

Université Abdou Moumouni de Niamey

Faculté des Sciences Economiques et Juridiques

Département d'Economie



Protection et incitation industrielles en Afrique de l'Ouest : le cas du Niger

**Thèse pour l'obtention du grade de
Docteur en Sciences Economiques
(Doctorat unique)**

Présentée et soutenue publiquement le 6 Juillet 2016
Par

Maman ABDO HASSAN

Sous la direction du **Professeur Albert ONDO OSSA**

Et la co-direction de **Monsieur Médard MENGUE BIDZO**
Maître de Conférences, Agrégé

Membres du jury

M. KOPP Pierre

Professeur à l'Université de Paris 1

M. ONDO OSSA Albert

Professeur à l'Université Omar Bongo de Libreville

M. MENGUE BIDZO Médard

Professeur à l'Université Omar Bongo de Libreville

M. TANIMOUNE Ary Nasser

Professeur à l'Université de Ottawa

M. ZAHONOGO Pam

Professeur à l'Université de Ouagadougou 2

DEDICACE

**Au
Professeur Alhassane YENIKOYE
de l'Université Abdou Moumouni**

REMERCIEMENTS

L'aboutissement de ce travail a vu la contribution de nombreuses personnes, qui pour leurs conseils scientifiques, qui pour leurs appuis financiers et techniques ou leur patience.

Ma dette intellectuelle et donc non remboursable envers le Professeur Albert ONDO OSSA est immense. Après m'avoir accueilli au Laboratoire d'Economie Appliquée (LEA) qu'il anime, il m'a poussé à soutenir la présente thèse sous sa direction pour compléter ma thèse de troisième cycle. Ensuite, il a orienté mon choix vers cette thématique pertinente. J'ai été agréablement surpris de sa disponibilité, de sa probité intellectuelle, de sa rigueur et de la profondeur de ses analyses. Il me manque des mots pour lui exprimer ma reconnaissance, ma gratitude et mes remerciements pour m'avoir permis de lever la contrainte majeure liée à la thèse de troisième cycle, qui m'empêche d'évoluer en grade dans le système de Conseil Africain et Malgache de l'Enseignement Supérieur (CAMES).

Je remercie très franchement le Professeur Médard MENGUE BIDZO pour m'avoir suggéré de venir au LEA. Ses précieux conseils et sa perspicacité talentueuse découlant de sa solide formation en sciences économiques ont été déterminants dans l'orientation et l'affinement de la substance de cette thèse qu'il a brillamment codirigée.

J'adresse mes vifs remerciements au Professeur Jean-Louis NKOULOU NKOULOU pour sa disponibilité et la patience avec laquelle il a répondu à mes sollicitations d'ordre scientifique et technique.

Ma dette s'étend aussi aux Docteurs Alain Simon BENGONE MVE, Christian AWANA et TAGBE dont nos échanges fructueux m'ont permis d'enrichir des pans entiers de cette thèse. Une mention toute particulière est adressée au Docteur Christian AWANA pour sa disponibilité, sa patience, son appui sans faille et ses inestimables contributions tout le long de l'élaboration de la présente thèse. Qu'ils trouvent ici l'expression de ma reconnaissance et de mes sincères remerciements.

Ma pensée est tournée vers mon ami, Elh. Laouali Chaibou, Ministre de la Fonction Publique et de la Réforme Administrative. Je le remercie très franchement pour sa marque de sympathie et de confiance envers moi ainsi que ses encouragements et son soutien multiforme tout au long de préparation de cette thèse. Je souhaite ardemment que cette solide amitié tryptique (avec Amadou Tidjani) de longue date, qui transcende les idéologies et les clivages politiques, continue éternellement à briller toujours au firmament des étoiles bienveillantes de notre univers social.

Cette thèse a bénéficié de l'appui financier des autorités rectORAles de l'Université Abdou Moumouni et de celles de la Faculté des Sciences Economiques et Juridiques (FSEJ). J'aimerais remercier très sincèrement le Recteur, le Professeur Habibou Abarchi, les deux Vice-recteurs, les Professeurs, Baragé Moussa et Boureima Amadou, le Doyen de la FSEJ, le Professeur Mahaman S. Tidjani Alou, le Vice-Doyen, Mamoudou Hassane et le chef de Département d'Economie, Tarno Mamane.

Je suis redevable à tous les doctorants et doctorantes du LEA pour leurs importantes contributions dans la préparation de cette thèse. Je n'oublie pas le personnel administratif du LEA, et en particulier Annie Flore BITEGUE. Qu'ils trouvent ici l'expression de mes vifs remerciements.

Je tiens à remercier mes collègues enseignants-chercheurs, qui ont lu et apprécié cette thèse. Il s'agit précisément de :

Djibo Hamani, Professeur à l'Université Abdou Moumouni ;

Dagra Mamadou, Maître de Conférences à l'Université Abdou Moumouni;
Salla Alhassane, Maître-Assistant, Doyen de la Faculté des Lettres et
Sciences Humaines de l'Université de Zinder ;
Woba Ali, Maître-Assistant à l'Université Abdou Moumouni ;
Boureima Oumarou Yaro, Maître-Assistant à l'Université Abdou Moumouni ;
Youssef Mayaki, PhD, économiste, haut fonctionnaire de l'Etat du Niger.

Je dois beaucoup au personnel administratif et technique de la FSEJ, et en particulier à Madame Garba, née Aïchatou Idi, documentaliste ; Mato Laouali, chef de la documentation ; Manzo Ibrah, informaticien et chef service financier ; Abdou Aboubacar, Secrétaire de Direction ; Habibou Mahaman Maikassoua, chef de la Scolarité ; Mamane Kabirou Ousseini, informaticien de la Scolarité et Himou Yamba Saadou, technicien de maintenance informatique. Mon attention est portée sur Issoufou Gari, Secrétaire de Direction à la Direction des Examens du Baccalauréat et deux agents de la Bibliothèque Centrale : Nabil Seydou Harouna, documentaliste et Issa Harouna, relieur. Qu'ils trouvent ici l'expression de mes vifs remerciements.

Je tiens enfin à remercier ma femme Rabi Kanta et mes enfants : Souleymane, Nana Aïchatou, Jamilou et Idrissa pour leur patience et leur soutien durant toute la période de la préparation de la présente thèse. Je pense aussi à tous mes parents et amis dont il est fastidieux de dresser la liste. Toutefois qu'il me soit permis de remercier, Gambo Saidou, Laouan Aboubé, Rabo Sarkin Arewa, Nassari Issaka, Nafiou Dan Ada, Ibrahim Maman dit TanTan, Christian Spiker (Allemagne), Yacouba Madougou (France), Abdoulaye Issa Idrissa (USA) et Ibrahim Taro (Gabon).

ABREVIATIONS ET SIGLES

ADF : Dickey-Fuller

AGOA : African Growth and Opportunity Act

ATT : Association of Telegraph and Telephone

BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CAB : Civil Aeronautics Boards

CAF : Coût Assurance Fret

CEA : Commission Economique pour l'Afrique

CEDEAO : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement

CRI : Coût en Ressources Intérieures

FCFA : Franc de la Communauté Financière s'Afrique

FMI: Fonds Monétaire International

FOB: Free On Board

IDE : Investissement Direct Etranger

PIB : Produit Intérieur Brut

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

R-D : Recherche et Développement

TPE : Taux de Protection effective

TPEN : Taux de Protection effective Net

TPN : Taux de Protection Nominale

UE : Union européenne

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Les données socio-économiques de base	10
Tableau 2 : Taux de croissance du PIB à prix constants.....	10
Tableau 3 : Contribution des secteurs à la croissance du PIB réel (en %).....	11
Tableau 4 : Opérations financières (en % du PIB).....	12
Tableau 5: Taux d'inflation	12
Tableau 6 : Le secteur extérieur (en millions de francs CFA)	13
Tableau 7 : Résultats des tests de racine unitaire sur les variables du modèle	116
Tableau 8 : Les coefficients de long terme	118
Tableau 9 : Poids de l'échantillon dans l'ensemble du secteur manufacturier.....	127
Tableau 10 : Répartition des lignes tarifaires par catégories de biens	129
Tableau 11 : Taux de change Franc CFA/Naira (incertain)	130
Tableau 12 : Indicateurs de protection : année 2005.....	131
Tableau 13 : Indicateurs de protection : année 2010.....	132
Tableau 14 : Indicateurs de protection : année 2012.....	133
Tableau 15 : Indicateurs de protection et moyenne pondérée : année 2012.....	151
Tableau 16 : Taux nominaux anciens et nouveaux sur les extrants et les intrants .	152
Tableau 17 : Taux nominaux sur les extrants et les intrants des branches industrielles.....	153

LISTE DE GRAPHIQUES

Graphique 1: L'évolution des exportations du Niger.....	111
Graphique 2 : L'évolution du PIB du Niger	112
Graphique 3 : L'évolution du PIB du Nigéria	113
Graphique 4 : L'évolution des subventions publiques du Niger	114

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 du chapitre 3 : Test de cointégration de Johansen.....	162
Annexe 2 du chapitre 3 : Modèle à correction d'erreur.....	163
Annexe 3 du chapitre 4 : Processus de déduction de la définition du TPE.....	164
Annexe 4 du chapitre 4 : Indicateurs de protection 2005.....	165
Annexe 5 du chapitre 4 : Indicateurs de protection 2010.....	166
Annexe 6 du chapitre 4 : Indicateurs de protection 2012.....	166
Annexe 7 : du chapitre 4 : Questionnaire soumis aux unités industrielles manufacturières du Niger dans le cadre d'un travail d'estimation des indicateurs d'incitation économique pour les périodes : 1995, 2000, 2005, 2010, 2012.....	168

SOMMAIRE

Introduction Générale.....	1
PARTIE I : LES SOURCES D'INEFFICACITE DE LA PROTECTION INDUSTRIELLE AU NIGER	15
Chapitre 1 : L'asymétrie d'information comme source d'inefficacité de la protection industrielle.....	16
Section 1 : Le cadre d'analyse	16
Section 2 : Le modèle de protection industrielle avec asymétrie d'information.....	26
Chapitre 2 : Le monopole comme source d'inefficacité de la protection industrielle	48
Section 1 : Le cadre d'analyse de la protection en monopole	48
Section 2 : La présentation du modèle de protection industrielle en monopole.....	69
PARTIE II : LES CONDITIONS D'EFFICACITE DE LA PROTECTION INDUSTRIELLE AU NIGER	90
Chapitre 3 : La mise en œuvre d'une politique commerciale stratégique.....	91
Section 1 : Le modèle de détermination d'une politique commerciale stratégique ...	91
Section 2 : Mise en évidence empirique	110
Chapitre 4 : L'harmonisation de la protection effective	121
Section 1 : Les différents taux de protection effective	121
Section 2 : Le taux de protection effective harmonisé.....	142
Conclusion générale	160

Introduction Générale

La présente introduction comprend la problématique, l'intérêt du sujet, le cadre géo-spatial et le plan de la thèse.

I- La problématique

L'insertion efficace des pays en développement dans le commerce international nécessite des réformes économiques et institutionnelles adéquates. Ainsi, la libéralisation des échanges opère un transfert de ressources des secteurs abrités, où le pays n'a pas d'avantage comparatif vers d'autres plus efficaces, où il est en mesure d'exporter avec plus de succès. Malheureusement dans les pays en développement, les gains de l'ouverture commerciale sont limités voire annulés par de nombreuses contraintes qui rendent difficiles l'émergence et le développement de nouveaux secteurs exportateurs.

En effet, l'aptitude de ces pays à se doter de branches dynamiques capables de conquérir des parts importantes du marché mondial nécessite une stratégie commerciale active, axée soit sur la manipulation habile des barrières de manière à limiter les importations, soit sur les aides aux producteurs pour pénétrer les marchés étrangers (Guillochon et Awecki, 2009). Tout le problème est alors de savoir si de telles mesures stimulent le développement du secteur industriel, ce qui permet d'identifier tous les enjeux théoriques et complexes associés à une allocation optimale des ressources productives.

La grande préoccupation ici est de savoir pourquoi les pays qui s'engagent dans le commerce extérieur sont réticents à ouvrir leur propre marché et à

supprimer les subventions accordées aux branches d'activité dans lesquelles ils n'ont pas d'avantages comparatifs. Les gains tirés de la protection et de l'incitation sont-ils de nature à compenser les coûts du protectionnisme ? L'intervention publique est-elle en mesure d'accroître la productivité des branches abritées en vue de générer des économies d'échelle suffisantes ? Comment se fixe le niveau de protection et d'incitation d'un pays ? En présence de multiples distorsions, d'imperfections des marchés et d'asymétries informationnelles, l'allocation des ressources peut-elle être efficace et, partant, maximiser les effets positifs d'entraînement sur l'économie en l'absence de mesures protectionnistes et incitatives ?

L'expérience des pays économiquement faibles en matière d'industrialisation par la substitution des importations fondée sur la théorie de l'industrie naissante permet-elle de tirer des enseignements en vue de l'adoption de politiques à deux volets : protection des branches insuffisamment outillées pour affronter « le vent mouvementé de la compétition internationale », d'une part, et promotion des secteurs capables de soutenir la concurrence en termes d'exportation, d'autre part.

Les enjeux du développement industriel centrés sur ces questions soulèvent globalement le problème de l'allocation des ressources en présence de distorsions liées à la protection et à l'incitation.

En fait, la libéralisation des échanges est en mesure de créer des opportunités pouvant conduire à l'essor économique des nations coéchangistes. Cependant, elle reste une condition nécessaire et non suffisante du développement industriel.

En effet, de nombreuses expériences montrent que le problème qui se pose aux pays participant au commerce international n'est nullement le choix binaire entre libre-échange pur et autarcie. Ces Etats choisissent, au mieux de leurs intérêts réels ou supposés, dans une gamme de régimes diversifiés d'échanges libéralisés à des degrés divers.

Ainsi, dans de petites économies ouvertes sur l'extérieur et en l'absence des mesures protectionnistes et incitatives, les entreprises subissent de plein fouet les effets des fluctuations de leurs productions, puisque les prix fixés sur les marchés internationaux n'ont pas de rapport avec les productions domestiques. Les revenus tirés de leurs ventes à l'étranger restent alors aléatoires.

Aussi, les producteurs, qui développent une forte aversion pour le risque, seront-ils très réticents à investir dans des branches fortement rentables mais instables et incertaines. Ils investiront plutôt dans les secteurs réputés stables, même si leur rentabilité est faible, entraînant ainsi un effondrement des quantités produites et un fléchissement de la productivité globale de l'économie nationale. Certes, les interventions publiques de « second choix » visant à remédier aux échecs du marché sont souvent rejetés, entre autres parce que les dirigeants des pays pauvres ne sont pas suffisamment outillés pour les détecter et les mettre efficacement en œuvre. Mais, il existe incontestablement des cas où une intervention ponctuelle est bénéfique, le cas où une mesure protectionniste permettrait l'apprentissage ou la formation, améliorerait les termes de l'échange, ou même soutiendrait financièrement une famille pauvre qui acquiert des compétences nouvelles.

En fait, dans une économie de marché, les prix, traducteurs de la rareté des ressources, assurent la coordination nécessaire. Mais un tel rôle ne peut être pleinement assuré dans les pays pauvres où les marchés ne fonctionnent pas correctement. L'existence des défauts de coordination montre la nécessité de restreindre la concurrence des importations par l'intervention de l'Etat. Pour cela, les pouvoirs publics disposent d'une gamme variée d'instruments de protection et d'incitation : taxes sur les produits échangés, subventions à l'exportation, ou limites légales aux volumes d'importation (Krugman et Obstfeld, 2009).

De telles interventions publiques, sous formes tarifaires et non tarifaires, affectent l'allocation des ressources entre les différentes activités de production et l'orientation de ces dernières vers le marché intérieur et les marchés étrangers (Balassa, 1982). Elles génèrent des coûts en termes d'inefficacité dans l'affectation des ressources, qui peuvent résulter de l'intensité du capital physique et du travail qualifié.

L'allocation de ces deux facteurs, rares dans les pays en développement, se traduit par un coefficient élevé des coûts en ressources intérieures, d'où d'importantes pertes économiques, en raison d'une faible exploitation des économies d'échelle. Les coûts élevés des intrants locaux sont source d'inefficacité. La vulnérabilité du marché local des productions et les situations monopolistiques entraînent aussi des coûts élevés pour la collectivité.

La théorie du commerce extérieur et celle de l'évaluation des projets sont sous-jacentes à l'analyse de la structure de protection et de l'incitation, qui occupe une place de choix dans la recherche d'une meilleure allocation des ressources.

A cet effet, le cadre théorique commode d'évaluation de l'incidence des interventions publiques est celui de l'équilibre partiel. Il guide toute la démarche empruntée dans le présent travail. Le protectionnisme étant un phénomène complexe, aussi bien dans ses causes et ses effets que dans sa mesure (Asselain et Baucheton, 2005 ; Chaponnière et Lautier, 2012), il prend des formes très diverses et changeantes au gré de l'évolution des contraintes institutionnelles en vigueur dans le pays. Aussi est-il toujours souhaitable de caractériser la protection tarifaire d'un pays par un chiffre et on pense généralement au droit de douane moyen du pays (Mucchielli et Mayer, 2010).

Cependant, tout le problème réside dans le degré de représentativité d'un tel chiffre. Les nombreuses difficultés liées au calcul d'un droit de douane

moyen ont été mises en évidence par Bouët (2000) d'abord, Anderson et Van Wincoop (2004), ensuite. Elles tiennent, entre autres, au manque de disponibilité des statistiques, à la conversion des différents types de droit de douane en équivalent ad valorem et à la question de pondération de différents secteurs.

Malgré ces imperfections, l'analyse du droit de douane est facilement transposable à d'autres instruments de politique commerciale (subventions à l'exportation, quotas d'importation, restrictions volontaires aux exportations). Il s'agit de mesures incitatives associées aux politiques préférentielles dans le domaine du crédit, de la fiscalité directe et des prix, qui influencent l'affectation des ressources.

La quantification du système de protection et d'incitation permet d'évaluer avec précision l'impact des politiques commerciales sur les branches d'activité, les entreprises industrielles et sur l'économie dans son ensemble. Cette approche permet de déterminer le niveau et la structure des incitations, d'analyser les performances du secteur manufacturier et des entreprises industrielles et d'examiner la relation entre les mesures protectionnistes et la compétitivité des unités industrielles. Ces lignes d'investigation relevant de l'analyse positive portent sur le calcul des indicateurs de protection et d'incitation (taux nominaux et effectifs de protection ainsi que leurs taux nets correspondants).

Le présent travail, qui s'appuie sur la méthode standard et sur celles développées par Balassa (1965) et Corden (1971) dans le processus d'estimation des différents indicateurs, vise à évaluer la structure de protection et d'incitation industrielles, ainsi qu'à faire des propositions de politiques économiques en vue d'améliorer l'allocation des ressources.

Il s'agit donc précisément de calculer les indicateurs permettant d'identifier l'importance et les sources des incitations à la production offertes aux entreprises industrielles, afin que leurs produits répondent aux besoins

exprimés par le marché domestique ou par les marchés étrangers. Cette exigence détermine leurs productions, ainsi que leur régime fiscal et douanier.

II- L'intérêt du sujet

L'analyse des sources d'inefficacité de la protection industrielle au Niger met l'accent sur la protection nominale et la protection effective. Ces outils sont assez puissants et appropriés pour évaluer l'ampleur des distorsions du marché provoquées par les politiques commerciales dans le contexte actuel de désindustrialisation du Niger et de l'Afrique de l'Ouest. Ils permettent donc d'identifier précisément l'importance et les sources des incitations et donc le niveau de la protection offerte par les pouvoirs publics aux unités industrielles. C'est pourquoi, nous avons entrepris, à partir du cas du Niger, de procéder à leur estimation sur la base des approches développées¹ par Balassa (1965) et Corden (1971).

Le taux de protection effective, qui est égal au rapport entre la valeur ajoutée par unité produite au prix domestique et la valeur ajoutée au prix international (ou prix de parité économique), mesurées dans une même monnaie, est l'indicateur le plus pertinent pour déterminer la progressivité d'une structure tarifaire. A la différence du taux nominal de protection, il permet d'évaluer l'effet combiné de la protection d'output et d'inputs de l'entreprise sous un régime de protection. C'est un outil souvent utilisé lors des négociations commerciales dans la mesure où il peut permettre une simulation de baisses sectorielles compensées.

En effet, la « dé-protection » d'une branche particulière peut être compensée par une certaine baisse des tarifs sur les inputs utilisés par ce secteur. De par sa méthode d'estimation, le taux de protection effective permet de mettre en évidence la nature de la structure de protection au niveau de

¹Il convient d'indiquer que la procédure de leur estimation repose sur l'utilisation des prix internationaux CAF et FOB comme référence des prix sans distorsions (ou prix de parité économique) et leur comparaison avec les prix domestiques.

l'économie d'un pays. Il mesure les distorsions dues aux politiques commerciales, qui modifient les niveaux des prix et les quantités des biens disponibles sur les marchés par rapport à ce qu'ils seraient dans une situation de libre-échange.

La protection commerciale, qui affecte le libre jeu des mécanismes du marché concurrentiel, constitue un contrat sous-optimal et donc inefficace, car le financement de l'activité industrielle est assuré par des fonds publics prélevés au travers d'un système de taxation onéreuse des consommateurs. Un tel prélèvement fiscal est coûteux en termes d'inefficacité dans l'allocation des ressources. Les intérêts des producteurs divergent alors de ceux de la société qui supportent les charges (ou perdent les bénéfices) liées à ces impôts. La désutilité, qui en résulte pour cette collectivité, réduit le bien-être national.

Depuis les travaux d'Akerlof (1970), de Spence (1976), de Stiglitz (1987) ainsi que ceux de Loeb et Magat (1979), de Baron et Myerson (1982), de Laffont et Tirole (1986), de Bouët et Gouaux (1999), qui ont introduit l'hypothèse de l'asymétrie d'information dans le principe de la régulation et le protectionnisme, deux raisons sont avancées pour expliquer la magnitude de la divergence entre les prix domestiques et les prix internationaux du libre-échange dans le secteur manufacturier du Niger. La première tient aux imperfections du marché, autrement dit à l'impossibilité pour les marchés de fonctionner conformément aux prescriptions de la théorie walrassienne du fait, notamment, de l'existence des monopoles. La seconde relève de la circulation asymétrique de l'information c'est-à-dire de la face cachée de l'imperfection du marché, qui procède du fait que le gouvernement et la firme représentative sous contrat de protection ne sont pas au même niveau d'information sur la variable d'intérêt commun, en l'occurrence le coût de production de l'entreprise, ce qui induit un biais en faveur de l'inefficacité de la protection industrielle au Niger.

Pour Bouët (2005), l'asymétrie d'information modifie la prise de décision de politique commerciale, si les firmes, qui disposent de l'information privée, peuvent manipuler, à leur bénéfice, le gouvernement non pourvu de la même information. Un tel déficit informationnel ne permet pas à l'autorité de mettre en place la protection optimale susceptible de contribuer à l'amélioration bien-être national.

L'intérêt d'une telle analyse est de faire ressortir la structure inappropriée de la protection et de l'incitation. Cette approche permet, dans un contexte d'imperfection de marché, de mieux appréhender les sources d'inefficacité de la protection industrielle, qui sont à l'origine de la désindustrialisation au Niger.

On est alors conduit à un choix normatif de politique commerciale optimale à mettre en œuvre dans la perspective de réduire voire d'éliminer à terme les dérives des coûts de production dus aux défaillances des marchés. Cette condition d'efficacité de la protection industrielle peut être satisfaite par l'harmonisation de la protection effective associée à la politique commerciale stratégique. L'intérêt de cette proposition se situe dans sa capacité à garantir la neutralité qui guide l'allocation des ressources publiques à des firmes privées vers les principes de leurs avantages compétitifs et comparatifs en l'absence de distorsions de marché.

Le choix d'une politique commerciale visant à changer le système de protection inefficace actuelle doit, pour corriger les insuffisances des interventions publiques dans le domaine commercial au Niger, s'appuyer donc sur cette idée de la politique optimale. Ainsi, l'adoption d'une politique commerciale stratégique satisfaisant à cette norme peut être appropriée au contexte particulier du Niger. Elle peut, toutes choses étant égales par ailleurs, garantir l'efficacité de la protection non des firmes prises individuellement mais de l'ensemble du secteur manufacturier à travers des économies d'échelle externes.

Dans ces conditions, la compétitivité-prix recherchée des industries serait stimulée. Elle va permettre à celles-ci d'accéder au statut d'entreprises capables de conquérir des parts de marchés internationaux et de proposer des prix intérieurs concurrentiels aux consommateurs locaux.

Nous voudrions à présent procéder à la présentation du cadre géo-spatial, notre champ d'investigation.

III- Le cadre géo-spatial

Le champ d'investigation choisi de cette thèse est l'Afrique de l'Ouest et plus précisément le Niger à travers les entreprises industrielles qui y sont implantées.

L'environnement de la politique industrielle sera successivement décrit à travers l'évolution des structures économiques, financières et de la politique monétaire commune du Niger, un pays membre de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine.

3.1- Les données de base de l'économie du Niger

Avec une densité d'environ 14 habitants au km², le Niger est généralement classé parmi les « petits pays ». Cependant, la population nigérienne, qui est concentrée sur une bande étroite de terres arables jouxtant la frontière avec le Nigéria, croît au taux moyen de plus 3,9 % l'an. Elle exerce, depuis de nombreuses années, une pression accrue sur les ressources du pays (les deux tiers du territoire sont désertiques) et pose avec acuité de nombreux problèmes sociaux-économiques (dégradation des ressources forestières, des pâturages, chômage, etc.), dont les solutions sont recherchées dans l'industrialisation.

Le taux de croissance démographique contribue largement à tirer vers le bas le revenu par habitant, maintenant ainsi la population dans la trappe à

pauvreté. Le niveau des indicateurs de base traduit assez bien le bas niveau de développement humain du pays, ainsi que le montre le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1 : Les données socio-économiques de base

	2011	2012
Population (millions d'habitants)	1 7,7	18,3
Taux annuel moyen d'accroissement de la population (%)	3,8	3,9
Répartition de la population active		
Agriculture (%)	85	85
Industrie (%)	2,4	2,7
Service (%)	12,6	12,3

Source : INS, PNUD.

3.2- Le secteur réel

La croissance du PIB réel en 2012 s'est située à plus de 11,8 %. Elle est dopée par le démarrage de la production pétrolière et par une bonne campagne agricole. La contribution des secteurs primaire, secondaire et tertiaire s'établirait à 6,9 %, et 4,0 % respectivement en 2012 et 2013.

Tableau 2 : Taux de croissance du PIB à prix constants

Indicateurs de croissance	2012	2013
PIB (croissance annuelle en %, prix constants)	11,8	4,6

Source: FMI - World Economic Outlook Data base (2014).

L'évolution de la structure du PIB se caractérise par les phénomènes essentiels suivants : quasi-inexistence des industries minières, aurifères et pétrolières dans les années soixante, leur essor remarquable au début des

années 1970 dû à l'exploitation des gisements de minerais d'uranium, au milieu des années 2000.

Tableau 3 : Contribution des secteurs à la croissance du PIB réel (en %)

Secteurs	2011	2012
Primaire	45,4	46,2
Secondaire	13,3	15
Tertiaire	41,3	38,8

Source : Institut National de Statistiques (INS, 2013).

La structure du produit intérieur brut (PIB) du Niger met en évidence la prédominance du secteur primaire (agriculture, élevage, pêche, forêts et faune), dont le poids relatif s'est établi à 45,4 % et 46,2 % du PIB respectivement en 2011 et 2012. L'expansion en volume du secteur primaire résulte essentiellement de la branche agriculture. Elle varie en fonction des résultats incertains des campagnes agricoles marquées par des déficits alimentaires structurels, qui imposent le recours aux importations et à l'aide pour subvenir aux besoins insatisfaits de la population.

Les données du tableau 3 montrent que le secteur primaire est suivi de près par le secteur tertiaire. En effet, le poids relativement important de ce secteur est le résultat de la forte contribution des administrations publiques considérées comme le domaine de l'inefficacité économique par excellence.

Le secteur secondaire, malgré sa grande capacité de progrès et ses effets d'entraînement sur le reste de l'économie, participe faiblement à la formation du PIB.

3.3-Les finances publiques

Tableau 4 : Opérations financières (en % du PIB)

	2011	2012
Recettes fiscales totales	20,8	22,2
Dépenses totales	22,6	23,4
Dépenses courantes	15,8	11,9
Dépenses en capital	6,9	11,5
Solde global	-1,9	-1,2

Sources : BAD, OCDE, PNUD (2015).

