leur montre les niveaux d'épargne et d'investissement nécessaires pour l'atteindre.³

1-2-2- Concernant la régularité de la croissance équilibrée :

Le modèle de croissance Harrod-Domar, nous montre clairement que les chances

¹ Frédéric TOULON, « Op Cit », p.142.

² Idem, p 112.

³ Idem, p 112.

d'obtenir une croissance équilibrée, qui assure le plein emploi, sont très faibles. Voici l'explication:¹

On suppose que la population active augmente au même rythme que la population au taux " n ".

Le modèle suppose que le coefficient du capital est fixe, ce qui veut dire que le ratio K/Y est fixe. Ceci signifie que les réserves du capital doivent augmenter, comme la production, au taux (g), pour que le coefficient reste stable et constant dans la durée. Dès lors, les réserves de capital et le nombre des actifs ne peuvent progresser au même rythme que si (n) se révèle égal à (g), ce qui se produit seulement quand : $n = g = (s/v) - d$. Mais aucune raison particulière ne permet de croire que la population augmentera à ce rythme.

En effet, ce modèle suppose que l'économie demeure en équilibre tout en assurant le plein emploi dans le seul cas très particulier où le travail, le capital et la production progressent tous au taux (g).

Or, d'une part, si (n) est supérieure à (g), le taux d'épargne n'est pas assez suffisant pour financer de nouveaux investissements permettant d'employer tous les nouveaux travailleurs, ce qui signifie l'augmentation du chômage. Et d'autre part, si (g) ou $((s/v)-d)$ est supérieur à (n), les réserves de capital augmentent plus vite que la population active. Ce qui veut dire que le nombre de travailleurs est insuffisant pour faire fonctionner toutes les machines et pour relancer les nouveaux projets et les nouveaux investissements. Donc, la production sera entravée par le nombre de travailleurs disponibles et le taux de croissance réel ne sera pas (g) mais il va diminuer à (n).

Donc il faut que: $g = (s/v)-d = n$, pour que l'économie soit équilibrée et assurant le plein emploi. On a donné à cette caractéristique du modèle Harrod-Domar le nom du problème du "*fil du rasoir*". Tant que $g=n$, l'économie demeure en équilibre, mais dès que les réserves du capital ou que la population active connaissent une croissance plus rapide que l'autre, l'économie souffre d'instabilité et on aura un sous emploi du capital ou du travail, ce qui veut dire que "l'intervention de l'Etat est ainsi, dans la pure tradition keynésienne, justifiée comme un élément correctif de la situation".²

1-3- Les faiblesses du modèle :

Ce modèle a fait l'objet de quelques critiques qu'on peut les résumer ci-après³ :

¹ Dwight Heald PERKINS et Al, « Op.cit », pp 144-145.

² Jean Marc HUART, « Op.cit », p 48.

³ Dwight Heald PERKINS et Al, « Op.cit », p 145, 147 et 148.

- **Hypothèses rigides :**

Ce modèle suppose la fixité des ratios: capital/production, travail/production et capital/travail. Cette fixité peut être juste pendant de courte période ou dans des circonstances extrêmement particulières mais elle n'est pas toujours raisonnable sur le long terme. En effet, chacun de ces coefficients varie d'un pays à autre et du temps à autre pour le même pays.

- **La non substitution des facteurs de production :**

D'une part, le modèle Harrod-Domar suppose une fonction de production à coefficient fixe. Cela veut dire que les marges de manœuvres des responsables et des directeurs d'usines de recruter de nouveaux travailleurs ou d'acquérir de nouvelles machines ou de nouveaux équipements, pour accroître la production, sont très limitées. D'autre part, l'hypothèse précitée signifie qu'aucune substitution entre le capital et le travail n'est possible dans le processus de production; mais dans le monde réel, une certaine substitution entre le travail et le capital est possible dans la quasi-totalité des processus de production.

- **L'ignorance du rôle du progrès technique :**

Ce modèle ne prend pas en considération le rôle important du progrès technique. En effet, la majorité des économistes s'accordent pour dire que le progrès technologique et l'évolution technique ont un rôle central dans la croissance et le développement à long terme et ce via la contribution à l'accroissement de la productivité de tous les facteurs de production.

D'autre part, "à la fin des années 1950, Evsey Domar exprimera de sérieux doutes sur son propre modèle, en soulignant qu'au départ, celui-ci était conçu pour étudier des problèmes d'emploi dans les économies avancées plutôt que la croissance en tant que telle et que sa rigidité excessive le privait d'utilité pour expliquer la croissance à long terme".¹

2- Le prolongement: le modèle de Kaldor.

2-1- Présentation du modèle :

Kaldor propose un modèle de croissance équilibrée, complétant le modèle Harrod-Domar, en tenant compte de la répartition du revenu entre les salaires (**W**) et les profits (**P**).

"Cette présentation offre notamment de desserrer l'une des plus fortes

¹ Dwight Heald PERKINS et Al, « Op.cit », p 148.

contraintes du modèle précédent: celle de la constance de la propension marginale à épargner "s". En fait, les comportements de consommation et d'épargne ne sont pas supposés susceptibles d'évoluer dans ce modèle. Mais des répartitions différentes du produit global entre salaires et profits conduisent à des valeurs différentes de la propension (macro-économique) à épargner qui apparaît comme une moyenne pondérée des propensions à épargner des salariés d'une part et des non salariés d'autre part"¹.

Donc on a: $Y = W + P$.

Par ailleurs, Kaldor suppose que: les salariés ont une propension à épargner (**b**) où $0 < b < 1$; les non salariés ont une propension à épargner (**a**) où $0 < a < 1$ et que : $0 < b < a < 1$.

Donc: $S = s Y = a P + b W$

Alors on aura: $S/Y = s = a (P/Y) + b (W/Y) \dots \dots \dots (1)$

L'équation (1) montre que: sans modifier (**a**) et (**b**), qui reflètent le comportement des agents, la propension globale à épargner (**s**) peut être modifiée en variant la part relative des salaires et des profits dans le produit total (**Y**), c'est-à-dire, **P/Y** et **W/Y**.

Et on a: $Y = W + P$, donc: $W = Y - P$ alors (1) devient: $s = a (P/Y) + b((Y-P)/Y)$

Donc on aura : $s = b + (a-b) (P/Y) \dots \dots \dots (2)$

En outre on a: $p = P/K$, qui est le taux de rendement du capital ou le taux de profit, et $v = K/Y$, qui est le coefficient du capital, supposé constant par Kaldor comme Harrod et Domar.

Donc: $P/Y = (P/K) (K/Y) = p v$.

Selon l'équation (2): la propension globale à épargner (**s**) dépend essentiellement de la part des profits dans le revenu (**P/Y**). Ce dernier est, lui-même, dépendant d'une variable exogène qui est le taux de profit (**p**)².

2-2- Conditions de la croissance équilibrée du plein emploi :

Selon le modèle Harrod-Domar, pour qu'il y ait une croissance équilibrée de plein emploi, il faut que: $g = (s/v) - d = n$.

Ici on suppose que: $d = 0$.

Donc: $g = n = s/v$ et donc: $g = n = (b + (a-b) (P/Y)) (1/v)$. Et on a: $P/Y = p v$

Donc: $g = n = (b/v) + (a - b) p$ (l'équation de la croissance régulière).

Mais (**a**), (**b**) et (**v**) sont des paramètres constants. Donc le taux de croissance dépend

¹ Roland GRANIER, « Croissance et cycle: l'économie en mouvement », Ellipses, 1995, P 208.

² Idem, p 109.

de (p) qui est le taux de rendement du capital.

- *Variation de (p) et de (g) :*

En effet, (p) , et par conséquent (g) , varie dans certaines limites.

On a: $v = K/Y$ et donc: $Y = K/v$. Et: $Y = W + P$ et donc: $0 < P < Y$
donc: $0 < P < K/v$. Donc: $0 < P/K < 1/v$ et par conséquent : $0 \leq p \leq 1/v$.

Alors on peut conclure que: (p) varie dans l'intervalle $(0, 1/v)$.

En outre : $g = n = (b/v) + (a-b)p$, alors si $p = 0$ on aura: $g = b/v$ et si $p = 1/v$ on aura: $g = a/v$. Donc: $b/v \leq g = n \leq a/v$.

Donc selon le modèle de Kaldor, le taux de croissance équilibrée de plein emploi est compris entre: b/v et a/v .

IV-L'Analyse néoclassique de la croissance : Le modèle de Solow.

Le modèle néoclassique, tel que l'on connaît aujourd'hui, a été conçu et développé successivement, et principalement, par Ramsey (1928), Solow (1956), Swan (1956), Koopmans (1956) et Cass (1965). Mais c'est le modèle élaboré par Robert Solow, dans son article « *A Contribution to the Theory of Economic Growth* » paru en 1956 dans *The Quarterly Journal of Economics*, qui constitue le modèle de référence de l'analyse néoclassique.

1- Présentation du modèle de base :

Le modèle néoclassique de Solow offre la possibilité de comprendre comment la croissance du stock du capital, de la population et du progrès technique interagissent. Il détermine des situations de référence pour l'analyse du comportement d'une économie dans le long terme. Ici on va s'intéresser à deux choses essentielles: l'équilibre stationnaire et la règle d'or.

1-1- L'équilibre stationnaire :

1-1-1- Offre et fonction de production :

La fonction de production est de la forme : $Y = F(K, L)$.

(Y) est le niveau de production obtenu grâce à la combinaison du stock du capital « k » et de niveau d'emploi « L ».

On admet que la fonction de production « F » est homogène de degré 1, ce qui veut dire qu'il y a des rendements d'échelle constants.

Autrement dit si « k » et « L » sont multipliés par « λ », alors « Y » est aussi multiplié par « λ »¹.

Maintenant on va transformer la fonction de production précédente pour exprimer les variables par travailleur et ce en divisant ses termes par « L ».

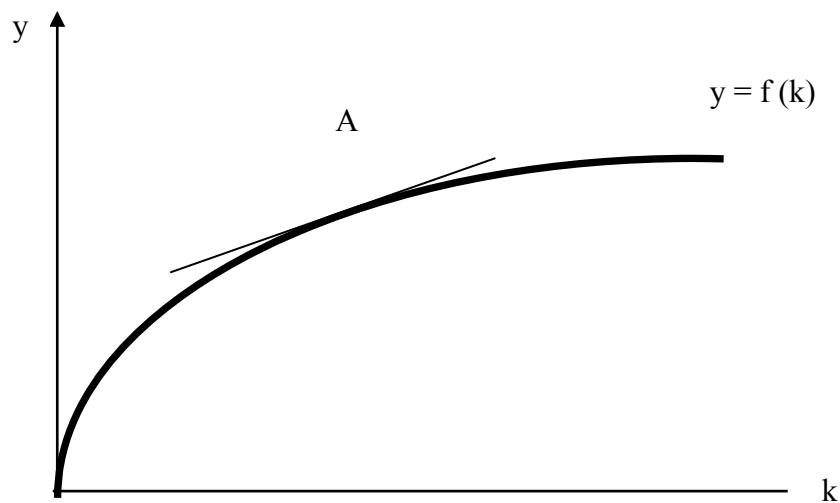
Donc on a : $Y = F(K, L)$ et on aura: $Y/L = F(K/L, L/L) = F(K/L, 1)$.

On va mettre : $y = Y/L$ et $k = K/L$ -(avec des signes en miniscule)-

Donc on aura: $y = f(k)$(1)

Le graphique ci-dessous présente notre fonction de production (1).

Figure n°10 : La fonction de production néoclassique.



Source : Mankiew.G, « La théorie de la croissance : le modèle de Solow », page 213.

D'une part, on constate que la pente de la fonction de production est positive et décroissante, ce qui veut dire que la productivité marginale du capital (**Pmk**) est positive et décroissante.

D'autre part, la pente de la tangence est « **A** » exprime la productivité marginale du capital (**Pmk**).

1-1-2- Demande et fonction de consommation :

Comme le coté offre, on va continuer de raisonner « par tête », c'est-à-dire utiliser les variables exprimées par travailleur. Alors on a d'une part : $c = C/L$, représente la consommation par travailleur et : $i = I/L$, représente l'investissement par travailleur.

Donc la demande globale s'écrit : $y = c + i$ (2). -(signe en miniscule)-

¹ Michel DEVOLUY, « Théories macroéconomiques : fondements et controverses », Armand colin, 1998, p 145.

Par ailleurs, le modèle suppose que la fonction de consommation est keynésienne et elle a la forme suivante: $c = (1-s)y$ où (s) est la propension marginale à épargner avec $0 \leq s \leq 1$. Donc la fonction (2) devient: $y = c + i = (1-s)y + i$ et donc on aura: $s y = i \dots\dots(3)$.

A partir des équations (1) et (3) on peut écrire : $i = s f(k) \dots\dots(4)$

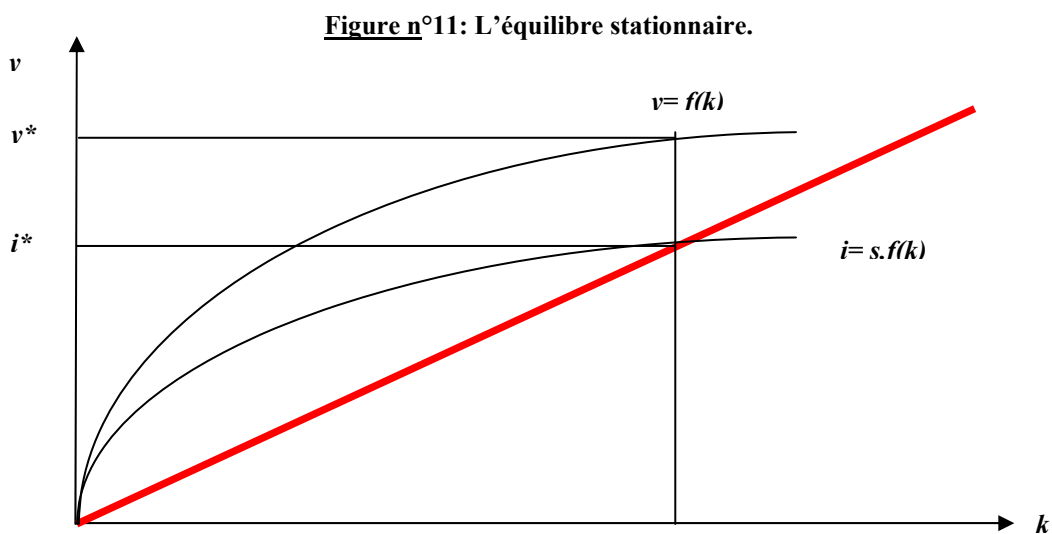
L'équation (4) indique que l'investissement par travailleur doit être égal à l'épargne par travailleur. En effet, l'investissement a deux rôles: renouveler et augmenter le stock de capital existant. Si: θ est le taux de dépréciation du capital dans une période donnée, alors la dépréciation totale (d) est : $d = \theta K$. Et si « Δk » est la variation nette du stock du capital, au total on aura: $i = d + \Delta k$ et donc $\Delta k = i - d$. Par conséquent on aura: $\Delta k = i - \theta K \dots\dots(5)$.

À partir des équations (4) et (5) on peut écrire : $\Delta k = s f(k) - \theta K \dots\dots(6)$

1-1-3- Les équations de l'équilibre stationnaire :

L'état stationnaire est obtenu lorsqu'on atteint le niveau de capital (k^*) pour lequel le stock de capital ne se change pas, c'est-à-dire : $\Delta k = 0$. Donc ici: $i^* = s f(k^*) = \theta K^*$.

L'idée de l'équilibre stationnaire peut être expliquée à partir du graphique suivant :



Source : Dwight H-Perkins et autres, « *Economie de développement* », De boeck, 2008, P 163.

Alors :

- Lorsque $K < K^*$, on a une accumulation nette de capital: $\Delta K > 0$.
- Lorsque $K > K^*$, on a une désaccumulation nette du capital: $\Delta K < 0$.
- Lorsque $K = K^*$ on a $\Delta K = 0$, ici les capacités de l'économie sont au maximum et l'investissement ne sert qu'à compenser la dépréciation du capital, on appelle ça l'équilibre stationnaire qui est l'équilibre de long terme vers lequel l'économie ira

naturellement¹.

Si l'économie se trouve à droite ou à gauche du point « k^* », la flexibilité des facteurs doit assurer la convergence vers k^* ². Donc si F , L , S et θ sont connus, l'économie tend vers un volume de capital par tête (K^*) quelque soit le niveau du capital de départ et c'est à partir de ce raisonnement qu'on peut aborder l'idée de convergence des économies qu'on va voir ultérieurement. Lorsque l'un des paramètres F , L , S et θ change, alors l'équilibre stationnaire va se déplacer.

1-2- La règle d'or du stock du capital :

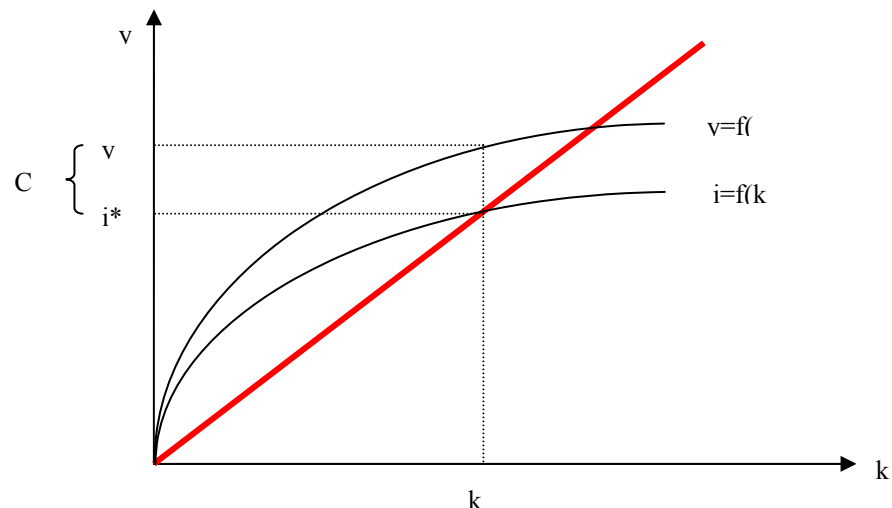
En effet, cette règle a été développée par l'économiste: Edmund Phelps, qui, dans *American Economic Review* N° 51 (Septembre 1961), a publié un article intitulé « *The Golden Rule of Accumulation* », dont il a utilisé le modèle de Solow pour déterminer le niveau d'accumulation du capital optimal en termes de bien être économique. En effet, la règle d'or correspond au choix de "l'état stationnaire qui induit le niveau maximal de consommation possible"³. Alors Comment peut-on la retrouver?

On a : $y = c + i$ et donc: $c = y - i$ et on a: $y = f(k)$ et $i = s f(k)$.

A l'état stationnaire on a : $K=K^*$ qui est le stock du capital stationnaire, donc : $y^* = f(k^*)$ et $i^* = s f(k^*) = \theta k^*$, par conséquent : $c^* = y^* - i^*$ et alors on aura: $c^* = f(k^*) - \theta k^*$.

Le graphique suivant nous permet d'identifier les conditions de la règle d'or.

Figure n°12 : Les conditions de la règle d'or du stock du capital



Source : Gregory N Mankiw, « *Macroeconomie* », De boek, 2016, p. 265.

¹ Michel DEVOLUY, « Op Cit », p. 147.

² Michelle DE MOURGUES, « *Macroeconomie monétaire* », Economica 2000, p. 603.

³ Gregory Nicholas MANKIWI, « *Macroeconomie* », De boek, 2003, p. 226.

Donc la consommation stationnaire est l'écart entre la production et l'amortissement. Cette figure montre qu'il existe un niveau donné du stock de capital qui maximise la consommation; À ce niveau là on constate que la tangente de la fonction de production et la fonction de l'amortissement ont la même pente. Alors : $y' = f'(k) = d'(K)$ et par conséquent: $Pmk = \theta$. Donc la condition de la règle d'or correspond à l'égalité entre la productivité marginale du capital et le taux d'amortissement de celui-ci.

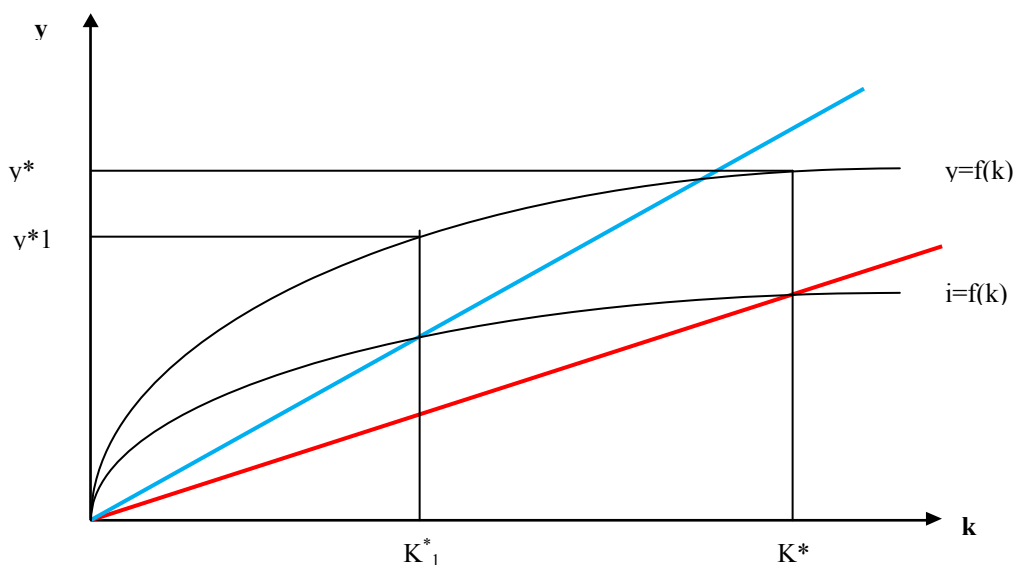
2- Les modifications exogènes de la trajectoire de la croissance :

Le modèle de Solow démontre comment l'économie va inéluctablement vers un état stationnaire et pour éviter ça et assurer une croissance persistante, il faut admettre que des sources exogènes modifient la trajectoire de la croissance, c'est-à-dire il faut introduire d'autres sources supplémentaires de la croissance en l'occurrence : la croissance démographique et le progrès technologique.¹

2-1- L'augmentation exogène de la population :

La croissance démographique entraîne une baisse du capital par travailleur et ce toutes choses restant égales par ailleurs. On suppose que la population augmente à un taux (n), donc l'équation (6) de la variation du stock de capital devient: $\Delta k = s f(k) - (\theta + n)K$. Ici le taux de dépréciation du capital devient: $d = \theta + n$. Graphiquement, le modèle de Solow devient:

Figure n°13: L'introduction de la population dans le modèle de Solow.



Source : Dwight H-Perkins et autres, « Economie de développement », De boeck, 2008, P 159

¹ Gregory Nicholas MANKIWI, « Op Cit », p. 235

Donc le nouvel équilibre stationnaire correspond au point où: $s f(k) = (\theta+n) K$ et ici on remarque que: $K^{*1} < K^*$ et $Y^{*1} < Y^*$.

Donc la croissance démographique induit la diminution du niveau du stock du capital par tête.

La règle d'or correspond au volume du capital « k » pour lequel: $Pmk = \theta + n$.

2-2- L'introduction du progrès technologique :

Dans la pratique, le progrès technologique se concrétise par l'amélioration de l'efficacité du travail et on va mettre « E » le multiplicateur d'efficacité. Ceci dépend de toutes les caractéristiques permettant d'améliorer l'efficacité des travailleurs : santé, formation,.....etc. Ce coefficient « E » va modifier la contribution totale du facteur (L) dans la fonction de production qui devient: $Y = f(K, E \cdot L)$.

On suppose que « E » augmente à un taux « g » tout en conservant l'hypothèse de l'augmentation de (L) à un taux « n », donc le facteur "travailleur efficace" ($E L$), augmente à un taux: " $n+g$ ".

On va procéder à la même analyse précédente mais en raisonnant en fonction d'une unité par travailleur efficace en mettant : $y^o = Y / EL$ et $k^o = Y / EL$;

Alors la fonction de production devient : $y^o = f(k^o)$

La variation du capital devient : $\Delta K = s f(k^o) - (\theta + n + g) k^o$

Ici « g » est la dépréciation liée au facteur travailleur efficace.

A l'état stationnaire on aura : $s f(k^o) = (\theta + n + g) k^o$

Et concernant la règle d'or on aura: $Pmk = \theta + n + g$

Mais quel est l'impact du progrès technologique sur la croissance ?

À l'état stationnaire on aura: $k^{o*} = k / E \cdot L$ et $y^{o*} = Y / E \cdot L$

Par définition, les taux de croissance de (k^{o*}) et (y^{o*}) sont nuls, ($\Delta k^{o*} = 0$ et $\Delta Y^{o*} = 0$) et on a : $K/L = k = E K^{o*}$ et $Y/L = y = E y^{o*}$.

Les deux dernières expressions montrent que le capital par travailleur (k) et la production par travailleur (y) augmentent au taux (g). En effet, (E) augmente au taux (g), K^{o*} et Y^{o*} augmentent au taux zéro. Par conséquent, $E \cdot k^{o*} = k$ et $E \cdot y^{o*} = y$ augmentent au taux (g).

Donc: "lorsque l'efficacité du facteur travail s'accroît de façon régulière à un taux (g), elle engendre une croissance permanente de la production par tête au taux (g) et elle améliore ainsi le niveau de vie"¹.

¹ Michelle DEVOLUY, « Op Cit », p 153.

3- Les conclusions du modèle :

3-1- Concernant la source de la croissance :

Selon ce modèle, «la croissance à long terme du produit par tête s'explique uniquement par le progrès technique exogène. Ainsi que nous l'avons vu précédemment, l'absence de progrès technique fait inévitablement tendre la croissance vers zéro, du fait des rendements décroissants du capital. Seule la croissance du progrès technique parvient à contrer la diminution du produit marginal du capital et à garantir une croissance à long terme de la production par tête au même taux »¹.

En effet, l'accumulation du capital et la croissance démographique sont eux aussi, dans le modèle de Solow, des sources de la croissance économique mais elles ne permettent pas d'expliquer la croissance à long terme. Celle-ci ne peut être expliquée, selon le modèle, qu'en introduisant le progrès technique comme facteur explicatif exogène.

3-2- Concernant la convergence des économies :

L'hypothèse de convergence des économies correspond à l'idée que les pays en développement évoluent rapidement et finissent par arriver à rattraper les pays riches et à avoir un niveau quasi-égal à ces pays riches en termes de richesses, de revenus, de développement et de bien être. Plusieurs chercheurs tentent de savoir si les économies convergent dans le temps. C'est-à-dire ils se demandent: les économies pauvres au départ croissent-elles à un taux plus élevé que les économies initialement riches?

Si la réponse est oui, les pays pauvres devraient rattraper leur retard en termes de bien être par rapport aux économies riches. Sinon, les disparités considérables de revenu et de bien être subsisteront².

Plusieurs chercheurs ont essayé de tester l'hypothèse de la convergence. BAUMOL (1986) a constaté qu'il y a une influence négative et significative du revenu par tête à la fin du 19^{ème} siècle sur le taux de croissance moyen de différents pays au cours du 20^{ème} siècle. L'échantillon sélectionné inclut 16 pays parmi les plus riches actuellement. De long, en 1988, a souligné l'existence d'un biais d'échantillon, BAUMOL (1986) ayant retenu des pays qui ont convergé vers des revenus par tête relativement proches aujourd'hui. Si l'on

¹ Charles Irving JONES, « Théorie de la croissance endogène », De boeck, 2000, P 47.

² Thierry MONTALIEU, « Economie de développement », Bréal, 2001, p 74.

ajoute des pays actuellement moins riches, alors il n'apparaît plus d'effet de rattrapage systématique¹.

En 1992, Mankiw et Al obtiennent des résultats cohérents avec ceux de De long (1988) où les pays les plus pauvres ne croissent pas plus vite que les plus riches lorsqu'on considère un nombre important de pays (98). Donc, il n'existe pas de phénomène de rattrapage dans les faits. En revanche ces deux chercheurs mettent en évidence une influence négative du revenu initial sur le taux de croissance future. Un phénomène de rattrapage apparaît lorsqu'on restreint l'échantillon aux pays développés, retrouvant en cela les résultats obtenus par BAUMOL en 1986.²

En effet, ces résultats montrent que le modèle de Solow n'implique pas qu'un pays riche évolue moins vite qu'un pays pauvre. Le rattrapage ne peut se produire que si les pays sont identiques structurellement et appartiennent à un même "club de convergence".

Ainsi, le modèle de Solow admet une propriété de convergence conditionnelle et non de convergence absolue qui impliquerait que les pays pauvres croissent plus vite que les pays riches inconditionnellement.³

D'autre part le modèle de Solow montre bien qu'une économie croît d'autant plus vite qu'elle est éloignée de son état stationnaire, ce qui découle de la décroissance de la productivité marginale du capital, et le meilleur exemple dans ce cas c'est la croissance de l'Allemagne et du Japon après la 2ème guerre mondiale⁴.

V- La théorie de la croissance endogène.

Les conclusions du modèle néoclassique de croissance sont insuffisantes pour deux raisons. Premièrement, il n'envisage la croissance que dans un contexte de rendements constants et productivité marginale décroissante des facteurs de production compatibles avec la condition de concurrence parfaite des marchés; il s'agit alors d'un cas restrictif et particulier; Deuxièmement, et outre le faible pouvoir explicatif, puisque le progrès technique exogène est le déterminant essentiel de la croissance, le modèle ne permet pas de rendre compte des écarts persistants de niveau de développement. Par conséquent, les modèles de croissance endogène ont pour objectif de fournir des pistes pour résoudre

¹ Jean Olivier HAIRAULT, « La croissance, théories et régularités empiriques », *Economica*, 2004, P 56.

² Idem, p.57.

³ Idem, p.58.

⁴ Grégory N MANKIWI, « Op Cit », p. 261.

ces insuffisances¹.

"Le point de départ de la croissance endogène consiste à poser l'hypothèse que la productivité marginale du capital ne s'annule pas quand le stock de capital devient grand. L'une des propriétés fondamentales de la fonction de la production néoclassique est donc remise en cause. Une façon simple de représenter cette propriété consiste à supposer que la productivité marginale est constante. On peut dire, de façon équivalente, que le rendement du capital dans la production (c'est-à-dire le nombre d'unités de capital produites à chaque période par une unité de capital) est constant. C'est là une condition nécessaire à la croissance autœntretenue, qui caractérise de façon générale les modèles de croissance endogène"².

Il existe une grande diversité des modèles de croissance endogène et dans cette section, on va aborder le modèle de base de ces théories qui est le modèle AK, ensuite on va s'intéresser aux principaux modèles en tenant compte de la source de la croissance économique.

1- Le modèle AK (modèle de base) :

On a la fonction de production : $Y = A K$(1) où: (Y) est la production et (K) le stock de capital; (A) est une constante mesurant la quantité produite par unité de capital.

Ici La particularité de cette fonction est qu'elle n'a pas de rendement décroissant du capital et chaque unité additionnelle de capital génère (A) unités supplémentaires de production pour tout stock de capital donné. L'absence de rendement décroissant du capital constitue la différence principale par rapport au modèle de Solow³.

Comme on a vu auparavant, on va supposer qu'une partie (s) de chaque unité de revenu (Y) est épargnée et investie. Donc l'équation représentant l'accumulation du capital est la suivante: $\Delta K = s Y - \theta K$(2)

D'où: (s) est la propension marginale à épargner et (θ) le taux de dépréciation du capital. C'est-à-dire que la variation du stock du capital est égale à l'investissement (s Y) diminué de l'amortissement: (θK).

D'après les équations (1) et (2), et après certaines manipulations on aura la

¹ Thierry MONTALIEU, «Op Cit », p 70.

² Dominique GUELLEC et Pierre RALLE, «Les nouvelles théories de la croissance», La découverte, 1995, p 42.

³ Grégory N MANKIWI, « Op Cit », p 264.

relation suivante:¹

$$\Delta Y/Y = \Delta K/K = s A - \theta$$

Selon cette équation, on remarque que l'économie croît indéfiniment et sans limites, et ce même sans l'hypothèse du progrès technologique exogène.

«Dans le modèle de Solow, l'épargne induit une croissance temporaire qui cesse lorsque le rendement décroissant du capital amène l'économie à un état stationnaire dans lequel seul le progrès technologique exogène peut la faire croître encore. Dans notre nouveau modèle, au contraire l'épargne et l'investissement génèrent à eux seuls une croissance persistante.»²

Mais, est ce que c'est logique et raisonnable d'abandonner et de négliger l'idée de rendement décroissant du capital ?

La réponse dépend de l'interprétation de la signification du variable (**K**). Traditionnellement, où (**k**) n'inclut que le stock d'usines et d'équipements des pays, il est évident de supposer des rendements décroissants du capital; Mais les théoriciens de la croissance endogène donnent à (**K**) une interprétation plus large qui rendent plus vraisemblable l'hypothèse des rendements constants, plutôt que décroissants, du capital. Dans ce cadre, le meilleur argument est l'inclusion du savoir et des connaissances dans (**K**), et évidemment les connaissances et le savoir constituent un apport considérable dans la production des biens et des services et d'autres connaissances et personne ne peut nier et négliger leur rôle et leur importance.

L'idée sous jacente ici est que, contrairement à d'autres formes du capital, on ne peut pas supposer et imaginer que le savoir et les connaissances ont des rendements décroissants mais au contraire on peut aller trop loin et supposer même qu'ils ont des rendements croissants; Donc si on accepte que les connaissances et le savoir font partie du capital, alors le modèle de croissance endogène avec l'hypothèse des rendements constants du capital, devient un modèle très fiable et très plausible pour l'explication de la croissance à long terme.³

2- Les principaux modèles de la croissance endogène :

Tout d'abord on doit signaler qu'il y a un nombre très important de modèles de croissance endogène, et généralement, «les théories de la croissance endogène sont une

¹ Charles I JONES, « Op Cit », p 150, 152 et 152.

² Grégory N MANKIOW, « Op Cit », p 264.

³ Idem, p. 264 et 265.

tentative pour endogéniser le résidu de Solow par la définition d'un agrégat large de capital incluant le capital humain, la recherche et le développement, les infrastructures publiques...etc.»¹, et ci-dessus on va les aborder en tenant en compte les principaux paramètres considérés comme source de la croissance.

2-1- Le rôle du capital humain :

Dans un article publié en 1988, R.E. Lucas a proposé un modèle de croissance endogène dont il a envisagé un secteur de production du capital humain générateur d'externalités.

Pour lui, «le stock de connaissances incorporé dans un individu améliore évidemment sa qualification et donc sa productivité. À cela s'ajoute l'idée que la productivité d'un individu sera d'autant plus forte que le niveau de compétence globale d'une économie est élevée. Ainsi, consacrer une part plus importante du capital humain disponible à la formation, accroît l'efficacité générale de l'économie, ce qui renforce le potentiel de croissance future. La notion de capital humain va au delà du niveau de qualification et doit être étendue, pour les pays en voie de développement, à l'alimentation et à la santé publique.»²

D'une part, Lucas considère que plus un pays est développé moins la formation est coûteuse, car le stock initial de connaissances est important.

D'autre part, et à partir de l'étude de la croissance américaine sur le long terme ABRAMWITZ ET DAVID, en 1996, ont mis en évidence l'existence de rendements croissants dans l'accumulation de connaissances, et ils ont montré qu'au 20^{ème} siècle, la productivité marginale du capitale humain (éducation et formation) s'est élevée par rapport à celle du capital physique³.

2-2- Le rôle du capital physique :

L'investissement en capital physique est une source commune de croissance à l'ancienne et à la nouvelle théorie, mais celle-ci le traite différemment dans la mesure où elle suppose une constance du rendement marginal du capital pour qu'il y ait une croissance auto-entretenu.

PAUL ROMER a proposé un modèle en 1986, dont la croissance est endogène et elle repose sur des externalités entre firmes. En effet, "l'investissement de chacune

¹ Patrick VILLIEU, « Macréconomie-l'investissement », La découverte, 2000, P 101

² Thierry MONTALIEU, « Op Cit », p 78.

³ Dominique GUELLEC et Pierre RALLE, « Op Cit », p 50.

a, non seulement pour effet d'accroître sa production, mais aussi la productivité des autres firmes du fait de l'existence d'externalités technologiques. L'investissement est une source d'apprentissage par la pratique et ce savoir ne peut être approprié par la firme qui le produit: il se diffuse inévitablement aux autres firmes. L'investissement cause la croissance directement et par ses effets sur le progrès technique."¹

2-3- La technologie et le rôle de la recherche-développement :

PAUL ROMER a proposé un deuxième modèle en 1990, dont il a montré que les idées sont étroitement liées à la technologie et au progrès technique. Celui-ci, pour ROMER, n'est pas exogène mais il est le résultat et le produit des idées et de l'activité de recherche et développement, et son niveau de production dépend, et est motivé, par les rentes de monopoles des innovateurs². ROMER considère que les idées agissent sur la croissance économique selon le schéma ci après :

Idées..... non rivalité..... rendements croissants..... concurrence imparfaite

Le point de départ dans l'analyse de ROMER est que les idées se distinguent profondément des biens économiques traditionnels. «La plupart des biens, comme le lecteur de CD ou les services rendus par un avocat, sont rivaux. En effet, si j'utilise un lecteur de CD, personne d'autre ne peut l'utiliser en même temps. De même, si je suis en consultation avec mon avocat entre 13H et 14H, personne d'autre que moi ne peut utiliser ses services en même temps. L'utilisation de la plupart des biens par un agent économique empêche qu'ils soient utilisés en même temps par un autre agent économique: si mille personnes veulent utiliser un lecteur CD il leur en faut chacune un. En revanche, les idées sont non rivales. Le fait que TOYOTA adopte le juste à temps pour gérer ses stocks n'empêche pas Général Motors d'en faire autant. Une fois qu'une idée a été découverte, n'importe qui peut l'appliquer."³

La différence entre les deux types de biens est que les biens rivaux doivent être produits à chaque fois qu'ils sont vendus, alors que les biens non rivaux ne doivent être produits qu'une seule fois. «Autrement dit, les biens non rivaux, tels que les idées, ont un coût fixe de production et un coût marginal nul.»⁴

En effet, chaque changement technique provient d'une idée mise en forme et testée. Mais entre l'émergence d'une idée et sa mise en œuvre concrète, il peut y avoir

¹ Jean Marc HUART, « Op Cit », p 56.

² Charles I JONES, « Op Cit », pp. (79-80).

³ Idem, p. 80.

⁴ Jean Marc HUART, « Op Cit », pp. (56-57).

un très long chemin « tests, essais, erreurs... » qui nécessite parfois des coûts trop élevés. En revanche, une fois ces étapes franchies, si l'idée est acceptée, le produit qui en résulte peut être multiplié avec un coût bien moindre. Ainsi la production d'un ordinateur a nécessité des efforts colossaux, mais sa reproduction a été beaucoup plus facile. Donc les idées donnent naissance à des rendements croissants, voir fortement croissants, comme la duplication des logiciels par exemple.

Mais ici l'inventeur risque de ne pas pouvoir récupérer son investissement initial si ses concurrents vont profiter de son œuvre. Pour limiter ce risque et encourager la recherche-développement, l'Etat doit intervenir en mettant en place des lois de protection de la propriété intellectuelle permettant à l'inventeur de disposer d'un monopole d'exploitation « limité dans le temps » sur son œuvre¹. Ce qui va causer une inefficience du marché mais justifiée et nécessaire.

Pour ROMER, la croissance dépend du nombre de la proportion et de la productivité des chercheurs, c'est-à-dire de la capacité des rendements croissants de la recherche à compenser les rendements décroissants de l'investissement matériel. En outre, la diffusion de la connaissance entre les producteurs et les effets externes du capital humain permettent d'éviter l'état stationnaire et la croissance peut se poursuivre indéfiniment.

2-4- Le rôle de l'Etat et du capital public :

Le capital public est constitué de l'ensemble des infrastructures possédées par les collectivités publiques: transport, télécommunication, infrastructures routières portuaires et aéroportuaires....etc. Et on peut y ajouter d'autres biens et services fournis par les collectivités publiques telles la sécurité ou l'éducation.

Le rôle du capital public dans la croissance connaît un renouveau considérable. Ainsi BARRO, en 1990, a présenté un modèle dont il fait jouer au capital public un rôle moteur dans la croissance à long terme. Selon ce modèle, « la production se fait suivant une technique à rendements constants utilisant deux facteurs: le capital privé et le capital public. Trois résultats sont obtenus de ce modèle. Tout d'abord, puisque les rendements sont constants et les deux facteurs de productions accumulables, le modèle engendre une croissance auto-entretenu. Ensuite, le taux d'imposition joue un rôle positif sur la croissance. En effet, quand le taux d'imposition croît le niveau de capital public augmente, et donc l'efficacité du capital privé. Cela accroît la rentabilité privée, donc le taux de croissance. Cependant, le taux d'imposition a aussi un autre effet tout à fait

¹ Charles I JONES, « Op Cit », p. 83.

traditionnel: il décourage l'activité privée, donc influence négativement sur le taux de croissance. On obtient ainsi le troisième résultat du modèle: il existe un niveau optimal du taux d'imposition. Autrement dit, il existe une taille optimale de l'état qui maximise la croissance de l'économie."¹

D'autre part, ASCHAUER (1989) a fait des recherches empiriques sur ce thème à partir des données américaines, "il aboutit au résultat surprenant que le taux de rendement du capital public dépasse les 100%, et est donc entre 2 et 5 fois plus élevé que celui du capital privé. De plus, comme le capital public a un impact positif sur la productivité du secteur privé, ASHUAR attribue le ralentissement des gains de productivité de 1970 à 1990 à la baisse de la part des investissements publics dans la valeur ajoutée dans un contexte de stabilisation des déficits budgétaires où il est plus facile de réduire les dépenses d'investissements que celles de fonctionnement."²

Mais le rôle de l'Etat ne se limite pas dans l'investissement public, il doit, d'une façon générale, mettre en place des institutions politiques fiables et stables, mettre en place une législation sur le respect de la propriété intellectuelle, encourager la recherche et financer les dépenses d'éducation et de santé. Tous ces éléments permettent de créer les conditions améliorant les perspectives de croissance et de développement³.

¹ Dominique GUELLEC, « Op Cit », pp (104-105).

² Patrick VILLIEU, « Op Cit », pp. (103-104).

³ Thierry MONTALIEU, « Op Cit », p. 68.

CONCLUSION

La théorie traditionnelle du commerce international sert à expliquer les échanges interbranches tandis que les nouvelles théories permettent d'expliquer les échanges intra branches. La théorie de la firme multinationale sert elle à expliquer les échanges intra firmes.

Par ailleurs, l'analyse traditionnelle de la croissance se bornait à la théorie de l'accumulation du capital. Une économie croît parce qu'elle consacre une partie de ses ressources à accroître le stock de capital physique dont elle dispose. Il s'agit là, au niveau global, d'une forme d'épargne, qui permet de consommer plus demain en consommant moins aujourd'hui. Comme ce processus fait l'objet de rendements décroissants, il ne peut conduire à une croissance soutenue pour que, l'accumulation de capital n'explique qu'un petit tiers de la croissance totale, et ne joue un rôle que dans l'ajustement transitoire vers un état stationnaire. Les nouvelles théories de la croissance, développées dans les années quatre-vingt sous l'impulsion de Paul Romer [1986, 1987], se proposent d'expliquer ce progrès technique et de caractériser les conditions sous lesquelles il peut conduire. Il est clair que la stabilité politique, des droits de propriétés bien définis et une fiscalité favorable à l'épargne et à l'esprit d'entreprise ne peuvent nuire à l'activité économique. Les nouvelles théories de la croissance font jouer un rôle crucial à l'accumulation de nouveaux savoirs et à la recherche et développement. La nature de la concurrence que se livrent les entreprises a un impact important sur leur incitation à faire de la recherche et développement. Alors que la théorie économique traditionnelle célèbre les vertus de la concurrence pure et parfaite, les nouvelles théories insistent sur le rôle incitatif des rentes de monopoles pour la recherche et développement. Ainsi, une industrie parfaitement concurrentielle a peu d'incitations à innover car la libre imitation des innovations par les concurrents d'une entreprise élimine les profits associés à cette innovation. L'entreprise ne récupère alors pas ses coûts de recherche et développement. R.E. Lucas [1988] a montré qu'une spécialisation se produira si le pays possède un « avantage comparatif » dans un secteur, c'est à dire si sa productivité — relativement aux autres secteurs — y est plus élevée qu'à l'étranger. Cette structure de spécialisation correspond aux exigences de « l'efficacité statique » car elle permet de maximiser les gains de l'échange, étant donné les niveaux de productivité courants suivant les pays et les secteurs. Mais elle ne tient pas compte de « l'efficacité dynamique », c'est à dire de l'effet des externalités d'apprentissage sur la croissance.

CHAPITRE II

*POLITIQUE COMMERCIALE ET
ECHANGES MONDIAUX : EVOLUTION ET
FAITS MARQUANTS.*

Introduction

Le libre échange constitue une doctrine économique recommandant la libre circulation des biens et des services entre pays. Il convient donc de laisser faire le marché dans toute sa dimension internationale en empêchant toutes entraves extérieures ou intérieures telle la fixation de quotas ou l'imposition de droits de douane trop élevés... etc. C'est grâce au libre échange que le commerce international a pu se développer assurant ainsi la prospérité économique de chacune des nations y participants. Toutefois, la multiplication des échanges a entraîné d'autres comportements dont les mesures protectionnistes. Celles-ci se réalisent à différents niveaux géographiques et stratégiques. En effet, le protectionnisme est une mesure qui s'oppose au libre échange. Cette doctrine économique prône la limitation des importations, sans pour autant limiter les exportations. En effet, dans cette optique, les défenseurs de cette théorie sont conscients qu'une nation n'a aucun intérêt à vivre en autarcie et c'est pourquoi les nations utiliseront un ensemble d'instruments protégeant les productions nationales de la concurrence étrangère. Il peut s'agir de barrières tarifaires ou non tarifaires ou de protections réglementaires. Dans le cas des barrières tarifaires, le pays impose des droits de douane et ainsi les produits importés deviennent moins compétitifs par rapport aux produits locaux car leur cout est augmenté par ces droits. Les barrières non tarifaires consistent en la mise en place de quotas, d'autorisations, de licences ou de restrictions volontaires aux exportations ce qui permet de favoriser la production nationale au détriment des importations. Concernant le protectionnisme réglementaire, le pays impose des normes d'ordre sécuritaires, sanitaires, environnementales.....etc ce qui va durcir l'encadrement juridique et réglementaire des importations.

Dans ce chapitre, on va aborder trois points très importants qui ont un lien direct avec notre sujet. Dans le premier point, on va aborder d'une part, les arguments libres échangistes et les arguments protectionnistes, et d'autre part, on va présenter et analyser les différents instruments de la politique commerciale. Secundo, on va s'intéresser à l'évolution et à la régulation des échanges mondiaux. Et en fin, on va présenter certains modèles de politique commerciale qui ont été adoptés dans les pays en développement.

Section 1: La politique commerciale.

I- Les instruments de la politique commerciale.

1- Les droits de douane :

1-1- Aperçu général sur les droits de douane :

1-1-1- Définition, type et évolution des droits de douane :

Le droit de douane est un impôt sur une marchandise lors de son passage de la frontière. Il a pour effet de faire croître le prix payé par les consommateurs au-dessus du prix du bien à l'entrée des frontières.¹

Les droits de douane sont scindés en deux catégories :

- *Un droit de douane spécifique* qui a la forme d'une somme d'argent par unité physique importé : tant de dollars par tonne de barre d'acier ou tant de dollars par pneu importé... etc.
- *Un droit de douane ad-valorem* qui a la forme d'un pourcentage de la valeur marchande des produits importés quand ceux-ci atteignent le pays importateur.²

Le droit de douane était toujours la première arme de la politique commerciale, mais les cycles et les Rounds successives de négociation du GATT ont fait diminuer le taux moyen de droits de douane sur les biens manufacturés de plus de 40 % en 1947 à moins de 4 % lors de la conclusion de l'Uruguay round en 1994.³

Par ailleurs, le niveau moyen des droits de douane dans les pays industrialisés a connu de fortes variations où il a passé à 15 % à la fin du 19^{ème} siècle, mais avant cela il a d'abord décliné à moins de 8 % jusqu'à la première guerre mondiale. Son niveau a atteint des sommets à près de 20 % dans les années 1930 suite à la grande récession. Il a ensuite diminué régulièrement jusqu'à la fin des années 1950. Aujourd'hui, et grâce aux négociations commerciales multilatérales, les droits de douane industriels sont estimés à environ 3 % dans les pays développés comme l'Union Européenne, et ils sont de l'ordre de 18 à 20 % dans les pays en développement.⁴

1-1-2- Le mécanisme des échanges internationaux en présence des droits de douane :

Un droit de douane peut être assimilé à un coût de transport. Si on a deux villes A et B appartenant au même pays, et si les commerçants achètent un bien (X) à partir de la ville A à

¹ Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « Politiques commerciales des grandes puissances », de Boeck, 2005, p. 45.

² Peter H LINDERT & Thomas A PUGEL, « Op Cit », p. 162.

³ Caves RICHARD EARL, Frankel JEFFREY A. et Jones RONALD WINTHROP, « Commerce et paiements internationaux », De Boeck 2003, p. 202.

⁴ François BERNAROYA et Jean Pierre LANDAU, « l'échange international », presse universitaire de France, 1999, Paris, pp. 72 -73.

20 € pour le revendre dans la ville B à 28 €. Si le coût de transport entre les deux villes pour chaque unité de (X) est 5 €, alors les commerçants gagnent 3 €. Mais si le coût de transport pour chaque unité de (X) est supérieur à 8 €, qui est l'écart entre les deux marchés, alors il n'y aura pas de commerce puisque les commerçants ne vont rien gagner et ils vont perdre en plus.

C'est la même chose au niveau international pour le cas de droits de douane. Ainsi, imaginons deux pays domestique et étranger échangeant par exemple les vêtements et imaginons que le prix dans le pays domestique est élevé par rapport à l'étranger alors celui-ci va exporter sa production vers le pays domestique.

Imaginons maintenant que le pays domestique impose un droit de Douane de (t) euro sur les importations de vêtements alors qu'est-ce qu'il va se passer ?

Comme on a vu ci-dessus pour le cas du coût de transport, il faut que l'écart des prix entre les deux marchés (domestique et étranger) dépasse le montant des droits de douane (t) pour qu'il y aura des échanges entre les deux pays ; si ce n'est pas le cas, alors il n'y aura pas de gain à l'échange et il n'y aura pas d'échange et on va observer, simultanément, une demande excédentaire dans le pays domestique et une offre excédentaire à l'étranger, et étant donné qu'il n'y aura pas d'échange, la demande domestique excédentaire ne sera pas satisfaite par des importations et l'offre étranger ne sera pas écoulé par des exportations. Par conséquent, ce sont les prix qui vont se modifier et ainsi le prix domestique va augmenter et le prix étranger va diminuer. Ce mouvement et ce mécanisme d'augmentation et de baisse dans chaque pays va continuer jusqu'à ce que l'écart entre les deux prix dépasse le montant des droits de douane (t), et à ce moment-là il y aura à nouveau des gains à l'échange et le commerce des vêtements va reprendre entre les deux pays.¹

1-2- Analyse des effets d'un droit de douane dans le cadre d'un équilibre partiel :

Dans le cadre d'un équilibre partiel, on va prendre en compte uniquement le secteur du bien concerné par l'imposition. Par ailleurs, les effets et les implications d'un droit de douane diffèrent selon la taille du pays : petite ou grande.

1-2-1- Les différents effets d'un droit de douane :

- Le cas d'un petit pays :

Qu'est-ce qu'un petit pays?

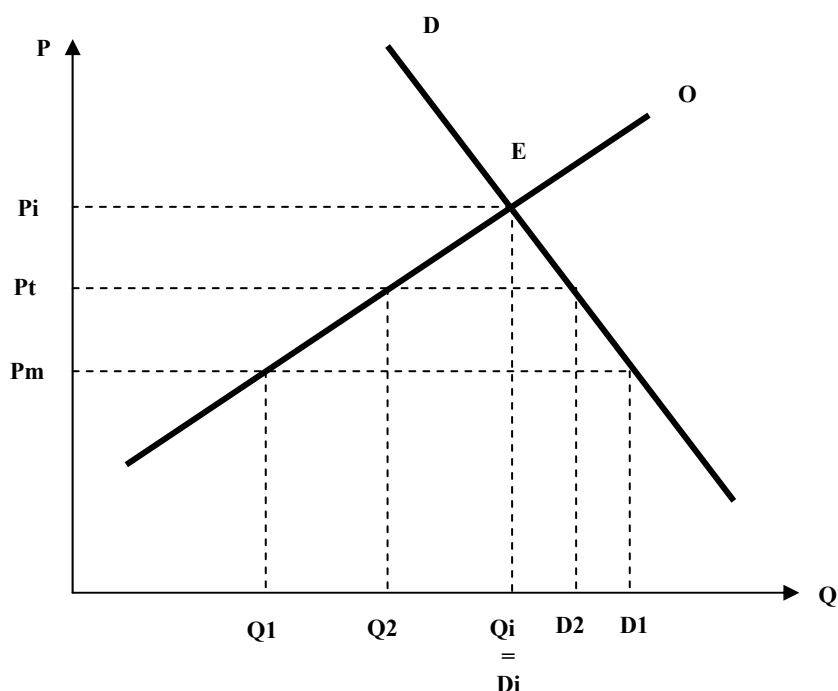
Un pays est dit «petit» non pas en fonction de sa superficie géographique ou de l'importance de sa population, mais en rapport avec sa dimension économique, et plus

¹Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « op cité », p. 185.

précisément, on qualifie un pays de «petit» s'il ne peut pas influencer le prix mondial, c'est-à-dire la variation de son offre ou de sa demande nationale n'ont aucune influence sur l'offre et la demande mondiale. Donc un petit pays est toujours confronté à un prix mondial sur lequel il n'a aucune prise.¹

Les effets de l'application d'un droit de douane par un petit pays sont illustrés dans le graphe suivant :

Figure N°14 : Effet d'un droit de douane pour un petit pays.



Source : Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « op cité », p. 45.

Dans ce graphe on a :

O et D représentent l'offre et la demande dans le marché du bien (X).

Trois situations sont à analyser :

- En isolement (l'autarcie) l'économie produit au point E où le prix est $P_{(i)}$ et la production et la consommation sont égales et estimées toutes les deux à $Q_{(i)}$.
- L'ouverture et le libre-échange vont baisser le prix de $P_{(i)}$ à $P_{(m)}$, et ici l'économie consomme la quantité D_1 dont Q_1 est produite localement et le reste ($D_1 - Q_1$) est importée du reste du monde.

¹ Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « op cité », p. 45.

- Maintenant si le petit pays applique un droit de douane (t) sur les importations de bien quels seront les effets ?

Etant donné qu'il s'agit d'un petit pays et qui ne va pas influencer le prix mondial, donc cette taxe (droit de douane) va être entièrement reportée sur le prix intérieur qui va augmenter du plein tarif en passant de P_m à P_t .¹

L'effet précédent est appelé effet prix. Ce dernier va engendrer d'autres effets qui sont :²

- *L'effet production* ; suite à l'effet prix les producteurs augmentent la production qui passe de Q_1 à Q_2 .
- *L'effet consommation* ; contrairement aux producteurs, les consommateurs consomment moins où la demande passe de D_1 à D_2 .
- *L'effet échange* ; les importations diminuent et vont passer de $(D_1 - Q_1)$ à $(D_2 - Q_2)$.
- *L'effet fiscal* ; les recettes douanières pour l'État sont estimées par le montant : $[t \times (D_2 - Q_2)]$.

On note seulement ici dans notre exemple que le taux (t) du droit de douane augmente le prix à un niveau élevé P_e mais qui est inférieur au prix de l'autarcie ou d'isolement ; si le taux de droit de douane (t) était élevé au point où il augmente le prix P_e à un niveau égal (ou supérieur) au prix d'isolement P_i , alors on dit que c'est un taux prohibitif.

- ***Le cas d'un grand pays :***

Contrairement à un petit pays, un grand pays est capable d'influencer le reste du monde. Autrement dit, l'application de sa politique commerciale agit sur le prix mondial³.

Par conséquent, le prix interne ne va pas augmenter de plein tarif suite à l'application d'un droit de douane. En effet, la hausse du prix domestique est inférieure au montant du droit de douane puisque une partie de cette taxe va être supportée par le reste du monde et ça va être concrétisé par une baisse du prix mondial.

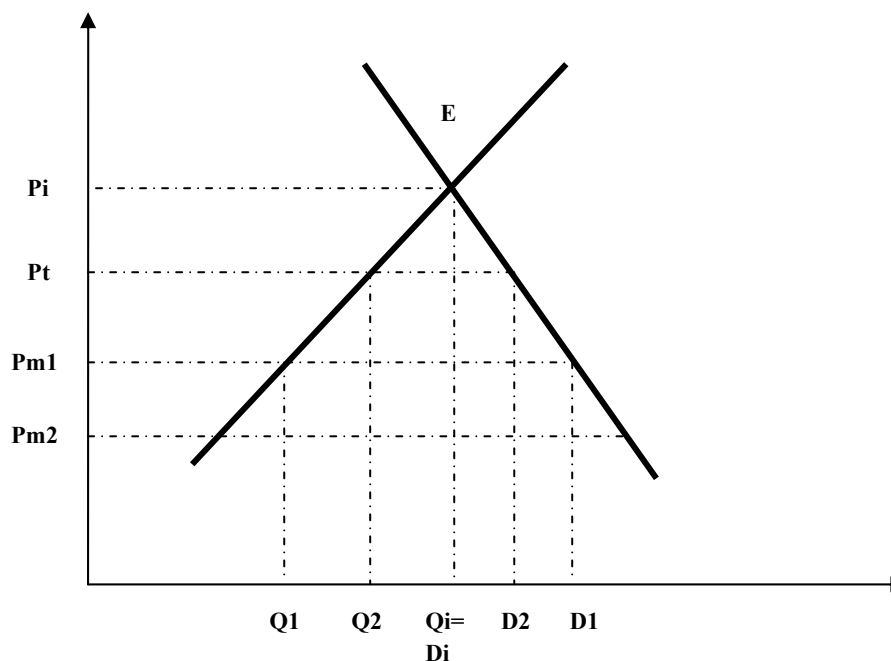
Les effets de l'application d'un droit de douane par un grand pays sont illustrés dans le graphe suivant :

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « op cité », p. 186.

² Dominik SALVATORE, « op cité », pp. 277 et 278.

³ Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « op cité », p. 121.

Figure N°15: Effets d'un droit de douane pour un grand pays.



Source : Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « op cité », p. 121.

- En autarcie, l'économie produit et consomme au point(E) où le prix est P_i .
- L'ouverture commerciale engendre une baisse du prix de P_i à P_{m1} qui est le prix mondial.
- L'instauration d'un droit de douane (t) va engendrer, à la fois, une augmentation du prix interne à P_t et une baisse du prix mondial de P_{m1} à P_{m2} avec : $P_t = P_{m2} + t$ donc l'effet prix ne va pas augmenter le prix domestique avec le plein tarif comme le cas d'un petit pays.

Les autres effets sont les suivants :

- Effet production ; la production augmente de Q_1 à Q_2 .
- Effet consommation ; celle-ci baisse de D_1 à D_2 .
- Effet échange ; les importations diminuent de : $(D_1 - Q_1)$ à $(D_2 - Q_2)$.
- Effet fiscal ; les recettes douanières = $[t \times (D_2 - Q_2)]$.

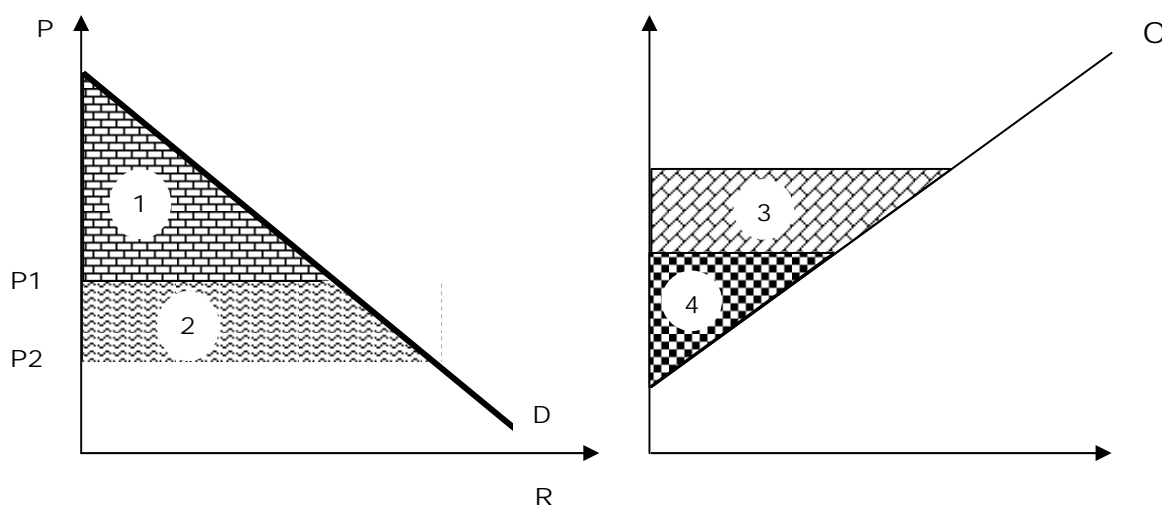
1-2-2- Les gains et les pertes dues à un droit de douane :

Pour pouvoir mesurer les gains et les pertes suite à l'application d'un droit de douane ou tout autre instrument de la politique commerciale, les économistes font recours à l'analyse des surplus des producteurs et des consommateurs.

1-2-2-1- Aperçu sur la notion des surplus :

Le surplus du consommateur est la différence entre le prix payé effectivement et le prix que ce consommateur était prêt à payer pour l'achat d'un bien ; et pour un producteur, le surplus est la différence ou l'écart entre le prix de vente perçu effectivement et le prix pour lequel il était prêt à vendre sa marchandise. Graphiquement, ces surplus sont déterminés à l'aide des courbes d'offre et de demande comme suit¹ :

Figure N°16: Surplus des producteurs et des consommateurs.



Source : Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « op cité », p. 121.

La baisse du prix de P_1 à P_2 engendre une perte pour les producteurs qui leur surplus passe des deux surface (3) et (4) à la seule surface (4) ; et un gains aux consommateurs qui voient leur surplus augmente de la surface (1) aux deux surface (1) et (2).

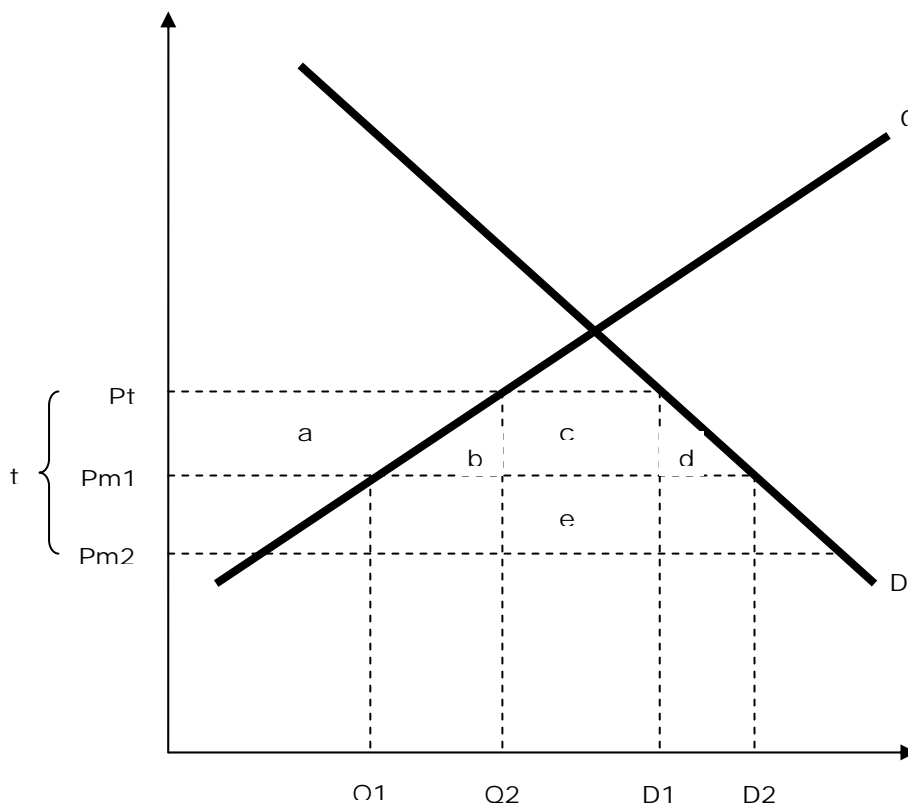
1-2-2-2- La mesure des gains et des pertes :

- Le cas d'un grand pays :

Les gains et les pertes sont illustrés dans le graphe ci-après:

¹Pour une explication détaillée de ces surplus voir : Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « op cité », p. 121.

Figure N°17 : Les gains et les pertes d'un droit de douane pour un grand pays.



Source : Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « op cité », p. 192

Selon ce graphe, l'instauration d'un droit de douane (t) augmente le prix domestique de P_{m1} à P_t et ceci engendre les effets suivants :

- Le surplus des producteurs augmente d'une somme égale à la surface : a .
- Le surplus des consommateurs diminue d'une somme égale à : $(a+b+c+d)$.
- Le surplus du gouvernement = $[t \times (D_2 - Q_2)] = (c + e)$.

Donc coté gains on a : $(a + c + e)$ et coté perte on a : $(a+b+c+d)$; alors quel est l'effet agrégé sur le bien être de l'économie ?