Le déficit budgétaire, qui se situe en dessous de 2 % du PIB en 2012, s'est nettement amélioré par rapport à 2011. Cette performance, qui s'est réalisée dans un contexte de politique budgétaire expansionniste, est imputable aux recettes importantes générées par les secteurs extractifs uranifère, aurifère et pétrolier. En plus, les recettes provenant de la révision de divers taux d'imposition, de l'expiration de certaines exonérations, et de la poursuite du renforcement de l'administration fiscale et douanière y ont contribué. Toutefois, la mobilisation de l'épargne domestique des ménages, qui ont une forte propension marginale à consommer le supplément de leur revenu, constitue une contrainte majeure de financement. Le tableau 5 montre que le taux d'inflation s'est légèrement accru en passant de 2,9% en 2011 à 3,9% en 2012.

Tableau 5: Taux d'inflation

	2011	2012
Taux d'inflation (%)	2,9	3,9

Source : Institut National de Statistiques (INS, 2013).

3.4- L'extérieur

Le tableau 6 fait ressortir le caractère structurel de la balance courante, déficit qui s'est amélioré, en passant de 435046 millions francs CFA en 2011 à 235165 millions de francs CFA en 2012. Le ratio du déficit courant rapporté au PIB épouse la même tendance en passant de 22,3 % en 2011 à 15,3 % en 2012. Les échanges extérieurs ont connu une hausse en volume de 29 % des exportations, en rapport avec la vente des hydrocarbures et une progression en volume de 25 % des importations.

Tableau 6 : Le secteur extérieur (en millions de francs CFA)

	2011	2012
Exportations des biens	599 454	736 361
Importations des biens	1 034 500	971526
Solde commercial	435 046	235 165

Source : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO).

La transmission des effets de la politique de protection se fait principalement par le commerce extérieur. L'économie nigérienne, de "petite dimension", est largement ouverte sur l'extérieur. Son taux d'ouverture ((Importations + Exportations)/PIB) s'établit à 33 % (INS, 2012). L'enclavement du pays renforce les effets négatifs de cette ouverture.

Les difficultés et les coûts exorbitants du transport, qui en résultent, réduisent les gains qui devraient échoir aux industriels et aux producteurs d'intrants tels que les paysans et les éleveurs. Il en est de même des possibilités d'exportation dans la mesure où, sans une modification profonde des structures productives, on ne peut réellement escompter des gains de productivité suffisants pour compenser les coûts de transport.

La vaste étendue du territoire et le nombre de la population essentiellement rurale, se traduisent par un marché intérieur très dispersé. Les difficultés et l'accroissement des coûts de distribution, qui en résultent et le faible pouvoir d'achat, qui constitue déjà un des principaux obstacles à l'industrialisation du pays, réduisent considérablement les possibilités d'écoulement sur le marché domestique. La fragilité de l'industrie nigérienne liée à la situation géographique du pays est certainement les plus difficiles à combattre directement. Elles justifient, dans une large mesure, l'intervention de l'Etat pour en atténuer les effets par des mesures indirectes.

L'évolution des importations présente les mêmes caractéristiques que celle des exportations. Le taux de couverture (Exportations/Importations) est de 75 %. Le déficit chronique de la balance commerciale traduit le comportement des importations. En effet la majorité des biens importés sont nécessaires au fonctionnement de l'économie du pays et n'ont pas encore de substituts locaux : matières premières et biens d'équipement. Un des maux du commerce d'importation du Niger est la forte propension à la contrebande qui y règne. Le développement de cette pratique est facilité par la longueur, la "perméabilité" de la frontière avec le Nigéria, la tenue du naira, la monnaie du Nigéria, et l'identité ethnique.

IV- Le plan de la de la thèse

La présente thèse est organisée en deux parties comprenant chacune deux chapitres. La première partie analyse les sources de l'inefficacité de la protection industrielle au Niger. La seconde partie s'intéresse aux conditions d'efficacité de la protection industrielle au Niger.

PARTIE I : LES SOURCES D'INEFFICACITE DE LA PROTECTION INDUSTRIELLE AU NIGER

Les sources de l'inefficacité de la protection industrielle sont examinées dans deux chapitres organisés en deux sections. Le premier chapitre s'intéresse à l'asymétrie d'information et le second chapitre au monopole.

Chapitre 1 : L'asymétrie d'information comme source d'inefficacité de la protection industrielle

Le présent chapitre traite d'abord du cadre d'analyse (section 1) et procède ensuite, à la modélisation théorique des effets de l'asymétrie d'information sur la politique commerciale (section 2).

Section 1 : Le cadre d'analyse

Le cadre d'analyse qui sera présenté est composé du cadre théorique d'analyse (1.1.) et du cadre géo-spatial (1.2.).

1.1 Le cadre théorique d'analyse

A en croire Bouët (2005), la prise en compte de l'hypothèse d'asymétrie d'information dans la théorie économique a été un élément fondamental d'innovations théoriques et de relecture des faits économiques. Elle a permis de comprendre des échecs de marché, des insuffisances d'incitation, et de proposer des améliorations de politiques et de contrats économiques. Elle a été particulièrement féconde en économie industrielle, en économie du travail, en théorie des assurances et en économie financière.

En revanche, la théorie du protectionnisme a certainement tardé à intégrer ces apports méthodologiques. Un certain nombre de travaux ont néanmoins tenté de prendre en compte ces nouvelles méthodologies. Il s'agit systématiquement de savoir en quoi une asymétrie d'information modifie la prise d'une décision de politique commerciale, et si notamment, les agents qui disposent de cette information privée, peuvent manipuler, à leur bénéfice, les agents non pourvus de la même information. Trois champs d'application ont jusqu'ici été investis.

Le premier champ concerne les enjeux sanitaires liés au commerce international, et notamment l'utilisation potentielle des normes à des fins protectionnistes. Un survey des travaux y relatifs est réalisé par Bonroy (2002). Il propose en outre des nouveaux résultats tels que sur le marché d'un bien de confiance, le label est un instrument protectionniste. Calzolari et Immordino (2004) démontrent que dans le cas de biens innovants, l'incertitude scientifique devient une forme de barrière protectionniste.

Au demeurant, l'application de l'hypothèse d'asymétrie d'information aux problèmes des réglementations sanitaires est relativement naturelle, étant donné le type de bien étudié (Bouët, 2005). Ce qui incline à penser qu'il n'y pas d'enrichissement réel de la théorie du protectionnisme fondé sur ce champ d'application. Ces travaux relèvent plus de l'économie industrielle que de l'économie internationale.

Le deuxième champ est celui des négociations internationales. Il a particulièrement été exploré par Feenstra et Lewis (1991) qui décrivent une négociation internationale de libéralisation, où chaque gouvernement ne connaît pas le degré de pression politique auquel est confronté le gouvernement du pays partenaire. Rosendorff (1996) en tire la conclusion qu'une procédure anti-dumping est un moyen de révéler à une firme étrangère le degré de pression politique interne ; elle peut ainsi négocier par la suite avec le gouvernement national une restriction volontaire de ses exportations. Il convient tout de même de souligner que dans le cas des négociations internationales, cet apport méthodologique est assez limité (Bouët, 2005). Les conclusions sont de l'ordre de la justification de certains instruments (RVE²) pour Rosendorf (1996) ; clause de sauvegarde pour Feenstra et Lewis (1991) et la pertinence de certaines hypothèses n'est pas forcément évidente : le degré de pression politique est par exemple un concept un peu flou.

Le troisième et dernier champ est sans contexte l'économie politique du protectionnisme. Partant de ce qu'une information privée détenue par une

²Restrictions volontaires à l'exportation.

firme modifie la prise de décision politique, Brainard et Martimort (1997) étudient l'introduction de l'hypothèse d'asymétrie d'information dans le modèle classique de Brander et Spencer (1985), modèle fondateur de la théorie de la politique commerciale stratégique. L'asymétrie d'information porte sur les coûts de production des entreprises. Elle affaiblit l'effet d'engagement du gouvernement et réduit la subvention optimale. Kolev et Prusa (1999) reprennent l'argument d'extraction de la rente étrangère d'une firme monopolistique (Brander et Spencer, 1984) ou duopolistique (Hwang et May, 1991) au moyen d'un tarif, mais en introduisant une asymétrie d'information sur le coût de production de la firme étrangère : l'issue du jeu est un équilibre mélangeant où la firme étrangère exporte la même quantité quel que soit son degré d'efficacité.

Hugon (2000) s'appuie sur un jeu du marché correspondant à l'image d'une confrontation simultanée des offres et des demandes de biens par l'ensemble des agents en univers d'information symétrique, conduisant à l'émergence d'un vecteur de prix d'équilibre, pour montrer que les contraintes informationnelles constituent une source d'inefficacité de la protection industrielle. En effet, le système de prix qui permet une meilleure coordination des décisions individuelles des agents, est réputé efficient au sens parétien du terme. Mais, il est loin de se produire dans le secteur des industries protégées qui doivent faire face à deux types de contraintes spécifiques provenant respectivement des institutions (les marchés)³ et des informations (c'est-à-dire l'ensemble des données considérées par les agents comme objectives dont la connaissance peut conduire à une modification de leurs comportements). Ces deux types de contraintes sont fondamentalement liés dans la mesure où l'incomplétude des marchés rend les informations asymétriques et vice versa. De ce fait la protection

³Les institutions ont été définies par North (1990) comme l'ensemble des relations sociales qui contraignent les actions des agents. Elles permettent de coordonner les actions économiques individuelles. Par exemple le marché, l'Etat, la famille sont des institutions. Pendant longtemps les problèmes institutionnels liés à l'organisation sociale sont restés largement exclus de l'analyse du développement. Si de nombreux économistes considéraient que les institutions jouaient un rôle important dans le processus de développement, ils n'étaient pas parvenus à offrir une analyse cohérente de la genèse et du fonctionnement de ces institutions.

industrielle découlant de la politique commerciale empêche au prix relatif des biens de jouer son rôle de coordination et de signal de qualité ainsi que d'être l'expression de la rareté des ressources. Elle met à rude épreuve les hypothèses néoclassiques et les comportements des agents économiques, hypothèses qui restent éloignée des marchés imparfaits. Car, elle déforme la formation des prix, dont la hausse du niveau (ou la baisse du pouvoir d'achat des actifs monétaires) a pour effet pervers de laminer le revenu des ménages et de réduire le bien-être national. Cette inefficacité de la protection industrielle tire sa source des problèmes informationnels qui interfèrent dans les rapports entre firmes protégées et Etat. Ces défaillances du marché provenant de l'asymétrie d'information sont liées aux comportements microéconomiques des firmes détentrices des informations privées. Ces comportements se rapportent à l'ensemble des variables endogènes et exogènes inobservables par l'Etat mais connues des firmes. Elles synthétisent les connaissances dissimulées et les actions cachées des firmes pouvant affecter leurs efforts de productivité.

D'après Gagnepain (2001), le déficit informationnel de la puissance publique peut également être lié à la demande des consommateurs et plus particulièrement à son élasticité-prix. La présence d'une telle incertitude sur l'environnement productif des entreprises les autorise à disposer de rentes informelles. En effet, les firmes compétitives, qui bénéficient de coûts de production faibles, peuvent prétendre supporter des coûts élevés. Ainsi, reçoivent-elles des rentes informelles importantes grâce à la protection de l'Etat dont les avantages excèdent leurs coûts anticipés. Elles peuvent également exercer de faibles niveaux d'effort pour minimiser davantage leurs coûts de production et partant amplifier leurs profits. Or le financement de leurs activités est assuré par des impôts prélevés sur les revenus des ménages. Ces taxes, qui sont coûteuses, entraînent des charges et des distorsions dans l'allocation des ressources étatiques affectées à des agents privés. Car chaque franc prélevé pour financer les activités des firmes se traduit par une désutilité en termes de bien-être collectif. Le coût des fonds publics est une variable clé du système de protection industrielle dans un

contexte d'asymétrie d'information puisqu'elle donne un poids considérable au coût généré par les activités de production et supporté par la collectivité.

L'incomplétude informationnelle empêche les autorités publiques de mettre en place la politique de premier rang qui est censée garantir à la collectivité un bien-être maximal. Or en univers incertain, le bien-être atteint est un bien-être de second rang. Dans ce cas, l'information asymétrique peut être dommageable aussi bien pour les consommateurs que pour la société. Cette situation est le résultat de l'inefficacité dans l'utilisation des ressources publiques affectées aux entreprises industrielles protégées.

Les comportements des firmes liés à l'aléa de moralité et/ou à la sélection adverse se conjuguent pour empêcher le marché d'exercer ses effets bénéfiques par le biais des échanges mutuellement profitables. L'incapacité structurelle du marché à régir les échanges selon le mécanisme sacré de la loi de l'offre et de la demande engendre des rentes informationnelles, qui ne correspondent nullement au schéma de maximisation du profit du producteur néoclassique. Ces comportements stratégiques des firmes s'expliquent par l'asymétrie informationnelle, qui depuis Akerlof (1970), est placée au cœur des problèmes de production et d'allocation des ressources.

L'asymétrie informationnelle permet donc mieux de comprendre et d'expliquer les comportements déviants dans les relations entre les partenaires à l'échange bilatéral. Son introduction dans la théorie du protectionnisme permet de mieux appréhender aujourd'hui les insuffisances liées au contrat de protection entre l'Etat (le principal) et la firme représentative (l'agent). Qu'elle prenne, la forme de connaissance cachée ou de l'action cachée, l'incomplétude informationnelle peut influencer les politiques publiques en matière des échanges commerciaux.

Selon Stiglitz (1987), une différence infinitésimale dans la répartition de l'information est source de l'inefficacité dans l'allocation des ressources productives. Elle est susceptible d'entraîner de lourdes conséquences sur

l'économie nationale. Une telle inefficacité allocative est attribuée aux interventions publiques souvent inopportunes, interventions dues essentiellement à l'action des industriels qui structurent et modèlent la politique commerciale et industrielle. Ainsi, l'État, en tant que sommes d'individus maximisateurs, n'est plus en mesure de garantir l'intérêt général, pas plus que les valeurs de justice et d'équité (Hibou, 1998). Il devient alors le lieu (et le moyen) par excellence de diverses recherches de rentes informationnelles par des entreprises sénescents, qui continuent de bénéficier de ses largesses financières.

En fait, c'est dans ce dernier champ d'application que l'introduction d'une information asymétrique est particulièrement féconde. Elle permet de mettre en exergue des équilibres sous-optimaux en matière de politique commerciale : l'origine du problème est le fait que l'information dont a besoin un gouvernement national pour mettre en place sa politique commerciale est une information privée. Dès lors l'agent informé peut manipuler à son avantage l'agent non informé. On sort ici du cadre du « gouvernement corrompu » qui donne de la protection contre un soutien financier, en essayant néanmoins de tenir compte de l'intérêt général. Ce cadre théorique est illustré dans les modèles de type Grossman – Helpman (1994 et 1995), qui ont deux inconvénients majeurs (Bouët, 2005). D'une part, la plupart des hypothèses apparaît *ad hoc* : il n'y a rien d'étonnant à trouver des tarifs d'équilibre positifs, si l'on suppose au départ un gouvernement corrompu, qui prend des décisions protectionnistes contre des soutiens financiers. D'autre part, ces modèles ne prennent pas en compte les problèmes liés à l'antisélection. Or, selon Bouët (2005), c'est dans cette inégale disponibilité de l'information que résident les mécanismes qui vont conduire à une prise de décision protectionniste.

Partant de là, Bouët (2005) montre que l'introduction de l'hypothèse d'information asymétrique dans la théorie du protectionnisme est bénéfique. Elle permet notamment de montrer la nécessité, pour les décideurs politiques, de disposer d'une information précise et détaillée sur les

structures de marché. Si cette information est privée, il y a possibilité de manipulation des autorités par des firmes locales afin d'obtenir un surcroît de protection.

Au total, la richesse de l'introduction de l'hypothèse de l'asymétrie d'information dans le corpus théorique du protectionnisme vient du fait qu'elle permette aujourd'hui d'expliquer, sans relâcher l'hypothèse de rationalité des comportements individuels, les sources et la nature de l'inefficacité de la protection industrielle dans l'allocation des ressources publiques au profit des agents privés. A ce titre, elle concourt à l'expression du jeu non coopératif à la Nash qui conduit aux équilibres sous-optimaux au sens de Pareto en matière commerciale, dont l'archétype est le dilemme du prisonnier de Tucker. Le gouvernement a besoin d'une information privée lorsqu'il envisage l'institution d'un droit de douane protecteur pour éviter de mettre en place un système de protection industrielle conduisant à un équilibre mélangeant source d'une allocation de ressources Pareto-inférieure et donc sous-optimale du point de vue de la collectivité.

1.2 Le cadre géospatial

L'asymétrie d'information peut être soupçonnée d'impacter négativement sur le comportement tarifaire dans un pays comme le Niger. En effet, les évolutions constatées dans le processus d'industrialisation ne semblent favorable à cette économie. Les dispositifs censés naître dans le sillage du marché des unités industrielles pour faciliter la circulation sans coût de l'information et la prise des décisions optimales pour la collectivité restent incomplets sinon dévoyés de leurs objectifs notamment dans les pays ouest-africains. L'Etat, qui est supposé jouer le rôle d'une bourse d'informations au travers de ses institutions, connaît, lui-même, des imperfections.

Les défauts informationnels entravent les mécanismes de marché et le développement de l'initiative privée même dans les économies où les droits de propriétés sont clairement définis. Des Etats mal renseignés sur le

processus de création de richesse par les entreprises ne sauraient en aucun cas protéger les consommateurs de tous les déboires des producteurs en termes de qualité des marchandises produites, des prix pratiqués et du respect des normes physto-sanitaires. Cette mauvaise information fausse les règles du jeu dans la mesure où elle tient aux limites de la connaissance et de la confiance mutuelles. Elle entraîne pour la collectivité des coûts liés à l'existence d'un volant important du chômage. L'ampleur de ce sous-emploi reflète l'inefficacité de la protection industrielle. Bien que les pouvoirs publics soient supposés agir en fonction des intérêts suprêmes de la collectivité, l'autre partie des entreprises détentrices des rentes informationnelles manque impunément à ses engagements.

Dans les pays ouest-africains où les marchés ne fonctionnent pas correctement, les distorsions des prix et de la qualité des produits renvoient des fausses informations aux pouvoirs publics, qui les incitent à encore accorder plus de protection et d'incitation aux unités industrielles déjà sous un régime de protection. Les tarifs douaniers de ces pays vont continuer à frapper faiblement les intrants et les biens d'investissement de ces entreprises. Normalement, la branche industrielle protégée peut profiter de sa situation privilégiée du marché mondial pour réaliser des économies d'échelle requises dans ses importations des inputs nécessaires au fonctionnement de ses usines.

L'usage de droit de douane pour restreindre les importations concurrentes dans un contexte d'asymétrie informationnelle se heurte au déficit de la qualité des institutions publiques au regard de l'aptitude de fonctionnaires de l'Etat à faire face à des questions techniques complexes. La connivence entre les agents publics et les firmes produit le favoritisme. Car les fonctionnaires n'hésitent pas à utiliser leur pouvoir discrétionnaire et leur position privilégiée pour accepter une partie des rentes en gommant toute efficacité au tarif douanier au travers d'une prolifération des industries protégées, qui s'assimilent à des « éléphants blancs » en termes de réductions des coûts sociaux dans un univers instable et incertain pour la

résorption de l'ampleur du chômage qui caractérise les économies ouest-africaines.

Une telle situation, qui est à l'origine de l'inefficace de la protection industrielle, a contribué à l'amplification de l'érosion du prélèvement fiscal et du tarissement des recettes de l'Etat. Et la montée des dépenses publiques, qui en résulte, a conduit à réduire comme peau de chagrin la base de prélèvement fiscal. Celle-ci s'est concentrée sur une poignée d'entreprises industrielles exposées, ne bénéficiant pas des avantages du code des investissements. Un tel phénomène reflète le blocage du système productif et l'accentue. Il y a une faible propagation des multiplicateurs keynésiens par le jeu des revenus, des échanges interindustriels limités et une forte composante en importations des intrants échangeables (Hugon, 2009).

Dans de petites économies ouvertes, les tarifs douaniers créent des distorsions de production et de consommation en augmente les prix domestiques sans modifier les prix internationaux. Les gains résultant de son application s'avèrent insuffisants pour compenser les pertes de bien-être. Dans ce cas, la protection industrielle découlant de la répartition inégale de l'information est inefficace.

Pour Winters(2003), les interventions publiques de second choix visant à remédier aux échecs du marché sont inutiles parce que les dirigeants des pays en développement ne sont pas suffisamment outillés pour les détecter et les mettre efficacement en œuvre. L'existence des informations cachées par les entreprises aux Etats et l'incapacité des agents publics à identifier précisément la nature des défauts du marché ne lui permettent pas de trouver la forme adéquate de la politique industrielle à mettre en œuvre.

La théorie des incitations apporte des solutions à l'incomplétude d'information, solutions qui peuvent s'appliquer au problème de politique commerciale des pays ouest-africains et du Niger en particulier. Les pouvoirs publics peuvent procéder, par exemple, à un « screening » pour pousser les

firmes à révéler leurs informations privées. Ils peuvent proposer deux instruments traditionnels de protection au choix : soit un droit de douane, soit un quota sur les importations. Ils fixent ces deux outils à des niveaux très précis. D'après Bouët et Gouaux (1999), « chaque entreprise va chercher selon sa caractéristique à obtenir l'imposition d'un instrument particulier ». Sa fonction de réaction lui sert de guide pour opérer son choix. Elle donne en même temps au gouvernement une information privée sur le niveau de compétitivité de chacune des firmes candidates à la protection.

Si les pouvoirs publics n'ont que le tarif douanier, qu'ils peuvent fixer à deux niveaux possibles, alors les entreprises préféreront toujours le droit de douane le plus élevé, dont l'imposition abaissera la fonction de réaction des importations des firmes non résidentes. L'équilibre de production entre firmes indiquera pour chaque entreprise résidente, si elle est ou non compétitive. Cet équilibre sera modifié par la mise en place du quota sur les importations selon que la firme est compétitive ou non. L'entreprise réalise le profit le plus élevé lorsque son équilibre se situe au point le plus bas de sa fonction de réaction. De ce fait, toutes les entreprises compétitives choisiront le tarif douanier et celles qui ne le sont pas opteront pour le quota à l'importation.

Le choix d'instrument protecteur de chacune des firmes révèle aux pouvoirs publics donc une information privée. A ce choix de politique commerciale découlant du quota est associé un coût en termes de perte des recettes publiques. Il faut que le gain généré par cette procédure de screening, qui protège toutes les entreprises, puisse compenser le coût lié au manque de recettes fiscales pour les pouvoirs publics.

Toutefois, les institutions internationales après avoir encensé les tarifs douaniers aux frontières, incitent maintenant les pays à faible revenu à s'orienter vers leur réduction et vers le développement de la fiscalité indirecte sur les marchandises, en l'occurrence la taxe sur la valeur ajoutée. Les distorsions créées par les politiques tarifaires et le non-respect de la vérité

des prix ont empêché une affectation optimale des ressources et ont favorisé l'essor des marchés parallèles. La quasi-totalité des pays économiquement faibles échappe à la fiscalité indirecte.

Section 2 : Le modèle de protection industrielle avec asymétrie d'information

La présente section est organisée de la manière suivante : la première sous-section présentera l'articulation du modèle, tandis que la seconde procèdera à la détermination des équilibres.

2.1- L'articulation du modèle

A la suite Bouët et Gouaux (1999) qui s'inspirent de Brander et Spencer (1985) pour analyser l'efficacité de la politique commerciale en présence de l'asymétrie d'information, nous montrons que cette incomplétude informationnelle constitue une source d'inefficacité de la protection industrielle dans les économies en développement faiblement insérés dans le commerce international.

Nous présenterons successivement les hypothèses du modèle et le comportement des agents économiques.

2.1.1- Les équations du modèle

Il s'agit précisément de trois hypothèses principales qui sont relatives à la demande et à l'offre des biens et services ainsi qu'au bien-être social.

Concernant tout d'abord la demande des biens et services, nous considérons que les consommateurs nationaux maximisent une fonction d'utilité qui se présente de la manière suivante :

$$U = u(X) + m,$$

avec :

X , un bien produit en concurrence imparfaite ;
 m , un bien produit de façon concurrentielle et dont le prix est unitaire ;
 $u(X)$, une fonction différentiable, croissante et concave.

Ainsi, le programme des consommateurs s'écrit : $p = u'(X)$

Pour ce qui est de l'offre, nous considérons deux entreprises (nationale et étrangère) qui produisent un bien identique en quantité x et y respectivement. Ainsi, l'offre totale sur le marché national⁴ est $X = x + y$.

D'après les hypothèses de demande, le prix du marché est $p = p(X) = p(x + y)$, avec $p' < 0$.

L'entreprise nationale subit un coût marginal constant c qui peut prendre deux valeurs (c_b et c_h ; $c_b < c_h$) et un coût fixe F . L'entreprise étrangère supporte également un coût marginal lui aussi constant c^* et un coût fixe F^* .

L'entreprise nationale connaît le niveau de c , le gouvernement national ne le connaît pas, mais dispose de croyances a priori sur c , soit :

$$\text{prob}\{c = c_b\} = \alpha \text{ et } \text{prob}\{c = c_h\} = 1 - \alpha \quad [1.1]$$

avec $0 < \alpha < 1$,

où :

c_b est le coût marginal d'une firme nationale (relativement) compétitive⁵ ;

c_h correspond à une firme (relativement) non compétitive.

⁴ Nous ne considérons que le marché national, suivant en cela les modèles de type Brander et Spencer (1984).

⁵ La compétitivité est liée ici à l'importance des coûts marginaux des firmes.

En conséquence, c'est en fonction du niveau des coûts marginaux⁶ (c) et (c^*) que se décide la répartition du marché local entre firme nationale et firme étrangère.

Les profits des deux firmes sont :

$$\pi = xp(X) - cx - F \text{ et } \pi^* = yp(X) - c^*y - ty - F^* \quad [1.2]$$

avec t un tarif spécifique levé par le gouvernement national ($0 \leq t$).

Quant au bien-être social, nous supposons un gouvernement maximisant une fonction du type :

$$G^s(t) = u(X) - pX + ty + s\pi \quad [1.3]$$

où :

pX est la dépense totale en bien non concurrentiel

$u(X) - pX$ est le surplus des consommateurs ;

ty est la recette tarifaire ;

$s\pi$ est le profit de l'entreprise nationale pondéré par un coefficient s ($s > 0$).

La valeur du coefficient de pondération s est tel que $0 < s < 1$, ce qui permet de distinguer deux situations :

1°) soit $s > 1$ et le gouvernement affecte un poids plus important aux intérêts des producteurs.

En effet, en cas de lobbying, nous supposons alors la concentration des intérêts des producteurs et la « dilution » des intérêts des consommateurs ;

2°) soit $0 < s < 1$ et le gouvernement surpondère les intérêts des consommateurs. Nous supposons dans ce cas que la recette tarifaire est

⁶ Nous considérons qu'il n'y a pas de coûts de transport.

intégralement redistribuée aux consommateurs. Toutefois, nous privilégions le cadre où ce coefficient de pondération est nul, soit : ($s > 0$).

2.1.2- Les agents et leurs comportements

Le modèle comprend deux types d'agents :

- 1°) les agents privés, dont la firme nationale et la firme étrangère;
- 2°) l'agent public, autrement dit le gouvernement, qui mène une politique de protection industrielle pour inciter les entreprises à être plus compétitives (plus performantes).

Concernant tout d'abord des agents privés, il s'agit, ainsi que nous l'avons souligné plus haut, de deux firmes (nationale et étrangère) qui produisent un bien identique vendu sur le marché local.

Ainsi, la maximisation du profit (la relation [1.2]) par les deux firmes permet d'obtenir leurs fonctions de réaction suivantes :

$$x = (-1/p')(p - c) \text{ et } y = (-1/p')(p - c^* - t) \quad [1.4]$$

Par ailleurs, la détermination des conditions de second ordre traduit la décroissance des profits marginaux ainsi qu'il suit :

$$\pi_{xx} = xp'' + 2p' < 0 \text{ et } \pi_{yy}^* = yp'' + 2p' < 0.$$

Deux situations peuvent alors être mises en évidence :

- 1°) le profit marginal de la firme nationale décroît avec la production de la firme étrangère ($\pi_{xy} < 0$ et $\pi_{yx}^* < 0$) ;
- 2°) il existe un effet spécifique qui est lié au fait que le profit marginal d'une entreprise à décroît plus rapidement avec sa propre production. Soit : $\pi_{xx} < \pi_{yy} < 0$, et un effet croisé relatif au fait le profit marginal d'une firme

décroit moins vite qu'avec la production de la firme concurrente. Soit :

$$\pi_{yy}^* < \pi_{yx}^* < 0.$$

Les conditions de stabilité de l'équilibre de Nash sont alors garanties et les effets de l'imposition d'un tarif sur la production sont :

$$x_t = -\pi_{xy}/D > 0 \text{ et } y_t = -\pi_{xx}/D < 0 \quad [1.5]$$

où :

$$D = (\pi_{xx}\pi_{yy}^*) - (\pi_{xy}\pi_{yx}^*) > 0.$$

y_t est plus grand en valeur absolue que x_t ; X_t est négatif.

L'imposition d'un tarif spécifique par le gouvernement national déplace alors la fonction de réaction de l'entreprise étrangère dont l'offre diminue pour toute offre de sa concurrence. Une telle politique accroît la production de l'entreprise nationale, mais réduit la production de l'entreprise étrangère. En conséquence, l'offre totale diminue et le prix de marché augmente.

Pour ce qui est de l'agent public, il s'agit plus précisément du gouvernement qui dispose d'une fonction de rendement électoral G^s . Nous supposons que le gouvernement est un leader à la Stackelberg par rapport aux deux entreprises, nationale et étrangère, en compétition. Autrement dit, le gouvernement joue en premier et peut engager son choix de politique commerciale de façon crédible, avant que les entreprises ne déterminent leur stratégie (Brander, 1995).

L'imposition d'une taxe sur les importations de bien non concurrentiel accroît le prix national du bien en question ($p_t = p'X_t > 0$). Ainsi, le surplus

des consommateurs se réduit, alors que les recettes publiques et le profit de la firme nationale augmentent.

Le gouvernement a intérêt à imposer un tarif, tout au moins dès que le poids accordé aux profits de la firme nationale dépasse un certain seuil. Ainsi, la taxe optimale imposée par le gouvernement se présente sous la forme suivante :

$$\hat{t} = (p'/(p'x_t - 1)) \{ c(-x_t + y_t(s-1) + X_t(2p - c^*) + [(c^* - p)/p'] - spy_t) \} \quad [1.6]$$

où :

\hat{t} et x sont croissant en s ; y est décroissant et les conditions pour que \hat{t} soit positif sont $p_t < 1$ et $1 \leq s$.

Lorsque le prix national n'est pas trop sensible à la taxe, le gouvernement peut protéger davantage la firme nationale pour que cette taxe optimale soit positive.

En conséquence, la taxe optimale du gouvernement et donc les ventes de la firme nationale sont d'autant plus élevées que la protection accordée à la firme nationale par le gouvernement dans la fonction de rendement électoral est importante, comparativement aux ventes de la firme étrangère.

Par ailleurs, la taxe optimale du gouvernement⁷ est décroissante avec le coût marginal de la firme nationale c , soit :

$$d\hat{t}/dc = (p'/(p'x_t - 1))(-x_t + y_t(s-1)) < 0 \Leftrightarrow s > (x_t + y_t)/y_t ,$$

⁷Une idée reçue est de considérer qu'un gouvernement doit davantage protéger les industries les moins compétitives. Or la condition nécessaire et suffisante indiquée à la proposition 2 est très peu restrictives. Cette valeur minimale de s est en effet inférieure à l'unité. Il suffit qu'un gouvernement accorde autant de poids aux consommateurs et producteurs ($s = 1$) pour qu'il soit prêt à davantage protéger les industries plus compétitives. Il n'est donc pas nécessaire de supposer un gouvernement orienté vers l'intérêt des firmes nationales.

avec :

$$0 < (x_t + y_t)/y_t < 1.$$

Lorsqu'un gouvernement envisage la protection d'une industrie particulière, deux éléments sont pris en compte :

- 1°) la capacité de l'industrie nationale à profiter de cette politique de protection pour dégager du profit excédentaire ;
- 2°) la baisse de surplus des consommateurs du fait de la hausse du prix national.

La sensibilité du profit national à une variation de la taxe gouvernementale est alors :

$$\pi_t = xp_t + (p - c)x_t,$$

ce qui permet de distinguer deux situations :

- 1°) celle liée au fait qu'une augmentation de la taxe gouvernementale accroît le prix national et donc les profits à hauteur des ventes de la firme nationale, ce qui est représenté par le premier terme du membre de droite de la relation précédente ;
- 2°) celle qui découle du fait que l'augmentation de cette taxe entraîne celle de l'offre de la firme nationale, ce qui valorise les profits à hauteur de la marge dégagée. Or cette marge $(p - c)$ est d'autant plus élevée que la firme est compétitive.

La hausse du prix intérieur à la suite d'une augmentation de la protection dépend à la fois de la réaction de la firme nationale et de celle de la firme étrangère. Ainsi, la taxe optimale du gouvernement est décroissante avec le coût marginal de la firme étrangère c^* , ce qui donne :

$$\hat{dt}/dc^* = (1 - p'X_t)/(p'x_t - 1) < 0, p'X_t < 1. \quad [1.7]$$

Une augmentation du coût marginal de la firme étrangère améliorerait la compétitivité de la firme nationale, ce qui induirait une hausse du tarif optimal.

En considérant toutefois les fonctions de réaction des deux firmes présentées à l'équation [1.4] plus haut, il ressort qu'une hausse du coût marginal de la firme étrangère et de celle de la taxe publique t a un effet identique sur ses exportations (la firme étrangère), donc sur l'offre locale et le prix de marché. L'impact est également identique lorsqu'il s'agit du surplus des consommateurs et du profit de la firme nationale.

Pour le gouvernement, la hausse du coût marginal de la firme étrangère c^* et celle de la taxe publique t sont parfaitement substituables, sauf en ce qui concerne les recettes publiques.

L'existence de l'asymétrie informationnelle apparaît avec la méconnaissance par le gouvernement du niveau de coût marginal de la firme nationale (c_b et c_h), ce qui montre l'intérêt des restrictions volontaires à l'exportation (*RVE*).

Pour ce faire, nous supposons que le gouvernement propose plusieurs types de contrat de protection aux firmes concernées. Le problème du gouvernement réside dans l'utilisation d'une information privée.

Deux situations peuvent alors être mises en évidence :

- 1°) soit le gouvernement propose une taxe faible t_{FNC} ;
- 2°) soit le gouvernement propose une taxe élevée t_{FC} .

Sachant qu'une firme, qu'elle soit compétitive ou non, préfère toujours un tarif élevé, elle choisira t_{FC} . En proposant cette variété de contrats (tarif plus élevé ou moins élevé), le gouvernement est alors certain que chaque firme choisira le tarif le plus élevé.

Le paiement espéré du gouvernement se présente alors comme suit :

$$\alpha G^s(t_{FC/FNC}) + (1 - \alpha) G^s(t_{FC/FNC}) \quad [1.8]$$

ce qui conduit à identifier deux situations :

1°) la firme est efficace (probabilité α) et le rendement électoral du gouvernement correspond à l'imposition d'une taxe élevée, soit :

$$G^s(t_{FC/FNC}) = G_1 ;$$

2°) la firme est inefficace (probabilité $1 - \alpha$) et le rendement électoral correspond à l'imposition d'un tarif élevé, soit : $G^s(t_{FC/FNC}) = G_2$. La firme inefficace bénéficie alors d'une surprotection.

Nous considérons qu'il s'agit d'un jeu dynamique dont le déroulement s'étend sur les cinq périodes suivantes :

Période 0 : l'Etat offre un contrat de protection à la firme représentative $(t_0; t_1)$;

Période 1 : la firme représentative a le choix d'accepter ou de refuser le contrat de protection ;

Période 2 : la firme représentative exerce un niveau d'effort $e \in \{0,1\}$;

Période 3 : la firme représentation réalise une performance q ;

Période 4 : le contrat accepté par la firme représentative est exécuté.

2.2- La détermination des équilibres

La détermination des équilibres du modèle consiste pour le gouvernement, à rechercher la situation possible parmi les deux types d'équilibre ci-après :

1°) la première indique une situation d'équilibre unique qui peut être représentée par un équilibre séparateur ;

2°) la seconde et dernière situation correspond à celle d'équilibres multiples ou équilibre mélangeant.

La présente sous-section s'attèle alors à présenter tour à tour le processus de détermination de ces deux types d'équilibre par le gouvernement.

2.2.1- La détermination d'un équilibre unique

Un équilibre séparateur correspond à une situation où le gouvernement propose des contrats de protection alternatifs afin de contraindre les firmes à révéler le niveau réel de leur coût marginal. Pour ce faire, le gouvernement propose une taxe faible (t_{FNC}) acceptée par les deux catégories de firmes. Ainsi, la firme étrangère exporte une quantité $y = y(t_{FNC})$. En conséquence, les courbes d'iso-profit $\pi(y, t)$ de la firme nationale sont monotones croissantes et représentées par les fonctions suivantes :

$$d\pi = (xp')dy + [xp'X_t + (p - c)x_t]dt = 0 \text{ et } dt/dy = -xp' / [xp'X_t + (p - c)x_t] > 0 \quad [1.9]$$

$\forall t$ et y positifs.

Lorsqu'il y a un accroissement des exportations de la firme étrangère y , le prix du marché domestique diminue, ce qui décroît le profit de la firme nationale à hauteur de ses ventes ($-xp'$). La firme compétitive est alors en difficulté, en raison d'une offre de biens et services sur le marché domestique plus élevée. Pour garder le même niveau de profit, la firme nationale doit bénéficier d'une protection supplémentaire de la part du gouvernement.

Une telle politique de protection permettrait théoriquement à la firme nationale de profiter d'un prix plus élevé du fait de la baisse de l'offre globale ($xp'.X_t$) et d'un accroissement de ses ventes, ce qui a pour effet de valoriser son profit à hauteur de la marge dégagée ($(p - c)x_t$).

a- L'asymétrie du décideur public

L'intervention de l'Etat, même en cas de "market failure", abouti à (et est demandé pour) protéger des secteurs peu compétitifs, qui doivent peut-être plutôt se réorganiser, soit parce que les politiciens ont rarement l'information disponible pour mener une politique telle que décrite par la théorie économique (Grossman et Maggi, 1998). De même, ces auteurs soulignent que sa mise en place suppose que l'autorité soit très bien informée sur les structures de coûts des firmes nationales ou sur le marché. Lorsque le gouvernement n'est pas parfaitement informé de l'efficacité de sa firme nationale, il ne peut intervenir qu'après que celle-ci fixe son niveau de Recherche-Développement (R-D). De ce fait, l'entreprise peut adopter un comportement stratégique qui influence le niveau optimal de subvention (dans ce cas accroître son niveau de R-D).

Par ailleurs, Chaque gouvernement ne connaît pas le degré de pression politique auquel est confronté le gouvernement du pays partenaire (Feenstra et Lewis 1991). C'est dans cette optique que Combes et al. (2001) montrent que la réglementation d'un monopole est très difficile, dans la mesure où il existe une asymétrie d'information entre le régulateur (en l'occurrence les pouvoirs publics) et l'entreprise réglementée : cette dernière connaît mieux que le régulateur sa fonction de coût. De ce fait, un des risques est que le monopole naturel peut surestimer ses coûts afin d'obtenir des tarifs plus élevés. De manière schématique, la réglementation du monopole naturel peut s'effectuer de trois façons différentes :

1°) l'Etat peut tout d'abord réguler le monopole en le taxant. Plus la firme pratique un prix qui se rapproche du prix de monopole, plus la taxe est forte. L'objectif est d'inciter le monopole à diminuer son prix et à augmenter sa production ;

2°) l'Etat peut aussi réguler le monopole en lui fixant un prix. Par conséquent, si l'Etat l'oblige à tarifier au coût marginal, le monopole naturel réalisera des pertes, puisque son coût moyen est supérieur au prix de vente, ce qui implique que l'Etat doit le subventionner et, dans ce cas, obliger le

monopole à tarifier au coût moyen ou à appliquer la règle du taux de rendement⁸ ;

3°) le régulateur peut fixer un de prix plafond.

Cette dernière solution présente l'avantage d'inciter l'entreprise à réaliser des gains de productivité pour disposer d'une rente (Pascoa, 1990 ; Combes et al, 2001 ; Abraham-Frois, 2004). De ce fait, un gouvernement national a besoin d'être informé de la situation exacte des firmes pour mettre en place une politique commerciale, afin de minimiser voire d'éliminer le risque d'être manipulé par ces entreprises détentrices des informations privées.

A ce sujet, Bouët (2005) souligne que l'information dont le gouvernement local a besoin porte sur les conditions de concurrence dans le secteur et notamment sur les coûts de production supportés. Ainsi, en fonction de cette information, le gouvernement met en place une politique commerciale adaptée au secteur en fonction de son objectif. Cependant, le gouvernement ne connaît pas les coûts de production supportés par les firmes. De même, Bouët (2001), montre que toute firme est toujours intéressée par plus de protection, il y a un risque de surprotection des firmes locales et d'aléa moral, où cette fois le comportement d'un individu est caché. Le gouvernement peut donc être assimilé à un principal qui essaie de contrôler l'action d'un agent (recherche et développement de la firme locale).

b-Niveau et structure de la protection générateurs des externalités négatives

La politique commerciale consiste justement, pour la puissance publique, à faire avec plus ou moins d'efficacité que les tendances concurrentielles l'emportent largement à terme sur l'inertie voire l'inefficacité du processus productif, cela permet à ces firmes de tirer profit des effets externes de démonstration technique et commerciale liés au développement de leur environnement industriel. Ces externalités positives découlent du

⁸ La règle du taux de rendements consiste à fixer les tarifs de l'entreprise d'une façon qui reflète l'évolution de ses coûts, augmentée d'une marge. Une telle solution n'incite cependant pas la firme à réduire ses coûts de production.

développement général des connaissances scientifiques et techniques de la localisation des unités industrielles.

Mais, un tel environnement n'a jamais émergé en Afrique de l'Ouest. Car, les programmes de formation dans la plupart des universités et des centres de recherche ouest-africains sont éloignés des réalités des entreprises industrielles, qui bénéficient pourtant des externalités positives en termes d'embauche des diplômés purs produits de ces institutions publiques.

C'est pourquoi ces firmes n'ont pas pu exploiter leurs avantages comparatifs susceptibles d'améliorer le pouvoir d'achat des consommateurs et d'augmenter le potentiel d'expansion de la demande intérieure. Ce manque d'élargissement des débouchés leur a empêché de doper leurs capacités productives pour soutenir le rythme de croissance sur une longue période. Il s'ensuit une faible productivité globale des facteurs de production, qui fournit une indication sur l'inefficacité avec laquelle ces entreprises ouest-africaines marient leurs compétences et leurs équipements. Une telle approche a émoussé leurs capacités compétitives à l'échelle nationale, régionale et internationale et a anéanti toute possibilité de l'obtention des gains dynamiques de spécialisation dans un environnement de plus en plus ouvert.

La stratégie, qui vise ainsi à créer à terme les conditions d'une convergence des prix vers le bas, n'a pas fonctionné. Elle s'est même révélée « Pareto-inférieure » ou simplement sous-optimale. De tels effets externes ont une incidence négative sur le développement des firmes elles-mêmes, sur les consommateurs, la création d'emplois et la distribution des revenus. Car, à l'épreuve des faits, cette politique commerciale s'est traduite par une forte protection tarifaire notamment, dans les années 1960 et 1970, protection qui a permis un démarrage industriel modeste et limité par la faible taille des marchés.

Une part importante de l'industrie a été le fait d'entreprises publiques et, l'autre partie, le fait de filiales des firmes non-résidentes effectuant des opérations d'assemblage industriel et produisant des produits manufacturés,

afin de profiter de la différence des taxes à l'importation entre produits finis et inputs industriels. Ces entreprises y compris pour celles de montage (cycles, pharmacie) bénéficiaient d'une situation de monopole consacrant les défaillances du marché des biens.

En effet, cette position leur confère un pouvoir sur les prix. Elles sont « faiseuses » de prix et en tirent parti pour réaliser des superprofits. Cela se traduit par le choix du niveau de production, dont l'égalisation du coût marginal au prix. Les caractéristiques de l'offre et de la demande sont telles que la production se fait à un coût élevé quasiment pour toutes les entreprises, consacrant ainsi des défaillances à la fois de l'Etat et du marché dans l'espace économique ouest-africain où les coûts sociaux reflétant le volant du sous-emploi s'amplifient. Le développement du chômage est le résultat de l'existence du salaire d'efficience dans nombre de firmes.

En effet, certains dirigeants et cadres expatriés notamment d'entreprises perçoivent des salaires largement au-dessus de leur productivité marginale. Certes, le travail qualifié est dans l'univers ouest-africain un facteur rare, mais le coût salarial supporté par l'entreprise réduit sa capacité d'embauche et sacrifie aussi ses possibilités de production.

Les entreprises font payer à la clientèle les prix les plus élevés qui sont les prix de monopole, ce qui contribue à éroder le pouvoir d'achat des consommateurs, rendant impossible une expansion de la demande. Les surprofits de monopole réalisés sont censés attirer des firmes sur leurs marchés. Mais à l'épreuve de la protection douanière et des contraintes administratives, cette attractivité s'est rarement produite. Il en a résulté des externalités négatives à la Pigou résultant d'une divergence entre coût marginal privé et social. Ni le remède pigouvien, ni la solution à la Coase n'ont été utilisées pour tenter de corriger les effets néfastes de telles externalités. Leurs impacts négatifs affectent le bien-être collectif à travers les effets négatifs suivants : effet-prix, effet-emploi et effet-productivité, qui se manifestent et se renforcent mutuellement pour refléter l'absence de compétitivité des entreprises protégées dans un environnement marqué par

des coûts démesurés de transactions liées à l'incomplétude des contrats issus de l'opportunisme des agents économiques.

Le régime de protection douanière ne semble pas assez puissant pour atteindre les objectifs assignés à la politique commerciale et industrielle. L'orientation de celle-ci est, soit conflictuelle, soit manipulée à d'autres fins, soit incompatible avec les instruments de protection tarifaire. De ce point de vue, la taxe ou la subvention ne peut pas être efficace au point de générer suffisamment de ressources à l'Etat et atteindre aussi les autres objectifs de développement. Une politique efficace minimise les interventions publiques et les risques d'apparition des distorsions des prix et des imperfections du marché. Les externalités négatives générées par la politique commerciale et industrielle en Afrique de l'Ouest ont contribué à l'accentuation des défaillances des marchés, malgré la mise en œuvre des réformes économiques et institutionnelles censées les corriger. L'inefficacité du régime de protection douanière imposé au commerce s'est révélée comme le nième instrument politique après divers types d'aides (à la formation, à l'emploi, à la production et à la diffusion du savoir). Les instruments autres que tarifaires, même faciles à mettre en œuvre, n'ont pas encore connu d'utilisation générale et systématique.

Une politique interventionniste crédible devrait corriger l'échec du marché grâce aux avances remboursables aux unités de production, qui servent au démarrage leurs activités. L'Etat leur apporte son soutien jusqu'à ce qu'elles atteignent leur seuil de rentabilité. Mais, le faible intérêt d'une telle politique n'a pas favorisé l'apparition, au sein des entreprises protégées par des droits de douane, des rendements d'échelle croissants. La politique de substitution aux importations n'a pas été fructueuse. L'orientation imprimée aux ressources publiques affectées à ces entreprises monopolistiques est source des coûts en termes d'inefficacité pour les pays qui continuent d'appliquer le régime de protection sous-optimal.

2.2.2- La détermination d'une situation d'équilibres multiples

Un équilibre mélangeant correspond à une situation où le gouvernement propose deux types de contrat :

- 1°) le gouvernement propose une taxe faible t_{FNC} ;
- 2°) le gouvernement impose une restriction volontaire des exportations (RVE) dans le cadre d'une négociation avec la firme étrangère.

Toutefois, une diminution volontaire des exportations de la firme étrangère ne sera acceptée que si elle est accompagnée d'une baisse du taux de protection effective, afin de compenser la baisse éventuelle de son niveau de profit.

La maximisation du gain espéré du gouvernement se fait donc sous la double contrainte de participation et d'incitation. La contrainte de participation correspond à la condition d'acceptation de la limitation des exportations par firme étrangère. La contrainte d'incitation, par contre, fixe les conditions pour lesquelles une firme nationale accepte un niveau faible de protection par le gouvernement.

Ainsi, lorsque le gouvernement maximise son rendement électoral, le profit de la firme étrangère ne devrait pas diminuer en présence d'une restriction volontaire à l'exportation (RVE), ce qui conduit à la relation suivante :

$$\alpha G_3 + (1 - \alpha)G_0 \succ \alpha G_1 + (1 - \alpha)G_2 \quad [1.10]$$

$$\Leftrightarrow \alpha G^s(RVE_{D/FC}) + (1 - \alpha)G^s(t_{FNC/FNC}) \succ \alpha G^s(t_{FC/FC}) + (1 - \alpha)G^s(t_{FC/FNC}) \quad [1.10']$$

$$\Leftrightarrow [(1 - \alpha)/\alpha] [G^s(t_{FNC/FNC}) - G^s(t_{FC/FNC})] \succ G^s(t_{FC/FC}) - G^s(RVE_{D/FC})$$

Le caractère mélangeant de cet équilibre est inhérent à l'existence de conditions liées à l'adoption par le gouvernement d'une politique de protection industrielle. Plus précisément, la relation [1.10'] est respectée lorsque deux conditions sont remplies.

La première condition concerne la valeur de α , qui définit la croyance a priori du gouvernement sur la capacité de la firme nationale à être compétitive. Deux situations peuvent alors être mises en évidence :

- 1°) si α est faible, le gouvernement impose une RVE dans un secteur compétitif ;
- 2°) si α est élevé, le gouvernement adopte une politique de protection.

La deuxième condition a trait à la baisse du rendement électoral du gouvernement. Elle a deux origines :

- 1°) le gouvernement surprotège la firme non compétitive ;
- 2°) le gouvernement substitue une RVE à une taxe publique. Soit alors :

$$\alpha G_3 + (1 - \alpha)G_0 \succ \alpha G_4 + (1 - \alpha)G_0 \quad [1.11]$$

$$\Leftrightarrow G_3 \succ G_4 \quad [1.11']$$

En considérant la relation [1.11'], deux situations peuvent être distinguées :

- 1°) la relation [1.11'] est respectée et le contrat de protection est représenté par le couple $(RVE_D; t_{FNC})$. Nous revenons alors à la situation d'un équilibre séparableur où le gouvernement rechercherait un équilibre unique ;
- 2°) la relation [1.11'] n'est pas respectée et le gouvernement propose un contrat de protection qui débouche sur une situation d'équilibres multiples.

a- Existence des monopoles comme source des distorsions des prix

L'expression distorsion désigne toute mesure (comme par exemple les politiques commerciales mesurées par des indicateurs de protection et d'incitation) pouvant entraver le libre jeu des forces du marché concurrentiel. Tout choix politique, qui affecte les principes régissant le mécanisme sacré du marché concurrentiel censé produire un bienfait universellement et politiquement neutre, (c'est - à- dire l'efficacité au sens de Pareto), engendre des distorsions dans l'économie marchande.

Ainsi, pour déterminer les distorsions des prix, les économistes calculent les écarts entre le niveau des prix réels et celui des prix d'équilibre dans un univers de concurrence parfaite. Deux raisons expliquent cette différence. La première tient aux défaillances du marché ayant pour origines les externalités, les biens publics, les monopoles naturels, les monopoles ordinaires, les asymétries d'information et les coûts de transaction. La seconde tient à l'existence des politiques commerciales dont les effets sont mesurés par des indicateurs de protection, d'incitation et d'avantage comparatif. Or, cette mesure nécessite une base de références permettant, dans le cas des biens échangeables, de comparer les prix domestiques aux prix internationaux. L'ampleur des distorsions créées par de telles politiques commerciales indique la magnitude entre les prix intérieurs et les prix internationaux. Le degré des distorsions sont d'autant plus élevés que les unités de production industrielle en Afrique de l'Ouest bénéficient d'une situation de monopole.

Après avoir enregistré une certaine croissance pendant les dix premières années de l'accession à l'indépendance, ces industries connaissent au début de la décennie 1980 un retournement de tendance. Quasiment tous les Etats ouest-africains sont aujourd'hui sur la voie de la désindustrialisation, malgré la protection dont bénéficient encore la plupart des branches industrielles.

Ce système d'incitation et de protection, qui comporte des biais s'est révélé inefficace puisqu'il a contribué à réduire la compétitivité des firmes aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur des pays ouest-africains déjà affaiblis par les politiques d'ajustement structurel. Le déficit de compétitivité industrielle tient, en partie, à l'existence d'une structure de protection et d'incitation inadaptée à l'évolution de l'environnement international. En effet, les distorsions des prix induites par les politiques commerciales n'ont pas permis la spécialisation diversifiée souhaitable des activités productives encore moins la compétitivité à l'exportation des produits industriels.

L'Afrique de l'Ouest a rarement fait des efforts pour bénéficier des préférences accordées par l'Union européenne sur un grand nombre de produits avant leur érosion. Du côté des exportations, les prix étaient très élevés par rapport à ceux des concurrents. A ces défauts de compétitivité s'ajoutent aussi l'inadaptation des produits manufacturés aux normes internationales. Tous ces éléments concourent à réduire la compétitivité-prix des industries ouest-africaines. L'impact exercé par la politique commerciale, fondée sur un système de protection déviant, a dû contrecarrer les forces du marché censées orienter ces entreprises vers les spécialisations découlant de leurs avantages comparatifs respectifs. Des pans entiers du secteur industriel protégés, y compris les branches industrielles les moins efficaces, ont été piégés. De nombreuses firmes au pouvoir de marché étendu et de prix, détenues par des non-résidents rendent souvent incertaine la frontière entre le Privé et le Public, à cause des externalités gracieusement obtenues auprès des autorités publiques. Ceci a entraîné des défaillances du marché et encouragé l'inefficacité de l'allocation des ressources publiques destinées à soutenir des unités industrielles en situation de monopole.

La structure inappropriée de la protection, qui renvoie des signaux négatifs au marché, génère des externalités négatives résultant à la fois des biais préjudiciables aux activités non industrielles, des biais anti-exportation et de l'inertie dans le processus d'amélioration de la production, de la distribution des produits et de la promotion du progrès de productivité dans les différentes activités industrielles. Cette situation n'a pas permis aux unités industrielles de réduire significativement leurs dérives en termes de coûts de production et de transaction (Williamson⁹, 1970).

⁹ Les coûts de transaction sont constitués de tous les coûts liés aux échanges, autres ceux de production. Il peut s'agir des coûts de négociation et d'établissement des contrats, d'organisation des activités productives, de fixation des prix des produits, de leur identification par les consommateurs, etc. Les coûts de transaction sont au cœur de la théorie des organisations, qui s'est constituée dans les années 1970 autour des travaux de Williamson.

En effet, les premières firmes industrielles à entrer sur un marché ont obtenu des avantages tarifaires et fiscaux prévus par les codes des investissements, ce qui leur a donné un important pouvoir de marché et leur a permis de bénéficier de la prime liée à l'absence de compétition internationale et de contestation de leurs marchés domestiques sur une longue période par des concurrents potentiels.

La protection industrielle dont elles bénéficient ne concourent malheureusement pas à la création à terme des conditions d'égalité de la compétition, mais se traduit simplement par le soutien aux entreprises industrielles naissantes au départ mais sénescents par la suite, peu compétitives et à faible valeur ajoutée. Cette forme d'aides à l'industrie vise plusieurs objectifs, dont, entre autres, la nécessité de trouver des recettes budgétaires par la taxation des importations, l'accroissement de la part du marché intérieur, l'émergence d'économies internes d'échelle, ce qui implique nécessairement une utilisation optimale des équipements et des compétences dont disposent ces entreprises pour apparaître plus fortes dans un monde ouvert et concurrentiel.

b-Etroitesse des débouchés et amplification du coût du protectionnisme

Le commerce est entravé par de nombreuses pratiques anormales et des facteurs tenant à l'accès limité aux technologies, aux formations et aux apprentissages insuffisants ainsi qu'au rythme très réduit d'accumulation. On note aussi, le poids élevé de la structure de protection effective, qui privilégie les importations d'input et des équipements. Cette protection à l'encontre des produits concurrents importés, n'a pas permis de maîtriser le couple produit-marché. Le marché captif décrit par Delalande (1987) est rarement un marché assuré. Comme il n'est satisfait ni de la qualité, ni des prix de produit qu'on lui a imposé, ce marché captif s'est rétréci, laissant une large place aux importations contrebandières. Les coûts privés et sociaux de ce type d'échanges frontaliers et informels sont démesurés. Ils reflètent l'incapacité des firmes à répondre à la demande des consommateurs

à moindre coût mais également les mauvaises allocations des ressources publiques, dont bénéficient les entreprises sous forme de protection. C'est pourquoi les produits fabriqués par ces unités industrielles sont soumis à la concurrence des marchandises similaires importées frauduleusement des pays voisins. Celles-ci ont contribué à la désindustrialisation en Afrique de l'Ouest.