L'effet total = pertes – gains = $((a+b+c+d) - (a+c+e)) = b+d-e$.

Donc on a deux triangles (b et d) qui représente une perte d'efficacité due aux distorsions à consommer et à produire générées par le droit de douane et on a un rectangle (e) qui traduit le gain en termes de l'échange suite à la baisse du prix mondial.¹

(b) et (d) constituent une perte d'efficacité parce que les producteurs et les consommateurs vont agir comme si les importations étaient plus chères qu'elles ne le sont en

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 192.

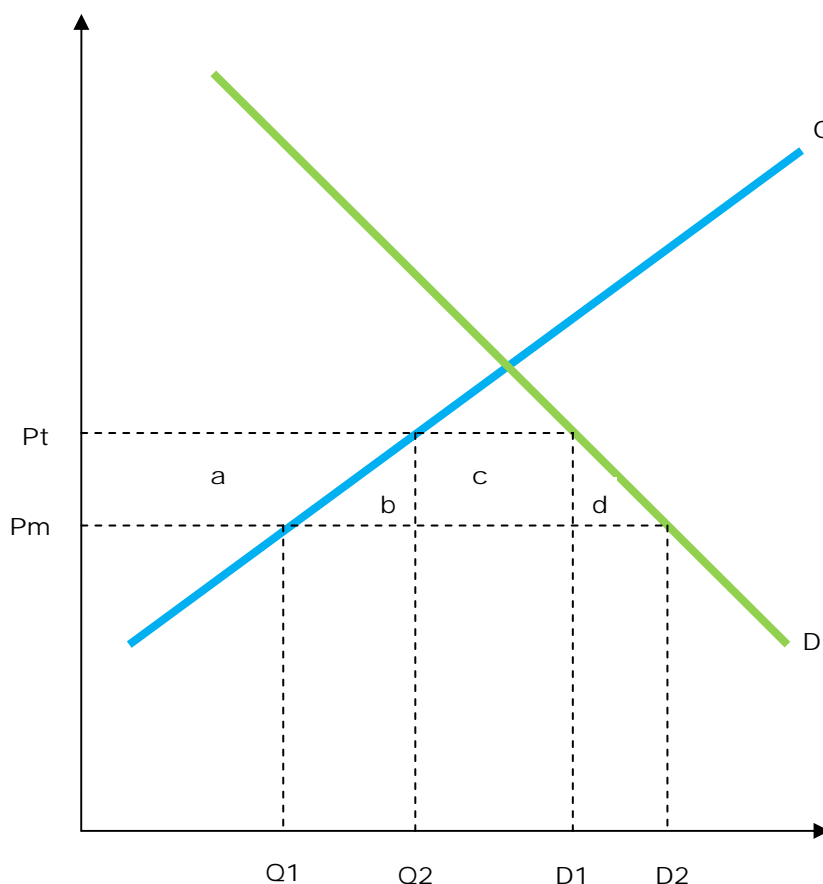
réalité. Ainsi, les consommateurs vont se comporter comme si le prix est P_1 et vont consommer D_2 au lieu de D_1 ; coté production, l'économie va utiliser des ressources et supporter des coûts pour produire une quantité (Q_2-Q_1) alors qu'elle pourrait l'acheter moins cher de l'étranger.¹

Donc, pour un grand pays l'effet d'un droit de douane est ambigu ; en effet, l'accroissement ou la diminution du bien être global de l'économie dépend de l'effet net des deux forces précédentes : les distorsions à produire et à consommer (b) et (d) et l'amélioration des termes de l'échange (e), engendrées tous les deux par l'application du droit de douane.

- *Le cas d'un petit pays :*

La mesure des gains et des pertes suite à l'application d'un droit de douane pour le cas d'un petit pays est illustrée dans le schéma suivant :

Figure N°18 : Les gains et les pertes d'un droit de douane pour un petit pays.



Source : Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « op cité », p. 193.

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 192.

Ici, et en suivant le même raisonnement et le même analyse comme pour le cas d'un grand pays, on aura ce qui suit :

- Les gains sont égales à : $(a + c)$.
- Les pertes sont égales à : $(a + b + c + d)$.
- L'effet total = $(a+b+c+d) - (a+c) = (b + d)$.

Si pour un grand pays l'effet d'un droit de douane est ambigu dans la mesure où il peut augmenter ses termes de l'échange et peut compenser les pertes d'efficience liées aux distorsions causées par le droit de douane, pour le cas d'un petit pays il y a une perte nette du bien être de l'économie. Donc, «dans ce cas, le volume des échanges diminue mais les termes de l'échange restent les mêmes de sorte que le bien être diminue toujours».¹

2- Les subventions :

L'aide apporté par l'Etat à une entreprise ou un secteur prend souvent la forme d'une subvention. La branche concernée par cette aide peut être concurrencée par les importations ou exportatrice. Ainsi, on distingue deux types de subvention : une à la production et autre à l'exportation.²

Comme le droit de douane, la subvention peut être spécifique ou ad-valorem. « Les subventions à l'exportation sont des mesures protectionnistes qui permettent à une firme de vendre à l'étranger à un prix inférieur au prix national. Un gouvernement peut aussi subventionner l'utilisation de produits nationaux plutôt que des produits importés substituables ».³

2-1- Effet d'une subvention à la production :

- *Le cas d'un petit pays :*

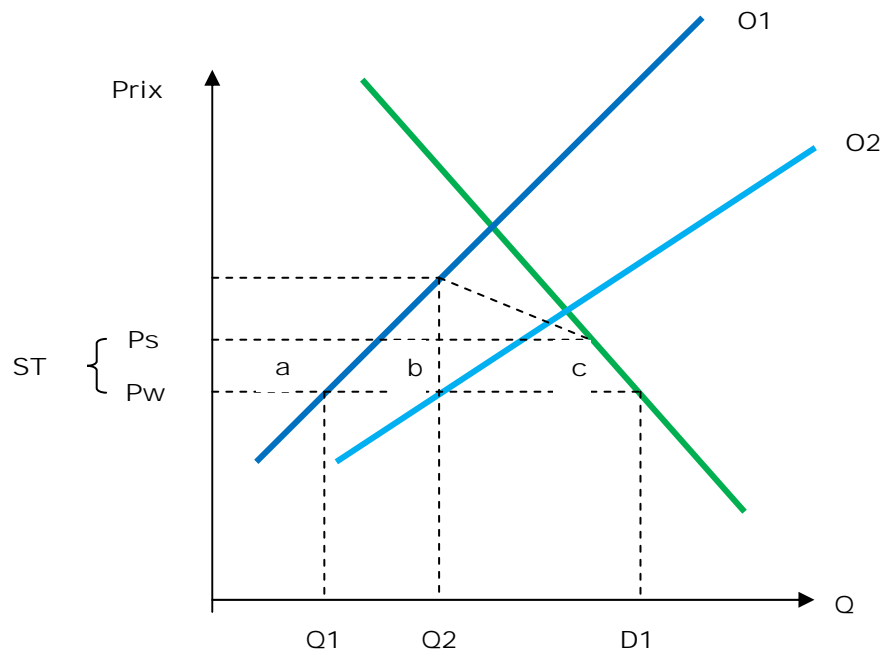
Le graphe suivant montre les effets d'une subvention à la production.

¹ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 291.

² Bernard GUILLOCHON, « Le protectionnisme », La découverte, 2001, p. 40.

³ Antoine BOUET, «Le protectionnisme: analyse économique », Vuibert, 1998, p. 16.

Figure N°19: Effet d'une subvention de production pour un petit pays.



Source : Bernard GUILLOCHON, « Op Cit », p. 42.

Ici on a un pays qui produit et importe le blé (par exemple).

(O) et (D) représentent les courbes d'offre et de demande.

En libre échange, le prix national est (P_n), l'économie consomme D_1 dont Q_1 est produite localement et ($D_1 - Q_1$) est importée.

L'attribution par l'Etat d'une subvention (St) pour chaque unité fabriquée encourage la production ce qui va se traduire par un déplacement de la courbe d'offre de O_1 vers O_2 et on observe les effets suivants :

- La production augmente de Q_1 à Q_2 .
- Les importations diminuent en passant de ($D_1 - Q_1$) à ($D_2 - Q_2$).

En termes de bien être on observe ce qui suit :

- Les producteurs réalisent un surplus égal à : a ; en effet, ils perçoivent pour chaque unité un montant P_{St} dont P_w est le prix de vente et ($P_{St} - P_w = St$) est le montant de la subvention.
- Le gouvernement supporte une subvention égale à : ($St \times Q_2$) et qui est égale à l'air : (a + b).

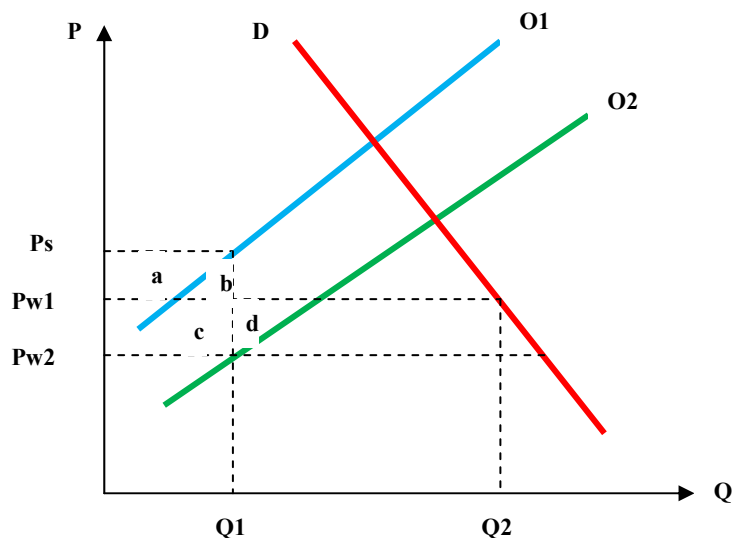
Le coût global de la subvention est égal à : (a+b) - (a) = (b).

Maintenant, si l'Etat décide de protéger la production domestique, au lieu de la subvention, par le prélèvement d'un droit de douane d'un montant (t) égal à la subvention ;

alors on aura une perte nette égale à : $(b+c)$. Donc la subvention engendre un coût moins par rapport à celui du droit de douane et elle est beaucoup plus préférable au droit de douane.¹

- **Le cas d'un grand pays :**

Figure N°20 : Effet d'une subvention de production pour un grand pays.



Source : Bernard GUILLOCHON, « Op Cit », p. 43.

Pour un grand pays on observe une augmentation du prix domestique à P_{St} et une baisse du prix mondial à P_{w2} et les effets en termes de bien être sont :

- Le surplus des producteurs = a.
- Le gain des consommateurs = $c + d + e + f$.
- La perte du gouvernement = $a + b + c$.

Donc le gain net = $(a) + (c+d+e+f) - (a+b+c) = (d + e + f - b)$.

2-2- Effet d'une subvention à l'exportation :

On a vu que le droit de douane engendre une augmentation du prix domestique et une diminution du prix étranger (hypothèse de deux pays). La subvention à l'exportation engendre elle aussi cette tendance des prix mais avec un mécanisme différent que le droit de douane.

2-2-1- La subvention à l'exportation et le mécanisme d'impact sur les prix :

Si on a deux pays (domestique et étranger) qui échangent un produit (x) et supposons que le pays domestique est le pays exportateur.

Avec une subvention, les producteurs domestiques préfèrent vendre leur marchandise à l'étranger plutôt que de la vendre sur le marché domestique et ce pour bénéficier de la subvention. Cela va engendrer les effets suivants :

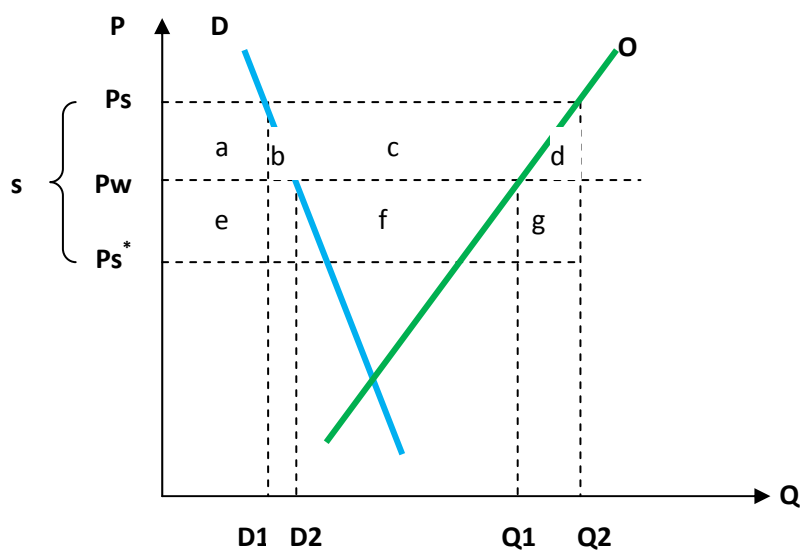
¹ Bernard GUILLOCHON, « Op Cit », p. 42.

L'offre diminue progressivement dans le marché domestique et avec le prix augmente progressivement ; et à l'étranger, l'offre augmente progressivement et avec le prix diminue progressivement. Ce mouvement va continuer jusqu'à ce que l'écart entre les deux prix dépasse le montant de la subvention.

2-2-2- Les effets de la subvention à l'exportation :

- Le cas d'un grand pays :

Figure N°21: Effets d'une subvention à l'exportation pour un grand pays



Source : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 193

Selon le schéma précédent, suite à la subvention on constate les bouleversements suivants :

- Dans le marché domestique, le prix augmente à Ps.
- Dans le marché mondial, le prix baisse à Ps*.
- La production domestique augmente de Q₁ à Q₂.
- La consommation domestique augmente de D₁ à D₂.
- Les importations domestiques passent de (Q₁-D₁) à (Q₂-D₂).

En termes de bien être, on observe :

- Le gain des producteurs est égal à : (a+b+c).
- La perte des consommateurs est égale à : (a + b).
- La perte du gouvernement est égale à : (b+c+d+e+f+g).

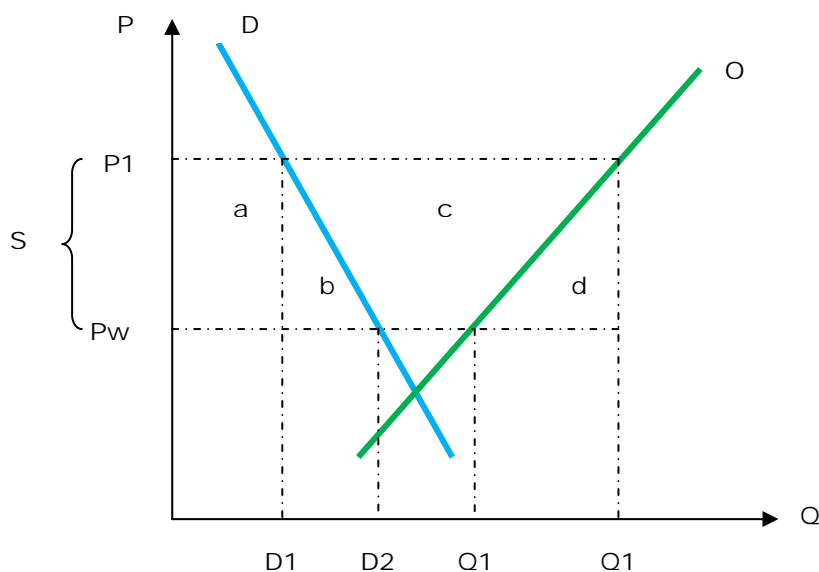
$$\text{Le coût global} = (a+b) + (b+c+d+e+f+g) - (a+b+c) = (b+d+e+f+g).$$

Donc il y aura une perte nette égale à : (b+d+e+f+g). En effet, les pertes sont constituées de (b) et (d) qui représentent les distorsions à produire et à consommer d'une part,

et de (e+f+g) qui représentent la dégradation des termes de l'échange suite à la baisse du prix des exportations d'autre part. Donc sans ambiguïté, les coûts supportés par les consommateurs et les pouvoirs publics dépassent largement les gains des producteurs.¹

- *Le cas d'un petit pays :*

Figure N°22 : Effets d'une subvention à l'exportation pour un petit pays



Source : Henri F HENNER, « Commerce international », Ed Montchrestien, 1997, p. 249

Comme on a vu précédemment pour le cas d'un grand pays, ici aussi la subvention à l'exportation engendre une perte nette pour l'économie du petit pays. Mais ici les pertes se limitent à (b) et (d) uniquement et qui représentent les distorsions à produire et à consommer induites par la subvention à l'exportation.

3- Les restrictions quantitatives :

3-1- Les quotas d'importation :

3-1-1- Définition :

«Un quota d'importation est une limite quantitative annuelle à l'entrée totale d'importation dans un pays. Généralement, le gouvernement délivre un nombre limité de licences légales d'importation et interdit toute importation sans licence. Un quota a, non seulement de réduire les quantités importées, mais aussi de pousser le prix intérieur du bien

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 193.

concerné au dessus du prix mondial auquel les détenteurs de licence achètent le bien à l'étranger. Il agit comme un droit de douane à l'importation».¹

Les quotas peuvent être utilisés pour protéger des activités intérieures comme l'agriculture ou l'industrie et/ou pour influencer la balance des paiements.²

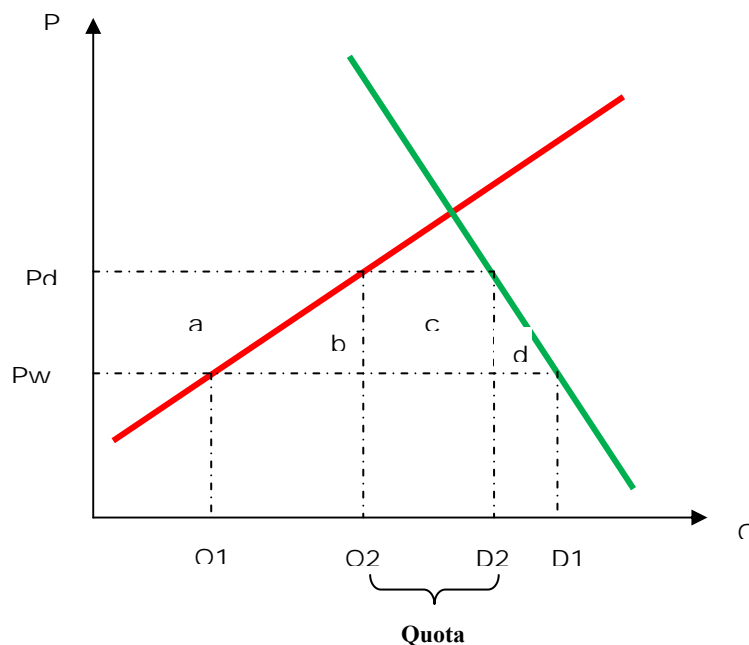
3-1-2- Quota et mécanisme d'affectation des prix :

Un quota à l'importation augmente systématiquement le prix domestique dans le secteur protégé. Lorsque les volumes d'importations sont restreints, la demande du bien au prix initial (avant le quota) excède l'offre disponible sur le marché domestique (production locale + importation) ce qui va engendrer une hausse du prix jusqu'à ce que le marché s'équilibre à nouveau. Donc, la mise en place d'un quota augmente le prix domestique d'un montant équivalent à celui généré par l'imposition d'un droit de douane.³

3-1-3- Effet d'un quota :

Le graphe ci-après illustre les effets d'un quota et il est exactement identique à celui qui montre les effets d'un droit de douane (pour un petit pays).

Figure N°23: Effet d'un quota.



Source : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 197.

¹Peter H LINDERT & Thomas A PUGEL, « Op Cit », p. 187.

²Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 314.

³Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 196.

En libre échange ce pays consomme la quantité (D_1) dont (Q_1) est produite localement et ($D_1 - Q_1$) est importée.

Supposons maintenant que le gouvernement fixe un plafond à ces importations par un quota égale à : ($D_2 - Q_2$). Ce quota est similaire à une limitation de l'offre sur le marché intérieur. Pour un prix (P_w), la demande est excédentaire et le prix va augmenter. Cette augmentation du prix va diminuer la demande locale et augmenter l'offre intérieure jusqu'à ce que la demande excédentaire s'annule.¹

Donc c'est au prix (P_d) que le marché va s'équilibrer à nouveau.

On constate, comme le droit de douane, que les producteurs gagnent l'air (a) et les consommateurs perdent les airs : ($a + b + c + d$).

Pour le gouvernement, et contrairement au droit de douane, le quota ne génère pas de recette publique. En effet, les montants correspondants à celle-ci sont récupérés par ceux qui ont obtenu les licences d'importation. Ceux-ci ont le droit d'acheter les produits étrangers et de les vendre à des prix très élevés sur le marché domestique et ils perçoivent ce qu'on appelle : les rentes du quota. Donc pour estimer avec exactitude les coûts et les bénéfices d'un quota, il faut déterminer clairement qui s'accaparent les rentes.²

3-2- Les restrictions volontaires à l'exportation :

«Il s'agit du cas où un pays importateur induit un pays exportateur de réduire volontairement ses exportations d'un bien en le menaçant de restrictions commerciales plus fortes et plus générales s'il ne le fait pas, lorsque ces exportations menacent l'une de ses industries».³

Avant la seconde guerre mondiale furent adoptées quelques RVE comme celle négociée en 1936 entre les USA et le Japon sur les importations nippons de tissus en coton. A partir de 1947, ces RVE se multiplièrent notamment dans les textiles, et en 1968 dans la sidérurgie et elles prennent leurs essors dans les années 1970. Le GATT a recensé 289 accords de ce type entre 1986 et 1989 ; elles concernent principalement : l'acier, les produits agricoles, les automobiles, les textiles et l'habillement.⁴

Les RVE ont les effets économiques de quota d'importation équivalent et peuvent donc être analysées de la même manière, sauf qu'elles sont administrées par le pays exportateur.

¹Antoine BOUET, «Le protectionnisme: analyse économique », Vuibert, 1998, p. 29.

²Paul KRUGMAN et Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 196.

³Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 317.

⁴Antoine BOUET, «Le protectionnisme: analyse économique », Vuibert, 1998p. 18.

L'effet de recette douanière est capturé par les exportateurs étrangers.¹

4- Autres instruments :

4-1- Les règles de contenu local :

Selon cette règle, une fraction de donnée d'un bien final vendu dans un pays doit être produite sur le territoire national, c'est-à-dire, que la valeur ajoutée locale doit constituer une part minimale du prix du bien.²

On fait généralement recours à cette option pour les motifs suivants :

- Les pays en développement, en utilisant ces règles, visaient à dépasser les activités d'assemblage et à remonter la chaîne de valeur en faisant évoluer leurs industries vers la production de biens intermédiaires.³
- Dans le cadre de la mondialisation, certains IDE ont comme objectif de contourner la protection tarifaire ou non tarifaire à travers la création, dans le pays importateur, d'une 'usine tournevis'. Cet investissement permet d'échapper au paiement des droits et taxes pour le bien final mais ses composants sont faiblement taxés. Alors le pays importateur fait recours aux règles de contenu local pour faire face à ce type d'investissement⁴.

Contrairement aux quotas et aux droits de douane, ces règles ne procurent au pays concerné ni recettes ni rentes mais se traduisent par des prix majorés supportés par les consommateurs.⁵

4-2- Les barrières administratives :

Si un gouvernement décide de protéger les producteurs locaux, il peut toujours édicter des règles qui ne peuvent être satisfaites que par les producteurs locaux. Dans ce cadre, il peut mettre en place des lois restrictives portant sur la qualité des produits y compris celles qui sont appliquées au nom de l'hygiène, de la santé, de la sécurité ou de l'environnement. Ainsi, dans le passé, les USA ont tenté de trouver des risques cachés sur la santé dans la façon dont le bétail est élevé en Angleterre, et aussi le Japon et l'Europe ont trouvé des déficiences dans les hormones et l'étroitesse de l'espace de vie que donnent les éleveurs américains à leurs bétails et à leurs volailles.⁶

¹Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 319.

²Paul KRUGMAN et Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 198.

³Idem, p. 198.

⁴ Antoine BOUET, «Le protectionnisme: analyse économique », Vuibert, 1998, p. 20.

⁵Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « Op Cit », p. 58.

⁶Peter H LINDERT & Thomas A PUGEL, « Economie internationale », De Boeck, 1997, p. 201.

4-3- L'attribution des marchés publics :

Il s'agit de réserver l'attribution de ces marchés à des firmes nationales en discriminant celles étrangères. Cette mesure va garantir un marché à l'industrie nationale et donc de la soutenir et de la protéger. Mais cette mesure est coûteuse pour le budget public puisqu'elle diminue le degré de concurrence lors des réponses aux appels d'offre. L'OMC essaie depuis toujours de libéraliser ce secteur et d'enlever cette discrimination.¹

4-4- Les crédits subventionnés à l'exportation :

Il s'agit d'aider les exportateurs indirectement en octroyant des crédits bonifiés aux acheteurs étrangers.²

4-5- Les cartels internationaux :

Le cartel international est une organisation de fournisseurs qui appartiennent à plusieurs pays et qui s'accordent pour restreindre la production et l'exportation d'un bien afin d'accroître les profits globaux des membres de l'organisation. Un cartel international a d'autant plus de chance d'être efficace qu'il existe un nombre faible de producteur pour un produit essentiel sans substitut proche. Ainsi, l'OPEP a réalisé ces conditions pendant les années 1970. Si le nombre de producteur est important, il sera difficile de les organiser dans un cartel efficace ; de même lorsqu'il y a de bons substituts. Cela explique l'échec des cartels internationaux (ou l'impossibilité d'en constituer) dans les minéraux autres que le pétrole et l'étain ou dans les produits agricoles autres que le sucre, le café, le cacao et le caoutchouc.

II- Libre-échange vs Protectionnisme.

1- Les arguments pro- libre échange :

1-1- Le libre-échange accroît l'efficacité et l'efficience de la production :

Cet argument peut-être prouvé avec deux idées ;

La première est liée à la théorie des avantages comparatifs de Ricardo où on a vu déjà, lorsqu'on a abordé cette théorie, et à l'aide de l'exemple du commerce du vin et des draps entre l'Angleterre et le Portugal, que le libre-échange conduit chaque pays à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il est relativement plus efficace et à délaissier celle dont-il est comparativement moins performant et in fine la production mondiale des deux biens va augmenter en dépassant la situation de l'autarcie ce qui signifie que le libre-échange a permis de dégager des gains de productivité et une meilleure allocation des ressources.

¹Antoine BOUET, «Le protectionnisme: analyse économique », Vuibert, 1998, p. 18.

²Paul KRUGMAN et Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 200.

La deuxième est liée à la mesure des effets des différents instruments de la politique commerciale qu'on a abordé ci-dessus. En analysant les coûts et les bénéfices des instruments protectionnistes, on a constaté que ces instruments engendrent des distorsions qui causent une perte d'efficacité et d'efficacités. En effet, en s'éloignant et en s'écartant du libre échange, l'économie perd en efficacité ce qui engendre une perte nette pour l'économie et surtout s'il s'agit d'un petit pays.

En outre, la protection des marchés engendre la fragmentation de la production au niveau international et elle incite beaucoup d'entreprises à produire dans les secteurs protégés. La hausse du nombre des producteurs sur un marché très étroit réduit l'échelle de production de chacun d'eux. Ainsi, l'ouverture commerciale et le libre-échange permettent de rationaliser la production et d'augmenter au final la productivité et l'efficacité.¹

1-2- Le libre-échange favorise l'industrialisation et la modernisation de l'appareil productif :

En prônant le libre-échange, Ricardo avait comme objectif principal la réalisation d'un but bien précis: l'abolition des Corn-Laws qui préservaient et protégeaient l'agriculture britannique de la concurrence des autres pays. Ces Corn-Laws étaient constituées de séries de mesures réglementaires protectionnistes qui ont été adoptées à la fin du 18^{ème} et au début du 19^e siècle afin de réguler le marché des céréales. Cette politique interdisait l'importation du blé lorsque son prix au R.U chutait en dessous de 80 sterlings le quarter.

Ces mesures, prises sous la pression des propriétaires terriens, visaient à maintenir le prix du blé, ainsi que celui des salaires, à un niveau élevé. Si cette protection était bénéfique aux propriétaires terriens, c'est tout le contraire pour les industriels et pour la production manufacturière. En effet, en maintenant le prix du blé, et donc de la rente, à un niveau élevé, ces mesures limitaient les profits dans l'industrie et restreignaient les ressources en capitaux et en main d'œuvre indispensables au développement des manufactures. Ainsi l'émergence, le décollage et le développement de l'industrie et de la production manufacturière n'a lieu qu'après la Conversion de l'Angleterre au libre-échange et l'abolition des Corn-Laws en 1846.²

« Dans un contexte économique totalement différent, l'analyse contemporaine revitalise cet argument. Grâce au libre-échange, l'atteinte d'une dimension critique du marché (demande) est mise en avant comme condition permissive de création d'un cercle

¹Paul KRUGMAN et Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 213.

²Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « Op Cit », p. 29.

vertueux de développement industriel dans les pays les moins développés. Corrélativement, l'élargissement du marché du blé au-delà des limites des frontières nationales stimulerait les investissements, et dans un contexte de globalisation technologique, favoriserait les transferts de technologies. Le rapport sur le commerce mondial de 2003 publié par l'OMC souligne cette relation. L'ouverture extérieure permettrait également d'améliorer le cadre institutionnel des pays, la qualité de leurs institutions, un système de droit de propriété sur et stable, la primauté du droit et la lutte contre la corruption. Tous ces facteurs institutionnels sont essentiels à une croissance durable et au développement ».¹

1-3- Amélioration du stock du capital humain :

Dans le cadre du libre-échange, les producteurs sont contraints à chercher de nouveaux débouchés à leurs exportations et affronter la concurrence étrangère, ce qui va leur inciter à innover, à créer et à apprendre de nouvelles connaissances et de nouvelles technologies. Dans ce cadre, certains pays en développement ont découvert des opportunités d'exportation inattendues en optant pour le libre-échange. En 1985, les économistes canadiens Richard Haris et David Cose ont tenté d'évaluer les gains générés au Canada suite à l'instauration du libre-échange avec les USA. Leurs calculs montrent qu'une ouverture commerciale soudaine aurait augmenté le revenu réel du Canada de 8,6 %.²

1-4- Le libre-échange est la politique commerciale la moins risquée :

P. Krugman considère que le libre-échange est la moins mauvaise des politiques commerciales praticables. Pour lui, les risques liés à la protection sont tellement compliqués et multiples qu'il est difficile de les mesurer, de les contenir ou de les maîtriser. Ces risques peuvent être liés à des erreurs dans le ciblage et le choix des secteurs protégés, ou à des erreurs dans l'appréciation des effets des mesures prises. En outre, l'instauration de mesures protectionnistes peut conduire à des ripostes et à des représailles de la part des pays partenaires, ce qui peut engendrer une guerre commerciale dont tous les pays sortiraient perdants. Par conséquent, le libre-échange peut-être considéré comme étant la politique la moins risquée.³

1-5- Le libre-échange au service de l'intérêt général :

L'idée sous jacente ici est que la protection sert, généralement, des intérêts particuliers mais le libre-échange, du fait de son caractère non discriminatoire, bénéficierait à la

¹Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « Op Cit », p. 30.

²Paul KRUGMAN et Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 213.

³Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « Op Cit », p. 31.

collectivité entière. En 1845, F. Bastiat a critiqué, satiriquement, ce caractère discriminatoire des mesures protectionnistes, et ce à travers sa célèbre pétition des fabricants de chandelles qui demandent une protection contre la concurrence du soleil. Dans ce cadre il a écrit ce qui suit :

A Messieurs Les Membres de la Chambre des Députés

« Nous subissons l'intolérable concurrence d'un rival étranger placé, à ce qu'il paraît, dans des conditions tellement supérieures aux nôtres, pour la production de la lumière, qu'il en inonde notre marché national à un prix fabuleusement réduit ; car, aussitôt qu'il se montre, notre vente cesse, tous les consommateurs s'adressent à lui, et une branche d'industrie française, dont les ramifications sont innombrables, est tout à coup frappée de la stratégie la plus complète. Ce rival, qui n'est autre que le soleil, nous fait une guerre acharnée, que nous soupçonnons qu'il nous est suscité par la perfide Albion, d'autant qu'il a pour cette île orgueilleuse des ménagements dont il se dispense envers nous. Nous demandons qu'il vous plaise de faire une loi qui ordonne la fermeture de tous les fenêtres, lucarnes, abat-jours, contrevents, volets, rideaux, vasistas, œils de bœuf, stores ; en un mot, de toutes les ouvertures, trous, fentes et fissures par lesquelles la lumière du soleil a coutume de pénétrer dans les maisons, au préjudice des belles industries dont nous nous flattons d'avoir doté le pays »¹.

Pour les libres échangistes, s'écarter du libre-échange peut mener le gouvernement à s'exposer au risque de céder aux lobbies ou d'être guidé, à son insu, par des intérêts spécifiques.²

1-6- Le coût élevé et les effets pervers du protectionnisme :

«Les divers études portant sur l'incidence d'un tarif douanier, d'un quota, d'une subvention où d'une taxe à l'exportation aboutissent au même résultat : ces diverses mesures contribuent à réduire le bien-être du pays qui les impose. Les économistes ont, en outre, démontré l'existence de trois équilibres : celui du libre-échange, celui d'un protectionnisme non prohibitif et l'équilibre autarcique. L'équilibre de libre-échange offre non seulement une allocation efficace au sens parétien, mais il est également supérieur à celui du protectionnisme. Les estimations numériques du coût de la protection varient d'un auteur à l'autre selon, bien entendu, la dimension de l'économie en cause, les particularités de la

¹ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p.58.

² Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « Op Cit», pp. 30 – 31.

fonction de production, du paramètre de prix considéré comme endogène ou exogène. La variable la plus difficile à estimer est l'élasticité de l'offre et de la demande. L'exercice d'estimation du coût de protection est si périlleux, en raison des problèmes économétriques, qu'il importe toute donnée quantitative afférente aux réserves. Quoi qu'il en soit de l'avancement des travaux d'estimation, les barrières au commerce, particulièrement les barrières non tarifaires, ont un coût appréciable ».¹

Plus le coût élevé du protectionnisme, celui-ci entraîne des effets pervers dont notamment :²

- Les gouvernements protectionnistes se trouvent généralement devant un sérieux problème lié à la redistribution du revenu généré par la protection. La problématique réside dans le fait que la société présente des perdants qui ne peuvent être véritablement compensés par le revenu généré par le gouvernement.
- La dimension économique de certains pays, disons les grands pays, comme les USA et l'Union Européenne ou la Chine par exemple. Ces pays ont des positions dominantes et sont tellement grands qu'ils puissent modifier les termes de l'échange en leur faveur, et ce en réduisant le bien-être des petites dimensions.
- Les incidences sectorielles doivent être aussi prises en compte. En effet, les secteurs difficilement exportable (école, santé... etc), de commerce de gros et de détail et celui d'hôtellerie et de restauration souffrent particulièrement des mesures protectionnistes. D'autre part, à cause de la protection, on va voir l'émergence de la prolifération de certaines firmes non compétitives et moins efficaces dans les industries protégées.

1-7- Le libre-échange est un facteur de paix à l'international :

Plusieurs économistes ont essayé d'étudier la relation entre l'expansion mondiale du capitalisme et l'augmentation du militarisme et des guerres. Plus précisément les économistes ont discuté la thèse selon laquelle l'ouverture des économies nationales et l'absence d'entraves aux flux d'échange constituent un facteur de paix entre les nations parce qu'elles élèvent leur degré d'interdépendance et d'intégration économique.

La relation entre l'économie et les conflits n'a pas été oubliée par les auteurs classiques ; Smith était optimiste, il estimait que les pays ne s'engageraient dans la guerre que dans le cas où l'espoir de gains l'emportait sur les coûts prévus. Or, la croissance économique générée grâce au capitalisme, ainsi que le développement du commerce

¹Emmanuel NYAHOHO & Pierre Paul PROULX, « Op Cit » pp. 205 -206.

²Idem, p. 206.

international enlèvent inexorablement ces coûts, que les économistes qualifiaient aujourd'hui de «coût d'opportunité». Les classiques en général pensaient que le commerce des biens qui se développaient grâce à la division internationale du travail et à la suspension des obstacles protectionnistes stimuleraient la paix et la prospérité des peuples.¹

Mais cette position optimiste s'est modifiée à cause de la tournure conflictuelle qu'a connu le capitalisme mondial à partir des années 1870 – 1880. Un siècle plus tard, c'est la finance, grâce à ses tendances cosmopolites, qui devient l'institution capable d'assurer une intégration harmonieuse mondiale. Au début du 21^e siècle, la pensée économique sur la question restait toujours optimiste mais l'analyse des forces motrices capables d'assurer une intégration planétaire pacifique est amendée à cause des guerres du siècle dernier. Après le commerce et les finances, les économistes estiment qu'aujourd'hui il faut promouvoir une intégration globale en prenant en compte, à la fois, l'aspect commercial, et ce dans le sens extensif donné par l'OMC qui y inclut la propriété intellectuelle et le processus du **vivant**, l'aspect financier, et aussi, et surtout, l'aspect politique concrétisé par la bonne gouvernance fondée sur la démocratie.²

L'idée d'une mondialisation intégratrice et pacifique est développée sous différents aspects ; Elle a été formulée d'une façon journalistique par Friedman en 2000 qui a écrit que «les pays qui hébergent des McDonald's ne se font pas la guerre 'car ils sont' **encensés** dans la **camisole** dorée de la mondialisation» c'est-à-dire trop attachés à ses bienfaits pour verser dans les conflits armés. Elle a été formulée aussi d'une façon politique : le libre-échange est inscrit dans l'axe du bien dans l'agenda de sécurité nationale de l'administration Bush (Serfati 2004). Enfin, elle a été défendue d'une façon théorique. Ainsi, et selon les économistes de la BM, le retard de globalisation et de la bonne gouvernance est une cause majeure qui explique que certains pays du Sud soient déchirés par de nouvelles guerres. Plus généralement, la littérature d'économie politique internationale s'intéresse aux conséquences bénéfiques de l'interdépendance sur les relations pacifiques entre les nations. Le lien entre démocratie et libre-échange est certes complexe mais il est indiscutable ; les effets stimulant du commerce international et le rôle positif tenu par les flux de capitaux du Nord vers le Sud (croissance économique et transfert technologique) apportaient déjà leur contribution à la paix.³

¹ Claude SERFATI, « Finance et Militarisme : qu'avons-nous appris du passé ? », « Mondialisation et déséquilibre Nord – Sud », « Regard sur l'international » N° 06, année 2006, PIE PETER Lang Bruxelles, pp. 55 – 56.

² Idem, p. 55.

³ Claude SERFATI, « Op Cit », p. 55.

2- Les arguments protectionnistes :

2-1- L'argument des industries naissantes :

«La supériorité d'une nation dans une industrie s'explique par le fait qu'elle a commencé plutôt à produire le bien sur lequel elle repose. Il n'y a donc pas davantage inné ni de désavantage inné, mais plutôt acquis et développé par la courbe d'apprentissage. Une forme de protection, du moins temporaire, est donc requise pour permettre à l'industrie de croître et de se positionner sur le marché».¹

Cet argument consiste à dire que la théorie de libre-échange serait «statique» dans la mesure où elle tiendrait compte uniquement des avantages comparatifs actuels et non des avantages comparatifs potentiels. Selon les défenseurs de cet argument, il se peut qu'une activité qui ne paraisse pas rentable à un moment donné dans un pays donné, compte tenu du prix de vente sur le marché mondial et des coûts de production internes, mais qu'elle puisse le devenir dans le futur. En effet, le temps est nécessaire pour qu'une firme quelconque puisse devenir compétitive. Ce temps permet à l'entreprise d'atteindre une échelle de production suffisante, chose qui n'est pas possible dès le démarrage d'une activité, et d'autre part ce temps lui permet de bénéficier d'un processus d'apprentissage. Il serait donc regrettable d'empêcher le développement d'une activité qui ne paraît pas rentable à court terme mais qui pourrait le devenir dans le futur.²

Pour l'économiste allemand, le vrai fondateur de cet argument, le développement économique s'opère historiquement en quatre étapes : l'Etat sauvage, l'Etat pastoraux, l'Etat purement Agricole et l'Etat normal qui est à la fois agricole, manufacturier et commerçant. Selon lui, toujours, si les premières phases s'enchaînent jusqu'au démarrage de l'industrialisation par le libre-échange, en revanche, le passage à la dernière phase nécessite un certain activisme étatique et une politique protectionniste. En effet, les économies d'échelle confèrent un avantage aux pays avancés industriellement et qui se sont engagés les premiers dans l'industrie, et contrairement, ceux à industrialisation plus tardive supportent un handicap de coût plus élevé. Dans un contexte des inégalités de niveaux d'industrialisation, le libre-échange ne va que creuser les écarts. Mais à l'inverse, la protection, et ce en isolant les industries naissantes de la concurrence des pays avancés, leur permettrait d'acquérir une compétitivité suffisante pour être en mesure de lutter à armes égales avec leurs aînés.³

¹Emmanuel NYAHOHO & Pierre Paul PROULX, « Op Cit », p. 207.

²Pascal SALIN, « Que suis-je ? Le libre échange », Presses Universitaires de France, 2002, p. 54.

³Mohamed Lotfi MRINI, « De La Havane à Doha : bilan juridique et commercial de l'intégration des pays en développement dans le système commercial multilatéral », la presse de l'université LAVAL 2005, Canada, pp. 12-15.

Mais cette protection, selon l'économiste Allemand doit être à la fois : temporaire, elle ne doit durer que le temps nécessaire à atteindre le niveau d'échelle requis, sélective, et ce en ne l'appliquant qu'aux Industries dans l'enfance, et dégressive, c'est-à-dire que le niveau de protection doit baisser avec le temps au fur et à mesure de la réduction des coûts de production.¹

En outre, et en plus de l'assise théorique précitée, des évidences empiriques viennent appuyer la validité de la politique des industries naissantes. Outre les faits historiques sur l'émergence et la propagation de la révolution industrielle, les années 1970 et 1980 montrent que diverses industries ont connu des développements importants grâce à l'implication des gouvernements par des politiques protectionnistes. On peut citer par exemple : l'automobile, l'électronique, l'acier et le secteur des semi-conducteurs au Japon, celui de l'automobile et de l'acier en Corée du Sud, l'automobile au Brésil, l'électronique et le semi-conducteur aux USA ainsi que l'industrie du génie conseil tant au Canada, en Europe qu'au Japon.²

Toutefois, la politique de l'industrie naissante est loin de rallier les économistes à sa cause et certains d'eux réfutent cette politique en évoquant les raisons suivantes :³

- L'argument de l'industrie dans l'enfance devrait conduire à soutenir de manière artificielle n'importe quel projet sous prétexte qu'il n'est pas rentable pendant une certaine période parce qu'il est de nature du processus d'investissement, dans toute activité, que la rentabilité ne puisse pas être positive dès que l'on commence à réaliser un projet.

En protégeant une activité, on va modifier les conditions du calcul économique et on donne l'impression qu'une activité peut-être rentable, même si elle ne doit pas l'être, et en se comportant ainsi on va sans doute gaspiller des ressources.

- La protection de l'industrie dans l'enfance cause le gaspillage des ressources en encourageant et en développant des activités qui coûtent plus qu'elles ne rapportent sur l'ensemble de leur durée de vie. Ceci affecte considérablement le taux de croissance globale de l'économie qui pratique ce genre de politique. Ce taux peut même devenir nul ou négatif en contraignant à transférer les ressources des activités rentables vers celles qui ne le sont pas.

- Cet argument permet de substituer le jugement de l'homme politique ou du bureaucrate à celui de l'entrepreneur. En effet, le politicien prend des décisions en se basant sur des critères ne reposant pas sur la comparaison des taux de rentabilité espérés mais en se basant sur d'autres critères ; par exemple : ses préjugés en faveur de certaines activités, pression

¹Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « Op Cit », p. 36.

² Emmanuel NYAHOHO & Pierre Paul PROULX, « Op Cit », p. 208.

³Pascal SALIN, « Op Cit », p 56.

politique et l'influence des lobbies...etc. Donc à la décision d'entrepreneurs relativement bien informés et responsables, puisqu'ils subissent eux même les conséquences de leurs actes, on substitue les décisions des hommes politiques et des fonctionnaires qui sont mal informés et non responsables.

2-2- La politique commerciale stratégique :

Contrairement à La thèse de libre-échange, qui est supposée constituée le principe directeur de l'action des principales puissances industrielles depuis la Seconde Guerre mondiale, celles-ci se sont engagées à partir des années 80 dans des politiques commerciales énergiques, visant à protéger les secteurs en panne et à stimuler les secteurs en pointe. En effet, beaucoup d'économistes ont souligné les effets dévastateurs pour l'argumentation libre-échangiste suite à l'introduction des rendements d'échelles croissants et de la concurrence imparfaite. A partir des années 70, la prise en compte de ces deux paramètres et de la dimension stratégique des relations internationales ont conduit à une rénovation de la théorie du commerce international et par conséquent, certaines formes stratégiques de protectionnisme se sont trouvées justifiées. Ainsi, la théorie de la politique commerciale stratégique (PCS) initialement proposée par J.Brandier et B.Spencer, a revitalisé le point de vue mercantiliste selon lequel l'État peut améliorer le bien-être national (stimuler les exportations et accroître le revenu national) grâce à une politique interventionniste et en altérant le libre jeu des échanges internationaux.¹

Cette théorie montre que dans certaines circonstances et notamment dans les secteurs caractérisés par d'importantes économies d'échelle statiques, liés aux dépenses de R-D, ou dynamiques, et soumis à une concurrence oligopolistique, le libre-échange n'est pas nécessairement optimal. La protection par le biais, notamment des subventions, peut aider les entreprises nationales à conquérir une part du marché mondial plus importante et acquérir un avantage durable au détriment des entreprises étrangères. L'entreprise subventionnée peut ainsi capter une plus grande fraction du marché mondial et des profits correspondants.²

¹Yves CROZET, Lahsen ABDELMALEKI, Daniel DUFOURT et Rene SANDRETTO, « Les grandes questions de l'économie internationale: la politique commerciale stratégique », NATHAN, 1997, pp. 177- 178.

²Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « Op Cit », p. 208.

La PCS a été popularisée par P.Krugman (1987). Celui-ci a pris comme illustration l'industrie aéronautique, et plus précisément, l'affrontement entre Boeing et Airbus. Avant d'aborder, le modèle de Krugman et ses résultats, on va d'abord, s'intéresser aux caractéristiques de l'industrie aéronautique.

2-2-2- Pourquoi le laboratoire de l'industrie aéronautique?

Krugman a choisi ce secteur parce qu'il a des caractéristiques idéales pour l'applicabilité de la PCS et qu'on puisse les énumérer ci-après :¹

- Le coût financier de l'entrée sur le marché est très élevé en raison du coût des équipements hautement spécialisés, des coûts de structures correspondant aux réseaux commerciaux et les services après-vente et aussi en raison des coûts liés à l'activité de R-D préalables à chaque production et qui sont très importants.
- Du fait de la présence d'un important coût financier, cette industrie est caractérisée par d'importantes économies d'échelle qui incitent les constructeurs à accroître leurs parts du marché.
- Il existe également d'importants effets d'apprentissage qui incitent à accroître les lignes de production et peuvent justifier l'aide des pouvoirs publics.
- C'est un marché très étroit dont il n'y a place que pour un tout petit nombre de producteurs voire pour un seul.

2-2-3- Le modèle de la politique commerciale stratégique de Krugman :

Krugman suppose que Boeing et Airbus sont en compétition pour la conquête du marché des porteurs à moyen wagon d'action (150 sièges) et compte tenu des débouchés mondiaux, il n'y a place que pour un seul constructeur ;

On suppose que chaque firme a le choix entre deux décisions : entrer sur le marché (produire) ou ne pas entrer (ne pas produire) et on suppose aussi que chaque firme sait quels sont ses choix, ceux du concurrents et les résultats revenant à chacun (hypothèse d'information parfaite et complète). Plusieurs contextes sont analysés par Krugman.

¹Yves CROZET, Lahsen ABDELMALEKI, Daniel DUFOURT et Rene SANDRETTO, « op cité », pp. 184 – 185.

-Cas 1 : Absence d'avancé technologique et de subvention.

Les résultats associés aux différents choix possibles sont indiqués dans le tableau ci-après :

Tableau N 2: Concurrence entre Boeing et Airbus en Absence d'avancé technologique et de subvention

		Airbus	
		Produire	Ne pas produire
Boeing	Produire	NO (-5,-5)	(100,0) NE
	Ne pas produire	SO (0,100)	(0,0) SE

Source : Yves CROZET, Lahsen ABDELMALEKI, Daniel DUFOURT et Rene SANDRETTO, « op cité », p. 185.

Dans chaque case, le premier chiffre représente le profit de Boeing et le deuxième représente le profit d'Airbus.

Chaque firme peut réaliser un profit de 100, à condition qu'elle réussisse à conquérir l'intégralité du marché mondial, c'est-à-dire à condition de dissuader le concurrent d'entrer.

Si toutes les deux se lancent dans la production, elles subissent toutes les deux une perte égale à 5. Pour parvenir à dissuader le concurrent, il suffit que l'un parvienne à persuader l'autre de sa volonté de produire quoi qu'il arrive. L'autre se trouvant alors devant le fait accompli, ne peut rationnellement que renoncer. Mais, ce jeu parfaitement symétrique, n'admet pas une telle issue, c'est-à-dire les cases : S.O ou N.E.¹

L'issue la plus probable est la case S.E (0,0) relative à la solution de prudence.

-Cas 2 : Avantage technologique initial de Boeing et absence de subvention.

Supposant maintenant que Boeing dispose d'une longueur d'avance dans les études de conception et de développement. La firme a donc technologiquement le moyen de lancer la première la fabrication. Elle a l'avantage du trait, à l'image des blancs au jeu d'échecs. Cet avantage est crucial puisqu'il va empêcher et dissuader Airbus d'entrer sur le marché. Ici, la solution du jeu est la case nord-Est (N.E) (100,0).²

-Cas 3 : Airbus reçoit une subvention.

Si les gouvernements européens décident d'octroyer une subvention égale à 10 à Airbus alors la matrice devient :

¹Yves CROZET, Lahsen ABDELMALEKI, Daniel DUFOURT et Rene SANDRETTO, « op cité », p. 185.

²Idem, p. 186.

Tableau N°3 : Avantage technologique initial de Boeing et absence de subvention

		Airbus	
		Produire	Ne pas produire
Boeing	Produire	NO (-5,5)	(100,0) NE
	Ne pas produire	SO (0,110)	(0,0) SE

Source : Yves CROZET, Lahsen ABDELMALEKI, Daniel DUFOURT et Rene SANDRETTO, « op cité », p. 186.

Ici, et suite à l'aide publique, pour Airbus la stratégie «produire» domine celle «ne pas produire» puisqu'elle lui procure un résultat supérieur quoique fasse Boeing.

Donc, Boeing sait pertinemment que même si elle va lancer en premier la fabrication, Airbus entrera aussi sur le marché, et dans ce cas Boeing fera une perte égale à 5. Donc rationnellement, Boeing et en dépit de son avantage technologique, elle est dissuadée d'entrer sur le marché. L'issue du jeu et donc clairement la case S.O (0,110).¹

- ***En quel sens le soutien européen est-il stratégique ?***

L'aide européen a pour effet de gommer l'avantage du trait dont disposait Boeing (la capacité technique d'être le premier entrant) et a conféré à Airbus un avantage analogue : celui de dissuader l'entreprise concurrente. C'est en ce sens que cette politique protectionniste peut être qualifiée de stratégique, non pas en raison de l'importance Vitale du secteur auquel elle s'applique, mais parce qu'elle renverse l'avantage initial de Boeing. Les choses deviennent, grâce à cette politique protectionniste, comme si Airbus avait une longueur d'avance alors même que par hypothèse c'est Boeing qui dispose de l'avantage technique préalable. Le qualificatif stratégique doit être interprété dans son acception militaire qui est l'art de faire évoluer une armée sur un théâtre d'opération afin d'emporter la bataille pour l'appropriation des rentes de monopole.²

2-2-4- Critiques :

La PCS, si elle a suscité beaucoup d'intérêt, elle a aussi fait l'objet de plusieurs critiques. Il lui a été notamment reproché le fait qu'une application correcte, effective et efficace de cette politique nécessite de disposer d'informations très détaillées, et qui sont très difficiles à rassembler sur le marché visé par cette politique protectionniste. Par ailleurs, cette politique interventionniste risque d'entraîner des représailles de la part des gouvernements étrangers.³

¹Yves CROZET, Lahsen ABDELMALEKI, Daniel DUFOURT et Rene SANDRETTO, « op cité », p. 186.

²Idem, pp. 186–187.

³Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op cité », p. 272.

2-3- Les externalités technologiques :

«Si toutes les firmes d'un secteur peuvent s'approprier, sans payer le coût, d'une nouvelle technologie produite par l'une d'entre elles, les incitations à innover (c'est-à-dire inventer de nouvelles technologies) pourrait disparaître. En effet, la production supplémentaire qui résulte de la diffusion de la technologie vers l'ensemble des firmes (c'est-à-dire le bénéfice social marginal de cette connaissance) ne se traduira pas par un bénéfice supplémentaire pour la firme innovante qui a investi dans la recherche. Lorsque de telles externalités se révèlent importantes dans un secteur, il peut être opportun de subventionner la production ou la recherche scientifique des firmes de cette branche de l'économie».¹

Les partisans de l'interventionnisme étatique, quel que soit dans les pays en voie de développement ou dans les pays industrialisés, utilisent cet argument pour justifier l'octroi des subventions ou la prise d'autres mesures protectionnistes en faveur des firmes innovantes. Si dans les pays en voie de développement, cet argument est largement utilisé pour soutenir et légitimer la protection des industries naissantes, dans les pays industrialisés il est utilisé pour créer et développer des secteurs de haute technologie dont la fonction est justement de produire de nouvelles connaissances scientifiques. Dans ces secteurs, les firmes allouent une grande partie de leur budget à la recherche et à l'amélioration des procédés de production, et ce soit en investissant directement dans le RD, soit en assumant des coûts fixes trop élevés relatives à la mise en place de nouveaux produits et de nouveaux procédés de fabrication.²

Évidemment, les firmes innovantes, et grâce à leurs efforts de recherche, génèrent des externalités dont peut bénéficier l'ensemble de l'économie, mais est-ce que c'est suffisant pour se lancer tête baissée et leur accorder des subventions pour compenser le fait qu'une partie de leurs efforts d'investissement sert en quelque sorte de bien public ? Pour beaucoup d'économistes la réponse est « non ». Dans ce cadre ils avancent les motifs suivants :³

- Le rôle de ces firmes ne se limite pas dans la création des connaissances. Elles produisent, en outre, des biens et des services marchands et il n'y a aucune raison pour subventionner cette facette de leur **activité**.
- L'absence d'une définition précise d'une firme dite « innovante » et qui crée des connaissances en partie non appropriable ; une définition trop large peut engendrer des abus de la part de certaines firmes qui peuvent gonfler artificiellement leur budget de recherche pour réclamer davantage de subventions et d'autre part, une définition trop stricte va favoriser

¹Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op cité », p. 268.

²Idem, p. 268.

³Idem, pp. 269- 270.

les grandes unités de recherches au détriment des structures plus petites et plus créatrices et qui sont connues pour être le creuset des idées originales.

- La possibilité que les retombées positives issues des innovations d'une firme quelconque profitent aux firmes étrangères et non seulement aux firmes locales. Donc les autorités n'ont pas vraiment un grand intérêt à accorder des subventions.

2-4- Le paradoxe de West Graham :

En 1923, FD Graham a adressé une critique sans précédent aux idées libre-échangistes. Dans son analyse, Graham a pris en considération deux activités : l'une à rendements fortement décroissants (blé) et l'autre à rendements faiblement croissants (horlogerie). Dans le secteur du blé, les coûts augmentent avec l'augmentation de la production mais dans le second secteur (l'horlogerie), le coût unitaire baisse avec l'augmentation de la production. Donc en prenant l'idée de libre-échange basée sur les avantages comparatifs, le pays qui se spécialise dans l'activité céréalière va subir une hausse des coûts de production à la fois dans la production du blé (qui augmente) et dans la production des montres qui (diminue), tandis que c'est l'inverse qui va être observé dans l'autre pays qui va voir ses coûts diminuer dans les deux secteurs.¹

Donc le pays qui va se spécialiser dans la production du blé peut se trouver, après spécialisation, dans une situation moins favorable voire même pire qu'avant. Selon Graham, le paradoxe réside dans le fait qu'à tout instant, du début à la fin du processus de spécialisation, le critère de l'avantage comparatif incite à aller toujours plus loin dans cette spécialisation désastreuse. Certains ont avancé cet argument et cette idée pour expliquer le sort des pays en développement qui ont adopté une spécialisation primaire (agriculture, minerais...etc).²

2-5- Le droit de douane optimal :

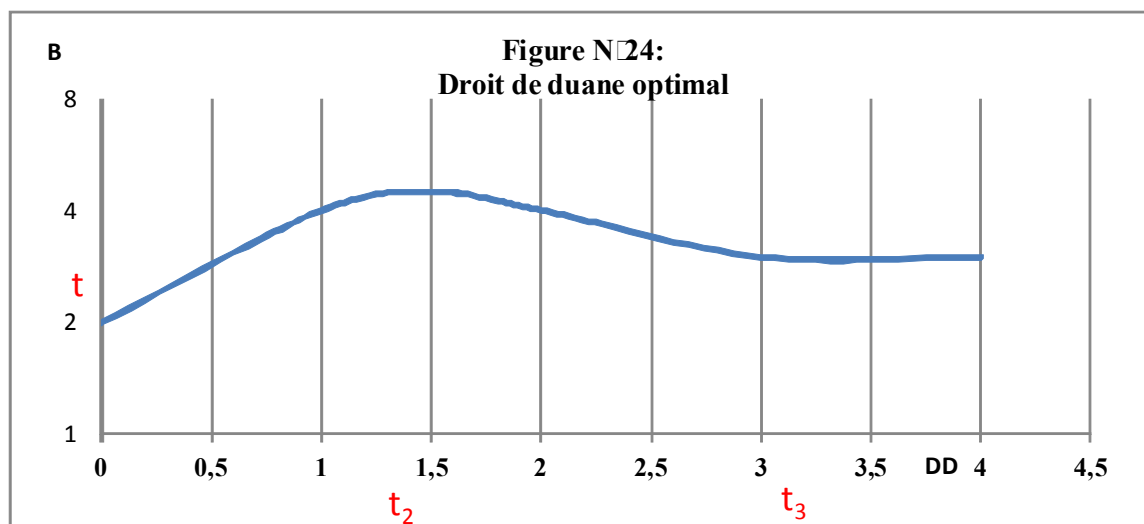
On a vu précédemment (effet d'application d'un droit de douane) que l'application d'un droit de douane génère des distorsions à produire et à consommer d'une part et d'autre part elle génère des gains concrétisés par les recettes fiscales. Par ailleurs, on a vu aussi que l'effet prix diffère selon qu'il s'agit d'un grand ou d'un petit pays. Dans ce cadre, et pour le cas d'un grand pays, l'application d'un droit de douane peut se traduire par une baisse du prix relatif dans le reste du monde et, dans certaines circonstances particulières, le transfert fiscal

¹Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « Op cit », p. 36.

²Idem, « Op cité », p. 37.

que fait ainsi peser la puissance publique sur les agents économiques étrangers peut-être plus grand que le coût de la protection qu'il impose à ses citoyens.¹

Autrement dit, pour un grand pays, les gains liés à l'amélioration des termes de l'échange peuvent surpasser largement les coûts et les distorsions générés par un droit de douane. En effet, il existe une relation particulière entre le niveau du bien-être et le niveau du taux du droit de douane appliqué. Cette relation peut-être représentée dans le schéma suivant :



Source : Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op cité », p. 217.

Selon ce schéma on observe :

- L'existence d'un droit de douane prohibitif qui empêcherait tout échange : à partir du niveau t₃, le pays se trouve en situation d'autarcie et perd tous les gains à l'échange.
- L'existence d'une relation croissante entre le droit de douane et le bien-être au début, puis cette relation devient décroissante jusqu'à ce qu'on arrive au niveau du droit de douane prohibitif. Cette relation laisse dire qu'il existe forcément un droit de douane optimal qui maximise le bien-être. Dans le schéma, il s'agit du taux t₂.²

Cet argument peut faire l'objet de sérieuses critiques. En effet, il ne concerne que les grands pays comme les USA, l'Union Européenne, la Chine....etc. Ces pays peuvent user de leur pouvoir de monopole et de leurs dimensions pour s'accaparer des gains au détriment des autres pays. Mais adopter un tel comportement prédateur nuit à leurs relations avec leurs partenaires commerciaux et il risquerait de subir des représailles qui vont finir par porter préjudice à tout le monde.³

¹Pascal SALIN, « Op cit », p. 81.

²Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op cit », p. 217.

³Idem, p. 218.

2-6- Autres arguments :

La concurrence déloyale :

Cet argument est évoqué beaucoup plus dans les pays développés. Pour certains, «le libre-échange n'est désirable que si tous les pays obéissent aux mêmes règles. Si les firmes des différents pays sont soumises à des lois différentes alors il n'est pas juste de dire qu'elles se concurrencent sur le marché international»¹.

Plus précisément, ces opposants du libre-échange pointent du doigt les bas salaires et les conditions du travail dans les pays en développement pour justifier le sort des travailleurs non qualifiés dans les pays développés.

Le chômage :

Un autre argument, souvent évoqué dans le milieu syndical, est la lutte contre le chômage. En effet, pour certains la lutte à ce mal passe par des mesures tarifaires, des quotas et des politiques d'achat préférentiels de l'administration. Mais il n'est pas évident que de telles mesures protectionnistes limitent effectivement les importations et contribuent en même temps à une hausse de la production locale, et même dans le cas affirmatif, il n'est pas exclu que des pays partenaires ripostent en déclenchant une guerre commerciale dont l'issue est imprévisible. Par ailleurs, il convient d'examiner les causes du chômage pour arrêter les politiques appropriées. Le Chômage est-il structurel (classique) ou conjugal (keynésien)? Dans les deux cas, la politique commerciale ne semble pas être la meilleure arme pour lutter contre le chômage.²

La sécurité nationale :

Pour des motifs de sécurité nationale, un pays aurait besoin d'avoir le contrôle sur certaines industries clés. Par exemple, le Canada ne peut pas se permettre de manquer d'énergie pour le chauffage, une politique de sécurité d'approvisionnement devient dès lors impérative et c'est ainsi que Petro-Canada a été créé suite à la crise de 1973 - 1974, avec un capital public et mandat d'effectuer des explorations dans le pays. Aux États-Unis, la protection de l'industrie textile et de vêtements s'explique par des motifs de défense. En cas de guerre, les soldats ont besoin d'uniformes et il ne serait pas raisonnable de dépendre des importations.³

¹Gregory .N.MANKIW et Mark .P. TAYLOR, «Principe de l'économie », De boeck, 2010, p. 226.

²Emmanuel NYAHOHO & Pierre Paul PROULX, « Op cit », pp. (220 -221).

³Idem, pp. (222-223).

L'argument de sécurité nationale est tellement un argument très fort qu'il est utilisé par plusieurs pays, y compris les pays développés, pour justifier la prise de certaines mesures protectionnistes quelque soit dans le domaine du commerce des marchandises ou des services. Ainsi, et concernant le domaine des services, l'Allemagne envisage de mettre en place des procédures nationales de filtrage pour des raisons de sécurité, comme celles en voie d'adoption aux Etats-Unis ; Le Canada est aussi sur le point de durcir sa réglementation pour les rachats étrangers d'entreprises ; et le Japon a récemment modifié le régime des investissements étrangers suite à l'évolution du contexte de la sécurité nationale.

Certaines économies émergentes ne se bornent pas à filtrer les projets d'investissement dans l'optique de la sécurité nationale et elles évaluent également les opérations au regard des impératifs de sécurité économique : en Chine, par exemple, de nouvelles réglementations permettent de bloquer les investissements directs étrangers pour des raisons de sécurité économique ont été mises en place.

Le tarif de représailles :

C'est le cas où un pays imposerait des droits de douane juste dans le but de répondre aux barrières tarifaires que d'autres pays partenaires imposent à ses exportations. Mais on a vu que mis à part le cas particulier du tarif optimal, le droit de douane nuit d'abord aux habitants du pays protectionniste, et cela d'autant plus que le pays est petit par rapport au reste du monde. En imposant donc un tarif de représailles on se nuit d'abord à soi-même. Par ailleurs, ce n'est pas parce que les autres ont fait des bêtises que l'on doit en faire également pour se venger d'eux.¹

3- Consensus et pratiques dominants :

Actuellement la pratique dominante est celle de la libéralisation du commerce international....

En dépit de certaines nuances et certaines hésitations qui apparaissent de temps en temps, notamment aux moments et aux périodes de crises, il y a actuellement un certain consensus parmi les économistes, les organisations spécialisées et les responsables du monde entier pour considérer que le commerce est très avantageux pour tous les pays qui y participent et ils reconnaissent, avec certaines nuances bien sure, la supériorité du libre échange sur la protectionnisme, et dans ce cadre, ils plaident pour la mise en place de politiques et de mesures qui permettent l'accroissement et la promotion des échanges commerciaux. Parvenir à cet objectif passe inéluctablement par une réduction progressive des

¹Pascal SALIN, « op cit », p. 83.

niveaux de protection après négociations et concessions réciproques. Il y a deux méthodes qui sont adoptées actuellement pour essayer d'atteindre cet objectif. L'une consiste à établir des accords économiques régionaux visant à réduire ou à éliminer les obstacles au commerce entre un nombre limité de pays qui sont, souvent et généralement, voisins ou géographiquement trop proches. La deuxième méthode passe par des négociations commerciales multilatérales comme celles qui ont eu lieu, et ce depuis des décennies, dans le cadre du GATT et actuellement sous l'égide de l'OMC. Ces accords sont appelés multilatéraux parce qu'ils excluent de leur cadre les traitements préférentiels qu'un pays peut accorder au bénéfice d'un ou de plusieurs autres pays partenaires, et parce qu'ils sont basés essentiellement sur le principe de la nation la plus favorisée qui consiste à ce que lorsqu'un pays accorde un avantage quelconque à l'un de ses partenaires, membre au sein du GATT ou de l'OMC bien sûr, il doit étendre cet avantage à tous les autres pays membres.

mais politiquement, cela nécessite des concessions de la part des partenaires commerciaux.