L'étroitesse des débouchés intérieurs liée à la faiblesse du revenu des consommateurs ne stimule ni la concurrence ni la valorisation des économies potentielles d'échelle. Elle a laissé les distorsions des prix issus des politiques commerciales peser à la fois sur l'offre et sur la demande au détriment de la collectivité et des acheteurs. Ce phénomène est illustré par l'exemple de l'industrie textile du Niger. En effet, grâce à des investisseurs chinois, le gouvernement nigérien s'est engagé à nouveau dans le textile, une industrie intensive en main-d'œuvre non-qualifiée. Toutefois, ces nouveaux investisseurs privés réclament aussi des mesures de protection tarifaire car, ils ne peuvent voler de leurs propres ailes dans leurs efforts de redynamisation de cette filière de textile sans soutien public.

En définitive, même si l'émergence d'entreprises en position dominante n'est pas en soit condamnable, puisque ces firmes sont en mesure de contribuer à améliorer l'efficacité productive, leur protection n'a pas empêché qu'elles profitent indûment de leur pouvoir de marché en spoliant les consommateurs et la collectivité des pays d'Afrique de l'Ouest et du Niger. Dans ce cas précis, les aides publiques rarement ciblées sont réputées fausser la concurrence. Elles contribuent à aggraver les aspects nuisibles des défaillances de marché puisque l'innovation et la compétitivité industrielles sont ainsi jetées aux orties. Les activités industrielles, qui existent depuis l'indépendance, n'ont pas contribué significativement à l'amélioration de conditions de vie des citoyens ouest-africains.

On le sait, l'économie du bien-être standard s'intéresse à un monde particulier. C'est la raison pour laquelle dès 1940, Colin Clark avait

développé le concept de « concurrence praticable » pour présenter la concurrence souhaitable. Dumez et Jeunemaître (2001) rappellent ainsi sa démarche : « Lorsqu'il s'agit d'améliorer la concurrence sur un marché concret, qui par nature, est éloigné du modèle de concurrence pure et parfaite, ce modèle peut servir de référence.» Ainsi, les entreprises sous un régime de protection sont-elles tenues de s'orienter progressivement et dans un délai raisonnable vers un état donné de concurrence efficace.

Ce modèle abstrait reposant sur les principes de l'économie du bien-être apparaît comme la norme idéale vers laquelle doit tendre toute intervention publique. L'objectif de celle-ci est de s'approcher asymptotiquement de l'optimum parétien en vue de satisfaire les préférences collectives. La concurrence est le meilleur moyen d'y parvenir. Car, elle est capable d'assurer l'allocation optimale des ressources, de garantir les meilleurs prix et l'efficacité maximale. L'intervention publique par l'entremise de création d'infrastructures appropriées est requise pour faciliter l'obtention des prix plus bas et pour renforcer la compétitivité des firmes sous le régime de protection. Il s'agit d'éviter que ces celles-ci ne puissent influencer les prix en disposant d'une information privée et d'un pouvoir de marché excessif. Ces objectifs conduisent à transformer les structures des marchés en les rendant plus concurrentielles et plus ouvertes à terme.

Conclusion du chapitre 1

Le présent chapitre s'est efforcé de montrer que l'asymétrie d'information, qu'elle prenne, la forme de sélection adverse ou d'aléa de moralité constitue une source d'inefficacité de la protection industrielle. Car elle permet aux firmes détentrices de l'information de manipuler à leur bénéfice le gouvernement non pourvu de la même information.

Chapitre 2 : Le monopole comme source d'inefficacité de la protection industrielle

L'objectif du présent chapitre est de montrer que le monopole est une source d'inefficacité de la protection industrielle au Niger. Il s'agit alors de présenter le cadre d'analyse de la protection en situation de monopole, d'une part (section 1), et le modèle de protection en monopole, d'autre part (section 2).

Section 1 : Le cadre d'analyse de la protection en monopole

Nous nous proposons, dans un premier temps, de présenter l'approche traditionnelle de la protection en monopole et, dans un second temps, son approche moderne¹⁰.

1.1- L'approche traditionnelle de la protection en situation de monopole

Cette approche met en évidence l'inefficacité de la concurrence due à l'existence de monopole et la situation de concurrence destructrice.

1.1.1- L'inefficacité de la concurrence due à l'existence de monopole

Le monopole - et surtout le monopole naturel - désigne une structure de marché où l'existence de rendements croissants dans la production et la taille du marché ne permettent que le maintien d'une seule entreprise. C'est le cas de nombreuses activités comme les services du téléphone, l'énergie, certaines liaisons aériennes, etc., qui a souvent justifié la réglementation par les pouvoirs publics, fondé sur deux arguments essentiels (Encaoua, 1986):

¹⁰ Nous nous sommes inspirés des travaux de David Encaoua (1986) pour présenter les deux approches traditionnelle et moderne de la protection en monopole.

1°) lorsque les caractéristiques de l'offre et de la demande sont telles que la production se fait à un moindre coût si elle est réalisée par une seule entreprise il apparaît judicieux, pour faire bénéficier à la collectivité des conditions de production au coût minimum, de réglementer l'entrée dans l'activité et de conférer à une entreprise unique un statut de monopole de droit. Mais on peut penser d'ailleurs qu'une situation de monopole de fait finirait par prévaloir, même en l'absence d'une intervention réglementaire des pouvoirs publics, du simple fait que l'existence de coûts moyens décroissants constitue une barrière technologique à l'entrée suffisamment importante pour que ne subsiste qu'une seule entreprise dans l'activité considérée ;

2°) la situation de monopole a longtemps été présentée comme une structure conduisant à une distorsion dans l'allocation des ressources. Si on définit, en effet, l'efficacité économique dans la fourniture d'un bien ou d'un service comme la situation où la production est poursuivie jusqu'à ce que l'utilité sociale marginale - telle qu'elle est reflétée par la demande - est égale au coût marginal de production, on doit reconnaître que cette condition n'est pas satisfaite à l'équilibre du monopole dans la mesure où l'offre optimale de ce dernier est plus faible que le niveau socialement optimal.

Pour préserver la condition de coût minimum et éviter la distorsion dans l'allocation des ressources en situation de monopole naturel, une certaine réglementation économique de l'entrée, des prix et des profits s'impose. Un deuxième argument, lié au précédent mais qui ne lui est pas équivalent, peut être présenté pour justifier le principe d'une intervention publique dans de telles situations. Pour protéger les intérêts des consommateurs contre une discrimination par les prix jugés socialement indésirables, une contrainte de service public définissant un niveau de prix a été en général imposée aux monopoles publics ou aux monopoles privés réglementés dès le 19ème siècle (Cournot, 1838 ; Stuart Mill, 1848 ; Marshall, 1927 ; Hotteling, 1938).

Même si ces auteurs ne préconisent pas tous les mêmes formes de réglementation, ils insistent sur la nécessité d'une intervention des pouvoirs publics, surtout dans les situations où les caractéristiques de monopole naturel concernent des services pour lesquels il n'existe pas de substituts directs. On sait en effet que dans ces conditions la perte de bien-être, due à la solution de monopole naturel non réglementé, peut être substantielle pour une communauté particulière ou la collectivité dans son ensemble. Les services de distribution d'eau, de gaz, d'électricité, les transports ferroviaires, les transports aériens, le téléphone sont ainsi quelques-unes des activités réglementées dans la plupart des pays occidentaux sur la base des arguments évoqués plus haut, jusqu'à la fin des années soixante.

Mais depuis lors, de nombreuses critiques sont apparues surtout aux Etats-Unis d'Amérique. Elles sont, d'après Encaoua (1986), de deux ordres :

1°) sur le plan théorique, on a pu montrer que la réglementation n'était que l'une des solutions possibles au problème du monopole naturel. Dans un article paru en 1968, Demsetz remettait en cause l'argument logique selon lequel l'existence de coûts moyens décroissants justifie une intervention réglementaire. La concurrence pour l'obtention du droit exclusif de servir le marché, devait suffire à réguler une activité économique à rendements croissants. Baumol, Panzar et Willing (1982) proposaient un nouveau paradigme pour analyser la concurrence, renouvelant ainsi la théorie du monopole naturel et contribuant à donner au débat sur la déréglementation des fondements théoriques.

2°) sur le plan empirique, l'accent a été mis durant les deux dernières décades sur les distorsions induites par le processus réglementaire lui-même. Averch et Johnson (1962) montraient que la réglementation par le taux de rentabilité, telle qu'elle a été pratiquée aux Etats-Unis, conduisait à une inefficacité productive dans le choix des combinaisons de facteurs. Stigler (1962) jetait un doute profond sur les objectifs de la réglementation, dans la mesure où il tentait de montrer que celle-ci, loin de servir les intérêts des consommateurs, était une forme de protectionnisme dont bénéficiaient

essentiellement les entreprises réglementées. De manière générale, on peut dire qu'à partir de 1960, l'analyse des défaillances des mécanismes de marché a fait place à l'analyse des défaillances de la réglementation.

Enfin, il faut souligner que toutes les transformations dans l'environnement économique, apparues dans les années 1970, ont exercé une pression considérable pour la libéralisation du cadre réglementaire.

En premier lieu, les tensions inflationnistes et leur persistance au cours du temps ont été en partie attribuées aux Etats-Unis d'Amérique au cadre rigide de la réglementation. La tarification sur la base de coûts unitaires qui ne cessaient de croître dans les périodes de récession, a été considérée en effet comme un important facteur de stagflation.

En second lieu, l'importance du progrès technique et des innovations technologiques ont contribué à remettre en cause le principe même du monopole naturel sur lequel était fondée la réglementation.

En troisième lieu, les conséquences néfastes de la tarification à des prix uniformes ont été à l'origine d'un « écrémage » de certaines activités spécifiques et à la mise en évidence d'une offre potentielle des services correspondants à des prix beaucoup plus faibles que ceux induits par la contrainte de service public. Tous ces facteurs ont contribué à remettre en cause les justifications d'une intervention publique. Le mouvement de déréglementation a commencé aux Etats-Unis d'Amérique vers la fin des années 1970 et a affecté de nombreuses activités telles que les transports aériens (suppression du CAB (Civil Aeronautics Boards) en 1978), les transports ferroviaires (Staggers Rail Act de 1980), le transport routier (Motor Carrier Act de 1980), les télécommunications (démembrement d'ATT (Association of Telegraph and Telephone) en 1984), etc. Ce mouvement se poursuit encore de nos jours et se diffuse dans de nombreux pays, avec bien entendu une très grande variété de situations initiales, si bien qu'il paraît

souvent plus juste de parler de réforme de la réglementation que de déréglementation proprement dite.

1.1.2- La situation de concurrence destructrice

La concurrence destructrice est une autre forme d'imperfections de la concurrence à laquelle on se réfère pour justifier la réglementation économique. Cette catégorie, qui a fait l'objet d'un examen minutieux par Encaoua (1986), est beaucoup moins homogène que la concurrence inefficace. Elle renvoie aussi bien à des activités ayant des caractéristiques de monopole naturel qu'à celles ayant des structures concurrentielles. Dans les situations où la présence d'une seule firme permet d'obtenir des coûts de production minimum, on a longtemps pensé que la réglementation à l'entrée était nécessaire pour protéger la firme installée du comportement opportuniste de certains concurrents potentiels. Une telle idée traduit le fait qu'en présence d'une libre entrée, un monopole n'est pas toujours assuré de pouvoir tarifier ses produits à des prix qui, tout en assurant son équilibre budgétaire, empêchent l'entrée temporaire de concurrents sur des segments du marché.

C'est alors la dynamique du fonctionnement du marché qui pose le plus de problèmes. Dans les situations où il y a des fluctuations de la demande au cours du temps, par exemple, la planification des investissements pour faire face à des variations anticipées de la demande peut nécessiter des phases où la capacité de production est excédentaire. Ceci ne manque pas d'accroître temporairement les coûts de la firme, installée provoquant ainsi l'entrée de concurrents qui cherchent à exploiter des opportunités de profit de court terme. Pour empêcher que les avantages de long terme de la production au coût minimum par une seule firme ne soient détruits, une réglementation de l'entrée s'impose. On parvient à une conclusion analogue si, au lieu d'une variabilité de la demande, on suppose que le progrès technique permet une réduction des coûts unitaires. Avant que la firme installée n'ait mis en place de nouveaux équipements incorporant le progrès technique, une nouvelle

entreprise peut fournir une partie du marché à des prix plus faibles. Là encore, l'entrée sur le marché est facilitée par des considérations d'instabilité dynamique et on peut souhaiter une réglementation à l'entrée si l'on veut protéger la firme en situation de monopole naturel vis-à-vis de comportements opportunistes de ses concurrents.

Des réglementations alternatives visant à instaurer des prix minimum sont ou ont été également utilisées, notamment dans le secteur des transports aériens et dans les télécommunications. Mais là encore, il semble que ces solutions réglementaires ne soient pas les seules possibles, ni qu'elles soient les meilleures.

Une autre situation à laquelle se réfère la notion de concurrence destructrice est celle où, contrairement au cas précédent, les caractéristiques de l'offre et de la demande conduisent à des structures de marché où le nombre d'entreprises n'est pas, a priori, restreint. Le faible niveau des coûts fixes pour opérer dans l'activité peut induire une offre qui, si elle n'est pas réglementée, peut conduire à des capacités excédentaires, source à leur tour d'instabilité dans le fonctionnement du marché. L'exemple de la réglementation des transports routiers est éloquent à cet égard.

Au-delà de la protection initiale du transport ferroviaire que recherchaient les pouvoirs publics, l'instauration d'une tarification routière obligatoire et le contingentement de l'entrée sont devenus des moyens de réglementer la profession à la demande de ses représentants. La concurrence est jugée excessive entre transporteurs si la réglementation est considérée comme la seule façon d'éviter que des prix de marché très bas ne mettent en péril l'équilibre financier des entreprises du secteur. Le même argument s'applique dans le cas des transports urbains par taxis. Là encore, la réglementation des prix et de l'offre s'expliquent par le fait que la concurrence est jugée destructrice, du fait que le faible coût d'installation peut être à l'origine d'une offre structurellement excédentaire qui entraîne une guerre des prix et une instabilité du secteur. Il semble difficile de

justifier le bien-fondé de la concurrence destructrice comme fondement de l'intervention des pouvoirs publics.

En fait, la réglementation s'abrite trop souvent derrière cet argument au point qu'elle conduit à s'interroger sur les conditions théoriques de sa validité. Avant tout, il ne s'agit pas d'assimiler tout processus concurrentiel à une concurrence destructrice. Pour qu'il y ait concurrence destructrice, il faut qu'il existe des rigidités structurelles qui empêchent les ajustements de marché. C'est l'incapacité de l'industrie de s'ajuster aux déséquilibres entre l'offre et la demande, qui donne naissance à des périodes prolongées de capacité excédentaire et aux épisodes de guerre des prix.

Deux remarques paraissent utiles pour apprécier ce principe. La première est que de manière générale tout processus concurrentiel est nécessairement dynamique et ne doit pas être confondu avec un quelconque état stationnaire. Une capacité excédentaire peut n'apparaître que dans une phase transitoire et l'une des vertus des mécanismes de marché est de pouvoir faire intégrer aux agents économiques les processus d'apprentissage qui permettent de résorber les déséquilibres. Ce n'est que lorsque la capacité excédentaire possède un caractère chronique que l'on peut se poser la question de l'origine des déficiences du marché qui conduisent à cet état. La seconde remarque est que lorsqu'il y a des imperfections de marché qui conduisent à une concurrence excessive, on ne peut en conclure pour autant que la réglementation soit la seule réponse possible, ni même la réponse la plus appropriée.

Il convient alors de s'interroger sur la nature de telles imperfections et de savoir si la réglementation peut en atténuer les conséquences. Il convient également de comparer les coûts de la réglementation concernant l'entrée et les prix aux coûts qui seraient supportés dans une situation de libre fonctionnement de marché. Il convient enfin, lorsque les imperfections du marché conduisent à une dégradation de la qualité du service, de savoir si

une réglementation limitée aux normes de qualité ou de sécurité serait à elle seule suffisante.

1.2- L'approche moderne de la protection en situation de monopole

La régulation par les forces du marché peut-elle constituer un substitut à la coordination administrative dans les situations d'imperfection de la concurrence ?

Les travaux de Baumol, Panzar et Willig (1982) et de Sharkey (1982) ont développé un nouveau paradigme pour analyser les structures de marché et leur effet sur les performances économiques. L'objectif de ces travaux est de rompre avec le modèle de la concurrence parfaite. Cette notion a toujours été présentée comme une situation référentielle par rapport à laquelle on devait évaluer les performances d'une industrie. Mais comme le souligne Baumol (1982), on ne trouve pas de référence analogue dans les situations où les contraintes d'efficacité par rapport aux coûts de production requièrent la présence d'un nombre très limité de firmes. Cette situation de référence manquante, les auteurs la trouvent dans le concept de marché contestable.

1.2.1- La théorie des marchés contestables

Le marché d'un bien ou d'un service est contestable si, d'une part, l'entrée sur ce marché est complètement libre et, d'autre part, la sortie de ce marché se fait sans coût. Cette définition appelle quelques précisions : l'entrée est libre si plusieurs conditions sont satisfaites. Il faut d'abord qu'un entrant ne soit pas désavantagé par rapport aux firmes installées relativement aux techniques de production disponibles. Il faut également que les concurrents effectifs et potentiels aient accès de manière identique aux marchés des facteurs. Il faut, enfin, que les consommateurs puissent choisir librement entre les différents concurrents selon les conditions proposées par chacun d'eux.

Toutes ces conditions n'impliquent pas toutefois que le coût d'entrée soit nécessairement nul ; l'hypothèse de sortie sans coût est aussi importante que celle de la liberté d'entrée. Elle signifie qu'un entrant peut installer un équipement, produire et vendre pendant une certaine période, en ne supportant d'autre coût que celui correspondant au coût d'usage et de dépréciation de l'équipement utilisé. Cela se produit en particulier lorsque l'équipement est vendable ou réutilisable à une autre fin. Cette hypothèse de sortie sans coût implique que le risque que supporte une firme en entrant sur un marché est faible pour ne pas dire inexistant.

Ce n'est pas nécessairement une entrée permanente que vise un concurrent potentiel dans un marché contestable, mais seulement une entrée transitoire, fondée sur la recherche d'une opportunité de profit. La terminologie anglaise de "hit and run entry" évoque bien cette conception d'une entrée temporaire à laquelle est soumis un marché contestable. D'un point de vue conceptuel, la notion de marché contestable apparaît comme une généralisation de la notion de marché de concurrence parfaite. Comme dans cette dernière situation, l'entrée et la sortie sont libres, mais à la différence de la concurrence parfaite, un marché contestable ne nécessite pas qu'il y ait un grand nombre de firmes actives, ni qu'elles soient de dimension négligeable vis-à-vis du marché. Cela qui ne signifie pas bien sûr que toutes les structures de monopole ou d'oligopole soient contestables. Se pose alors la question de savoir dans quelles conditions un marché peut être considéré comme contestable.

L'approche des marchés contestables ne prend pas en compte l'aspect stratégique des barrières à l'entrée que peuvent établir les firmes en place pour empêcher l'émergence de nouveaux concurrents et ceci constitue certainement une limite importante de l'analyse.

Une telle approche ne met l'accent en fait que sur les barrières à l'entrée et à la sortie de type technologique. Il était de tradition, en économie industrielle, de considérer que la présence de coûts fixes importants, qui sont le plus

souvent la source des économies d'échelle dans la production, constituait la principale barrière à l'entrée technologique. La théorie des marchés contestables récuse un tel a priori. Elle introduit la distinction entre coûts fixes recouvrables et coûts fixes irréversibles ("sunk costs"). Les coûts fixes recouvrables font partie des coûts d'entrée qu'un concurrent peut récupérer à sa sortie de l'industrie, du moins après avoir soustrait le coût d'usage des équipements employés. En tant que tels, ils ne constituent pas une barrière à l'entrée technologique. Seuls, les coûts fixes irréversibles constituent un obstacle à la concurrence potentielle, dans la mesure où leur non recouvrement en cas de décision de cessation de l'activité limite les opportunités d'une entrée temporaire profitable.

Peut-il exister des processus de production sans coûts fixes irréversibles ? Cette question a fait l'objet d'un débat entre Baumol (1982) et Weitzman (1982). Toutefois, il existe quelques activités, où l'hypothèse d'absence de "sunk costs" ou, du moins, d'un niveau pas trop élevé n'est pas tout à fait irréaliste. L'exemple du transport aérien où un avion peut être soit revendu, soit utilisé sur une autre liaison, s'impose. Quoiqu'il en soit, certains auteurs (Bailey, 1986 ; Encaoua et Koebel, 1986 ; Pascoa, 1986) ont proposé comme objectif de politique industrielle d'étatiser ou de municipaliser les équipements fixes irréversibles de certaines activités, en particulier toutes celles qui utilisent des réseaux de transport ou de transmission et de ne permettre la concurrence que dans l'exploitation de ces équipements.

Ce type d'aménagements institutionnels permettrait de rendre contestable le marché de la fourniture des services obtenus à partir de l'exploitation des équipements publics. Cette situation est réalisée par exemple dans le cas d'aéroport municipalisés ou nationalisés dont l'utilisation est réservée à toute compagnie payant une redevance pour l'accès de ses avions et l'installation de guichets de vente. L'irréversibilité du coût fixe que représente un aéroport disparaît ainsi dans l'activité de transport aérien.

De manière générale, toute politique consistant à faire partager le coût de construction d'un équipement par plusieurs entreprises, comme ce serait le cas d'un consortium pour le financement d'un satellite de télécommunications, contribue à minimiser les coûts fixes que supporte chaque entreprise et à permettre l'existence d'une concurrence potentielle qui discipline les marchés de fourniture des différents services.

L'essence de la théorie des marchés contestables est que la menace d'entrée de nouveaux concurrents peut être suffisamment forte pour discipliner le comportement des firmes actives, aussi petit soit leur nombre. Ramenée à cette simple idée, on peut dire, d'une part, que la théorie n'est pas fondamentalement novatrice même si elle utilise un appareil conceptuel différent et, d'autre part, qu'elle n'intègre pas tous les acquis de l'analyse contemporaine des comportements stratégiques des entreprises pour créer des barrières à l'entrée de nouveaux concurrents (Kreps et Spence, 1985 ; Encaoua, Geroski et Jacquemin, 1986).

La théorie des marchés contestables a été abondamment critiquée.

Une première porte sur l'hypothèse implicite au processus qui décrit l'entrée dans cette théorie, à savoir la firme installée ne réagit pas immédiatement à l'entrée d'une firme qui propose un prix plus bas, ce qui rend profitable la décision d'entrée du concurrent. Comme le font remarquer Vickers et Yarrow (1985), plus le délai de réaction de la firme installée à l'entrée d'un concurrent est faible, moins l'opportunité d'une entrée profitable a des chances de se réaliser. De ce point de vue, la théorie des marchés contestables n'apparaît pas très robuste, puisqu'elle dépend de manière cruciale des hypothèses faites sur le délai de réaction des firmes installées.

Cette critique revient à dire que si les firmes installées sont parfaitement rationnelles et que les entrants potentiels intègrent cette caractéristique dans leur calcul économique, ce n'est pas le prix pratiqué par la firme installée avant l'entrée qui doit servir de support à la décision éventuelle

d'un concurrent potentiel, mais le prix qui prévaudrait sur le marché après l'entrée. On retrouve ainsi la même critique de crédibilité que l'on fait habituellement à la notion de prix limite, en tant que signal pour dissuader éventuellement l'entrée d'un concurrent (Borck et Scheinkman, 1983 ; Knieps et Vogelsang, 1982 ; Baseman, 1981; Destais, 2002 ; Lévêque, 2004). La deuxième critique est relative au fait que la théorie des marchés contestables ne conduit pas à des recommandations explicites dans le cas d'une situation non soutenable. La situation des transports aériens aux Etats-Unis d'Amérique illustre bien cela. Avant les mesures de déréglementation de 1978, les compagnies aériennes procédaient à d'intenses compensations entre liaisons rentables et liaisons déficitaires. Les opposants à la déréglementation craignaient beaucoup que l'instauration de la concurrence ne conduise à la suppression d'un certain nombre de liaisons déficitaires.

En fait, l'expérience de déréglementation a montré que ce dernier risque était exagéré. Les compagnies aériennes se sont adaptées au nouveau contexte en changeant davantage la structure du réseau que la nature des liaisons assurées. Dans beaucoup de cas, celles-ci ne sont plus des liaisons directes mais transitent par des grands aéroports régionaux qui fonctionnent comme des plaques tournantes (système de "hub and spoke"). Comme l'ont montré Morrison et Weston (1985), ce système a conduit à obtenir des taux de remplissage des avions bien plus élevés. En faisant transiter les passages à destination de plusieurs villes par un même aéroport central, les compagnies aériennes ont pu utiliser des avions « gros porteurs » qui ont permis de réaliser de substantielles économies d'exploitation.

Cette situation est à contraster avec ce qui a prévalu durant la période de réglementation. Le contrôle de l'entrée et des droits de trafic (il n'a pas été créé une seule compagnie "trunk" assurant de nouvelles liaisons entre les différents états à l'intérieur des Etats-Unis d'Amérique de 1938 à 1978) et l'application de formules tarifaires rigides, ne permettaient l'exercice de la concurrence qu'au niveau de la planification des horaires de vol et de la

qualité du service offert. Il y a eu, de ce point de vue, des conditions de confort exceptionnelles et des fréquences de vol élevées. Les taux de remplissage des avions assez faibles ont entraîné une augmentation importante des coûts du passager par kilomètre. La réglementation a donc agi comme une protection des compagnies existantes et les passagers en ont fait les frais en payant des prix élevés. On trouvera dans Bailey, Kaplan et Graham (1985) une description détaillée de l'expérience de déréglementation du transport aérien aux Etats-Unis d'Amérique.

Une troisième critique faite à la théorie des marchés contestables, a trait à l'asymétrie de traitement entre la firme installée et les concurrents potentiels. Si la première est contrainte de satisfaire la demande totale qui s'adresse à elle au prix qu'elle propose, les entrants potentiels peuvent ne satisfaire qu'une partie de la demande aux prix auxquels ils s'engagent. Une asymétrie se traduit notamment par le fait qu'un entrant potentiel n'élimine pas nécessairement la firme installée en proposant un prix plus bas, mais capture simplement une partie du marché que servait préalablement la firme en place. Cette situation serait tout à fait concevable si on se situe dans un contexte réglementaire, où on impose à la firme en place une contrainte de service public tout en permettant à des concurrents d'entrer sur le marché sans satisfaire nécessairement cette même contrainte.

Mais, dans la situation de libre fonctionnement du marché dans laquelle se place la théorie des marchés contestables, cette asymétrie de traitement n'est plus justifiée.

En se restreignant au cas simple d'une activité mono-productrice, Encaoua et Moreaux (1986) ont représenté l'issue d'une situation de concurrence avec libre entrée, comme l'équilibre d'un jeu séquentiel où les stratégies s'expriment en termes de prix dans la première phase et de décisions d'offre dans la seconde. Ils ont ainsi pu montrer que, dans une situation de monopole naturel non soutenable, de nouvelles configurations apparaissent à l'équilibre du jeu. La première correspond à la situation où l'organisation

de la production reste efficace mais comporte un rationnement de la demande. La seconde configuration possible est celle où le rationnement est moindre mais au détriment de l'efficacité dans l'organisation productive.

1.2.2- La théorie du monopole naturel

Le premier approfondissement a été de reconnaître que le cadre approprié d'analyse de la production d'une entreprise concerne l'activité multiproduits et non pas la production d'un bien ou d'un service unique (Baumol et Willig, 1977). Prenons quelques exemples. Dans le cadre du transport aérien de passagers, une compagnie disposant d'un certain réseau de lignes offre en fait plusieurs services. Chacun d'eux correspond à la spécification des lieux de départ et d'arrivée, en incluant éventuellement le lieu et la durée du transit. Bien évidemment, les coûts d'exploitation ne sont pas uniformes sur toutes les lignes, dans la mesure où l'importance du trafic conditionne le choix du type d'avion transporteur et que le coût de transport du passager par kilomètre dépend de la capacité de l'avion.

Un autre exemple concerne le secteur des services du téléphone. Un même réseau de base liant les abonnés à différents centraux téléphoniques sert à satisfaire les demandes d'appel de tous les abonnés.

Cependant la transmission des différents appels n'utilise pas les mêmes circuits de commutation et n'occasionne pas les mêmes coûts, selon la distance parcourue, l'importance du trafic et la capacité des canaux. En s'en tenant aux services de base du téléphone, on peut considérer une décomposition en plusieurs catégories telles que les appels locaux, interurbains et internationaux. Par ailleurs, le réseau de base du téléphone peut également servir à véhiculer des services plus évolués comme le traitement de l'information, la télécopie, ainsi que de multiples autres services dits à valeur ajoutée.

Le cadre d'analyse de l'activité multi produit étant retenu, il convient de savoir si l'offre de l'ensemble de ces produits est réalisée de manière plus économique par une ou plusieurs firmes. L'intérêt de la notion de marché contestable est qu'elle permet de considérer la structure de marché d'une activité comme une variable endogène. L'idée de base est que quand un marché est contestable, la structure de l'activité correspondante lorsqu'elle n'est pas réglementée va évoluer vers une configuration optimale, au sens où le nombre de firmes actives et la répartition de l'offre entre elles sont tels que le coût de production de l'offre globale est minimisé.

Ce processus de convergence vers une configuration optimale de la structure de marché se comprend aisément dans le cas d'un marché contestable. La liberté d'entrée et de sortie sans coût d'entreprises, recherchant toutes les opportunités de profit, fussent-elles purement transitoires, sont les conditions qui assurent l'ajustement vers la structure optimale. Indépendamment de la critique qu'on peut formuler à l'égard de cette vision quasi darwinienne pour parvenir à des structures de marché optimales, le point important à souligner, et qui a été relevé par Faulhaber (1975), est que même lorsqu'on est parvenu à une structure naturelle du marché, il n'est pas du tout assuré qu'elle ne puisse plus être contestée par des nouveaux concurrents.

Cette force de la concurrence potentielle a conduit à modifier profondément l'approche traditionnelle concernant les monopoles. De nombreux auteurs ont fait valoir qu'une concurrence potentielle peut être aussi efficace que la concurrence elle-même. Ils retrouvent ainsi ce que Schumpeter (1965) avait déjà souligné à propos de l'homme d'affaires qui se sent placé dans une situation concurrentielle même s'il n'a pas de rival dans sa branche. En fait dans de nombreux cas, sinon tous, une telle pression virtuelle impose un comportement très analogue à celui que déterminerait un système de concurrence parfaite.

L'existence de concurrence potentielle pouvait être suffisante pour contraindre un monopole naturel ou non à se conduire de manière presque socialement optimale. C'est dire que, même si une entreprise est seule sur un marché, elle peut se comporter comme si elle se trouvait en situation concurrentielle. Il suffit qu'elle craigne l'entrée d'un concurrent sur son marché. Dans cette optique, il faut que les coûts irrécupérables à l'entrée sur le marché, comme à la sortie, soient les plus faibles possibles, voire nuls. La minimisation de ces coûts rend crédible la possibilité de raids concurrentiels. Cependant, pour que le monopole en place adapte son comportement, il n'est pas nécessaire que le raid se réalise effectivement, il suffit que l'éventualité soit vraisemblable.

C'est dans de tels cas qu'on peut qualifier la concurrence de destructrice ou d'impraticable et il est très important pour les pouvoirs publics de pouvoir identifier de telles situations qui appellent en tout état de cause le maintien d'une réglementation. C'est là qu'apparaît l'aspect le plus important de la théorie, dans la mesure où il débouche directement sur la délimitation des deux types de situations, selon que les forces du marché suffisent à assurer la régulation ou que l'intervention réglementaire est au contraire nécessaire. Il nous faut définir à présent, de manière précise, la notion de monopole naturel.

En supposant que toutes les entreprises d'un secteur ont accès à la même technologie et aux mêmes conditions de rémunération des facteurs de production, on dira que la fonction de coût d'un ensemble de biens est sous-additive¹¹, si le coût de production par une seule firme de cet ensemble de produits ou de services est plus faible que le coût de production de ce même ensemble par plusieurs firmes indépendantes, quelle que soit la

¹¹Le mérite revient à W.J.Baumol d'avoir été le premier à étudier, dans les années 1970, la notion de sous-additivité des coûts. Ce concept désigne le fait que le coût de production d'une certaine quantité de biens par une seule entreprise est inférieur à la somme des coûts de production de plusieurs entreprises qui fourniraient un produit global égal à cette même quantité. Le coût moyen de production d'une unité de bien pour l'entreprise, qui produit le plus, est inférieur à celui de toutes les entreprises, qui produisent moins.

décomposition entre les différentes firmes. Cette propriété de sous-additivité n'est que locale. Elle ne suffit pas à caractériser la structure de monopole naturel, d'autant que certaines activités peuvent être caractérisées par une structure de monopole naturel pour de faibles volumes de production et ne plus l'être pour des niveaux supérieurs.

Pour passer à une propriété globale, il est donc nécessaire d'introduire des considérations relatives à la demande des différents produits. On dira alors qu'une activité donnée (à produits multiples) a une structure de monopole naturel si la fonction de coût est sous-additive pour l'ensemble des vecteurs de biens qui assurent un profit positif ou nul au monopole. La nécessité d'élargir la définition du monopole naturel aux niveaux de production pour lesquels le profit s'annule résulte du fait que, dans un marché contestable, toute opportunité de profit positif va induire l'entrée d'une ou plusieurs autres firmes.

Dans le cas d'une activité multi produits, la propriété de rendements d'échelle globaux croissants ne constitue ni une condition nécessaire, ni une condition suffisante de la sous-additivité des coûts (alors qu'elle est suffisante mais non nécessaire dans le cas de la monoproduction). Ce qui importe en fait, c'est le degré de synergie que permet la production simultanée par une même firme d'un ensemble de biens. Cette synergie est traduite par la propriété « d'économies d'envergure » ("economies of scope"), selon laquelle la production isolée de chaque bien par des firmes spécialisées serait plus coûteuse que la production de l'ensemble de ces biens par une même firme. Il faut noter, toutefois, que les deux propriétés d'économies d'envergure et de croissance des rendements d'échelle globaux ne suffisent pas à assurer la sous-additivité des coûts.

D'autres conditions suffisantes ont pu être établies, parmi lesquelles l'existence d'économies d'échelle spécifiques à chaque produit et les économies d'envergure. Notons également qu'il n'existe pas à ce jour de conditions qui soient à la fois nécessaires et suffisantes de la sous-additivité

des coûts et c'est pourquoi les tests de monopole naturel utilisent directement la définition de la sous-additivité. On en donnera un exemple dans la suite. Les facteurs économiques à l'origine du monopole naturel se réfèrent à trois ordres d'explications relatifs à la technologie de l'offre, à la nature de la demande et à des considérations organisationnelles.

Les facteurs technologiques renvoient, entre autres, à la présence d'indivisibilités dans le processus de production, à l'existence de coûts fixes communs à la production de plusieurs biens et qui concourent à faire apparaître des économies d'envergure, à l'existence de certains facteurs variables tels que les inputs communs à la production d'un ensemble de biens ou de services. La nature de la demande intervient également dans l'explication du monopole naturel dans certains secteurs. Par exemple, lorsque la demande d'un service public présente des fluctuations temporelles prévisibles (avec des pointes à certaines périodes) et que le bien n'est pas stockable, la contrainte de service public impose que la capacité de production installée corresponde à la demande de pointe. Ceci est à l'origine d'une capacité excédentaire hors de la pointe, susceptible de s'accroître en raison de la ventilation de l'offre globale entre plusieurs firmes.

Cet argument de sous-additivité est renforcé par le fait que la demande ne présente pas en général que des variations temporelles. Elle possède également une composante aléatoire, comme c'est par exemple le cas dans les services du téléphone. La capacité du réseau doit alors être planifiée de manière à réduire la probabilité de blocage tout en respectant les contraintes de coûts liés à l'accroissement de la capacité. Ceci est à l'origine d'un important effet de sous-additivité dû au fait que le nombre de circuits nécessaires pour satisfaire, avec une probabilité de blocage donnée, une demande aléatoire décroît avec la capacité du réseau (propriété de multiplexage).

Les conditions relatives à l'organisation interne des entreprises constituent enfin le troisième élément à prendre en compte dans l'explication du

monopole naturel. Remarquons d'abord que la spécification de l'ensemble de biens ou de services que produit une entreprise ne peut être considérée comme une donnée exogène. Elle renvoie aux processus d'intégration et de diversification de l'entreprise par lesquels se déterminera la frontière de ses activités, processus dont on sait qu'ils conditionnent l'évolution des structures d'organisation interne.

Les coûts de production doivent donc intégrer cet aspect. De manière générale, on doit noter que la sous-additivité technologique de la fonction de coût ne se maintient que si les gains de synergie liés à la production multiple ne sont pas annihilés par d'éventuelles inefficiences dans la gestion interne de l'ensemble d'activités liées à cette production multiple.

Inversement, la synergie peut n'être que d'origine organisationnelle sans que n'apparaisse nécessairement une sous-additivité technologique par rapport au rétablissement de production. Ce dernier cas se produit notamment lorsque les coûts de transaction et de coordination d'un ensemble d'activités par les forces externes du marché rendent profitable l'internalisation de ces activités au sein d'une même entreprise grâce à la mise en place d'une structure d'organisation appropriée (Encaoua et Koebel, 1986).

La question essentielle qui se pose dans le cas d'un monopole naturel non réglementé est relative à l'effet de la concurrence du marché sur les niveaux de prix et de production. Autrement dit, peut-on affirmer que les forces du marché seront suffisantes pour atteindre les deux objectifs que poursuit a priori une politique réglementaire, à savoir des niveaux de production, de prix et de qualité, socialement désirables, d'une part, et l'efficacité économique au sens d'une production au coût minimum, d'autre part ?

On commencera par présenter la solution classique de ce problème proposée par Baumol, Panzar et Willig (1982) avant de développer quelques critiques et d'exposer une formulation alternative.

Dans la terminologie de Baumol, l'équilibre d'un monopole naturel multi produit dans une activité contestable, c'est-à-dire soumise à la libre entrée et sortie de concurrents effectifs et potentiels, correspond à la propriété de soutenabilité ("sustainability"). Un monopole naturel est dit soutenable s'il existe un système de prix et des niveaux de production pour les différents biens tels que :

- 1°) la demande de chaque produit est satisfaite aux prix pratiqués ;
- 2°) l'entreprise unique qui pratique ces prix fait des profits non négatifs ;
- 3°) aucun autre concurrent ne peut pénétrer de manière profitable sur l'un ou plusieurs des marchés servis par le monopole en proposant des prix plus bas que celui-ci et en ne servant éventuellement qu'une partie de la demande qui se manifeste à ce prix plus bas.

La troisième condition assure ainsi la viabilité ou la stabilité du monopole naturel aux prix d'équilibre, dans la mesure où aucun entrant potentiel n'est incité à entrer sur l'un des marchés, même s'il ne sert qu'une partie de la demande au prix plus bas qu'il propose. Lorsqu'un monopole naturel est soutenable, la réglementation ne s'impose plus, du moins en ce qui concerne la recherche de l'efficacité économique, puisque la collectivité bénéficie de la production au coût minimum du fait qu'il ne subsiste qu'une seule entreprise dans l'activité considérée. Par ailleurs, à l'équilibre du monopole naturel, celui-ci ne peut s'approprier le surprofit, puisqu'il serait immédiatement contesté par un concurrent potentiel. Le message est donc clair dans ces conditions.

Le rôle des pouvoirs publics est simplement d'assurer les conditions de libre entrée et surtout de libre sortie, c'est-à-dire permettre que le marché soit contestable. Toute politique qui dérègle l'entrée et qui réduit les coûts fixes irréversibles ou les sépare des conditions d'exploitation dans ce sens. Pour apprécier la validité d'un tel message, il faut d'abord s'interroger sur les conditions d'existence des configurations de prix et de quantités d'équilibre, ce qui revient à déterminer quand un monopole est soutenable ou non.

Dans le cas d'une activité monoproduit, la réponse est simple. Lorsque la courbe de demande coupe la courbe de coût moyen dans sa partie décroissante, la soutenabilité est assurée. Il faut noter toutefois que le prix d'équilibre n'est pas le coût marginal, mais le coût moyen, ce qui est normal pour que la contrainte d'équilibre budgétaire soit satisfaite en présence de rendements croissants.

Mais lorsque la courbe de demande coupe la courbe de coût moyen dans sa partie croissante, le monopole naturel n'est plus soutenable. Autrement dit, le prix qui assure l'équilibre budgétaire du monopole ne peut dissuader un entrant potentiel de capter une partie de la demande en proposant un prix plus faible. Dans le cas d'une activité multi produits, la réponse est à la fois plus complexe et plus intéressante. Baumol, Bailey et Willig (1977) ont donné des conditions suffisantes pour que les configurations optimales de Ramsey (1927), c'est-à-dire celles qui maximisent le surplus global net sous la contrainte d'équilibre budgétaire, soient des configurations assurant la soutenabilité du monopole naturel. De tels prix de référence, qui correspondent à ce que proposait Boiteux (1971) pour la tarification des produits d'un monopole public, émergent ainsi sous la forme d'un équilibre de marché dans une situation de monopole naturel soumis à la concurrence.

De manière générale, lorsqu'elles existent, les configurations d'équilibre des marchés contestables possèdent de bonnes propriétés. La première est qu'une configuration soutenable obéit à la condition d'efficacité productive, au sens où la production se fait au coût minimum. Selon la deuxième propriété, dans les activités où il subsiste plus de deux firmes sur le marché, le prix de chaque bien est égal au coût marginal de production. Par contre, dans le cas du monopole naturel, c'est-à-dire le cas où ne subsiste qu'une seule firme active, le prix d'équilibre est nécessairement égal au coût moyen. La troisième propriété, enfin, est qu'une configuration soutenable ne comporte pas de subventions croisées.

Aussi attrayantes qu'elles soient, ces propriétés ne peuvent cependant dispenser de l'examen critique les hypothèses sur lesquelles elles reposent. L'essence de la théorie des marchés contestables est que la menace d'entrée de nouveaux concurrents peut être suffisamment forte pour discipliner le comportement des firmes actives, aussi petit soit leur nombre. Schumpeter (1965) faisait remarquer que l'homme d'affaires se sent placé dans une situation concurrentielle même s'il n'a pas de rival dans sa branche. En fait dans de nombreux cas, sinon tous, une telle pression virtuelle impose un comportement très analogue à celui que déterminerait un système de concurrence parfaite.

Ramenée à cette simple idée, on peut dire, d'une part, que la théorie n'est pas fondamentalement novatrice, même si elle utilise un appareil conceptuel différent et, d'autre part, qu'elle n'intègre pas tous les acquis de l'analyse contemporaine des comportements stratégiques des entreprises pour créer des barrières à l'entrée de nouveaux concurrents (Kreps et Spence, 1985 ; Encaoua, Geroski et Jacquemin, 1986).

Section 2 : La présentation du modèle de protection industrielle en monopole

Nous voudrions procéder, dans un premier temps, à l'articulation du modèle et, dans un second temps, à sa résolution et à l'interprétation des résultats obtenus.

2.1- L'articulation du modèle

Nous retenons les deux hypothèses principales suivantes :

- 1°) l'autorité n'est pas en mesure de distinguer les différentes charges liées aux activités de production de la firme en monopole ;
- 2°) la firme en monopole a de l'aversion pour le risque, ce qui laisse à penser que le mécanisme incitatif proposé par l'Etat est inefficace.

Le modèle est composé de deux catégories d'agents économiques :

1°) l'agent privé qui bénéficie de la protection de l'Etat ;

2°) l'agent public (l'Etat) qui mène une politique de protection industrielle afin d'inciter les entreprises à plus d'efficacité.

Concernant tout d'abord l'agent privé, il s'agit précisément d'une firme dont les économies d'échelle significatives lui assurent la qualité de monopole, ce qui explique sa place d'offreur unique sur le marché. Ainsi, les coûts de production induits par l'activité sont décrits par :

$$C(\tilde{Y}, e, \theta), \quad [2.1]$$

avec :

$\tilde{Y} = (Y_1, \dots, Y_n)$, un vecteur de biens de production offert par la firme en monopole ;

θ , un paramètre d'antisélection caractérisant l'inefficacité technique ;

e , un paramètre moral qui indique le niveau d'effort que la firme exerce en réponse à son inefficacité productive ;

$C(\cdot)$, les coûts de production de la firme en monopole.

Le niveau d'effort, qui est source de désutilité, $\psi(e)$, étant une fonction croissante et convexe, dépend des capacités productives de la firme et donc de sa performance.

La fonction d'utilité de l'agent privé (U) se présente alors de la manière suivante :

$$U = t - \psi(e), \quad [2.2]$$

où t indique le transfert de protection de l'Etat à la firme, et $u' > 0, u'' < 0$.

Le niveau de production de la firme caractérisant sa performance permet alors de mettre en évidence deux situations :

1°) celle où la firme est efficace. Il s'agit plus précisément d'une situation où la firme fournit un niveau d'effort plus important avec des bas coûts de production ;

2°) celle où la firme est inefficace. Elle fait dans un tel cas face à un niveau élevé de coût de production parce qu'elle fournit effort moindre.

En conséquence, à niveaux de performance et d'effort constants une augmentation des quantités produites induit des coûts de production élevés. Autrement dit, la performance de la firme est égale à son niveau d'effort augmenté d'un aléa.

La vente du panier de biens produits offerts génère une recette $R(\tilde{Y})$ qui, associée à un transfert t_0 versé par l'autorité, assure un revenu global $t_0 + R(\tilde{Y})$ à l'entreprise. Comme le montant du transfert est fixé par le principal, l'autorité reçoit les recettes et paie les coûts d'exploitation. La rémunération de la firme est alors garantie par le transfert net t , soit :

$$t = t_0 + R(\tilde{Y}) - C(\tilde{Y}, e, \theta), \quad [2.3]$$

avec :

t , la rémunération de la firme en monopole ;

t_0 , le transfert versé par l'autorité à la firme en monopole ;

$R(\tilde{Y})$, la recette issue de la vente du panier de biens offert par la firme en monopole ;

$C(\tilde{Y}, e, \theta)$, les coûts de production induits par l'activité de la firme en monopole ;

$\tilde{Y} = (Y_1, \dots, Y_n)$, un vecteur de biens de production offert par la firme en monopole ;

θ , un paramètre d'antisélection caractérisant l'inefficacité technique ;

e , un paramètre moral qui indique le niveau d'effort que celle-ci exerce en réponse à son inefficacité productive.

Pour ce qui est de l'agent public (l'Etat), il dispose de croyances sur la distribution de θ qui admet une fonction de répartition $F(\theta)$ et une densité $f(\theta)$ positive et continue sur l'intervalle $[\underline{\theta}; \bar{\theta}]$.

L'Etat observe les coûts de production agrégés. Ainsi, il n'est pas en mesure de distinguer les différentes charges liées aux différentes activités de production. En contrepartie, l'Etat est supposé avoir une connaissance acceptable des coûts internes liés à l'effort de productivité.

La consommation de l'ensemble des biens procure un surplus social brut $V(\tilde{Y})$ dont la définition dépend du type de bien considéré. Le surplus social inclut un paramètre représentatif de la distorsion issue de l'activité de taxation des consommateurs¹².

Toute taxation est coûteuse car sa réalisation entraîne des charges et des distorsions dans l'allocation des ressources. Le coût des fonds publics ainsi définis par λ implique que chaque unité monétaire prélevé pour financer une activité coûte en fait à la société $1 + \lambda$.

Le bien-être social se définit alors de la manière suivante :

$$W(\tilde{Y}) = V(\tilde{Y}) - (1 - \lambda)[t + C(\tilde{Y}, e, \theta)] + U, \quad [2.4]$$

où :

$w(\cdot)$ indique le bien-être social ;

$v(\cdot)$ correspond au surplus social brut ;

¹² La présente problématique considère une activité monopolistique déficitaire où les recettes ne suffisent pas à financer l'ensemble des opérations. Le financement de l'activité est assuré par des fonds publics prélevés au moyen de taxation des consommateurs (Laffont et Tirole, 1986).

λ est le cout des fonds publics ;

U représente l'utilité de la firme ;

t représente la rémunération de la firme en monopole ;

$C(\cdot)$ indique les coûts de production induits par l'activité de la firme.

En remplaçant la fonction d'utilité de l'agent privé U par son expression dans la relation [2.2], le bien-être social devient :

$$W(\tilde{Y}) = V(\tilde{Y}) - Z(\tilde{Y}), \quad [2.5]$$

où :

$$Z(\tilde{Y}) = (+\lambda)[C(\tilde{Y}, e, \theta) + \psi(e)] + \lambda U, \quad [2.6]$$

représente le coût social engendré par la consommation des biens.

Par ailleurs, l'Etat a pour objectif final la maximisation du bien-être social.

Pour ce faire, il dispose des outils définis par l'ensemble $\{\tilde{Y}, e, U\}$. Soit :

$$E(\tilde{Y}, \theta, C), \quad [2.7]$$

le niveau d'effort requis pour un opérateur d'inefficacité θ pour produire la quantité \tilde{Y} à un coût C . Ainsi, les coûts de production et le niveau d'effort ne dépendent plus que de la performance réalisée par la firme, c'est-à-dire son degré d'inefficacité θ . La présence d'asymétrie d'information empêche l'autorité de mettre en place la politique qui garantit à la société un bien-être maximal.

Le contrat de protection représente une fonction qui, à tout niveau de performance de la firme, est associée un niveau de protection par l'Etat. A cet égard, deux situations peuvent alors être distinguées :

1°) celle où la firme bénéficie de la protection par l'Etat ;

2°) celle où la firme n'est pas protégée par l'Etat.

S'agissant tout d'abord de la situation où la firme est protégée, l'Etat élabore un contrat de protection de la firme correspondant à un mécanisme $[w(\cdot), M]$ composé d'un ensemble de stratégies, M , de la firme et d'une fonction $w(\cdot)$ de M dans l'espace des allocations et donc de son utilité.

En considérant ce mécanisme $[w(\cdot), M]$, la firme choisit alors l'annonce m^* qui maximise son utilité $U(w, \theta)$, soit :

$$m^* \in \arg \max U(w(m), \theta), \quad [2.9]$$

et elle obtient l'allocation suivante :

$$w^*(\theta) = w(m^*(\theta)). \quad [2.10]$$

Le principe de révélation stipule alors que le principal peut se limiter à des mécanismes où l'agent annonce son information et a intérêt à dire la vérité.

Si l'allocation $w^*(\theta)$ peut être mise en œuvre par un mécanisme quelconque, le principal peut la mettre en œuvre par un mécanisme direct révélateur où l'annonce de l'agent $\hat{\theta}$ coïncide avec son vrai type θ .

Le mécanisme de révélation est décrit par l'ensemble $\{\tilde{Y}(\hat{\theta}), C(\hat{\theta}), t(\hat{\theta})\}$ qui dépend de l'annonce de l'agent $\hat{\theta}$ et qui est tel que :

$$U(\theta, \theta) \geq U(\hat{\theta}, \theta), \forall (\hat{\theta}, \theta) \in [\underline{\theta}, \bar{\theta}], \quad [2.11]$$

$$U(\theta, \theta) \geq 0, \forall \theta \in [\underline{\theta}, \bar{\theta}], \quad [2.12]$$

Où $U(\hat{\theta}, \theta)$ est l'utilité perçue par l'entreprise de type θ lorsqu'elle annonce $\hat{\theta}$.

La contrainte incitative [2.11] stipule que l'agent ne doit pas être incité à sous-estimer voire à surestimer son efficacité au moment de l'annonce pour que le mécanisme révèle sa vraie efficacité. Ainsi, l'utilité perçue par l'agent

lorsqu'il annonce la vérité doit être supérieure à l'utilité perçue lorsqu'il ment sur son type. En outre, la contrainte de rationalité individuelle [2.12] impose une utilité non-négative pour l'opérateur afin que ce dernier ne refuse pas de participer au mécanisme régulateur. Ainsi, lorsque l'entreprise annonce un type, le principal lui impose un niveau de production $\tilde{Y}(\hat{\theta})$ au coût $C(\hat{\theta})$ et lui verse un transfert $t(\hat{\theta})$.

A partir de l'expression de l'effort définie dans la relation [2.7] et de l'expression préalable de U dans la relation [2.3], l'utilité de la firme est en définitive :

$$U(\hat{\theta}, \theta) = t(\hat{\theta}) - \psi[E(\tilde{Y}(\hat{\theta}), C(\hat{\theta}), \theta)]. \quad [2.13]$$

La contrainte incitative s'obtient alors à l'issue de deux étapes successives. Dans un premier temps, pour que le mécanisme proposé incite l'opérateur à annoncer sa vraie inefficacité, il est nécessaire que son annonce maximise son utilité lorsque celui-ci dit la vérité.

En notant $E(.) = E(\tilde{Y}(\hat{\theta}), C(\hat{\theta}), \theta)$, la condition de premier ordre correspondante est :

$$\frac{\partial U(\hat{\theta}, \theta)}{\partial \hat{\theta}} = \frac{\partial t(\hat{\theta})}{\partial \hat{\theta}} - \psi'(E(.)) \left[\sum_{i=1}^n \frac{\partial E(.)}{\partial Y_i(\hat{\theta})} \frac{\partial Y_i(\hat{\theta})}{\partial \hat{\theta}} + \frac{\partial E(.)}{\partial C(.)} \frac{\partial C(.)}{\partial \hat{\theta}} \right] = 0. \quad [2.14]$$

L'autorité définit dans un second temps la règle d'abandon de la rente $\varphi(\theta) = U(\theta, \theta)$ aux firmes en fonction du type de l'agent à qui elle propose le contrat. Ainsi, d'après la relation [2.14] où à partir du théorème de l'enveloppe directement appliqué à la relation [2.13], on obtient :

$$\varphi'(\theta) = -\psi'[E(\tilde{Y}(\theta), C(\theta), \theta)] \frac{\partial E(.)}{\partial \theta}.$$

[2.15]

La rente ainsi définie est le prix que le principal doit payer pour obtenir que les types efficaces révèlent leur information. Pour que le mécanisme incite les agents à révéler leur vrai type, il doit abandonner les rentes les plus élevées aux opérateurs les plus efficaces et donc les rentes les plus faibles aux opérateurs les moins efficaces. Une firme de type θ peut, par intérêt, se déclarer de type $\theta' > \theta$, et ainsi produire un effort moindre pour atteindre l'objectif $\{C(\theta'), \tilde{Y}(\theta')\}$ fixé par l'autorité. Consécutivement à une diminution de l'effort $\partial E(\cdot)/\partial \theta$, le gain de l'opérateur en terme d'utilité est alors égal à $\psi'[E(\cdot)]\partial E(\cdot)/\partial \theta$. On comprend bien que l'autorité doit garantir à l'agent le même gain en lui versant une rente afin que celui-ci annonce son vrai type.

A partir de la règle énoncée par la contrainte incitative, la contrainte de rationalité individuelle devient :

$$\varphi(\bar{\theta}) = 0. \quad [2.16]$$

La contrainte initiale est saturée lorsque $\theta = \bar{\theta}$. Sachant que l'objectif de l'autorité est d'abandonner une rente minimale dans tous les cas de figure, la rente versée à l'entreprise la plus efficace est nulle.

Pour déterminer l'allocation du contrat incitatif optimal, l'autorité choisit indifféremment le mécanisme direct et révélateur $\{\tilde{Y}^*(\theta), C^*(\theta), t^*(\theta)\}$ ou $\{\tilde{Y}^*(\theta), e^*(\theta), \varphi^*(\theta)\}$, qui maximise le bien-être social.

En considérant qu'il s'agit d'un jeu séquentiel, les quatre étapes qui le composent peuvent alors être résumées comme suit :

Etape 1 : le contrat de protection est proposé par l'Etat à la firme en situation de monopole : l'Etat ne connaît qu'une distribution de probabilités sur les coûts de production de la firme. Il n'observe pas non plus l'apparition

de l'innovation, mais a seulement une distribution de probabilités a priori sur celle-ci.

Etape 2 : la firme observe les dispositions du contrat de protection : la firme observe la nature du contrat de protection ainsi que la réalisation de l'aléa sur l'innovation. Elle décide alors de mettre en œuvre ou non l'investissement stratégique ;

Etape 3 :le concurrent potentiel décide ou non de développer son innovation, c'est-à-dire d'entrée ou non sur le marché ;

Etape 4 : la production a lieu : en situation de monopole régulé devant son coût si le concurrent potentiel n'est pas entré ; en duopole sinon, le régulateur laissant alors jouer la concurrence pour faire bénéficier la collectivité de l'innovation.

2.2- La résolution du modèle

Le programme à résoudre par l'autorité consiste à déterminer les niveaux de production, d'effort et de rente optimaux, de façon à maximiser l'espérance du bien-être social sous les contraintes [2.15] et [2.16].

Ainsi, les variables $e(\theta)$ et $\tilde{Y}(\theta)$ sont des variables de contrôle du problème et $\varphi(\theta)$ est considéré comme la variable d'état.