De façon générale, les décideurs et les responsables politiques n'accordent pas de concessions commerciales sans contreparties. L'histoire de ces négociations commerciales internationales est donc très longue. Ainsi, les négociations au sein du GATT/OMC constituent en quelque sorte une procédure moderne et cohérente pour l'organisation et l'encadrement des discussions et des décisions de ces contreparties. Il est important de souligner que, même si les tenants des théories économiques dominantes ont systématiquement mis en avant les bénéfices résultant du commerce international et se sont fait les avocats, directement ou indirectement, du démantèlement unilatéral des barrières commerciales, les décideurs et les économistes praticiens ont par contre abordé la question en termes de concessions réciproques. Cela tient probablement tout autant à ce que les décideurs et les praticiens de l'économie comprennent de mieux en mieux les imperfections du marché mais aussi à ce qu'en tant qu'hommes politiques ils sont soumis aux pressions électorales qui, le cas échéant, subit les effets de la concurrence internationale.

Section II : Evolution et régulation du commerce mondial.

I- Evolution du volume et de la structure des échanges mondiaux.

1- L'évolution du volume du commerce mondial :

L'essor du commerce mondial avant 2009 :

Le commerce international a enregistré une évolution sans précédente en valeur au cours des soixante dernières années avant la crise de 2009. Ainsi, le volume des échanges a passé de 58 milliards de dollars en 1948 à 15775 milliards de dollars en 2008 pour les exportations de Marchandises. Après avoir franchi allègement le seuil symbolique de 10000 milliards de dollars en 2005, c'est la barre des 15000 milliards de dollars qui a été atteinte en 2008. Quant aux exportations des services commerciaux, elles se sont fortement évoluées pour atteindre le niveau de 3730 milliards de dollars en 2008.¹

Le fait le plus significatif en ce qui concerne l'évolution du commerce mondial depuis 1980 est peut être qu'il a augmenté beaucoup plus rapidement que la production. Si au début des années 1980 la production mondiale et le commerce ont augmenté presque au même rythme d'environ 3% par an ; dès 1985, le commerce mondial s'est accru en moyenne de 5,6% par an tandis que le PIB mondial a augmenté de 3,1% en moyenne pendant cette période. On voit que la croissance du commerce mondial a été supérieure 1,8 fois à celle de la production.²

Plusieurs facteurs ont contribué à cet essor du commerce mondial. Le principal facteur est la forte diminution des obstacles au commerce ; ceux-ci comprennent tous les coûts liés à la fourniture des produits au consommateur final mis à part le coût de production lui-même : coûts de transport (coût du fret et coût du temps), obstacles liés à la politique commerciale (droit de douane et MNT) et coûts internes aux commerce et des transactions (coûts d'information et d'exécution des contrats, coûts juridiques et réglementaires, les procédures de dédouanement....etc).³

La réduction des obstacles et des coûts n'est pas le seul facteur explicatif de l'expansion du commerce mondial. En effet, d'autres facteurs ont aussi contribué à la croissance plus rapide du commerce par rapport au PIB au cours des trois dernières décennies : la fin de la guerre froide a instauré la paix et a permis au pays développés de réduire leurs dépenses militaires et d'accroître l'investissement dans d'autres domaines ; Le

¹Image économique du monde, 2010, p. 42.

²OMC, « rapport sur le commerce mondiale », 2013, p. 58-59.

³Idem p. 58.

développement de l'internet et de l'économie numérique a permis sans doute de stimuler le commerce. D'autre part, les grandes économies en développement comme la chine et l'Inde ont engagé des réformes économiques et amorcé un processus de croissance et de rattrapage dans lequel le commerce a joué un rôle central. Enfin, l'essor du commerce mondial peut s'expliquer en partie par le développement des chaînes d'approvisionnement caractérisées par la fragmentation des processus de production entre les pays (le commerce intra-firme).¹

L'effondrement historique de 2009 :

La tendance haussière du commerce mondial a été nettement coupée à partir de Novembre 2008 suite à la crise financière des subprimes née aux Etats Unis et qui a gagné toutes les sphères de l'économie en quelques semaines seulement. La chute enregistrée en 2009 est la plus importante depuis la deuxième guerre mondiale (-12%) estimée en valeur selon l'OMC.²

En effet, ce constat n'est pas nouveau dans la mesure où l'histoire économique montre que les échanges internationaux sont fortement sensibles aux faits de conjoncture économique et géopolitique, qui se traduisent par des ralentissements importants (chocs pétroliers des années 1973-1979, crise de l'économie mondiale dans la décennie 1990, incertitudes consécutives à l'après 11 Septembre 2001) alternant avec les brusques accélérations³.

L'effondrement des échanges en 2009 après la crise est dû aux restrictions des crédits pour financer les importations et les exportations. En effet, environ 90% des échanges mondiaux passent par le crédit à court terme selon l'OMC. La faillite de nombreuses banques, les difficultés des autres, le manque de confiance généralisé des différents acteurs de la chaîne de valeur expliquent sans doute pourquoi les entreprises des pays en développement et nombre de celles des pays développés, ont été contraintes de renoncer à financer des opérations du commerce international faute d'appuis et de garanties bancaires. D'autre part, l'effondrement des échanges est aussi dû au déstockage massif des marchandises et à la baisse considérable de l'investissement.⁴

L'autre problème qui affaiblit les chances d'une reprise de la croissance du commerce mondial est les mesures protectionnistes qui ont été adoptées partout dans le monde suite à la crise financière. Ainsi, 437 mesures protectionnistes portant sur des produits ou vers des pays très ciblés ont été recensées par le Global Trade Alert en 2009. Face à la prolifération de ces

¹OMC, « rapport sur le commerce mondiale », 2013, p. 59.

²Image économique du monde, 2011, p. 41.

³ Image économique du monde, 2010, p. 42.

⁴Image économique du monde, 2011, p. 42.

mesures protectionnistes, les grandes institutions (FMI, BM, OMC....etc) ont réaffirmé à plusieurs reprises que le recours au protectionnisme serait pire que le mal et n'est qu'une solution illusoire à très court terme et qui peut dégénérer rapidement dans une logique de chacun pour soi à l'instar de ce qui fut observé à partir des années 1930. Ces institutions ont rappelé que le commerce mondial constitue l'un des principaux moteurs de sortie de crise et de reprise de l'économie.¹

La reprise du commerce mondial en 2010 :

En 2010, le commerce mondial a enregistré une augmentation annuelle sans précédente : les exportations de marchandises ont augmenté de 14,5% soutenue par la reprise du PIB mondial (+3,6%). En 2010, la croissance de la production et du commerce a été plus importante dans les pays en développement que dans les pays développés. Les exportations en valeur nominale ont progressé de 16% dans les pays développés passant de 7000 milliards de dollars en 2009 à 8200 milliards de dollars en 2010 et comme cette augmentation était inférieure à la moyenne mondiale, la part des pays développés dans les exportations mondiales est tombée à 55%, son plus bas niveau historique. De même pour les importations qui ont augmenté de 16% à 8900 milliards de dollars où la part de ces pays est tombée à 59% contre 61% en 2009 et 63% en 2008.²

Quand à l'évolution en volume, les exportations des pays développés ont progressé de 13% contre 17% pour les pays en développement. Cet écart a été encore plus marqué du côté des importations ; celles des pays développés ayant augmenté de 11% contre 18% pour le reste du monde.³

Les facteurs explicatifs qui ont causé l'effondrement des échanges de 12% sont eux aussi qui ont tiré le commerce mondial vers la hausse en 2010. Il s'agit notamment de l'extension des chaînes d'approvisionnement mondiales. En effet, la chaîne d'approvisionnement mondiale, et la fragmentation de la production, est caractérisée par le fait que les marchandises franchissent plusieurs fois les frontières nationales pendant le processus de fabrication ce qui augmente la mesure des échanges commerciaux.⁴

La hausse des prix des produits primaires et la croissance exceptionnelle du commerce des pays en développement d'Asie ont contribué à l'augmentation de la part des pays de la communauté d'Etats indépendants (CEI) dans les exportations mondiales qui est passée à

¹Image économique du monde, 2011, page 42.

²OMC, « Rapport sur le commerce mondiale », 2011, pp. 20, 24 et 25.

³Idem, p. 20.

⁴Idem p. 20

45% en 2010. D'autre part, la Chine a largement contribué à la reprise du commerce mondial en 2010 où ses exportations ont augmenté de 28% en volume et ses importations ont augmenté de plus de 22% en volume.¹

Retour à la baisse dès 2011 :

En 2011, le commerce mondial des marchandises a augmenté de 5% en volume ce qui signifie qu'il y a un net ralentissement par rapport à 2010 où le commerce avait augmenté de 13,8%. Ce ralentissement est dû à plusieurs facteurs dont notamment : le tremblement de terre, le tsunami et l'incident nucléaire qui ont frappé le Japon et qui ont entraîné une forte diminution de ses exportations ; les inondations en Thaïlande ont réduit l'offre de pièces et de composants essentiels ce qui a perturbé les réseaux de distribution mondiaux ; les troubles dans les pays d'Afrique du Nord ont eu des répercussions sur les exportations de la région, en particulier, la Libye où la production et les exportations du pétrole se sont effondrées. Enfin, dans l'Union Européenne, la croissance négative du PIB a réduit la demande des produits importés alors que la crise de la dette s'aggravait.²

Légère reprise entre 2012 et 2014 :

Entre 2012 et 2014, la croissance du commerce mondial a repris légèrement mais elle est restée modeste : l'augmentation annuelle du commerce des marchandises en volume a été très faible pendant cette période, n'atteignant que 2,5% en 2014, 2,5% en 2013 et 2,2% en 2012. Les exportations des pays en développement et émergents ont augmenté plus rapidement que celles des pays développés en 2014, de 3,1% et 2% respectivement. En même temps, les importations des pays en développement ont progressé plus lentement que celles des pays développés, de 1,8% contre 2,9%.³

La période 2012-2014 est marquée par trois années consécutives dont la croissance des échanges a été inférieure à 3% en volume. En effet, entre 2012 et 2014, la croissance du commerce n'a été que de 2,4% en moyenne, ce qui est le plus faible taux enregistré sur trois ans en période de croissance des échanges (en excluant des années comme 1975 et 2009 où le commerce a diminué).⁴

Plusieurs facteurs ont engendré cette reprise modeste du commerce mondial notamment le ralentissement de la croissance du PIB des économies émergentes, la reprise inégale dans les pays développés, la montée des tensions géopolitiques, les

¹OMC, « Rapport sur le commerce mondiale », 2011, p. 20.

²OMC, « Rapport sur le commerce mondiale », 2012, p. 18.

³OMC, « Rapport sur le commerce mondiale », 2015, p. 12.

⁴Idem, p. 14.

fluctuations des taux de change et notamment l'appréciation d'environ 15% du dollar (par rapport à un large panier de monnaie depuis le début de 2014), la persistance de la crise grecque, l'effondrement des prix du pétrole en 2014 et la faiblesse des prix des autres produits de base qui se sont répercutés sur les recettes d'exportation et ont réduit la demande d'importation dans les pays exportateurs.¹

La volatilité du commerce mondial en 2015 :

La croissance du commerce mondial des marchandises en volume est restée faible en 2015 à 2,7%. Cette faible croissance du volume du commerce mondial s'est accompagnée d'une légère augmentation du PIB mondial, qui a progressé de 2,4% en termes réels aux taux de change du marché pendant la même période. En effet, c'est la quatrième année consécutive que la croissance du commerce en volume a été inférieure à 3% et le taux de croissance du commerce mondial a été quasiment identique à celui du PIB mondial. Les taux de croissance du commerce et du PIB en 2015 sont restés inférieurs à leur moyenne respective depuis 1990, à savoir 5% et 2,7%. La faible croissance du commerce par rapport à celle du PIB au cours des quatre dernières années contraste avec la période 1990-2008 dont l'augmentation du volume du commerce mondial des marchandises a été, en moyenne, 2,1 fois plus élevée que celle du PIB mondial.²

La valeur du volume du commerce mondial a fortement diminué en 2015 où on a enregistré une baisse de l'ordre de 14% par rapport à 2014 en matière des exportations qui ont passé de 19000 milliards USD en 2014 à 16000 milliards en 2015. Le commerce mondial des services commerciaux a lui aussi enregistré une forte baisse de sa valeur en dollars (baisse des exportations de 6% à 4700 milliards USD). Cette baisse des services commerciaux concerne ceux étroitement liés au commerce des marchandises comme les services du transport (baisse de 10%) que les autres types de services et en particulier les services de voyage et les autres services commerciaux (baisse de 5%).³

Par ailleurs le volume du commerce mondial a été particulièrement volatil en 2015, diminuant fortement au 2^{ème} trimestre pour rebondir au second semestre. Ainsi, la baisse de 1,4% du commerce mondial au 2^{ème} trimestre était équivalente à une baisse d'environ 5% sur une base annualisée, mais la tendance s'est inversée aux 3^{ème} et 4^{ème} trimestres, au point que le commerce a fini l'année au dessus de son niveau initial.⁴

¹ OMC, « Rapport sur le commerce mondiale », 2015, page 14.

² OMC, « Rapport sur le commerce mondiale », 2016, page 18

³ Idem, page 19.

⁴ Idem, Page 20.

Plusieurs facteurs peuvent être avancés pour expliquer ces mauvais résultats parmi lesquels : le ralentissement économique en Chine, la récession dans d'autres grandes économies en développement comme le Brésil, la chute du prix du pétrole (à cause notamment de l'exploitation du schiste) et des autres produits de base, les fortes fluctuations des taux de change et la volatilité financière due à la divergence des politiques monétaires des pays développés.¹

Retour à la baisse et résultats médiocres des principaux pays commerçants en 2016 :

En 2016, le commerce mondiale des marchandises a enregistré sa plus faible croissance en volume depuis la crise financière de 2008, avec une augmentation de seulement 1,3%, soit moitié moins qu'en 2015, où la croissance a été de 2,6% et beaucoup moins que la moyenne annuelle de 4,7% enregistrée depuis 1980. Cette faible croissance du niveau du commerce mondial en 2016 s'est accompagnée d'une faible croissance du PIB réel de 2,3% aux taux de change du marché, ce qui est inférieure à la moyenne annuelle de 2,8% depuis 1980. Depuis la seconde guerre mondiale, le volume du commerce mondial des marchandises a eu tendance à croître environ 1,5 fois plus rapidement que le PIB mondial, bien que dans les années 1990, sa croissance ait été plus de deux fois plus rapide sauf qu'au lendemain de la crise financière mondiale, le ratio de la croissance du commerce à celle du PIB est tombé à 1. En 2016, ce ratio, et d'ailleurs c'est la première fois depuis 2001, est passé en dessous de 1, tombant à 0,6.²

Bien que le commerce mondial des marchandises ait légèrement augmenté en volume en 2016, il a diminué en valeur en raison de la baisse des prix des exportations et des importations. Ainsi, les exportations de marchandises ont diminué de 3,3%, en s'établissant à 15460 milliards de dollars toutefois cette contraction a été plus faible qu'en 2015 où la chute des exportations était de l'ordre de 13,5% en raison de la forte appréciation du dollar et de l'effondrement des prix du pétrole. Cette baisse des exportations a été enregistrée dans toutes les régions du monde. Dans ce cadre, l'Europe a enregistré la plus faible baisse (-0,3%) tandis que la Communauté d'Etats Indépendants a enregistré la plus forte baisse (-16,2%). Concernant les importations, c'est uniquement l'Europe qui a enregistré une légère augmentation estimée à 0,2% tandis que toutes les autres régions ont enregistré des diminutions.³

La faiblesse du niveau du commerce mondial en 2016 a été due en partie au marasme

¹ OMC, « Rapport sur le commerce mondiale », 2016, Page 18.

² OMC, « Examen statistique du commerce mondial 2017 », 2017, page 18.

³ Idem, page 19.

persistant de l'économie mondiale où la baisse de l'activité économique a enregistré un ralentissement aux pays développés qu'aux pays en développement. Mais cette faiblesse reflétait aussi des changements structurels plus profonds dans la relation entre le commerce et la production économique. Les éléments de la demande mondiale ayant la plus forte intensité commerciale ont été particulièrement faibles en 2016 car les dépenses d'investissement ont chuté aux Etats Unis et la Chine a continué à rééquilibrer son économie en la réorientant de l'investissement vers la consommation, ce qui a affaibli la demande mondiale d'importation.¹

2- L'évolution de la structure du commerce mondial :

Avant d'aborder l'évolution de la structure géographique des échanges et ses facteurs explicatifs, on va d'abord s'intéresser à l'évolution de la structure du commerce mondial par produit :

2-1- L'évolution de la composition du commerce mondial :

En analysant l'évolution de la composition des échanges, les économistes et les organismes spécialisés font la distinction entre quatre types de commerce : le commerce des produits agricoles, le commerce des combustibles et des produits primaires, le commerce des produits manufacturés et le commerce des services.

Actuellement, les échanges des biens manufacturiers dominent le commerce mondial. Dans le passé les produits primaires –produits agricoles et miniers- jouaient un rôle beaucoup plus important. Ainsi, au début du 20^{ème} siècle, les pays développés exportaient en majorité des biens manufacturiers et importaient principalement les produits primaires et agricoles mais aujourd'hui les produits manufacturiers occupent clairement une part dominante à la fois des exportations et des importations. Les pays en développement, dans les années 1960 et 1970, leurs exportations étaient essentiellement des produits primaires et agricoles mais en l'espace d'une vingtaine d'année, la structure de leurs exportations s'est changée et ce sont les produits manufacturiers qui constituent l'essentiel de leurs exportations.²

L'OMC, dans son rapport sur le commerce mondial de 2013, a consacré une partie intéressante pour l'analyse de l'évolution de la composition du commerce international. Selon ce rapport, la part des produits manufacturés n'a jamais cessé d'augmenter ; Ainsi, cette part était juste 40% en 1900, 70% en 1990, 75% en 2000 avant de revenir à 65% en 2011. La progression des produits manufacturés n'a été freinée que par la hausse des prix des produits primaires qui a eu tendance, au cours des dernières années, à gonfler la part des combustibles

¹ OMC, « Examen statistique du commerce mondial 2017 », 2017, page 18.

² Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », pp. 24 et 25.

et des produits miniers aux dépens des produits manufacturés.¹

Autre fait marquant dans l'évolution de la composition du commerce international est la part de plus en plus importante du commerce des services commerciaux. Le commerce des services a augmenté plus vite que le commerce des marchandises dans les années 1980 et 1990, mais cette progression s'est ralentie dans les années 2000. En plus, le commerce des services est beaucoup moins volatile que le commerce des marchandises depuis la crise financière de 2008-2009 ce qui a baissé la part de ce commerce plus ou moins constante depuis 1990.²

2-2- L'évolution de la structure géographique du commerce mondial :

L'échiquier du commerce mondial a connu un changement remarquable dès le début des années 1980. Ce changement concerne d'une part le rôle et la part des pays dans le commerce mondial et d'autre part, le volume des échanges effectués à l'intérieur des groupes de pays et entre eux.

2-2-1- L'évolution des rôles des pays dans le commerce mondial :

Le rôle des pays en développement n'a pas cessé d'augmenter aux dépens de pays développés dès 1980. Ainsi les exportations des pays en développement représentaient à peine 34% du commerce mondial en 1980 alors qu'elles ont atteint 47%, soit près de la moitié du total, en 2011. Inversement, la part des pays développés a diminué de 66% en 1980 à 53% en 2011.³

La Chine n'était que le deuxième exportateur parmi les pays en développement avec une part de 1% des exportations mondiales en 1980, elle est devenue le premier exportateur mondial en 2011 avec 11% du total des exportations si on compte séparément les membres de l'Union Européenne. En 1980, l'Inde, la République de Corée et la Thaïlande ne figuraient même pas parmi les dix premiers pays en développement exportateurs, mais en 2011, leur part était passée, respectivement, à 2%, 3% et 1%. Contrairement à ça, la part des USA, de l'UE et du Japon a diminué fortement dans la même période. Celle de l'UE –avant l'élargissement de 2000- a baissé de 37% à 30% et celle des USA a passé de 11% à 8%.⁴

Le même constat est à signaler coté importation : la part des pays en développement a passé de 29% en 1980 à 42% en 2011 et celle des pays développés a baissé de 71% à 58% ;

¹ OMC, « Rapport sur le commerce mondial », 2013, p. 68.

² Idem, p. 72.

³ Idem, p. 61.

⁴ Idem, p. 61.

dans ce cadre, la part du Japon a passé de 7% à 5% et celle de l'UE –15 pays avant l'élargissement de 2004- a diminué de 41% en 1980 à 30% en 2011.¹

Une autre remarque nécessite d'être signalée : la forte baisse des parts et des rôles de certains pays européens et de certains pays exportateurs des ressources naturelles:²

- ✓ Coté exportation ; la part de la France a chuté de 5,7% à 3,3%, celle du Royaume Unis a baissé de 54% à 2,6%, celle de la Suisse a passé de 1,5% à 1,3% mais le recul le plus spectaculaire est celui de l'Afrique du Sud qui a vu sa part dans les exportations mondiales passer de 1,3% (16^{ème} place mondial) à 0,5% (41^{ème} place).
- ✓ Coté importation ; la France et le Royaume Uni ont réussi à conserver leur position dans le commerce mondial mais la Suisse, l'Autriche, la Suède, l'Arabie Saoudite et le Nigeria ont tous vu leur rôle et leur part diminuer entre 1980 et 2011.

2-2-2- L'évolution du volume des échanges entre les pays :

A l'instar de la structure géographique des échanges, le volume du commerce mondial entre les pays a aussi connu un changement très important. Dans ce cadre, et en excluant le commerce des ressources naturelles afin d'éviter les fluctuations des prix des produits de base qui puissent fausser les données, on remarque que la part du commerce Nord-Nord (entre pays développés) dans les exportations mondiales des produits manufacturés a baissé entre 1990 et 2011 en passant de 56% à 36%. Par contre, la part du commerce Sud-Sud est restée remarquablement stable depuis 2000, aux alentours de 37%. Cette tendance croissante du commerce Sud-Sud est due à plusieurs facteurs dont notamment le nombre d'accord préférentiel (ACPr) négociés entre les pays en développement ces dernières années et en particulier depuis 1990 où ils représentent la majorité des accords signés dans le monde. Ces accords ont contribué à l'ouverture des économies et à la réduction des obstacles au commerce ce qui a entraîné une augmentation de la part du commerce Sud-Sud.³

II- Régulation des échanges mondiaux : multilatéralisme et régionalisme.

Les échanges mondiaux et les questions liés au commerce international sont régulés et discutés dans deux espaces ; un espace multilatéral qui est le GATT (devenu l'OMC dès 1995) et un espace régional, qui est à l'origine de la prolifération des groupes et blocs régionaux.

¹ OMC, « Rapport sur le commerce mondial », 2013, p. 61.

² Idem, p. 62.

³ Idem, p. 65.

1- Le multilatéralisme, le GATT et l'OMC :

Le GATT est né après la seconde guerre mondiale dans un contexte générale de création d'institutions internationales destinées à construire un système économique mondial fonctionnant **harmonieusement**. Dans cet ensemble, le GATT occupe une place originale en raison de ses objectifs, de ses structures et de ses principes de **fonctionnement**.¹

1-1- Le cadre institutionnel :

Les négociations multilatérales ont commencé après la fin de la seconde guerre mondiale. A l'origine, les diplomates des pays victorieux ont envisagé de construire une institution internationale qui a pour mission de réguler le commerce mondial et de conduire les négociations commerciales multilatérales ; il s'agit de l'Organisation Internationale du Commerce (OIC) et qui devrait compléter ce qu'on appelle le système de Bretton Woods (FMI et banque mondiale) établi en 1944.

En 1947, et sans attendre la mise en place effective de l'OIC, 23 pays animés par un profond désir de ne plus vivre les expériences troublantes du protectionnisme des années antérieures ont défini un ensemble de règles temporaires sur la base desquelles ils ont entamé des négociations ; il s'agit de l'Accord Général sur le Tarif et le Commerce (GATT).

Par ailleurs, bien que l'idée de créer l'OIC ait été approuvée par 53 pays sur les 56 présents à la conférence de la Havane, seulement deux pays ont ratifié l'accord (le Liberia et l'Australie). Aux Etats-Unis, le président, un démocrate, a soumis la charte pour approbation à un congrès dominé par les républicains lesquels l'ont rejetée. La charte de l'OIC était jugée trop américaine par les européens (par son approche d'abolition générale des tarifs), trop européenne par les américains (par sa présentation des préférences d'unions douanières), trop libérale par les conservateurs et trop conservatrice par les libéraux : elle fut donc abandonnée.²

Donc l'OIC n'a jamais vu le jour, et c'est ainsi que pendant 48 ans, le seul instrument multilatéral régissant le commerce mondial était le GATT. Ce dernier ne fut pas créé pour être une organisation internationale mais il est devenu par la force des choses avec le temps. Dans son fonctionnement, le GATT devrait mettre l'accent sur les procédures plutôt que sur les structures, sur des politiques plutôt que sur l'institution. Plus précisément, cet accord devrait promouvoir le libre échange par des négociations et amener les participants à s'entendre sur leurs biens réciproques.

¹ Michel RAINELLI, « l'OMC », La découverte, 2002, p. 15.

² Emmanuel NYAHOHO & Pierre Paul PROULX, « Op Cit », p. 295.

Officiellement, le GATT n'était donc qu'un accord international et non une organisation. Les pays signataires n'étaient pas des membres du GATT mais simplement : 'des **parties** contractantes'. Plus concrètement, le GATT avait un secrétariat permanent à Genève, chargée d'organiser et de préparer les négociations commerciales, et ce n'est qu'en 1995 que les pays signataires ont entériné la création officielle de l'institution internationale imaginée cinquante ans plus tôt : l'OMC. Cependant, les règles du GATT sont toujours en vigueur, et les principes fondateurs de l'OMC restent les mêmes.¹

1-2- Objectif et principes du GATT :

1-2-1- Les objectifs du GATT :

« L'approche des négociations commerciales défendue par le GATT et l'OMC est un peu celle d'une machine conçue pour déplacer graduellement une lourde charge (l'économie mondiale), le long d'une pente (le chemin vers le libre échange): elle met en place des « leviers » pour déplacer l'objet dans la bonne direction, et des crans de sureté afin d'éviter qu'il ne recule ».²

L'accord du GATT vise deux objectifs clairs :

Enclencher une dynamique de libéralisation continue du commerce international d'une part, et permettre une concurrence loyale entre les nations d'autre part.³

Pour parvenir à ces objectifs, le GATT a mis en place un ensemble de principe et d'obligation qui doivent être **respectés** par tous les pays signataires, d'une part et d'autre part, cet accord a mis en place des moyens et des mécanismes qui permettent de pousser les choses vers le libre échange. Quels sont ces principes et quelles sont ces moyens et ces mécanismes ?

1-2-2- Les principes, les exceptions et les moyens du GATT :

1-2-2-1- Les principes du GATT :

- *Le principe de la nation la plus favorisée :*

Ce principe est contenu dans l'article 01 de l'accord. En **anglais**, cette clause est appelée « MFN » qui veut dire « Most Favorite Nation ». Selon ce principe, qui constitue sans doute le **moteur** du GATT, chaque pays signataire doit étendre aux autres les avantages commerciaux qu'il accorderait à l'un quelconque d'entre eux : chaque partie contractante doit immédiatement et inconditionnellement appliquer aux autres parties contractantes son tarif le plus bas. L'institutionnalisation de cette clause vise à promouvoir le multilatéralisme (fondé

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 231

² Idem, p. 231.

³ Assen SLIM et Farid EL ALLAOUI, « Précis d'économie internationale », Ellipses, 2006, p. 59.

sur la non discrimination entre les Etats) au détriment du bilatéralisme (certains Etats accordent des avantages commerciaux spéciaux à d'autres).¹

On signale aussi que cette clause du NPF ne s'applique pas uniquement aux droits de douane mais à toute mesure protectionniste quelle que soit sa nature.

- ***Le principe de la réciprocité :***

Cette clause est contenue dans l'article 02 de l'accord. « Selon cette clause, chaque pays signataire du GATT s'engage à réduire ses barrières dès l'instant où ses partenaires commerciaux (contractants du GATT) lui consentent des avantages tarifaires ou non tarifaires ».²

- ***Le principe du traitement national :***

Selon ce principe, contenu dans l'article 03, il est interdit de faire n'importe quelle discrimination entre les produits nationaux et les produits étrangers concurrents. Dès qu'ils ont pénétré sur un marché national, ces derniers doivent être soumis à la même réglementation fiscale, commerciale ou administrative que les produits nationaux de façon à ce que ces derniers ne soient pas injustement favorisés et que la concurrence entre eux ne soit pas faussée.³

Un exemple de discrimination entre produit étranger et produit national peut être fourni par le cas des pellicules photographiques américains kodak qui avait des difficultés d'accès aux marchés japonais en accusant le système de distribution japonais de privilégier Fuji (le japonais) et d'entraver la distribution de ses films au Japon.⁴

Donc ce principe exclut, non seulement l'existence de taxes spéciales pénalisant les seuls produits étrangers, mais aussi toutes les mesures spécifiques susceptibles d'affecter le transport, la commercialisation, la distribution ou l'utilisation des produits étrangers. Dans ce cadre, les mesures nationales prises pour la protection de la santé, de l'environnement ou des consommateurs en générale, et qu'autorisait l'article 10 du GATT, ne doivent pas privilégier de façon injustifiée les produits nationaux au détriment des produits étrangers concurrents.⁵

¹ Fereydoun A KHAVAND, « Le nouvel ordre commercial mondial : du GATT à l'OMC », Nathan, 1995, P 18.

² Assen SLIM et Farid EL ALLAOUI, « Op Cit », p. 60.

³ Andres DUMAS, « Economie mondiale : les règles du jeu commercial, monétaire et financière », De Boeck, 2009, p. 24.

⁴ Idem, p. 24.

⁵ Idem, p. 24.

- ***Le principe de la transparence et l'abolition des restrictions quantitatives :***

En vertu de cette clause, les protections non tarifaires (quotas, normes techniques discriminatoires, tracasseries administratives) sont, en principe, interdites. Seules les protections tarifaires sont permises et tolérées, mais ces dernières sont censées se réduire progressivement. L'article se prévoit aussi la transparence dans les politiques commerciales en interdisant les pratiques dissimulées du protectionnisme.¹

En effet, cette règle peut être aisément détournée par les Etats, et ce en faisant appel à la nécessité de sauvegarder la sécurité des utilisateurs (jouets chinois), la santé des consommateurs (certains produits agricoles), le morale publique (l'alcool dans les pays musulmans), l'environnement ...etc. Certains pays invoquent parfois des normes techniques (normes de fabrication par exemple), ou plus simplement, opposent aux exportateurs étrangers de multiples freins administratifs de caractère discriminatoire (homologation, certification...etc.). Dans ce cadre, les partisans du libre-échange craignent que certaines de ces mesures de sauvegarde prises par les Etats afin de protéger leurs consommateurs, leurs environnements ou leurs cultures ne constituent en fait que des prétextes pour mettre en place des barrières protectionnistes non tarifaires.²

« Au-delà du recours aux mesures précédentes, lorsqu'elles sont justifiées et qu'elles reposent sur des critères scientifiques, les seules dérogations officiellement admises dans le cadre du GATT sont celles qui résultent de la clause de sauvegarde (en cas de menace sur la sécurité nationale, de pénurie de produits alimentaires ou d'autres produits essentiels ou de déficit commercial grave), dans la mesure où ces clauses sont appliquées de façon temporaire et non sélective, ou qui résultent de négociations internationales, comme l'accord multifibre AMF.³

- ***La clause anti dumping :***

Selon ce principe, il est interdit de vendre sur les marchés étrangers un produit à un prix inférieur à celui pratiqué sur le marché national.⁴

En fait, le dumping est une pratique commerciale qui consiste à vendre un produit sur les marchés étrangers à un prix inférieur à sa valeur normale ou à un prix inférieur au prix pratiqué sur le marché national du pays importateur. Il s'agit généralement pour ce dernier

¹ Assen SLIM et Farid EL ALLAOUI, « Op Cit », p. 60.

² Andres DUMAS, « Op Cit », p. 28.

³ Idem, p. 28.

⁴ Assen SLIM et Farid EL ALLAOUI, « Op Cit », p. 60.

d'écouler les excédents de production que la demande domestique ne parvient pas à les absorber.¹

Cette pratique est interdite par le GATT (art 06) et elle est réprimée par le code antidumping (adopté en 1968 et complété en 1979 et en 1994) qui autorise les pays touchés par le dumping à instaurer des droits compensateurs sur les produits concernés à condition qu'ils puissent démontrer la réalité et l'importance du préjudice subi. Cependant, certains théoriciens contemporains du commerce international, considèrent que l'abus fréquent des politiques antidumping, détournées de leur objectif initial pour constituer de véritables mesures de protection, sont encore plus «déloyales» que le dumping lui-même.²

- **La réglementation des subventions :**

« Ainsi, les subventions à l'exportation des produits industriels sont interdites, celles à l'importation de produit de base sont tolérées sauf si elles conduisent l'Etat à occuper une part non équitable dans le commerce du produit concerné, alors que celles à la production sont autorisées, sous réserves qu'elles ne créent pas de préjudice aux autres nations (auquel cas un pays lésé peut instaurer des droits compensateurs)».³

1-2-2-2- Les exceptions :

Les principes qu'on a vu précédemment constituent, en quelque sorte «un code de conduite» en matière du commerce international pour tous les pays contractants. Toutefois, les situations concrètes ont conduit les nations signataires du traité à aménager ces principes dans des cas précis, correspondant à des produits spécifiques, des groupes de nations ayant des caractéristiques particulières ou encore à des groupes de nations ayant conclu entre elles des accords de libre échanges. Ces aménagements constituent des exceptions aux principes déjà vu, dont les plus importants sont les suivants⁴:

- **Les taxes compensatoires (articles 06) :**

Cet article permet la mise en place ou l'application de taxes compensatoires en représailles ou en réaction à une action unilatérale d'un pays (en matière de dumping ou de subvention à la production préjudiciable et nuisible pour les autres pays par exemple).

¹ Andres DUMAS, « Op Cit », p. 29.

² Andres DUMAS, « Op Cit », p. 29.

³ Michel RAINELLI, « l'OMC », La découverte, 2002, p. 24.

⁴ Assen SLIM et Farid EL ALLAOUI, « Op Cit », p. 61.

- ***Les restrictions quantitatives (article 12) :***

L'accord du GATT autorise, dans certaines circonstances particulières, la mise en place des restrictions quantitatives. Parmi ces circonstances on cite notamment le cas d'une crise aigüe dans la balance des paiements.

- ***Les industries naissantes (article 18) :***

L'accord du GATT a pris en considération la particularité des pays en voie de développement et il les a permis de protéger temporairement leurs industries naissantes par la mise en place de droits de douanes temporaires.

- ***Le mécanisme de sauvegarde (article 19) :***

Selon ce principe, un pays peut mettre en place des barrières protectionnistes non sélectives et non discriminatoires à court terme quand les importations affectent gravement sa production nationale.

- ***Autres exceptions :***

- ***Les produits bénéficiant de règles exceptionnelles :***

En effet, trois secteurs bénéficient d'un traitement particulier échappant partiellement ou totalement aux principes et obligations du GATT.

Le premier secteur à signaler dans ce cadre est celui des services. Ce secteur a longtemps échappé aux règles de l'accord général GATT et ce n'est qu'à l'occasion de l'Uruguay Round que les pays contractants ont essayé d'étendre à ce secteur les principes du GATT et ils ont arrivé à signer ce qu'on appelle le GATS (General Accord of Trade and Services).

Un autre groupe de produits, bien que relevant du champ d'application du GATT, connaît un traitement spécifique ; il s'agit du secteur agricole. En réalité, les règles qui s'appliquent au commerce international des produits agricoles sont si éloignées des principes du GATT que certains osent dire que ces derniers ne leur sont pas applicables. Les problèmes relatifs à ce secteur sont très anciens et remontent à 1949 où le congrès des Etats – Unis a voté une législation introduisant des restrictions aux importations de produits laitiers contrairement aux principes du GATT. Les U.S.A n'ont pas donné suite aux demandes d'abrogation de cette réglementation qui, finalement a été autorisée comme mesure exceptionnelle en 1945 par les parties contractantes. Cette situation a conduit d'autres pays à recourir à des pratiques identiques sans y être autorisés par le GATT. De plus, le secteur

agricol est sans doute l'activité pour laquelle les gouvernements versent le plus de subventions selon des pratiques contraires aux principes du GATT.¹

Le dernier grand secteur qui connaît un traitement spécial est celui du textile. Ce secteur est soumis depuis 1961 à une série de dispositions qui le placent en dehors des règles communes ; un accord de court terme a été élaboré pour 1961 et 1962, qui a laissé place à des accords de long terme du 1962 à 1973 avant d'être remplacé par les accords multifibres (AMF). L'accord AMF signé en 1974 pendant le Tokyo Round était censé n'être qu'un compromis à court terme mais il a été prolongé jusqu'à ce que l'Uruguay Round décide en 1993 d'augmenter progressivement les quotas (des produits textiles entrant dans les pays industrialisés) de façon à ce que l'accord (limitant les quotas) disparaisse totalement au 1^{er} Janvier 2005. Ainsi, les pays industrialisés importateurs, qui ne s'étaient pas suffisamment préparés, se sont trouvés brutalement confrontés dès le début de 2005 à une invasion de textiles à bas prix venus essentiellement de la Chine et de l'Inde. Les U.S.A et l'U.E ont du rétablir certains quotas en Juin 2005 pour limiter leurs importations jusqu'à fin décembre 2007.²

- ***Les pays bénéficiant de règles exceptionnelles :***

Il s'agit des pays en développement qui bénéficient d'un traitement particulier. Ce traitement à part réside dans deux points :

Le premier est le fait que l'accord du GATT dans son article 18 leur reconnaît explicitement la possibilité de relever leurs droits de douane pour protéger leurs industries naissantes.

Le second point est le SGP (Système Généralisé de Préférence) qui a été adopté par la CNUCED en 1968. Ce système est tout à fait contradictoire avec le premier principe de l'accord qui est la clause de la nation la plus favorisée. En effet, les pays en développement peuvent avec le SGP, bénéficier d'avantages tarifaires qui ne sont pas étendus aux autres pays contractants. Il a donc fallu, en 1971, que soit prise une décision de dérogation par les parties contractantes afin de permettre aux nations signataires de mettre le SGP dans le cadre du GATT.³

- ***La constitution des zones de libres échanges ou des unions douanières :***

Lorsque les pays se regroupent pour constituer une Z.L.E ou une union douanière, comme

¹ Michel RAINELLI, « l'OMC », La découverte, 2002, p. 25.

² Andres DUMAS, « Op Cit », pp. 28-29.

³ Michel RAINELLI, « l'OMC », La découverte, 2002, pp. 26-27.

c'est le cas de l'U.E par exemple, le principe de la nation la plus favorisée est violé dans la mesure où les pays membres de la zone font disparaître les droits de douane entre eux mais n'étendent pas cette disposition à l'ensemble de leurs coéchangistes. Le GATT, dans son article 24, offre la possibilité aux pays signataires de constituer des Z.L.E ou des unions douanières à condition que ces zones n'augmentent pas les barrières douanières contre les pays tiers et que les barrières internes soient totalement supprimées, et ce pour l'essentiel des échanges et dans un délai raisonnable.¹

1-2-2-3- Les mécanismes et les moyens du GATT :

En plus des principes déjà cités, le GATT (et l'OMC) disposent d'autres moyens et d'autres mécanismes pour faire progresser la libéralisation commerciale à l'échelle mondiale. Il s'agit des mécanismes suivant : la consolidation tarifaire, l'organisation de négociation en cycles successifs ainsi que le mécanisme de règlement des différends.

- La consolidation tarifaire :

C'est le principal cran de sureté du système de libéralisation prôné par le GATT et l'OMC. Selon ce mécanisme, lorsqu'un droit de douane est consolidé, les pays participant à l'accord commercial s'engagent à ne pas le relever à l'avenir, sans qu'une compensation ne soit accordée aux économies étrangères lésées par cette mesure. Actuellement, les trois quotas des droits de douanes des pays en développement et la quasi-totalité de ceux des pays développés sont consolidés. Toutefois, l'accord a laissé une certaine marge de manœuvre aux pays signataires. Dans ce cadre, un pays peut, après l'accord de ses partenaires commerciaux, augmenter un droit de douane en l'échange de mesures compensatoires, c'est-à-dire s'il s'engage à abaisser sa protection dans un autre secteur d'activité. En pratique, la consolidation tarifaire a été d'une grande efficacité, puisque les politiques commerciales ont connu très peu de retours en arrière tout au long de la seconde moitié du 20^{ème} siècle.²

- Les cycles de négociations commerciales :

« L'histoire des relations économiques internationales démontrent que le progrès en matière de libéralisation des échanges sont en permanence à la merci des conjonctures défavorables : la récession, la progression des groupes de pression (lobbies) hostiles à l'ouverture, l'exacerbation de la concurrence à l'échelle mondiale, la poussée des doctrines protectionnistesetc. Pour préserver les avantages acquis, veiller au fonctionnement du

¹ Michel RAINELLI, « l'OMC », La découverte, 2002, p. 28.

² Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 231.

système multilatéral et progresser sur le chemin de la libéralisation, le GATT a opté pour la procédure de négociation.

Cette pratique judicieuse a compensé, en partie, les faiblesses institutionnelles du GATT. Certains ont invoqué à cet égard, « la théorie de bicyclette » : ‘il faut pédaler sans relâche pour ne pas risquer de tomber’. Ces négociations ont également permis au GATT de médiatiser son action, de sensibiliser l’opinion publique aux problèmes soulevés par les échanges internationaux et de mobiliser, à l’échelle mondiale, toutes les forces politiques favorables à la libéralisation des échanges ».¹

Ces négociations fonctionnent selon le mode ‘donnant-donnant’ où chaque pays accepte d’abaisser ses barrières commerciales en contrepartie de l’ouverture des marchés de ses partenaires. En mettant en relation les concessions accordées par chacun, ces négociations permettent de surmonter certaines difficultés politiques qui, autrement, auraient empêché chaque pays de s’orienter seul vers des politiques plus favorables au libre échange.²

Huit cycles ont été achevés depuis 1947 dont le dernier est celui de « l’Uruguay round ». Ce dernier a été lancé en 1986 à l’Uruguay et a été achevé en 1994 au Maroc par la création de l’OMC. Après une tentative avortée lors du sommet de Seattle en 1999, les membres de l’OMC ont inauguré un nouveau cycle en 2001 lors du sommet de Doha au Qatar. La lente progression de ce cycle a été marquée par les désaccords profonds entre les pays développés et ceux en développement notamment sur la question des échanges des produits agricoles.³

Les principaux rounds peuvent être résumés ci-après :

***Les cinq premiers cycles :** Il s’agit des Rounds de : Genève, Annecy, Torquay et Genève. Ils ont porté essentiellement sur l’abaissement des droits de douane. Ces cycles ont pris la forme de négociations bilatérales parallèles où chaque pays négociait de façon indépendante avec ses partenaires commerciaux pour s’accorder mutuellement des concessions d’ordre tarifaire qui, grâce à la clause NPF, seront étendues à toutes les autres parties contractantes. Grâce à ce mécanisme, ces cycles ont permis de réduire de manière substantielle et rapide des protections commerciales.⁴

***Kennedy Round :** Ce cycle se déroule entre 1964 et 1967 et est marqué par une confrontation directe entre l’Europe et les Etats Unis. En effet, ces derniers demandaient une

¹ Fereydoun A KHAVAND, « Op Cit », p. 19.

² Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 228.

³ Idem, p.32.

⁴ Fereydoun A KHAVAND, « Op Cit », p. 21.

réduction générale et significative des droits de douane européens sous la menace d'une suspension des négociations si ce point n'est pas acquis. Globalement, ce cycle a permis de réduire en moyenne les droits de douane d'environ 35%.¹

***Tokyo Round :** Ce cycle achevé en 1979 a permis une nouvelle réduction des droits de douane. En plus, il a établi de nouvelles mesures permettant de juguler la prolifération des barrières non tarifaires comme les restrictions volontaires aux exportations.²

***L'Uruguay Round :** Ce cycle se caractérise par son approche globalisante. Il a été inauguré en 1986 à l'Uruguay et il est considéré pour beaucoup de gens comme étant le cycle le plus vaste et le plus complexe jamais mené dans le cadre du GATT. Les négociations de ce cycle ne portaient pas seulement sur les problèmes traditionnels relatifs aux protections tarifaires ou non tarifaires, mais elles concernaient aussi la réforme des règles générales de l'accord (par exemple les mesures de sauvegarde) et la réinsertion dans le système multilatérales des secteurs peu soumis à l'accord du GATT comme l'agriculture et le textile. De nouveaux thèmes sont introduits (service, investissement, propriété intellectuelle) dans le champ d'application du système multilatéral. La négociation est aussi globale du point de vue de la participation puisqu'elle regroupe lors de sa conclusion 115 pays dont un grand nombre de pays en développement qui, pour la première fois, prennent une part active à son déroulement³

« Ce cycle a duré sept ans, trois ans de plus que prévu en raison de l'enjeu considérable des négociations. Il a devenu un immense cadre de marchandage entre les géants de l'économie mondiale mais aussi entre le Nord et le Sud. Il a déclenché la constitution de coalitions diverses dont la composition hétéroclite et parfois éphémère ne correspondait à aucune division figée selon l'axe Nord-Sud. Il a finalement été conclu le 15/12/1998 au terme de plusieurs mois de négociations tendues, dominées en particulier par le conflit entre les USA et l'Union Européenne ».⁴

- ***Le mécanisme de règlement des différends :***

On a vu le caractère globaliste de l'Uruguay Round qui a abordé plusieurs sujets mais l'aspect le plus novateur de ces négociations (et de l'OMC) est sans doute la mise en place de la procédure du règlement des différends par le biais de l'organe de règlement des différends

¹ Michel RAINELLI, « l'OMC », La découverte, 2002, pp. 54-55.

² Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 231.

³ Fereydoun A KHAVAND, « Op Cit », p. 23.

⁴ Idem, p. 23.

(ORD) qui étudie et tranche les litiges commerciaux qui peuvent avoir lieu entre les pays membres de l'OMC.

Si par exemple le Canada accuse les Etats Unis de violer les accords commerciaux internationaux en limitant ses importations de bois ; alors, avant la création de l'OMC, le Canada n'a pas d'autres choix que de solliciter les tribunaux internationaux pour faire valoir ses droits. Mais ce type de procédure était longue et pouvait durer des dizaines d'années, et quelque soit la décision du tribunal sollicité, il n'existait aucun moyen de contraindre les Etats Unis à respecter le jugement. Par contre, l'OMC est dotée d'une procédure plus concrète et plus efficace. Lorsqu'un pays estime qu'un de ses partenaires ne respecte pas ses engagements et ses devoirs, il peut porter plainte devant l'organe du règlement des différends de l'OMC. Cet organe réunit alors un panel d'experts afin d'étudier la question et rend une décision finale en moins d'un an, et même si l'un des pays concernés fait appel de la décision, la procédure n'excède pas quinze mois au total.¹

Dans de nombreux cas, la simple menace de porter plainte devant l'OMC permet de conclure un accord à l'amiable. Par ailleurs, et après décision de l'ORD, si le pays fautif refuse de se mettre en conformité, l'OMC n'a pas le pouvoir de l'y obliger mais en revanche, elle peut accorder au plaignant le droit de riposter, en imposant à son tour des restrictions aux exportations du pays fautif.²

Dès sa création, l'ORD s'est trouvé très sollicité même si la plupart des affaires contentieuses ont été réglées à l'amiable par les parties concernées. Les différends les plus importants sont ceux qui concerne le bras de fer opposant les USA et l'Europe ; on peut citer notamment l'affaire dite Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act et l'affaire de la loi d'Amato Kennedy (Iran and Libya Sanction Act), qui autorisaient les USA de décider unilatéralement de sanctionner toute entreprise nationale ou étrangère qui investiraient à Cuba ou d'autres pays qualifiés de terroristes (Libye et Iran). Aussi on peut citer les contentieux agricoles dont notamment le refus européen d'importer la viande bovine américaine du fait du recours aux hormones dans l'élevage bovin aux Etats Unis alors que c'est interdit en Europe ; et on peut citer également l'affaire des OGM où l'ORD a condamné l'Union Européenne au début de l'année 2006³.

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 236.

² Idem, p. 236.

³ Pour plus de détail voir : Andres DUMAS, « Op Cit », pp. 51-59.

2- Les accords préférentiels et l'intégration régionale :

On a vu que l'objectif principal du GATT (et de l'OMC) est d'assurer le libre échange partout dans le monde. Pour cela, des mécanismes, des principes et des moyens ont été mis en place dont le principe phare, et essentiel, est sans aucun doute le principe dit 'NPF' –le principe de la Nation la Plus Favorisée-. Selon ce principe, un pays qui accorde un avantage quelconque à n'importe quel pays membre doit obligatoirement et inconditionnellement étendre cet avantage à tous les autres pays signataires de l'accord. Désormais, il existe des exceptions à ce principe ; il s'agit des cas où deux ou plusieurs pays signent des accords préférentiels par lesquels les avantages commerciaux (baisse ou suppression des barrières tarifaires et non tarifaires....etc) sont accordés uniquement entre eux et sans les étendre aux autres pays et ce en violation au principe du NPF. Ces accords sont autorisés par le GATT sous certaines conditions et s'ils permettent la mise en place du libre échange entre les pays contractants.

« De prime abord, les accords commerciaux préférentiels peuvent également sembler une bonne chose. Bien sur, cette politique est moins aboutie qu'une libéralisation multilatérale, mais c'est à priori mieux que rien. Après tout, n'est-il pas préférable d'avoir la moitié d'un gâteau que de ne pas pouvoir y goûter ? ».¹

L'accord du GATT a énoncé deux formes de coopération régionale : les zones de libre échange et les unions douanières. Mais celles-ci s'inscrivent, généralement, dans le cadre d'un thème plus vaste bien étudié et bien analysé par les économistes : l'intégration économique régionale.

La théorie de l'intégration économique fait référence à la politique commerciale par laquelle certaines nations réduisent ou éliminent entre elles seules les barrières commerciales, ce qui a donc un effet discriminatoire pour les autres. L'intégration économique s'étend sur tout un spectre depuis les arrangements préférentiels de commerce jusqu'aux aires de libre échange, unions douanières, marchés communs et unions économiques ».²

Les économistes en étudiant cette théorie se sont intéressés, entre autres, à deux points essentiels : les formes et les types d'intégration régionale d'une part et les effets de cette intégration sur les flux de commerce et le bien être d'autre part.

2-1- Les degrés d'intégration économique régionale :

« L'identification du mouvement d'intégration, inspirée de Bela Balassa (1961), est fondée sur un classement de degré d'intégration croissant. En élargissant, cette perspective,

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 239.

² Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 366.

trop calée sur la démarche européenne, on peut aujourd'hui distinguer les formes suivantes d'intégration régionale : les associations et forums de coopération, les accords de préférence non réciproques, les zones de libre échange, les unions douanières, les marchés communs et les unions douanières ».¹

Les associations et forums de coopération économique :

Il s'agit d'association de pays fondée sur des bases régionales ou interrégionales qui a comme objectif de coordonner entre les Etats sur des questions économiques diverses (l'investissement, la concurrence, les normes, l'environnement). Ces associations ne sont pas fondées sur une préférence commerciale mais elles visent, généralement, à préparer les négociations commerciales multilatérales ou à mettre en place les accords déjà conclus. Parmi ces organisations, on peut citer notamment l'OCDE, qui a été créée sur des bases européennes puis elle s'est élargies aux pays les plus développés et les pays émergents, et l'APEC (Asia Pacific Economic Cooperation), créée en 1989 et qui regroupe la plupart des pays asiatiques, américaines et océaniques riverains du Pacifique.²

Les accords de préférence non réciproques :

Il s'agit des accords dont certains pays accordent, unilatéralement et sans réciprocité et sans contre-partie équivalentes, à d'autres pays, des avantages commerciaux quelconques. Dans ce cadre, l'Union européenne a ouvert ses marchés sans exigence de réciprocité immédiate à certains pays méditerranéens, d'Europe Centrale et ACP (Afrique-Caraïbe-Pacifique). Mais ces accords n'entrent pas toujours dans les exceptions admises par le GATT (et l'OMC).³

Les arrangements préférentiels du commerce :

Il s'agit des accords établissant entre les pays participants des tarifs douaniers plus faibles qu'à l'égard des autres. C'est la forme la plus simple d'intégration. Le meilleur exemple en est le British Commonwealth Preference Scheme, créé en 1932 par le Royaume Uni avec les membres ou anciens membres de l'empire britannique⁴.

Les zones de libre échange :

Une zone de libre échange supprime toutes les barrières aux échanges entre les pays membres mais chaque pays peut retenir ses propres barrières à l'égard des pays non membres de la zone. Autrement dit, les Etats membres conservent la liberté de mener des politiques

¹ Jean Marc SIROEN, « La régionalisation de l'économie mondiale », La découverte, 2004, p. 12.

² Idem, p. 12-13.

³ Jean Marc SIROEN, « La régionalisation de l'économie mondiale », La découverte, 2004, p. 13.

⁴ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 366

commerciales indépendantes vis-à-vis des pays extérieurs. Les meilleurs exemples en sont : l'association européenne de libre échange (AELE) qui fut formée en 1960 par le Royaume Uni, l'Autriche, le Danemark, le Norvège, le Portugal, la Suède et la Suisse.¹

L'union douanière :

« L'union douanière est une zone de libre échange qui intègre certaines domaines relevant de la politique commerciale des Etats membres. Elle implique:

- la mise en place d'un tarif extérieur commun vis-à-vis des importations du reste du monde.
- le partage des recettes douanières selon des règles préétablies. Dans l'union européenne, ces recettes sont transférées au budget communautaire.

A l'heure actuelle, les principales unions douanières sont, en dehors de l'union européenne, les pays d'Amérique Latine regroupées dans le MERCOSURE (Brésil, Argentine, Uruguay et Paraguay) ».²

Le marché commun :

C'est une union douanière qui va plus loin en permettant la libre circulation des travailleurs et des capitaux. Les pays européens ont atteint cette étape et ce niveau d'intégration en 1993.³

L'union économique et monétaire :

Ici on fait un pas en plus en concordant, en harmonisant et en obligeant les pays membres à avoir des politiques fiscales et monétaires communes ; c'est le type le plus avancé et le plus poussé d'intégration. Le meilleur exemple est la zone EURO ou encore les pays du Benelux (Belgique, Pays Bas et Luxembourg)⁴.

2-2- Les effets d'intégration sur les flux de commerce :

Malgré ces plusieurs formes d'intégration, la théorie économique s'est développé surtout autour des zones de libre échange et des unions douanières ; et se sont les unions douanières qui ont attiré beaucoup d'attention de la part des économistes dans la mesure que le tarif extérieur commun peut jouer un rôle important et déterminant concernant la direction des flux de commerce ; soit à l'intérieur de l'union ou bien de et vers les pays non membres de l'union.

¹ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 366.

² Jean Marc SIROEN, « La régionalisation de l'économie mondiale », La découverte, 2004, p. 15.

³ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 366.

⁴ Idem, p. 367.

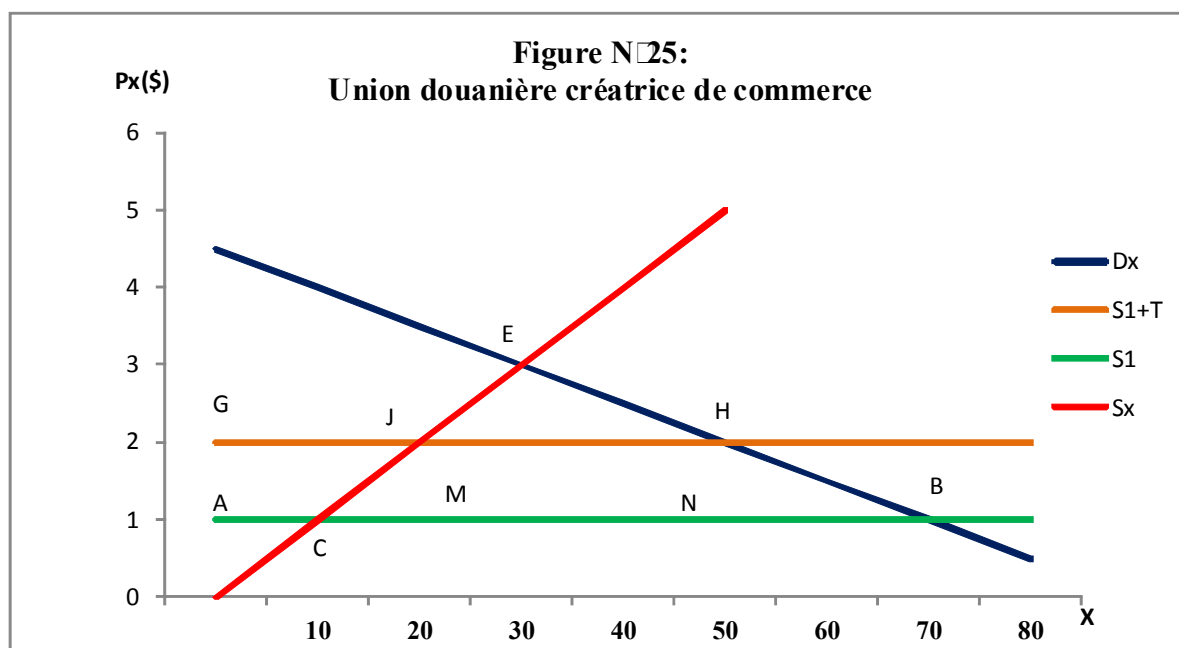
Généralement, selon la théorie des unions douanières, développée par Viner dans les années 1950, et prolongée par la suite par d'autres économistes, il y a deux types d'effet : les effets statiques dont notamment les effets de création et de déviation du commerce et il y a les effets dynamiques.

2-2-1- Les effets statiques d'une union douanière :

2-2-1-1- Effet de création de commerce :

On dit qu'il y a création de commerce si la production intérieure d'un pays membre de l'union douanière est remplacée, ou substituée, par des produits importés, à coûts plus bas venant d'un autre pays membre de cette union. Dans ce cas, l'union douanière créatrice de commerce accroît le bien être des pays membres et même du reste du monde.¹

L'exemple, et le graphe suivant, nous montrent et nous illustrent, le cas d'une union douanière créatrice de commerce:²



Source : Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 367

Dans ce graphe on a :

Dx et Sx sont les courbes de demande et d'offre du bien (x) de la nation (2).

Supposons qu'en libre échange, le prix est 1\$ dans la nation (1) et 1,5 \$ dans la nation (3).

Supposons que Nation(2) est un petit pays.

¹ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 367.

² Idem, pp. 367-368.

Si Nation2 impose un tarif non discriminatoire de 100% ; alors $P_x(1)=2$ \$ et $P_x(3) = 3$ \$. Donc Nation(2) va importer le bien (x) de Nation (1).

Ici Nation (2) consomme 50 unités du bien (x) dont 20 unités sont produites localement et 30 unités sont importées de Nation(1) et elle perçoit des recettes douanières de 30 \$ ($1\$ \times 30$ unités de (x)).

Si Nation (2) et Nation (1) forment une union douanière, alors le tarif va être supprimé sur les importations venant de Nation (1) et on aura la situation suivante :

Nation (2) va consommer 70 unités de (x) dont 10 unités sont produites localement et 60 unités sont importées de Nation (1).

On constate que la production dans Nation (1) a diminué de 10 unités en passant de 20 unités, avant la formation de l'union douanière, à 10 unités après la formation de l'union douanière. Donc la production disparue dans Nation (1), concernant les producteurs les moins efficaces, et elle a été remplacée par celle des producteurs les plus efficaces de Nation (1), c'est ça l'effet de création de commerce.

Mais quel est l'effet global sur le bien être ?

Les consommateurs gagnent le surplus : AGHB.

Les producteurs perdent la surface : AGJC.

L'Etat perd les recettes fiscales estimées par l'espace : MJHN.

Donc Nation (2) gagne les deux triangles (CJM) et ((HNB) qui est estimé à 15 \$ dans notre exemple.

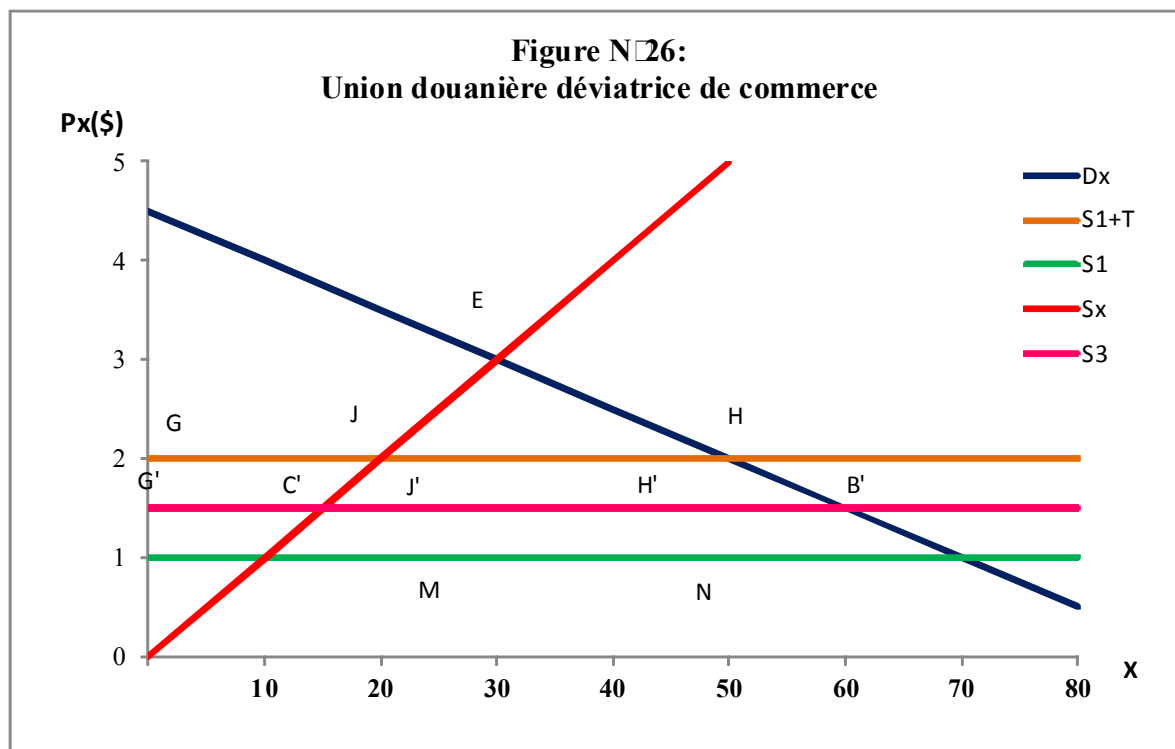
2-2-1-2- Effet de déviation de commerce :

Il y a déviation de commerce si les importations à coûts plus bas d'un pays en dehors de l'union sont remplacées par des importations à coûts plus élevés en provenance d'un pays de l'union. Ce genre d'union (déviatrice de commerce) réduit le bien être car elle déplace la production des producteurs plus efficaces extérieurs de l'union vers des producteurs moins efficaces d'un pays de l'union. On note que l'union douanière déviatrice de commerce provoque à la fois une création et une déviation de commerce et peut accroître ou réduire le bien être des pays membres mais, sans équivoque, elle détériore le bien être du reste du monde.¹

Le cas d'une union douanière déviatrice de commerce est donné dans l'exemple ci-dessous:²

¹ Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 369.

² Idem, pp. 369-370.



Source : Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 369

On va garder les mêmes hypothèses de l'exemple précédent mais on suppose que Nation (2) va former une union douanière non pas avec Nation (1) mais avec Nation (3); alors on aura la situation suivante:

Nation (2) va consommer 60 unités du bien (x) dont 15 unités sont produites localement et 45 unités sont importées à partir de Nation (3).

On constate deux faits marquants :

✚ Les importations que Nation (2) faisaient auprès des producteurs les plus efficaces de Nation (1) ont été remplacées par celles des producteurs moins efficaces de Nation (3).

✚ Et, d'autre part, on constate que Nation (2) importait 30 unités de (x) avant la formation de l'union et 45 unités après la formation de l'union ; Donc l'union déviatrice de commerce peut lui aussi être créatrice de commerce.

Mais qu'elles sont les effets globales sur le bien être ?

Les consommateurs gagnent le surplus : $GG'C'J'$.

L'Etat perd les recettes fiscales : $MNHJ$.

Après compensation on aura :

Le gain de bien être est estimé par les deux triangles $(C'J'J')$ et $((B'HH'))$ et il est égal à 3,75 \$.

La perte de bien être qui résulte de l'effet de déviation de commerce est estimée par le

rectangle : MNH^J et elle est estimée à : 15 \$.

Donc ici l'effet déviateur excède l'effet de création de commerce, et par conséquent cette union déviatrice de commerce conduit ici, et clairement, à une diminution du bien être.