Soit alors le programme d'optimisation suivant :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max}W(\tilde{Y}) = V(\tilde{Y}) - Z(\tilde{Y}) \\ s/c \\ \varphi(\theta) = -\psi[E(\tilde{Y}(\theta), C(\theta), \theta)] \frac{\partial E(.)}{\partial \theta} \\ \varphi(\bar{\theta}) = 0 \end{array} \right.$$

Les conditions de premier ordre sont des conditions suffisantes si en plus, $\partial C/\partial \theta \geq 0$ et $\partial Y_i/\partial \theta \leq 0$, ce qui implique que le contrat de protection permet à la firme en monopole, donc inefficace, à avoir les coûts de productions les plus élevés et à produire moins.

Les conditions de premier¹³ ordre sont :

$$\frac{\partial V(\tilde{Y})}{\partial Y_i} = (1 + \lambda) \frac{\partial C(\tilde{Y}, e, \theta)}{\partial \tilde{Y}_i} + \lambda \frac{F(\theta)}{f(\theta)} \psi'(e) \frac{d(\partial E(\cdot)/\partial \theta)}{dY_i}, \quad [2.17]$$

et

$$-\frac{\partial C(\tilde{Y}, e, \theta)}{\partial e} - \frac{\lambda}{1 + \lambda} \frac{F(\theta)}{f(\theta)} \left[\psi''(e) \frac{\partial E(\cdot)}{\partial \theta} + \psi'(e) \frac{\partial^2 E(\cdot)}{\partial \theta \partial C} \frac{\partial C(\tilde{Y}, e, \theta)}{\partial e} \right] = \psi'(e) \quad [2.18]$$

Deux distorsions apparaissent dans les relations [2.17] et [2.18], qui résultent de la volonté qu'a l'autorité de réduire au minimum la rente abandonnée à l'entreprise.

La condition [2.18] induit alors les implications en posant :

$$I = \psi''(e) \frac{\partial E(\cdot)}{\partial \theta} + \psi'(e) \frac{\partial^2 E(\cdot)}{\partial \theta \partial C} \frac{\partial C(\tilde{Y}, e, \theta)}{\partial e}, \quad [2.19]$$

soit :

$$\left[-\psi'(e) - \frac{\partial C(\tilde{Y}, e, \theta)}{\partial e} \right] (1 + \lambda) f(\theta) = \lambda F(\theta) I, \quad [2.20]$$

D'après les relations [2.18] et [2.19], notons que :

$$I = d|\partial \varphi(\theta)/\partial \theta|/de.$$

¹³ Le processus de résolution habituel ignore ces contraintes dans un premier temps mais les confronte ensuite aux solutions issues des conditions de premier ordre (Laffont et Tirole, 1988).

Ainsi, l mesure alors la hausse de la rente perçue par les individus $[\underline{\theta}, \bar{\theta}]$ en quantité $F(\theta)$ lorsque le niveau d'effort exercé par l'entreprise de type θ augmente d'une unité.

Le coût correspondant pour la société est représenté par le côté droit de la relation [2.20] ; la réduction de l'effort requise diminue la rente mais s'avère coûteuse parce qu'elle se répercute sur les coûts d'exploitation. En contrepartie, le coût social consécutif à une distorsion de l'effort vers le bas est donné par le côté gauche de la relation [2.20]. Ce coût est amplifié par la distorsion issue de la gestion des fonds publics $1 + \lambda$ et survient avec une probabilité $f(\theta)$.

L'équation [2.18] montre le compromis entre abandon de rente et efficacité. On notera que $F(\underline{\theta}) = 0$, ainsi, d'après la relation [2.18], l'effort requis lorsque l'entreprise est la plus efficace possible est équivalent au niveau de premier ordre en cas d'information parfaite. Ainsi, il n'y a pas de distorsion pour les firmes les plus efficaces.

L'équation [2.17] inclut une correction incitative au principe similaire qui suggère que l'autorité réalise un compromis entre le surplus créé par la production et la rente associée. Cette correction n'est cependant pas nécessaire dans tous les cas de figure puisque son existence dépend de la forme fonctionnelle décrivant la technologie, comme le suggère la règle qui suit.

Une règle fondamentale est la dichotomie entre incitation à la productivité et tarification. Une telle dichotomie existe lorsque l'incitation à la production est entièrement fixée par l'aspect offre de la régulation, c'est-à-dire par la condition [2.18]. Dans ce cas, la correction incitative dans la partie demande de la régulation est nulle et la tarification pratiquée est complètement indépendante des problèmes informationnels qui peuvent survenir. D'après la relation [2.17], la dichotomie s'applique si :

$$\frac{d(\partial E(\cdot)/\partial \theta)}{dY_i} = 0 \quad [2.21]$$

- Le jeu d'influence des agents économiques

Le jeu d'influence des agents économiques, consiste à entraîner une redistribution, par un système de taxes, des ressources des secteurs non organisés vers ceux qui sont organisés politiquement. Ce qui permet d'analyser d'un côté l'arbitrage entre les groupes de pression et le gouvernement, de l'autre côté les conflits d'intérêts.

- L'arbitrage entre les groupes de pression et le gouvernement

L'économie politique de la protection renouvelle incontestablement l'approche du phénomène du protectionnisme, en prenant appui sur l'arbitrage entre les lobbies¹⁴ et le gouvernement.

L'analyse de référence qui emprunte cette démarche est celle de Grossman et Helpman (1992), dans laquelle les individus qui forment la collectivité du pays possèdent des dotations factorielles différentes, et ont une proportion plus ou moins forte à se regrouper dans les lobbies. De ce fait, chaque lobby représente un secteur de production et les techniques de production sont telles que le travail est générique et il existe un facteur spécifique par secteur. Par conséquent, chaque lobby verse au gouvernement en place une contribution, et attend en retour une politique commerciale qui le favorise, cette politique consistera en une série de taxes et de subventions, pour les importations et les exportations.

Les résultats de l'analyse de Grossman et Helpman (1992) apparaissent de la manière suivante :

¹⁴ Les lobbies : le lobbying consiste pour une entreprise à chercher à influencer une décision publique telle que : s'opposer à une décision menaçant les intérêts de l'entreprise ou, au contraire, susciter une décision favorable.

1°) Seuls les secteurs de production qui sont représentés par un groupe de pression bénéficient d'une protection positive, tandis que les secteurs non représentés supportent une taxe négative à l'importation du bien qu'ils produisent. En effet, les groupes d'intérêt font pression auprès du gouvernement pour obtenir des prix de vente élevés dans leurs propres secteurs de production et des prix faibles dans les autres secteurs. Dans la mesure où, ils sont aussi consommateurs des biens produits par les autres secteurs.

Le jeu d'influence consiste donc à entraîner une redistribution, par un système de taxes, des ressources des secteurs non organisés vers ceux qui sont organisés politiquement.

2°) Le taux de protection dans un secteur est d'autant plus élevé que la propriété du facteur spécifique du secteur concerné est concentrée, et que le poids relatif du bien-être général par rapport aux contributions des groupes de pression dans la fonction objectif du gouvernement est faible. Aussi, plus la part de production du secteur considéré est importante, plus sera important son niveau de protection en raison de l'importance des bénéfices du jeu d'influence.

3°) Enfin, si l'élasticité-prix de la fonction d'importation est faible, le niveau du tarif pour le secteur organisé en groupe de pression est important.

Une caractéristique importante de l'analyse de Grossman et Helpman (1992) est la suivante. Lorsque tous les secteurs de l'économie sont organisés en groupe de pression, alors la politique du gouvernement est conforme à l'intérêt général, c'est -à-dire qu'un tarif à l'importation est nul pour tous les secteurs. Autrement dit, les groupes d'influence se neutralisent les uns les autres et les contributions de chacun des groupes d'influence consistent à éviter d'être affecté par l'influence des autres groupes.

Ce résultat provient de l'hypothèse selon laquelle la fonction de contribution de chaque groupe de pression est définie conditionnellement, à toutes les dimensions de la politique commerciale. Ainsi, chaque secteur fait pression pour un tarif positif dans son secteur et un tarif négatif pour les autres secteurs ; le jeu d'influence est à somme nulle.

Cependant, en termes de bien-être général, ce jeu se traduit par une perte représentée par les dépenses des groupes de pression. Car à l'équilibre, la politique commerciale dépend complètement des secteurs qui sont organisés en groupe de pression et de ceux qui ne les sont pas.

Or, ceci est exogène dans l'analyse de Grossman et Helpman (1992). On ne sait pas comment certains individus arrivent à s'organiser en groupes de pression, et d'autres non.

L'un des enjeux majeurs de la recherche dans ce domaine et en économie politique en général est donc de construire une théorie dans laquelle la formation des groupes de pression est endogène.

Quelques pistes ont été développées dans ce domaine. L'une proposée par Mitra (1999) consiste à considérer qu'il existe un coût fixe de formation d'un groupe de pression. Ces coûts fixes peuvent être différents selon les secteurs d'activité. Seuls ceux dont les bénéfices d'influence sont relativement importants pourront payer le coût fixe et s'organiser politiquement.

Une autre approche consiste à considérer un jeu répété, au sein de chaque groupe de pression. Etant donné le problème de passager clandestin (caractéristique de toute action collective), chaque individu voudrait faire supporter aux autres le coût de l'action collective.

Ainsi, dans un cadre statique plusieurs individus peuvent donc avoir des difficultés à s'organiser politiquement.

Cependant, dans un cadre dynamique les individus peuvent être incités à continuer de coopérer, dès lors que la punition en cas de non-coopération de l'un des agents est un retour à l'équilibre non-coopératif, (absence d'action collective). Dans ce cadre, l'incitation à dévier est d'autant plus faible, que le nombre de personnes susceptibles d'appartenir au même groupe de pression est relativement petit et que les bénéfices attendus de la pression politique sont importants. Ces conditions favorisent alors la formation d'un groupe de pression. Il serait donc ainsi possible de déterminer de façon endogène quels sont les agents ayant des intérêts spécifiques qui sont organisés en groupe d'influence et ceux qui ne le sont pas.

Le débat concernant l'arbitrage des lobbies et le gouvernement a été relancé par les travaux théoriques de Helpman (1997) lorsqu'il précise qu'une politique commerciale peut être déterminée par, l'existence des contraintes internationales notamment pour les grands pays. En effet, un grand pays, par ses actions, peut modifier les prix internationaux, et mettre en place un tarif à l'importation, qui contribuera à baisser la demande mondiale et donc à baisser le prix international du bien en question, ce qui affecte en retour l'équilibre économique et le jeu d'influence dans les autres pays.

De plus, les pays déterminent souvent leurs politiques commerciales dans le cadre des négociations internationales (sur la réduction des tarifs, les règles de commerce, etc...). Ainsi, Helpman (1995) considère deux niveaux d'interactions stratégiques : l'interaction internationale entre les pays et l'interaction, au niveau domestique, entre les acteurs politiques.

Cette structure à double niveau permet d'obtenir une dépendance entre les caractéristiques politiques du pays domestique et celles des autres pays. Par exemple, un gouvernement qui négocierait un accord de libre-échange avec un autre pays doit prendre en compte, en termes de politique interne, les conséquences d'un accord international. En même temps, les groupes de pression d'un pays qui essayent d'influencer la politique de leur gouvernement ne peuvent pas ignorer la position de leur gouvernement sur

la scène internationale. Cette structure avec interdépendance à double niveau a été formellement étudiée par de nombreux auteurs.

Grossman et Helpman (1995) ont étendu leur modèle de base d'une petite économie à deux grandes économies interdépendantes. Le jeu politique interne à chaque pays se déroule de la même façon que dans l'analyse précédente. La différence est que la politique commerciale de chaque pays et donc les tarifs (positifs ou négatifs) à l'importation, dans tous les secteurs de chaque pays, influencent les prix internationaux des différents biens et donc les termes de l'échange des deux pays.

Grossman et Helpman considèrent deux possibilités, soit les deux pays décident de manière non coopérative de leurs politiques commerciales, soit ils décident de façon coopérative.

Dans le cas d'une guerre commerciale (jeu non-coopératif) entre les deux pays, les groupes de pression et le gouvernement de chaque pays considèrent la politique commerciale de l'autre pays comme donnée. Cependant, ils internalisent l'impact du jeu politique domestique sur les termes de l'échange internationaux. Notons également que les groupes de pression au sein de chaque pays agissent de façon non-coopérative et que leurs actions ne sont pas observables par le gouvernement et les groupes de pression de l'autre pays.

Ce type de jeu permet d'obtenir des résultats intéressants. Considérons un secteur particulier représenté par un groupe de pression dans le pays domestique ainsi que dans le pays étranger. Supposons que ce secteur est importateur dans le pays domestique et exportateur dans le pays étranger. Considérons par ailleurs que les élasticités de la fonction de demande d'importations et de la fonction d'offre dans les deux pays sont constantes. Un poids relatif plus faible du bien-être général dans la fonction objectif du gouvernement du pays importateur conduit le gouvernement à mettre en place une politique commerciale plus agressive pour le secteur importateur.

Le tarif à l'importation est donc plus élevé, ce qui diminue le prix international du bien importé (car la baisse de la demande du grand pays, en raison de la hausse du tarif, fait baisser la demande mondiale) et donc les termes de l'échange du pays domestique, s'améliorent.

De plus, l'augmentation du tarif est suffisamment forte pour avoir un prix domestique du bien considéré plus important. Dans le pays étranger, la baisse du prix international du bien en question diminue les bénéfices privés des propriétaires du facteur spécifique du secteur exportateur et en conséquence conduit le groupe de pression à être plus agressif. Comme la baisse du prix international profite à tous, le coût social d'une subvention à l'exportation est désormais plus faible et le gouvernement étranger accepte donc de répondre aux exigences du groupe de pression en augmentant la subvention à l'exportation.

Ainsi, un changement dans l'environnement politique d'un pays influence les niveaux de protection dans les deux pays. Les pays peuvent aussi décider de négocier et de coopérer en matière de politique commerciale. Dans ce cas, les groupes de pression de chaque pays, dans leurs interactions avec leurs gouvernements, prennent comme donné le comportement des groupes de pression des autres pays mais internalisent le comportement coopératif des deux gouvernements en matière de politique commerciale. Il est important de noter que sans l'activité des groupes de pression, un accord coopératif doit conduire à l'optimum économique (le libre-échange). Un des résultats importants est alors le suivant. Supposons un secteur particulier.

A l'équilibre, le secteur d'un seul pays est organisé politiquement et offre une contribution au gouvernement. Il s'agit du pays où le secteur en question constitue une part plus importante de l'output que dans l'autre pays, ou du pays où le poids relatif de l'intérêt général dans la fonction objectif est le plus faible ou encore du pays où le nombre de propriétaires du facteur spécifique du secteur en question est le plus faible. Tous ces facteurs peuvent

contribuer à donner un poids politique plus important au secteur d'un pays par rapport au même secteur de l'autre pays.

Dans ce cas, le secteur politiquement fort arrive à améliorer sa situation par rapport au libre-échange au détriment du même secteur dans l'autre pays. Autrement dit une coopération internationale entre gouvernements en matière de politique commerciale entraîne une guerre d'influence entre les groupes de pression nationaux d'un même secteur. L'un étant importateur, l'autre exportateur, l'accord commercial international met en effet en opposition les deux groupes de pression nationaux ce qui neutralise, en particulier, l'influence du groupe de pression politiquement le moins avantagé.

Par ailleurs, d'autres auteurs tels que Maggi et Rodriguez-Clare (2000) examinent la situation dans laquelle les importateurs versent des contributions au dirigeant politique en place. En effet, comme les intérêts de ces importateurs sont opposés à ceux des producteurs nationaux, qui profitent des restrictions à l'exportation¹⁵, et si la protection doit être accordée, les importateurs préféreront qu'elle prenne la forme de contingents d'importations plutôt que de droits de douanes, seule susceptibles de leur procurer la rente contingentaie¹⁶.

Ainsi, au lieu d'être motivé par un objectif de politique publique, les responsables politiques sont influencés par des importateurs étrangers. C'est pourquoi, Melitz (2005), propose de recourir à un contingent plutôt qu'à une subvention car le contingent permet d'ajuster automatiquement le niveau de protection des industries naissantes à mesure que ses coûts diminuent. Ainsi, à long terme, la meilleure compétitivité de l'industrie nationale aura

¹⁶ Rente contingentaie : revenu généré par les importations, effectuées dans les limites du contingent.

moins d'effets de distorsions à mesure que la compétitivité de l'industrie s'améliorera.

- Les conflits d'intérêts

La concurrence par la rente décrit ce type de jeu où un agent est toujours le prédateur d'un autre. De ce fait, l'intérêt de la collectivité s'efface devant l'intérêt des agents individuels ou des groupes qui les représentent. Dans la mesure où les effets de ce jeu dépendent des conditions indiquées par la théorie de la recherche de rente (nombre de groupes d'intérêt et de relations entre eux, coûts et risques de la coopération, asymétrie de l'information), ainsi que des stratégies adoptées par les agents (propension à la corruption de la part des politiciens et bureaucrates, inclination à créer des alliances de la part des agents privés). La concurrence pour la rente instituée par ce jeu redistributif conduit alors à une mauvaise affectation des ressources rares, les agents étant souvent incités à orienter leurs actions vers la recherche de rente.

En outre, l'action des pouvoirs politiques devient un moyen pour les individus constitués en groupes de pression de modifier la répartition du surplus social en leur faveur. Il s'agit de transférer une partie des ressources produites par les autres sur leur compte. Ainsi, lors de chaque programme de réforme, l'équipe au pouvoir se positionne en situation d'offreur de rente.

De ce fait, elle peut par exemple protéger un marché, donner une licence d'importation, modifier les prix ou encore effectuer des transferts non justifiés. Face à une telle offre, les demandeurs de rente s'organisent en groupes de pression (groupes d'intérêts et parties prenantes). Ils ont recours à différents moyens de pression vis-à-vis des politiciens et des responsables administratifs chargés d'implémenter les réformes. Si un projet de réforme est jugé nuisible à leurs avantages acquis, ils s'organisent souvent pour le bloquer ou à tout le moins le retarder, ce qui donne lieu à un processus de marchandage entre les deux parties et se solde souvent par un gaspillage

social. Un tel gaspillage s'explique essentiellement par des coûts de transaction politique, autrement dit, les ressources mobilisées pour capter la rente tels que le pot-de-vin, le tarif des lobbies, le temps passé par les bureaucrates, etc.

Les ressources mobilisées dans le marchandage politique sont source de manque à gagner pour toute la société. En effet, elles auraient pu être utilisées pour assurer les transferts publics vers des emplois socialement productifs (investissement, éducation, recherche, etc.). L'échange effectué au cours du marchandage ne permet pas la création de nouvelles richesses pour le pays. Il ne sert qu'à transférer des ressources d'un groupe à un autre pour toute la société.

En revanche, l'ampleur des transferts effectués lors du processus de marchandage dépend de la force des différents groupes d'intérêts impliqués. Tenant compte de leur capacité d'intervention et de leur statut (gagnant ou perdant), il est possible faire ressortir quatre type de groupes :

- 1°) les sympathisants dynamiques ;
- 2°) les sympathisants passifs ;
- 3°) les opposants redoutables et ;
- 4°) les opposants passifs.

S'intéressant à la gestion politique de l'ajustement économique et la réforme, Waterbury (1989) considère que le type de coalition dominante dans les pays en développement s'appuie sur le protectionnisme sélectif, ainsi que sa modification. C'est pourquoi Katzenstein (1976) qualifie, les interactions entre les groupes sociaux (les associations professionnelles) et l'Etat (gouvernement et bureaucratie) de « structures domestiques ». De telles structures se définissent comme l'expression d'intérêts privés dépendant des conditions socioéconomiques (la distribution des revenus réels), qui interagissent avec l'Etat, afin d'assurer la représentation de leurs préférences commerciales (libre-échange, protection ou politique commerciale stratégique).

A cela, il convient d'ajouter la présence de plusieurs hommes politiques et bureaucrates dans lesdits secteurs, soit directement soit indirectement par l'intermédiaire de leurs proches. Devant ces conditions, l'Etat reste globalement faible. Le rôle qu'il continue à jouer s'insère dans une perspective de stabilité politique et sociale. Les choix effectués par les réformateurs sont en partie le résultat de l'intérêt du pouvoir politique à entretenir sa légitimité.

Conclusion du chapitre 2

Ce chapitre a montré que, sauf le monopole naturel, l'inefficacité de la protection industrielle tire sa source de la position monopolistique dont jouisse la plupart des entreprises industrielles, position qui leur permet de réaliser de « super profit », qui n'est pas économique justifié. L'absence de réelle concurrence leur permet de réduire l'effort productif. Ces firmes monopolistiques offrent alors des biens en quantité et en qualité insuffisantes sur le marché au détriment des consommateurs et du bien-être collectif.

PARTIE II : LES CONDITIONS D'EFFICACITE DE LA PROTECTION INDUSTRIELLE AU NIGER

La seconde partie de la présente thèse s'intéresse aux conditions d'efficacité de la protection industrielle au Niger. Ce qui revient à proposer des modalités d'incitations industrielles susceptibles de réduire sinon annihiler les effets négatifs de l'asymétrie d'information et des distorsions résultant du monopole sur les mesures de protection industrielle. Nous envisageons successivement la politique commerciale stratégique (chapitre 3) et l'harmonisation de la protection effective (chapitre 4).

Chapitre 3 : La mise en œuvre d'une politique commerciale stratégique

Le présent chapitre, qui se propose de mettre en œuvre une politique commerciale stratégique au Niger, comprendra deux sections : la première section déterminera le modèle de politique commerciale stratégique et la seconde procèdera à sa mise en évidence empirique.

Section 1 : Le modèle de détermination d'une politique commerciale stratégique

L'objet du modèle est de montrer que la mise en œuvre d'une politique commerciale stratégique réduit l'asymétrie d'information et accroît par conséquent la compétitivité des firmes à l'international.

Pour ce faire, nous présentons tout d'abord le cadre d'analyse, avant d'envisager ensuite l'articulation du modèle.

1.1- Le cadre d'analyse

Le cadre théorique retenue est la nouvelle théorie du commerce international (Krugman, 1998 ; Rainelli, 2013) qui analyse les caractéristiques des échanges commerciaux internationaux. Un tel cadre apparaît opportun pour au moins deux raisons :

- 1°) la différenciation des produits induit une concurrence monopolistique ;
- 2°) les rendements sont croissants.

1.1.1- La Protection du marché intérieur

Il s'agit précisément de présenter l'argument d'industries naissantes, d'une part, et des externalités positives, d'autre part.

a- L'argument d'industries naissantes

L'argument de protection d'industries naissantes a été actualisé par Krugman (1987), cet argument est entendu comme un instrument temporaire permettant à un pays de construire une forte industrie manufacturière en protégeant son marché intérieur.

En effet, protéger le marché intérieur de la pénétration étrangère à travers les droits de douanes et les quotas d'importations peuvent servir de point d'appui à une stratégie agressive des producteurs nationaux sur les marchés extérieurs. Cet argument repris par Brander (1995), se fonde sur l'existence d'économies d'échelle. Les mesures protectionnistes peuvent permettre le développement d'une échelle de production des producteurs nationaux qui engendre des baisses de coûts suffisamment crédibles pour dissuader les concurrents étrangers d'augmenter leur production, voire les inciter à abandonner le marché.

Il s'agit ici de donner une avance aux producteurs nationaux sur les producteurs étrangers. Le cadre le plus utilisé pour formaliser ces situations est celui du lien dynamique entre l'accumulation du «savoir-faire» ou de l'expérience et les coûts que l'on peut représenter par une liaison inverse entre la taille cumulée de la production et le coût marginal ou le coût moyen (courbe d'apprentissage ou d'expérience¹⁷). L'argument en faveur de la protection du marché intérieur découle naturellement de cette relation et de l'interaction stratégique entre producteurs. Dans des cas concrets, ce genre de mécanisme peut atteindre son paroxysme dans « l'effet d'annonce » : il

¹⁷ Le phénomène d'apprentissage ou d'expérience : plus on produit, plus on apprend, mieux on sait faire plus, ce qui fait gagner en coûts par rapport aux concurrents moins expérimentés.

suffit qu'un producteur annonce ses projets de productions pour que ses rivaux abandonnent un segment du marché.

De même, Mikic (1998) souligne que l'idée principale derrière l'argument d'« industries naissantes » est la protection provisoire d'une industrie, afin de lui permettre de se développer en firme internationale. En raison de la protection, les industries auraient plus de chance de se développer et devenir plus efficient. Cependant, cet auteur ne considère pas le comportement stratégique des firmes qui peut être incorporé dans les politiques commerciales stratégiques. De ce fait, il se pourrait que les firmes aient toujours une incitation à supporter des pertes pour obtenir des gains à long terme. Ainsi, l'incitation à investir dans une telle politique devrait exister sans besoin d'aide du gouvernement.

Toutefois, deux raisons font en sorte que les industries naissantes bénéficient de l'aide du gouvernement :

1°) les distorsions domestiques, l'échec sur le marché, dus à l'asymétrie d'information, l'imperfection du marché financier ou des externalités locales ;
2°) l'aide accordée aux firmes domestiques sur le marché intérieur permet de protéger les firmes domestiques sur le marché intérieur contre la concurrence étrangère, mais aussi, de les protéger sur les marchés d'exportations, sans compter l'existence des bénéficiaires d'oligopoles.

L'intervention de l'Etat peut s'avérer nécessaire lorsqu'il existe des défaillances de marchés fondées sur des asymétries d'information et de l'apprentissage. Lorsque ces défaillances sont structurelles, leurs corrections par l'intervention publique est, le plus souvent, difficile à effectuer dans des conditions souhaitables. Or, la littérature traditionnelle les traite presque comme une erreur de politique économique que les pouvoirs publics sont en mesure de corriger aisément. Les remèdes classiques peuvent s'avérer inefficaces si l'on ne connaît pas la nature des distorsions qui affectent le fonctionnement normal des marchés ; d'où la nécessité d'acquérir l'information. La recherche de celle-ci a un coût. Il n'existe pas encore de moyen simple permettant d'éliminer les imperfections du marché. En plus,

l'Etat lui-même est confronté à des contraintes informationnelles, dont la nature et l'intensité diffèrent de celles de l'initiative privée, qui ne vise pas les mêmes objectifs que lui. Dans le domaine des échanges commerciaux, les solutions optimales pourraient prendre, entre autres, l'action publique à travers la protection tarifaire.

L'argument de l'industrie naissante, présenté en faveur de la protection tarifaire, est à cet égard riche d'enseignements. Ses détracteurs considèrent que, si une entreprise est destinée à devenir rentable, elle devrait être capable de financer sa phase d'apprentissage en empruntant de l'argent sur les marchés de capitaux privés. L'Etat n'a aucune raison d'utiliser les ressources des contribuables pour la soutenir puisque cette nouvelle unité de production sera seule à jouir des bénéfices engrangés de l'apprentissage. Seule, en effet, une imperfection du marché des fonds prêtables peut justifier l'intervention de la puissance publique, et, même dans ce cas, la meilleure politique si elle est à la portée des pays en développement, serait d'améliorer le marché des capitaux et non d'imposer des distorsions aux échanges.

Cette approche orthodoxe a été remise en cause par la nouvelle théorie du commerce international. Stiglitz et Weiss (1981) expliquent pourquoi les imperfections des marchés des fonds prêtables sont systémiques et pourquoi les Etats ne peuvent pas y remédier facilement. Les imperfections des marchés de capitaux sont pertinentes, car il faudrait que les banques acceptent de prêter pour permettre aux entreprises de vendre au-dessous de leurs coûts de production et de gestion, dans l'espoir qu'en le faisant leur productivité augmentera au point de les transformer en concurrentes viables. De tels prêts sont extrêmement risqués pour les créanciers. C'est pourquoi les banques qui, en situation d'information asymétrique par rapport aux affirmations de l'entreprise naissante sur ses perspectives d'avenir, demeurent réticentes à s'engager dans ce type de contrat.

Une fois les distorsions des marchés des capitaux prises en compte, la protection tarifaire peut être optimale. Elle l'est d'autant plus que les autres

instruments d'incitation comme les subventions doivent être ponctionnées directement sur les fonds publics mobilisés à partir des sources de revenus étroits. En plus, l'aptitude du gouvernement dans les pays à faible revenu à bien cibler de telles aides est très réduite. L'Etat dispose rarement des compétences capables de repérer les entrepreneurs sérieux susceptibles de bénéficier des appuis directs. Dans cette situation où le ciblage des appuis publics est très problématique, le marché apparaît comme le meilleur juge, c'est le mécanisme d'auto-sélection.

La protection douanière, qui restreint la concurrence extérieure, l'autorise à l'intérieur du pays. En augmentant les rémunérations privées, les pouvoirs publics contribuent à mieux aligner les gains privés et sociaux de l'innovation. L'argument de l'industrie naissante en faveur de la protection prend ici toute sa signification et sa justification économiques, puisque l'effet d'entraînement de l'apprentissage s'étend au-delà de la branche industrielle abritée pour toucher le reste de l'économie nationale.