2-2-1-3- Autres effets statiques :

On peut citer notamment :

- L'économie des frais d'administration résultant de la suppression des postes des douanes.¹
- Possibilité d'améliorer les termes de l'échange, et ce en agissant facilement sur l'offre et la demande mondiale.
- Possibilité d'avoir plus de pouvoir lors des négociations que chacun de ses membres négocie séparément.²

2-2-2- Les effets dynamiques d'une union douanière :

Les économistes citent notamment :

2-2-2-1- Les effets de la concurrence :

La formation d'une union douanière, et la suppression des barrières commerciales, met en concurrence les entreprises nationales qui pouvaient être protégées par leurs pouvoirs de monopole ou d'oligopole. Cette concurrence va réduire les rentes monopolistiques et oligopolistiques des firmes qui se trouvaient, auparavant, dans une situation dominante. Elle réduit aussi les pertes sociales relatives à des structures du marché non concurrentielles où les prix, comme les coûts, sont trop élevés et elle permet d'améliorer la qualité des produits. Par ailleurs, cette concurrence va pousser les entreprises à réduire leurs coûts en supprimant des inefficiences ou en accélérant l'incorporation de nouvelles technologies.³

2-2-2-2- Les effets liés aux économies d'échelle :

En effet, la formation d'une union douanière permet d'avoir un marché plus grand et plus vaste ce qui va permettre aux entreprises (restantes) de se spécialiser davantage et de produire davantage en réalisant des économies d'échelle considérables et qu'elles ne pouvaient jamais les atteindre dans un marché local restreint.⁴

¹ Dominik SALVATORE, « Op Cit », pp. (372-373).

² Mathilde LEMOINE, Philippe MADIES et Thierry MADIES, « Les grandes questions de l'économie et finance internationales », De Boeck, 2007, p. 267.

³ Jean Marc SIROEN, « La régionalisation de l'économie mondiale », La découverte, 2004, p. 39.

⁴ Idem, pp. 37-38.

2-2-2-3- Effet d'attractivité des investissements :

Sans aucun doute, la formation d'une union douanière pousse les producteurs et les firmes hors l'union à y installer des filiales et des usines de production pour éviter les barrières commerciales discriminatoires frappant les produits et les biens venant d'en dehors de l'union. Les investissements japonais et américains réalisés en Europe dans les années 1950 et 1960 s'inscrivent dans cette ligne.¹

2-2-2-4- Effet de rationalisation :

Lorsque l'union douanière est aussi un marché commun, la liberté de mouvement et de circulation des travailleurs et des capitaux dans l'union permet une meilleure affectation et une meilleure utilisation des ressources économiques de toute la communauté.²

¹ Christian MILELLI et Michel DELAPIERRE, « Op Cit », p.

² Dominik SALVATORE, « Op Cit », p. 374.

Section 03 : Politiques commerciales et stratégies de développement dans le tiers monde.

Les politiques commerciales dans les pays en développement étaient toujours liées aux stratégies de développement. Ainsi, l'histoire économique nous a montrés que les pays en développement ont adopté deux modèles de croissance économique, et parfois on a combiné les deux à la fois, il s'agit d'une part du modèle de croissance fondé sur l'exploitation des produits de base et d'autre part le modèle fondé sur l'industrialisation. La politique commerciale est au cœur des deux modèles. Mais avant d'aborder ces modèles, on va s'intéresser à une question très importante qui est celle de l'inéquitabilité du commerce mondial entre les pays du nord et ceux du sud.

I- Inéquitabilité du commerce mondial.

Cette question d'inéquitabilité du commerce mondial s'insère dans le cadre du débat relatif à la distribution des gains résultant du commerce mondial entre les différents pays participants. Ce débat est, en vérité, plus que problématique puisqu'il donne lieu à de sérieuses controverses et à des positions contrastées. Ci-dessous sont exposées les positions les plus connues dans le monde économique.

1- L'approche structuraliste :

Les structuralistes, et à leurs tête l'économiste argentin PAUL PREBISH, pensent que les pays de la périphérie sont désavantagés par rapport aux pays du centre. Ce courant de pensée et d'analyse économique s'est beaucoup intéressé dans les années 50 et 60 à la question de la répartition des bénéfices commerciaux entre les pays développés (le centre de l'économie mondiale) et les pays en développement (la périphérie).

La thèse structuraliste repose sur l'hypothèse d'une spécialisation des échanges commerciaux entre le centre et la périphérie dont le centre est spécialisé dans l'exportation des produits industriels manufacturés et la périphérie est spécialisée dans l'exportation des matières premières.

Après avoir constaté un déclin inquiétant des termes de l'échange des produits de base en comparaison avec les produits industrialisés, les structuralistes ont essayé d'expliquer ce constat. Dans ce cadre, ils pensent que la baisse des termes de l'échange ne peut être considérée comme un phénomène transitoire dû à un concours de circonstances passagères, mais plutôt comme une caractéristique intrinsèque aux structures économiques du centre et de la périphérie et à la nature même du développement. Pour eux, la dégradation des termes de

l'échange des pays de la périphérie au profit des pays du centre peut être expliquée par les trois raisons ci-après ¹:

- L'élasticité-Revenu de la demande en biens importés est plus faible au centre qu'à la périphérie. Et cette différence d'élasticité elle-même est le résultat de la différence de la nature des biens importés par chaque groupe de pays. De ce fait, la dynamique de croissance, et donc la hausse des revenus, entraîne une augmentation des importations plus fortes à la périphérie qu'au centre, ce qui provoque à la périphérie une hausse des prix d'importation par rapport aux prix d'exportation et, par conséquent, une baisse des termes de l'échange.
- L'impact du progrès technologique sur les pays du centre et de la périphérie est asymétrique. Ainsi, à la périphérie le progrès technique a tendance à augmenter la demande en biens de capital et en intrants produits par les pays du centre. Et à l'opposé, dans les pays du centre, le progrès technique a tendance à faire baisser la demande en produits d'importation provenant de la périphérie puisque la majorité des produits de base peuvent être remplacés par des produits synthétiques et les procédés de fabrication et de production deviennent plus économes en matières premières. Les effets précédents ont comme conséquence logique la baisse des termes de l'échange.
- La structure des marchés diffère totalement entre les deux groupes. Ainsi, les marchés des produits et facteurs sont sensés être moins concurrentiels au centre qu'à la périphérie, avec des prix et des salaires accusant une rigidité plus forte à la baisse. Par conséquent, les économies réalisées grâce au progrès technique sont plus facilement retransmises aux prix à l'exportation dans les pays de la périphérie que dans ceux du centre où une part non négligeable des gains de productivité sert à améliorer les salaires. En plus, en cas de ralentissement de l'activité, le prix des biens d'exportation a tendance à baisser proportionnellement plus dans les pays de la périphérie.

Donc comme conséquence logique de leur analyse, les structuralistes considèrent que la seule voie menant au développement c'est l'industrialisation puisque, si le diagnostic de l'évolution des termes de l'échange s'avère être correct, alors un pays reposant sur l'exportation de matière première n'a aucune chance de décoller et de sortir du sous développement. Ainsi, et comme on va voir ci-dessous, les politiques du développement mises en place dans les années 60, et notamment dans les pays latino américains, sont généralement appelées les stratégies de substitution des importations.

¹ José Maria CABALLERO, Maria Grazia QUIETI et Materne MAETZ, « Le commerce international: quelques théorie et concepts de base », FAO-Division de l'assistance aux politiques (www.FAO.org).

2- L'approche de l'échange inégal et de la dépendance :

Comme les structuralistes, les théoriciens de l'échange inégal considèrent eux aussi que le commerce mondial profite aux pays du centre au détriment de ceux de la périphérie et ils soulignent les inégalités considérables entre les deux blocs de pays en matière de répartition des gains et des bénéfices du commerce international. Mais si leur idée est semblable à celle des structuralistes, la méthodologie adoptée est totalement différente. Ainsi, et si les structuralistes se sont basés sur l'évolution à long terme d'une variable mesurable, qui est les termes de l'échange, ceux de l'échange inégal ont adopté une approche beaucoup plus normative axée sur « l'injustice » du commerce mondial entre les pays du centre et ceux de la périphérie à toutes les époques.

Le terme « échange inégal » fait référence aux conditions d'échange de produits entre les deux groupes de pays. En effet, l'échange est considéré comme étant inégal, au sens de l'injustice, parce que les conditions et les circonstances de production des pays de la périphérie les poussent à exporter leurs produits à des prix extrêmement minimes et ce même si ces biens ont été produits dans des conditions semblables à celles des pays du centre. Donc, quelque soit l'époque ou la période prise en considération, les conditions de production des pays du centre ont favorisé des prix à l'exportation élevés tandis que celles des pays de la périphérie ont favorisé des prix bas.¹

Dès lors, quelles sont les facteurs et les différences dans les conditions de production entre les deux groupes de pays qui sont à l'origine de cet échange inégal et comment le commerce international peut être considéré comme étant inégal et injuste ?

Le commerce est considéré comme étant injuste lorsque le même travail est rémunéré à des niveaux différents....

Selon Arghiri Emmanuel, le théoricien de l'échange inégal, le niveau de salaire constitue l'une des plus importantes conditions à l'origine de l'échange inégal. Pour lui, au centre, ce sont les facteurs institutionnels et les négociations (notamment à travers les syndicats) qui fixent les niveaux des salaires et que ceux-ci déterminent les prix, et non l'inverse. Le capital est supposé être mobile ; donc on a une certaine péréquation des taux de profit entre le centre et la périphérie. Mais en même temps, Arghiri Emmanuel considère que la grande différence des niveaux des salaires entre le centre et la périphérie est exagérée et elle ne reflète pas réellement, et elle dépasse même, la différence de productivité entre les deux groupes et il estime que ce constat est du notamment à des circonstances historiques. Il

¹ José Maria CABALLERO, Maria Grazia QUIETI et Materne MAETZ, « Le commerce international: quelques théorie et concepts de base », FAO-Division de l'assistance aux politiques (www.FAO.org).

considère que les hauts niveaux de salaires du centre, combinés à un taux de profit partout identique, contribuent à ce que les prix du centre soient élevés et génèrent ainsi l'échange inégal. Pour illustrer davantage son raisonnement, Arghiri pense que si les pays du centre auront à fournir eux même les produits importés de la périphérie, ils les fabriqueraient avec des salaires beaucoup plus élevés et, par conséquent, ils vont payer plus pour les obtenir.¹

On signale aussi que, comme les structuralistes, Arghiri Emmanuel ne dit à aucun moment que les pays de la périphérie ne tirent pas profit du commerce international mais plutôt il dit que la répartition des gains du commerce sont plus profitables aux pays du centre qu'à ceux de la périphérie.

ou lorsqu'il semble reproduire le sous développement.

Certains économistes, et notamment ceux de l'école du sous développement et de l'école de la dépendance, considèrent que les conditions de travail entre le centre et la périphérie diffèrent, certes dans plusieurs points, mais elles sont liées les unes aux autres et elles ne sont pas indépendantes les unes des autres. Ainsi, des conditions favorables au centre sont étroitement liées à des conditions défavorables à la périphérie et vice versa. Les auteurs des écoles précitées n'ont pas toujours le même raisonnement et les mêmes idées mais ils s'accordent tous pour pointer du doigt le rôle et l'impact prédominant des facteurs historiques et des racines de la domination extra-économique dans l'émergence des relations commerciales internationales. Ces auteurs considèrent que les inégalités commerciales sont étroitement liées aux inégalités de développement, et que celles-ci sont considérées comme étant la conséquence directe des modalités d'expansion du système capitaliste au cours de l'histoire et de la façon dont il est entré en contact avec d'autres modes de production. En considérant que les pays du centre subordonnent les pays de la périphérie à leur avantage, les auteurs précédents estiment que l'économie mondiale n'est qu'un système de domination organisé au profit du centre et qui génère le sous développement dans la périphérie.

Donc, pour eux, on ne peut plus dire que les pays de la périphérie gagnent proportionnellement moins des échanges mondiaux mais il faut plutôt dire qu'ils en souffrent et ne sont que des victimes. Contrairement aux structuralistes et à Arghiri, les théoriciens du sous développement et de la dépendance, analysent la situation en termes de pays placés tout bas d'un système mondial de domination.

Plus récemment, d'autres économistes, comme Marcel Mazoyer, ont mis en lumière les effets de la globalisation et de la mondialisation sur les conditions inégales de la concurrence

¹ José Maria CABALLERO, Maria Grazia QUIETI et Matern MAETZ, « Le commerce international: quelques théorie et concepts de base », FAO-Division de l'assistance aux politiques (www.FAO.org).

entre les unités de production agricole modernes et les exploitations paysannes traditionnelles, forcées de s'affronter selon des modalités totalement très inégales sur le même marché global. Dans ce cadre, les deux économistes Mazoyer et Roudart, comparent les résultats d'un agriculteur européen relativement bien loti en terre et en moyens de productions modernes, qui peut à lui seul produire jusqu'à 500 tonnes de céréales par an, à ceux d'un paysan d'Afrique subsaharienne qui cultive ses petites parcelles à la main et ne pourra finalement produire qu'une tonne par an. Cette différence de moyens utilisés et de la production va causer une énorme différence en termes de revenu entre les deux agriculteurs. En plus, il y a un autre problème qui mérite d'être signalé ici. Il s'agit du niveau élevé de la production dans les pays du centre et qui va avoir comme conséquence la baisse des prix et qui, à son tour, interdit aux paysans de la périphérie l'accès aux nouveaux moyens de production.¹

II- Les modèles de politique commerciale dans les pays en développement.

1- L'exportation des produits de base comme moteur de la croissance :

Avant les années 1950, on considérait que les exportations des produits de base constitue un élément-clé dans le processus de développement et quel était le moteur fondamental de la croissance économique pour les pays en développement. Ainsi, ces derniers sont fortement tributaires d'un ou d'une petite minorité de produits de base dont ils tirent l'essentiel de leurs recettes exportatrices. On cite à titre d'exemple : le pétrole pour les pays du Golfe, le cacao pour le Ghana, le cacao et le café pour la Côte d'Ivoire, le café et la cocaïne pour la Colombie, le cuivre pour La Zombie et la bauxite et l'aluminium pour la Jamaïque.

En effet, ce sujet est très vaste et il a fait l'objet de plusieurs recherches et plusieurs études. Ici on va juste aborder quelques points disant essentiels à notre point de vue. Dans ce cadre on va s'intéresser aux arguments théoriques ayant conduit la majorité des pays en développement à adopter un modèle de croissance basé sur une stratégie commerciale fondée sur l'exportation des produits de base et des matières premières puis on va discuter des bienfaits supposés de ce modèle tout en montrant les obstacles et les limites qui sont derrière l'échec de cette stratégie.

1-1- Les arguments et les fondements théoriques :

Le modèle de croissance fondé sur l'exploitation des produits de base et des matières premières s'appuie sur la théorie néoclassique de l'échange international et sur la théorie

¹ Marcel MAZOYER et Laurence ROUDART, « Histoire des agriculteurs du monde », Ed Seuil, 1997, p457.

HOS ; Celle-ci préconise et postule que le contenu de spécialisation est indifférent : il est également avantageux pour un pays d'exporter du café, du coton, des ordinateurs ou des machine outils à condition que ces spécialisation soient conformes aux avantages comparatifs. Dans cet ordre d'idée, la recherche de l'intégration maximale au marché mondial serait pour toutes les économies un pari gagnant et un jeu à somme positive pour tous les partenaires commerciaux.¹

Selon la majorité des économistes, l'avantage comparatif présente plusieurs gains à tirer des échanges dont notamment : grâce au commerce chaque pays maximise son bien-être dans la mesure où le marché mondial permet d'obtenir les biens à des prix relativement faibles ; la participation au commerce mondial est toujours bénéfique indépendamment de la taille du pays, et plus encore, plus le pays est petit plus son potentiel de gain par le commerce est important et le pays participant au commerce peut maximiser son gain et son bien-être s'il se spécialise dans la production et l'exportation des marchandises qui utilisent d'une façon intensive les facteurs de production dont il est bien et abondamment doté tout en important les biens dont la production nécessite une part relativement plus élevée des facteurs de production qu'il possède en moindre quantité.²

Ainsi, et sans surprise, la majorité des pays en développement ont tendance à exporter des produits fondés sur leurs dotations en facteur de production (terre, autres ressources naturelles, travail et capitale). Les ressources naturelles dictent les exportations des pays pétroliers du Golfe Persique de l'Asie du Sud-Est et de l'Amérique latine, des exportateurs du cuivre comme le Chili, le Pérou, la République démocratique du Congo et la Zambie et des exportateurs du bois comme le Ghana et la Malaisie. Les variations climatiques dictent les exportations pour certains pays, des produits alimentaires comme le café, le cacao, les bananes, les huiles végétales et des matières premières comme le caoutchouc et le coton. Par ailleurs les pays en développement disposant d'une main d'œuvre abondante tendent à exporter des produits intensifs en travail peu qualifié comme le café, le thé, le riz, le tabac, les textiles, les vêtements et les composants électroniques.³

En outre, certains auteurs (j.Viner, « international trade and economic development", clarendon press Oxford, 1953, et G.Haberler, « some problem in the pure theory of international trade", Economic journal, june 1950) considèrent que les pays en développement devraient conserver et garder leur spécialisation dans les produits primaires et les matières

¹ Stephanie TREILLET, « L'économie du développement », Nathan, 2002, p. 25.

² Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « Op cit », p. 751

³ Idem, p. 748

premières. Celle-ci étant conforme à leurs avantages comparatifs leur permettrait de financer leurs importations des biens d'équipement et ainsi d'accumuler du capital et de connaître des gains de productivité et ce en s'appuyant sur l'exemple de réussite de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et du Danemark.¹

Pour d'autres économistes, cette spécialisation est un piège et parlent même du piège de la spécialisation primaire. Pour eux, il y a un phénomène de cercle vicieux : « pour diversifier les exportations ou orienter leur production vers le marché intérieur, les économies devraient s'industrialiser donc importer des biens d'équipement, donc disposer pour cela de ressources en devises ce qui les obligerait à tenter de maintenir un niveau suffisant de recettes d'exportation donc à poursuivre la spécialisation primaire ».²

1-2- Les bienfaits du modèle :

La croissance économique fondée sur l'exportation des produits de base apporte trois grandes catégories d'avantages aux pays en développement en améliorant l'emploi des facteurs de production, en étendant et en émergeant les dotations en facteurs et en assurant les effets de liaison.

- Amélioration de l'emploi des facteurs :

Une croissance fondée sur l'exportation des produits de base et de matières premières peut pousser une économie à exploiter en plus grandes quantités les facteurs de production disponibles et à le faire avec davantage d'efficacité. Par exemple, un pays isolé coupé des marchés mondiaux pourrait posséder des superficies foncières étendues dont l'exploitation serait inefficace ou qui serait laissée en jachère. Par contre, si ce pays s'ouvre au reste du monde alors les échanges lui permettent d'employer plus et intensivement le sol ou le travail et de vendre au reste du monde les biens produits avec sa terre et son travail. En effet, les échanges contribuent à stimuler l'économie en intégrant les facteurs de production oasis dans le processus de production.³

L'économiste birman Hla Myint a observé que grâce à l'expansion des échanges, les régions d'Afrique et d'Asie soumises à l'occupation européenne ont pu exploiter intensivement leurs sols et leurs actifs pour produire des produits alimentaires tropicaux comme le riz, le cacao et l'huile de palme aux fins d'exportation. Même constat au 19^{ème} siècle pour le Canada et les États-Unis qui avaient de grandes surfaces de terre non exploitées

¹ Stephanie TREILLET, « Op Cit », p. 355

² Idem, p. 34.

³ Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « Op Cit », p. 757.

et c'est grâce à la demande britannique du blé et du coton que ces deux pays ont pu mettre en culture ce vaste sol.¹

- ***Expansion des dotations des facteurs :***

L'expansion des exportations des produits de base peut conduire à l'accumulation de facteurs supplémentaires de production et en particulier de travail et de capital. Plus précisément, la croissance fondée sur l'exploitation des produits de base peut contribuer à favoriser et à relancer l'essor des investissements directs étrangers, de l'épargne interne, du travail et du personnel compétent. En effet, les investisseurs étrangers vont sans doute s'intéresser au pays, d'abord pour profiter des ressources naturelles existantes et pour exploiter l'avantage comparatif d'une façon générale puis pour s'implanter peut-être en fin de compte dans d'autres secteurs. L'afflux des investissements directs étrangers constitue une source de financement non génératrice de dette pour les pays en développement et contribue en outre au transfert de la technologie et aide à la formation du personnel, à l'acquisition de nouvelles connaissances et de nouvelles compétences, et permet en général d'augmenter et d'améliorer le stock du capital humain.

- ***Effet de liaison :***

Les exportations de produits de base ont pour autre avantage potentiel de permettre une incitation à la production dans d'autres secteurs connexes. En fait, la notion même de croissance fondée sur l'exportation implique que les ventes à l'étranger élargissent la base de l'essor économique. Plusieurs types de liaison avec le reste de l'économie sont possibles notamment vers les industries en amont et en aval, et se traduisent par une augmentation de la production de biens de consommation, un renforcement des infrastructures, l'accroissement des réserves d'actifs qualifiés et celui des recettes publiques. On peut donner comme exemple de ces liaisons, le cas du secteur céréalier en Amérique du Nord au 19^{ème} siècle qui a généré une demande de matériel de transport et notamment du matériel ferroviaire et des machines agricoles ayant permis l'établissement et l'essor de ces secteurs aux États-Unis d'Amérique. Au Pérou, et pendant les années 1950, l'essor et l'expansion rapide de l'industrie de la farine de poisson a conduit directement à la fabrication de bateaux de pêche et de matériels de traitement. Par la suite, les chantiers navals péruviens se révéleront rentables au point d'exporter des bateaux de pêche dans les pays voisins.²

¹ Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « Op Cit », p. 757.

² Idem, p. 759.

1-3- Les limites et les obstacles :

- *Croissance léthargique de la demande :*

Selon certains économistes, les mutations structurelles et les avancées technologiques dans le monde industriel condamnent les exportations des produits de base à une croissance plus lente que celle des revenus du monde industriel.

Parmi les mutations structurelles, on peut citer la loi d'Engel. Selon cette dernière, plus une famille est pauvre plus grande est la proportion de dépenses alimentaires ou, autrement dit, cette loi préconise que la proportion des dépenses de nourriture diminue quand le revenu augmente.¹ Par suite, et comme les revenus des importations de produits alimentaires continuent à augmenter, la part de ceux-ci consacrée à l'alimentation baisse progressivement.

Par ailleurs, les nouvelles technologies contribuent à minimiser la consommation des matières premières et ce de deux manières ; Premièrement, ces nouvelles technologies aident les sociétés à diminuer les gaspillages et du coup elles utilisent de moins en moins de matière première, et deuxièmement, les nouvelles technologies permettent le remplacement des matières premières par des produits synthétiques (caoutchouc synthétique, les fibres optiques, les tubes en plastique, les fibres synthétiques.....) ; ainsi la part des matières premières non combustibles et des produits alimentaires dans le total des importations des pays industrialisés a nettement chuté, passant de 40 % en 1965 à environ 15 % en 1996.²

- *Concentration et instabilité des recettes d'exportation :*

Si les produits de base représentent 25 % du commerce mondial des marchandises, ils fournissent souvent plus de 50 % des recettes d'exportation pour les pays en développement. Dans ces derniers pays, il n'est pas rare de trouver un seul produit à l'origine de plus d'un tiers des recettes. Ainsi, la Zambie est très dépendante du cuivre, l'Ouganda et l'Éthiopie le sont du café, la Malaisie du tabac, Pakistan pour le coton, Honduras pour la banane et Maurice pour le sucre.³

Cette dépendance et cette concentration des exportations dans un seul produit accentuent l'impact de l'instabilité naturel de certaines recettes sur l'économie nationale et accroissent le risque macroéconomique associé aux mouvements erratiques observés sur les marchés mondiaux des matières premières et des produits de base. En retenant par exemple la période 1990-1998, il est facile d'observer l'importance de l'instabilité ; ainsi les prix du caoutchouc naturel sont montés de 70 % entre 1993 et 1995 puis ils ont perdu 44 % entre

¹ Marc MONTOUSSE, « Sciences économiques et sociales : seconde », Bréal, 2008, p. 212.

² Dwight H-Perkins et autres, « Op Cit », p. 764.

³ Thierry MONTALIEU, « Op Cit », p. 132.

1996 et 1998. Même constat pour le café qui a plus que doublé entre 1993-1994 et chuté de 32% entre 1995-1996. Pour l'alumine :(-30%) entre 1990 et 1992 puis (+ 40 %) entre 1993 et 1995 et pour le cuivre : (+ 37 %) entre 1993 et 1995 et moins 25 % entre 1997-1998. Analyse plus exhaustive confirmerait le caractère instable de très nombreux produits de base.¹

- ***Déclin des termes de l'échange :***

« Selon la théorie de la dégradation des termes de l'échange, les revenus tirés de l'exportation des matières premières vont aller proportionnellement sans cesse en diminuant, par rapport aux produits industriels. Parallèlement, les prix des marchandises produites dans les pays développés connaîtront une augmentation constante en raison de l'accroissement des salaires dans ces pays. Les pays producteurs de matière première devront dès lors toujours exporter davantage afin de pouvoir importer la même quantité de produits industriels. Ils se trouveront dès lors dans une impossibilité croissante d'acquérir les biens et les services nécessaires à leur développement, ce qui aboutira à une aggravation de leur situation ».²

Malgré les critiques adressées à cette théorie, certaines études ont confirmé la chute continue des matières premières sur le long terme ; en plus, un ralentissement de la conjoncture internationale comme celui connu après 2008, a immédiatement des répercussions sur les cours des matières premières et des produits de base. La récession réduit la demande des entreprises pour les matières premières et produits de base.

- ***La croissance appauvrissante :***

«L'offre de produits agricoles se heurtent souvent à une demande (solvable) extrêmement rigide, une augmentation de la production risque dès lors d'entraîner une baisse des prix internationaux et une diminution des recettes de l'État exportateur alors même qu'elle aurait dû provoquer une augmentation de ceux-ci. Ce phénomène est connu en économie sous le nom de la croissance appauvrissante ».³

La théorie de la croissance appauvrissante de Bhagwati(1958) a été souvent critiquée par certains économistes qui considèrent qu'il ne s'agirait que d'un cas d'école. En effet, il faut quatre conditions pour arriver au résultat de Bhagwati :

- Une croissance fortement biaisée vers le bien exportable.
- Un fort degré d'ouverture (un ratio Exp/PIB très élevé).
- Une demande mondiale faiblement élastique au prix au point qu'un excès d'offre fera considérablement chuter les prix d'équilibre.

¹ Thierry MONTALIEU, « Op Cit », p. 132.

² Philippe VINCENT, « Institutions économiques internationales », Larcier edition, Bruxelles, 2009, p. 23.

³ Idem, p. 22.

- Il devrait s'agir d'un grand pays exportateurs qui a une forte part de marché dans la mesure où l'augmentation de ses exportations modifie les conditions de l'équilibre mondial.

On constate que la dernière condition réduit la portée de la théorie de Bhagwati parce qu'en réalité peu de pays en développement sont réellement des grands pays 'faiseurs des prix' dans les marchés mondiaux.¹

- **Le syndrome hollandais :**

Le syndrome hollandais ou la malédiction des ressources naturelles, fait référence à l'hypothèse que les importantes recettes imprévues découlant des ressources naturelles entraînent une hausse du taux de change réel, qui à son tour, rend les autres secteurs exportateurs moins concurrentiel sur les marchés mondiaux. Le terme a été inventé en 1977 par *The Economist*, après que les Pays-Bas ait connu une importante augmentation des richesses en 1959 à la suite de la découverte de vastes gisements de gaz naturel, lequel a fait augmenter la valeur du florin, dévastant le secteur manufacturier traditionnellement intensif du pays.²

« La notion du syndrome hollandais rend compte de la désindustrialisation observée dans des pays disposant de ressources naturelles exportables. L'analyse est conduite avec un modèle à trois secteurs : un secteur de biens échangeables (exposé à la concurrence internationale), un secteur de produits énergétiques exportables et un secteur de biens non échangeables (protégé). La découverte de nouvelles ressources énergétiques ou une hausse des prix de l'énergie se traduit par un montant de revenus supplémentaires pour l'économie d'origine exogène. Ce flux additionnel agit sur la composition du produit national par un déplacement sectoriel des ressources (vers le secteur énergétique au détriment de l'industrie) et par la modification de la structure des dépenses. La hausse des revenus réels entraînée par l'expansion du secteur énergétique induit un accroissement de la demande de biens non échangeables dont les prix sont contraints par la concurrence extérieure. Il en résulte une hausse relative des prix des biens non échangeables et une appréciation réelle du taux de change. La production des biens industriels échangeables diminue au profit des biens protégés, c'est le syndrome hollandais ».³

¹Thierry MONTALIEU, « Op Cit », p. 145.

²Isaac TAMBA, Jean Claude TCHATCHOUANG et Raymond DOU'A, « L'Afrique centrale, le paradoxe de la richesse : industrie extractives, gouvernance et développement social dans les pays de la CEMAC », Presse Universitaire d'Afrique, 2007, p 82.

³Wladimir ANDREF, « Economie de la transition : la transformation des économies planifiées en économies de marché », Bréal, 2007, pp. 128-129.

2- Les modèles de croissance fondés sur l'industrialisation :

Les stratégies commerciales des pays en développement et leurs politiques économiques en général ont été toujours influencées par l'évolution des conceptions du développement économique. De la Seconde Guerre mondiale aux années 1970, la croyance dominante était que la clé du développement réside dans la création et la constitution d'un secteur industriel puissant. Pour arriver à avoir ce secteur industriel puissant, les gouvernements des pays en développement ont recouru, en général, à deux stratégies commerciales : le remplacement des importations (ou l'industrialisation par substitution des importations) et l'orientation ouverte (ou l'industrialisation par substitution des exportations).

« Par remplacement des importations, on entend la production de biens et de services qui remplacent les importations (ou se substituent à elles). Comme les entreprises nouvelles dans les pays en développement sont souvent incapables (au début) de concourir sur les marchés mondiaux, le remplacement des importations protège, par l'érection de barrières commerciales, qui renchérissent les importations ou en rend l'achat plus difficile, les entreprises du pays de la concurrence internationale, afin d'en accroître progressivement l'efficacité et la compétitivité. L'orientation ouverte change la priorité en faveur de la production aux fins d'exportation vers les marchés mondiaux. C'est une stratégie qui vise à rendre les producteurs concurrentiels sur le plan international par le jeu du marché et le renforcement d'institutions stratégiques.

Le remplacement des importations se fonde sur l'idée de base selon laquelle les industries au début de leur développement ne peuvent pas survivre au départ sans bénéficier d'une protection contre les importations leur donnant la chance d'apprendre et de croître. À l'inverse, l'idée à la base d'une stratégie commerciale d'ouverture est que les entreprises doivent faire face à la concurrence internationale pour accéder à de nouvelles techniques, augmenter leur rentabilité et élargir le champ de leur marché potentiel »¹.

Ci-dessous, on va s'intéresser à chaque stratégie séparément ainsi qu'aux autres stratégies.

2-1- Le remplacement des importations :

Le remplacement des importations ou L'ISI (Industrialisation par Substitution des Importations) a servi de stratégie d'industrialisation, à presque tous les pays du monde, à un moment où à un autre. Ainsi, l'Allemagne, l'Angleterre, le Canada, les USA, la France, le Japon et la Russie ont tous adopté cette stratégie en protégeant leurs industriels contre la concurrence étrangère. Dans ce cadre et à titre d'exemple, les USA ont pratiqué l'ISI entre la

¹ Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « Op Cit », p. 820.

guerre de sécession et la fin de la seconde guerre mondiale. Autre exemple, la réussite des secteurs de l'acier, des automobiles, et des ordinateurs au Japon, après la guerre, s'est appuyé sur une forte protection des pouvoirs publics. Dès que chaque secteur fut capable de lutter sans risque sur les marchés d'exportation, le Japon supprima les barrières protectionnistes qu'il avait imposées sur les importations et qui étaient devenues inutiles.¹

Les pays en développement ont presque tous, eux aussi, adopté cette stratégie. En Amérique Latine et lors des graves perturbations causées par la grande dépression à ses marchés d'exportations de produits de base, puis par la rareté des transports commerciaux pendant la deuxième guerre mondiale, la majorité des pays de ce continent ont adopté cette stratégie. Ainsi l'Argentine, le Brésil, la Colombie et le Mexique, qui s'étaient dotés d'un potentiel industriel national pendant cette période, ont tous mis en place des barrières tarifaires et non tarifaires pour stopper les importations concurrentes. En Afrique et en Asie, c'est le même constat, ces pays nouvellement indépendants ont tous pratiqué cette stratégie, et ce dans un souci de développer leur propre potentiel industriel d'une part, et pour réduire leurs dépendances et leurs importations en provenance des puissances coloniales.²

En pratiquant cette stratégie, de nombreux pays en développement ont essayé de favoriser l'essor de leurs industries en limitant les importations de produits manufacturiers pour conférer aux entreprises nationales un avantage sur leur propre marché. Cette stratégie était dominante dans les années 1960 et 1970 et a connu un grand succès auprès des décideurs des pays en développement. Alors qu'elles sont les raisons derrière ce succès ? Quelles sont les mécanismes de la mise en place de cette stratégie ? Et qu'elles sont les résultats de cette politique en termes de croissance et de développement économique notamment ?

2-1-1- Les arguments en faveur de l'ISI :

Le poids des arguments théoriques en faveur de la substitution aux importations a été déterminant. Parmi ces arguments, on peut citer notamment :

- ***L'argument des industries naissantes :***

Cet argument repose sur l'idée qu'un pays en développement, qui aurait un avantage comparatif potentiel dans un secteur manufacturier, pourrait ne pas pouvoir rivaliser avec les industries des pays développés qui sont plus anciennes et bien implantées. Ainsi, et pour permettre aux firmes nationales de prendre pied sur leur propre marché, les pays en développement devraient mettre en place des protections commerciales pour les aider

¹ Peter H LINDERT & Thomas A PUGEL, « Op Cit », p. 367.

² Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « Op Cit », pp. 820-821.

temporairement jusqu'à ce qu'elles soient suffisamment compétitives pour affronter la concurrence internationale.¹

▪ ***L'argument des termes de l'échange :***

Dans le cas d'un grand pays, le remplacement des importations peut avoir des effets plus favorables sur les termes de l'échange que l'expansion des industries exportatrices. En effet, si un pays est suffisamment grand pour influencer les prix mondiaux, ne vaudrait-il pas mieux développer l'offre des industries concurrentes des importations et contraindre les exportations étrangères à vendre les importations restantes à un prix plus bas ?²

▪ ***L'argument de la connaissance du marché et de l'information :***

La stratégie de remplacement des importations constitue un moyen d'utiliser une information concernant les marchés peu onéreux et commode. En effet, et contrairement aux marchés mondiaux où serait difficile de déterminer le meilleur produit à commercialiser, au niveau du marché local c'est facile d'estimer la tendance et les désirs des consommateurs ; il suffit pour les décideurs de regarder les chiffres des importations et ils auront la liste des biens dont les marchés ont fait leurs preuves.³

2-1-2- Le mécanisme de l'ISI :

Selon certains économistes, la mise en place de la stratégie d'industrialisation par substitution aux importations se fait dans deux étapes. Premièrement, il faut identifier les produits disposant, comme l'indique le volume substantiel des importations, de marchés intérieurs importants, ainsi que des techniques de production relativement simples dont la maîtrise peut s'acquérir rapidement au lieu de produits nécessitant un équipement avancé et une main d'œuvre extrêmement compétente. Ensuite, il faut la mise en place de barrières commerciales pour augmenter autoritairement les prix des importations concurrentes et permettre aux entreprises locales de pratiquer des prix plus élevés qui assurent la rentabilité de leurs investissements.⁴

2-1-3- Résultats du remplacement des importations :

Le remplacement des importations par la production locale peut être efficace pour des secteurs bien déterminés et une période limitée. Mais dans les pays en développement où cette stratégie a été adoptée, les conditions fondamentales de la réussite ne sont pas réunies. Les

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 252.

² Peter H LINDERT & Thomas A PUGEL, « Op Cit », p. 366.

³ Idem, p. 367.

⁴ Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « Op Cit », p. 821.

entreprises naissantes des pays en développement n'ont jamais grandi et n'ont jamais été capables de soutenir la concurrence internationale comme l'industrie pétrochimique de la Colombie, l'automobile en Malaisie et le textile en Kenya. Ces entreprises ont besoin d'une protection indéfinie et à un coût perpétuel pour le reste de la société.¹

Ainsi, les politiques de l'ISI ont commencé à faire l'objet de critiques, notamment à partir des années 1980 et ce lorsqu'il s'est avéré que les pays les ayant appliqués n'ont montré aucun signe de rattrapage économique ni aucun signe de réduction de la pauvreté ; encore pire, certains pays ont vu leur sort s'aggraver comme l'Inde qui était plus pauvre en 1980 qu'en 1950, l'année suivant son indépendance. Cette stratégie s'est soldée par un échec dans la majorité des pays en développement qui l'ont appliquée. Alors qu'elles sont les raisons ayant causé l'échec de cette stratégie ?

Pour les économistes et les analystes ayant étudié ce sujet, les raisons de cet échec sont notamment :

- ***Les distorsions de la protection élevée :***

Plusieurs observateurs et plusieurs analystes ont pointé du doigt les distorsions que cette stratégie a pu engendrer. En effet, «une partie du problème vient du fait que les instruments utilisés pour soutenir les industries naissantes étaient excessivement complexes. Les pouvoirs publics ont en effet utilisé un ensemble élaboré, et souvent redondant, de quotas d'importation, de contrôle des changes et de règles de contenu local, plutôt que de simples droits de douane si bien que la protection effective a parfois fini par atteindre des niveaux faramineux. Certains secteurs industriels en Amérique latine et en Asie du Sud étaient protégés par des mesures équivalentes à des taux avoisinant les 200%. Ces hauts niveaux de protection permettent aux industries de subsister alors même que leurs coûts de production étaient trois à quatre fois supérieurs à ceux des importations qu'elles remplaçaient. Même pour les plus ardents défenseurs de ces politiques d'industrialisation, il semble difficile d'imaginer des défaillances de marchés susceptibles de justifier de si hauts niveaux de protection".²

- ***La taille des marchés locaux :***

La majorité des marchés intérieurs relativement réduits et de taille très petite, soit parce que les revenus individuels y sont faibles soit parce que le nombre de population est y assez

¹ Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « Op Cit », p. 833.

² Paul KRUGMAN et Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 258.

réduit. Cette petitesse de taille du marché ne permet pas de produire à une échelle suffisante pour atteindre un niveau de performance satisfaisant. Autrement dit, les entreprises produisent généralement à un niveau de rentabilité inférieur à leur seuil minimum. En effet, si la solution au problème de la petitesse de la taille du marché réside dans l'idée de renforcer les spécialisations dans la production et l'exportation d'un nombre limité de produits, alors la politique de l'ISI empêche cette solution en concentrant, au contraire, la production industrielle sur le marché local.¹

En plus, la stratégie de l'ISI réduit le niveau de concurrence et engendre, pour les pays les ayant adoptés, une réduction de leurs rapports commerciaux avec l'étranger et en agissant ainsi ces pays limitent leur ouverture à des techniques et à des idées nouvelles et l'innovation ainsi que les efforts de recherches y sont délaissées totalement et sont presque nuls.²

▪ ***Le problème d'endettement :***

« Paradoxalement, de nombreux pays qui tentent le remplacement des importations se heurtent à des problèmes de balance des paiements résultant de l'accroissement de leurs déficits commerciaux. En dépit du fait que la stratégie vise à remplacer les importations par une production nationale, il n'est pas possible de remplacer toutes les importations (en particulier les biens d'équipements). Comme la stratégie décourage effectivement les exportations, les recettes en devises stagnent, en particulier parce que le remplacement des importations s'accompagne fréquemment d'un taux de change surévalué. Par la suite, de nombreux pays appliquant cette stratégie ont eu de lourds emprunts et ont eu des difficultés à remplir les obligations contractées au titre des services de leurs dettes ».³

▪ ***Autres raisons :***

Additivement aux arguments précités, pour certains économistes, la stratégie de l'ISI a échoué pour les autres raisons ci-dessous:⁴

- Cette stratégie n'a pas permis de réduire les importations mais elle a seulement en a modifié la structure.
- La production est de faible qualité et elle n'est pas dès tous compétitive à cause du faible niveau de concurrence
- Cette stratégie ne permet pas de créer un véritable tissu industriel.

¹ Paul KRUGMAN et Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 258.

² Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « Op Cit », p. 833.

³ Idem, p. 833.

⁴ Pour plus de détail voir : Colette NIME, « Op Cit », p. 334.

- Elle peut aggraver les tensions sociales dans la mesure qu'elle ne profite qu'à une minorité de privilégiés.

2-2- L'orientation d'ouverture et la promotion des exportations :

2-2-1- Aperçu sur la réussite de la stratégie de substitution des exportations :

A partir de la fin des années 1980, et les organisations internationales, et les économistes, et les analystes et les décideurs politiques dans les pays en développement tous ont reconnu l'échec de la politique de l'ISI ; et par contre, les études empiriques et les statistiques ont confirmé que les pays qui ont appliqué des politiques relativement favorables au libre échange ont connu, en moyenne, une croissance plus rapide que les pays qui ont appliqué des politiques protectionnistes. Ce constat, et cette reconnaissance, a changé la vision des décideurs des pays en développement quant aux stratégies de développement. Ainsi, plusieurs pays en développement ont changé de stratégie en abandonnant la stratégie du remplacement des importations et en s'orientant vers une politique commerciale plus ouverte par l'adoption d'un modèle d'industrialisation fondé sur la substitution des exportations.

L'industrialisation par substitution des exportations correspond à la promotion des exportations des produits manufacturiers en remplacement des exportations des produits primaires. A titre d'exemple, les produits primaires agricoles constituaient, en 1975, 70% des exportations thaïlandaises alors qu'en 2004 75% des exportations sont des produits manufacturés. Cette stratégie vise également la substitution des produits manufacturés à fort contenu technique aux produits à fort contenu de la main d'œuvre¹.

L'idée principale de cette stratégie réside dans la mise en place de mécanismes et de politiques qui encouragent les entreprises à produire des marchandises compétitives et concurrentielles sur les marchés mondiaux des marchandises et notamment les produits industriels et les produits agricoles à fort coefficient de travail, ainsi que des produits concurrentiels pour remplacer les importations. Ici, et contrairement à la politique de l'ISI, où c'est la protection qui constitue la force majeure de soutien à la croissance, c'est la concurrence mondiale qui constitue la force majeure du soutien à la croissance, et c'est la concurrence mondiale qui constitue la clé de la croissance et du développement, et ce pour encourager l'investissement, les gains de productivités, l'apprentissage et les nouvelles techniques.²

¹ Marc MANTOUSSE, « Analyse économique et historique des sociétés contemporaines », Edition Bréal, 2007, p. 608.

² Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER,, « Op Cit », p. 834.

Plusieurs pays en développement ont adopté cette stratégie avec réussite et ils ont enregistré des taux de croissance plus élevés et ils ont même arrivé à réduire substantiellement le niveau de la pauvreté au sein de leurs sociétés. Les premiers pays ayant adopté cette stratégie sont les tigres d'Asie orientale : Corée, Hong Kong, Singapour et Taiwan. Ces pays ont prouvé, dès 1960, que les pays en développement pouvaient rivaliser avec les pays développés sur les marchés mondiaux et notamment dans les secteurs à fort coefficient de travail. La réussite des tigres asiatiques a incité autres pays en développement à adopter cette stratégie. Ainsi, plusieurs pays en développement ont connu une croissance extrêmement rapide en adoptant une stratégie d'ouverture et d'industrialisation par l'exportation, c'est le cas du Chili, la Chine, l'Indonésie, la Malaisie, l'Ile Maurice, la Pologne, la Thaïlande, la Tunisie, le Vietnam et l'Inde.¹

« La Corée du Sud est l'exemple emblématique de cette stratégie. Le nouveau régime issu du coup d'Etat militaire de 1961 a adopté une stratégie extravertie fondée sur l'exportation de biens de consommation courante (Textile.....etc) ; en 1970, 85% des exportations sud-coréennes sont constituées de biens manufacturiers contre 30% en 1962. Au cours des années 1970, la production d'acier, des navires, de machines (industrie lourde) bénéficie de mesures protectionnistes et d'aide de l'Etat et alimente un nouveau courant d'exportation. De plus, les exportations de biens de consommation concernent des biens plus élaborés (automobiles, biens d'équipement ménagers). Cet exemple montre que l'efficacité de la stratégie d'industrialisation par substitution des exportations est conditionnée par la capacité des pays à faire évoluer leur spécialisation surtout lorsqu'ils recourent à l'endettement extérieur pour financer la croissance (ce qui fut le cas de la Corée du Sud) : la substitution des exportations permet de dégager les moyens nécessaires au remboursement de la dette ».²

La réussite de cette stratégie dans la majorité des pays nous pousse à poser certaines questions : quelles sont les mécanismes de sa mise en place ? Quelles sont ses instruments ? et cette stratégie n'a-t-elle pas des limites et des inconvénients ?

2-2-2- Le mécanisme et le processus de mise en place :

Au début, les entreprises fabriquent et exportent des produits industriels relativement simples et à fort coefficient du capital : textiles, habillements, chaussures, jouets, équipements électroniques, mobiliers...etc. Certains pays exportent aussi des produits agricoles et des

¹ Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER,, « Op Cit », p. 835.

² Marc MANTOUSSE, « Analyse économique et historique des sociétés contemporaines », Edition Bréal, 2007, pp. 608-609.

biens agroalimentaires utilisant une main d'œuvre abondante : légumes corqués, jus de fruits, fleurs coupées, et de plus en plus certains services comme la saisie de données, la comptabilité de base ou les services d'appel. « Puis, progressivement, à mesure de l'apprentissage de nouvelles compétences par les travailleurs et de leurs accès à des techniques plus modernes, les entreprises se mettent à fabriquer des produits plus élaborés (assurant des salaires plus élevés pour correspondre à la hausse de la productivité et du savoir faire), à mesure de l'évolution progressive de l'avantage comparatif du pays vers la fabrication d'équipements électroniques plus avancés, de vêtements plus élégants et de biens de consommations durables ».¹

2-2-3- Les instruments :

Généralement, les pays ayant adopté cette stratégie ont pris les mesures suivantes :

- L'élimination des droits de douanes, la suppression des quotas et la réduction des autres obstacles au commerce notamment pour les biens d'équipement, les biens intermédiaires et les matières premières.²
- Le rapprochement entre les prix intérieurs et les prix mondiaux et la libéralisation des prix au niveau interne.
- La dépréciation du taux de change dans la mesure où cette mesure facilite la conquête des marchés étrangers et rend les produits exportés plus compétitifs d'une part, et d'autre part, elle permet l'enchérissement des produits importés.³
- La réduction de la bureaucratie qui ajoute les frais pour les entreprises, et ce en réduisant les obligations réglementaires superflues, en allégeant les procédures et en simplifiant d'une façon générale l'acte d'investir et de produire.
- « Maintenir la flexibilité des marchés des facteurs, en particulier pour le travail et le crédit, en assurant la fixation par le marché des salaires et des taux d'intérêts ».⁴
- La mise en place de politique pour inciter, promouvoir et encourager les exportations comme les taux de changes sous évalués, subvention à l'exportation ou des facilités particulières de crédit. « Dans certains pays, les pouvoirs publics ont étoffé ce programme en établissant des institutions servant de base d'exportation, comme les

¹ Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER,, « Op Cit », p. 835.

² Idem, p. 836.

³ Colette NIME, « Op Cit », p. 337.

⁴ Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « Op Cit », p. 836.

zones industrielles travaillant pour l'exportation (ZIE), dont l'objectif est de créer des conditions concurrentielles pour au moins quelques entreprises ».¹

- La prise de mesures complémentaires : le renforcement des infrastructures (Ports, Aéroports, Routes...) pour relier la société avec le monde et réduire les coûts de production ; l'investissement dans l'éducation et la santé ; l'amélioration de la gouvernance et la lutte contre la corruption.

2-2-4- Les inconvénients et les limites de cette stratégie :

Malgré son grand succès, cette stratégie présente aussi des limites et présente certains inconvénients :

- La réussite et l'efficacité de la politique d'industrialisation par substitution d'exportation est subordonnée, et conditionnée, par la capacité des pays concernés à faire évoluer leur spécialisation et leur avantage comparatif surtout lorsqu'ils recourent à l'endettement pour financer la croissance. Ainsi, « la crise asiatique de 1997-1998 révèle la fragilité de cette stratégie, en particulier dans les pays comme la Thaïlande, la Malaisie.....etc, qui n'ont pas su faire évoluer leur spécialisation (biens de consommation courante et sous-traitance électronique). Ces pays ont notamment souffert du ralentissement des débouchés au sein des pays développés ».²
- Les pays en développement présentent généralement des balances technologiques très déficitaires et l'acquisition de la technologie implique d'une part, des couts financiers énormes et d'autre part, peut créer une sorte de dépendance envers les firmes multinationales trop puissantes, chose qui peut, par la suite, entrainer et causer des tensions sociales.³
- Cette stratégie peut engendrer un risque de surenchère. Ce risque est lié aux mesures incitatives à l'exportation : les subventions, l'octroi des crédits.....etc, et ce surtout pour les pays développés qui se livrent à des politiques d'encouragement aux exportations comme la France et la Grande Bretagne.⁴

¹ Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « Op Cit », p. 836.

² Marc MANTOUSSE, « Analyse économique et historique des sociétés contemporaines », Edition Bréal, 2007, p. 609.

³ Colette NIME, « Op Cit », p. 338.

⁴ Idem, p. 338.

2-3- Autres stratégies :

2-3-1- La valorisation des exportations des produits primaires :

« La transformation plus ou moins poussée des produits bruts permet aux pays en développement de valoriser leurs exportations. Plusieurs pays exportateurs de pétrole ont adopté cette stratégie dans les années 1970. C'est ainsi le cas de nombreux pays latino-américains (Brésil, Argentine.....etc)-sans que cela soit leur stratégie prioritaire- et nombreux pays africains (Cote d'Ivoire, Sénégal....etc) depuis les années 1960. Cette spécialisation place les pays en développement sous dépendance de la demande des pays du Nord et ne résout pas le problème des termes de l'échange ».¹

2-3-2- L'industrialisation par les industries industrialisantes :

Cette stratégie a été adoptée dès les années 1930 par plusieurs pays d'Amérique latine. Elle est adoptée en Algérie à partir de 1966, en Inde et en Chine à la fin des années 1940. Elle est fortement inspirée du modèle soviétique des années 1930. Cette stratégie prévilégie l'essor des industries lourdes provoquant, par des effets d'entraînement, le développement des industries légères et de l'agriculture. Dans un premier temps, elle a permis de réaliser des résultats satisfaisants, par exemple, en Algérie, la part de l'industrie dans le PIB passe de 38% en 1965 à 56% en 1981. Cependant, elle connaît plusieurs limites : appareils productifs surdimensionnés, dépendance extérieure pour l'approvisionnement en intrants et biens de consommation, absence d'effet d'entraînement, sous équipement du secteur agricole.....etc. En Algérie, par exemple, le financement des investissements était fondé sur l'exportation du pétrole et du gaz dont les prix diminuent au cours des années 1980, posant un redoutable problème d'endettement au pays. En outre, la priorité accordée à l'industrie lourde bride et contraint la croissance de l'industrie légère et de l'agriculture. Celle-ci étant sacrifiée, le pays a du recourir à l'importation des biens alimentaires et de consommation ce qui a engendré, progressivement, une forte dépendance à l'égard de l'extérieur.²

¹ Marc MANTOUSSE, « Analyse économique et historique des sociétés contemporaines », Edition Bréal, 2007, p. 609.

² Idem, pp. 608-609.

CONCLUSION

Après avoir présenté les arguments pros et antis libre échange, on a présenté et analysé les différents instruments de la politique commerciale et dans ce cadre on a montré les différentes distorsions et les gains et les pertes dus à chaque instrument et on a vu que, selon les économistes, les mesures tarifaires (droit de douane) sont beaucoup plus préférable que les mesures non tarifaires et notamment les quotas.

On a vu aussi l'évolution farouche des échanges mondiaux et qui se sont régionalisés ces dernières années et d'autre part on a présenté comment ces échanges sont régulés. Ainsi on a montré le rôle du GATT, et de l'OMC par la suite, pour sécuriser, promouvoir et organiser ces échanges. En effet, l'approche des négociations commerciales défendue par le GATT et l'OMC est un peu celle d'une machine conçue pour déplacer graduellement une lourde charge (l'économie mondiale), le long d'une pente (le chemin vers le libre échange): elle met en place des « leviers » pour déplacer l'objet dans la bonne direction, et des crans de sureté afin d'éviter qu'il ne recule ». L'accord du GATT vise deux objectifs clairs :

Enclencher une dynamique de libéralisation continue du commerce international d'une part, et permettre une concurrence loyale entre les nations d'autre part.

Pour parvenir à ces objectifs, le GATT a mis en place un ensemble de principe et d'obligation qui doivent être **respectés** par tous les pays signataires, d'une part et d'autre part, cet accord a mis en place des moyens et des mécanismes qui permettent de pousser les choses vers le libre échange.

Dernièrement, on a vu comment les pays en développement ayant adopté des politiques commerciales plus ouvertes ont vu leurs sorts s'améliorer beaucoup plus que ceux ayant adoptés des politiques commerciales protectionnistes.

CHAPITRE III

OUVERTURE COMMERCIALE & CROISSANCE ECONOMIQUE EN ALGERIE.

Introduction

L'ouverture commerciale en Algérie s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de libéralisation économique adoptée par les pouvoirs publics pour des raisons internes et externes dès 1989.

Ce choix d'ouverture commerciale, depuis cette date jusqu'à aujourd'hui, a connu plusieurs étapes caractérisées par des hésitations et des demi-mesures articulées entre l'étatisation et la désétatisation du commerce extérieur. En effet, et sans remettre en cause la marche vers l'économie de marché, l'Etat s'est intervenu du temps à autre pour encadrer davantage le commerce extérieur et ce afin de corriger certains dysfonctionnements, mettre fin à certaines dérives et pour réguler les importations en fonction de la disponibilité des ressources en devises.

Dans ce chapitre on va s'intéresser au cas de l'Algérie en essayant d'évaluer empiriquement l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique pendant la période 1995-2015 et ce à l'aide d'un modèle ARDL. Mais avant d'entamer cette étude économétrique, on va d'abord s'intéresser à la politique commerciale algérienne à travers l'analyse des différentes phases qu'a connues le processus de l'ouverture commerciale en Algérie et à travers l'analyse des principaux indicateurs du commerce extérieur algérien. Le phénomène du transfert illicite dont souffre énormément l'économie algérienne va lui aussi être abordé dans ce chapitre.

Section 1 : Analyse de la politique commerciale algérienne.

I- Evolution de la politique commerciale algérienne.

Dans les pays en développement, les politiques économiques, et en particulier les politiques commerciales, ont été fortement influencées par la notion de développement économique. Avant les années 1980, la doctrine dominante a conditionné l'objectif de développement économique à la constitution d'un secteur industriel puissant et solide. Ainsi, et en se basant sur, notamment, l'argument des industries naissantes, ces pays ont adopté des politiques commerciales protectionnistes dans le cadre des stratégies d'industrialisation par substitution aux importations et les stratégies des industries industrialisantes. Mais dès 1980, et après l'échec incontestable de ces stratégies, la majorité des pays en développement ont changé de cap et ont procédé à la libéralisation de leurs commerces extérieurs.

Etant donné qu'il s'agit d'un pays en développement ; en fait, l'économie algérienne expose les trois caractéristiques que François Perroux attribue à l'économie en développement ou sous développée : c'est une économie désarticulée, dominée et qui ne couvre pas les coûts de l'homme¹; ainsi, et à l'instar des autres pays en développement, l'Algérie a connu deux modèles de politiques commerciales : un modèle protectionniste et un modèle libéral.

1- Le modèle protectionniste entre 1963 et 1989 :

Ce modèle, compatible avec la stratégie des industries industrialisantes, était caractérisé par une main mise progressive de l'Etat sur le commerce extérieur jusqu'à l'instauration, en 1978, du monopole étatique du commerce extérieur. Ce monopole protectionniste sur le commerce extérieur peut être appréhendé à travers les procédures et les organismes de contrôle du commerce extérieur.

1-1- Les procédures du contrôle du commerce extérieur :

En terme de procédure on peut citer notamment :

1-1-1- La politique tarifaire :

Jugé insuffisant en terme de taxation² pour assurer une protection élevée de la production nationale, le premier tarif douanier de 1963 était remplacé par un nouveau tarif en

¹ Abdellatif REBAH, « Economie algérienne. Le développement national contrarié », INAS édition, 2011, pp. 19-20.

² 10% pour les équipements, entre 5 et 20% pour les semi-produits et de 15 à 20% pour les biens de consommation.

1968 qui a lourdement taxé les biens de consommation de luxe et les biens d'équipement, et ce selon le tableau suivant :

Tableau N°4: Taux du tarif douanier 1968.

	Biens non transformés	Biens transformés
B.C de première nécessité	20 à 40%	30 à 50%
B.C de luxe	20 à 30%	100 à 150%
B d'équipement	20%	30%

Source : Nachida M'HAMSADJI BOUZIDI., « Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur », Ed OPU, Alger, 1988, pp. 125.

Selon le tableau précédent, ce nouveau tarif vise à protéger la production nationale de la concurrence étrangère puisque les produits transformés sont soumis à une imposition douanière plus lourde que les produits non transformés relevant de la même catégorie (B.C et B d'équipement).

1-1-2- La politique de change :

Dès l'indépendance, l'Etat a instauré un contrôle de change rigoureux. Dans ce cadre, toutes les transactions commerciales avec l'étranger et tous les transferts ont été soumis à une autorisation préalable de la banque centrale.

1-1-3- La politique de contingentement :

Instituée en 1963, cette politique de contingentement apparaît comme une mesure transitoire entre la prohibition absolue et la liberté d'importer. Ainsi, tous les produits, à l'exception d'une minorité (les produits prohibés) pouvant être importés, mais une grande partie d'entre eux est quantitativement restreinte ; les produits restant demeurant libres à l'importation ; Ainsi, on aura trois catégories de produits : les produits prohibés, les produits libres à l'importation et les produits contingentés¹.

Cette politique vise clairement à protéger l'économie nationale à travers des instruments non tarifaires (les quotas) et c'est repris clairement dans l'article 05 du décret N°63-188 du 16/05/1963 établissant le cadre contingentaire à l'importation.

Au total, 128 produits sont concernés par ce contingentement :

¹ Nachida M'HAMSADJI BOUZIDI., « Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur », Ed OPU, Alger, 1988, pp. 126-128.

- ***Les biens de consommation :***

Essentiellement, il s'agit de produits alimentaires. Environ 37 produits sur les 57 relevant de la catégorie des biens de consommation sont des produits alimentaires ; ainsi que quelques produits de consommation industrielle.

- ***Les biens intermédiaires :***

Il s'agit des produits relevant du secteur du bâtiment et des produits chimiques utilisés tels quels (l'agriculture) ou destinés à une transformation industrielle. 57 produits contingentés appartiennent à cette catégorie¹.

Les produits contingentés ne peuvent être importés que par le biais d'un titre d'importation individuel ou collectif. « Ces titres sont selon le cas soit des autorisations d'importation pour les pays fournisseurs appartenant à la zone franc, soit des licences d'importation pour les autres pays (article 03 du décret de 1963) »².

En plus, et pour rendre davantage difficile et complexe l'acte d'importer, ces licences et ces autorisations d'importation sont délivrées pour chaque produit et pour chaque pays et ne sont valables que pour une durée de 06 mois seulement.

Ces mesures protectionnistes vont être étendues en fixant, en plus des produits classiquement prohibés par tous les pays (drogues, armesetc), par le biais de l'arrêté du 20/05/1975 émanant du ministère du commerce, la liste des produits prohibés et interdits à l'importation, liste où figure notamment de nombreux produits de consommation de luxe. On signale la prohibition absolue (interdiction de tous les produits) frappant l'Afrique du Sud et le Portugal par le biais de la loi N°64-167 du 08/06/1964.

Par ailleurs, dès 1972 les droits et taxes (T U G P) frappant l'importation des produits de luxe (tapisserie.....etc) sont aggravés dans le cadre de la loi de finance pour 1972 (ordonnance présidentielle N°71-86 du 31/12/1971) sans que la pénétration de ces produits soit encore interdite.

1-1-4- Le système des autorisations globales d'importation (A G I) :

C'est un système qui a été instauré par l'ordonnance N°74-12 du 30/01/1974. Selon ce système, toutes les opérations d'importation ne peuvent se faire que dans le cadre d'un programme global d'importation élaboré annuellement par le gouvernement.

Ainsi, dès 1974 les produits ne peuvent être importés que dans le cadre de l'un des

¹ Nachida M'HAMSADJI BOUZIDI., « Op Cit », p. 129.

² Idem, p. 134.

régimes suivants : les produits contingentés, les produits libres et les produits sous A.G.I ; donc il s'agit d'un système de quotas. Si les produits contingentés et les produits sous A G I sont clairement quantifiés, les produits libres le sont aussi puisque les produits libres à l'importation ne peuvent être importés que par le biais d'une AGI par les opérateurs publics et privés qui doivent présenter un programme annuel d'approvisionnement et qui est inscrit dans le PGI (programme annuel d'importation)¹.

1-1-5- Le monopole total de l'Etat dès 1979 :

Avec la loi N°78-02 du 11/02/1978, l'Etat a radicalisé son monopole sur le commerce extérieur et ce en vertu de l'article 1^{er} de cette loi qui stipule : « l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services en toutes natures sont du ressort exclusif de l'Etat ». Donc, toute importation est faite conformément aux PGI élaboré par le gouvernement et sur la base duquel le ministère du commerce délivre des AGI aux seules entreprises publiques autorisées à le faire.

1-2- Les organismes de contrôle du commerce extérieur :

En terme d'organisme de contrôle, l'Etat exerçait son contrôle sur le commerce extérieur par trois organismes de contrôle ;

1-2-1- L'Office National de Commercialisation (ONACO) :

Créé le : 13/12/1962, c'est un organisme qui, à l'origine, avait le monopole des importations et des exportations. Puis dès 1964, ses attributions ont été fortement réduites et il ne conservait son monopole d'importation que pour certains produits de consommation courante : sucre, thé, café, oléagineux et les légumes secs et en outre il était chargé de l'exportation des produits du secteur agricole traditionnel : l'alfa, le liège et les olives.

1-2-2- L'Office National de la Réforme Agraire (ONRA) :

Dépendant du ministère de l'agriculture, il était chargé, entre autres, de procéder à l'importation de produits nécessaires à l'agriculture comme les engrais et les semences.

1-2-3- Les Groupements Professionnels d'Achat (GPA) :

Créées en 1964, il s'agit de sociétés mixtes dont l'Etat est majoritaire et qui étaient chargées de certains produits de grandes consommation. On comptait six groupements à la fin de l'année 1964 :

¹ Nachida M'HAMSADJI BOUZIDI., « Op Cit », pp. 221-222.

- ✚ GAIRLAC pour les produits laitiers.
- ✚ BOIMEX pour le bois.
- ✚ GITEXAL pour les textiles.
- ✚ GADIT pour l'industrie textile.
- ✚ GIAC pour les chaussures.
- ✚ GICP pour les peaux et les cuirs.

En 1970, les GPA sont dissous et le monopole d'importation de l'Etat était confié aux entreprises nationales.

2- L'ouverture et la libéralisation commerciale dès 1989 :

L'ouverture commerciale en Algérie s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de la libéralisation économique adoptée par les pouvoirs publics pour des raisons internes et externes dès 1989¹.

Ce choix d'ouverture commerciale, depuis cette date jusqu'à aujourd'hui, a connu plusieurs étapes caractérisées par des hésitations et des demi-mesures articulées entre l'étatisation et la désétatisation du commerce extérieur. En effet, et sans remettre en cause la marche vers l'économie de marché, l'Etat s'est intervenu du temps à autre pour encadrer davantage le commerce extérieur et ce afin de corriger certains dysfonctionnements, mettre fin à certaines dérives et pour réguler les importations en fonction de la disponibilité des ressources en devises.

Ainsi cette libéralisation du commerce extérieur et ce processus d'ouverture commerciale peuvent-être résumés dans les étapes suivantes :

2-1- La délégitimation du protectionnisme et la transition vers l'économie du marché 1986-1994 :

L'équipe d'experts réunis autour de HAMROUCHE –(Secrétaire d'Etat à la présidence)- a pointé du doigt le protectionnisme antérieur pour expliquer la dégradation du contexte macroéconomique et l'aggravation de l'endettement du pays et pour justifier la non insertion de l'Algérie dans l'économie mondiale².

¹ Les raisons internes sont notamment la grave crise de cessation de paiement de 1986 et les événements d'Octobre 1988, et les raisons externes concernent l'échec du modèle socialiste et des politiques protectionnistes partout dans les pays en développements et l'adoption, dans la majorité de ces pays, du libéralisme et de l'économie de marché.

² Mehdi ABBES, « L'ouverture commerciale de l'Algérie. Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme », Cahier de recherche N°13/2011, Septembre 2011, p. 9.

La première mesure prise dans cette période est l'annulation de la loi 78/02 et son remplacement par la loi numéro 88/29 du 19 Septembre 1988 qui a conservé toujours le monopole de l'État sur le commerce extérieur mais elle a supprimé les délégations antérieures données à un opérateur pour tel ou tel produit. Quand au secteur privé, il reste soumis au régime de licence et se voit toujours interdit d'exercer l'importation pour la revente en l'état.

Début 1989, une nouvelle constitution vient d'être adoptée annonçant la fin du socialisme et officialisant la doctrine libérale politiquement et économiquement.

Ensuite l'accès du courant dit des « réformateurs » au pouvoir (Gouvernement HAMROUCHE) les a permis d'engager des mesures de désétatisation et de libéralisation du commerce extérieur. Les mesures phares sont les suivantes :

- La loi sur la monnaie et le crédit et la loi de finance complémentaire de 1990 ont admis explicitement l'établissement de firmes nationales ou étrangères d'importation ; puis, et par le biais du décret exécutif N° 91-37, toute personne physique ou morale inscrite au registre de commerce en tant que grossiste devient autorisée à exercer l'activité d'importation ou d'exportation.
- En matière de change, la loi sur la monnaie et le crédit de 1990 a institué un conseil de la monnaie et de crédit qui était chargé, entre autres, d'établir les paramètres de change et d'emprunt à l'extérieur ; La loi de finance 1990 a autorisé les entreprises et les particuliers à détenir des comptes bancaires en devises.
- Sur le plan tarifaire un nouveau tarif douanier est institué en 1992 où la structure tarifaire passe de 18 à 7 taux et le taux maximal ramené de 120 à 60%.

Toutefois, cette libéralisation était jugée un peu limitée ou timide puisque même si elle permet aux opérateurs privés d'importer et d'exporter ceux-ci ne peuvent acheter ou vendre que les produits expressément autorisés, et pour les opérateurs non résidents, ils doivent pour exercer l'importation s'engager à produire des biens localement. En plus de tout ça, les difficultés de financement des opérations d'importation à cause de la pénurie des devises viennent limiter davantage cette ouverture.

Plus grave encore, la chute du gouvernement HAMROUCHE et l'arrivée de celle de Belaïd Abdeslam a enclenché un mouvement de ré-étatisation du commerce extérieur qui a promulgué en août 1992 une instruction instaurant un comité adhoc pour le suivi du commerce extérieur, chargée de fixer en concertation avec les banques, les normes d'accès aux devises et aux crédits pour les importateurs, et ce en justifiant cette démarche par la rareté des devises.

2-2- Le PAS et l'ouverture contrainte :

La détérioration continue de la situation financière du pays où on a même arrivé à une situation de quasi cessation de paiement a obligé le gouvernement de Rédha Malek de demander un rééchelonnement de la dette extérieure auprès du FMI. Ce rééchelonnement a été accordé en contrepartie d'un programme d'ajustement structurel comportant un accord de stabilisation dit de «Stand Bay» durant une année suivi d'un accord de Facilité Financière Elargie d'une période de trois ans.

Ce programme d'ajustement structurel a imposé des mesures prévoyant une ouverture accrue de l'économie algérienne notamment dans le volet relatif au commerce extérieur. Ces mesures sont entre autres : « la libéralisation des produits dont l'importation avait été soumise à des critères techniques et professionnelles, élimination de toutes les interdictions d'exportation, libéralisation des importations de matériel professionnel et industriel, élimination de l'obligation faites aux importateurs de certains produits de respecter des critères professionnels et techniques, réduction du taux maximum des droits de douane de 60 à 50 % (1996) puis de 50 à 45% (1997), convertibilité du dinar algérien pour les transactions extérieures courantes »¹.

Ces mesures de libéralisation prévues dans le programme d'ajustement structurel s'inscrit dans le cadre du respect de l'article 8 des statuts du FMI.

2-3- L'ouverture régionale et multilatérale 1999 – 2009 :

La recherche d'une insertion dans l'économie mondiale comporte deux volets ; un volet multilatéral relatif à la volonté d'adhésion à l'OMC et un volet régional relatif à la signature de certains accords commerciaux préférentiels dont notamment l'accord d'association avec l'UE.

2-3-1- Les accords préférentiels :

L'accord commercial préférentiel avec la Jordanie :

C'est le premier accord commercial préférentiel signé et entré en vigueur par l'Algérie. Signé le : 19/05/1997 et entré en vigueur le : 31/01/1999, cet accord prévoit, notamment : l'exonération des droits de douane et des taxes et impôts équivalents aux droits de douane et ce pour les produits d'origine algérienne et jordanienne échangés directement entre les deux

¹ Mehdi ABBES, « Op Cit », p 11.

parties ainsi que l'exonération de tous les obstacles non tarifaires. Cette libéralisation entre les deux pays concerne tous les produits sauf ceux figurant dans la liste annexée à la convention¹.

 **L'accord d'association Algérie-Union Européenne :**

Loin d'évaluer son impact pour le moment, cet accord constitue, à nos yeux, la vraie et la réelle ouverture commerciale de l'Algérie et ce vu l'ampleur du désarmement et du démantèlement tarifaire qu'il comportait, et ce étant donné que l'UE est le premier partenaire commercial et le premier fournisseur de l'Algérie.

Entré en vigueur le : 01/09/2005, cet accord prévoit la libéralisation graduelle des échanges entre les deux parties jusqu'à l'instauration d'une zone de libre échange, prévue au début, à la fin de l'année 2017.

Cet accord prévoit en particulier :

- **Pour les produits industriels** ; l'article 09 de l'accord distingue trois groupes de produits : les produits dont la liste figure à l'annexe 2 sont admis en Algérie en exonération totale des droits de douane et des taxes à effet équivalent dès l'entrée en vigueur de l'accord le : 01/09/2005 ; les droits de douane et les taxes à effet équivalent applicables aux produits figurant dans l'annexe 3 sont démantelés progressivement jusqu'à élimination totale au bout de 07 ans ; enfin, et concernant les produits autres que ceux figurant dans les annexe 2 et 3, les droits de douane et les taxes à effet équivalent y applicables sont éliminés progressivement jusqu'à élimination totale au bout de 12 ans.

On signale que l'accord prévoit le libre accès des produits industriels algériens au marché communautaire en franchise totale de droits de douane et sans restriction quantitative.

- **Pour les produits agricoles**, les produits de la pêche et les produits agricoles transformés ; ces produits ont été énumérés dans plusieurs listes annexés à l'accord et devraient être importés sur le territoire de chaque partie selon des dispositions spécifiques à chaque liste².

 **L'accord du GZALE :**

Entré en vigueur dès le : 01/01/2009, la convention du GZALE (Grande Zone Arabe de Libre Echange) a comme objectif principal de relancer le processus d'intégration économique arabe en prévoyant de créer une zone de libre échange entre les parties contractantes. Les

¹ www.douane.gouv.dz

² Généralement, ces dispositions comportent plusieurs concessions de la part des deux parties : libéralisation totale pour certains produits, libéralisation progressive pour d'autres, libéralisation immédiate dans les limites de contingents préfixés pour d'autres.....etc (voir les protocoles N°1, 2, 3, 4 et 5 de l'accord).

dispositions de cette convention s'appliquent à tous les produits originaires de cette zone pouvant être échangés sous un régime préférentiel entre l'Algérie et les Etats arabes à l'exception de ceux figurant dans une liste dite «négative».

Les produits originaires des Etats arabes non repris dans la liste négative et remplissant toutes les conditions exigibles pour bénéficier du régime préférentiel bénéficient d'une exonération totale des droits de douane et des taxes à effet équivalent aux droits de douane¹.

L'accord Algérie-Tunisie :

Signée le : 04/12/2008, cette convention concerne uniquement les produits repris dans les listes C1, C2 et C3 annexées à la convention ; ainsi :


- Les produits repris dans la liste C1 bénéficient, dès l'entrée en vigueur de la convention, de l'exonération totale des droits de douane et des taxes à effet équivalent.
- Les produits repris dans la liste C2, bénéficient d'une réduction de 40% de droits de douane et des taxes à effet équivalent. Et le droit de base applicable pour ces réductions est le taux appliqué le : 1^{er} Janvier 2008.
- Les produits figurant dans la liste C3 bénéficient d'une réduction tarifaire de 100% de droits de douane et ce dans la limite de contingent tarifaire préfixé.

On signale que le bénéfice de ce traitement préférentiel est subordonné à la satisfaction de certaines conditions annoncées dans la convention.

2-3-2- L'adhésion de l'Algérie à l'OMC :

L'accession à l'OMC permet sans aucun doute l'intégration effective dans l'économie mondiale et il convient à chaque pays, y compris l'Algérie, d'adhérer le plutôt possible à cette institution internationale multilatérale.

Malgré que l'accord entre l'Algérie et le GATT a été signé en 1987, l'Algérie n'est pas encore membre au sein de l'OMC. En effet, la procédure d'adhésion à l'OMC est considérée comme étant la plus longue comparativement aux autres pays, et ce malgré les efforts consentis par l'Algérie en terme de réformes économiques et législatives dont entre autres :

-  L'encadrement du commerce extérieur par un nouveau texte législatif (l'ordonnance N°03-04 du 19/07/2003) qui a consolidé la liberté d'accès au commerce extérieur des marchandises pour toute personne physique ou morale exerçant une activité économique et

¹ www.douane.gouv.dz

qui a prévu aussi un dispositif de protection nationale en conformité avec les règles du GATT et de l'OMC.

- ✚ La simplification des procédures de dédouanement à travers la réforme du code des douanes.
- ✚ La réduction des obstacles techniques au commerce.
- ✚ L'encadrement juridique et la protection de la propriété intellectuelle.
- ✚ La libéralisation de la politique des prix (sauf pour certains produits).
- ✚ L'adoption de la méthode de la valeur transactionnelle en terme d'évaluation en douane, et ce en conformité avec l'article 7 du GATT et en conformité avec le code de l'évaluation en douane de l'OMC.
- ✚ La conformité avec les règles de l'OMC en ce qui concerne les mesures anti-dumping et les mesures de sauvegarde.....etc.

Ces différentes mesures et ces différentes réformes, parmi d'autres, n'ont pas encore permis à l'Algérie d'adhérer à l'OMC. En réalité, on peut dire que l'Algérie a raté l'occasion d'adhésion durant les années 1980 et au début des années 1990 comme ils ont fait nos voisins puisqu'avec le temps et surtout après le passage du GATT à l'OMC, les exigences d'adhésion sont devenues beaucoup plus complexes et beaucoup plus importantes.

2-4- Depuis 2009 : De la recherche d'une maîtrise de l'ouverture au nouveau protectionnisme :

Si l'orientation libérale est pleinement affichée à partir de 1989 malgré certaines hésitations du temps à autre, dès 2009 on assiste à un réel changement en matière de politique d'ouverture économique en général et celle commerciale en particulier.

Ce changement est dû principalement à la situation de l'économie mondiale caractérisée par deux crises majeures (crise des subprimes et crise grecque) et qui ont engendré une baisse brutale des cours du pétrole. Cet effondrement des prix du pétrole, conjugué au fléchissement spectaculaire des importations, ont incité les autorités algériennes à réagir à deux reprises pour essayer de préserver les équilibres externes et redresser la situation. La première réaction est celle de la LFC 2009 et le second est celle des lois de finance de 2016 et de 2017.

2-4-1- L F C 2009 ; Réforme et souveraineté économique :

Si la LFC 2009 est considérée pour certains comme le commencement de la rupture avec la politique d'ouverture, pour d'autres très attentifs pour la scène algérienne, cette

inflexion de la politique économique n'est pas une surprise puisque déjà avant cette loi plusieurs faits laissaient percevoir que le consensus sur la politique d'ouverture n'était pas acquis et que cette option n'était pas vraiment irréversible (amendement en 2007 de la loi sur les hydrocarbures de 2005, retour à une stratégie industrielle, blocage des négociations avec l'OMC, enlisement du processus de privatisation....etc).

La LFC 2009 contient trois grandes séries de mesure : «Une première série vise à réguler l'activité des opérateurs étrangers et promouvoir la formation d'un capital productif domestique : obligation d'ouvrir le capital des sociétés importatrices (30% minimum) et des projet d'investissements étrangers (51% minimum) aux capitaux algériens ; abrogation du régime de concession des terrains publics autorisant la session au bout de deux ans (remplacé par un régime de concession renouvelable jusqu'à 99 ans) ; contraintes aux transferts des bénéfiques et mise en place d'incitations pour favoriser leurs réinvestissement ; rehaussement des prérogatives du conseil national d'investissement.

Une seconde série de mesure s'attache à «l'assainissement et la moralisation des pratiques du commerce extérieure» en améliorant la traçabilité de la transaction et prévenant les pratiques frauduleuses : présence obligatoire des personnes immatriculées au registre du commerce au titre des opérations d'importation ou de contrôle aux frontières des produits importés ; obligation d'une domiciliation bancaire préalable à la réalisation de toute opération d'importation, de règlement financier et de dédouanement ; exigence du crédit documentaire pour le paiement des transactions commerciales ; recours à des sociétés d'inspection des marchandises avant expédition ; réciprocité avec les autres pays partenaires commerciaux.

Enfin d'autres mesures ciblent la réorientation des transactions de crédit bancaire à travers la suspension du crédit à la consommation et l'encouragement du crédit immobilier visant à protéger les ménages contre le surendettement, la disposition cherche également à limiter le recours au prêt automobile, principal produit du crédit à la consommation (80% en 2008 selon les déclaration du Ministre des Finances), et créer ainsi les conditions favorables au développement d'une industrie automobile locale »¹.

Ce dispositif réglementaire vise à restaurer un contrôle à trois niveaux : celui de l'accès des opérateurs étrangers au marché algérien, celui de l'accès des produits importés en Algérie et celui du financement de ces importations.

¹ Mihoub MEZOUAGHI et Fatiha TALAHITE, « *les paradoxes de la souveraineté économique en Algérie* », Revue confluence méditerranée, L'Harmattan, N°71/Automne 2009, 3^{ème} trimestre 2009, P 13.

Au moment où la communauté internationale dénonce des entraves discriminatoires au commerce et à l'investissement, les autorités algériennes revendiquent le droit à l'exercice de choix souverains dans un contexte de crise internationale. Cette justification n'est pas surprenante pour plusieurs observateurs étant donné qu'il s'agit d'un pays où l'Etat est le principal investisseur et employeur, où il contrôle la principale source du revenu externe et où une situation de quasi-monopole du secteur bancaire public est maintenue.

Mais ces mesures n'ont pas permis d'atteindre les objectifs ciblés et encore pire certaines de ces mesures avait l'effet contraire et ont aggravé les choses ; il s'agit du Credoc qui a été pointé du doigt comme étant le principal responsable du phénomène de surfacturation et de transfert illicite des devises à l'étranger. Ainsi, le gouvernement était obligé d'agir encore une fois dès 2016 mais cette fois d'une façon plus radicale.

2-4-2- Dès 2016, le nouveau protectionnisme en Algérie :

Si les mesures contenues dans la loi de finance de 2009 peuvent être qualifiées de mesures correctives et de redressement, celles prises à partir de la loi de finance de 2016 placent l'Algérie en mode « super-protectionniste » où on assiste, depuis la fin des années 1980, à une fermeture sans précédent du marché algérien face aux importations. Faute d'avoir pu diversifier les exportations, le gouvernement était obligé de serrer la ceinture et réduire les importations là où il peut. Ce durcissement face aux importations va de l'instauration d'un système de licence d'importation pour certains produits à l'interdiction d'importation pure et simple pour d'autres produits (Interdiction de domiciliation bancaire).

Ainsi, et en se référant au décret exécutif N° 15-306 du 06/12/2015, le gouvernement a imposé des licences d'importation non automatiques pour plusieurs produits. Au début, il s'agissait de trois marchandises : les véhicules, le rond à béton et le ciment. Par la suite la liste s'est allongée et plusieurs produits ont été y intégrés : Machine et appareil pour le conditionnement de l'air (Position Tarifaire 84-15), réfrigérateur et congélateur de la Position Tarifaire 84-18, machine à laver la vaisselle de la Position Tarifaire 84-22, machine à laver le linge de la Position Tarifaire 84-50, appareil de réception de télévision (85-28), Téléphone cellulaire et mobile (8517129100) et (8517129900).....etc. En tous plus de 100 lignes tarifaires sont concernées par ce dispositif de licence.

Ce dispositif de licence visait deux objectifs essentiels : limiter les importations et stopper l'hémorragie des devises d'une part, et permettre l'émergence d'un appareil productif domestique capable de satisfaire la demande locale d'autre part. Ainsi, le dispositif des

licences était accompagné par une autre mesure : la mise en place d'un crédit à la consommation visant à encourager l'achat de produits fabriqués ou assemblés localement.

Sur le plan international, les partenaires étrangers ont tous dénoncé ces mesures qualifiées de protectionnistes et en particulier l'Union Européenne ; la commission européenne, dans son rapport annuel sur les obstacles au commerce et à l'investissement a sévèrement critiqué l'attitude des autorités algériennes et elle a soulevé cette question dans le cadre de l'accord d'association mais l'Algérie, et dans un contexte de dégradation de son compte courant et de sa balance commerciale, demeure toujours réticente à l'idée de modifier ses politiques de restrictions commerciales .

Sur le plan interne, le milieu d'affaire est déboussolé et pose la question suivante : S'agit-il seulement d'une attitude conjoncturelle pour répondre à une situation de crise ou s'agit-il d'une politique à long terme ? La réponse à cette question est primordiale pour beaucoup d'opérateurs puisque de cette réponse découle la décision d'investir à long terme ou pas.

II- Analyse des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie.

1- Evolution de la balance commerciale :

1-1- Tendances récentes :

Globalement, les échanges extérieurs de l'Algérie pour l'année 2016 font ressortir un déficit de la balance commerciale de 17,84 milliards de dollar, soit une légère augmentation de 4,8% par rapport à celui enregistré durant l'année 2015.

Cette tendance s'explique par la baisse cruciale et plus importante des exportations par rapport à celle des importations.

Concernant le taux de couverture des importations par les exportations, les résultats en question dégagent un taux de 62% en 2016 contre 67% en 2015

Tableau N°5: Evolution récente de la balance commerciale.

	2015		2016		évaluation
	Dinars	dollars	Dinars	dollars	
Importation	5.193.460	51.702	5.115.135	46727	-4.62
Exportation	3.481.837	34.668	3.161.344	28883	-16.64
Balance Commerciale	-1.711.623	-17.043	-1953791	-17844	
Tx de couverture	67		62		

Source : CNIS.

Valeurs en Millions USD

1-2- Récapitulatif des résultats de la balance commerciale :

Tableau N°6 : Récapitulatif des résultats de la balance commerciale.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Exp. Hors Hydrocarbure	1.99	1.158	1.332	1937	1066	1526	2.062	2.062	2165	2582	1969	1781

Exportation Hydrocarbure	43937	53456	58831	77361	44128	55527	71427	69804	63752	60304	32699	27102
Total Exportation	45.086	54613	60163	79298	45144	57053	73484	71866	65917	68886	34668	28883
Importation	20.086	21456	7631	394179	342.94	40473	47247	50376	54852	58580	51702	46727
Balance Commerciale	24889	33175	32532	39819	5900	16580	26242	41480	11065	4306	-	-
											17034	17844

Source : CNIS.

Valeurs en Millions USD.

Entre 2005 et 2014, la balance commerciale a enregistré un solde positif (excédent) ; cet excédent était de l'ordre de 24889 millions de dollar en 2005, puis grâce aux exploitations des hydrocarbures cet excédent a connu plusieurs augmentations successives jusqu'à atteindre son maximum en 2008 où il a été estimé à 39819 millions de dollar.

En 2009 et comme conséquence de la crise financière mondiale (crise des subprimes) de 2008 qui s'est transformée par la suite à une crise économique, les exportations des hydrocarbures ont connu un recul très important en passant de 77361 milliards de dollar en 2008 à 44128 milliards de dollar en 2009 ce qui avait comme effet la diminution de l'excédent de la balance commerciale qui a passé de son maximum de 39829 millions de dollar en fin 2008 à son plus bas niveau en fin 2009 avec 5900 millions de dollar.

A partir de 2010, et grâce à la reprise de l'activité mondiale, les exportations des hydrocarbures se sont réparties à la hausse en engendrant avec elles l'augmentation de l'excédent commercial et qui a resté globalement stable entre 2010 et 2013 aux alentours de 16 000 et 2000 millions de dollar.

A partir de 2014, les choses ont commencé à tourner mal pour la balance commerciale algérienne qui a vu, au début, son excédent commercial baisser à 4306 millions de dollar en 2014, puis il a enregistré un déficit commercial de 17034 millions de dollar en 2015 et de 17844 millions dollar en 2016 et ce à cause de la baisse brutale des prix du pétrole qui ont resté longtemps au dessous de 30 dollar/baril.

2- Les importations :

2-1- Evolution en volume :

Tableau N°7 : Evolution du volume des importations.

Année	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Importation	20.086	21456	7631	394179	342.94	40473	47247	50376	54852	58580	51702

Valeurs en Millions USD.

Source : CNIS

Entre 2005 et 2014, les importations n'ont jamais cessé d'augmenter et ils se sont presque multipliés par trois en passant de 20048 milliards de dollar en 2005 à 58580 milliards de dollar en 2014, chose qui est très importante. Entre 2015 et 2016, et suite à la

crise qu'a connu le pays (et qui y est toujours), le gouvernement a du prendre plusieurs mesures pour essayer de limiter les importations. Mais ces mesures n'avaient pas un grand effet puisque même si elles ont permis de diminuer un petit peu le niveau des importations, celles ci restaient toujours à des niveaux très élevés: 51,7 milliards dollar en 2015 et 46,72 milliards en 2016.

2-2- Evolution de la structure des importations par groupe de produit :

Tableau N°8: Evolution de la structure des importations par groupe de produit

	2015		2016		Evolution
	Valeur	structure	Valeur	structure	
Biens alimentaires	9316	18.02	8224	17.60	-11.72
Biens destinés à l'outil de Production	15970	30.89	14333	30.67	-10.25
Biens d'équipements	17740	34.31	15895	34.02	-10.40
Biens de consommation non alimentaire	8676	16.78	8275	17.71	-4.62
Total	51702	100%	46727	100%	-9.62

Source : CNIS.

Valeurs en Millions USD

La répartition des importations par groupe de produits entre 2015 et 2016 montre que la plus grande baisse est celle enregistrée au niveau du groupe des biens alimentaires avec une baisse de l'ordre de 11,72% entre 2015 et 2016. En deuxième lieu, on trouve le groupe des biens destinés à l'outil de production avec une baisse de 10,25% pour la même période puis c'est le groupe des biens d'équipements qui a connu une baisse de 10,25% pour la même période. Ensuite, et enfin, il y a le groupe des biens de consommation non alimentaires avec 4,62%.

En outre, l'examen de la structure des importations par groupe de produits montre qu'en 2016 (et même en 2015) se sont les biens d'équipement qui arrivent en premier avec 34,02% du total des importations. Ensuite on trouve le groupe des biens destinés à l'outil de production avec 30,67% du total des importations. En troisième place on trouve le groupe des biens de consommation non alimentaire avec 17,60% du total des importations.

Concernant le groupe des biens d'équipement, il est constitué essentiellement des appareils électriques pour la téléphonie, de véhicules de transport des personnes et des marchandises et des turboréacteurs et turbopropulseurs; les principaux produits de ce groupe sont indiqués dans le tableau ci-après :

Tableau N°9: Principaux produits d'équipement importés.

Principaux produits	2015		2016		Evolution (2015-2016)%
	Val	Structure	val	Structure	
Appareils électroniques pour la téléphonie	1.219.55	6.87	1.644.89	7.83	2.08
Véhicules de transport	1.501.13	0.46	782.36	4.92	-47.88
Turboréacteurs et turbopropulseurs	1.262.38	7.12	529.69	3.33	-58.04
Articles de robinetterie et articles similaires	389.96	2.20	494.83	3.11	26.29

Tracteurs	460.22	2.59	469.99	2.46	2.12
Tableaux, panneaux et consoles	414.57	2.34	467.63	2.94	12.82
Parties destinées aux machines génératrices	492.40	2.78	449.93	2.83	-8.063
Avions	531.83	3.00	444.82	2.80	16.36
Moniteurs et projecteurs	420.91	2.37	442.83	2.79	5.21
Boueurs (Buldozzer)	498.38	2.81	422.73	2.66	-15.18
Sous total	7.191.33	40.54	5749.70	36.17	-20.05

Source : CNIS.

Valeurs en Millions USD.

Pour le groupe des biens destinés au fonctionnement de l'outil de production, celui-ci comporte essentiellement les huiles de pétrole, les matériaux de construction (barres en fer ou en acier, tubes et tuyaux, bois....etc) et les huiles destinées à l'industrie alimentaire, et ce comme indiqué dans le tableau ci-après:

Tableau N°10: Principaux produits de fonctionnement importés.

Principaux produits	2015		2016		Evolution (2015-2016)%
	Val	val	Structure	val	
Tubes et tuyaux	863.22	5.41	1.240.22	8.65	43.67
Barres (en fer ou acier)	1403.60	0.74	1.174.22	8.2	-26.31
Huiles de pétroles ou de minéraux Bitumineux	2980.72	12.40	1.032.32	7.20	-47.88
Construction et parties de construction	744.94	4.66	815.20	6.25	20.17
Huiles destinés à l'industrie alimentaire	653.74	4.09	704.52	4.92	7.33
Polymères de l'éthylène	529.08	3.81	514.09	3.59	-2.83
Bois et contre plaques	559.12	3.50	477.26	3.33	-14.64
Produits laminés	675.08	4.23	441.17	3.08	-34.65
Ciments hydrauliques	473.96	2.97	305.97	2.13	-35.44
Polyacétals	309.64	1.94	302.47	2.11	-2.32
Sous total	8.193.10	51.304	7087.89	49.45	-13.49
Total	15.170	100	14333	100	-10.25

Source : CNIS

Valeurs en Millions USD

Concernant les biens de consommation non alimentaires, ce groupe comporte essentiellement les médicaments, les véhicules de tourisme, les réfrigérateurs et les meubles et leurs parties ; les principaux produits appartenant à ce groupe sont indiqués dans le tableau suivant:

Tableau N° 11: Principaux produits de consommation non alimentaires importés.

Principaux produits	2015		2016		Evaluation (2015-2016)%
	Val	val	Structure	val	
Médicaments	1973.45	22.75	2020.70	24.42	2.39
Véhicules de tourisme	2.038.16	23.49	1.292.02	15.61	-36.61
Partie et accessoires des véhicules	394.86	4.55	393.96	4.76	-0.23
Réfrigérateurs, congélateurs	264.64	3.05	279.31	3.38	5.54
Meubles et leurs parties	243.13	2.80	235.87	2.85	-2.99
Tissus de fil de filamant	138.83	1.60	163.51	198	17.78
Poêles et chaudières à foyer	144.33	1.66	152.67	1.84	5.78
Pneumatique neufs en caoutchouc	139.21	1.60	144.02	1.74	3.46
Autres ouvrages en fer ou acier	91.17	1.05	112.01	1.35	22.86
Livres, brochures et imprimés similaires.	123.94	1.43	104.25	1.26	-15.89
Sous total	5.551.72	63.991	4.898.32	59.199	-11.77
Total	8676	100	8275	100	-4.62

Source : CNIS.

Valeurs en Millions USD

Le groupe des biens alimentaires arrivent à la deuxième place avec 17,6% du total des importations soit un montant de 8,22 milliards de dollar. Par rapport à 2015, ce groupe a enregistré une diminution de 11,72%.

Par ailleurs, on signale que cette diminution réalisée en 2016 a concerné à l'intérieur de ce groupe : les céréales (20,61%), les laits et produits laitiers (15,83%), les viandes (10%) et les légumes (7.69%). Par contre, les sucres et le poste café&thé ont enregistré respectivement des augmentations de 21,44% et 4,7% et ce selon le tableau ci-après:

Tableau N°12: Principaux produits alimentaires importés

Principaux produits	2015		2016		Evaluation (2015-2016)%
	Val	val	Structure	Val	
Céréales, semoules et farines	1.170.37	12.56	985.11	11.98	-15.83
Laits et produits laitiers	751.20	8.06	912.25	11.09	21.44
Sucres et sucrerie	375.15	4.06	395.91	4.81	4.70
Café et thé	386.23	4.15	356.51	4.33	-7.69
Légumes secs et autres	259.28	2.78	233.34	20.84	-10.00
Viandes	6486.43	69.63	5.694.46	69.24	-12.21
Sous total	9316	100	8224	100	-1.72
Total	1.170.37	12.56	985.11	11.98	-15.83

Source : CNIS.

Valeurs en Millions USD.

2-3- Evolution des importations par groupe d'utilisation :

Tableau N°13: Evolution des importations par groupe d'utilisation.

	2015		2016		Evaluation (2015-2016)%
	val	Structure	val	Structure	
Alimentations	63.26	18.02	8224	17.60	-11.72
Energie lubrifiant	2.376	3.02	1.559	3.34	-45.62
Produits bruts	1560	3.02	1.559	3.34	-4.06
Demis –produit	12.034	23.28	11482	24.57	-4.59
Biens des équipements agricoles	664	1.28	501	1.07	-24.55
Biens des équipements industriels	17076	33.03	15394	32.94	-9.85
Biens de consommations non alimentaires	8.676	16.78	8.275	17.71	-4.62
Total	51702	100	46727	100	-9.62

Source : CNIS.

Valeurs en Millions USD.

Selon le tableau ci-dessus, se sont les biens d'équipements industriels qui viennent en tête suivis par les demi-produits, les biens d'alimentation et les biens de consommation non alimentaires. Les équipements agricoles viennent en bas du classement avec 1,07% du total des importations en 2017 et 1,28% en 2016.

2-4- Evolution des importations par mode de financement :

Au cours de l'année 2016, les importations ont été financées à raison de 59,49% par CASH avec un montant de 27,8 milliards de dollar. Les lignes de crédit ont financé 36,94% du volume global des importations. Le reste des importations a été réalisé par le recours aux autres modalités de transfert financier à raison de 3,57% soit un montant de 1,66 milliards de dollar.

Tableau N°14: Evolution des importations par mode de financement.

Mode de financement	2015		2016		Evaluation (2015-2016)%
	valeur	Structure	Valeur	Structure	
Cash	30422	58.84	27797	52.49	-8.63
La ligne de crédit	19475	37.67	17263	36.94	-11.36
Comptes devise propre	18	0.03	3	0.01	-6.88
Autres	1787	3.46	1664	13.56	-6.88
Total	51702	100	46727	100	-9.92

Source : CNIS.

Valeurs en Millions USD

2-5- Evolution de la structure géographique des importations :

- **Par région économique :**

Tableau N°15: Evolution des importations par région économique.

Région	2015		2016		Evolution (2015-2016)%
	val	Structure	Val	Structure	
U.E	25485	49.29	22179	47.47	-12.97
O.C.D.E(hors U.E)	7.363	1424	6295	13.47	-14.50
Autres pays d'Europe	1225	2.37	909	1.95	-25.80
Amérique du sud	2822	5.46	2857	6.11	1.24
L'Asie	11850	22.92	116.18	24.86	-1.96
Océanique	-	-	-	-	-
Pays arabes (hors U.M.A)	1918	3.71	1934	4.14	0.83
Pays du Maghreb arabes (U.M.A)	680	1.32	697	1.49	2.50
Pays d'Afriques	359	2.59	238	0.51	-33.70
Total	51702	100	46727	100	-9.62

Source : CNIS.

Valeurs en Millions USD

▪ **Par pays :**

Tableau N°16: Evolution des importations par pays.

	Val	structure	
Chine	8396	17.97	1.87
France	4744	10.25	-12.59
Italie	4.462	4.93	-4.24
Espagne	3.595	7.69	-8.96
Allemagne	3.009	6.44	-12.20
U.S.A	2.342	5.01	-13.77
Turquie	1933	4.14	-5.20
Argentine	1335	2.86	4.22
Brésil	1209	2.59	5.13
Rep de corée	1033	2.21	-11.78
Inde	920	1.97	-17.49
Grande Bretagne	765	1.64	-15.28
Pays-Bas	694	1.49	-24.73
Arabie saoudite	646	1.38	5.56
Portugal	612	1.31	-
Sous total	35875	76.78	
	46727	100%	-

Valeurs en Millions USD.

Source : CNIS.

A partir des deux tableaux précédents, il s'avère que l'essentiel de nos importations provient des pays de l'OCDE et ce à l'ordre de 60.94% de nos importations pour l'année 2016.

En termes de régions économiques, c'est l'U.E qui occupe la première place avec 47.47% de nos importations. Par rapport à l'année 2015, les importations provenant de l'U.E ont enregistré une baisse de 19.97% en passant de 25.48 milliards dollar U.S à 22.18 milliards dollar et ce comme conséquence directe des mesures prises par les autorités algériennes pour réduire et limiter la facture d'importation (système de License, interdiction de domiciliation bancaires....etc).

A l'intérieur de cette région, c'est la France qui occupe le premier rang en tant que fournisseur de l'Algérie avec 10.25% de nos importations pour l'année 2016, suivie de près par l'Italie avec 9.83% de nos importations, puis on trouve l'Espagne comme le troisième fournisseur européen de l'Algérie avec 7.69% de nos importations pour l'année 2016.

Après l'U.E, se sont les pays de l'OCDE (hors U E) qui occupe la deuxième place avec une part de 13.47% des importations de l'Algérie en 2016. Par rapport à 2015, et comme

l’U.E, les pays de l’OCDE (hors U.E) ont enregistré une baisse de 14.50% en passant à 6.25 milliards dollar fin 2016. L’essentiel des importations de l’Algérie provenant de cette région provient des U.S.A et de la Turquie avec des parts respectifs de 5.01% et 4.14% de nos importations.

Concernant les autres régions du monde on peut émettre les remarques suivantes :

- Les pays de l’Asie reste un partenaire important et qui ont vu leurs parts passaient de 22,92% à 24,86% de nos importations et malgré que les importations provenant de ces pays ont diminué de 1,96% entre 2015 et 2016 et ce en passant de 11850 millions de dollar U.S à 11618 millions de dollar U.S
- Les pays AMSU ont eux aussi vu leur parts augmentaient en passant de 5,64% à 6,11% de nos importations. En terme de volume les importations provenant de ces pays ont enregistré une légère augmentation en passant de 2862 millions de dollar U.S en 2015 à 2857 millions de dollar U.S en 2016, soit une augmentation de près de 1,24%.
- Les importations provenant des pays arabas (hors UMA) ont augmenté de 0,83% entre 2015 et 2016, en passant de 1918 millions de dollar U.S à 1934 millions dollar U.S, mais reste toujours limitées avec 4,14% du total de nos importations
- Le faible volume des importations provenant des pays européens (hors OCDE, UE), des pays de UMA et des pays d’Afrique qui représente respectivement ; 1,95%, 1,49% et 0,51% du total de nos importations.

D’autre part, et en terme de pays, c’est la chine qui est le premier fournisseur de l’Algérie avec 8396 millions dollar U.S ce qui représente 17,97% de total des importations de l’Algérie. Les importations provenant de la chine ont enregistré une légère augmentation entre 2015 et 2016 où elles ont atteint 8396 millions dollar U.S soit une augmentation de près 1,87%.

3- Les exportations :

3-1- L’évolution en volume :

Tableau N°17: Evolution en volume des exportations.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Exp Hors Hydrocarbures	1.99	1.158	1.332	1937	1066	1526	2.062	2.062	2165	2582	1969	1781
Exp Hydrocarbures	43937	53456	58831	77361	44128	55527	71427	69804	63752	60304	32699	27102
Total des Exportations	45.086	54613	60163	79298	45144	57053	73484	71866	65917	68886	34668	28883

Source : CNIS.

Valeurs en Millions USD.

Les exportations algériennes ont connu plusieurs fluctuations entre 2005 et 2016. Le premier cycle s’étale entre 2005 et 2008 où ces exportations ont connu des

augmentations spectaculaires en passent de 45.086 milliards de dollar en 2005 à leur niveau maximum de toute la période et ce en 2008 avec une somme de 79.298 milliards de dollar, et comme effet de la crise financière, ces exportations ont descendu à un niveau très bas en atteignant 45.194 milliards de dollar en fin 2009. A partir de 2010, elles sont reparties à la hausse pour atteindre 57.053 milliards de dollar en fin de période. Ce cycle d'augmentation n'a duré qu'une autre année supplémentaire avec 73.483 milliards de dollars et puis et à cause de la conjoncture internationale (crise grecque et ses implications internationales), les exportations algériennes ont connu un nouveau cycle mais cette fois un cycle de baisse et de diminution spectaculaire. Ainsi, les exportations algériennes ont connu une légère baisse entre 2011 et 2012 où elles sont passées de 73.429 milliards de dollar à 71.826 milliards de dollar, la suite est dramatique puisque cette diminution n'a pas cessé d'accroître et le niveau des exportations a arrivé à 28.893 milliards de dollar en 2016.

En termes de nature, et comme indiqué dans le tableau, se sont les exportations des hydrocarbures qui constituent le baromètre des exportations et de toute l'économie algérienne. En effet, les exportations hors hydrocarbures sont insignifiantes et ne dépassent même pas 2% du totale des exportations et ce pendant toute la période. Ces exportations sont comprises entre 1000 milliards de dollar et 2000 milliards de dollar, elles ont connu leur niveau maximal en passant la barre de 2000 milliards de dollar par an entre 2011 et 2014, en enregistrant 2062 milliards de dollar, 2062 milliards de dollar, 2165 milliards de dollar et 2582 milliards de dollar durant les années 2011, 2012, 2013 et 2014.

Donc, se sont les exportations des hydrocarbures qui déterminent le niveau général des exportations et les fluctuations des exportations sont dues principalement et exclusivement aux variations des prix des hydrocarbures. Ainsi le premier cycle d'augmentation évoqué plus haut est du aux améliorations des prix de pétrole où les exportations des hydrocarbures sont passés de 43.937 milliards de dollar en 2005 à 97.361 milliards de dollar en 2008. Pendant le 2^{ème} cycle, les exportations des hydrocarbures, et après la diminution enregistrée entre 2008 et 2009 où ils ont baissé à 44.128 milliards de dollar en 2009, ces exportations sont reparties à la hausse en 2010 et 2011 en atteignant respectivement 55.527 milliards de dollar et 71.427 milliards de dollar, puis et durant le 3^{ème} cycle, les exportations des hydrocarbures ont commencé à baisser en 2012 où elles passaient à 69804 milliards de dollar. Cette trajectoire de diminution étaient confirmée durant les années suivantes jusqu'à atteindre son niveau le plus haut en fin 2016 avec 27102 milliards de dollar.

3-2- L'évolution de la structure des exportations par produit :

Comme toujours, se sont les hydrocarbures qui ont représenté l'essentiel de nos

exportations durant l'année 2016 avec une part de 93,94% du volume global des exportations et une diminution de 17,12% par rapport à 2015. Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles restent toujours marginales avec seulement 6,16% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,78 milliards de dollars en enregistrant une diminution de 9,55% par rapport à 2015.

Les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par : des demi-produits qui représentent une part de 4,5% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,3 milliards de dollar, des biens alimentaires avec une part de 1,15 % soit 327 millions de dollar, des produits bruts avec une part de 0,29% soit en valeur absolue de 84 millions de dollar et enfin des biens d'équipement industriels et des biens de consommation non alimentaires avec des parts respectives de 0,18 % et 0,06%.

Les principaux produits hors hydrocarbures exportés sont :

Tableau N°18: Les exportations hors hydrocarbures.

Principaux produits	2015		2016		Evolution 2015-2016(%)
	valeur	structure	valeur	structure	
<i>Engrais minéraux ou chimiques azotés</i>	419.49	21.30	447.68	4.14	6.73
<i>Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons</i>	124.88	26.66	389.18	71.80	-26.04
<i>Ammoniac anhydres</i>	477.02	24.23	323.92	10.18	-32.10
<i>Sucre de canne ou de betterave</i>	149.85	7.61	231.65	13.01	54.59
<i>Phosphate de calcium</i>	45.29	4.84	77.99	4.38	-18.16
<i>Dattes</i>	34.70	1.76	37.52	2.11	8.13
<i>Hydrocarbures cycliques</i>	52.05	2.64	36.32	2.04	-30.22
<i>Alcool acycliques</i>	29.28	1.49	26.38	1.48	-9.90
<i>Hydrogene, gaz rares</i>	27.28	1.39	24.39	1.37	-10.59
<i>Machines à laver le linge</i>	1.74	0.01	19.19	1.08	-
<i>Sous total</i>	1.812	42.01	16.23	90.58	-10.15
Total	1969	100	1781	100	-9.55

Valeurs en Millions USD

Source : CNIS.

3-3- Evolution des exportations par groupe d'utilisation :

Tableau N°19: Evolution des exportations par groupe d'utilisation.

Type de produit	2015		2016		Evolution (2015-2016)%
	Val	Structure	Val	Structure	
Alimentation	235	0.68	327	1,13	39.15
Energie lubrifiant	32699	94.32	27102	93.84	-17.12
Produits bruts	106	0.31	84	0.22	-20.75
Demi-produit	1.597	4.61	1.299	4.50	-18.66
Biens des équipements agricoles	1	-	-	-	-
Biens des équipements industriels	19	0.05	53	0.18	178.95
Biens de consommations non alimentaires	11	0.03	18	0.06	63.64
Total	34668	100	28883	100	-16.69

Valeurs en Millions USD.

Source : CNIS.

Ce tableau confirme la baisse enregistrée en matière des exportations des hydrocarbures. En effet, on constate que le groupe Energie&Lubrifiant a enregistré une baisse de 17,12% en passant de 32.699 milliards de dollars en 2015 à 27.102 milliards de dollar en 2016 et c'est pareil pour tous les autres groupes qui eux aussi ont enregistré des baisses entre 2015 et 2016 mis à part le groupe des biens alimentaires qui a connu une augmentation de l'ordre de 39,15 %.

3-4- Évolution de la structure géographique des exportations :

- Par région économique :

Tableau N°20: Evolution des exportations par région économique.

Région	2015		2016		Evolution (2015-2016)%
	Val	Structure	Val	Structure	
U.E	22976	66.27	16739	57.95	-27.15
O.C.D.E(hors U.E)	5278	15.25	6251	21.64	18.21
Autres pays d'Europe	37	0.11	80	0.28	116.22
Amérique du sud	16.83	4.85	1678	5.81	-0.30
L'Asie	2409	6.15	2331	8.07	-3.24
Océanique	71	-	-	-	-
Pays arabes (hors U.M.A)	572	1.65	385	133	-32.69
Pays du Maghreb arabes (U.M.A)	15.50	4.47	13.68	4.74	-11.74
Pays d'Afriques	82	0.24	51	0.18	-37.80
Total	34668	100	28883	100	-16.69

Valeurs en Millions USD

Source : CNIS.

▪ Par pays :

Tableau N°21: Evolution des exportations par pays.

Principaux clients	2016		Evolution (2015-2016)
	valeur	Structure	
Italie	4779	16,55	-8,87
Espagne	3562	12,33	-61,76
U.S.A	3227	11,17	-47,46
France	3192	11,05	-30,02
Brésil	1339	4,64	-9,28
Canada	1327	4,59	-107,02
Pays-bas	1282	4,44	-34,69
Turquie	1232	4,27	-31,56
Grande bretagne	1129	3,91	-53,37
Belgique	970	3,36	-2,61
Portugal	820	2,84	-9,69
Tunisie	610	2,11	-27,64
Maroc	589	2,04	-6,21
Singapor	542	1,88	83,11
Inde	511	1,77	89,96
Sous total	25111	86,94	
Total	28883	100 %	

Valeurs en Millions USD

Source : CNIS.

Comme dans le cas des importations, c'est l'UE qui absorbe la part la plus importante de nos exportations. En effet, 57,95% de nos exportations ont pris la direction de l'Europe. Entre 2015 et 2016, les exportations de l'Algérie vers l'U E ont diminué de 27,15% en passant de 22.976 millions de dollar fin 2015 à 16.739 millions fin 2016. A l'intérieur de cette région, c'est l'Italie qui importe le plus à partir de l'Algérie avec 16,56% de nos ventes à l'étranger, suivi par l'Espagne qui importait 12,38% de nos exportations et c'est la France qui arrive en troisième position avec l'achat de 11,05% de nos exportations.

Après l'Union-Européenne, on trouve les pays de l'OCDE (**hors U-E**) qui occupe la deuxième place dans le podium de meilleurs clients de l'Algérie et ce avec une part de 21,64% de nos exportations. Par rapport à 2015, les exportations destinées à ce groupe de pays ont connu une augmentation de 18,21% en passant de 5288 million \$ à 6251 millions \$.

Nos principaux clients dans cette région économique sont les U.S.A, le Canada et la Turquie et ce en absorbant respectivement 11,17%, 4,59% et 4,27% de nos exportations et avec des volumes de l'ordre de : 3227 millions \$, 1327 millions \$ et 1232 millions \$ respectivement.

Ensuite, on trouve l'Asie comme 3^{ème} client de l'Algérie et ce en absorbant 18,07% de nos exportations et avec un volume de 2331 millions \$. Les exportations algériennes destinées vers l'Asie ont enregistré une baisse de 3,24% entre 2015 et 2016 et ce en passant de 2401 à 2331 millions \$.

En 4^{ème} position, on trouve les pays d'AMSUD qui ont acheté 5,81% des exportations algériennes. Nos exportations vers cette région ont eux aussi enregistré une baisse de 0,30% entre 2015 et 2016 en passant de 1683 à 1678 millions \$.

Les pays de l'UMA se placent à la 5^{ème} position avec 4,74% de nos exportations en 2016 et ce pour un montant de 1368 millions \$ et enregistrant une baisse de 11,74% par rapport à 2015 où elles étaient estimées à 1550 millions \$.

Dans les dernières positions on trouve les pays arabes (hors l'UMA), les autres pays de l'Europe (hors UE et hors OCDE) et les pays d'Afrique avec des parts de 1,03%, 0,28% et 0,18% de nos exportations et ce pour des montants de l'ordre de : 385 millions \$, 80 millions \$ et 51 millions \$ respectivement.

En terme de pays, et come indiqué dans le tableau, c'est l'Italie qui occupe la 1^{ère} place avec 16,55% de nos exportations suivi de l'Espagne, l'U.S.A, la France, le Brésil, le Canada, les Pays-Bas, la Turquie et la Grande Bretagne avec des parts respectifs de : 12,13%, 11,17%, 11,05%, 4,64% , 4,59%, 4,44%, 4,27%, et 3,91%.

En bas du tableau, on trouve le Maroc, le Singapore et l'Inde avec des parts respectifs de : 2,04%, 1,88%, et 1,77% de nos exportations.

Section 02: Transfert illicite des devises et dérivés du commerce extérieur en Algérie.

Le phénomène du transfert illicite des devises est un phénomène mondial et il touche plusieurs pays dans le monde et notamment les pays africains. Ce phénomène est même considéré parmi les facteurs majeurs qui causent et retardent le développement des pays africains et c'est pour cette raison, et vu l'ampleur de ce phénomène, que plusieurs études et plusieurs recherches ont été menées pour essayer de comprendre, d'expliquer, d'estimer et de rechercher les origines des flux financiers illicites (FFI) en Afrique. Parmi ces études on cite : BAKER (2005), Ndikotmana et Boyce (2008), Kar et Coutwright Smith(2010), Kar (2011), Kar et Freitas (2011) et Reuter (2012).....etc. Mais l'étude la plus importante est celle menée par «le groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique».

Ici on va s'intéresser à ce phénomène en abordant le cas des pays africains et ce en se basant sur les résultats de l'étude du groupe ci-dessus cité, et puis on va s'intéresser à l'étude du cas de l'Algérie et en particulier on va étudier comment l'ouverture commerciale a causé et a aggravé davantage ce phénomène.

I- Les flux financiers illicites (FFI) en Afrique :

Prenant conscience des effets négatifs des flux financiers illicites sur l'Afrique, la quatrième réunion annuelle conjointe de L'Union Africaine (UA) et de la conférence des ministères des finances, de la planification et de développement économique de L'Union Africaine/CEA, a adopté la résolution 886 qui a crée le groupe de haut niveau chargé de la question des flux financiers illicites en provenance d'Afrique. Ce groupe est présidé par M.Thabo Mbeki, ancien président de l'Afrique du sud, et comprend neuf membres dont l'algérien EL HADI MAKBOUL ex Secrétaire Général du Ministère de l'Industrie et de la Promotion de l'Investissement.

Dans sa démarche, le groupe de haut niveau a retenu six pays comme échantillon et ce vu l'impossibilité de couvrir tous les pays africains. Les critères de choix sont: la répartition régionale, l'importance du secteur extractif dans l'économie de ces pays et la situation des pays sortant d'un conflit. Son choix s'est porté sur les pays suivants: Algérie, Kenya, Libéria, Mozambique, Nigéria et la République Démocratique de Congo. Le groupe s'est rendu aussi à Maurice qui est représentatif des petits pays insulaires.¹

¹ Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, p. 18.

Ci- après on va s'intéresser aux principaux résultats de cette étude.

1- Estimation et ampleur du phénomène :

Selon ce rapport, au cours des 50 dernières années, on estime que l'Afrique a perdu plus de 1000 milliards de dollars du fait des flux financiers illicites (Kar et Kartwright-Smith 2010, Kar et Leblanc 2013). Actuellement on estime que l'Afrique perd plus de 50 milliards de dollars par an du fait des FFI. Mais ces estimations sont peut être très en de ça de la réalité car il n'existe pas des données précises pour tous les pays africains car elles excluent souvent certaines formes de FFI, qui par nature sont secrets et ne peuvent donc être correctement estimés. A toute façon une chose est sûre : les sommes perdues chaque année par l'Afrique à cause de ce phénomène dépassent sans doute considérablement le chiffre de 50 milliards de dollars.

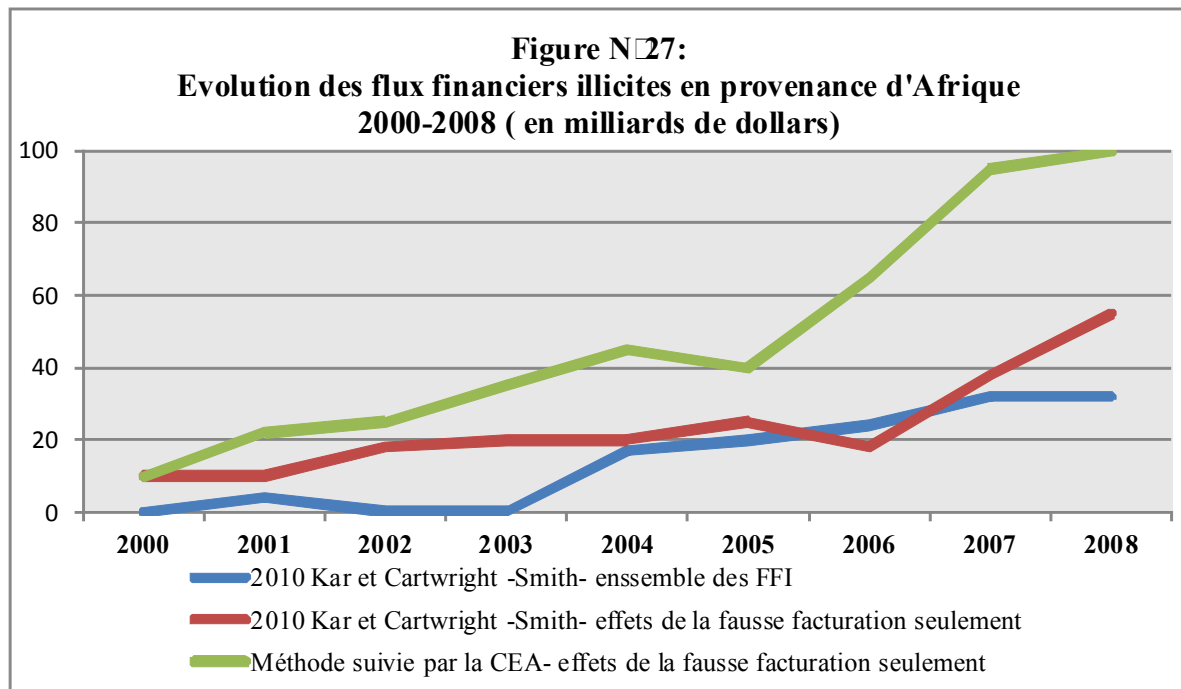
Le groupe a essayé d'estimer l'ampleur des flux financiers en provenance d'Afrique d'une façon crédible et factuelle mais établir une telle estimation n'est pas simple et même trop compliquée en raison des difficultés de calcul, des diverses méthodes suivies dans les recherches antérieures et de l'objet même des calculs effectués. Les difficultés d'estimation résultent de la nature même des FFI qui par définition, sont pour la plupart dissimulés et donc difficiles à repérer. De ce fait, les données sont rarement disponibles et leur exactitude n'est pas facilement vérifiable en raison des autres difficultés bien connues de production de bonnes statistiques en Afrique. Malgré ces difficultés le groupe a fait l'estimation de ces flux en se basant sur les travaux existants et en se basant aussi sur les disparités constatées dans les transactions commerciales comptabilisées en Afrique et dans les pays du reste du monde.

Le groupe a été amené à demander à la Commission Economiques des Nations Unis pour l'Afrique (CEA) de fournir sa propre estimation. Cette étude montre les flux bruts sortant de l'Afrique en retenant surtout la falsification des prix (la surfacturation) dans les transactions commerciales. Cela s'explique par l'existence des données et par le fait que la base des données COMTRADE des Nations Unies permet d'utiliser des données commerciales détaillées aboutissant à une démarche plus nuancée. Les résultats de l'étude entreprise par la CEA montrent qu'entre 2001 et 2010, les pays africains ont perdu 407 milliards de dollars du simple fait de la falsification des prix.¹

Le groupe a comparé les résultats de son étude (CEA) avec les autres recherches existantes, en particulier les travaux de Kar et Cartwright Smith réalisés sous les auspices de

¹ Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, pp. (35-36)

l'association Global Financial Integrity (GFI) et ceux de Ndikumana et Boyce. Cette comparaison est à observer dans la figure suivante :



Source : Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, p. 36.

Cette figure montre l'évolution des FFI : élevés et en augmentation depuis 2000, avec une remarquable similitude des tendances entre les études de Kar et Cartwright-Smith et de la CEA. Le montant cumulé diffère considérablement puisque la démarche utilisée par la GFI montre des flux illicites de 242 milliards de dollars résultant de la falsification des prix entre 2001 et 2010 (même période que la CEA). La différence s'explique avant tout par l'utilisation d'ensembles de données différentes. Ndikumana et Boyce ont suivi une démarche différente mais estiment de même que les FFI en provenance d'Afrique sont élevées pour 33 pays africains atteignant 353,5 milliards de dollars entre 2000 et 2010.¹

Les incidences de ces études sont que les FFI en provenance d'Afrique se situent entre 30 et 60 Mds/An. La borne inférieure de cet interval nous montre aussi qu'en réalité l'Afrique est créancière nette du reste du monde et non pas débitrice nette comme on le suppose souvent. Le groupe a également observé que la tendance à la hausse des FFI coïncide avec une période de croissance économique relativement forte observée en Afrique et que les FFI

¹ Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, p. 36.

annulent donc l'impact attendu d'une accélération de la croissance du continent¹.

2- Comment les FFI sont engendrés ?

Selon le rapport du groupe à haut niveau, les FFI en provenance d'Afrique sont engendrés par les trois sources qui sont : les activités commerciales, les activités criminelles et la corruption. Ce rapport a même pris note des estimations existantes pour le cas de l'Afrique. Ainsi et selon cette étude 65% des FFI sont engendrés par les activités commerciales, 30% de ces flux sont liés aux activités criminelles et 5% sont liés aux effets de la corruption.

2-1- Les activités commerciales :

La composante commerciale des FFI est le résultat des activités des entreprises. Ces activités sont difficiles à déterminer s'agissant de la ligne de démarcation entre l'utilisation légitime des incitations prévues par la politique commerciale et leur utilisation abusive, et l'ampleur de la portée des activités économiques engendrant des sorties de capitaux. En effet, le secteur des entreprises a également les moyens d'interpréter la législation et la réglementation et peut ainsi éviter de se conformer à la loi moyennant les services d'assistance juridique, comptable et financier qu'il peut se procurer. Ces flux répondent à plusieurs finalités telles que la volonté de dissimuler des richesses, d'éviter l'impôt de façon agressive, et de contourner les droits de douane et les taxes intérieures. Ce type de FFI peut être engendré par divers moyens dont notamment la falsification des prix de transfert, des prix commerciaux, des factures correspondant à des services et des biens immatériels et la passation de contrats léoniers.²

❖ *La falsification des prix du transfert :*

Cette falsification a eu lieu quand une firme multinationale exploite ses structures et la présence de ses filiales dans plusieurs pays pour déplacer les bénéfices entre différents pays.

En effet, s'il n'est pas interdit d'avoir des échanges commerciaux entre entreprises et filiales appartenant à un même groupe, il faut que ces transactions obéissent aux principes de la pleine concurrence pour qu'elles ne relèvent pas d'une volonté de diminution de l'assiette fiscale et de déplacement des profits. Or le groupe a constaté qu'en Afrique, il se produisait une falsification de prix de transfert à une échelle massive. Dans un exemple particulièrement

¹ Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, p. 36.

²Idem, p. 26.

frappant, un président africain a informé le groupe qu'une firme multinationale n'avait jamais payé d'impôts dans son pays depuis plus de 20 ans car elle signalait régulièrement des pertes. Il était pourtant certain que cela ne pouvait s'expliquer que par un déplacement des bénéfices puisque aucune entreprise ne resterait en activité si elle faisait des pertes pendant aussi longtemps.¹

▪ ***La falsification des prix de commerce :***

Il s'agit de la falsification du prix, de la qualité et de la quantité des marchandises échangées pour diverses raisons. Il peut s'agir du désir d'éviter les droits de douane et les taxes intérieures, ou encore de l'intention d'exporter des devises.

La surfacturation est pratiquée de longue date par divers importateurs et c'est pourquoi, pour détecter ces pratiques, plusieurs pays africains ont introduit une inspection avant expédition. Cette surfacturation vise à déplacer et à faire sortir illicitement le montant surfacturé. Coté exportation, les opérateurs font l'inverse où le groupe a constaté que la sous facturation des exportations était assez courante en Afrique, en particulier dans le secteur des ressources naturelles. L'objectif ici est que les exportateurs cherchent à réduire le montant des devises à rapatrier où le montant sous facturé va être récupéré à l'étranger.

«Le groupe a ainsi appris qu'au Mozambique, des crevettes exportées étaient souvent déclarées de qualité moindre qu'elles ne l'étaient réellement. La sous déclaration des quantités exportées est constatée aussi dans tous les pays étudiés ou invités; par exemple le groupe a appris qu'au Nigéria du pétrole brute était ainsi sous déclaré, les produits minéraux exportés par la R D C (Congo) et l'Afrique du sud étaient dans le même cas, comme du bois d'œuvre originaire du Mozambique, de le RDC et du Libéria. Selon un rapport publié par Chatam House, le pétrole de Nigéria est pillé à grande échelle, les quantités perdues étaient estimées à quelques 100 000 barils par jour (Katsouris et Sayne,2013). Les données douanières du Mozambique indiquent qu'en 2012 les exportations totales ont été de 260 385 mètre cubes de bois d'œuvre et de bois scié, alors que les données douanières de la Chine font apparaitre des importations de 450 000 mètres cubes des même produits de Mozambique ».²

▪ ***La falsification des prix des services et des biens immatériels :***

Il s'agit de la surfacturation ou la sous-facturation dans les transactions liées aux services et les biens immatériels comme par exemple l'octroi des prêts internes à un groupe

¹ Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, p. 29.

² Idem, p. 30.

ou la fixation de redevances sur la propriété intellectuelle ou sur la gestion. Ces pratiques contribuent elles aussi aux FFI autant plus que la part des services dans le commerce mondiale ne cesse d'augmenter d'une part, et d'autre part, il faut noter et signaler le rôle de l'évolution technologique conjuguée à l'absence d'information sur les prix comparés. En effet, l'essor de la télématique permet de transférer des sommes énormes avec un seul clic d'une souris, tout en facilitant des formes novatrices de sous facturation ou de surfacturation. Par ailleurs, il est plus facile d'appliquer le principe de pleine concurrence quand on détermine le prix d'une marchandise que lorsqu'on cherche à évaluer un droit de propriété intellectuelle ou la valeur d'une marque; et il est de même assez difficile de limiter les services consultatifs que les entreprises peuvent se rendre l'une à l'autre ou de déterminer le maximum des prêts qu'elles peuvent s'accorder.¹

L'exemple le plus frappant qui prouve le recours accru aux services pour engendrer des FFI concerne le secteur de télécommunication dans beaucoup de pays africains. Ainsi, un pays estime qu'il perde jusqu'à 90 millions de dollars annuellement par suite de vol de minutes dans les secteurs des télécommunications ; cette forme de fraude implique le détournement d'appels internationaux et leur transformation en appels locaux, les opérateurs faisant ensuite de fausses déclarations concernant les minutes d'appels internationaux reçus afin de réduire l'impôt qu'ils doivent verser.

Autres exemples qui concernent la surfacturation des services, on peut citer les paiements versés pour l'éducation à l'étranger, les déplacements pour soins médicaux et les paiements d'assurances payés à l'étranger.²

▪ ***Les contrats inégaux :***

Selon le groupe à haut niveau, il s'agit là de contrats d'importation de ressources minérales qui sont entourés d'un secret profond et alimentés par des pots de vin afin de circonvenir les dispositions légales existantes relatives aux paiements des redevances et des impôts. Ce qui aggrave les choses ici est la dissymétrie d'information entre les pays africains et les FM qui connaissent mieux la quantité et la qualité des produits minéraux existant dans les gisements et pour lesquels des contrats inégaux sont signés. Plusieurs exemples de contrats inégaux ont été repérés durant les consultations par le groupe ainsi que dans les études de cas et les travaux existants.

Pour illustrer ce phénomène, on peut citer le cas de concession d'exploitation minière

¹ Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, p. 30.

² Idem, p. 31.

de minerais de fer en Guinée. Alors qu'on estime que la richesse existante dans les gisements pouvait produire jusqu'à 140 milliards de dollar au cours des 20 prochaines années, le gouvernement de l'époque a accordé en 2008 une concession d'exploitation minière à une FM pour seulement 165 millions de dollar. Un nouveau gouvernement a mis fin à cette concession pour des raisons notamment de corruption après qu'il a découvert que la moitié des droits relatifs à la concession avaient été vendus à une autre FM pour 2,5 milliards de dollar. Depuis, le gouvernement guinéen a accordé de nouvelles concessions pour 20 milliards de dollar pour trois FM. La disparité entre ces chiffres montre le degré de risque de pertes énormes liées à la passation des contrats inégaux¹.

▪ ***L'inversion fiscale :***

Cette pratique est apparue dans les pays développés et il faut la surveiller dans les pays africains. Cette pratique consiste pour une grande entreprise, à opérer une fusion transfrontière avec une petite entreprise dans un pays où la fiscalité est moins élevée. L'objectif recherché est manifestement de réduire la charge fiscale pesant sur ces grandes entreprises. On avait repéré 15 opérations de cette nature aux Etats Unis aux cours des deux dernières années (The economist, 21 juin 2014).²

2-2- Les activités criminelles :

Les FFI sont souvent le résultat de différentes activités criminelles dont le but est de dissimuler les transactions aux autorités de contrôle et de répression (police, douane et fisc). Ces activités criminelles concernent le trafic des personnes, le trafic de drogue, le trafic d'armes, la contrebande, la contrefaçon, la fraude dans les secteurs financiers (par exemple: l'octroi de prêts non autorisés sans garanties), le blanchiment d'argent, les manipulations sur les marchés financiers et l'escroquerie pure et simple. En fait, l'objet premier de cette activité criminelle n'est pas forcément de faire sortir des capitaux ; cette criminalité contribue de façon appréciable au phénomène de FFI et ce en raison du désir de cacher les profits mal acquis.³

Concernant le blanchiment d'argent à titre d'exemple, les autorités de l'U.E ont informé le groupe d'une affaire de blanchiment pour un montant de 480 millions de dollar impliquant les banques libanaises dans la vente de voiture d'occasion comme moyen de blanchir l'argent de la drogue, et cette affaire a laissé une piste de papier passant par le Bénin,

¹ Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, p. 31.

² Idem, p. 33.

³ Idem, p. 34.

le Togo, certains pays européens et le Liban. Une autre affaire dont le groupe a été informé concerne un ancien gouverneur d'un Etat de Nigéria qui a utilisé différentes entreprises fictives, de multiples comptes en banque et le transfert de sommes entre différents pays pour blanchir une richesse mal acquise. Cette affaire met en évidence l'importance des questions de gouvernances ainsi que le rôle des banques dans ces transactions suspectes.¹

2-3- Corruption et abus de pouvoir :

En plus des activités commerciales et des activités criminelles, les FFI sont engendrés aussi par la corruption et l'abus de pouvoir. En effet, la corruption facilite tous les aspects des FFI. Concernant l'ampleur de ce phénomène, il y a un débat ; alors que selon les recherches effectuées la corruption et l'abus de pouvoir contribuent de 05% dans les FFI dans le monde, certains estiment que ce n'est pas le cas en Afrique (Kar et Cartwright Smith, 2010). La situation est encore compliquée par les réponses données avec questionnaires qui ont répondu estimant que la corruption est la source la plus importante des FFI dans leurs pays².

II- Les flux financiers illicites en Algérie.

A l'instar des pays africains comme indiqué précédemment, l'Algérie souffre énormément du phénomène du transfert illicite. Le phénomène de sortie illicite des devises a pris une dimension grave en Algérie, et avec l'ouverture commerciale accrue (accord avec l'UE, GZALE..etc) ce phénomène s'est aggravé davantage et a même pris une autre tournure.

Ci-dessous on va essayer de mettre la lumière sur quelques aspects de ce phénomène pour le cas de l'Algérie et on va se focaliser sur les FFI relatifs aux surfacturations et sous facturations liées aux activités du commerce extérieur.