Il est souvent plus efficace de subventionner, temporairement, l'entrée sur un marché d'un concurrent. Les avances remboursables, qui ont permis le démarrage d'Airbus, sont un exemple type d'efficacité de la politique industrielle stratégique mise en œuvre par les pays européens pour soutenir une industrie naissante dans une situation de concurrence imparfaite.

De plus, en raison de la protection du marché intérieur, une firme domestique peut déplacer sa production sur le marché intérieur, car les rendements croissants diminuent le coût marginal. De ce fait, la firme domestique pourra augmenter sa part de marché international et augmenter le bénéfice de ses gains sur le marché international.

En présence de marchés non concurrentiels, les barrières à l'entrée sont généralement importantes. De nouvelles entreprises ne peuvent entrer, car celles déjà présentes bénéficient d'économies d'échelle, d'effets d'apprentissage et d'une avance technologique. Dans ce cas, la coopération

entreprise-Etat peut s'avérer bénéfique. Le seul moyen pour une entreprise d'exister sur un marché puis, grâce à l'effet d'apprentissage induit, d'entrer sur le marché international est de profiter d'un certain protectionnisme de la part de son gouvernement. Il s'agit là d'un protectionnisme éducateur car l'entreprise ne pourra affronter la concurrence internationale qu'après avoir tiré des rendements croissants.

b- Les externalités positives

Il y a externalité lorsque les actions de l'une des parties en présence influent (de façon positive ou négative) sur le bien-être des autres parties, sans que cette influence s'exerce par le biais du marché. En l'absence d'intervention de l'État, la partie qui exerce une influence externe n'est généralement pas correctement incitée à prendre en compte les intérêts des autres parties (Grossman, 1995).

De nombreux arguments en faveur d'une politique commerciale stratégique reposent sur l'idée que des externalités importantes se produisent lors de l'expansion d'un secteur ou lors de l'entrée dans un nouveau secteur d'activité industrielle.

L'argument en faveur d'une politique commerciale volontariste commence par constater que la protection peut être bénéfique lorsque des entreprises innovantes sont dans l'incapacité de s'approprier entièrement les connaissances qu'elles créent (Krugman, 1987).

En effet, le but de toute recherche, industrielle ou autre, étant la création de connaissances, la connaissance apparaît comme un bien dont la fourniture par le secteur privé, dans le cadre d'un marché, est sous-optimale. Trois raisons peuvent être avancées à ce sujet :

1°) son utilisation n'entraîne pas son épuisement. En d'autres termes, contrairement à ce qui se passe pour la plupart des autres biens et services,

l'utilisation d'une information par une partie n'empêche pas une autre partie de l'utiliser simultanément ;

2°) il y a très souvent complémentarité entre utilisations de différentes connaissances. Une découverte donnée peut ne pas avoir beaucoup de valeur si elle n'est pas combinée avec des éléments d'information provenant d'autres découvertes ;

3°) son exclusivité peut être imparfaite ; les personnes ou les entreprises qui ont consacré des ressources à la création de nouvelles connaissances peuvent se trouver dans l'impossibilité d'empêcher d'autres personnes ou entreprises de les utiliser. En d'autres termes, l'auteur d'un progrès technologique donné peut avoir des difficultés à faire respecter son droit de propriété, bien que le droit des brevets et les droits d'auteur aient précisément été conçus dans ce but. Dans la mesure où la connaissance a certaines caractéristiques d'un bien public, il est à la fois utile et sans doute inévitable que les fruits de tout effort de recherche soient largement partagés par la collectivité.

Cependant, on ne peut attendre d'un acteur privé qu'il supporte le coût d'une recherche, s'il ne peut s'appropriier les avantages qui en découlent. De ce fait, les mécanismes du marché n'assureront pas une Recherche-Développement (R-D) suffisante si des fuites se produisent et, en revanche, la diffusion des résultats de la R-D sera insuffisante si ces fuites sont empêchées (Arrow, 1962 ; Krugman, 1998).

Ainsi, des problèmes d'appropriation de connaissance apparaissent au sein des branches caractérisées par un progrès technique rapide et là où les entreprises démontent régulièrement les biens produits par la concurrence pour voir comment ils marchent et comment ils ont été fabriqués. C'est ce qui incite l'Etat à intervenir en subventionnant les industries de pointes, afin de leur permettre de s'appropriier les avantages qu'elles produisent, comme de manière à donner des incitations à la production de plus de connaissance.

Cependant, les retombées externes de la R-D n'ont pas forcément un caractère exclusivement national. Avec les progrès remarquables réalisés au cours des dernières décennies dans les technologies des communications, l'information peut aujourd'hui circuler rapidement et presque gratuitement dans le monde entier (Grossman, 1995). La diffusion internationale de nouvelles idées et technologies est assurée par les revues professionnelles et les conférences, les accords de licence internationaux et les activités transnationales des entreprises multinationales. Les coûts des facteurs et les préférences des consommateurs étant différents suivant les pays ou les régions, les connaissances créées par une entreprise dans un pays donné ont de fortes chances de donner lieu, dans d'autres pays, à des avantages potentiels auxquels l'innovateur n'a pas pensé ou qu'il ne peut pas exploiter.

Si l'on reconnaît l'importance des complémentarités dans la création et l'utilisation des nouvelles connaissances, il devient évident que toute limitation imposée à la diffusion internationale des technologies et des informations doit être relativement coûteuse pour les pays qui sont à l'origine de leur création.

De nombreuses études théoriques ont permis de prouver que le marché ne peut pas fournir de façon efficiente de nouvelles technologies (Spence, 1984). De plus, Romer (1989) a modélisé le processus de développement technologique et l'entrée d'entreprises dans de nouveaux secteurs d'activité industrielle. Ces auteurs aboutissent à la conclusion que, lorsque la R-D peut avoir des retombées, toute modification de la structure des incitations fournies par l'action des pouvoirs publics influe non seulement sur le niveau statique du bien-être économique, mais aussi sur le taux de croissance économique.

Combes et al.(2001) pour étudier le soutien à la recherche technologique et l'innovation proposent un nouveau cadre d'analyse qui considère que l'investissement en R-D d'une firme génère des externalités positives, dans la mesure où il profite aux firmes concurrentes. Dans cette optique, les

caractéristiques de l'innovation se transmettent par le marché sans qu'un tel transfert soit sanctionné par un prix. Les externalités technologiques se traduisent donc par un sous-investissement en R-D, car chaque firme se comporte de façon opportuniste en tentant de profiter de l'effort de recherche et développement des autres. C'est ce qui justifie l'intervention publique qui revêt différentes formes :

- 1°) renforcement de la coopération entre les firmes en matière de recherche et développement par l'assouplissement de la législation anti-trust ;
- 2°) renforcement de la législation en matière de brevet et de secret commercial afin de préserver la situation de monopole temporaire de l'innovateur.

En effet, une firme qui invente un nouveau produit ou procédé investit beaucoup en recherche et développement. Elle devrait alors bénéficier en contrepartie d'une rente temporaire pour inciter les autres firmes à innover. L'Etat peut alors garantir juridiquement le monopole sur l'exploitation des résultats de la recherche, en octroyant aux firmes innovatrices un brevet.

S'agissant des incidences de la R-D sur l'action gouvernementale, plusieurs options sont envisagées :

- 1°) les États peuvent subventionner la R-D privée, encourageant ainsi les entreprises à intensifier leurs efforts de recherche. Une telle politique engendrerait des externalités positives qui ne seraient pas contrebalancées par des incidences négatives.

Toutefois, si le coût social qui résulte de la collecte de recettes fiscales pour le financement de la subvention est supérieur au montant de cette dernière, comme cela sera vraisemblablement le cas dans la réalité, il faut que les retombées positives soient suffisamment importantes pour compenser les inefficiences créées par la fiscalité.

Quoi qu'il en soit, ce type de subventions existe déjà dans la plupart des pays industrialisés sous la forme d'aides directes versées par l'État, au titre

de la recherche fondamentale, à des universités et autres instituts de recherche, d'une part, et d'aides accordées à des entreprises pour certaines catégories de recherche appliquée (notamment lorsqu'elles ont des applications militaires) et de possibilités d'amortissement accéléré de tous les coûts de développement d'un produit, d'autre part.

2°) les États peuvent inciter leurs entreprises à internaliser les externalités liées à la création de nouvelles technologies en formant des coentreprises de recherche. A cette fin, ils peuvent accorder un soutien financier direct ou faire bénéficier les efforts de recherche de l'ensemble d'une branche. Dans bien des cas, il est souhaitable que des entreprises de plusieurs pays participent à de tels arrangements. Il peut alors se produire des retombées internationales aussi bien que nationales, avantageuses pour les diverses parties prenantes.

Cependant, la création de coentreprises pour répondre au problème de l'appropriation de la recherche-développement risque de favoriser des ententes illicites entre entreprises d'une branche donnée, dans le but de ralentir le rythme du progrès technique. Ce risque est atténué lorsque plusieurs entités distinctes sont constituées ou lorsqu'une coentreprise purement nationale doit faire face à de vives pressions concurrentielles venant de l'étranger.

Il est difficile de déterminer exactement qui produit la connaissance et de mesurer la taille de l'externalité. En outre, l'existence d'économies d'échelle modifie profondément la dynamique du commerce international parce qu'elle est à l'origine d'avantages acquis.

En effet, le pays qui se lance le premier dans certaines productions de masse amortit les coûts fixes sur un grand nombre d'unités vendues. Il modifie ainsi sa structure de coûts relatifs (l'avantage du « premier entrant » est décisif) et s'approprie toute la rente, empêchant par des barrières à l'entrée à ses concurrents d'en obtenir une part (Krugman, 1987). C'est dire

qu'il est possible pour le gouvernement de mener une politique commerciale stratégique, qui revient à modifier les règles du jeu, de manière à permettre aux firmes domestiques soit d'entrer les premières sur le marché, soit de rattraper leur retard, soit enfin de conserver leur place dans l'oligopole productif mondial (Krugman, 1987).

Thurow (1990) déduit des analyses de Krugman que, dans certaines circonstances, le protectionnisme peut être une solution préférable sur le plan national au libre-échange (plaidoyer en faveur d'un renouveau de la politique industrielle).

Les économies d'échelle, le versement de subventions à l'exportation et la protection (souvent temporaire) du marché intérieur permettent aux firmes domestiques d'accéder aux marchés internationaux et même d'effacer certains avantages technologiques des concurrents. C'est pourquoi Krugman énonce que l'avantage comparatif est créé et non pas acquis. Par conséquent, les États peuvent déformer les échanges là où les barrières à l'entrée sont fortes et où les effets d'apprentissage sont déterminants.

Du fait de l'importance des économies d'échelle, la compétition n'oppose plus les firmes sur leurs produits, mais sur leur capacité d'investissement. Cette approche néo-technologique dynamise et éclaire non seulement la logique des investissements internationaux, mais elle permet aussi d'apprécier les possibilités de récupération d'avantages comparatifs perdus (importance des activités de recherche et d'innovation).

1.1.2- La protection des secteurs stratégiques

Nous analyserons successivement la protection des secteurs à coûts marginaux décroissants et la protection des secteurs porteurs de créneaux.

a- La protection des secteurs à coûts marginaux décroissants

La protection des secteurs à coûts marginaux décroissants peut servir également d'instrument de promotion des exportations sur un marché mondial segmenté en l'absence de rétorsion étrangère (Krugman, 1987).

En effet, si le marché domestique est protégé par un tarif, la firme domestique va réaliser une progression de sa production aux dépens de sa rivale étrangère, ce qui diminue son coût marginal et augmente celui de sa rivale. Ces modifications en sens opposés vont exercer à leur tour une action sur les productions des firmes et favoriser la vente par la firme domestique aux dépens de sa concurrente étrangère sur les marchés d'exportations non protégés.

La protection renforce ainsi la compétitivité de la firme domestique qui gagne des parts de marchés et des profits plus élevés, grâce à l'abaissement des coûts, aux dépens de sa rivale étrangère. Le même argument protectionniste s'applique avec plus de force au cas des industries génératrices d'effets externes, c'est-à-dire des retombées favorables pour le reste de l'économie.

En revanche, lorsque les activités productives sont effectuées avec des rendements constants, une aide publique accordée à un secteur productif ne modifie pas durablement la dynamique des coûts de production. De ce fait, la protection commerciale dans un tel cadre devient une arme offensive de promotion des exportations.

Spencer (1986), donne un contenu plus spécifique de ce que devrait être une politique commerciale stratégique. Plusieurs caractéristiques des marchés des entreprises et la nature des subventions sont identifiées. Elles permettent de définir les cibles d'intervention de l'Etat dans un secteur stratégique, en mettant l'accent sur les éléments suivants :

1°) le secteur doit avoir du potentiel pour obtenir des bénéfices additionnels plus élevé que la subvention ;

- 2°) il doit avoir une concentration élevée de la concurrence par rapport à l'industrie étrangère dans le secteur ;
- 3°) un niveau élevé des barrières à l'entrée, malgré les barrières légale, à la capacité supérieure d'investissement et /ou la recherche-développement ;
- 4°) le secteur doit être soumis à une forte concurrence internationale ;
- 5°) le secteur doit avoir un avantage comparatif, des économies d'échelle et des effets d'apprentissage, les coûts de recherche-développement et du capital doivent être la partie principale des coûts de nouveaux produits.

C'est dire que l'intervention publique doit se produire dès le début du cycle de vie du produit et apparaître comme une menace crédible pour décourager une intervention semblable d'un pays étranger.

La technologie des firmes dans le secteur devrait produire un effet technologique de débordement dans toute l'économie nationale. Le gouvernement devrait favoriser le transfert de la technologie aux firmes nationales.

Dès le début, les coûts des facteurs dans le secteur subventionné ne devrait pas être augmentés, car dans ces derniers les circonstances d'avantages initiaux disparaîtront. La structure oligopolistique doit permettre des avantages d'économies d'échelle.

L'investissement en recherche-développement doit être l'orientation stratégique principale des firmes dans le secteur, dans ces circonstances, le renforcement des firmes nationales est regardé en tant que des moyens qui bénéficient à l'ensemble de l'économie avec la diffusion des écarts technologiques.

C'est en allant dans le même sens, qu'Orgün (2012) souligne qu'un gouvernement malgré ses ressources limitées, peut transférer l'activité économique d'un secteur ou d'une firme à une autre. En sélectionnant certaines industries principales, le gouvernement peut aider les firmes en

créant un avantage stratégique sur le marché international. De ce fait, les industries de hautes technologies qui peuvent gagner une partie substantielle du marché mondial ou réaliser des économies d'échelles devraient être favorisées en tant qu'industries stratégiques.

D'après Winters (2003), il est possible de déterminer ex-ante les industries stratégiques, en prenant en compte les acquis de l'analyse évolutionniste et institutionnaliste de l'innovation. Cet auteur souligne que l'évolution du changement technique n'est pas linéaire. L'innovation procède non seulement des interactions entre les institutions publiques et privées, mais aussi de l'ajustement du comportement des agents aux structures économiques, ce qui implique que l'innovation s'inscrit « par incrémentations successives le long des trajectoires longues et incertaines ». En d'autres termes, le progrès technique est incertain et contingent.

De même, dans le cas où le processus d'innovation est de type incrémental et cumulatif, l'accent est mis sur les opérations de productions et de commercialisation de l'innovation source d'effets feel-back (Jorde et Teece ; 1990), cela conduit soit à des accords de coopération technologique dans le cadre des relations verticales, soit à l'intégration des activités si la gestion contractuelle est trop problématique.

C'est dans cette perspective que la mise en œuvre d'une politique commerciale stratégique suppose au préalable de déterminer quelles caractéristiques les industries concernées doivent présenter pour que l'aide du gouvernement soit économiquement profitable (Levinson, 2003). En fait, les industries stratégiques doivent vérifier trois conditions :

- 1°) elles doivent être propice à d'importantes économies d'échelle ;
- 2°) le poids de la recherche-développement doit être important ;
- 3°) il doit y avoir une barrière à l'entrée.

b- La protection des secteurs porteurs de créneaux

A ce soutien aux secteurs à coûts marginaux décroissants s'ajoute souvent aujourd'hui un choix fait largement au nom de l'intérêt national (Krugman et Helpman, 1997). Certaines industries sont en effet importantes pour la survie économique du pays qu'il ne faut pas courir le risque de laisser les entreprises étrangères entrer dans la concurrence.

Teulon (2009) conforte l'hypothèse du soutien des activités stratégiques en soulignant que, la protection des entreprises nationales par un tarif douanier peut permettre de diminuer les quantités produites par les concurrents étrangers et donc d'accroître leur coût unitaire et d'étendre l'ensemble de la production des firmes nationales, ce qui diminue leur coût unitaire et doit permettre, après saturation du marché national, d'exporter sur le marché international.

L'objectif apparent de ce type de protectionnisme est de soutenir l'activité économique et la cohésion sociale d'un pays donné à travers des actions qui visent à protéger les entreprises jugées stratégiques ou opérant dans des secteurs sensibles.

Ainsi, selon Krugman (1987), la Politique Commerciale Stratégique en France s'est caractérisée par l'effort du gouvernement à renforcer la compétitivité des entreprises françaises en matière de technologie. Celui-ci a cherché à créer, dès le début des années 1960, des « champions nationaux » en encourageant les fusions, en créant des marchés favorisés (les administrations publiques ne pouvaient pas acheter plus d'une certaine valeur de produits étrangers).

De même, lorsque le Japon sortait de la seconde guerre mondiale, contraint par sa constitution, il ne pouvait développer les secteurs militaires, qui pourtant étaient stratégiques pour l'économie japonaise. Ils auraient permis non seulement d'assurer l'autosuffisance alimentaire mais également

d'obtenir des ressources suffisantes. C'est dans cette optique que le ministère en charge du commerce et de l'industrie a établi la liste des secteurs clés. Cette liste a évolué au cours du temps¹⁸ (1953 : électricité ; 1956 : automobile ; 1959 : pétrochimie... puis les industries « intensives en savoir » depuis le milieu des années 70).

Pratiquement, dès 1959, la politique de vol d'oies sauvages (Akamatsu Kaname, 1937) se résumait à une politique de cartel : alors qu'en France les fusions étaient fortement encouragées, elles étaient quasi forcées au Japon, pour permettre aux firmes d'être compétitives et résistantes.

Par ailleurs, bien que le principe de liberté des marchés excluait toute direction gouvernementale de l'économie, le gouvernement américain a joué un rôle majeur dans la promotion de certains secteurs industriels.

Krugman et Obstfeld (2009) pensent que l'agriculture peut servir de référence dans l'interventionnisme gouvernemental américain. L'exemple donné par ces deux auteurs est celui d'un fermier qui innoverait et serait imité. Les autres fermiers bénéficieraient de l'innovation sans avoir subi les coûts. Pour éviter le plus cela, le gouvernement a lui-même participé à la recherche en technologie agricole et à la dissémination des progrès par l'« Agricultural Extension Service ». De plus, son rôle fut très important dans la construction d'infrastructures (irrigation, ...).

De même, la défense est également un secteur dans lequel le gouvernement américain est beaucoup intervenu, faisant des États-Unis le centre le plus important du marché mondial pour le secteur militaire. Dominant le marché des avions de chasse, les États-Unis ont également donné un avantage aux firmes américaines de production d'avions civils. Par exemple, le B-52,

¹⁸De ce fait, la politique commerciale stratégique du Japon pouvait être représentée par la théorie de vol d'oies sauvage d'Akamatsu Kaname, bien qu'écris antérieurement¹⁸ (Sandretto, 2003). L'industrie nouvelle est protégée, la production nationale prend le relais et les importations diminuent, les exportations se développent.

bombardier américain, a fortement inspiré le Boeing 707, introduit en 1960 sur le marché des aéronefs civils.

Si l'argument d'intervention stratégique de l'Etat avancé par les tenants du nouveau protectionnisme peut être optimal sur le plan national aucun ne l'admettent sur le plan international.

Le problème est que ce type d'argument ne permet pas de savoir quel secteur est stratégique et lequel ne l'est pas, d'autant que la définition d'un secteur, d'une entreprise ou d'une activité stratégique n'est pas précise et peut varier selon le contexte et le pays où elle est utilisée. Par ailleurs, le fait qu'un secteur soit identifié comme stratégique ne justifie pas pour autant la mise en œuvre des moyens pour le protéger.

1.2- L'articulation du modèle

Les hypothèses à vérifier sont donc les suivantes :

Hypothèse 1 : la politique commerciale stratégique accroît la compétitivité des entreprises nationales ;

Hypothèse 2 : le processus d'apprentissage des firmes accroît l'efficacité de la politique commerciale stratégique.

Puisque les décisions prises dans chaque pays influencent la situation des autres pays, la mise en œuvre d'une politique commerciale stratégique peut être formalisée grâce à la théorie des jeux.

Nous prenons appui sur le modèle présenté par Baldwin (2007) qui s'inscrit dans le cadre des analyses de Brander et Spencer (1985) et de Krugman (1986) et analyse les effets de la mise en place d'une politique commerciale stratégique orientée vers la subvention à l'exportation, sur la compétitivité des firmes nationales.

Plus précisément, il s'agit d'un modèle à deux pays (pays A et pays E), deux industries et deux biens imparfaitement substituables. Dans ce cadre du

duopole à la Cournot, chaque pays fait face à des fonctions de demande différentes que l'on peut écrire respectivement de la manière suivante pour le pays E et les pays A :

$$p_N = \delta - \alpha q_N - \beta q_E \text{ et } p_E = \delta - \beta q_N - \alpha q_E, \quad \alpha, \beta > 0 \text{ et } \alpha > \beta \quad [3.1]$$

avec :

p_i p_i , le prix du pays $i(i = N, E)$;

q_i q_i , la quantité produite par les firmes du pays $i(i = N, E)$. i

En considérant c_N et c_E (avec $c_N > c_E > c_A$) les coûts totaux de production des firmes de National et d'Etranger, supposons que chacune d'elles maximisent ses profits.

On obtient les fonctions de réactions R_N^1 R_E^1 de la firme de National et R_E^1 R_A^1 de la firme d'Etranger suivantes :

$$R_N^1(q_E) = \frac{\delta}{2\alpha} - \frac{\beta}{2\alpha} q_E - \frac{c_N}{2\alpha} \text{ et } R_E^1(q_N) = \frac{\delta}{2\alpha} - \frac{\beta}{2\alpha} q_N - \frac{c_E}{2\alpha}, \quad [3.2]$$

$$R_A^1(q_E) = \frac{\delta}{2\alpha} - \frac{\beta}{2\alpha} q_E - \frac{c_A}{2\alpha} [4] \text{ avec :}$$

q_i q_i , quantités produites par la firme du pays $i(i = N, E)$;

c_i c_i , coûts de production de la firme du pays $i(i = N, E)$;

R_i^1 R_i^1 , la fonction de réaction du pays $i(i = N, E)$ avant la mise en œuvre de la politique commerciale stratégique.

Les quantités optimales, issues de la résolution du système (R_N^1 R_E^1 et R_E^1), produites par chaque firme correspondent à l'équilibre initial du marché domestique.

En considérant que le gouvernement de National subventionne son secteur d'activité, cette politique se traduit par une diminution des coûts de production de la firme domestique d'un montant t équivalent à l'augmentation de sa productivité. La politique commerciale du gouvernement de National se traduit également par une subvention unitaire s , qui diminue d'autant les coûts d'acquisition de la technologie.

La fonction de profits de la firme domestique se présente alors de la manière suivante :

$$\pi_N = (\delta - \alpha q_N - \beta q_E - c + t + s)q_N, \quad [3.3]$$

avec :

q_i , les quantités produites par la firme du pays i ($i = N, E$) ;

t , le montant des subventions affecté à la productivité de la firme domestique par le gouvernement ;

s , le montant des subventions affecté à la recherche développement de la firme domestique par le gouvernement ;

π_N , le profit de la firme domestique.

Après maximisation de son profit, la nouvelle fonction de réaction de la firme domestique se présente ainsi qu'il suit :

$$R_N^2(q_E) = \frac{\delta}{2\alpha} - \frac{\beta}{2\alpha} q_E - \frac{c}{2\alpha} + \frac{t+s}{2\alpha}. \quad [3.4]$$

La subvention induit alors un effet stratégique sur la firme d'Etranger qui voit sa production diminuer ainsi que sa rente, alors que celle de la firme domestique augmente. Cet effet se traduit également par une diminution des prix des biens offerts sur le marché domestique, en raison du niveau élevé des coûts de production de la firme d'Etranger, d'une part, et de l'incapacité du gouvernement d'Etranger à subventionner son entreprise, d'autre part.

Section 2 : Mise en évidence empirique

L'objet de cette section est de réaliser une estimation économétrique de la relation entre les exportations et les subventions publiques à partir des données de l'économie nigérienne couvrant la période 1990-2013.

La période retenue étant relativement courte en raison de l'indisponibilité de certaines séries sur une période plus longue, nous procédons à une trimestrialisation des données annuelles par la méthode de Mansouri et Afroukh (2008) afin d'élargir la taille de l'échantillon. Ainsi, au lieu de travailler sur une durée de 24 ans (de 1990 à 2013), nous estimons notre relation sur un échantillon de 93 trimestres. Les erreurs standard vont donc suivre une loi normale, ce qui réduit les biais de notre estimation.

Nous allons dans un premier temps, présenter le modèle empirique et, dans un deuxième temps, procéder à son estimation.

2.1- Le modèle empirique

Notre modèle empirique prend appui sur l'équation [3.4] qui met en évidence le lien qui peut exister entre les exportations et les subventions publiques ainsi que les autres déterminants du modèle. Avant de le spécifier, nous présenterons tout d'abord les différentes variables qui le composent.

2.1.1- Les variables du modèle

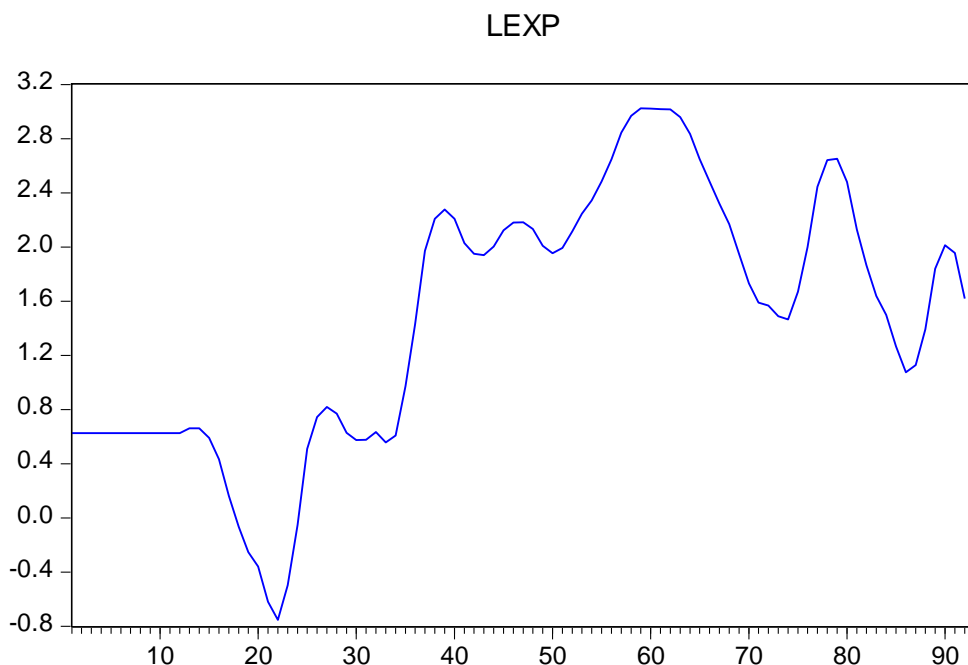
Les variables du modèle comprennent la variable expliquée et les variables explicatives.

2.1.1.1- La variable expliquée

La variable expliquée du modèle correspond aux exportations (x). Nous privilégions cette variable à l'instar d'autres analyses (Brander et Spencer,

1985). Dans le cas du Niger, l'évolution des exportations linéarisées de 1990 à 2013, soit 93 trimestres, est présentée dans le graphique 1 suivant :

Graphique 1: L'évolution des exportations du Niger



Source : Graphique effectué par l'Auteur à partir des données de la BCEAO.

L'analyse du graphique 1 montre que les exportations évoluent en dents de scie entre 1990 et 2013. Toutefois, l'augmentation des prix des matières premières, notamment le prix de l'uranium a permis à l'Etat de connaître un accroissement de ses exportations pendant les années 2000. En effet, les exportations du Niger se sont fortement accrues à partir de la fin des années des années quatre-vingt-dix. La valeur des exportations de ce pays est de 2,21 milliards de franc CFA en 1999, alors qu'elle se situe à 19,84 milliards de franc CFA en 2006. Soit taux d'accroissement de 89 % environ (Rapport de la zone franc, 2014).