1- Les motivations du transfert illicite :

Les connaisseurs de ce phénomène distinguent deux motivations:

▪ Le transfert illicite et la constitution d'une richesse à l'étranger :

Il s'agit là de personnes qui veulent déplacer leurs richesses à l'étranger où ils comptent investir ou acquérir des biens mobiliers ou immobiliers. Généralement, cette catégorie, et vu le risque et les difficultés liées au déplacement et au transfert de leurs richesses sous forme de liquidité (contrôle au niveau des frontières.....etc) font recours aux fausses déclarations (sous facturation et surfacturation) à l'occasion de leurs opérations du commerce extérieur (import/export) pour pouvoir transférer leurs richesses et leurs liquidités

¹ Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, p. 34.

² Idem, p. 34.

à l'étranger.

Cette catégorie comprend entre autres, les importateurs, les exportateurs et hommes d'affaires algériens voulant s'installer et voulant investir à l'étranger, les multinationales et les investisseurs étrangers qui ont investi en Algérie et qui veulent déplacer partiellement ou totalement leurs capitaux et leurs bénéfices et qui veulent détourner les instructions et les mesures du contrôle du change instaurées par la législation et la réglementation algériennes.

- ***Le bénéfice de la prime du marché noir des devises :***

Sans minimiser l'impact négatif de la première catégorie, cette dernière catégorie est la plus dangereuse pour l'économie algérienne, et selon les spécialistes, cette catégorie peut être assimilée à un cancer qui ne cesse d'affaiblir notre économie puisqu'il s'agit d'une activité lucrative à part entière sous forme de cercle continue, infinie et qui ne s'arrêtent jamais. Ici les gens visent à bénéficier de l'écart des taux de change existant entre le marché officiel et le marché parallèle des devises où ils acquièrent les devises au prix du taux de change officiel pour les revendre au prix du taux de change parallèle.

Pour l'acquisition des devises, elle se fait à l'étranger et elle concerne soit les devises transférées illicitement à l'étranger obtenues suite à des surfacturations des opérations d'importation soit les devises non rapatriés en Algérie obtenues suite à des sous facturation des opérations d'exportation. Le cas dominant est celui de la surfacturation des importations.

Pour la revente des devises acquises illicitement, généralement, les gens concernés livrent les devises à l'étranger et reçoivent l'équivalent en Algérie souvent sous forme de dinars algérien mais aussi sous forme de biens mobiliers (voiture de luxe par exemple) ou immobiliers (terrains, appartements, villas.....etc) et ce sur la base du taux de change du marché noir.

La dangerosité de ce type est qu'une fois l'équivalent en dinar algérien est reçu, les gens vont recommencer et ça ne cesse jamais tant qu'il y a toujours un écart considérable entre le taux de change du marché officiel et celui du marché parallèle.

2- Estimation du phénomène du transfert illicite en Algérie :

Comme indiqué dans le rapport du groupe à haut niveau sur les FFI en provenance d'Afrique, il est très difficile de donner des chiffres exacts sur les sommes transférées illicitement et c'est le même cas pour l'Algérie. En effet, et vu la nature secrète de ces flux qui sont illicites, inaperçus et indécélables, il est fortement difficile ou impossible, de donner une estimation exacte pertinente et détaillée sur ce phénomène. Toutefois, il existe certaines estimations approximatives établies par certains organismes et certaines institutions nationales et internationales et il existe aussi certains indicateurs à partir desquels on peut faire des idées sur l'évolution et l'ampleur de ce phénomène.

▪ *Estimation directe :*

Selon le rapport du groupe à haut niveau sur les FFI en provenance d'Afrique, on estime qu'entre 1970 et 2008 l'Algérie a perdu environ 25,7 milliards de dollars de recette de fait des FFI. Selon le même rapport, ce chiffre très élevé s'explique par le fait que les pays qui sont très dépendants des ressources naturelles sont parmi ceux qui sont le plus touchés par le problème des flux financiers illicites.¹

Selon le même rapport, et pour la période entre 1970 et 2008, l'Algérie est le sixième pays le plus touché par ce phénomène en Afrique derrière le Nigéria, l'Egypte, L'Afrique du sud, le Maroc et L'Angola et devant la cote d'ivoire, le Soudan, l'Ethiopie et la République de Congo. En Afrique du nord, l'Algérie avec l'Egypte représentent ensemble 66% des FFI en provenance d'Afrique du Nord.²

Selon jeune Afrique et suite à un rapport sur les flux financiers illicites dans les pays en développement établi par Global Financial Integrity (GFI), qui est une organisation non gouvernementale basée à Washington, et ce pour la période 2002-2011, l'Algérie est le neuvième pays africain le plus touché par ce phénomène avec une perte annuelle estimée à: 1,5 milliard de dollar, et ce derrière le Nigéria, l'Afrique du sud, l'Egypte, le Soudan, la Cote d'ivoire, l'Ethiopie, la Zambie et le Togo et devant la République Démocratique du Congo.³

▪ *Estimation indirecte :*

Faute d'avoir des estimations directes fiables et détaillées, on peut faire recours à une estimation indirecte basée sur les infractions de change relevées par les services des douanes.

¹ Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, p. 95.

² Idem, p. 95.

³ www.jeuneAfrique.com

Tableau N°22: Infractions de change relevées par région.

L'année	Région	Nombre d'infraction	Pénalité (DA)	Montant transférer illicitement (DA)
2014	Alger fret	14	21.058.888.725,91	5.264.722.181,48
	Tlemcen	02	10.295.787.361,59	2.573.946.840,4
	Oran	01	8.751.715.300,14	2.187.928.825,04
	Ouargla	03	4.542.648.700,15	1.135.662.175,04
	Sétif	14	1.527.763.625,76	381.940.906,44
	Alger port	09	1.161.114.549,60	290.278.637,4
	Chlef	03	1.122.746.130,00	280.686.532,5
	Tamanrasset	04	193.779.252,10	48.444.813,025
	Tébessa	01	28.413.810,00	7.103.452,50
	Blida	02	18.860.589,08	4.715.147,27
	Constantin	01	14.522.380,92	3.630.595,23
	Annaba	15	2.989.543.234,00	747.385.808,50
	Total national	69	51.705.783.659,20	12.926.445.914,80
	2015	Alger fret	163	24.591.285.935,48
Tlemcen		16	1.039.161.385,00	259.790.346,25
Oran		89	20.550.543.053,99	5.137.635.763,50
Ouargla		01	656.819.852,00	164.204.963,00
Sétif		179	6.772.981.854,68	1.693.245.463,67
Alger port		25	997.847.010,05	249.461.752,51
Chlef		04	487.251.062,45	121.812.765,61
Laghouat		02	6.898.577,00	1.724.644,25
Tébessa		06	290.460.535,00	72.615.133,75
Blida		19	9.043.059.376,70	2.260.764.844,18
Constantin		18	709.988.784,65	177.497.196,16
Annaba		26	3.263.449.036,00	815.862.259,00
Total national		530	68.409.746.463,2	17.102.436.615,80
2016		Alger fret	83	14.023.503.143,64
	Oran	74	16.132.369.922,00	4.033.092.480,50
	Blida	06	381.893.853,50	95.473.463,37
	Sétif	123	8.247.363.817,36	2.061.840.954,34
	Annaba	03	136.682.850,00	34.170.712,50
	Tlemcen	11	786.328.495,50	196.582.123,87
	Alger port	49	556.189.414,80	139.047.353,70
	Constantine	04	178.311.070,00	44.577.767,50
	Chlef	04	253.067.007,00	63.266.751,75
	Tébessa	05	593.175.324,00	148.293.831,00
	Total national	362	41.288.884.897,76	10.322.221.224,44
	2017	Alger fret	20	3.200.377.082,00
Oran		06	549.100.571,00	139.775.142,75
Sétif		52	1.380.493.224,35	345.123.306,08
Annaba		02	1.768.637.320,00	442.159.330,00
Tlemcen		04	33.038.662,60	8.259.665,65
Alger port		03	60.161.394,95	15.040.348,73
Ouargla		01	152.927.654,00	38.231.913,50
Chlef		03	2.725.602.042,09	681.400.510,52
Tébessa		04	776.065.737,00	194.016.434,25
Total national			10.656.403.687,92	2.664.100.921,98

Source : Direction Générale des Douane (Direction centrale du contrôle à postériori).

3- Les modes opératoires :

L'analyse détaillée des infractions de change relevées par les services des douanes, et en particulier les services du contrôle à postériori, permet d'identifier certains modes opératoires et certaines méthodes utilisées pour faire sortir illicitement les capitaux et les devises en dehors du territoire national algérien. Ces différentes méthodes sont illustrées ci-après.

3-1- les majorations des valeurs en douanes :

En plus de l'espèce et de l'origine, la valeur en douane est un élément clé dans la déclaration en douane. Ces éléments sont appelés les piliers de la taxation. C'est à partir d'eux que se calcule le montant des droits et taxes à payer à l'importation.

Ici les fraudeurs font des fausses déclarations de valeur lors de leurs opérations d'importation en majorant le montant et la valeur d'achat de leurs produits importés en déclarant, par exemple, à 500 000 dollar une marchandise achetée réellement avec une valeur de 50 000 dollars.

Ce procédé est le plus utilisé et le tableau ci-après nous montre le nombre d'infractions relevées par les services des douanes (CAP) entre 2015 et 2017:

Tableau N°23 : Infractions de change suite majoration des valeurs.

	Nombre	Pénalité (DA)	Montant Transfert illicite (DA)
2015	231	27.951.394.747,3	6.987.848.686,83
2016	186	24.077.439.432,00	6.019.359.858,00
2017	81	9.807.389.122,89	2.451.847.280,72

Source : Direction Générale des Douane (Direction centrale du contrôle à postériori).

On signale ici que la majoration de la valeur en douane peut être effectuée à l'aide d'autres subterfuges notamment:

- Majoration des prix unitaires.
- Majoration de la quantité importée.
- Fausse déclaration d'espèce (position tarifaire ou l'état et la qualité du produit).

3-2- Surfacturation et abandon de marchandise :

IL s'agit là du cas où les fraudeurs procèdent à des importations de marchandises qui souvent n'ont aucune valeur commerciale, et qui tout en accomplissant les formalités bancaires et tout en effectuant le transfert des devises y afférent, laissent et abandonnent ces marchandises dans les zones et les MADT (magasins et aires de dépôt temporaires) portuaires et extra portuaires et ne se présentent pas auprès des services des douanes pour accomplir les

formalités de dédouanement.

En effet, les enquêtes effectuées par les services des douanes ont montré que souvent ces marchandises n'ont aucune valeur commerciale et pour lesquelles des sommes importantes de devises ont été transférées à l'étranger.

Le tableau ci-après nous montre l'ampleur de ce mode opératoire entre 2015 et 2017 :

Tableau N°24: Infractions de change suite abandon de marchandises.

	<i>Nombre</i>	<i>Pénalités</i>	<i>Montant Transfert illicite</i>
2015	145	25.395.556.623,00 DA	6.348.889.155,75 DA
2016	43	4.238.197.329,00 DA	1.059.549.332,45 DA
2017	03	146.857.000,10 DA	36.714.250,025 DA

Source : Direction Générale des Douane (Direction centrale du contrôle à postériori).

3-3- Les doubles transferts :

Ce mode concerne le cas où une seule opération d'importation est domiciliée auprès de deux banques commerciales différentes et pour laquelle deux transferts de devises sont effectués.

Ce cas concerne généralement les opérations d'importation dont le transport maritime de la marchandise importée se fait à l'aide d'un slotteur, et ici l'importateur -fraudeur- récupère deux connaissements pour la seule opération où l'un est établi par le slotteur et l'autre est établi par l'armateur ou par le consignataire maritime et chaque connaissement va être destiné à une banque et pour lequel est effectué un transfert.

Le tableau ci-après illustre l'utilisation de ce mode :

Tableau N°25: Infractions de change suite double transfert.

	<i>Nombre</i>	<i>Pénalité</i>	<i>Montant Transfert illicite</i>
2015	/	/	/
2016	03	247.151.644,00 DA	68.537.911,00 DA
2017	/	/	/

Source : Direction Générale des Douane (Direction centrale du contrôle à postériori).

3-4- Les importations fictives :

Il s'agit de faire sortir des devises en contre partie d'opérations d'importation que n'ont pas eue lieu. Ce procédé de fraude est effectué exclusivement devant les banques où les importateurs fraudeurs présentent aux banques des documents faux prouvant soit disant les opérations d'importation qu'ils ont effectué.

L'absence de la connexion banque-douane au temps réel, à un moment donné, a largement facilité ce genre d'opération.

Le tableau ci-après illustre le degré d'utilisation de cette méthode:

Tableau N°26:Infraction de change suite importations fictives.

	Nombre	Pénalité	Montant Transfert illicite
2015	173	12.621.663.944,2 DA	3.155.415.986,05 DA
2016	41	7.626.271.187,98 DA	1.906.567.796,98 DA
2017	05	687.499.129,00 DA	171.874.782,25 DA

Source : Direction Générale des Douane (Direction centrale du contrôle à postériori).

3-5- Défaut de rapatriement :

Ce procédé concerne les opérations d'exportations où les opérateurs fraudeurs ne procèdent pas dès tout au rapatriement des devises relatives aux marchandises exportées ou ils procèdent au rapatriement d'une partie seulement de ces devises, et ce en faisant des sous facturation et en faisant des minorations de valeur lors du dédouanement de leurs produits exportés.

Le tableau ci-après nous donne une idée sur cette méthode :

Tableau N°27:Infractions de change suite défaut de rapatriement.

	Nombre	Pénalité	Montant Transfert illicite
2015	39	227.345.646,73 DA	56.836.411,68 DA
2016	05	28.728.296,25 DA	7.182.074,06 DA
2017	/	/	/

Source : Direction Générale des Douane (Direction centrale du contrôle à postériori).

3-5- Autres :

En plus des méthodes citées ci-dessus, les services des douanes ont constaté l'existence d'autres modes opératoires et qui concernent généralement le contrôle des voyageurs où ceux ci procèdent à des entrées et des sorties de sommes importantes de devises ou de marchandises à caractère commerciale sans accomplir les formalités exigées par la législation et la réglementation en vigueur et notamment l'obligation de domiciliation bancaire.

4- Les facteurs facilitant le phénomène des FFI en Algérie :

Le phénomène des FFI sortant de l'Algérie, s'il a pris des proportions alarmantes et s'il a pris plusieurs formes, c'est parce que plusieurs facteurs relatifs à l'encadrement de l'activité économique, et en particulier ceux relatifs à l'encadrement du commerce extérieur, ont facilité cette évolution ; Il s'agit notamment des facteurs expliqués ci-après ;

4-1- Le crédit documentaire comme moyen de paiement international.

C'est quoi le crédit documentaire et comment il facilite la sortie des FFI de l'Algérie ?

4-1-1- Définition et caractéristiques du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est un mode de paiement très répandu en commerce international qui fut uniformisé mondialement grâce à des règles précises institutionnalisées par la chambre de commerce internationale.

«Un crédit documentaire, aussi appelé ‘lettre de crédit’, est un engagement écrit pris par une institution financière (banque émettrice) conformément aux instructions données par un acheteur (donneur d’ordre) en faveur d’un vendeur exportateur (bénéficiaire) de lui verser un montant dans un délai prescrit et contre remise de documents déterminés».¹

«Le crédit documentaire est une technique imaginée par les banquiers pour introduire la confiance indispensable dans la réalisation d’une opération commerciale entre deux parties qui, du fait de la distance, sont imparfaitement renseignés l’une sur l’autre. Le vendeur n’acceptera, en effet, de se dessaisir des marchandises que s’il est assuré du paiement lors de leur embarquement. L’acheteur n’acceptera le règlement que s’il a la certitude d’une livraison conforme à sa commande».²

Ainsi, le crédit documentaire répond essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l’acheteur dans les transactions internationales. Il constitue une garantie que le vendeur recevra le prix convenu dans les délais prescrits, contre remise de documents conformes prouvant que la marchandise est conforme au contrat conclu et d’autre part, il offre la garantie à l’acheteur qu’il ne sera tenu de payer que contre délivrance des documents attestant que la marchandise désirée a été livrée.

4-1-2- Les acteurs du crédit documentaire :

Le crédit documentaire fait intervenir quatre parties. Il s’agit de :

- Le donneur d’ordre qui est l’acheteur (ou importateur) et qui est l’initiateur du Crédoc.
- La banque émettrice, c’est la banque de l’acheteur et c’est elle qui émet les documents du Crédoc.
- La banque notificatrice ou confirmatrice, c’est la banque du vendeur. Elle reçoit le crédit documentaire et vérifie la conformité des documents du crédoc avant de les transmettre au bénéficiaire.
- Le bénéficiaire ; c’est le vendeur ou l’exportateur recevant le Crédoc.

¹ Isabelle LIMOGES, « Le commerce international : surpassez les frontières », L’univers du livre, Tunis, 2006, p. 235.

² Kamel CHEHRIT, « Les crédits documentaires : synthèse et présentation », Edition GrandAlger Livre, 2007, p. 7.

4-1-3- Les types et les formes du crédoc :

Selon le caractère d'engagement du ou des intervenants, on distingue trois types de crédits documentaires (Crédoc).

✓ **Crédit révocable :**

«Le Credoc révocable peut être défini comme étant une simple mise à disposition contre document avec avis simple du banquier payeur au bénéficiaire du Crédoc. Il ne comporte aucun engagement bancaire dans la mise en place de l'opération et peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque notifiant sans engagement de sa part».¹

Ce type de crédit peut être annulé ou modifié à tout moment par n'importe laquelle des parties et il n'offre aucune garantie de paiement. Dans les faits, ce type de crédit est rare et il est essentiellement utilisé par les firmes et leurs filiales à l'étranger.

✓ **Crédit irrévocable :**

«L'article 9-a des règles et usances uniformes (R.U.U) définit clairement l'engagement de la banque émettrice de payer, d'accepter les traites tirées ou d'assumer la responsabilité de leur paiement à l'échéance conformément aux stipulations de crédit. Dès le moment où cet engagement est donné, il n'est plus possible d'y revenir sans l'accord du bénéficiaire. Toute modification ou annulation unilatérale d'un crédit irrévocable est de ce fait, impossible».²

Donc la banque émettrice s'engage fermement à procéder au paiement dès que les conditions du crédit soient respectées.

✓ **Crédit irrévocable et confirmé :**

«Pour un crédit irrévocable et confirmé, le bénéficiaire reçoit deux engagements de paiement indépendants, celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmante».³

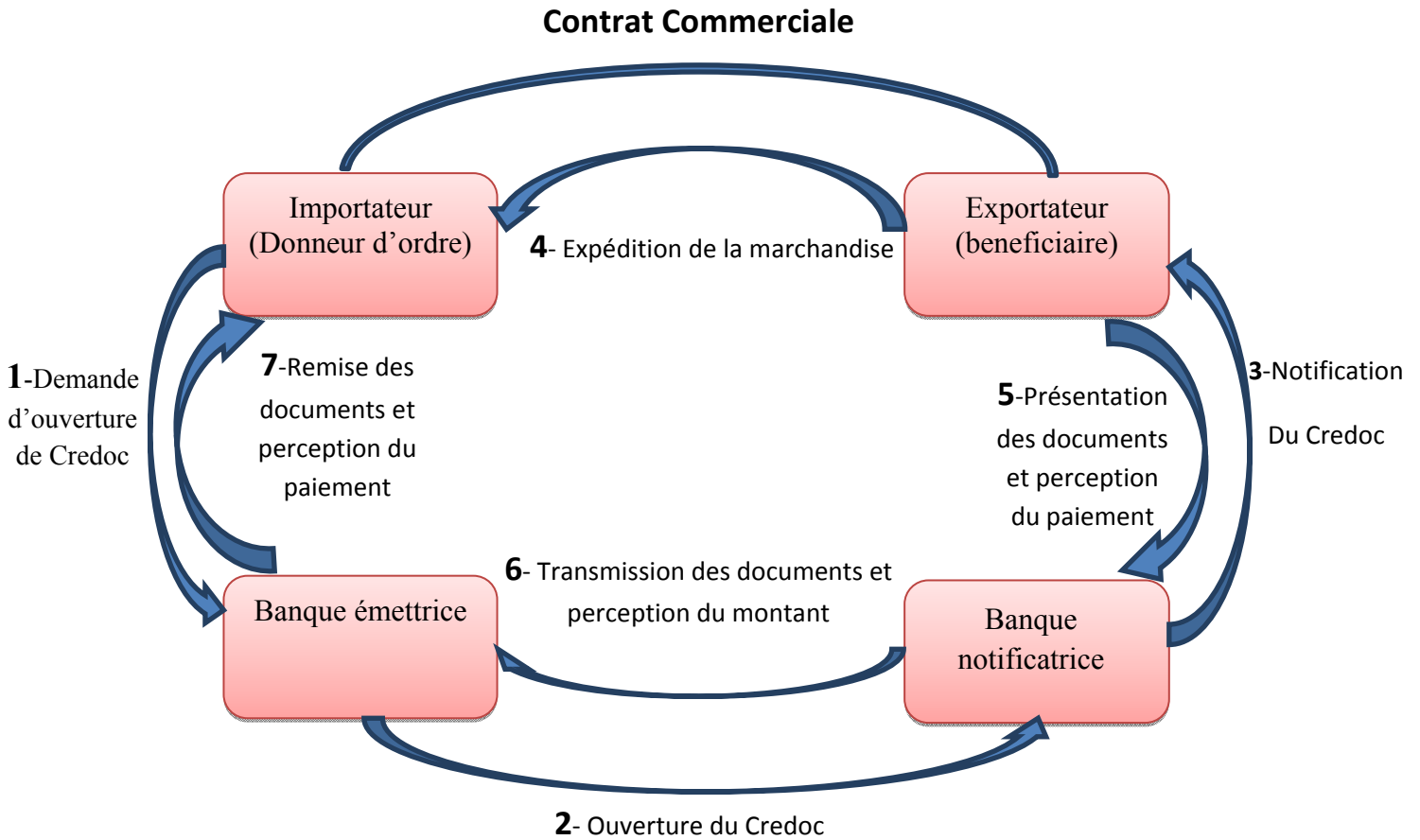
¹ Moussa LAHLOU, « Le crédit documentaire : un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international », ENAG édition, 1999, p. 20.

² Kamel CHEHRIT, « Op Cit », p. 24.

³ Idem, p. 27.

4-1-4- Fonctionnement et déroulement d'un Credoc :

Figure N°28: Déroulement et fonctionnement du Credoc



Source : KAMEL Chehrit, « Les crédits documentaires : synthèse et présentation », Edition GrandAlger Livre, 2007, p. 24.

Selon le schéma précédent, le crédit se déroule comme suit :

- L'acheteur, et après la passation d'un contrat commercial avec l'exportateur, il ouvre auprès de sa banque un crédoc au profit du vendeur.
- La banque émettrice procède à l'ouverture du crédoc en contactant la banque du vendeur et en précisant toutes les conditions du paiement (montant, date de validité, marchandise, date limite d'expédition, document à présenter etc).
- La banque du vendeur lui notifie cette ouverture et lui notifie aussi toutes les conditions y afférentes.
- Le vendeur procède à l'expédition de la marchandise puis il se présente devant sa banque et présente tous les documents exigés notamment ceux qui prouvent

l'expédition de la marchandise (le connaissement). Si le Crédoc est confirmé, le vendeur va être payé par sa banque dès la présentation des documents.

- La banque du vendeur, et après vérification des documents, elle les transmet à la banque du vendeur et perçoit le paiement.
- La banque de l'acheteur transmet elle aussi les documents à l'acheteur et perçoit le paiement de sa part.

4-1-5- Comment le crédit documentaire facilite la sortie illicite des devises ?

On a vu précédemment que dans le cadre du Crédoc, la banque de l'importateur (la banque algérienne) procède au paiement dès la réception des documents envoyés par la banque de l'exportateur indiqués dans la lettre de crédit. Par conséquent, la banque algérienne va, et elle est obligée, transférer les devises à l'étranger sans savoir l'avis et les résultats du contrôle des services des douanes concernant cette opération. Ainsi, plusieurs cas de FFI illicites deviennent possibles et sont envisageables :

- Dans plusieurs cas les services des douanes ont constaté des surfacturations énormes et lorsqu'ils prennent contacte avec les banques domiciliataires pour bloquer le transfert, il s'avère que le paiement ait été effectué et les devises ont été déjà transférées.
- Dans d'autres cas, les banques procèdent au règlement et au paiement de sommes importantes en contre partis d'équipements et de machines industrielles et après le contrôle des services des douanes il s'avère que ces équipements et ces machines ne sont pas neufs mais sont usagés, ne répondant à aucune norme et ne correspondent pas dès tout aux sommes des devises transférées en contre partie.
- Il y'a aussi le cas d'absence de marchandise où la banque domiciliataire procède au paiement et au règlement des sommes des devises mais les importateurs ne se présentent jamais auprès des services des douanes pour l'accomplissent des formalités de dédouanement abandonnant carrément la marchandise importée, et passé les délais, et lors de l'ouverture des TC importés par les services des douanes, il s'avère que les marchandises importées réellement n'ont aucune valeur commerciale et ne correspondent pas dès tout aux sommes transférées par la banque. Parfois on a même constaté et trouvé des conteneurs vides ou remplis de pierre ou de déchets.

Les cas cités ci-dessous sont des exemples seulement et il y en a d'autres mais le point commun entre ces cas c'est que la banque de domiciliation transfère les devises à l'étranger sans être sûre que ces sommes correspondent réellement aux marchandises importées.

4-2- La complexité de la notion de la valeur en douane.

4-2-1- Aperçu et notions de base sur la valeur en douane et les systèmes d'évaluation:

4-2-1-1- Définition de la valeur en douane :

La valeur en douane c'est la valeur monétaire des marchandises importées ou le prix ou le montant payé et les couts et les frais acquittés pour l'achat et l'acheminement de la marchandise importée du pays d'exportation ou d'expédition vers le pays d'importations. Elle représente l'assiette sur la base de laquelle et à partir de laquelle les droits et taxes imposés à l'importation sont calculés et déterminés.

D'autre part, la valeur en douane est aussi (généralement) le montant à transférer à partir du pays d'importation à destination du pays exportateur ou à destination du pays là où la banque de l'exportateur est domiciliée. Donc la valeur en douane représente le flux financier sortant relatif à une opération d'importation.

4-2-1-2- Système d'évaluation en douane :

L'évaluation en douane est une procédure douanière qui est appliquée pour déterminer et calculer la valeur en douane des marchandises importées.

L'histoire du commerce international a connu deux systèmes d'évaluations ; le système basé sur la définition de la valeur de Bruxelles (DVB) et le système basé sur l'article 7 du GATT relatif à la valeur transactionnelle.

➤ *Le système de la valeur de Bruxelles (DVB) :*

«A partir de 1950 le système d'évaluations qui était largement utilisé est celui basé sur la DVB. Selon cette méthode, la valeur d'une marchandise, c'est-à-dire, le prix réputé pouvoir être fait dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendant l'un de l'autre».¹

La DVB peut être considérée comme une notion purement théorique et à caractère purement protectionniste puisqu'elle permet aux administrations douanières de rejeter le prix déclaré par les importateurs dès qu'il y ait les moindres doutes concernant la véracité des prix déclarés à l'importation et elle permet aussi aux administrations douanières d'effectuer les redressements et les ajustements qu'elles jugent correctes et nécessaires.

Dans le cadre de ce système, beaucoup de pays ont même établis des listes de valeur presque pour la majorité des produits importés (système des valeurs administrées), et les écarts existants par rapport à ces prix n'étaient pris en compte que lorsque la valeur déclarée

¹ www.wto.org

était supérieure à la valeur figurant dans les listes. Un écart à la baisse n'était pris en compte qu'à concurrence de 10%. «Cette méthode mécontentait beaucoup de négociants, car le changement du prix et les avantages comparatifs des entreprises n'étaient pas répercutés tant que le prix théorique n'avait pas été ajusté par le bureau des douanes, ce qui pouvait prendre un certain temps. Les produits nouveaux ou rares ne figuraient souvent pas dans la liste, ce qui rendait la détermination du prix normal difficile».¹

«Devant les difficultés d'application, les critiques doctrinales et surtout le refus de ratification d'un certain nombre de pays au premier rang desquels les Etats Unis, ce système a du être abandonné au profit d'une méthode plus soucieuse des pratiques commerciales et moins arbitraire adoptée à l'issue du TOKYO ROUND en 1979».²

➤ *Le système de la valeur transactionnelle :*

«Ce nouveau système d'évaluation en douane rompt avec l'idée d'un prix théorique et propose d'assimiler désormais la valeur en douane des marchandises à leur valeur transactionnelle, c'est à dire au prix payé ou à payer par l'acheteur au vendeur. Cette définition de principe, suffisante dans la plupart des cas, est assortie des méthodes d'évaluation subsidiaires devant être utilisées rigoureusement et dans un ordre déterminé, lorsque la valeur transactionnelle ne peut être retenue (par exemple lorsque l'opération envisagée ne correspond pas à une vente). Demeurant toutefois pour les administrations douanières diverses possibilités accessoires fondées sur des considérations objectives, de corriger ou d'ajuster la valeur facturée. Il peut s'agir d'y ajouter des frais de courtage, d'assurance, de transport ou encore certaines redevances ou droits de licence ou de propriété intellectuelle lorsqu'ils sont pris en charge par l'acheteur mais n'ont pas été pris en compte dans le prix payé».³

Ce système d'évaluation trouve son origine dans l'article VII du GATT. Cet article prévoyait que la valeur en douane des marchandises importées devrait être fondée sur la valeur réelle de la marchandise importée ou d'une marchandise similaire et ne devrait être en aucun cas fondée sur la valeur de produits d'origine nationale ou sur des valeurs arbitraires ou fictives. Puis en 1979, il a été conclu le code de l'évaluation du Tokyo Round ou l'accord relatif à la mise en œuvre de l'article VII du GATT. Ce code d'évaluation a établis un ensemble de normes positives pour l'évaluation en douane s'appuyant sur le prix

¹ www.wto.org

² Elisabeth NATAREL, «Le rôle de la douane dans les relations commerciales internationales», Edition ITCIS (International Customs and Invest Services), 2007, p. 37.

³ Idem, pp. 37-38.

effectivement payé ou payable pour les produits importés. Fondé sur la valeur transactionnelle, ce code visait à établir un système équitable, uniforme, neutre et conforme aux réalités commerciales pour l'évaluation des marchandises importées.

En tant qu'accord distinct, ce code a été signé par plus de 40 parties contractantes. Par la suite, et à l'issue du cycle de l'Uruguay, ce code d'évaluation (Tokyo Round) a été remplacé par l'accord de l'OMC sur la mise en œuvre de l'article VII du GATT. Ce dernier est identique au code d'évaluation du Tokyo Round.¹

4-2-2- Le système algérien d'évaluation en douane :

L'Algérie a longtemps utilisé le système de la DVB comme mode d'évaluation en douane et ce n'est qu'en 1998, et suite aux différentes réformes décidées par l'Etat algérien visant à s'insérer davantage dans l'économie mondiale, que le système de la DVB a été abandonné au profit du système basé sur la notion de la valeur transactionnelle.

En effet, suite à la modification du code des douanes algérien en 1998, on constate que ce dernier reprend substantiellement l'accord relatif à la mise en œuvre de l'article 7 de l'OMC.²

Selon le code des douanes algérien, le système d'évaluation en douane comporte en tout six méthodes d'évaluation en douane dont le principe est la méthode de la valeur transactionnelle et l'exception est le recours aux cinq autres méthodes dites : 'les méthodes de substitution'.

4-2-2-1- La méthode principale (la Valeur Transactionnelle) :

La méthode principale pour l'évaluation en douane est la méthode de la valeur transactionnelle et qui est définie comme étant le prix effectivement payé ou à payer pour les marchandises, après ajustement éventuel, lorsqu'elles sont vendues pour l'exportation à destination du territoire douanier algérien. Ceci revient dans la pratique à prendre en considération le prix net facturé des marchandises à évaluer et par principe, les services du contrôle (la douane) doivent prendre en compte le prix facturé si toutes les conditions d'applicabilité de la valeur transactionnelle sont remplies. Il s'agit, en bref, des conditions suivantes :

¹ OCDE, « Politique agricole : économies émergents et pays en transition, regard sur les mesures non tarifaires », Publication OCDE, 2003, p. 59.

² Direction Générale des Douanes algériennes, « Guide sur la valeur en douane » (www.douane.gouv.dz)

- ***L'existence d'une vente :***

Le code des douanes, en reprenant les dispositions de l'article 07 de l'accord de l'OMC pour l'évaluation en douane, a déterminé d'une façon exhaustive, les opérations qui ne constituent pas une vente et pour lesquelles on ne peut pas appliquer la valeur transactionnelle. Parmi ces opérations par exemple: la vente en consignation, les dons, les livraisons gratuites.....etc.

- ***L'absence de restrictions concernant la cession ou l'utilisation ultérieure des marchandises vendues :***

Il faut qu'il n'y ait pas de restrictions imposées par le vendeur sur l'acheteur concernant l'utilisation ou la cession des marchandises sauf: les restrictions qui limitent la zone géographique de la vente des marchandises, qui déterminent la date à partir de laquelle la marchandise peut être vendue et qui n'affectent pas substantiellement la valeur des marchandises.

- ***Absence d'autres conditions :***

La vente ou le prix ne doivent pas être subordonnés à d'autres conditions ou prestations dont la valeur n'est pas déterminable pour ce qui se rapporte aux marchandises à évaluer comme par exemple le cas où le vendeur établit le prix de la marchandise importée en le subordonnant à la condition que l'acheteur achète également d'autres marchandises en quantités déterminées.

- ***Acquiescement de l'intégralité du prix :***

En effet, aucune partie du produit de toute revente, cession, ou utilisation des marchandises par l'acheteur ne pourra revenir directement ou indirectement au vendeur, excepté si un ajustement peut être opéré selon l'article 08 de l'accord d'évaluation de l'OMC.

- ***Absence de liens affectant le prix de vente :***

Pour l'acceptation de la valeur transactionnelle, il faut que l'acheteur et le vendeur ne soient pas liés et même s'ils étaient liés, la valeur transactionnelle est acceptable si l'acheteur peut démontrer que ces liens n'ont pas affecté et n'ont pas influencé le prix facturé ou que la valeur facturée est très proche d'une valeur critère connue.

Selon l'article 15 de l'accord d'évaluation de l'OMC deux personnes ne peuvent être réputées liées que :

- Si l'une fait partie de la direction ou du conseil d'administration de l'entreprise de l'autre et réciproque.

- Si elles ont juridiquement la qualité d'associés.
- Si l'une est l'employeur de l'autre.
- Si l'une d'elles possède, contrôle ou détient directement ou indirectement 5% ou plus des actions ou parts émises avec droit de vote de l'autre.
- Si l'une d'elles contrôle l'autre directement ou indirectement.
- Si toutes deux sont contrôlées directement ou indirectement par une tierce personne.
- Si elles sont membres de la même famille.

4-2-2-2- Les méthodes de substitution :

La non satisfaction des conditions sus indiquées et lorsque la valeur transactionnelle n'est pas acceptable en tant que valeur en douane parce que le prix a été faussé à la suite de certaines circonstances, le code des douanes algérien prévoit cinq autres méthodes d'évaluation en douane qui doivent être appliquée dans l'ordre hiérarchique prescrit ; Il s'agit des méthodes suivantes:

- La méthode de la valeur transactionnelle des marchandises identiques.
- La méthode de la valeur transactionnelle des marchandises similaires.
- La méthode déductive.
- La méthode de la valeur calculée.
- La méthode de dernier recours.

Le code des douanes algérien, et en reprenant substantiellement l'accord d'évaluation de l'OMC, a déterminé en détail et pour chaque méthode, les définitions, les explication et les conditions d'applicabilité et d'utilisation et a déterminé aussi les normes et les principes qui doivent être respectées lors du recours à ces méthodes

4-2-3- Système d'évaluation en douane et FFI en Algérie :

Ce système d'évaluation même s'il répond beaucoup plus aux pratiques commerciales et à la réalité du commerce international et même s'il est neutre, objectif et transparent, il a aussi ses lacunes mais à la différence de l'ancien système de la DVB, ici ce sont les pays en développement qui souffrent énormément de ce système.

Les pays en développement et d'autant d'être soucieux des conséquences de l'application de ce système et de sa complexité ont demandé officiellement une prolongation de la période de mise en conformité prévue dans l'accord de l'OMC qui est de 05 ans

renouvelable d'une période de 03 ans¹.

En effet, ce système est basé sur des principes, des normes et des conditions très compliquées qui rend son application d'une façon efficiente et efficace par les pays en développement, une chose très difficile. Ces pays ont toujours un casse tête pour d'une part, adopter des mesures de facilitation commerciale et adopter des méthodes neutres, transparentes et objectives assurant la fluidité du commerce international et d'autres part, freiner et faire face aux manœuvres frauduleuses auxquelles s'adonneraient les opérateurs et les importateurs véreux et les criminels.

En réalité, et en analysant en détail ce système, on rend compte que ce système restreint énormément les services du contrôle (la douane) et limite leurs actions et leurs prérogatives de contrôle de la valeur puisque dans beaucoup de cas c'est très difficile pour ces services de produire les preuves irréfutables permettant de rejeter les valeurs transactionnelles déclarées et qui sont dans beaucoup de cas falsifiées et erronées.

D'ailleurs, et selon le rapport du groupe à haut niveau cité précédemment, on a vu que plus de 60% des FFI en provenance d'Afrique sont dus aux falsifications des prix facturés lors des opérations d'importation et d'exportation.

Le manque d'encadrement, le faible niveau de formation du personnel douanier, le retard technologique et l'absence des sources d'information sont autant de facteur qui rendent la mission des services des douanes très difficile pour faire face au phénomène du transfert illicite des devises qui s'opère via la falsification des valeurs en douane déclarées.

L'Algérie, et à l'instar de tous les pays en développement, éprouve elle aussi beaucoup de difficultés pour lutter efficacement contre le phénomène du transfert illicite et c'est du en partie à la complexité de la notion de la valeur transactionnelle et à la difficulté d'appliquer ce système d'évaluation en douane. Ce système donne en quelque sorte l'avantage aux fraudeurs et aux criminels qui, en connaissant parfaitement son fonctionnement, ils innovent et recourent à des méthodes et à des manœuvres très compliquées, imprévisibles et très difficiles à déceler pour déjouer facilement ce système en mettant en difficulté les services des douanes qui vont avoir beaucoup de peine pour faire face à ces manœuvres tout en respectant les principes et les conditions régissant la notion de la valeur transactionnelle comme indiqué dans la législation algérienne et comme indiqué dans l'accord d'évaluation de l'OMC.

¹OCDE, « Politique agricole : économies émergents et pays en transition, regard sur les mesures non tarifaires », Publication OCDE, 2003, p. 61.

4-3- Démantèlement tarifaire et avantages fiscaux :

La quasi-totalité des FFI se font par la falsification des prix et notamment les surfacturations des prix des biens, des marchandises et des équipements importés. En faisant cette surfacturation, les criminels et les importateurs fraudeurs visent comme on a vu précédemment, à bénéficier au maximum de la différence existante entre le taux de change pratiqué dans le marché officiel et celui pratiqué dans le marché parallèle. Mais cette différence entre les deux taux de change ne constitue pas toujours un gain net puisqu'il y a des coûts que ces criminels doivent supporter et qui viennent minimiser leurs gains et leurs profits dont notamment les droits de douane et les différentes taxes payées à l'importation. Ainsi, la maximisation de leurs profits tirés de la surfacturation passe essentiellement par le recours à des méthodes permettant, tout en majorant les valeurs en douane et les prix des produits transférables, de payer le minimum possible de droits de douane et autres taxes similaires ou voir de ne payer rien dès tout. Dans ce cadre, la meilleure solution est de recourir aux produits faiblement taxés ou exonérés totalement ou de recourir aux régimes douaniers concernés par les différents avantages fiscaux accordés par l'Etat dont on a prévu une exonération totale ou le paiement de taux réduits de droits de douane et taxes similaires exigés à l'importation.

L'exemple ci-dessous va nous permettre d'illustrer l'analyse précédente :

Supposant qu'on a un produit (X) soumis au paiement de 30% de droit de douane et 19% de TVA.

Supposant que la valeur réelle de la quantité à importer est 100 000 euro

Supposant que le taux de change officiel est : 1Eur =140 DA et que dans le marché parallèle le taux de change est : 1 Eur = 210 DA.

Supposant que l'importateur fraudeur va falsifier la valeur de la marchandise en la déclarant à 300 000 Euro.

Alors quel est le gain de cet importateur fraudeur ?

D'une part on a :

L'écart entre les deux taux de change = $210 - 140 \text{ DA} = 70 \text{ DA}$

Le montant transféré illicitement = $300\,000 - 100\,000 = 200\,000 \text{ euro}$.

Donc : $200\,000 * 70 = 14\,000\,000 \text{ DA}$.

et d'autre part on a :

Le montant des droits de douane et de la TVA à payer est égale à :

$300\,000 \times 140 \times 0.547 = 12.566.778 \text{ DA}$.

Donc le gain maximum de cette surfacturation est égale à :

$$14\ 000\ 000\ \text{DA} - 12\ 566\ 778\ \text{DA} = 1\ 433\ 222\ \text{DA}.$$

Maintenant, supposant que cet importateur va déclarer sa marchandise dans le cadre du régime douanier du GZALE relatif à la convention constituant une zone de libre échange avec les pays arabes où il va payer uniquement 19% de TVA et il va être exonéré du paiement des droits de douane ; alors on aura ce qui suit:

Coté recette on a toujours : 14 000 000 DA.

Coté dépense on aura : $300000 \times 140 \times 0,19 = 7.980.000\ \text{DA}.$

Donc le gain devient : $14000\ 000 - 7\ 980\ 000 = 6\ 020\ 000\ \text{DA}.$

Supposant, à présent, que cette marchandise va être déclarée dans le cadre du régime de l'ANDI où l'importateur ne va payer ni les droits de douane ni la TVA ni aucune autre taxe ; alors on aura :

Coté recette : 14 000 000 DA.

Coté dépense : 00 DA

Donc le gain maximum de cette surfacturation est égale à: 14 000 000 DA.

D'après cet exemple, on constate que plus les taux des droits et taxes appliqués à l'importation sont faibles plus le gain tiré de la surfacturation est élevé. C'est pour cette raison que le phénomène de surfacturation concerne principalement :

- Les matières premières, les machines industrielles, les équipements, les produits de première nécessité (lait, riz.....etc) qui sont faiblement taxés.
- Les régimes douaniers relatifs aux accords et conventions commerciales bilatéraux et multilatéraux dont ont a prévu un démantèlement tarifaire et une ouverture accrue du marché algérien (accord avec l'UE, GZALE, Tunisie.....etc).
- Les régimes douaniers relatifs à la promotion et à l'encadrement de l'investissement et qui comportent des avantages fiscaux considérables pour les marchandises importées entrant dans le cadre de la réalisation de ces investissements.

Généralement ceux qui procèdent aux surfacturations trouvent dans les régimes précédents notamment ceux concerné par les accords commerciaux et les avantages fiscaux un terrain fertile et très propice pour pratiquer les surfacturations de tous genre d'autant plus que la législation et la réglementation algérienne régissant et encadrent l'activité économique et le commerce extérieur ont prévu un arsenal non fini de ces régimes douaniers qui ont été mises en place pour booster l'activité économique mais qui ont été détournés de leur objectif principal par les criminels et les opérateurs véreux.

Cet arsenal d'avantages fiscaux comporte essentiellement ce qui suit:

- ***Les avantages fiscaux institués par des accords et des conventions :***

Il s'agit des avantages fiscaux prévus dans le cadre des accords et conventions suivants:

- Accord d'association Algérie-Union européenne.
- Convention du GZALE.
- Accord Algérie-unisie.
- Accord Algérie-Mauritanie
- Accord Algérie- Jordanie.

- ***Les avantages fiscaux institués par des lois spécifiques :***

Il s'agit principalement de :

- Avantages fiscaux accordés dans le cadre de l'ANDI.
- Avantages fiscaux accordés au secteur des hydrocarbures (loi 86/14).
- Avantages fiscaux accordés dans le cadre de la loi minière.

- ***Les avantages fiscaux institués par les lois de finance :***

Il s'agit de ce qui suit :

- Avantages accordés aux promoteurs agréés par l'ANSEJ.
- Avantages accordés dans le cadre du dispositif CNAC.
- Avantages accordés au secteur des industries de montage (CKD - SKD)
- Avantages accordés au secteur des industries pharmaceutiques.

Cet arsenal prévoit des avantages fiscaux illimités allant de l'application de taux réduits à l'exonération pure et simple de toutes taxes à l'importation ce qui constituent un autre facteur facilitateur du phénomène des FFI sortant de l'Algérie et il suffit d'une petite analyse des infractions de change relevées par les services des douanes pour rendre compte que la quasi-totalité de ces infractions portent sur des importations réalisées dans le cadre des régimes douaniers concernés par les avantages fiscaux cités précédemment et notamment le régime de l'ANDI dont on a prévu une exonération totale du paiement des droits et taxes à l'importation.

En plus, et selon le rapport du groupe de travail à haut niveau, «les incitations fiscales sont un autre ensemble d'instrument répondant à de bonnes intentions mais qui facilitent parfois les flux financiers illicites. D'ordinaire, les incitations fiscales sont accordées pour encourager un investissement dans le pays ou faciliter l'expansion de l'activité économique en général ou dans un certains secteurs. Cependant, elles peuvent avoir un effet pernicieux

quand elles sont utilisées de façon abusives »¹.

4-4- Le facteur institutionnel :

Parmi les facteurs facilitateurs du phénomène des FFI sortant de l'Algérie, on peut désigner un autre facteur, peut être méconnu, mais il a aussi contribué énormément à la prolifération dudit phénomène. Il s'agit du facteur institutionnel.

On entend par le facteur institutionnel l'organisation, le fonctionnement, et la coordination entre les différentes institutions et administrations de l'Etat notamment celles concernées par l'encadrement du contrôle du commerce extérieur en l'occurrence (les services du commerce, CNRC, banque, douane, impôts.....etc). Les modes d'organisation et de fonctionnement de ces administrations et surtout le manque de coordination entre elles, ont contribué énormément à l'augmentation des montants des devises transférées illicitement d'une année à une autre. Ce facteur peut être illustré via, notamment, les points ci-après:

- *Le phénomène de prêt- nom :*

«Un prête-nom est un terme désignant un mandataire agissant pour le compte d'un mandant tout en laissant penser aux tiers qu'il agit pour son propre compte. Autrement dit, le prête-nom désigne la personne dont le nom apparaît sur un acte ou sur des documents, en lieu et place du réel contractant ou du réel instigateur».²

Selon Larousse "un prête-nom est une personne ou société qui sous son nom propre, agit en fait pour le compte d'un autre qu'elle protège de certains risques".³

Donc un prête-nom est une personne qui semble et qui a l'apparence d'agir pour son propre compte alors qu'en réalité, elle intervient et elle agit pour le compte d'une autre personne qui désire ne pas révéler son identité pour diverses raisons.

Ce phénomène a pris des dimensions en Algérie, notamment dans le secteur du commerce extérieur où une grande partie des opérations d'importation se fait sous couvert de registres de commerce fictifs et prête-noms.

Ainsi, les importateurs véreux qui pratiquent les surfacturations et les majorations de valeur à l'importation et en se rendant compte de la gravité de leurs actes et des peines qu'ils risquent de subir en cas où ils vont être démasqués, recourent souvent à utiliser les registres de commerce prête-noms pour éviter d'être connus et d'être repérés par les services du

¹Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015, p. 44.

²www.droit-finance-commentca.marche.com

³www.Larousse.fr

contrôle ou les services de sécurité dans le cas où les mouvements de fraudes et de surfacturation sont découvertes.

Dans ce cadre, les criminels exploitent les conditions sociales difficiles de certains individus et établissent des registres de commerce en leurs noms. L'Etat, et en connaissant parfaitement que ce phénomène de prête-nom a pris des proportions alarmantes et a permis à beaucoup d'opérateurs véreux de s'enrichir et de pratiquer la fraude à grand échelle, a essayé de réagir, notamment dans le cadre des lois de finance et de L.F.C (en particulier la LFC 2009), pour stopper ou au moins limiter et minimiser ce phénomène de prête-nom et ce en prenant certaines mesures comme: l'obligation de présence des titulaires des registres de commerce au moment de dédouanement des marchandises importées, le relèvement du capital social des sociétés activant dans le domaine de l'importation ou la fixation d'une validité des registres commerce mais apparemment ces mesures ne semblent pas être efficaces pour stopper ou freiner ce phénomène.

- *La déconnexion Banque-Douane :*

Lorsque on a abordé le point relatif aux modes opératoires utilisés pour effectuer les transferts illicites vers l'étranger, on a constaté les sommes importantes transférées en contre partie à des importations fictives qui n'ont pas eu lieu. Ce procédé était possible à cause de l'absence de connexion en temps réel entre les banques domiciliataires et la douane.

En effet, les opérateurs véreux ouvrent des dossiers de domiciliation auprès des banques puis ils se présentent devant ces banques en présentant les documents douaniers (notamment l'exemplaire banque de la déclaration en douane D10) prouvant que la marchandise a été importée, dédouanée et enlevée et demandant à leurs banques de procéder au règlement et de transférer les sommes afférentes à ces importations à l'étranger. Par la suite, il s'avère que les documents douaniers présentés sont fausses et aucune importation n'a eu lieu.

Actuellement, les choses se sont améliorées puisque les banques ont l'accès directement au système informatique des douanes SIGAD et peuvent vérifier au temps réel si les documents qui y sont présentés sont réels ou pas. Mais l'absence de cette connexion à un moment donné a causé des pertes énormes à l'Etat en termes de devises.

Section 03 : Effet empirique de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Algérie pour la période 1995-2015.

I-La causalité ouverture - croissance :

1- Selon la théorie du commerce international :

- *La théorie traditionnelle :*

En se basant sur l'hypothèse de la concurrence pure et parfaite et les rendements d'échelle constants, la théorie traditionnelle prône l'ouverture des économies et plaide pour le libre-échange car cela permet de remonter la production domestique. En effet, en orientant ses ressources vers le secteur d'activité où il détient un avantage absolu (Smith), comparatif (Ricardo) ou qui utilisent intensivement le facteur dont il est abondamment doté (H-O), un pays ouvert réalise des gains de production favorable à sa croissance économique. Donc contrairement aux mercantilistes qui considèrent le commerce international comme un jeu à somme nulle, la théorie traditionnelle du commerce extérieur montre que chaque pays gagne à s'ouvrir au commerce même si sa productivité est plus faible que son partenaire dans tous les secteurs et nous montre aussi que le libre échange est la clé pour une organisation efficace de la production mondiale ce qui améliore la situation de tous les consommateurs qui seront assurés que les produits sont fabriqués par les producteurs les plus performants.

- *La nouvelle théorie :*

Les bienfaits du libre-échange sont remis en cause partiellement par les nouvelles théories du commerce international. Ainsi, et si les nouvelles théories fondées sur la différenciation de la demande et sur les économies d'échelle externes plaident pour une relation positive entre le libre échange et la croissance économique grâce aux gains dynamiques de l'ouverture, les nouvelles théories fondées sur les économies d'échelle externes remet en cause le libre-échange et plaident pour l'intervention de l'État qui est appelé à fournir des infrastructures de qualité et à appliquer une certaine politique industrielle protectionniste pour assurer la croissance économique.

2- L'apport de la théorie de la croissance endogène :

Contrairement à la théorie néoclassique de la croissance (Solow), la théorie de la croissance endogène initiée par Römer (1986) et Lucas (1988) fournit une base théorique plus convaincante et rigoureuse à l'idée qu'il existe une relation positive entre l'ouverture

commerciale et la croissance économique à long terme. Cette théorie postule qu'un abaissement des barrières commerciales accélère le taux de croissance économique à long terme de plusieurs manières :

- 1) permettre au PED d'absorber la technologie des nations avancées à un rythme plus rapide qu'en absence d'une ouverture.
- 2) accroître les bénéfices qui découlent de la recherche et du développement.
- 3) fournir de plus grands économies d'échelles dans la production.
- 4) réduire les distorsions des prix et assurer une meilleure répartition des ressources intérieures entre secteurs.
- 5) encourager une plus grande spécialisation et une plus grande efficacité dans la production d'inputs intermédiaires.
- 6) conduire à une introduction plus rapide de produits et des services nouveaux¹.

Donc la théorie de la croissance endogène souligne de manière plus analytique les circuits par lesquels l'abaissement des barrières douanières stimule la croissance et en particulier, elle explique comment le changement technologique endogène crée des externalités qui font reculer le rendement décroissant dans l'accumulation du capital qui est à l'origine de l'état stationnaire dans le modèle de Solow.

3- Le « East Asian miracle » :

Le East Asian miracle est le titre d'un rapport de la Banque mondiale publié en 1994 consacré à la croissance spectaculaire des dragons d'Asie ; Ces pays asiatiques nouvellement industrialisés, ont connu des taux de croissance spectaculaires dépassant les 10 % par an dans certains cas. Selon le moment où le «miracle» y a commencé, la Banque mondiale distingue trois groupes de pays parmi les économies dynamiques de l'Asie de l'Est. Le premier est constitué seulement du Japon, le second est constitué de quatre tigres : Hong Kong, Taïwan, Corée du Sud et Singapour. Enfin le troisième groupe comporte la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie et la Chine. Ces pays, en plus de leur fort taux de croissance, ils partagent aussi une particularité d'être fortement ouverts au commerce international par rapport aux autres pays en développement d'Amérique latine, d'Asie du Sud et d'Afrique.²

Pour beaucoup d'observateurs le miracle East asiatique constitue la preuve empirique de la relation de causalité positive entre l'ouverture commerciale et la croissance économique. Ainsi certains économistes interprètent le succès des économies asiatiques comme un

¹ Dominik SALVATORE, "Op Cit", p. 407.

² Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », pp. 261-262.

plaidoyer en faveur du libre-échange et des politiques publiques non interventionnistes. Toutefois, il y en a d'autres analystes qui ont vu ce miracle comme le signe de la réussite de l'interventionnisme étatique sophistiqué¹.

4- Les études empiriques, un débat non fini :

La relation ouverture-croissance a fait l'objet de plusieurs études empiriques et certains considèrent qu'il est le sujet qui attire le plus l'attention des chercheurs et des économistes. Entre la fin des années 1970 et la fin des années 1990, la quasi-totalité des études empiriques concluent sur l'existence d'un lien causal positif entre l'ouverture commerciale et la croissance économique. Ces résultats ont servi comme un point d'appui à la mise en place de politique de libéralisation des échanges commerciaux et d'ouverture tout azimut dans la lignée de consensus de Washington. Mais à la fin des années 1990, ces politiques d'ouverture vont être contestées en raison de leurs impacts sociaux dans certains pays en voie de développement, et un courant altermondialiste commence à se structurer. Depuis, les contributions scientifiques vont être plus réservées sur le lien entre l'ouverture commerciale et la croissance de l'économie.

Parmi les études les plus célèbres, on peut citer :

- ***Sachs-Warner (1995) :***

En 1995, J.Sachs et A.Warner ont analysé la corrélation entre la croissance et l'ouverture commerciale, sur la base d'un indice d'ouverture reposant sur plusieurs critères. Dans leur étude, un pays est considéré fermé si un ou plus des critères suivants sont satisfaits :

- 1- Tarif moyen supérieur à 40 %.
- 2- Taux de couverture de barrière non tarifaire supérieur à 40 %.
- 3- Prime sur les devises au marché noir supérieure à 20 %.
- 4- Monopole d'exportation.

Sachs et Warner trouvent une corrélation robuste entre la croissance et leur indice d'ouverture. Ils montrent que tous les pays ouverts ont connu sur la période de 1970–1995, une croissance supérieure à celle des pays fermés. Dans la catégorie des pays émergents l'écart est même spectaculaire : les pays ouverts ont ainsi connu une croissance de 4,5% l'an contre seulement 0,7 % en moyenne pour les pays fermés. Parmi les pays industrialisés, l'écart est plus réduit 2,5% par an contre 0,70%. Ces chiffres suggèrent que l'ouverture, non

¹ Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « Op Cit », p. 261.

seulement accélère la croissance, mais elle favorise aussi la convergence entre les pays riches et les pays pauvres : les pays émergents ouverts ont une croissance supérieure à celle des pays industrialisés, signe de rattrapage se produit ; En revanche, il n'y a pas d'écart entre taux de croissance dans la catégorie des pays fermés¹.

- ***Edwards 1998 :***

Edwards (1998) a essayé d'analyser la solidité de la relation empirique entre la politique d'ouverture commerciale et la croissance économique.

Dans ce cadre, il a procédé à un test de la relation entre la croissance de la Productivité Totale des Facteurs (PTF) et la politique d'ouverture commerciale en utilisant 9 autres mesures de celle-ci. Parmi ces indices figurent la variable de Sachs et Warner, l'indice de l'orientation de l'économie vers l'extérieur de la BM, l'indice d'ouverture de Leamer (1988) (le résidu moyen du Pays provenant des régressions désagrégées des courants d'échanges), la prime moyenne du marché noir, les droits de douanes moyens en 1982, la moyenne de la couverture des barrières non tarifaires, deux éléments tirés de l'étude de Barro et Lee (1994), l'indice de l'Héritage Fondation relatifs aux distorsions dans le commerce international, le ratio de taxes commerciales collectées de 1980 à 1985 et un indice fondé sur la régression des distorsions dans les importations en 1985 établi par Wolf 1993.

L'étude d'Edwards (1998) a touché tous les 93 pays en développement et industrialisés. Pour chaque mesure, la valeur de référence de chaque pays est généralement celle du début de l'année 1980. Dans chacune, il a découvert une relation importante positive entre l'ouverture commerciale et la croissance de la productivité totale des facteurs (PTF)².

- ***Greenaurey, Morgan et Wright (1998) :***

Ils ont mené une étude sur 69 pays dont ils rapportent la croissance du PIB/habitant au revenu/habitant au taux de scolarisation de l'enseignement secondaire, à l'évolution des termes de l'échange, à l'accroissement démographique, au ratio INV/PIB par habitant et à la variable d'ouverture de Sachs et Warner. Résultat : l'ouverture commerciale induit une augmentation de 2,7 % par an du PIB³

¹ Brague de Macedo Jorge, Foy Colin, Oman Charles P. Études du centre de développement, « Retour sur le développement », OCDE 2002. p. 61

² L'ONU. Etat de l'intégration régionale en Afrique « développer la croissance intra-africaine », communiqué économique pour l'Afrique Addis-Abeba, 2010, p. 64.

³ Idem, p. 64.

- ***Dollar et Karry (2001) :***

Dans leur étude, ils montrent que les pays en voie de développement qui ont réformé leurs politiques commerciales vers une plus grande ouverture aux échanges ont obtenu une élévation de leur taux de croissance de 2,9 % dans les années 70, à 3,5 % dans les années 80 et à 5 % dans les années 90¹.

- ***Berg et Kruger (2003) :***

En analysant les travaux de Sach et Warner (2003), Berg et Kruger (2003) confirment l'existence d'une corrélation positive entre l'ouverture commerciale et la croissance économique et ils en concluent que même si cela doit être admis, l'influence de la politique commerciale est difficile à mesurer dans la politique générale menée, il n'est pas besoin de procéder à pareille mesure pour pouvoir se prouver une faveur des politiques d'ouverture du commerce².

- ***Bosworth et Collins (2003) :***

En s'appuyant, sur des données concernant 84 pays de 1960 à 2000, Bosworth et Collins (2003) ont procédé à une estimation des régressions de la croissance du revenu par habitant sur le revenu initial par habitant, le capital humain tel que l'espérance de vie de la première année, l'évolution des termes de l'échange, la qualité institutionnelle, la géographie, l'évolution de l'inflation, l'équilibre budgétaire et l'indice d'ouverture Sachs-Warner.

Leur coefficient sur la variable S.W indique une augmentation significative de 0,82 points de pourcentage de la croissance par habitant dans les économies ouvertes par rapport aux économies fermées. Les deux auteurs soutiennent que l'influence de l'ouverture du commerce sur la croissance provient de l'intensification du capital plutôt que de l'hypothèse de S.W selon laquelle il y a un changement de la productivité totale des facteurs (PTF)³.

- ***Wacziarg et Welch (2003) :***

En passant de l'échantillon aux séries chronologiques et à l'analyse d'expert, Wacziarg et Welch (2003) reproduisent et mettent à jour la mesure de l'ouverture de S.W et confirment

¹ L'ONU. Etat de l'intégration régionale en Afrique « développer la croissance intra-africaine », communiqué économique pour l'Afrique Addis-Abeba, 2010, p. 63.

² Andrew BERG et Anne KRUEGER, « Trade, Growth and poverty : A Selective Survey », IMF Working Paper N°03/30, Washington, 2003.

³ Bosworth B et Collins S M, « the empirics of growth : An updated », Brookingspapers on economic activity, Vol (2), 2003, pp. 113-206.

la conclusion de ces derniers selon laquelle la libéralisation du commerce a un effet positif sur la croissance.

Wacziarg et Welch fixent la date de l'ouverture du commerce pour chacune des 133 pays et constatent que la croissance dans les pays ayant opté pour la libéralisation de commerce était, au cours de la période ayant suivi l'ouverture, en moyenne 1,4 % plus élevée qu'au cours de la période précédente l'ouverture¹.

- **Rodrik et Rodriguez (2000) :**

L'article de Rodrik et Rodriguez (2000) a bouleversé la donne concernant le lien causal automatique entre l'ouverture et la croissance. En effet, l'article de Rodrik et Rodriguez a remis en cause la robustesse de 4 études empiriques de référence sur le sujet : Dollar(1992) Ben-David (1993), Sachs et Warner(1995) et Edwards (1998). Selon eux, les indicateurs de l'ouverture semblent pouvoir être critiqués. On s'aperçoit dès lors qu'ils sont assez peu robustes.

À titre d'exemple, Rodrik et Rodriguez montrent que la variable qui explique principalement le résultat de Sachs et Warner est la variable mesurant la décote du change du marché noir. Selon Sachs et Warner, cette variable est assimilée comme une taxe sur le commerce dans la mesure où les exportateurs doivent en général vendre leurs devises au cours officiel tandis que l'importateur (à la marge du moins) doit acheter des devises au marché noir. Mais en réalité il existe d'autres variables (autre que la politique commerciale) qui sont corrélées avec le marché noir telles la répression financière, l'inflation, la crise de la dette, et qui rendent difficile de trancher la question de savoir si ce sont bien les barrières commerciales qui sont en jeu².

Malgré les critiques émises par Rodriguez et Rodrik, d'autres études empiriques postérieures ont conclu à l'existence d'un lien causal entre l'ouverture commerciale et la croissance économique, c'est le cas notamment de Dollars et Karry (2002), Srinivasa et al (2001), Berley et Cord (2007). Donc il semblerait que la balance des preuves empiriques penche du côté de ceux qui estiment que les politiques commerciales plus ouvertes mènent à de meilleurs résultats en matière de croissance, et ce en dépit des critiques formulées contre certaines études empiriques.

¹ Fransico RODRIGUEZ et Dani RODRIK, « Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross National Evidence», NBER/Macroeconomics Annual, Vol 15(1), 2000, pp.261-325.

² Brague de Macedo Jorge, Foy Colin, Oman Charles P. Etudes du centre de développement, « Retour sur le développement », OCDE 2002 P. 61. Voir aussi :

II- L'étude économétrique:

Pour tester l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Algérie on va d'abord déterminer le modèle économétrique en choisissant un ensemble de variables de contrôle qui ont une grande influence sur la croissance économique en Algérie y est inclus l'ouverture commerciale -la variable la plus importante dans notre recherche- puis comme deuxième étape, nous allons tester la stationnarité des variables de l'étude afin de choisir le modèle approprié qui répond aux exigences de traitement de notre problématique,

1- Détermination du modèle économétrique :

Afin de répondre à la problématique de notre recherche, nous avons ciblé un ensemble de variables pouvant influencer et expliquer l'évolution de la croissance économique en Algérie au cours de la période 1995-2015 et qui sont indiquées dans l'équation suivante :

$$\text{GPIB}_t = f(\text{OUV}_t, \text{FBCF}_t, \text{CF}_t, \text{G}_t, \text{INF}_t) \quad (1)$$

Note fonction peut être formulée selon la régression multi- linéaire :

$$\text{GPIB}_t = \beta_0 + \beta_1 \text{OUV}_t + \beta_2 \text{FBCF}_t + \beta_3 \text{CF}_t + \beta_4 \text{G}_t + \beta_5 \text{INF}_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Où : **GPIB**: représente la croissance économique en Algérie.

OUV: représente l'ouverture commerciale.

FBCF: représente la formation brute du capital fixe.

CF: représente la consommation finale des ménages.

G: représente la consommation finale des administrations publiques.

INF : représente l'inflation.

β_1 β_2 β_3 β_4 β_5 : Représentent les paramètres d'estimation pour les variables indépendantes.

β_0 : c'est la constante.

ε : L'erreur aléatoire (résidus).

2- Stationnarité des variables :

Le teste de stationnarité des variables dans les études économétriques basées sur des données de séries chronologiques est quelque chose qui a une grande importance puisqu'il permet d'éviter d'avoir de fausses résultats, et par conséquent, d'éviter les fausses conclusions et les mauvaises analyses et interprétations. Il existe de nombreux tests qui révèlent les propriétés des séries chronologiques en matière de stationnarité dont les plus connus sont le test de Phillips-Perron (PP) et le test de Dickey-Fuller Augmenté (ADF). Ces tests permettent de vérifier la stationnarité des séries chronologiques et révèlent leur degré d'intégration.

Par ailleurs, les résultats du test de stationnarité permettent aussi de sélectionner et de choisir le modèle le plus approprié pour l'étude en question.

Pour tester la stationnarité des variables de notre modèle, nous allons tester la racine unitaire (Unit Root Test) premièrement par le test Dickey Fuller Augmenté (Augmented Dickey Fuller) puis par le test Phillips-Perron (PP).

En utilisant le programme Eviews10 pour l'analyse des séries chronologiques, nous avons testé la stationnarité des variables de l'étude et les résultats de ce test sont présentés dans les tableaux suivants (**voir annexes N° 1 jusqu'à N° 12**):

Tableau 28 : Résultats du test de racine unitaire des variables du modèle DICKEY- FULLER et PHILLIPS-PERRON (PP)

		UNIT ROOT TEST TABLE (PP)					
		<u>At Level</u>					
		GPIB	OUV	FBCF	CF	G	INF
With Constant	t-Statistic	-3.0132	-1.6633	0.3922	-1.9481	-2.1237	-8.8932
	Prob.	0.0686	0.4336	0.9772	0.3053	0.2381	0.0000
		*	n0	n0	n0	n0	***
With Constant & Trend	t-Statistic	-3.6380	-0.3280	-2.4902	-1.9997	-1.2722	-20.9947
	Prob.	0.0519	0.9832	0.3285	0.5664	0.8652	0.0000
		*	n0	n0	n0	n0	***
Without	t-Statistic	-1.6827	-0.2648	1.8118	-0.2505	-1.5074	-5.5721

Constant & Trend	Statistic						
	<i>Prob.</i>	0.0867	0.5779	0.9790	0.5832	0.1202	0.0000
		*	n0	n0	n0	n0	***
<u>At First Difference</u>							
		d(GPIB)	d(OUV)	d(FBCF)	d(CF)	d(G)	d(INF)
With Constant	t-Statistic	-8.4769	-4.3450	-3.4391	-5.4489	-4.1350	-4.1897
	<i>Prob.</i>	0.0000	0.0034	0.0223	0.0003	0.0053	0.0047
		***	***	**	***	***	***
With Constant & Trend	t-Statistic	-8.2324	-8.4897	-3.5289	-5.3556	-5.9877	-4.0079
	<i>Prob.</i>	0.0000	0.0000	0.0648	0.0021	0.0006	0.0270
		***	***	*	***	***	**
Without Constant & Trend	t-Statistic	-8.7240	-4.4864	-3.2266	-5.6235	-4.1649	-4.7135
	<i>Prob.</i>	0.0000	0.0001	0.0028	0.0000	0.0003	0.0001
		***	***	***	***	***	***
UNIT ROOT TEST TABLE (ADF)							
<u>At Level</u>							
		GPIB	OUV	FBCF	CF	G	INF
With Constant	t-Statistic	-3.0126	-1.6652	0.0444	-2.0070	-2.3160	-6.9372
	<i>Prob.</i>	0.0615	0.4327	0.9523	0.2816	0.1772	0.0000
		*	n0	n0	n0	n0	***
With Constant & Trend	t-Statistic	-3.5897	-0.9511	-2.9189	-2.0296	-1.5661	-5.8166
	<i>Prob.</i>	0.0567	0.9288	0.1787	0.5510	0.7699	0.0007
		*	n0	n0	n0	n0	***
Without Constant & Trend	t-Statistic	-0.9689	-0.2800	1.4515	-0.1621	-1.4538	-1.2955
	<i>Prob.</i>	0.2854	0.5723	0.9582	0.6145	0.1321	0.1728
		n0	n0	n0	n0	n0	n0

		<u>At First Difference</u>					
		d(GPIB)	d(OUV)	d(FBCF)	d(CF)	d(G)	d(INF)
With Constant	t-	-8.4162	-4.3446	-3.5654	-5.4300	-4.1351	-5.6472
	Statistic						
	Prob.	0.0000	0.0034	0.0173	0.0004	0.0053	0.0003
		***	***	**	***	***	***
With Constant & Trend	t-	-8.1663	-5.0363	-3.6136	-5.3407	-3.7838	-5.0717
	Statistic						
	Prob.	0.0000	0.0038	0.0557	0.0021	0.0424	0.0040
		***	***	*	***	**	***
Without Constant & Trend	t-	-8.6573	-4.4865	-3.2139	-5.6018	-4.1647	-6.1108
	Statistic						
	Prob.	0.0000	0.0001	0.0029	0.0000	0.0003	0.0000
		***	***	***	***	***	***

Notes: (*) Significant at the 10%; (**) Significant at the 5%; (***) Significant at the 1% and (no) Not Significant

Source : eviews 10

Source : Les outputs d'EViews 10.

Selon le tableau ci-dessus, les résultats des tests montrent qu'à différents niveaux de significativité (1%, 5%, 10%), et en utilisant les tests ADF et PP, les variables de l'étude sont stationnaires au niveau ($X_i \sim I(0)$) et dans la première différence ($X_i \sim I(1)$), c'est-à-dire que les séries sont stationnaires et non intégrées au même ordre. En plus, et d'après ces mêmes résultats, il s'avère aussi que les séries ne sont pas intégrées dans le deuxième ordre ce qui nous permet d'utiliser l'approche **Autorégressive Distributed Lag (ARDL) Bound Testing** -une procédure de Co-intégration proposée par Pesaran, Shin and Smith- pour détecter la relation entre la croissance économique et l'ouverture commerciale à long terme et à court terme en utilisant des variables de contrôle.

3- Méthodologie :

Durant ces dernières années, l'économétrie des séries temporelles a connu des développements importants tant du point de vue des tests de racine unitaire que des tests de Co-intégration. Pesaran et Shin [1997] et Pesaran, Shin et Smith [2001] ont développé une nouvelle technique pour tester l'existence d'une relation de long terme et de court terme entre des variables

caractérisées par un ordre d'intégration différent. Il s'agit du test des limites « bounds test » pour une relation de long terme dans un modèle autorégressif à retards échelonnés ARDL (Auto Regressive Distributive Lags).

En effet, le test développé par Pesaran et al. [2001] ne nécessite pas que les variables du modèle soient purement I(0) ou I(1). C'est également une technique mieux adaptée aux petits échantillons et qui offre la possibilité de traiter conjointement la dynamique de long terme et les ajustements de court terme. Ainsi, nous avons adopté cette approche pour l'analyse de l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Algérie en utilisant comme variables de contrôles : l'inflation, la consommation finale des ménages, la consommation finale des administrations publiques et la formation brute du capital fixe.

Donc l'approche utilisée dans cette étude est l'approche ARDL (Auto Régressives Distributive Lags) mise au point par Pesaran et Shin(1998), Pesaran et Smith (1995), Pesaran (1999) et Pesaran et al (2001) et qui est une approche moderne de Co-intégration.

Dans ce cadre, on va détecter la relation et l'intégration entre la variable dépendante et les variables indépendantes selon ladite approche -ARDL- en estimant le modèle de correction d'erreur sans restriction (Unrestricted Error Correction Model-UECM) suivant :

$$\Delta GPIB_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} \Delta GPIB_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{2i} \Delta OUV_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{3i} \Delta FBCF_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{4i} \Delta CF_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{5i} \Delta G_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_{6i} \Delta INF_{t-i} + \theta_1 GPIB_{t-1} + \theta_2 OUV_{t-1} + \theta_3 FBCF_{t-1} + \theta_4 CF_{t-1} + \theta_5 G_{t-1} + \theta_6 INF_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Où :

Δ : Coefficient de 1^{ère} différence

α_0 : Constante

β_i : Coefficients de court terme

θ_i : Coefficients de long terme

ε : Résidu

Pour établir le teste de Co-intégration en appliquant l'approche ARDL bound testing on doit procéder aux tests et aux étapes suivantes :

- Tester la co-intégration combinée à l'aide de la méthode ARDL en estimant le modèle de correction sans restriction (UECM), en sélectionnant automatiquement l'intervall de délai optimal (nombre de retard) pour les premières différences des variables du modèle UECM et ce qui recommande (Narayan¹) (2004), Pesaran and Shin²) (1998) sélectionne seulement deux lag maximum pour les données annuelles et pour les petits échantillons.
- Tester (Bounds Test) pour déterminer s'il existe une **Co-intégration** à long terme entre les variables, en utilisant le (modèle UECM).
- On doit tester la validité de notre modèle économétrique par les Tests de diagnostic.
- Estimer la formule de correction d'erreur restreinte du modèle ARDL-ECM pour tester la relation à court terme
- Tester la stabilité structurelle pour les coefficients de correction d'erreur ARDL-ECM

3-1- Test du modèle à retards échelonnés autorégressifs « Autoregressive Distributed Lag Model » ARDL (p,q) :

Le retard échelonné implique que la réponse à long terme de la variable dépendante pour un changement dans les variables indépendantes est différente de la réponse immédiate à court terme. Pratiquement, on peut identifier p et q en utilisant l'un des critères automatiques comme le critère AIC (Akaike Information Criterion), le critère SBC (Schwarz Bayesian Criterion) ou le critère de Hannan and Quinn (HQ).

Les résultats du test de l'ARDL ont montré le nombre de retard optimal pour les valeurs des variables suite UECM :(P = 1) et (q1 = q2 = q5 = 2), (q4 = 1) et (q5 = 0) :

¹ Narayan, Paresh k, Reformulating Critical Values for the Bounds F- Statistics Approach to Cointegration : An Application to the Tourism Demand Model for Fiji, Department of Economics, Discussion Papers, University of Monash, 2004, P27.

² Pesaran, M. H. and Shin, An Autoregressive Distributed Lag Modeling Approach to Cointegration Analysis, in Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frish Centennial Symposium, Steinar Strom (ed), Cambridge University press, New York, 1998, PP371- 413

Tableau N°29: Résultat du test ARDL.

Dependent Variable: GPIB
 Method: ARDL
 Date: 08/13/18 Time: 08:51
 Sample (adjusted): 1997 2015
 Included observations: 19 after adjustments
 Maximum dependent lags: 1 (Automatic selection)
 Model selection method: Schwarz criterion (SIC)
 Dynamic regressors (2 lags, automatic): OUV FBCF CF G INF
 Fixed regressors: C
 Number of models evaluated: 243
 Selected Model: ARDL(1, 2, 2, 1, 0, 2)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
GPIB(-1)	0.257059	0.136720	1.880185	0.1188
OUV	0.470723	0.199150	2.363665	0.0645
OUV(-1)	-0.281732	0.063659	-4.425632	0.0069
OUV(-2)	0.253681	0.055519	4.569253	0.0060
FBCF	0.600270	0.199084	3.015159	0.0296
FBCF(-1)	-0.864245	0.225163	-3.838313	0.0121
FBCF(-2)	0.531752	0.126021	4.219544	0.0083
CF	0.103375	0.168777	0.612497	0.5670
CF(-1)	0.450038	0.117478	3.830823	0.0122
G	0.366925	0.187606	1.955825	0.1079
INF	-0.000622	0.001386	-0.448579	0.6725
INF(-1)	-0.002157	0.000794	-2.717162	0.0419
INF(-2)	0.001316	0.000880	1.494953	0.1952
C	0.497508	0.172861	-2.878087	0.0347

R-squared	0.958271	Mean dependent var	0.020038
Adjusted R-squared	0.849775	S.D. dependent var	0.016613
S.E. of regression	0.006439	Akaike info criterion	-7.114242
Sum squared resid	0.000207	Schwarz criterion	-6.418339
Log likelihood	81.58530	Hannan-Quinn criter.	-6.996467
F-statistic	8.832301	Durbin-Watson stat	2.476746
Prob(F-statistic)	0.012706		

*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model selection.

Source : Les outputs d'EViews 10.

3-2- Test des limites « Bounds Test »:

Le but du test des limites (bounds test) est de savoir s'il existe une relation d'équilibre à long terme entre les variables (Co-intégration) selon le modèle estimé (modèle UECM). (Voir annexe N° 13).

On va procéder au teste d'hypothèse suivant:

$$\begin{cases} H_0: \theta_1 = \theta_2 = \theta_3 = \theta_4 = \theta_5 = \theta_6 = 0 \\ H_1: \theta_1 \neq \theta_2 \neq \theta_3 \neq \theta_4 \neq \theta_5 \neq \theta_6 \neq 0 \end{cases}$$

Ce qui veut dire :

H_0 : Absence de relation d'équilibre de long terme entre les variables.

H_1 : Présence d'une relation uniforme de long terme entre les variables considérées

Alors, Pour conclure le test, on compare la statistique du test Fisher aux deux bornes :

- Si la valeur de la F-stat dépasse la borne supérieure, alors on rejette H_0 et on conclut à l'existence d'une relation de long terme entre les variables considérées.
- Si la valeur de la F-stat est inférieure à la borne inférieure, alors on ne rejette pas H_0 et on conclut à l'absence de relation de long terme entre les variables considérées.
- Si la valeur de la F-stat est comprise entre les deux bornes, alors on ne peut rien conclure.

Les résultats sont indiqués dans le tableau suivant :

Tableau N°30: Test de limites (bounds test)

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
Asymptotic: n=1000				
F-statistic	10.14956	10%	2.08	3
K	5	5%	2.39	3.38
		2.5%	2.7	3.73
		1%	3.06	4.15

Source : Les outputs d'EViews 10

Selon le tableau ci-dessus, on trouve que la valeur de la statistique calculée **F(10,14956)** est supérieure aux valeurs critiques les plus élevées de 1% (4,15), 2,5% (3,73), 5% (3,38) et 10% (3) ; alors on accepte **L'hypothèse** alternative selon laquelle il existe une cointégration entre les variables concernées ; Cela signifie qu'il existe une relation d'équilibre à long terme entre les variables étudiées.

Donc puisqu'il existe une Co-intégration entre les variables et avant d'estimer le modèle à court et à long terme, on doit d'abord effectuer les tests de diagnostic du modèle pour vérifier sa validité et sa fiabilité.

3-3- Tests de diagnostic :

Les tests de diagnostic ont été réalisés pour évaluer la robustesse du modèle :

On a quatre tests à effectuer:

- 1- Le test du multiplicateur de Lagrange pour l'auto-corrélation des résidus (LMTTest). Ce test indique que notre modèle est exempt d'autocorrélation, ce qui prouve que le nombre de retard sélectionné est en fait optimal où la valeur de la probabilité est supérieure à 5%, donc on accepte l'hypothèse nulle selon laquelle il n'y a pas de corrélation en série et la représentation graphique des cabines est confinée dans la sphère de confiance (**voir annexes N° 14, 15 et 16**).
- 2- Le test de Jarque-Bera pour la normalité des résidus (**Normality**). Ce dernier indique que les résidus suivent une loi normale dans toutes les équations du modèle estimé (**voir annexes N° 17**).
- 3- Test d'homoscédasticité (Heteroscedasticity) ou test de ARCH. Ce test indique et révèle que les variances des erreurs du modèle ne sont pas homogènes (**voir annexes N° 18**).
- 4- Le test de la forme fonctionnelle de Ramsey (RESET). Ce test permet de savoir si la **forme fonctionnelle** du modèle est correcte (**voir annexes N° 19**).

Les résultats de ces différents tests de diagnostic peuvent être résumés et synthétisés dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°31 : Les tests de diagnostic.

Test Statistics	LM Version	F Version
Serial Correlation (LM test)	Chi-Square(2)= 11.57207 Prob. = 0.1032	F(2,3)=2.336869 Prob= 0.2444
Ramsey RESET Test	t-statistic =0.433244 Prob= 0.6872	F(1,4)=0.187701 Prob= 0.6872
Normality	Jarque-Bera= 0.482343 Probability= 0.785707	
Heteroscedasticity	Chi-Square(1)=0.422874 Prob. = 0.5155	F(1,16)= 0.384932 Prob.=0.5437

Source : Les outputs d'EViews 10

Alors selon les résultats des tests de diagnostic du modèle estimé indiqués dans le tableau ci-dessus, on peut utiliser ce modèle pour détecter et estimer la relation entre l'ouverture commerciale et la croissance économique en Algérie à long terme et à court terme.

3-4- Estimation de la relation à long terme (long run) par ARDL :

Puisque les résultats ont confirmé une Co-intégration entre les variables considérées, on peut donc estimer la relation d'équilibre à long terme au sein du modèle ARDL.

Les paramètres ont été obtenus comme indiqué dans l'équation suivante :

$$GPIB = 0.595 * OUV + 0.36 * FBCF + 0.74 * CF + 0.49 * G - 0.001 * INF - 0.66 \quad (5)$$

prob 0.082 0.084 0.015 0.146 0.4070.055

3-5- Estimation de la formule de correction d'erreur restreinte du modèle ARDL-ECM pour tester la relation à court terme :

Les paramètres de cette relation sont indiqués dans l'équation suivante. (voir annexe N° 20).

$$\Delta GPIB = 0.49 + 0.47 * \Delta OUV - 0.025 * \Delta OUV(-1) + 0.60 * \Delta FBCF - 0.53 * \Delta FBCF(-1)$$

prob 0.03 0.0001 0.0001 0.0003 0.0002

$$+ 0.10 * \Delta CF - 0.0006 * \Delta INF - 0.0013 * \Delta INF(-1) - 0.743 * CointEq(-1) \quad (6)$$

prob 0.1140.140 0.002 0.0001

$R^2 = 0.957004$ $DW = 2.476$ $Obs = 19$

Le plus important dans ce modèle c'est le coefficient de correction d'erreur CointEq (-1) qui mesure la force de retour à l'équilibre, et comme il est négatif et significatif au niveau de seuil de 1%, le modèle de correction d'erreur est acceptable. Cela confirme l'existence d'une relation d'équilibre à court terme entre la croissance économique en tant que variable dépendante et les autres variables explicatives.

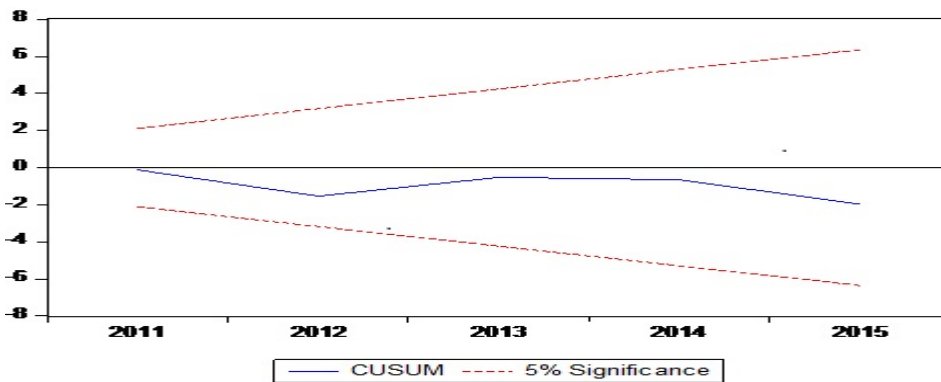
Le coefficient de correction d'erreur est (-0,74), alors l'écart de la croissance économique se corrige vers l'équilibre à court terme à 74%.

Le $R^2 = 95\%$ indique que les variations de la croissance économique s'expliquent par l'évolution des variables incluses dans l'étude ce qui confirme la validité du modèle sélectionné.

3-6- Tester la stabilité structurelle pour les coefficients de correction d'erreur ARDL-ECM :

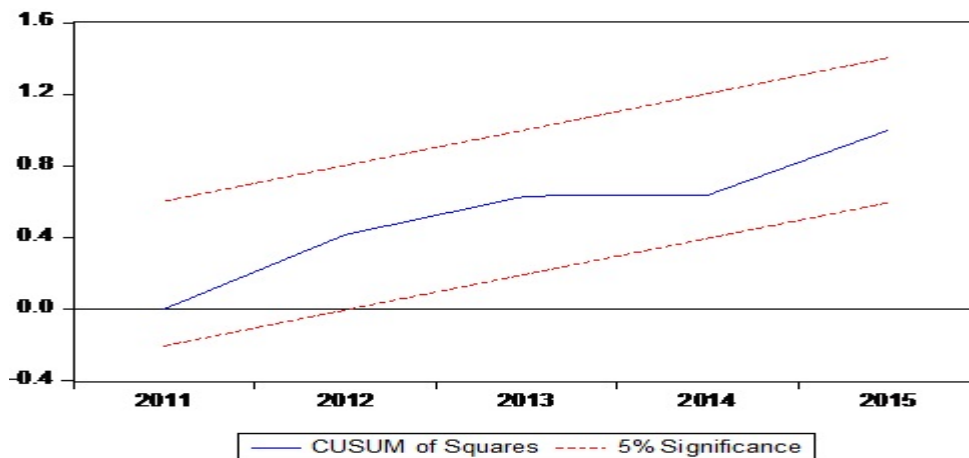
Les deux figures CUSUM et CUSUMSQ montrent clairement que les coefficients estimés de l'équation sont structurellement stables au cours de la période d'étude et que les diagrammes des deux tests sont dans les limites critiques au seuil de 5%.

Figure n°29: Cusum test.



Source: Les outputs d'EViews 10.

Figure n°30: Cusum of square test.



Source : Les outputs d'EViews 10.

4- L'interprétation économique des résultats :

4-1- Concernant l'effet des variables explicatives autres que l'ouverture commerciale :

Selon les deux équations de la régression, il s'avère qu'à court terme c'est seulement la formation brute du capital fixe (FBCF), qui représente l'investissement, qui a un effet positif sur la croissance économique tandis que la consommation finale des ménages (CF) a un effet positif mais non significatif et l'inflation (INF) a un effet négatif et significatif. A long terme, l'équation de la régression a montré que tous ces variables explicatifs n'ont pas d'effet significatif sur la croissance économique avec des signes positifs pour la formation brute du capital fixe (FBCF) et la consommation finale des ménages (CF) et un signe négatif pour l'inflation (INF).

4-2- Concernant l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique :

Selon l'équation à court terme on constate que l'ouverture commerciale a un effet significatif et positif sur la croissance économique (Val Prob = 0.0001 < 0.05) ; mais à long terme, même avec un signe positif, l'ouverture commerciale n'a pas un effet significatif sur la croissance économique (Val Prob = 0,082 > 0.05). Alors comment peut-on expliquer ça ?

4-2-1- A court terme :

Donc on a trouvé suite à notre évaluation empirique que l'ouverture commerciale a un effet significatif et positif sur la croissance économique de l'Algérie pour la période étudiée (1995-2015). Ce résultat est très logique et une petite analyse, même descriptive, de l'économie algérienne permet d'illustrer ça.

En effet, l'économie algérienne en général, et l'appareil productif en particulier, dépendent totalement des importations. Dans ce cadre, on ne peut épargner aucun secteur et aucune branche de l'économie algérienne : tous dépendent d'une façon ou d'une autre, et à des degrés différents, des importations. Cette dépendance vis-à-vis des importations concerne presque toutes les chaînes de production. Celles-ci sont dépendantes des importations quelque soit lors du démarrage ou lors de la phase de l'exploitation ou de la production et on ne peut assurer la continuité et la pérennité de la production que grâce aux importations. Ainsi tous ce qui est nécessaire pour le démarrage, la production, le fonctionnement, la réparation et tous ce qui permet d'assurer la continuité de l'appareil productif est importé notamment : les machines, les équipements, les pièces détachés et les pièces de rechange y afférentes, les inputs et les matières premières, les études et les services d'ingénierie pour certains secteurs.....etc. Dans ce cadre, une petite analyse des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie permet d'illustrer et de montrer que plus de 85% des besoins de l'économie

algérienne en matière des machines, des équipements, des pièces de rechange et des matières premières nécessaires à la production sont importés.

Donc la relance de l'économie algérienne dans cette période (1995-2015) est faite notamment sur la base des inputs importés. Pour illustrer davantage cette idée on va approfondir notre analyse en citant certains exemples et certains aspects relatifs à l'économie algérienne pendant cette période :

- La majorité des projets stratégiques ont été octroyé à des opérateurs étrangers dans le cadre de contrats dites « clé en main » : (Projet GNL 3, L'usine de l'urée et de l'ammoniac AOA, l'usine de l'amoniac Sorfert, les projets de Tahlyat El Myah Ténés, Magtaa et Terga.....etc). Confiés à des opérateurs étrangers, ces derniers ont recouru aux marchés étrangers pour s'approvisionner des machines, des équipements, de leurs pièces de rechanges et des différents matières et inputs nécessaires pour la réalisation, l'installation, la concrétisation et la mise en marche de ces usines et de ces projets.
- Autres projets d'envergure : l'autoroute Est-Ouest, des hôpitaux, des raffineries, des mosquées.....etc. Ces projets qui ont contribué largement à la réduction du chômage et à la relance de l'économie algérienne durant la période 1995-2015 ont été eux aussi confiés à des opérateurs étrangers et qui ont toujours préféré de s'approvisionner auprès des marchés étrangers en évoquant parfois l'absence de ces besoins localement et parfois la mauvaise qualité des produits locaux.
- L'IAA (Industrie Agro-Alimentaire) qui a réalisé d'excellents résultats en matière de couverture de la demande locale avec des produits de qualité, et même en matière d'exportation, et qui a contribué elle aussi largement dans la relance économique qu'a connue le pays dans la période étudiée, reste quand même une industrie dépendante des importations ; dans ce cadre, les céréales et le lait demeurent les deux produits dont les besoins nationaux ne peuvent être satisfaits sans l'apport étranger.
- L'industrie et l'activité pétrolière dont dépend toute la vie économique, et même sociale et budgétaire, dépend elle aussi totalement des inputs étrangers notamment en ce qui concerne les machines, les équipements et les pièces de rechanges nécessaires pour l'exploration, l'extraction et le traitement du pétrole brute.
- Le secteur du bâtiment, dont personne ne peut nier sa contribution dans la création de l'emploi et dans la relance économique du pays dans la période étudiée, dépend lui aussi en grande partie des importations notamment pour les produits céramiques et les produits de finition. Le gel, puis l'interdiction de l'importation des produits céramiques et des divers

produits de finition ces dernières années a provoqué le blocage et l'arrêt de plusieurs projets et plusieurs chantiers privés surtout que la production locale, si elle est de bonne qualité, elle n'arrive pas à satisfaire la demande locale.

- L'agriculture, avec des rendements instables d'une année à une autre, a contribué elle aussi dans la relance économique du pays pour la période précitée ; mais comme la plupart des différents secteurs et des différentes branches de l'économie, l'agriculture dépend elle aussi des importations. Ainsi, ses besoins en matière, entre autres, des machines, des équipements, des engrais, des insecticides, des grains et des plantes sont satisfaits en grande échelle par les importations.

Tous ces exemples illustrent que la relance économique qu'a connu le pays dans cette période (1995-2015), et en particulier après les années 2000, est faite grâce à l'approvisionnement étranger et l'appareil productif en général a fonctionné principalement grâce aux inputs étrangers ; et étant donné l'ouverture commerciale qu'a connu le pays dans cette période, cette ouverture a facilité cette approvisionnement étranger et a augmenté cette dépendance de la production vis-à-vis des importations et c'est pour cette raison qu'on a trouvé dans notre évaluation empirique que l'ouverture commerciale avait un effet positif et significatif sur la croissance économique à court terme.

4-2-2- A long terme :

Notre évaluation empirique a montré qu'à long terme le coefficient de l'ouverture commerciale a un signe positif mais il n'est pas significatif. Ce qui veut dire que l'ouverture commerciale n'avait pas un effet, ou avait un effet très faible, sur la croissance économique de l'Algérie entre 1995 et 2015 puisque, selon les résultats de notre étude économétrique, l'augmentation du taux d'ouverture commerciale de 1% n'engendre qu'une faible augmentation du PIB de l'ordre de 0.59%. Alors comment peut-on expliquer ça ?

Tout d'abord on doit signaler que ce résultat n'est pas très surprenant puisque beaucoup d'études antérieures ont arrivé au même résultat, et d'autre part, comme le montre de plus en plus la littérature théorique et empirique, cette politique d'ouverture commerciale doit être associée à d'autres facteurs pour qu'elle puisse stimuler la croissance économique.

Ainsi, le signe positif, à long terme, du coefficient de l'ouverture commerciale confirme les arguments théoriques plaidant en faveur de l'ouverture commerciale en considérant que l'ouverture commerciale est un moteur et un catalyseur de la croissance économique et ce à travers la rationalisation et le déploiement optimal des facteurs de production, le transfert technologique grâce notamment aux IDE, la diffusion des connaissances et l'amélioration du

stock du capital humain, l'innovation et l'amélioration de la compétitivité grâce aux effets de la concurrence....etc.

Par ailleurs, le fait que ce coefficient n'est pas significatif montre, comme ont suggéré beaucoup d'études et beaucoup de recherches, que la politique d'ouverture commerciale doit être associée à d'autres facteurs pour qu'elle puisse exercer un effet de relanceur ou de catalyseur de la croissance économique, chose qui fait défaut pour l'économie algérienne, d'une part, et d'autre part, le faible effet est du aussi aux effets pervers et aux effets négatifs de l'ouverture commerciale. Ceux-ci viennent contrarier et atténuer les effets positifs supposés de l'ouverture commerciale puisqu'ils agissent dans le sens inverse. Dans ce cadre, plusieurs facteurs peuvent être cités pour expliquer l'effet faible de l'ouverture commerciale sur la croissance économique dont notamment les facteurs liés à l'aspect structurel de l'économie algérienne. Il s'agit en particulier des facteurs ci après :

4-2-2-1- L'instabilité macro économique et l'échec des réformes structurelles :

Cette instabilité a créé un climat non favorable à l'émergence d'un appareil productif compétitif. Elle est due essentiellement à l'absence d'une vision globale, cohérente, harmonisée et bien étudiée concernant les politiques macros économiques. Ainsi, et seulement concernant l'ouverture commerciale par exemple, on a vu que le processus d'ouverture commerciale est un choix indécis caractérisé par beaucoup d'hésitations et de demi mesures. En effet, l'histoire de la politique commerciale algérienne et notamment dans la période étudiée, a montré que celle-ci est guidée par la rareté ou la disponibilité des devises et non pas par une stratégie ou une vision économique globale coordonnée avec d'autres politiques économiques.

D'autre part, l'instabilité des réformes structurelles a fortement privé l'Algérie d'adopter une véritable politique commerciale devant assurer au pays une meilleure prise en charge des difficultés au plan national et une intégration économique aux plans régional et mondial.

Par ailleurs, on signale que les réformes et les politiques économiques engagées depuis presque deux décennies semblent obéir davantage à une volonté de mettre l'économie nationale (où le régime d'accumulation) à l'abri des effets de la volatilité des cours du pétrole sur le marché mondial, le but final étant de garantir l'existence de capacités d'importation adéquates et le plus long temps possible.

En effet, les changements institutionnels opérés dans l'économie algérienne dans le cadre des différentes réformes visent principalement à faire face à la volatilité importante de

la balance des paiements, des revenus budgétaires et de la masse monétaire, source de fragilité pour l'économie dans son ensemble, et ne paraissent pas être destinés à faire émerger un secteur productif performant. Autrement dit, ces réformes ne lèvent pas les blocages auxquels est confronté le système productif interne et en même temps, la persistance de ces blocages dont l'origine est à rechercher dans la configuration institutionnelle d'ensemble, empêche le développement et l'extension des activités productives¹.

4-2-2-2- Le faible niveau d'IDE et le faible niveau du capital humain :

Beaucoup d'étude ont suggéré que l'ouverture économique et l'ouverture commerciale en particulier affectent positivement la croissance économique indirectement à travers, entre autres, le transfert technologique, la diffusion des connaissances et l'amélioration du stock du capital humain et tous ces éléments sont véhiculés notamment grâce aux IDE.

Mais en Algérie, l'instabilité législative, réglementaire et macro économique en générale dont notamment la fameuse règle 51/49, conjuguée au facteur institutionnel (bureaucratie, corruption.....etc) ont rendu l'économie algérienne parmi les économies les moins attractives au monde. Ce qui s'est traduit par un faible niveau des IDE entrants, chose qui a fait perdre à l'Algérie une forte opportunité en matière de transfert technologique et de l'amélioration du stock du capital humain et aussi cela a fait perdre à l'Algérie d'énormes sources de financement non génératrices de dettes.

4-2-2-3- L'échec des politiques de diversification :

En Algérie, les gains espérés de l'ouverture économique en général, et de l'ouverture commerciale en particulier, n'ont pas été à un niveau significatif au point de couvrir toutes les pertes inhérentes à ce processus et ce en raison de la structure de l'économie algérienne et notamment sa dépendance vis-à-vis des hydrocarbures. En effet, l'extraversion de la branche des hydrocarbures a cantonné l'Algérie dans une spécialisation primaire rendant difficile les possibilités de diversification. Toutefois, il ne faut pas endosser l'échec des réformes structurelles sur uniquement l'extraversion du secteur des hydrocarbures puisque l'absence de stimulant, l'aversion pour le risque et la notion de la capture de la rente et la spécialisation dans des domaines spécifiques éloignés de la dynamique de la demande mondiale rendent le changement structurel long et coûteux pour la société.

¹ Samir BELLAL, « une approche régulationniste de la désindustrialisation en Algérie », les cahiers du CREAD, N°95/2011, Page 48.

La diversification peut être définie comme la transformation et le changement au fil du temps de la composition sectorielle de la production et du monde sectoriel de l'emploi et de la main d'œuvre au fur et à mesure qu'une économie se développe ; cependant, ce changement nécessaire à la diversification se heurte à un certains nombres d'éléments symptomatiques des PED comme : la qualité des institutions, la rigidité de l'administration, l'absence de marchés financiers efficaces, la rigidité de la main d'œuvre.....etc. A ces contraintes s'ajoute un élément nouveau : la spécialisation initiale de ces pays. Cette dernière se traduit par l'enfermement des PED dans une spécialisation primaire¹.

Hausman, Hidalgo et al (2011) pointent du doigt la spécialisation primaire comme étant le premier facteur empêchant les PED de s'orienter vers d'autres productions et de se diversifier. Leur argumentation est basée sur une idée originale : la cartographie des produits ou l'espace produit.

Grace à l'utilisation d'algorithme ressort pour graphe, les auteurs ont représenté les produits sur un arbre, chaque pays est située sur un espace produit approprié à partir duquel nous pouvons estimer les opportunités ou non de diversification intensive ou extensive selon l'ubiquité ou la proximité des produits. Plus le pays est spécialisé dans les produits situés sur la périphérie de l'espace produit plus les difficultés seront grandes pour évoluer vers une autre spécialité. Les produits situés dans le noyau sont fortement connectés, il y a donc une facilité à « sauter » d'une production à une autre avec des coûts et des investissements de départ moindres. Donc si un pays est situé dans le noyau, il dispose de plus d'opportunités pour se diversifier.

Pour le cas de l'Algérie, et en analysant les statistique de son commerce extérieur, il apparait clairement que ses exportations sont situés dans la périphérie de la cartographie des produits (hydrocarbure). Ainsi, l'Algérie, à l'instar des autres pays spécialisés dans les biens périphériques, a beaucoup de mal et beaucoup de peine pour redéployer leurs facteurs puisqu'il n'y a pas un ensemble de produits proches nécessitant des capacités similaires et notamment que, d'après Hausman et Klinger (2007) et Hidalgo et Alii (2007), il est rare d'observer des sauts sur de grandes distances dans cet espace.

¹ Nadia KHALFATI, « Diversification des exportations. Quelles opportunités pour l'Algérie ? » Revue algérienne d'économie et de gestion, volume 9, Numéro 2, Page 55-73.

4-2-2-4- L'aspect rentier de l'économie algérienne :

- *Concernant le rapport salarial :*

La rente pèse sur l'ensemble des rapports sociaux. En particulier, elle interfère de façon très nette dans la formation des salaires et les modalités de la production sociale. La répartition du surplus dont l'essentiel provient de la rente fait appel davantage à la solidarité familiale et aux rapports clientélistes qu'à l'activité productive des personnes¹.

- *Concernant le comportement des agents économiques :*

Dans un régime rentier, la rente de base comporte la capacité de contaminer, à travers des formes institutionnelles, le comportement des agents et des acteurs économiques qui auraient tendance à transformer toutes les opportunités en lieux et formes de captation d'une rente. Le comportement rentier est une résultante de l'environnement institutionnel. Cette idée est largement admise par l'approche institutionnelle dans ses différentes variantes. Ainsi, pour D.North (2005), la matrice institutionnelle définit l'ensemble des opportunités que les rendements les plus élevés y soient dus à une redistribution des revenus ou à l'activité productive. Usant d'une image, l'auteur écrit que si l'activité la plus rentable dans une économie est le piratage, on peut s'attendre à ce que les agents et les acteurs investissent dans les compétences et les connaissances qui feront d'eux de meilleurs pirates. Tel semble être la difficulté première de l'industrialisation et de la diversification dans un pays rentier : comment faire pour que les acteurs s'orientent vers des activités productives en général et industrielles en particulier ?

La réponse à cette question n'est pas aisée mais pour le cas de l'Algérie et à la lumière de certaines expériences, il semble que les réformes et les configurations institutionnelles engagées depuis certains temps sont incompatibles avec la nécessité et l'objectif d'enclencher une dynamique industrielle en vue de diversifier l'économie algérienne. Il en est ainsi par exemple de la gestion du taux de change, du démantèlement douanier, du maintien d'un secteur public dont le fonctionnement demeure dominé par la logique clientéliste.....etc².

4-2-2-5- L'inefficacité du système bancaire :

Le système bancaire peut constituer un canal de transmission entre la volonté politique de l'Etat, quand celle-ci est porteuse d'un projet économique, et le comportement économique

¹ Samir BELLAL, « Op Cit », p. 41.

² Idem, p. 41.

des agents privés. En effet, la politique monétaire, notamment la politique de crédit, constitue une arme très puissante entre les mains de l'Etat par laquelle, celle-ci peut soumettre le monde des affaires à sa volonté économique. Ainsi, ce puissant outil ouvre la possibilité que des objectifs économiques définis par l'Etat soient réalisés par les entreprises privées. Mais en pratique cette arme n'a jamais été utilisée d'une façon ciblée et bien étudiée pour relancer l'activité économique en général et celle industrielle en particulier¹.

D'autre part, les banques algériennes sont toujours en phase d'adaptation de leurs structures et de leur fonctionnement par suite des transformations économiques engagées. En effet, tout le système bancaire a subi les conséquences des hésitations et du manque de clarté dans les objectifs et la démarche des réformes. Mais en même temps, ce système bancaire a lui aussi causé des dysfonctionnements dans d'autres secteurs d'activités.

« De plus, le statu publique des banques et le rôle qu'elles n'ont cessé de jouer durant l'ère de l'économie administrée comme auxiliaires des pouvoirs publics, a donné lieu à une mauvaise compréhension de leurs activités et des formes de leurs interventions de la part du public. A cela s'ajoute l'incompréhension par l'appareil judiciaire des mécanismes et des spécificités de l'activité bancaire et du droit des affaires.

Actuellement, il est difficile pour une entreprise d'accéder au financement bancaire pour diverses raisons dont :

- Les conditions draconiennes d'accès au crédit imposées par les banques.
- La faible importance accordée à la relance comme stratégie globale.
- Le retard accusé par le système judiciaire dans le traitement des questions relatives à la finance.
- et le manque de confiance engendré par le manque de crédibilité de l'Etat propriétaire des banques, mais aussi par certains scandales rapportés par la presse sur la gestion de certains dossier de crédits».

Dans le contexte actuel, les banques demeurent réticentes à prendre des risques et freinent les initiatives des entreprises, notamment celles du secteur privé qui cherchent à jouer un rôle plus actif dans l'économie. En effet, plusieurs entrepreneurs n'arrivent pas à l'exploitation de leurs projets après plusieurs années. Globalement, et malgré leurs excédents de liquidité, les banques persistent et continuent de poser des conditions draconiennes pour les entreprises et les opérateurs économiques désirant d'obtenir des crédits bancaires pour concrétiser leurs projets et leurs investissements.

¹ Samir BELLAL, « Op Cit », p. 54.

4-2-2-6- Les effets pervers de l'ouverture commerciale :

- *Le déclin industriel :*

Pour beaucoup d'analystes économiques, l'ouverture commerciale est l'obstacle le plus important à surmonter pour mener avec succès un projet industriel en Algérie. Pour eux, le marché algérien est très ouvert, et ce à cause des différents accords que l'Algérie a signé dans le cadre de sa volonté de s'insérer et de s'intégrer à l'économie mondiale. On peut citer dans ce cadre les accords suivant : l'accord préférentiel avec la Jordanie, l'accord préférentiel avec la Tunisie, l'accord préférentiel instituant la G.Z.A.L.E et surtout l'accord d'association avec l'Union Européenne. Ces différents accords comportent un démantèlement tarifaire, on peut dire, de jamais vu dans l'histoire des PED.

Pire encore, même avant la signature de ces accords et avant l'entrée en vigueur de ces différents accords, l'Algérie a entrepris unilatéralement un démantèlement tarifaire considérable. Ainsi, et selon le FMI, l'indicateur de protection a été ramené d'un maximum de 10 à 7 en 2001. A l'exception de la Turquie, l'économie algérienne était devenue la plus ouverte des économies de la rive sud de la méditerranée, qui, exception faite de la Libye et de la Syrie, sont toutes membres de l'OMC. En 2006, on peut noter concernant les produits industriels que :

- La Tunisie sauvegardait 41% de ses lignes tarifaires entre 25 et 50%, soit 48,5% de ses importations.
- Le Maroc conservait 30% de ses lignes tarifaires soumises à des taux de protection situés entre 25 et 50% ce qui constitue 21,3% de ses importations.
- L'Egypte conservait 47% de ses droits au dessus de 25%, ce qui correspondait à 25% de ses importations.
- L'Inde conservait 51% de ses lignes tarifaires soumises à des taux au dessus de 25% dont la moitié se situe entre 50 et 51%.
- Alors qu'en même date, et selon le FMI, l'Algérie expose 55% de ses importations à un tarif moyen inférieur à 7%¹.

Le démantèlement tarifaire entrepris unilatéralement ou prévu dans les différents accords, et notamment l'accord d'association avec l'UE vu le volume des échanges avec l'Europe, a toutes les chances d'approfondir la désindustrialisation de l'économie algérienne et ce vu la brutalité avec laquelle on a exposé le secteur industriel à la concurrence étrangère. Mais sans aucune coordination, les différentes politiques de restructuration, de privatisation,

¹ Youcef BENABDALLAH, « Rente et désindustrialisation », Revue confluence méditerranée, N°71, 04/2009 (automne/2009), pp. 85-100.

de mise à niveau et d'accompagnement (réforme bancaire, fiscalité, accès au foncier industriel...etc) n'ont eu aucun effet positif sur le secteur industriel qui continue de voir sa part dans le PIB reculer. L'aspect concurrentiel, matériel et immatériel (management, renouvellement de l'investissement, introduction des TIC...etc), de la restructuration industrielle qui devrait précéder et accompagner une politique d'ouverture n'a jamais été traité dans une stratégie globale de réindustrialisation du pays. Ce sont les aspects strictement financiers qui ont prévalu et qui ont consisté à racheter ou à effacer purement et simplement la dette des entreprises, qui a eu vite fait de se reconstituer faute d'un traitement structurel adéquat. L'accès au financement bancaire continue à être la pierre d'échappement des réformes et des décisions prises par les différents départements ministériels impliqués dans l'industrie¹.

En plus ce démantèlement tarifaire et ce désarmement douanier empêchent de promouvoir des exportations industrielles dans la mesure où la suppression totale de la protection extérieure affecte considérablement les conditions de rentabilité d'une vaste gamme d'industries notamment les industries potentiellement exportatrices. Cette idée est d'autant plus grande que même les économistes libéraux qui plaident habituellement pour le libre échange admettent l'argument de l'industrie naissante et ils s'accordent pour reconnaître la nécessité de protéger de la concurrence extérieure des activités nouvelles, tant que celles-ci n'arrivent pas à effectuer avec succès leur apprentissage et atteint leur maturité.

Par ailleurs, « dans l'état actuel des choses, force est de noter que le démantèlement des barrières douanières et la libre circulation des marchandises n'ont fait émerger aucune capacité productrice ou exportatrice nouvelle. Au contraire, cette ouverture, menée au pas de charge, fait subir à la fragile industrie nationale (public et privée) une concurrence brutale qui est en passe de l'anéantir.

Dans la mesure où il vise d'accroître le degré d'efficacité de l'industrie locale, le désarmement douanier doit être sélectif plutôt que systématique. Or comme le note F.Yachir (1990), la sélection des créneaux renvoi à une véritable politique industrielle qui puisse assurer le développement prioritaire d'activités, à la fois, dynamiques à l'échelle internationale et conformes à la configuration actuelle et prévisible des ressources du pays. La politique industrielle est incompatible avec une ouverture indiscriminée à la concurrence étrangère. Pour conclure, on peut dire cette fois-ci qu'il y a compatibilité entre l'ouverture tous azimuts et l'absence d'une stratégie industrielle »².

¹ Youcef BENABDALLAH, « Op cit », pp. 85-100.

² Samir BELLAL, « op cit », pp. 43-44.

D'autre part, « ce qui vient d'être dit sur les incompatibilités liées à l'ouverture commerciale peut être étendue à l'autre composante constitutive de l'insertion internationale : le taux de change. Sa détermination est, contrairement à ce que l'on entend ici et là, une décision éminemment politique. Cela est d'autant plus vrai que nous sommes dans un contexte où l'essentiel des ressources en devises provient de l'exportation d'une matière première et que, en outre, c'est l'Etat qui en est le détenteur exclusif. Au même titre que l'ouverture commerciale et le démantèlement douanier, la surévaluation de la monnaie nationale, puisque c'est de cela essentiellement qu'il s'agit dans le cas d'une économie rentière, est une configuration porteuse des mêmes incompatibilités que celles que l'on vient d'évoquer, de sorte que c'est la promotion d'un régime de croissance indépendant de la rente qui s'en trouve compromise.

En somme, le mode d'insertion internationale de l'économie revêt, au travers des configurations concrètes de ses principales composantes, un statut particulier dans la question de la cohérence du monde de régulation. Les expériences de nombreux pays qui ont réussi à s'industrialiser (Indonésie, Malaisie, Corée du sud.....) montrent toutes que l'un des enjeux de tout processus de développement est la capacité du pays considéré à articuler ses mécanismes internes de régulation économique et sociale avec les contraintes et opportunités qui naissent de son insertion internationale »¹.

- ***Le phénomène du transfert illicite des capitaux :***

Certes l'ouverture commerciale n'est pas le facteur principal qui a causé ce phénomène puisque les causes principales de ce phénomène sont d'ordre structurel et sont liées au mode de gouvernance économique dans sa globalité mais elle en est un facteur facilitateur. En effet, les avantages fiscaux, le démantèlement tarifaire et les différents abaissements et réductions des taux des différentes taxes imposées à l'importation, appliqués dans le cadre de cette ouverture commerciale, ont contribué largement à faciliter le phénomène des flux financiers illicites puisqu'ils créent un climat favorable et propice pour ce phénomène dans la mesure où, comme on a vu précédemment au section 2 de ce chapitre, ils permettent d'augmenter le gain potentiel attendu de cette activité illicite.

¹ Samir BELLAL, « op cit », pp. 44-45.

CONCLUSION

On peut résumer ce chapitre en quatre points :

- ✓ Le choix de l'ouverture commerciale en Algérie ne semble être un choix définitif puisqu'il a été marqué par des hésitations et de retournement de situation d'une période à autre.
- ✓ L'analyse des statistiques et des principaux indicateurs du commerce extérieur de l'Algérie montre que l'économie algérienne dépend quasiment des exportations pétrolières et que l'Europe reste toujours le premier partenaire commercial de l'Algérie.
- ✓ L'Algérie, à l'instar des autres pays africains notamment, souffrent énormément du phénomène du transfert illicite des devises. La politique commerciale est pointée du doigt pour expliquer les raisons et les causes de l'ampleur qu'a pris ce phénomène puisqu'elle en est un facteur facilitateur.
- ✓ La littérature théorique et empirique n'ont pas tranché clairement et définitivement quant à l'effet exacte de l'ouverture commerciale sur la croissance économique. Notre étude empirique concernant l'Algérie pour la période 1995-2015 a montré qu'à court terme, et à cause de la dépendance de l'appareil productif envers les inputs étrangers, l'ouverture commerciale avait un effet positif et significatif sur la croissance économique mais à long terme, et pour différentes raisons qui sont notamment d'ordre structurels, l'ouverture commerciale avait un effet positif mais non significatif sur la croissance économique.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE

La relation ouverture commerciale-croissance économique a suscité l'intérêt d'un nombre important d'économistes et d'écoles de pensée économique et ce dès le 17ème et le 18ème siècle et jusqu'à présent on n'a pas encore tranché quant à l'effet exacte de l'ouverture commerciale sur la croissance économique. Ainsi, la littérature théorique et la littérature empirique sont abondantes concernant ce sujet. Théoriquement, et dès le 16ème siècle, les mercantilistes ont préféré les politiques protectionnistes en considérant que le commerce international est un jeu à somme nulle. Ce raisonnement fut abandonné grâce aux idées et aux théories classiques notamment celle des avantages comparatifs de David Ricardo dont celui-ci a montré que l'ouverture commerciale permet, dès lors que les coûts relatifs de production sont différents, une réorientation des ressources rares vers les secteurs les plus efficaces et les plus performants et permet aussi une amélioration du bien être et du niveau de vie de la population. Le prolongement de cette théorie notamment par le biais du modèle néoclassique HOS, a confirmé l'existence d'un impact positif et significatif de l'ouverture commerciale sur la croissance économique et ce en confirmant les gains préconisés par Ricardo et en y ajoutant d'autres gains relatifs liés aux rémunérations des facteurs de production. Cependant ces théories ne permettent pas d'identifier cette relation pour le cas des échanges intra branches qui se font entre des pays identiques et similaires et qui concernent des produits identiques ou similaires et d'autre part, ces théories négligent le rôle des firmes multinationales surtout que plus de 2/3 du commerce mondial est dû à l'activité des firmes multinationales. La réponse à ces questions est à rechercher dans les conclusions des nouvelles théories du commerce international qui se fondent sur les principes de la concurrence imparfaite et des rendements d'échelle. Celles-ci, et contrairement aux théories traditionnelles ne reconnaissent pas un effet positif significatif systématique de l'ouverture commerciale sur la croissance économique et préconisent même parfois d'adopter des politiques protectionnistes pour réaliser des taux de croissance soutenus.

En plus des théoriciens du commerce international, ceux de la croissance se sont eux aussi intéressés à l'étude de la relation ouverture commerciale-croissance économique. Ainsi, l'analyse traditionnelle représentée notamment par le modèle de Solow (1956), ne reconnaît pas l'existence d'une relation de causalité directe entre l'ouverture commerciale et la croissance économique et ce étant donné que, selon ce modèle, la croissance économique ne peut être expliquée que par des facteurs exogènes. Par contre, les nouvelles théories de la croissance, en l'occurrence les théories de la croissance endogène, plaident presque unanimement en faveur de l'ouverture commerciale puisqu'elles considèrent que l'ouverture

commerciale est à la fois un moteur et un catalyseur de la croissance économique et ce à travers la rationalisation et le déploiement optimal des facteurs de production, le transfert technologique grâce notamment aux IDE, la diffusion des connaissances et l'amélioration du stock du capital humain, l'innovation et l'amélioration de la compétitivité grâce aux effets de la concurrence.....etc. Ainsi l'ouverture commerciale peut accroître le rythme d'accumulation du capital (physique et humain) et peut par conséquent influencer le sentier de la croissance économique. Toutefois, et suite à la fusion entre les nouvelles théories du commerce international et les nouvelles théories de la croissance économique, plusieurs modèles et plusieurs études traitant le sujet ont vu le jour mais ces différentes études ont eu des réponses différentes selon la structure des modèles, l'origine de la croissance, les dotations et les conditions initiales des pays....etc. En effet, les modèles basés sur l'apprentissage par la pratique, comme ceux de Krugman (1987), Lucas (1988), Young (1991)....etc, ont prouvé que la nature de la spécialisation d'un pays sur le long terme est déterminée selon sa situation initiale et son taux de croissance après l'ouverture. Cette dernière peut influencer négativement l'évolution de l'avantage comparatif d'une petite économie en la conduisant vers une mauvaise spécialisation et peut même l'enfoncer dans le sous développement et c'est pour cette raison que ces économistes préconisent des politiques commerciales protectionnistes au moins temporairement pour protéger les industries dans l'enfance. Contrairement à ces travaux préconisant des systèmes commerciaux protectionnistes, d'autres travaux comme ceux de Rivera-Batiz et Romer (1991), Grossman et Helpman (1990), Grossman et Helpman (1991), Fernesta (1990).....etc, et qui considèrent l'innovation comme source principale de la croissance économique, encouragent une politique d'ouverture commerciale. Ces auteurs ont montré que l'ouverture commerciale et l'intégration économique des pays permettent d'augmenter les taux de croissance de tous les pays partenaires et ils ont montré aussi que les tarifs douaniers réciproques agissent négativement sur les taux de croissance des pays concernés puisqu'ils ne font qu'encourager l'activité d'imitation.

Pour résumer, on peut dire que les travaux théoriques n'ont pas réussi à trancher définitivement sur un effet favorable ou défavorable de l'ouverture commerciale sur la croissance économique et les résultats de chaque modèle dépendent énormément de sa structure et de ses hypothèses.

Sur le plan empirique, et comme on a vu dans la littérature théorique, plusieurs recherches et un nombre illimités d'études empiriques ont été menées pour évaluer

empiriquement la causalité ouverture-croissance. Ainsi, entre la fin des années 1970 et la fin des années 1990, la quasi-totalité de ces études empiriques concluent sur l'existence d'un lien causal positif entre l'ouverture commerciale et la croissance économique. Ces résultats ont servi comme un point d'appui à la mise en place de politique de libéralisation des échanges commerciaux et d'ouverture tout azimut dans la lignée de consensus de Washington. Mais à la fin des années 1990, ces politiques d'ouverture vont être contestées en raison de leurs impacts sociaux dans certains pays en voie de développement, et un courant altermondialiste commence à se structurer. Depuis, les contributions scientifiques vont être plus réservées sur le lien entre l'ouverture commerciale et la croissance de l'économie.

Dans ce cadre, en 1995, J.Sachs et A.Warner ont analysé la corrélation entre la croissance et l'ouverture commerciale, sur la base d'un indice d'ouverture reposant sur plusieurs critères, et ils ont constaté l'existence d'une corrélation robuste entre la croissance et leur indice d'ouverture. Ils montrent que tous les pays ouverts ont connu sur la période de 1970–1995, une croissance supérieure à celle des pays fermés. Dans la catégorie des pays émergents l'écart est même spectaculaire : les pays ouverts ont ainsi connu une croissance de 4,5% l'an contre seulement 0,7 % en moyenne pour les pays fermés. Parmi les pays industrialisés, l'écart est plus réduit 2,5% par an contre 0,70%. Ces chiffres suggèrent que l'ouverture, non seulement accélère la croissance, mais elle favorise aussi la convergence entre les pays riches et les pays pauvres : les pays émergents ouverts ont une croissance supérieure à celle des pays industrialisés, signe de rattrapage se produit ; En revanche, il n'y a pas d'écart entre taux de croissance dans la catégorie des pays fermés. Edwards (1998) a essayé d'analyser la solidité de la relation empirique entre la politique d'ouverture commerciale et la croissance économique en procédant à un test de la relation entre la croissance de la Productivité totale des Facteurs (PTF) et la politique d'ouverture commerciale en utilisant 9 autres mesures de celle-ci et il a découvert une relation importante positive entre l'ouverture commerciale et la croissance de la productivité totale des facteurs (PTF) pour tous les pays concernés par son étude. Greenaurey, Morgan et Wright (1998) ont mené une étude sur 69 pays et ils ont trouvé que l'ouverture commerciale induit une augmentation de 2,7 % par an du PIB. Wacziarg et Welch (2003) ont eux aussi confirmé l'idée selon laquelle la libéralisation du commerce a un effet positif sur la croissance. En s'appuyant, sur des données concernant 84 pays de 1960 à 2000, Bosworth et Collins (2003) ont procédé à une estimation des régressions de la croissance du revenu par habitant sur le revenu initial par habitant, le capital humain tel que l'espérance de vie de la première année, l'évolution des termes de l'échange, la qualité institutionnelle, la géographie, l'évolution de

l'inflation, l'équilibre budgétaire et l'indice d'ouverture Sachs-Warner. Leur coefficient sur la variable S.W indique une augmentation significative de 0,82 points de pourcentage de la croissance par habitant dans les économies ouvertes par rapport aux économies fermées. Les deux auteurs soutiennent que l'influence de l'ouverture du commerce sur la croissance provient de l'intensification du capital plutôt que de l'hypothèse de S.W selon laquelle il y a un changement de la productivité totale des facteurs (PTF).

Mais c'est l'article de Rodrik et Rodriguez (2000) qui a bouleversé la donne concernant le lien causal automatique entre l'ouverture et la croissance. En effet, l'article de Rodrik et Rodriguez a remis en cause la robustesse de 4 études empiriques de référence sur le sujet : Dollar(1992) Ben-David (1993), Sachs et Warner(1995) et Edwards (1998). Selon eux, les indicateurs de l'ouverture semblent pouvoir être critiqués. On s'aperçoit dès lors qu'ils sont assez peu robustes. À titre d'exemple, Rodrik et Rodriguez montrent que la variable qui explique principalement le résultat de Sachs et Warner est la variable mesurant la décote du change du marché noir. Selon Sachs et Warner, cette variable est assimilée comme une taxe sur le commerce dans la mesure où les exportateurs doivent en général vendre leurs devises au cours officiel tandis que les importateurs (à la marge du moins) doivent acheter des devises au marché noir. Mais en réalité il existe d'autres variables (autre que la politique commerciale) qui sont corrélées avec le marché noir, telles la répression financière, l'inflation, la crise de la dette, et qui rendent difficile de trancher la question de savoir si ce sont bien les barrières commerciales qui sont en jeu.

Malgré les critiques émises par Rodriguez et Rodrik, d'autres études empiriques postérieures ont conclu à l'existence d'un lien causal positif entre l'ouverture commerciale et la croissance économique, c'est le cas notamment de Dollars et Karry (2002) , Srinivasan et Al (2001), Berley et Cord (2007). Donc il semblerait que la balance des preuves empiriques penche du côté de ceux qui estiment que les politiques commerciales plus ouvertes mènent à de meilleurs résultats en matière de croissance, et ce en dépit des critiques formulées contre certaines études empiriques.

En plus des travaux théoriques et empiriques, les faits, l'histoire économique et les expériences de différents pays ont été eux aussi mêlés à cette question relative à l'étude de l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique. Ainsi, le East Asian Miracle est le meilleur exemple à citer dans ce cadre. En effet, le East Asian Miracle est le titre d'un rapport de la Banque mondiale publié en 1994 consacré à la croissance spectaculaire des dragons d'Asie ; Ces pays asiatiques nouvellement industrialisés, ont connu des taux de croissance spectaculaires dépassant les 10 % par an dans certains cas. Il s'agit du Japon, Hong

Kong, Taïwan, Corée du Sud, Singapour, Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie et la Chine. Ces pays, en plus de leur fort taux de croissance, ils partagent aussi une particularité d'être fortement ouverts au commerce international par rapport aux autres pays en développement d'Amérique latine, d'Asie du Sud et d'Afrique. Pour beaucoup d'observateurs le miracle est asiatique constitue la preuve empirique de la relation de causalité positive entre l'ouverture commerciale et la croissance économique. Ainsi certains économistes interprètent le succès des économies asiatiques comme un plaidoyer en faveur du libre-échange et des politiques publiques non interventionnistes. Toutefois, il y en a d'autres analystes qui ont vu ce miracle comme le signe de la réussite de l'interventionnisme étatique sophistiqué.

Par ailleurs, les pays en développement, et à partir des années quatre vingt, ont adopté des politiques de libéralisation et d'ouverture commerciale et ce sous l'égide notamment des institutions de Breton Woods. En effet, dans les pays en développement, les politiques économiques, et en particulier les politiques commerciales, ont été fortement influencées par la notion de développement économique. Avant les années 1980, la doctrine dominante a conditionné l'objectif de développement économique à la constitution d'un secteur industriel puissant et solide. Ainsi, et en se basant sur, notamment, l'argument des industries naissantes, ces pays ont adopté des politiques commerciales protectionnistes dans le cadre des stratégies d'industrialisation par substitution aux importations et les stratégies des industries industrialisantes. Mais dès 1980, et après l'échec incontestable de ces stratégies, la majorité des pays en développement ont changé de cap et ont procédé à la libéralisation de leurs commerces extérieurs.

Etant donné qu'il s'agit d'un pays en développement ; en fait, l'économie algérienne expose les trois caractéristiques que François Perroux attribuent à l'économie en développement ou sous développée : c'est une économie désarticulée, dominée et qui ne couvre pas les coûts de l'homme; ainsi, et à l'instar des autres pays en développement, l'Algérie, et après l'application d'une politique commerciale protectionniste au lendemain de l'indépendance a changé de cap dès la fin des années 1980 en procédant à la libéralisation et à l'ouverture de sa politique commerciale. L'ouverture commerciale en Algérie s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de la libéralisation économique adoptée par les pouvoirs publics pour des raisons internes et externes dès 1989.

Ce choix d'ouverture commerciale, depuis cette date jusqu'à aujourd'hui, a connu plusieurs étapes caractérisées par des hésitations et des demi-mesures articulées entre l'étatisation et la désétatisation du commerce extérieur. En effet, et sans remettre en cause la marche vers l'économie de marché, l'Etat s'est intervenu du temps à autre pour encadrer

davantage le commerce extérieur et ce afin de corriger certains dysfonctionnements, mettre fin à certaines dérives et pour réguler les importations en fonction de la disponibilité des ressources en devises.

L'étude économétrique qu'on a menée pour évaluer l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique pour le cas de l'Algérie pour la période 1995-2015, à l'aide d'un modèle ARDL, a montré qu'à court terme, et à cause de la dépendance de l'appareil productif envers les inputs étrangers, l'ouverture commerciale avait un effet positif et significatif sur la croissance économique mais à long terme, et pour différents raisons qui sont notamment d'ordre structurels, l'ouverture commerciale avait un effet positif mais non significatif sur la croissance économique. En définitive, l'influence des politiques d'ouverture sur la croissance économique est incontestable, même si elle n'est pas la seule. L'adoption des politiques d'ouverture conduit à un double gain : elle favorise l'assimilation du progrès technologiques tout comme elle permet d'accroître le niveau du revenu global de manière plus substantielle. Par conséquent, les pays qui mettent en place des politiques d'ouverture peuvent s'attendre à obtenir des niveaux de croissance plus élevés.

BIBLIOGRAPHIES

I. OUVRAGES

1. Abdellatif BENACHENHOU, « *Algérie, la mondialisation maîtrisée* », Ed Alpha, 2004.
2. Abdellatif REBAH, « *Economie algérienne. Le développement national contrarié* », INAS édition, 2011.
3. Alain SAMUELSON, « *Economie internationale contemporaine, aspect réel et monétaire* », Office des publications universitaires, Alger, 1993
4. Andres DUMAS, « *Economie mondiale : les règles du jeu commercial, monétaire et financière* », De Boeck, 2009
5. Andrew HARISSON & Etugrul DALKIRAN et Ena ELSAY, « *Business internationale et mondialisation* », De Boeck, 2004
6. Antoine BOUET, « *Le protectionnisme: analyse économique* », Vuibert, 1998
7. Arnaud DESCHAYES, « *Le commerce international* », Collection thèmes et débats, Edition Bréal, 2011
8. Assen SLIM et Farid EL ALLAOUI, « *Précis d'économie internationale* », Ellipses, 2006
9. Bernard BERNIER et Yves SIMON, « *Initiation à la macro-économie* », Dunod, 2007
10. Bernard GUILLOCHON & Annie KAWECKI et Baptiste VINET, « *Economie internationale : commerce et macroéconomie* », Dunod Paris, 2012
11. Bernard GUILLOCHON, « *Le protectionnisme* », La découverte, 2001
12. Blandine LAPERCHE, « *Le Capital savoir de l'entreprise* », ISTE Editions, 2018
13. Caves RICHARD EARL, Frankel JEFFREY A. et Jones RONALD WINTHROP, « *Commerce et paiements internationaux* », De Boeck 2003.
14. Charles Irving JONES, « *Théorie de la croissance endogène* », De boeck, 2000
15. Christian AUBIN & Philip NORED, « *Economie internationale, théories et politiques* », Edition le Seuil Paris, 2000
16. Christian MILELLI et Michel DELAPIERRE, « *Les firmes multinationales* », Vuibert 1995
17. Colette NIME, « *Economie internationale, fondement et politique* », Edition LITEC Paris, 1996
18. Denis LACOSTE et Pierre Andre BIGUE, « *Stratégie d'internationalisation des entreprises : menaces et opportunités* », De Boeck, 2011
19. Dominik SALVATORE, « *Economie internationale* », De Boeck, 2008
20. Dominique GUELLEC et Pierre RALLE, « *Les nouvelles théories de la croissance* », La découverte, 1995
21. Dominique REDOR, « *Les gagnants et les perdants de la mondialisation* », Economica, 2007.
22. Dwight Head PERKINS, Steven RADLET et David.L LINDAUER, « *Economie du développement* », De Boeck, 2008
23. Elisabeth NATAREL, « *Le rôle de la douane dans les relations commerciales*

- internationales* », Edition ITCIS (International Customs and Invest Services), 2007.
24. Emmanuel NYAHOHO & Pierre Paul PROULX, « *Le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles* », Presse de l'université du Québec, 2006
 25. Fereydoun A KHAVAND, « *Le nouvel ordre commercial mondial : du GATT à l'OMC* », Nathan, 1995
 26. François BERNAROYA et Jean Pierre LANDAU, « *l'échange international* », presse universitaire de France, 1999, Paris.
 27. Frédéric TOULON, « *Croissance, crises et développement* », Collection Major, 2001
 28. Gérard AZOULAY, « *Les théories de développement: du rattrapage des retards à l'explosion des inégalités* », Didact Economie, 2002
 29. Gregory .N.MANKIW et Mark .P. TAYLOR, « *Principe de l'économie* », De boeck, 2010
 30. Gregory Nicholas MANKIW, « *Macréconomie* », De boeck, 2003
 31. Guillaume SHIER et Olivier MEIR, « *Les entreprises multinationales* », Dunod, 2005
 32. Henry.F.HENNER, « *Commerce international* », Montchrétien EJA 1997
 33. Isaac TAMBA, Jean Claude TCHATCHOUANG et Raymond DOU'A, « *L'Afrique centrale, le paradoxe de la richesse : industrie extractives, gouvernance et développement social dans les pays de la CEMAC* », Presse Universitaire d'Afrique, 2007
 34. Isabelle LIMOGES, « *Le commerce international : surpassez les frontières* », L'univers du livre, Tunis, 2006
 35. Jacques BRASSEUL, « *Initiation à l'économie de développement* », Armand colin, 1989
 36. Jean ARROW, « *Les théories de la croissance* », Edition du Seuil, 1999.
 37. Jean Louis AMELON et Jean Maire CARDEBAT, « *les nouveaux défis d'internationalisation : quel développement international après la crise* », De Boeck, 2010
 38. Jean Louis MUCCHIELLI & Thiery MAYER, « *Economie internationale* », Dalloz, 2005,
 39. Jean Marc HUART, « *Croissance et développement* », Bréal, 2003
 40. Jean Marc SIROEN, « *La régionalisation de l'économie mondiale* », La découverte, 2004
 41. Jean Olivier HAIRAULT, « *La croissance, théories et régularités empiriques* », Economica, 2004
 42. Jean Pierre DELAS, « *Economie contemporaine* », Ellipses, 2001
 43. Kamel CHEHRIT, « *Les crédits documentaires : synthèse et présentation* », Edition Grand Alger Livre, 2007.
 44. Lahcène SERIAK, « *les conditions juridiques et réglementaires de l'investissement national et étranger en Algérie* », AGS corpus et bibliographie édition, 2005.
 45. Lahsen ABDELMALEKI et René SANDRETTO, « *Politiques commerciales des grandes puissances* », de Boeck, 2005
 46. Marc MANTOUSSE et Al, « *Sciences économiques et sociales* », Bréal, 2007
 47. Marc MANTOUSSE, « *Analyse économique et historique des sociétés contemporaines* », Edition Bréal, 2007

48. Marcel MAZOYER et Laurence ROUDART, « *Histoire des agriculteurs du monde* », Ed Seuil, 1997
49. Mathilde LEMOINE, Philippe MADIES et Thiery MADIES, « *Les grandes questions de l'économie et finance internationales* », De Boeck, 2007
50. Michalet Charles ALBEET, « *Le Capitalisme mondial* », Presse universitaire de France, 1998
51. Michel DEVOLUY, « *Théories macroéconomiques : fondements et controverses* », Armand colin, 1998
52. Michel RAINELLI, « *l'OMC* », La découverte, 2002
53. Michel RAINELLI, « *La nouvelle théorie du commerce international* », CASBAH Edition Alger, 1999.
54. Michel RAINELLI, « *Le commerce international* », La découverte, 2009.
55. Michelle DE MOURGUES, « *Macroéconomie monétaire* », Economica, 2000
56. Mohamed Elhocine BENISSAD, « *Théories et politiques de développement économique* », S.N d'imprimerie et de distribution, 1974.
57. Mohamed Hachem PESARAN et Yongcheol SHIN, “*An Autoregressive Distributed Lag Modeling Approach to Cointegration Analysis, in Econometrics and Economic Theory in the 20th Century*”: The Ragnar Frish Centennial Symposium, Steinar Strom (ed), Cambridge University press, New York, 1998.
58. Mohamed LIASSINE, « *les réformes économiques en Algérie ; une transition vers l'économie de marché* », livre économie du Maghreb : l'impératif de Barcelone, S/D de AEK sid Ahmed, CNRS, paris, 1998.
59. Mohamed Lotfi MRINI, « *De La Havane à Doha : bilan juridique et commercial de l'intégration des pays en développement dans le système commercial multilatéral* », la presse de l'université LAVAL 2005, Canada.
60. Mokhtar KHELLADI, « *Introduction aux relations économiques internationales* », Office des publications universitaires, Alger, 2010
61. Moussa LAHLOU, « *Le crédit documentaire : un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international* », ENAG édition, 1999.
62. Nacer Eddine SAADI « *la privatisation des entreprises publiques en Algérie ; objectifs, modalités en enjeux* », OPU, 2006.
63. Nachida M'HAMSADJI BOUZIDI, « *Cinq essais sur l'ouverture de l'économie algérienne* », Alger, ENAG, 1998.
64. Nachida M'HAMSADJI BOUZIDI., « *Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur* », Ed OPU, Alger, 1988.
65. Narayan Paresh KUMAR, “*Reformulating Critical Values for the Bounds F-Statistics Approach to Cointegration: An Application to the Tourism Demand Model for Fiji*”, Department of Economics, Discussion Papers, University of Monash, 2004.
66. Pascal SALIN, « *Que suis-je ? Le libre échange* », Presses Universitaires de France, 2002
67. Patrick VILLIEU, « *Macréconomie-l'investissement* », La découverte, 2000
68. Patrick.A.MESSERLIN, « *Commerce international* », Presse universitaire de France, 1998
69. Paul KRUGMAN & Maurice OBSTFELD, « *Economie internationale* », Pearson Education, 2000
70. Paul KRUGMAN et Robin WELLS « *Macro-économie* », De boeck, 2010

71. Peter H LINDERT & Thomas A PUGEL, « *Economie internationale* », De Boeck, 1997
72. Philippe VINCENT, « *Institutions économiques internationales* », Larcier edition, Bruxelles, 2009
73. Régis BENISHIS, « *Histoire de la mondialisation* », Veuibert, 2006
74. Régis BOURBONNAIS, « *Econométrie* », Dunod, 2000
75. Roland GRANIER, « *Croissance et cycle: l'économie en mouvement* », Ellipses, 1995
76. Stéphanie TREILLET, « *L'économie du développement* », Nathan, 2002
77. Thierry MONTALIEU, « *Economie de développement* », Bréal, 2001
78. Wladimir ANDREF, « *Economie de la transition : la transformation des économies planifiées en économies de marché* », Bréal, 2007
79. Yves CROZET, Lahsen ABDELMALEKI, Daniel DUFOURT et René SANDRETTO, « *Les grandes questions de l'économie internationale: la politique commerciale stratégique* », NATHAN, 1997

II.

REVUES

1. Abdelkader KADID, « **Nouvelle approche de mesure de l'ouverture commerciale dans les modèles de gravité** », in « *Revue académique des études humaines et sociales* », N°13, Janvier 2015.
2. Akoété Ega AGBODJI, « *Intégration et échanges commerciaux intra sous régionaux : le cas de l'UEMOA* », *Revue africaine de l'intégration* Vol. 1, N°1, 2007.
3. Antoine BOUET, « *La mesure des protections commerciales nationales* », *Les cahiers du CEPPI (centre d'étude prospectives et d'informations internationales)*, 2000-N°15, Novembre.
4. Chrysost BANGAKE and Jude EGGOH, « *The Impact of Currency Unions on Trade: Lessons from CFA Franc Zone and Implication for Proposed African Monetary Union* », *Saving and Development Review*, N°478, 2009.
5. Claire MAINGUY, « *L'impact des IDE sur les économies en développement* », *Revue "Région et développement"*, N° 20/2004.
6. Claude SERFATI, « *Finance et Militarisme : qu'avons-nous appris du passé ?* », « *Mondialisation et déséquilibre Nord – Sud* », « *Regard sur l'international* » N° 06, année 2006, PIE PETER Lang Bruxelles.
7. Estrella GOMEZ-HERRERA, « *Comparing Alternative Methods to Estimate Gravity Models of Bilateral Trade* », *Empirical Economics*, Vol. 44, N°3, 2013.
8. Fatma Zohra HAMADOUCHE, « **OUVERTURE COMMERCIALE ET CROISSANCE ECONOMIQUE DANS UN ECHANTILLON DES PAYS DU MENA** », *Revue d'économie et de statistique appliquée*, Volume 12, Numéro 2, 2015, Pages 423-434.
9. HAMMOUDI.H et HAITIT.W, « *L'investissement des multinationales dans la formation du capital humain des pays en développement est-il toujours souhaitable?* », *Revue "Région et développement"*, N°20/2004.

10. Imane SENOUCI BEREKSI, Belkacem BENALLAL, Sarah BOURRI, « *Corrélation Entre La Libéralisation Des Flux De Capitaux Et La Croissance économique Sous Certaines Conditions De Réussite : Cas Des Pays Du Maghreb Arabe* », Revue d'économie et de statistique appliquée, Volume 15, Numéro 2, 2018, Pages 161-170.
11. Jean Marc SIROEN, « *L'ouverture commerciale est elle mesurable ?* », Document de travail CERESA, Université Paris Dauphine, Colloque intitulé : ouverture économique et développement », Tunis le : 22, 23 et 24 Juin 2000.
12. Jean-Marie CARDEBAT, « *Commerce international et développement, quelles relations ? Une réponse empirique à partir de données de panel* », Revue Tiers Mondes, N°170, Année 2002, pp 423-446.
13. KAMEL BOUADAM, « *Les climat des IDE en Algérie: Tendances et perspectives* », Revue des Sciences Humaines, Université Mohamed Khider Biskra, N°12, Novembre 2007.
14. M BEN ABDELLAH, I Drine, R Meddeb, « *Interaction entre IDE, régime de change, capital humain et croissance dans les pays émergents* », In « Ouverture économique et développement », GDR, Economica, Paris, 2001.
15. Marouane ALAYA, Dalila NICET CHENAF et Eric ROUGIER, « *A quelles condition les IDE stimulent-ils la croissance ? IDE, croissance et catalyseurs dans les pays méditerranée* », Revue Mondes en développement (N°148), 04/2009, pp 119-138.
16. Marouane ALAYA, Dalila NICET CHENAF et Eric ROUGIER, « *Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée* », Cahiers du GRETHA n° 06/2007, Juin 2007.
17. Mehdi ABBES, « *L'ouverture commerciale de l'Algérie. Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme* », Cahier de recherche N°13/2011, Septembre 2011.
18. Mihoub MEZOUAGHI et Fatiha TALAHITE, « *les paradoxes de la souveraineté économique en Algérie* », Revue confluence méditerranée, L'Harmattan, N°71/Automne 2009, 3^{ème} trimestre 2009.
19. Mohammed KADI, « *L'ouverture commerciale en Algérie : quels effets sur l'emploi et sur la valeur ajoutée* », Revue d'économie et de statistique appliquée, Volume 14, Numéro 2, 2017, Pages 336-355.
20. Mohammed SHUAIBU, « *Trade Liberalization and Intra-Regional Trade: A Case of Selected ECOWAS Countries* », African Development Review, Vol 27, N°1, 2015.
21. Mosbah LAFI, « *Stratégie horizontale, stratégie verticale et modèle KC des firmes multinationales : une revue théorique et empirique* », Cahier du CEDIMES 2009, volume 3, N°1.
22. Nadia KHALFATI, « *Diversification des exportations. Quelles opportunités pour l'Algérie ?* » Revue algérienne d'économie et de gestion, volume 9, Numéro 2.
23. Raymond EKODO et Augustin NGOMSI, « *Ouverture commerciale et croissance économique en zone CEMAC* », Journal of Economics and Development Studies, September 2017, Vol. 5, No. 3, 2017, pp. 58-67.
24. Romain WACZIARG et Karen Horn WELCH, « *Trade Liberalization and Growth: New Evidence* », World Bank Economic Review, N°22, 2008, pp 187-231.

25. Samir BELLAL, « *une approche régulationniste de la désindustrialisation en Algérie* », les cahiers du CREAD, N°95/2011.
26. YOUCEF BENABDALLAH, « *Rente et désindustrialisation* », Revue confluence méditerranée, N°71, 04/2009 (automne/2009).

III. THESES

1. Fatima BOUALAM, « L'Investissement direct étranger. Le cas de l'Algérie », Thèse de doctorat, Université de Montpellier, 2010.
2. Fayçal MOKHTARI, « Croissance endogène dans une économie en développement et en transition. Essai de modélisation. Cas de l'Algérie », Université de Tlemcen, 2008-2009.
3. Gilbert NUYANGABO, « *Politique d'ouverture commerciale et développement économique* », Thèse de doctorat, Université d'Anvers, Clermont Ferrand I,
4. Nadia KHALFATI, thèse de doctorat « *Politiques commerciales et croissance économique dans les PED. Le cas de l'Algérie* », Université d'Oran 2, 2015-2016.

IV. RAPPORTS, LOIS & REGLEMENTS

1. Décret exécutif N°01-281 du 24/09/2001 relatif au conseil national de l'investissement.
2. Décret exécutif N°09-183 du 12/05/2009, fixant les conditions d'exercice des activités auxiliaires au transport maritime.
3. Décret exécutif N°97-04 du 18 janvier 1997, modifié et complété, relatif aux professions réglementées.
4. Image économique du monde, 2010.
5. Instruction de la banque d'Algérie N°01-09 du 15/02/2009, relative au dossier à présenter à l'appui de la demande de transfert.
6. KMPG Algérie, « *Guide d'investissement en Algérie* », édition 2011
7. Nation Unis/ Commission économique pour l'Afrique, « Rapport du groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites (FFI) en provenance d'Afrique », 2015.
8. Etat de l'intégration régionale en Afrique « développer la croissance intra-africaine » ONU, communiqué économique pour l'Afrique Addis-Abeba 2010.
9. OCDE, « Politique agricole : économies émergentes et pays en transition, regard sur les mesures non tarifaires », Publication OCDE, 2003.
10. OCDE, « Politique agricole : économies émergentes et pays en transition, regard sur les mesures non tarifaires », Publication OCDE, 2003.
11. Bague de Macedo Jorge, Foy Colin, Oman Charles P. études du centre de développement, « Retour sur le développement », OCDE 2002.
12. Direction Générale des Douanes algériennes, « Guide sur la valeur en douane »
13. Image économique du monde, 2010.
14. Image économique du monde, 2011.

15. OMC, « rapport sur le commerce mondiale », 2013.
16. OMC, « Rapport sur le commerce mondiale », 2012.
17. OMC, « Rapport sur le commerce mondiale », 2015
18. Image économique du monde, 2010.
19. European Conference of Ministers of Transport, “Tables rounds CEMT: transport et commerce international”, OECD publishing, 2006.
20. OCDE, « Perspective économique de l’OCDE », volume 2002, N°1/2002.
21. Note de réflexion sur: *L’impact des IDE*, ANIMA, 2010.
22. OCDE « *L’investissement direct étranger au service du développement, optimiser les avantages, minimiser les coûts* », 2002, Paris, France.
23. Ordonnance 10-04 du 26/08/2010, complétant l’ordonnance 03-11 du 26/08/2003, relative à la monnaie et au crédit.

LISTE DES TABLEAUX

N°	TITRE DU TABLEAU	PAGE
<i>Tableau 01</i>	Paradigme OLI et mode de pénétration des marchés étrangers	60
<i>Tableau 02</i>	entre Boeing et Airbus en absence d'avance technologique et de subvention.	128
<i>Tableau 03</i>	Avantage initiale de Boeing et absence de subvention.	129
<i>Tableau 04</i>	Taux de tarif douanier 1968.	189
<i>Tableau 05</i>	Evolution récente de la balance commerciale.	200
<i>Tableau 06</i>	Récapitulatif des résultats de la balance commerciale.	200
<i>Tableau 07</i>	Evolution en volume des importations.	201
<i>Tableau 08</i>	Evolution de la structure des importations par groupe de produit.	202
<i>Tableau 09</i>	Principaux produits d'équipements importés.	202
<i>Tableau 10</i>	Principaux produits de fonctionnement importés.	203
<i>Tableau 11</i>	Principaux produits de consommation non alimentaire importés.	203
<i>Tableau 12</i>	Principaux produits alimentaires importés.	204
<i>Tableau 13</i>	Evolution des importations par groupe d'utilisation.	204
<i>Tableau 14</i>	Evolution des importations par mode de financement.	205
<i>Tableau 15</i>	Evolution des importations par région économique.	205
<i>Tableau 16</i>	Evolution des importations par pays.	206
<i>Tableau 17</i>	Evolution en volume des exportations.	207
<i>Tableau 18</i>	Evolution des exportations hors hydrocarbures.	209
<i>Tableau 19</i>	Evolution des exportations par groupe d'utilisation.	209
<i>Tableau 20</i>	Evolution des exportations par région économique.	210
<i>Tableau 21</i>	Evolution des exportations par pays.	210
<i>Tableau 22</i>	Infractions de change relevées par région.	223
<i>Tableau 23</i>	Infractions de change suite majoration des valeurs.	224
<i>Tableau 24</i>	Infractions de change suite abandon de marchandises.	225
<i>Tableau 25</i>	Infractions de change suite double transfert.	225
<i>Tableau 26</i>	Infractions de change suite importations fictives.	226
<i>Tableau 27</i>	Infractions de change suite défaut de rapatriement.	226
<i>Tableau 28</i>	Résultat du test du racine unitaire des variables du modèle Dickey Fuller et Philips Perron (pp).	249
<i>Tableau 29</i>	Résultat du test ARDL.	254
<i>Tableau 30</i>	Résultat du test des limites.	255
<i>Tableau 31</i>	Résultat Les tests de diagnostic	256

LISTE DES GRAPHES

N°	TITRE DU GRAPHE	PAGE
<i>Figure 01</i>	La relation quantité des facteurs – rémunération des facteurs.	23
<i>Figure 02</i>	La relation rémunération de facteurs- prix des biens.	24
<i>Figure 03</i>	L'allocation des ressources.	25
<i>Figure 04</i>	L'effet Rebizynsky.	26
<i>Figure 05</i>	Le commerce entraîne une convergence des prix relatifs.	27
<i>Figure 06</i>	Prix de monopole et niveau de production.	35
<i>Figure 07</i>	Equilibre sur un marché en situation de commerce monopolistique.	38
<i>Figure 08</i>	Effet de l'accroissement de la taille du marché mondiale.	39
<i>Figure 09</i>	Economies d'échelle externes et spécialisation.	44
<i>Figure 10</i>	La fonction de production néoclassique.	86
<i>Figure 11</i>	l'équilibre stationnaire.	87
<i>Figure 12</i>	Les conditions de la règle d'or du stock du capital.	88
<i>Figure 13</i>	L'introduction de la population dans le modèle de Solow.	89
<i>Figure 14</i>	Effet d'un droit de douane pour un petit pays.	104
<i>Figure 15</i>	Effet d'un droit de douane pour un grand pays.	106
<i>Figure 16</i>	Les surplus des producteurs et des consommateurs.	107
<i>Figure 17</i>	Les gains et les pertes d'un droit de douane pour un grand pays.	108
<i>Figure 18</i>	Les gains et les pertes d'un droit de douane pour un petit pays.	109
<i>Figure 19</i>	Effet d'une subvention de production pour un petit pays.	111
<i>Figure 20</i>	Effet d'une subvention de production pour un grand pays.	112
<i>Figure 21</i>	Effet d'une subvention à l'exportation pour un grand pays.	113
<i>Figure 22</i>	Effet d'une subvention à l'exportation pour un petit pays.	114
<i>Figure 23</i>	Effet d'un quota.	115
<i>Figure 24</i>	Droit de douane optimal	132
<i>Figure 25</i>	Union douanière créatrice de commerce.	159
<i>Figure 26</i>	Union douanière déviatrice de commerce.	161
<i>Figure 27</i>	Evolution des flux financiers illicites en provenance de l'Afrique.	215
<i>Figure 28</i>	Déroulement & fonctionnement du Credoc.	229
<i>Figure 29</i>	Cusum test.	258
<i>Figure 30</i>	Cusum of square test.	258

LISTE DES ANNEXES

N°	TITRE DE L'ANNEXE	PAGE
<i>Annexe 01</i>	Test de stationnarité de la variable «croissance économique » par Duky-Fuller.	293
<i>Annexe 02</i>	Test de stationnarité de la variable «croissance économique » par Philipe-Perron.	294
<i>Annexe 03</i>	Test de stationnarité de la variable «ouverture commerciale » par Duky-Fuller.	295
<i>Annexe 04</i>	Test de stationnarité de la variable «ouverture commerciale » par Philipe-Perron.	296
<i>Annexe 05</i>	Test de stationnarité de la variable «formation brute du capital fixe FBCF » par Duky-Fuller.	297
<i>Annexe 06</i>	Test de stationnarité de la variable «formation brute du capital fixe FBCF » par Philipe-Perron.	298
<i>Annexe 07</i>	Test de stationnarité de la variable «consommation finale des ménages » par Duky-Fuller.	299
<i>Annexe 08</i>	Test de stationnarité de la variable «consommation finale des ménages» par Philipe-Perron.	300
<i>Annexe 09</i>	Test de stationnarité de la variable «consommation finale de l'administration publique » par Duky-Fuller.	301
<i>Annexe 10</i>	Test de stationnarité de la variable «consommation finale de l'administration publique» par Philipe-Perron.	302
<i>Annexe 11</i>	Test de stationnarité de la variable «Inflation » par Duky-Fuller.	303
<i>Annexe 12</i>	Test de stationnarité de la variable «Inflation» par Philipe-Perron.	303
<i>Annexe 13</i>	Long runand Bounds test.	304
<i>Annexe 14</i>	Correlogram de la série des résidus.	305
<i>Annexe 15</i>	Correlogram Square de la série des résidus.	305
<i>Annexe 16</i>	Test du Multiplicateur de Langrage (LMTTest).	305
<i>Annexe 17</i>	Test de Normalité Jaque-Berra.	306
<i>Annexe 18</i>	Test d'hetérocédasticité (ARCH).	306
<i>Annexe 19</i>	Test de Ramsey RESET.	307
<i>Annexe 20</i>	ARDL-ECM.	308
<i>Annexe 21</i>	Les variables et les donnéesutilisées dans l'étude économétrique.	309

ANNEXES

Annexe N°1: test de stationnarité de la croissance économique par Dickey- Fuller(GPIB)

Modele 1 :au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: GPIB has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.589723	0.0567
Test critical values:		
1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 2 :au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: GPIB has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.012648	0.0615
Test critical values:		
1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 3 :au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: GPIB has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.968892	0.2854
Test critical values:		
1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Modele 1 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(GPIB) has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-8.166271	0.0000
Test critical values:		
1% level	-4.532598	
5% level	-3.673616	
10% level	-3.277364	

Modele 2 : au 1^{er} différence (avec constante)

Null Hypothesis: D(GPIB) has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-8.416173	0.0000
Test critical values:		
1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 3:au 1^{er} différence(sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: D(GPIB) has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-8.657284	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Annexe N°2: test de stationnarité de la croissance économique Phillips–Perron(PP)

Modele 1 :au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: GPIB has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Bandwidth: 2 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-3.638017	0.0519
Test critical values: 1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 2 :au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: GPIB has a unit root
 Exogenous: Constant
 Bandwidth: 2 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-3.013245	0.0686
Test critical values: 1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 3 :au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: GPIB has a unit root
 Exogenous: None
 Bandwidth: 2 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-1.682671	0.0867
Test critical values: 1% level	-2.685718	
5% level	-1.959071	
10% level	-1.607456	

Modele 1 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(GPIB) has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-8.232404	0.0000
Test critical values: 1% level	-4.532598	
5% level	-3.673616	
10% level	-3.277364	

Modele 2 : au 1^{er} différence (avec constante)

Null Hypothesis: D(GPIB) has a unit root
 Exogenous: Constant
 Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-8.476938	0.0000
Test critical values: 1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 3:au 1^{er} différence(sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: D(GPIB) has a unit root
 Exogenous: None
 Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-8.724027	0.0000
Test critical values: 1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Annexe N° 3: test de stationnarité de la variable « l'ouverture commerciale (Ouv) » par Dickey-Fuller

Modele 1 : au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: OUV has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.951077	0.9288
Test critical values: 1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 2 : au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: OUV has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.665171	0.4327
Test critical values: 1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 3 : au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: OUV has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.279994	0.5723
Test critical values: 1% level	-2.685718	
5% level	-1.959071	
10% level	-1.607456	

Modele 1 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(OUV) has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.036309	0.0038
Test critical values: 1% level	-4.532598	
5% level	-3.673616	
10% level	-3.277364	

Modele 2 : au 1^{er} différence (avec constante)

Null Hypothesis: D(OUV) has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.344632	0.0034
Test critical values: 1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 3 : au 1^{er} différence (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: D(OUV) has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.486485	0.0001
Test critical values: 1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Annexe N° 4: test de stationnarité de la variable « l'ouverture commerciale (OUV) Phillips–Perron(PP)

Modele 1 :au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: OUV has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Bandwidth: 6 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-0.327963	0.9832
Test critical values:		
1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 3 :au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: OUV has a unit root
Exogenous: None
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-0.264760	0.5779
Test critical values:		
1% level	-2.685718	
5% level	-1.959071	
10% level	-1.607456	

Modele 2 : au 1^{er} différence (avec constante)

Null Hypothesis: D(OUV) has a unit root
Exogenous: Constant
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-4.345048	0.0034
Test critical values:		
1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 2 :au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: OUV has a unit root
Exogenous: Constant
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-1.663271	0.4336
Test critical values:		
1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 1 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(OUV) has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Bandwidth: 14 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-8.489728	0.0000
Test critical values:		
1% level	-4.532598	
5% level	-3.673616	
10% level	-3.277364	

Modele 3 :au 1^{er} différence(sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: D(OUV) has a unit root
Exogenous: None
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-4.486445	0.0001
Test critical values:		
1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Annexe N°5: test de stationnarité de la variable « formation brute de capitale fixe (FBCF) » par Dickey- Fuller

Modele 1 :au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: FBCF has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.918855	0.1787
Test critical values:		
1% level	-4.532598	
5% level	-3.673616	
10% level	-3.277364	

Modele 2 :au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: FBCF has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	0.044432	0.9523
Test critical values:		
1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 3 :au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: FBCF has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	1.451533	0.9582
Test critical values:		
1% level	-2.685718	
5% level	-1.959071	
10% level	-1.607456	

Modele 1 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(FBCF) has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.763557	0.0457
Test critical values:		
1% level	-4.532598	
5% level	-3.673616	
10% level	-3.277364	

Modele 2 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(FBCF) has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.565437	0.0173
Test critical values:		
1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 3 :au 1^{er} différence (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: D(FBCF) has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.213922	0.0029
Test critical values:		
1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

**Annexe N°6: test de stationnarité de la variable « formation brute de capitale fixe (FBCF) »
Phillips–Perron(PP)**

Modele 1 :au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: FBCF has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-2.490223	0.3285
Test critical values:		
1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 3 :au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: FBCF has a unit root
Exogenous: None
Bandwidth: 3 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	1.811782	0.9790
Test critical values:		
1% level	-2.685718	
5% level	-1.959071	
10% level	-1.607456	

Modele 2 : au 1^{er} différence (avec constante)

Null Hypothesis: D(FBCF) has a unit root
Exogenous: Constant
Bandwidth: 3 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-3.439141	0.0223
Test critical values:		
1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 2 :au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: FBCF has a unit root
Exogenous: Constant
Bandwidth: 3 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	0.392167	0.9772
Test critical values:		
1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 1 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(FBCF) has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Bandwidth: 4 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-3.728885	0.0447
Test critical values:		
1% level	-4.532598	
5% level	-3.673616	
10% level	-3.277364	

Modele 3:au 1^{er} différence(sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: D(FBCF) has a unit root
Exogenous: None
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-3.226632	0.0028
Test critical values:		
1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Annexe N°7: test de stationnarité de la variable « consommation finale des menages (CF) » par Dickey- Fuller

Modele 1 : au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: CF has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.029615	0.5510
Test critical values: 1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 2 : au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: CF has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.006959	0.2816
Test critical values: 1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 3 : au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: CF has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.162074	0.6145
Test critical values: 1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Modele 1 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(CF) has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.340699	0.0021
Test critical values: 1% level	-4.532598	
5% level	-3.673616	
10% level	-3.277364	

Modele 2 : au 1^{er} différence (avec constante)

Null Hypothesis: D(CF) has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.430000	0.0004
Test critical values: 1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 3 : au 1^{er} différence (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: D(CF) has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.601784	0.0000
Test critical values: 1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Annexe N°8: test de stationnarité de variable« consommations finales des ménages (CF) » Phillips–Perron(PP)

Modele 1 :au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: CF has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-1.999653	0.5664
Test critical values:		
1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 3 :au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: CF has a unit root
Exogenous: None
Bandwidth: 3 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-0.250482	0.5832
Test critical values:		
1% level	-2.685718	
5% level	-1.959071	
10% level	-1.607456	

Modele 2 : au 1^{er} différence (avec constante)

Null Hypothesis: D(CF) has a unit root
Exogenous: Constant
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.448886	0.0003
Test critical values:		
1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 2 :au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: CF has a unit root
Exogenous: Constant
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-1.948096	0.3053
Test critical values:		
1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 1 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(CF) has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.355636	0.0021
Test critical values:		
1% level	-4.532598	
5% level	-3.673616	
10% level	-3.277364	

Modele 3 :au 1^{er} différence (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: D(CF) has a unit root
Exogenous: None
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.623538	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Annexe N°9: test de stationnarité de la variable « consommations finales des administrations publiques (G) » par Dickey- Fuller

Modele 1 : au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: G has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.566126	0.7699
Test critical values:		
1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 2 : au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: G has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.316027	0.1772
Test critical values:		
1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 3 : au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: G has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.453808	0.1321
Test critical values:		
1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Modele 1 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(G) has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.783768	0.0424
Test critical values:		
1% level	-4.571559	
5% level	-3.690814	
10% level	-3.286909	

Modele 2 : au 1^{er} différence (avec constante)

Null Hypothesis: D(G) has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.135122	0.0053
Test critical values:		
1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 3 : au 1^{er} différence (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: D(G) has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.164714	0.0003
Test critical values:		
1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Annexe N°10: test de stationnarité de la variable « consommations finales des administrations publiques (G) »Phillips–Perron(PP)

Modele 1 :au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: G has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Bandwidth: 4 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-1.272225	0.8652
Test critical values:		
1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 2 :au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: G has a unit root
Exogenous: Constant
Bandwidth: 2 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-2.123721	0.2381
Test critical values:		
1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 3 :au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: G has a unit root
Exogenous: None
Bandwidth: 2 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-1.507407	0.1202
Test critical values:		
1% level	-2.685718	
5% level	-1.959071	
10% level	-1.607456	

Modele 1 : au 1^{er} différence (avec constante & trend)

Null Hypothesis: D(G) has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Bandwidth: 10 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.987748	0.0006
Test critical values:		
1% level	-4.532598	
5% level	-3.673616	
10% level	-3.277364	

Modele 2 : au 1^{er} différence (avec constante)

Null Hypothesis: D(G) has a unit root
Exogenous: Constant
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-4.135046	0.0053
Test critical values:		
1% level	-3.831511	
5% level	-3.029970	
10% level	-2.655194	

Modele 3 :au 1^{er} différence(sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: D(G) has a unit root
Exogenous: None
Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-4.164862	0.0003
Test critical values:		
1% level	-2.692358	
5% level	-1.960171	
10% level	-1.607051	

Annexe N°11: test de stationnarité de l'inflation (INF) par Dickey- Fuller

Modele 1 : au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: INF has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.816597	0.0007
Test critical values:		
1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 2 : au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: INF has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.937232	0.0000
Test critical values:		
1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 3 : au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: INF has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 2 (Automatic - based on SIC, maxlag=4)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.995472	0.0428
Test critical values:		
1% level	-2.699769	
5% level	-1.961409	
10% level	-1.606610	

Annexe N°12: test de stationnarité de l' inflation (INF) Phillips-Perron(PP)

Modele 1 : au niveau (constante & trend)

Null Hypothesis: INF has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Bandwidth: 18 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-20.99474	0.0000
Test critical values:		
1% level	-4.498307	
5% level	-3.658446	
10% level	-3.268973	

Modele 2 : au niveau (avec constante)

Null Hypothesis: INF has a unit root
 Exogenous: Constant
 Bandwidth: 6 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-8.893163	0.0000
Test critical values:		
1% level	-3.808546	
5% level	-3.020686	
10% level	-2.650413	

Modele 3 :au niveau (sans constante & sans trend)

Null Hypothesis: INF has a unit root
 Exogenous: None
 Bandwidth: 2 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-5.572091	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.685718	
5% level	-1.959071	
10% level	-1.607456	

Annexe N°13 Long run and Bounds test

ARDL Long Run Form and Bounds Test
 Dependent Variable: D(GPIB)
 Selected Model: ARDL(1, 2, 2, 1, 0, 2)
 Case 2: Restricted Constant and No Trend
 Date: 08/13/18 Time: 08:57
 Sample: 1995 2015
 Included observations: 19

Conditional Error Correction Regression				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.497508	0.172861	-2.878087	0.0347
GPIB(-1)*	-0.742941	0.136720	-5.434036	0.0029
OUV(-1)	0.442672	0.182741	2.422396	0.0599
FBCF(-1)	0.267777	0.111810	2.394931	0.0620
CF(-1)	0.553413	0.126461	4.376161	0.0072
G**	0.366925	0.187606	1.955825	0.1079
INF(-1)	-0.001463	0.001542	-0.948642	0.3864
D(OUV)	0.470723	0.199150	2.363665	0.0645
D(OUV(-1))	-0.253681	0.055519	-4.569253	0.0060
D(FBCF)	0.600270	0.199084	3.015159	0.0296
D(FBCF(-1))	-0.531752	0.126021	-4.219544	0.0083
D(CF)	0.103375	0.168777	0.612497	0.5670
D(INF)	-0.000622	0.001386	-0.448579	0.6725
D(INF(-1))	-0.001316	0.000880	-1.494953	0.1952

* p-value incompatible with t-Bounds distribution.
 ** Variable interpreted as $Z = Z(-1) + D(Z)$.

Levels Equation Case 2: Restricted Constant and No Trend				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
OUV	0.595837	0.274915	2.167351	0.0824
FBCF	0.360428	0.168145	2.143563	0.0849
CF	0.744895	0.205130	3.631337	0.0150
G	0.493881	0.287645	1.716982	0.1466
INF	-0.001969	0.002180	-0.903306	0.4078
C	-0.669647	0.269303	-2.486592	0.0554

$$EC = GPIB - (0.5958*OUV + 0.3604*FBCF + 0.7449*CF + 0.4939*G - 0.0020*INF - 0.6696)$$

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
Asymptotic: n=1000				
F-statistic k	10.14956 5	10%	2.08	3
		5%	2.39	3.38
		2.5%	2.7	3.73
		1%	3.06	4.15
Finite Sample: n=35				
Actual Sample Size	19	10%	2.331	3.417
		5%	2.804	4.013
		1%	3.9	5.419
Finite Sample: n=30				
		10%	2.407	3.517
		5%	2.91	4.193
		1%	4.134	5.761

Annexe N°14 : Correlogram de la série des résidus

Date: 08/13/18 Time: 08:59
 Sample: 1995 2015
 Included observations: 19
 Q-statistic probabilities adjusted for 1 dynamic regressor

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob*	
		1	-0.309	-0.309	2.1138	0.146
		2	-0.285	-0.420	4.0137	0.134
		3	0.034	-0.296	4.0427	0.257
		4	0.146	-0.121	4.6096	0.330
		5	-0.181	-0.319	5.5448	0.353
		6	0.230	0.088	7.1675	0.306
		7	-0.149	-0.170	7.9095	0.341
		8	-0.245	-0.441	10.078	0.260
		9	0.209	-0.310	11.823	0.223
		10	0.279	-0.126	15.278	0.122
		11	-0.193	-0.059	17.141	0.104
		12	-0.123	-0.140	18.001	0.116

*Probabilities may not be valid for this equation specification.

Annexe N°15 : Correlogram Squared de la série des résidus

Date: 08/27/18 Time: 15:40
 Sample: 1995 2015
 Included observations: 19

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob*	
		1	0.143	0.143	0.4527	0.501
		2	0.020	-0.000	0.4622	0.794
		3	-0.103	-0.109	0.7294	0.866
		4	-0.123	-0.096	1.1313	0.889
		5	-0.368	-0.349	4.9929	0.417
		6	-0.232	-0.185	6.6416	0.355
		7	0.013	0.032	6.6469	0.467
		8	-0.213	-0.364	8.2928	0.405
		9	0.128	0.070	8.9445	0.442
		10	0.191	0.005	10.566	0.392
		11	0.270	0.057	14.204	0.222
		12	0.118	0.106	14.997	0.242

*Probabilities may not be valid for this equation specification.

Annexe N°16 : Test du multiplicateur de Lagrange (LMTTest) :

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	2.336869	Prob. F(2,3)	0.2444
Obs*R-squared	11.57207	Prob. Chi-Square(2)	0.1032

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: ARDL

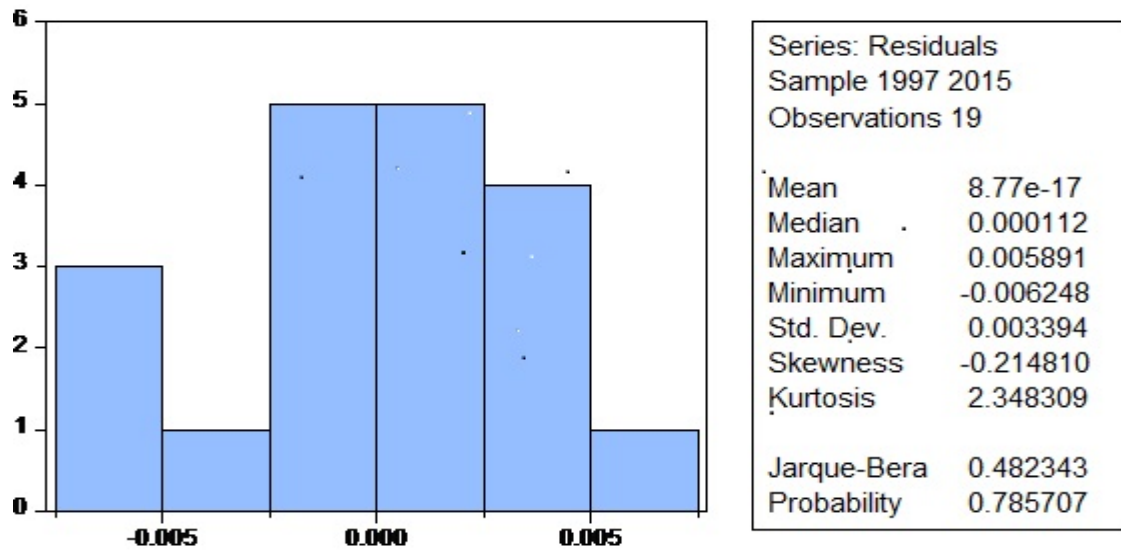
Date: 08/13/18 Time: 09:01

Sample: 1997 2015

Included observations: 19

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Annexe N°17 : Test de Normalité (Jarque- Bera)



Annexe N°18 : Test d' Heteroscedasticité(ARCH)

Heteroskedasticity Test: ARCH

F-statistic	0.384932	Prob. F(1,16)	0.5437
Obs*R-squared	0.422874	Prob. Chi-Square(1)	0.5155

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 08/13/18 Time: 09:03

Sample (adjusted): 1998 2015

Included observations: 18 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	9.77E-06	4.08E-06	2.391498	0.0294
RESID^2(-1)	0.158202	0.254988	0.620429	0.5437

R-squared	0.023493	Mean dependent var	1.14E-05
Adjusted R-squared	-0.037539	S.D. dependent var	1.32E-05
S.E. of regression	1.35E-05	Akaike info criterion	-19.48503
Sum squared resid	2.91E-09	Schwarz criterion	-19.38610
Log likelihood	177.3653	Hannan-Quinn criter.	-19.47139
F-statistic	0.384932	Durbin-Watson stat	1.948670
Prob(F-statistic)	0.543713		

Annexe N°19 : Test de Ramsey RESET

Ramsey RESET Test
 Equation: UNTITLED
 Specification: GPIB GPIB(-1) OUV OUV(-1) OUV(-2) FBCF FBCF(-1)
 FBCF(-2) CF CF(-1) G INF INF(-1) INF(-2) C
 Omitted Variables: Squares of fitted values

	Value	df	Probability
t-statistic	0.433244	4	0.6872
F-statistic	0.187701	(1, 4)	0.6872

F-test summary:

	Sum of Sq.	df	Mean Squares
Test SSR	9.29E-06	1	9.29E-06
Restricted SSR	0.000207	5	4.15E-05
Unrestricted SSR	0.000198	4	4.95E-05

Unrestricted Test Equation:
 Dependent Variable: GPIB
 Method: ARDL
 Date: 08/13/18 Time: 09:03
 Sample: 1997 2015
 Included observations: 19
 Maximum dependent lags: 1 (Automatic selection)
 Model selection method: Schwarz criterion (SIC)
 Dynamic regressors (2 lags, automatic):
 Fixed regressors: C

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
GPIB(-1)	0.178686	0.234611	0.761624	0.4887
OUV	0.254993	0.543414	0.469242	0.6633
OUV(-1)	-0.214685	0.169670	-1.265308	0.2744
OUV(-2)	0.185484	0.168696	1.099512	0.3333
FBCF	0.355786	0.604786	0.588284	0.5880
FBCF(-1)	-0.563877	0.735659	-0.766493	0.4861
FBCF(-2)	0.349155	0.443390	0.787466	0.4750
CF	0.011219	0.281528	0.039849	0.9701
CF(-1)	0.321124	0.324062	0.990933	0.3778
G	0.197758	0.441006	0.448424	0.6771
INF	-0.000163	0.001848	-0.088316	0.9339
INF(-1)	-0.001864	0.001099	-1.696165	0.1651
INF(-2)	0.000705	0.001708	0.412609	0.7010
C	-0.267118	0.564328	-0.473339	0.6606
FITTED^2	5.246033	12.10872	0.433244	0.6872

R-squared	0.960141	Mean dependent var	0.020038
Adjusted R-squared	0.820635	S.D. dependent var	0.016613
S.E. of regression	0.007036	Akaike info criterion	-7.054836
Sum squared resid	0.000198	Schwarz criterion	-6.309226
Log likelihood	82.02094	Hannan-Quinn criter.	-6.928649
F-statistic	6.882428	Durbin-Watson stat	2.578180
Prob(F-statistic)	0.037900		

*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model selection.

Annexe N°20: estimation d'erreur correction modèle (courte terme) ARDL-ECM

ARDL Error Correction Regression
 Dependent Variable: D(GPIB)
 Selected Model: ARDL(1, 2, 2, 1, 0, 2)
 Case 2: Restricted Constant and No Trend
 Date: 08/13/18 Time: 08:57
 Sample: 1995 2015
 Included observations: 19

ECM Regression
 Case 2: Restricted Constant and No Trend

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(OUV)	0.470723	0.037357	12.60076	0.0001
D(OUV(-1))	-0.253681	0.022346	-11.35247	0.0001
D(FBCF)	0.600270	0.067747	8.860446	0.0003
D(FBCF(-1))	-0.531752	0.057277	-9.283789	0.0002
D(CF)	0.103375	0.054078	1.911591	0.1142
D(INF)	-0.000622	0.000356	-1.747719	0.1409
D(INF(-1))	-0.001316	0.000239	-5.503486	0.0027
CointEq(-1)*	-0.742941	0.059425	-12.50213	0.0001
R-squared	0.973725	Mean dependent var	-0.000385	
Adjusted R-squared	0.957004	S.D. dependent var	0.020936	
S.E. of regression	0.004341	Akaike info criterion	-7.745821	
Sum squared resid	0.000207	Schwarz criterion	-7.348162	
Log likelihood	81.58530	Hannan-Quinn criter.	-7.678521	
Durbin-Watson stat	2.476746			

* p-value incompatible with t-Bounds distribution.

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic	10.14956	10%	2.08	3
k	5	5%	2.39	3.38
		2.5%	2.7	3.73
		1%	3.06	4.15

Annexe N°21 : les variables utilisés dans l'étude économétrique pour analyser l'impacte de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Algérie durant la période 1995-2015

	GPIB	OUV	FBCF	CF	G	INF
SOURCE	The World Bank	The World Bank	The World Bank	The World Bank	The World Bank	The World Bank
1995	1,9%	22,2%	20,7%	42,1%	36,9%	29,78
1996	2,3%	25,6%	19,0%	39,2%	36,1%	18,68
1997	-0,5%	22,7%	17,7%	39,1%	36,3%	5,73
1998	3,6%	20,7%	19,1%	40,2%	39,5%	4,95
1999	1,8%	29,9%	24,4%	51,6%	16,8%	2,65
2000	2,5%	44,5%	20,7%	41,6%	13,6%	0,34
2001	1,7%	38,4%	22,8%	43,7%	14,8%	4,23
2002	4,3%	39,9%	24,6%	44,0%	15,5%	1,42
2003	5,9%	44,2%	24,1%	40,5%	14,8%	4,27
2004	3,0%	43,0%	24,0%	38,6%	13,8%	3,96
2005	4,5%	51,7%	22,4%	33,8%	11,5%	1,38
2006	0,2%	49,0%	23,2%	31,7%	11,2%	2,31
2007	1,9%	48,9%	26,3%	31,7%	11,6%	3,67
2008	0,8%	48,7%	29,2%	30,2%	13,2%	4,86
2009	-0,1%	35,3%	38,2%	37,6%	16,1%	5,73
2010	1,8%	40,3%	36,3%	34,3%	17,2%	3,91
2011	1,0%	39,8%	31,7%	31,2%	20,7%	4,52
2012	1,4%	38,3%	30,8%	32,1%	20,3%	8,89
2013	0,8%	34,0%	34,2%	34,7%	19,1%	3,25
2014	1,8%	32,3%	36,8%	36,3%	19,5%	2,92
2015	1,6%	25,2%	43,1%	41,3%	20,8%	4,78

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

<i>Remerciements</i>	A
<i>Dédicace</i>	B
<i>Liste d'abréviations</i>	C
SOMMAIRE	D
INTRODUCTION GENERALE	
CHAPITRE I	10
<i>OUVERTURE COMMERCIALE, FIRMES MULTINATIONALES ET CROISSANCE ECONOMIQUE : CONCEPTIONS EVOLUTIVES ET FONDEMENTS THEORIQUES.</i>	10
INTRODUCTION	11
Section 01: L'ouverture commerciale dans la théorie économique.	12
I- L'ouverture commerciale est-elle mesurable ?	13
1- Définition de l'ouverture commerciale	13
2- La mesure de l'ouverture commerciale	13
2-1- Les indicateurs d'ouverture absolue	13
2-1-1- Le ratio d'ouverture :	13
2-1-2- La mesure directe :	14
2-1-3- Les notations :	15
2-2- Les indices de l'ouverture relative :	16
2-2-1- Les indices de distorsion	16
2-2-2- Les indicateurs de résidus	17
II- L'ouverture commerciale dans la théorie traditionnelle de l'échange inter-branche.	18
1-La conception mercantiliste : l'échange mondial jeu à somme nulle...	18
2-La rupture classique : l'échange international jeu à somme positive...	19
2-1- L'avantage absolu d'Adam Smith	19
2-2- <i>L'avantage comparatif de David Ricardo</i>	20
2-3- <i>La théorie des coûts d'opportunité de Haberler</i>	21
2-4- <i>Validation empirique du modèle Ricardien (Test de Macdougalli)</i>	21
3- <i>Le modèle de dotation factorielle (H-O)</i>	22
3-1- <i>La dotation factorielle source de spécialisation (Théorème de Rebizynsky)</i>	22
3-1-1-La relation entre (W/r) et (T/L)	23
3-1-2-La relation entre les prix des facteurs et les prix des biens	23
3-1-3-Prix des biens, prix des facteurs et rémunération des facteurs	24
3-1-4-Allocation optimum des ressources	25
3-1-5-Dotation factorielle et structure de production (l'effet Rebizynsky)	26
3-2-Le commerce international entre deux pays à deux facteurs (la loi H-O)	27
3-2-1-le prix relatif mondial	27
3-2-2-La structure des échanges entre les deux pays	28
3-3-Intensité factorielle et effets de l'ouverture commerciale	28
3-3-1-Ouverture commerciale et égalisation des prix des facteurs (théorème de Samuelson)	29
3-3-2-Ouverture, distribution de revenu et bien être (théorème de Samuelson)	30
3-3-3-Ouverture, croissance économique et terme de l'échange	30
3-3-4-Ouverture commerciale, transfert international et terme de l'échange	31
3-4-Validation empirique du modèle H-O (Paradoxe de Leontief)	32

III- L'ouverture commerciale dans Les nouvelles théories du commerce international.	33
1-Economie d'échelle interne et échange international	33
1-1-Le comportement d'une firme en cas de monopole :	35
1-2-La concurrence monopolistique :	36
1-2-1- La concurrence monopolistique en autarcie :	36
1-2-2- Le commerce international en concurrence monopolistique :	39
1-2-2-1-La structure du marché mondial :	39
1-2-2-2-La structure et la nature des échanges :	40
1-3-Le dumping :	41
1-3-1-Pourquoi les firmes recourent elles au dumping ?	41
1-3-2-Le Dumping source de flux de commerce :	42
1-4-Le commerce intra-branche : caractéristiques et importance.	42
2-Les économies d'échelle externes et le commerce international	43
2-1- Aperçu sur les économies d'échelle externes	43
2-2-Les économies d'échelle externes et la nature du commerce international	44
2-3-Les économies d'échelle externes, l'histoire et le commerce international	44
2-4-Les économies d'échelle externes et les industries naissantes	45
2-5-Les économies d'échelle externes, le commerce international et le bien être	45
3-Les nouvelles théories et l'approche technologique	46
3-1- La théorie de l'écart technologique	46
3-2-La théorie du cycle de vie de Vernon	46
4-Les nouvelles théories et l'approche de la demande	47
4-1-La théorie de la demande représentative (Lindert)	47
4-2-La théorie de différenciation	47
Section 02 IDE, théorie de la firme multinationale et commerce international.	49
I-Le rôle des firmes multinationales dans le commerce mondial.	49
1- Multinationalisation et commerce international complémentarité ou substituabilité	49
1-1-Le modèle horizontal	49
1-1-1-Impact de substituabilité	50
1-1-2-Impact de création des échanges	50
1-1-2-1-La création de nouvelles exportations	50
1-1-2-2-La création de nouvelles importations	51
1-2-Le modèle vertical	51
2- L'impact des firmes multinationales sur le commerce mondial	52
2-1- Les multinationales un acteur majeur dans le commerce mondial	52
2-2- Les multinationales et le changement dans la nature du commerce mondial	53
II- La théorie de la firme multinationale.	55
1- Définition, caractéristiques et formes de l'IDE	55
1-1- Définition et caractéristiques de l'IDE	55
1-2- Les formes et les type de l'IDE	56
2-Les raisons et les théories explicatives de l'internationalisation par l'IDE	57
2-1-La théorie d'Hymmer des imperfections du marché	57
2-2- La théorie des coûts de transaction ou d'internalisation de Williamson	58
2-3- La théorie d'éclectisme de Dunning	58
2-4- La théorie synthétique de la firme multinationale de Mucchielli	59
2-5- La théorie de la réaction oligopolistique	61

3- Les stratégies de pénétration des FMN.	61
3-1- La stratégie d'approvisionnement	61
3-2- La stratégie du marché	62
3-3- La stratégie de rationalisation et de minimisation des couts	63
3-4- La stratégie globale	65
3-5- La stratégie techno-financière	66
4-Stratégies de localisation et déterminants des IDE	66
4-1-La taille du marché, le niveau du PIB et les perspectives de croissance	69
4-2- Les dotations factorielles	69
4-3- L'infrastructure physique, financière et technologique	70
4-4-La stabilité macro économique	71
4-5-L'ouverture commerciale et l'accès aux marchés internationaux	71
4-6- Le facteur institutionnel	72
Section 03 Evolution de la théorie de la croissance.	74
I- Les indicateurs de la croissance économique.	74
1- Définition de la croissance économique	74
2- Formes et types de la croissance économique	74
3- Le PIB est-il un bon indicateur de la croissance	75
3-1- Définition et calcul du PIB	75
3-2-Les limites du PIB comme indicateur de la richesse	75
II-Les précurseurs et les premières analyses de la croissance.	76
1- Adam Smith et la division du travail une vision optimiste...	76
2- <i>L'analyse ricardienne une vision pessimiste...</i>	77
3- <i>Le principe de la population de Malthus une autre vision pessimiste.</i>	78
4- <i>Marx ; encore une vision pessimiste.</i>	78
5- <i>Schumpeter le rôle central de l'entrepreneur innovateur.</i>	79
III-Les modèles postkeynesiens.	80
1-Le modèle d'HARROD et DOMAR	80
1-1-Présentation du modèle	80
1-2-Les conclusions du modèle	81
1-2-1- Concernant la source de la croissance	81
1-2-2- Concernant la régularité de la croissance équilibrée	81
1-3-Les faiblesses du modèle	82
2- Le prolongement le modèle de Kaldor.	83
2-1- Présentation du modèle	83
2-2-Conditions de la croissance équilibrée du plein emploi	84
IVL'Analyse néoclassique de la croissance Le modèle de Solow.	85
1-Présentation du modèle de base	85
1-1- L'équilibre stationnaire	85
1-1-1-Offre et fonction de production	85
1-1-2-Demande et fonction de consommation	86
1-1-3-Les équations de l'équilibre stationnaire	87
1-2-La règle d'or du stock du capital	88
2-Les modifications exogènes de la trajectoire de la croissance	89
2-1-L'augmentation exogène de la population	89
2-2-L'introduction du progrès technologique	90

3-Les conclusions du modèle	91
3-1-Concernant la source de la croissance	91
3-2-Concernant la convergence des économies	91
V-La théorie de la croissance endogène.	92
1-Le modèle AK (modèle de base)	93
2-Les principaux modèles de la croissance endogène	94
2-1- Le rôle du capital humain	95
2-2-Le rôle du capital physique	95
2-3-La technologie et le rôle de la recherche-développement	96
2-4-Le rôle de l'Etat et du capital public	97
CONCLUSION	99
chapitre II Politique commerciale et échanges mondiaux : évolution et faits marquants	100
Introduction	101
Section 1: La politique commerciale.	102
I-Les instruments de la politique commerciale.	102
1-Les droits de douane :	102
1-1-Aperçu général sur les droits de douane :	102
1-1-1-Définition, type et évolution des droits de douane :	102
1-1-2-Le mécanisme des échanges internationaux en présence des droits de douane :	102
1-2-Analyse des effets d'un droit de douane dans le cadre d'un équilibre partiel :	103
1-2-1-Les différents effets de d'un droit de douane :	103
1-2-2-Les gains et les pertes dues à un droit de douane	106
1-2-2-1- Aperçu sur la notion des surplus	107
1-2-2-2-La mesure des gains et des pertes	107
2-Les subventions	110
2-1-Effet d'une subvention à la production	110
2-2-Effet d'une subvention à l'exportation	112
2-2-1-La subvention à l'exportation et le mécanisme d'impact sur les prix	112
2-2-2-Les effets de la subvention à l'exportation	113
3-Les restrictions quantitatives	114
3-1-Les quotas d'importation	114
3-1-1-Définition	114
3-1-2-Quota et mécanisme d'affectation des prix	115
3-1-3-Effet d'un quota :	115
3-2-Les restrictions volontaires à l'exportation	116
4-Autres instruments :	117
4-1-Les règles de contenu local	117
4-2-Les barrières administratives	117
4-3-L'attribution des marchés publics	118
4-4- Les crédits subventionnés à l'exportation	118
4-5-Les cartels internationaux	118
II-Libre-échange vs Protectionnisme	118
1- Les arguments pro- libre échange	118
1-1-Le libre-échange accroît l'efficacité et l'efficience de la production	118
1-2-Le libre-échange favorise l'industrialisation et la modernisation de l'appareil productif	119

1-3-Amélioration du stock du capital humain	120
1-4-Le libre-échange est la politique commerciale la moins risquée	120
1-5-Le libre-échange au service de l'intérêt général	120
1-6-Le coût élevé et les effets pervers du protectionnisme :	121
1-7-Le libre-échange est un facteur de paix à l'international :	122
2-Les arguments protectionnistes :	124
2-1-L'argument des industries naissantes :	124
2-2-La politique commerciale stratégique :	126
2-2-1-Pourquoi le laboratoire de l'industrie aéronautique?	127
2-2-2-Le modèle de la politique commerciale stratégique de Krugman :	127
Cas 1 : Absence d'avancé technologique et de subvention.	128
Cas 2 : Avantage technologique initial de Boeing et absence de subvention	128
Cas 3 : Airbus reçoit une subvention	128
En quel sens le soutien européen est-il stratégique ?	128
2-2-3-Critiques	129
2-3-Les externalités technologiques	130
2-4-Le paradoxe de West Graham	131
2-5-Le droit de douane optimal	131
2-6-Autres arguments	133
3- Consensus et pratiques dominants	134
Section II : Evolution et régulation du commerce mondial	136
I-Evolution du volume et de la structure des échanges mondiaux	136
1-L'évolution du volume du commerce mondial	136
L'essor du commerce mondial avant 2009	136
L'effondrement historique de 2009	137
La reprise du commerce mondial en 2010	138
Retour à la baisse dès 2011	139
Légère reprise entre 2012 et 2014	139
La volatilité du commerce mondial en 2015	140
Retour à la baisse et résultats médiocres des principaux pays commerçants en 2016	140
2-L'évolution de la structure du commerce mondial	142
2-1-L'évolution de la composition du commerce mondial	142
2-2-L'évolution de la structure géographique du commerce mondial	143
2-2-1-L'évolution des rôles des pays dans le commerce mondial	143
2-2-2-L'évolution du volume des échanges entre les pays	144
II-Régulation des échanges mondiaux : multilatéralisme et régionalisme	144
1-Le multilatéralisme, le GATT et l'OMC	145
1-1-Le cadre institutionnel	145
1-2-Objectif et principes du GATT	146
1-2-1-Les objectifs du GATT	146
1-2-2- Les principes, les exceptions et les moyens du GATT	146
1-2-2-1- Les principes du GATT	146
Le principe de la réciprocité	147
Le principe du traitement national	147
Le principe de la transparence et l'abolition des restrictions quantitatives	148
La clause anti dumping	148

La réglementation des subventions	149
1-2-2-2- Les exceptions	149
1-2-2-3- Les mécanismes et les moyens du GATT	152
La consolidation tarifaire	152
Les cycles de négociations commerciales	152
Le mécanisme de règlement des différends	154
2- Les accords préférentiels et l'intégration régionale	156
2-1- Les degrés d'intégration économique régionale	156
Les associations et forums de coopération économique	157
Les accords de préférence non réciproques	157
Les arrangements préférentiels du commerce	157
Les zones de libre échange	157
L'union douanière	158
Le marché commun	158
L'union économique et monétaire	158
2-2- Les effets d'intégration sur les flux de commerce	158
2-2-1- Les effets statiques d'une union douanière	159
2-2-1-1- Effet de création de commerce	159
2-2-1-2- Effet de déviation de commerce	160
2-2-1-3- Autres effets statiques	162
2-2-2- Les effets dynamiques d'une union douanière	162
2-2-2-1- Les effets de la concurrence	162
2-2-2-2- Les effets liés aux économies d'échelle	162
2-2-2-3- Effet d'attractivité des investissements	163
2-2-2-4- Effet de rationalisation	163
II- Les modèles de politique commerciale dans les pays en développement	168
1- L'exportation des produits de base comme moteur de la croissance	168
1-1- Les arguments et les fondements théoriques	168
1-2- Les bienfaits du modèle	170
1-3- Les limites et les obstacles	172
2- Les modèles de croissance fondés sur l'industrialisation	175
2-1- Le remplacement des importations	175
2-1-1- Les arguments en faveur de l'ISI	176
2-1-2- Le mécanisme de l'ISI	177
2-1-3- Résultats du remplacement des importations	177
2-2- L'orientation d'ouverture et la promotion des exportations	180
2-2-1- Aperçu sur la réussite de la stratégie de substitution des exportations	180
2-2-2- Le mécanisme et le processus de mise en place	181
2-2-3- Les instruments	182
2-2-4- Les inconvénients et les limites de cette stratégie	183
2-3- Autres stratégies	184
2-3-1- La valorisation des exportations des produits primaires	184
2-3-2- L'industrialisation par les industries industrialisantes	184
conclusion	185

chapitre III Ouverture commerciale & croissance économique en Algérie	186
Introduction	187
Section 1 : Analyse de la politique commerciale Algérienne.	188
I-Evolution de la politique commerciale algérienne	188
1-Le modèle protectionniste entre 1963 et 1989	188
1-1-Les procédures du contrôle du commerce extérieur	188
1-1-1-La politique tarifaire	188
1-1-2-La politique de change	189
1-1-3-La politique de contingentement	189
1-1-4-Le système des autorisations globales d'importation (A G I)	190
1-1-5-Le monopole total de l'Etat dès 1979	191
1-2-Les organismes de contrôle du commerce extérieur	191
1-2-1-L'Office National de Commercialisation (ONACO)	191
1-2-2-L'Office National de la Réforme Agraire (ONRA)	191
1-2-3-Les Groupements Professionnels d'Achat (GPA)	191
2-L'ouverture et la libéralisation commerciale dès 1989	192
2-1-La délégitimassions du protectionnisme et la transition vers l'économie du marché 1986-1994	192
2-2-Le PAS et l'ouverture contrainte	194
2-3-L'ouverture régionale et multilatérale 1999 – 2009	194
2-3-1-Les accords préférentiels	194
2-3-2-L'adhésion de l'Algérie à l'OMC	196
2-4-Depuis 2009 : De la recherche d'une maîtrise de l'ouverture au nouveau protectionnisme	197
2-4-1-L F C 2009 ; Réforme et souveraineté économique	197
2-4-2-Dès 2016, le nouveau protectionnisme en Algérie	199
II-Analyse des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie	200
1-Evolution de la balance commerciale	200
1-1-Tendances récentes	200
1-2-Récapitulatif des résultats de la balance commerciale	200
2-Les importations	201
2-1- Evolution en volume	201
2-2- Evolution de la structure des importations par groupe de produit	202
2-3- Evolution des importations par groupe d'utilisation	204
2-4- Evolution des importations par mode de financement	205
2-5- Evolution de la structure géographique des importations	205
3-Les exportations	207
3-1- L'évolution en volume	207
3-2- L'évolution de la structure des exportations par produit	208
3-3- Evolution des exportations par groupe d'utilisation	209
3-4- Évolution de la structure géographique des exportations	210
Section 02: Transfert illicite des devises et dérivés du commerce extérieur en Algérie.	213
I-Les flux financiers illicites (FFI) en Afrique	213
1-Estimation et ampleur du phénomène	214
2-Comment les FFI sont engendrés ?	216
2-1- Les activités commerciales	216
2-2- Les activités criminelles	219
2-3- Corruption et abus de pouvoir	220

II-Les flux financiers illicites en Algérie	220
1-Les motivations du transfert illicite	220
2-Estimation du phénomène de transfert illicite en Algérie	222
3-Les modes opératoires	224
3-1- les majorations des valeurs en douanes	224
3-2- Surfacturation et abondance de marchandise	224
3-3- Les doubles transferts	225
3-4- Les importations fictives	225
3-5- Défaut de rapatriement	226
3-6- Autres	226
4-Les facteurs facilitant le phénomène des FFI en Algérie	226
4-1- Le crédit documentaire comme moyen de paiement international	226
4-1-1- Définition et caractéristiques du crédit documentaire	227
4-1-2- Les acteurs du crédit documentaire	227
4-1-3- Les types et les formes du crédoc	228
4-1-4- Fonctionnement et déroulement d'un Credoc	229
4-1-5- Comment le crédit documentaire facilite la sortie illicite des devises ?	230
4-2- La complexité de la notion de la valeur en douane	231
4-2-1- Aperçu et notions de base sur la valeur en douane et les systèmes d'évaluation	231
4-2-1-1-Définition de la valeur en douane	231
4-2-1-2-Système d'évaluation en douane	231
4-2-2-Le système algérien d'évaluation en douane	233
4-2-2-1-La méthode principale (la Valeur Transactionnelle)	233
4-2-2-2-Les méthodes de substitution	235
4-2-3-Système d'évaluation en douane et FFI en Algérie	235
4-3-Démantèlement tarifaire et avantages fiscaux	237
4-4-Le facteur institutionnel	240
Section 03 : Effet empirique de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Algérie pour la période 1995-2015.	242
I-La causalité ouverture - croissance	242
1-Selon la théorie du commerce international	242
2-L'apport de la théorie de la croissance endogène	242
3-Le « East Asian miracle »	243
4-Les études empiriques, un débat non fini	244
II- L'étude économétrique	248
1-Détermination du modèle économétrique	248
2-Stationnarité des variables	249
3-Méthodologie	251
3-1-Test du modèle à retards échelonnés autorégressifs « Autoregressive Distributed Lag Model » ARDL (p,q)	253
3-2-Test des limites « Bounds Test »	254
3-3-Tests de diagnostic	256
3-4-Estimation de la relation à long terme (long run) par ARDL	257
3-5-Estimation de la formule de correction d'erreur restreinte du modèle ARDL-ECM pour tester la relation à court terme	257
3-6-Tester la stabilité structurelle pour les coefficients de correction d'erreur ARDL-ECM	258
4-L'interprétation économique des résultats	259
4-1-Concernant l'effet des variables explicatives autres que l'ouverture commerciale	259

4-2- Concernant l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique	259
4-2-1- A court terme	259
4-2-2- A long terme	261
4-2-2-1- L'instabilité macro économique et l'échec des réformes structurelles	262
4-2-2-2- Le faible niveau d'IDE et le faible niveau du capital humain	263
4-2-2-3- L'échec des politiques de diversification	263
4-2-2-4- L'aspect rentier de l'économie algérienne	265
4-2-2-5- L'inefficacité du système bancaire	265
4-2-2-6- Les effets pervers de l'ouverture commerciale	267
CONCLUSION	270
CONCLUSION GENERALE	271
BIBLIOGRAPHIES	278
LISTE DES TABLEAUX	286
LISTE DES GRAPHES	288
LISTE DES ANNEXES	290
ANNEXES	292
TABLE DES MATIERES	310