Le taux de croissance des exportations a connu une baisse considérable à partir de l'année 2007 où la valeur des exportations est d'environ 11,07 milliards de franc CFA. Cette tendance baissière ne fait que s'accroître, ce

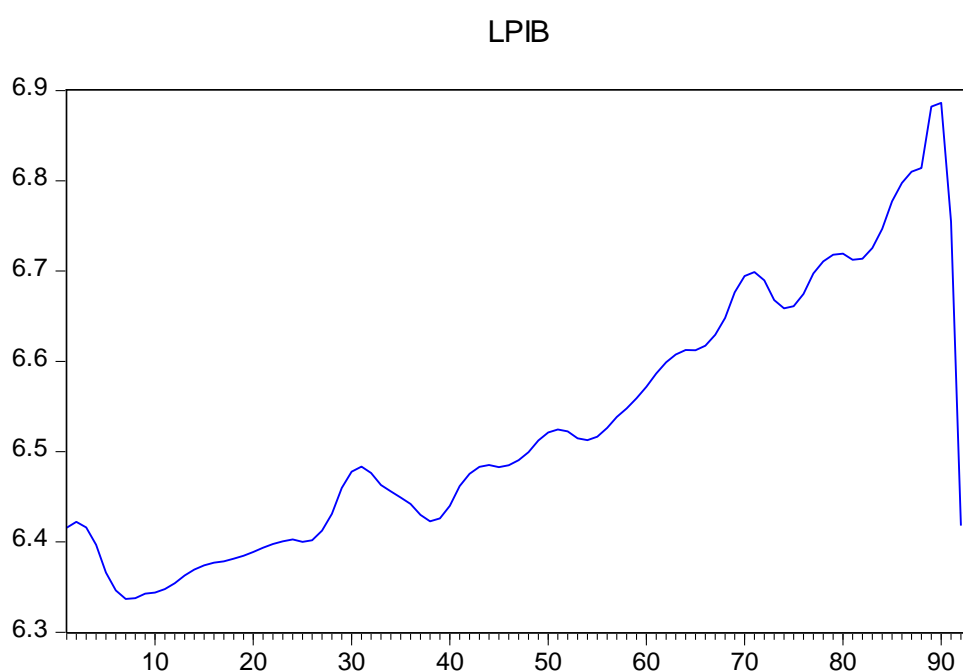
qui est favorisé par des environnements national et international instables depuis cette période.

2.1.1.2- Les variables explicatives

Les variables explicatives sont :

- le produit intérieur brut (y) dont l'évolution linéarisée sur 93 trimestres, entre 1990 et 2013, est présenté dans le graphique 2 ci-après :

Graphique 2 : L'évolution du PIB du Niger

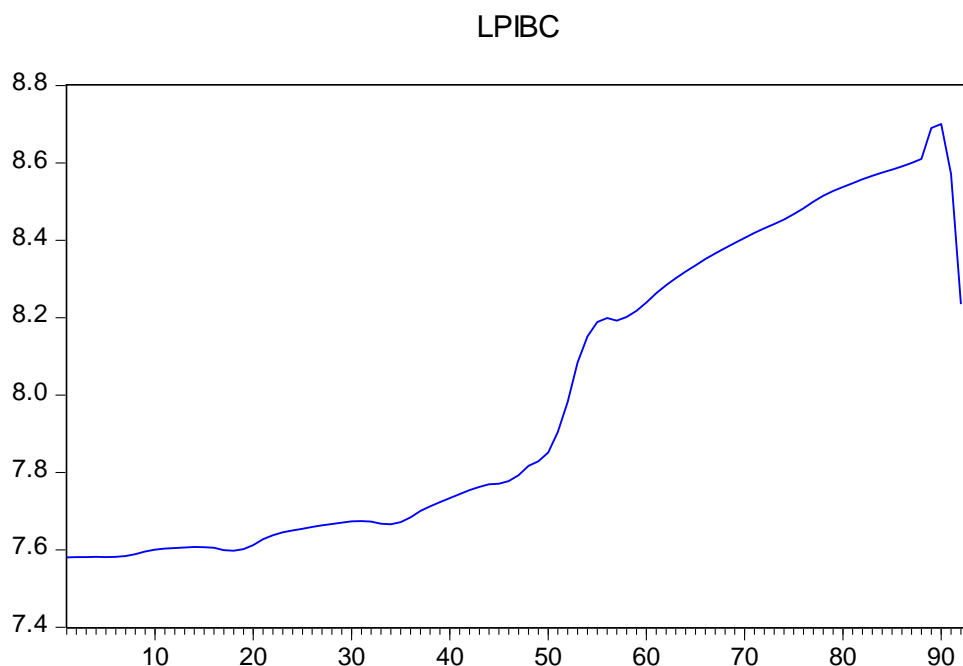


Source : Graphique effectué par l'Auteur à partir des données de la BCEAO.

L'analyse graphique du PIB du Niger montre une certaine constance dans son évolution dans la période d'analyse considérée. Cette faible croissance de cet agrégat est la conséquence des fluctuations des prix internationaux des matières premières, ce qui marque les difficultés financières des économies exportatrices des produits de rente tel que l'uranium et donc le Niger ;

- le produit intérieur brut du Nigeria (y_n), qui est considéré comme principal partenaire commercial en Afrique. Le graphique 3 ci-dessous présente son évolution en logarithme sur 93 trimestres, entre 1990 et 2013.

Graphique 3 : L'évolution du PIB du Nigéria



Source : Graphique effectué par l'Auteur à partir des données de la BCEAO.

L'analyse graphique du PIB du Nigéria, en tant que principal partenaire commercial du Niger, révèle qu'il est en constante augmentation entre 1990 et 2013. A cet effet, deux phases de son évolution peuvent alors être identifiée :

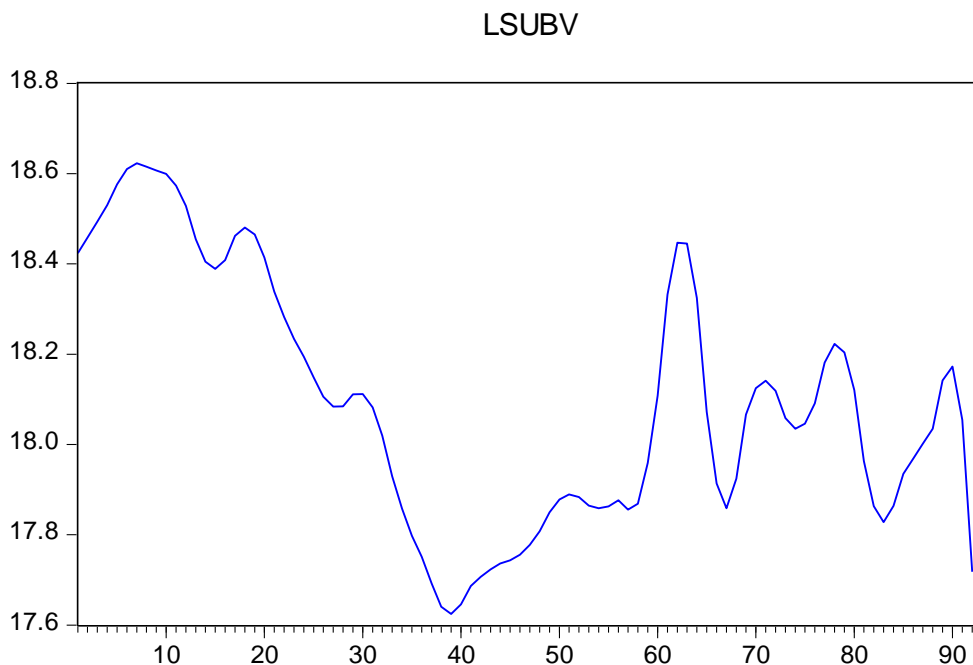
- la phase avec une pente légère entre 1990 et 2000 ;
- la phase avec une pente grave entre 2001 et 2013.

Concernant tout d'abord la période où le PIB de ce pays connaît une évolution relativement lente, celle-ci est consécutive à la baisse du prix international du pétrole. Par ailleurs, la persistance de l'instabilité politique participe au ralentissement de la croissance économique du Nigéria. Le point saillant de cette instabilité politique est la pendaison des leaders des revendications du peuple Oguoni (à l'exemple de Ken Sarowiwa dans la première moitié des années quatre-vingt-dix).

Quant à la seconde et dernière phase de l'évolution du PIB du Nigéria, elle est marquée par une forte augmentation. Une telle évolution coïncide avec celle du prix du baril du pétrole sur le marché international, ce qui favorise l'augmentation des recettes publiques. En effet, le pétrole est la principale ressource financière de l'Etat ;

- les subventions publiques_(s), dont l'évolution en logarithme népérien est présentée dans le graphique 4 pour la période allant de 1990 à 2013, soient 93 trimestres, suivant :

Graphique 4 : L'évolution des subventions publiques du Niger



Source : Graphique effectué par l'auteur à partir des données de la BCEAO.

L'évolution des subventions est consécutive à celle des recettes publiques. Cependant, une baisse du prix de l'uranium sur le marché mondial permet aux autorités de mener une politique des subventions restrictive. De ce fait, les subventions publiques évoluent en dents de scie en corrélation avec l'évolution des prix des matières premières, notamment l'uranium en tant que principale produit d'exportation du Niger.

2.1.2- Le modèle à estimer

Notre modèle se présente sous la forme fonctionnelle suivante :

$$x = f(y, yn, s), \quad [3.5]$$

où x représente les exportations ; y , le produit intérieur brut domestique ; yn , le produit intérieur brut du principal partenaire commercial et s , les subventions du gouvernement au secteur industriel.

Le modèle à des fins d'estimation est alors obtenu en linéarisant par le logarithme népérien la relation [3.5]. Nous obtenons une relation qui présente l'avantage que les paramètres du modèle peuvent désormais être considérés comme des élasticités. En effet, ils expriment des sensibilités de chaque déterminant à une variation des exportations. Soit alors :

$$\ln(x_t) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(y_t) + \alpha_2 \ln(yn_t) + \alpha_3 \ln(s_t) + \varepsilon_t, \quad [3.6]$$

où \ln désigne le logarithme népérien ; $\ln(x)$ représente le logarithme des exportations ; $\ln(y)$ correspond au logarithme de la production intérieure brute de l'économie nationale ; $\ln(yn)$ est le logarithme de la production intérieure brute du principal partenaire commercial ; $\ln(s)$ désigne le logarithme des subventions publiques ; α_i , indiquent les paramètres du modèle à estimer ($i = 1, 2, 3$) ; α_0 , représente les exportations autonomes et ε correspond au terme d'erreur.

Le signe du coefficient α_3 peut être positif ou négatif. Un signe positif et significatif implique que les subventions publiques sont une fonction croissante des exportations. Dans le cas contraire, les subventions publiques exercent un effet restrictif sur les exportations de l'économie nationale. Le signe du coefficient α_1 devrait être positif, alors que celui du coefficient α_2 devrait être négatif.

2.2- L'estimation du modèle

Nous présentons d'abord les résultats de l'estimation avant de procéder ensuite à leur interprétation.

2.1.1- Les résultats de l'estimation

Les données que nous utilisons sont issues de la base de données de la Banque Mondiale, notamment en ce qui concerne le produit intérieur brut, les subventions et les exportations du Niger, puis le produit intérieur brut du Nigeria.

Etant donné qu'il s'agit des séries temporelles, nous avons d'abord effectué des tests de racine unitaire pour déterminer le niveau d'intégration des différentes variables. Les résultats obtenus grâce au test de Dickey-Fuller Augmenté (test ADF) indiquent que toutes les variables sont intégrées d'ordre un (I(1)), c'est-à-dire qu'elles sont stationnaires en différences premières.

Tableau 7 : Résultats des tests de racine unitaire sur les variables du modèle

Variabes	Statistiques ADF	Valeur critique à 5 %	Résultat
Exportations	-5,8903	-2,894	I(1)
PIB du Niger	-4,0492	-2,894	I(1)
PIB du Nigéria	-4,091	-2,894	I(1)
Subventions publiques	-7,416	-2,894	I(1)

Source : calculs effectué par l'auteur.

Les résultats du test ADF consignés tableau 7 ci-dessus montrent que toutes les variables sont stationnaires en différence première et au seuil de 1 % sur un modèle linéaire avec constante et sans trend. Il est donc possible de

supposer l'existence d'une relation de cointégration entre les variables x , y , yn et s .

La méthode en une étape de Johansen (1988) peut donc être utilisée pour mener le test de cointégration. En effet, ce test renseigne sur le nombre de relation de cointégration et leur forme fonctionnelle, en suivant quatre critères en concurrence :

- le critère de la trace et de la valeur propre maximale;
- le critère du rang de vraisemblance ;
- le critère d'information d'Akaike ;
- le critère d'information de Schwarz.

Nous effectuons le test de cointégration de Johansen qui présente les hypothèses suivantes :

H_0 : Il existe une relation cointégration ;

H_1 : Il n'existe pas de relation de cointégration.

Pour un seuil de significativité donné, l'hypothèse nulle H_0 situant l'existence de relation de cointégration entre les variables du modèle est acceptée, si la valeur de la trace est inférieure à sa valeur critique tabulée (Osterwald-Lenum, 1992). En revanche, une valeur de la trace supérieure à sa valeur critique implique qu'il n'existe aucune relation de cointégration entre les variables.

Les résultats du test de cointégration sont présentés en annexe 1. Les critères de la trace, de la valeur propre maximale et d'informations de Schwarz montrent que la relation de cointégration du modèle a une forme linéaire avec constante et tendance. Il est donc possible d'écrire la dynamique des exportations sous la forme d'un modèle vectoriel à correction d'erreur.

L'existence au moins d'une relation de cointégration entre les variables nous permet de recourir au modèle à correction d'erreur (MCE). Ses résultats sont également présentés en annexe 2.

Tableau 8 : Les coefficients de long terme

	Exportations : x			Force de rappel
	y	yn	δ	
Coefficients de long terme	- 537 (5,48)	0,458 (-9,43)	0,204 (8,74)	- 0,029 (-2,529)
$R^2 = 0,633$; $R^2_{ajusté} = 0,612$; $F = 29,083$				

Source : calculs effectués par l'auteur.

Ces résultats (tableau 8) indiquent que le modèle est globalement significatif, car la probabilité associée à la statistique de Fisher est inférieure à 5 %. Nous constatons également une absence d'autocorrélation des erreurs, puisque la statistique de Durbin-Watson est proche de 2. Par ailleurs, le coefficient de détermination ajusté montre que le modèle permet d'expliquer près de 61 % environ des exportations du Niger. De plus, la force de rappel est négative et significative au seuil de 5 %, ce qui montre que l'ajustement du mécanisme à correction d'erreur est satisfaisant.

A long terme, tous les coefficients sont significatifs. Ainsi, dans le cas du Niger :

- le produit intérieur brut agit avec un impact négatif de 0,53 environ sur les exportations. Soit un délai d'ajustement vers le long terme d'environ un semestre (6 mois) ;
- le produit intérieur brut du Nigeria, son principal partenaire commercial, agit avec un impact positif de 0,45 environ sur les exportations. Soit un délai d'ajustement d'environ cinq (5) mois ;
- les subventions publiques ont impact positif (0,204) sur les exportations. Soit un délai d'ajustement d'environ deux (2) mois.

A court terme, aucune variable du modèle ne détermine pas des exportations dans le cas du Niger. En effet, les résultats de l'estimation montrent qu'aucun coefficient n'est individuellement significatif.

2.2.2- L'interprétation des résultats

La présente analyse révèle alors que c'est seulement à long terme que les exportations sont influencées par le PIB, les subventions publiques et le PIB Nigéria, en tant principal partenaire commercial en Afrique. Ces résultats sont la conséquence du fait que le libre-échange demeure malgré tout la politique commerciale optimale dans le cas du Niger, même s'il s'agit d'un second best (une solution de second rang).

En effet, l'efficacité d'une politique commerciale stratégique dépend de la structure de marché. Ainsi, les efforts entrepris pour quantifier les gains d'appropriation de la rente ne laissent entrevoir que de faibles avantages. A condition que le diagnostic du gouvernement soit pertinent, celui-ci devrait également déterminer le niveau de subvention en fonction des coûts de production de la firme ou du secteur¹⁹ d'activité à protéger.

Le risque réside dans une protection inefficace, soit par la relance des secteurs peu compétitifs, soit par des subventions accordées aux intérêts de certains groupes de pression au détriment du bien-être de la nation ainsi que nous l'avons montré dans le deuxième chapitre plus haut.

Même si le libre-échange peut comporter certaines lacunes, il demeure cependant la meilleure solution, car la politique commerciale stratégique permet de corriger les défaillances de marché, notamment l'asymétrie d'information (Akerlof, 1970) et les situations de monopoles dans certains secteurs d'activité (Bhagwati, 2007).

¹⁹ Les termes de secteur et d'industrie sont employés de façon interchangeable dans la présente thèse. L'unité d'analyse est la firme (ou l'entreprise). Elle fait ressortir les caractéristiques de la firme (position monopolistique, compétitive, non compétitive, vieille ou jeune) évoluant ou non sous un régime de protection au sein du secteur.

Conclusion du chapitre 3

La politique commerciale stratégique représente une alternative assez crédible pour corriger les défaillances de marché (asymétrie d'information, monopole, etc.) à l'origine de l'inefficacité éventuelle de la protection industrielle dans une économie en développement, tel que le Niger. Toutefois, la mise en œuvre d'une politique commerciale stratégique repose sur le respect d'un certain nombre de conditions liées à la structure de l'économie considérée.

Chapitre 4 : L'harmonisation de la protection effective

L'objet du présent chapitre est de montrer que l'harmonisation des incitations économiques au Niger peut conduire à une politique optimale qui est censée stimuler et maximiser la croissance des activités industrielles en présence d'asymétrie de l'information et d'imperfection du marché. Il s'agit précisément d'apprécier l'efficacité d'une telle politique commerciale.

A cet égard, nous procédons tout d'abord à l'évaluation des différents taux de protection effective (section 1) avant d'envisager ensuite l'estimation d'un taux de protection effective harmonisé (section 2).

Section 1 : Les différents taux de protection effective

Nous voudrions tour à tour présenter les indicateurs de protection effective et effectuer leur calcul à partir des données tirées des entreprises nigériennes.

1.1- Les indicateurs de protection effective

Les indicateurs appropriés pour apprécier les effets des mesures de protection et d'incitation sont :

- le taux (le coefficient) de protection nominal. Cet indicateur, qui exprime les effets du régime de protection commerciale sur les prix de produits, bien qu'il utile, est incomplet puisqu'il ne prend pas en compte l'impact de protection sur le renchérissement possible des intrants de production ;
- on a recourt aussi au taux (ou coefficient) de protection effective, qui permet de déterminer les effets combinés des mesures de protection de l'output et inputs.

La formule standard de calcul du taux effectif de protection est :

$$TPE = \frac{\frac{PO - VIED}{1+t_i} - \frac{VIED}{1+t_j}}{\frac{PO}{1+t_i} - \frac{VIED}{1+t_j}} - 1,$$

avec :

$\frac{PO}{1+t_i}$, la valeur ajoutée domestique déflatée par le coefficient de protection

nominale ($1+t_i$), ce qui donne la valeur de la production exprimée au prix international ;

$\frac{VIED}{1+t_j}$, valeur des intrants échangeables déflatée par le coefficient de

protection nominale ($1+t_j$), ce qui donne la valeur des intrants échangeables exprimée au prix international.

En posant :

$VAI = \frac{PO}{1+t_i} - \frac{VIED}{1+t_j}$, avec VAI , la valeur ajoutée internationale ;

$VAD = PO - VIED$, la valeur ajoutée domestique (VAD).

Le taux de protection effectif peut se réécrire comme suit :

$$TPE = \frac{VAD}{VAI}$$

Si $VAD > 0$, on peut effectuer le classement suivant :

$VAD < VAI$, alors $-1 < TPE < 0$, la protection est négative ;

$VAD = VAI$, alors $TPE = 0$, la protection est nulle ;

$VAD > VAI$, alors $TPE > 0$, la protection est positive ;

$VAD > VAI$, alors $TPE < -1$ avec $VAI < 0$ et $VAI > 0$ (sans signification).

On fait l'hypothèse implicite de fixité des coefficients techniques de production et de l'existence de complémentarité entre les intrants et la

valeur ajoutée. On obtient ainsi les formulations mathématiques suivantes pour l'estimation du *TPE* standard :

$$TPE_j = \frac{\frac{PO - VIED}{CPNE} - \frac{VIED}{CPNI}}{\frac{PO}{CPNE} - \frac{VIED}{CPNI}} - 1 = \frac{PO - VIED}{WP - IW} - 1 = \frac{VAD}{VAI} - 1$$

où :

WP est la valeur de la production au prix international, libellée en monnaie nationale ;

IW représente la valeur des intrants échangeables directs au prix international, libellée en monnaie nationale ;

CPNE indique le coefficient de protection nominale sur les extrants ;

CPNI est le coefficient de protection nominale sur les intrants.

Les données de base requises dans l'évaluation du *TPE* sont les coefficients de protection nominale sur les extrants (*CPNE*) et sur les intrants (*CPNI*), la valeur de la production hors taxes (*PO* et *WP*) et les achats de produits intermédiaires (*VIED* et *IW*). Cette formulation mathématique d'un *TPE* d'une branche *j* est généralisable, de la manière suivante, à l'ensemble des branches.

Cette formule simple, qui utilise le coefficient technique de ces intrants au prix intérieur, permet après division de chaque membre de l'expression ci-dessus par *PO* d'obtenir la formule simplifiée suivante :

$$TPE_j = \frac{1 - \alpha_{ij}}{\frac{1}{1+t_i} - \frac{\alpha_{ij}}{1+t_j}} - 1.$$

On a ainsi : $\frac{VIED}{PO} = \alpha_{ij}$ = coefficient technique qui exprime les achats en produits intermédiaires *i* que doit effectuer la branche *j* pour obtenir sa production totale (*PO*).

Cette formule, qui ne tient pas compte des intrants non-échangeables, présente l'avantage d'exiger seulement trois données : le *TPN* sur l'extrant,

le *TPN* moyen sur les intrants et le coefficient des inputs échangeables au prix intérieur.

Le concept de protection effective, qui fournit le moyen de mesurer l'effet de la tarification douanière sur une activité productive, est largement discuté dans la littérature économique récente. Mucchelli (2005) le définit « comme le pourcentage d'augmentation de la valeur ajoutée du secteur, par unité produite, qui est dû à l'ensemble des barrières tarifaires mises en place par le pays ». Cet accroissement est donné par la formule mathématique (6d) suivante, élaborée par Balassa et Corden (1971).

Toutefois, la démarche empruntée par ces deux auteurs pour estimer la valeur ajoutée se distingue à travers le traitement qu'ils réservent aux inputs non-échangeables.

Après avoir interprété la formule mathématique²⁰ (6d), nous mettrons en évidence la spécificité de chacune des deux méthodes en ce qui concerne le traitement des inputs non-échangeables.

$$T_j = \frac{t_j - \sum_{i=1}^n \alpha_{ij}}{1 - \sum_{i=1}^n \alpha_{ij}} \quad (6d),$$

où :

T_j est le taux de protection effective du produit ou de la branche j ;

t_j , le taux nominal frappant le produit final j ;

α_{ij} , le coefficient technique désignant la part de l'intrant i consommée par la branche j en vue de la production d'une unité de j ;

t_i , le taux nominal sur l'intrant i qui entre dans la fabrication du bien j .

T_j dépend non seulement du tarif imposé au produit final mais aussi des

²⁰L'annexe 3 montre comment la formule (6d) est déduite de la définition du taux de protection effective.

coefficients techniques et du tarif sur les inputs.

Le taux nominal, lui-même, exprime en pourcentage l'excès du prix domestique sur le prix mondial. L'expression (6d) peut être reformulée comme suit :

$$T_j = \frac{t_j \left(- \sum_{i=1}^n \alpha_{ij} \frac{t_i}{t_j} \right)}{1 - \sum_{i=1}^n \alpha_{ij}} \quad (6e).$$

De cette formule (6e) découle, dans le cadre d'un seul intrant, les implications suivantes :

1°) Si $t_j > t_i$ et $\alpha_{ij} < 1$, alors $T_j > t_j > t_i$. Le taux de protection effective T_j est supérieur au tarif nominal t_j sur le produit fini. L'industrie domestique sera globalement protégée quand le droit de douane nominal t_j sur le produit final est supérieur au tarif nominal t_i sur les inputs. Un droit de douane en apparence faible peut influencer fortement sur les incitations en poussant les entreprises à réaffecter les ressources factorielles vers des branches abritées au détriment de celles qui le sont moins. Dans nombre des pays, les structures tarifaires ont tendance à se conformer à un schéma qui autorise de passer des taux relativement faibles sur les intrants à des taux élevés pour les produits finis. C'est pourquoi, il n'est pas rare que des taux de protection nominale de 100 % apparaissent dans les structures tarifaires de nombreux pays ;

2°) Si $t_j = t_i$, alors $T_j = t_j = t_i$. Lorsque le tarif t_j frappant le bien final est identique au droit nominal sur les intrants, alors le taux effectif T_j est égal au tarif t_i . Autrement dit, un droit de douane uniforme assure une protection effective sur la valeur ajoutée exactement égale au taux de protection nominale ;

3°) L'inégalité $t_j < \alpha_{ij} t_i$ dégage la condition nécessaire pour que le taux de

protection effective T_j soit négatif. Même en présence du taux nominal t_j positif, T_j peut être inférieur à zéro ; il l'est forcément lorsque t_j est nul. Un taux de protection négatif signifie que la structure des tarifs douaniers a considérablement réduit le prix effectif ;

4°) La relation entre le taux de protection effective T_j et le degré d'ouvraison dépend du signe de la différence entre les taux de protection nominale sur l'output et des inputs. En particulier si $t_j > t_i$, le taux de protection effective T_j baisse avec le degré d'élaboration du produit.

Ces spécificités du taux de protection effective T_j montrent aisément que celui-ci peut être supérieur, égal ou inférieur au taux nominal t_j , suivant que le tarif appliqué à l'extrant est supérieur, égal ou inférieur à celui qui frappe l'intrant i , c'est-à-dire la part $(1-\alpha_{ij})$ de la valeur ajoutée dans l'output.

1.2- L'évaluation des taux de protection effective

Il s'agit de présenter la stratégie et les résultats de l'évaluation et leur interprétation.

1.2.1- La stratégie de l'évaluation

Les données, qui ont servi à l'estimation des différents indicateurs, ont été recueillies directement auprès des unités industrielles et à l'Institut National de la Statistique (INS), sur la base d'un questionnaire (annexe 7) élaboré à partir des questionnaires types de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI). A l'exception des boulangeries et des imprimeries, nous n'avons pas procédé dans le choix des unités manufacturières à des exclusions raisonnées. Toutefois, le tissu industriel du Niger demeure faiblement diversifié. Il s'est rétréci à la suite des crises qui ont frappé le pays depuis la seconde moitié des années 1980. De sorte que, sur

pour l'ensemble des activités de chaque entreprise pour lesquelles les données existent. Les taux effectifs ont été estimés par la méthode standard d'abord et ensuite par la méthode de Corden²¹. Les principaux résultats obtenus sont consignés dans les tableaux 12, 13 et 14 ci-dessous. Depuis le 31 décembre 1999, l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) est devenue officiellement une Union douanière. A ce titre, elle dispose d'un Tarif Extérieur Commun (TEC) et les échanges entre ses huit (8)²² membres sont libéralisés.

En effet, la structure du TEC comprend quatre taux, applicables en fonction de la nature des produits catégorisés. La catégorie 0 comprend essentiellement les biens sociaux (médicaments, livres scolaires), qui sont exonérés de droit de douane. La catégorie 1, qui regroupe les biens de première nécessité, les matières premières de base, les biens d'équipement et des intrants spécifiques sont taxés au taux de 5 %. La catégorie 2 comprend les autres intrants et produits intermédiaires pour lesquels un droit de douane de 10 % s'applique. Les biens de consommation finale et de tous les autres produits non repris ailleurs, qui forment la catégorie 3 sont taxés aux taux le plus élevés de 20 %.

Les quatre catégories de biens supportent chacune une redevance fiscale et un prélèvement communautaire de solidarité de 1% respectivement.

En définitive, la fiscalité globale de porte est de 2 % pour les produits de la catégorie 0, de 7 % pour la catégorie 1, de 12 % pour la catégorie 2 et 22 % pour la catégorie 3. Comme le montre le tableau 10, le taux de taxation moyen est respectivement de 18 %, 10,5 % et 8,3 % pour les biens de consommation finale, intermédiaire et d'équipement. Seul le taux moyen des biens d'équipement a légèrement baissé, passant de 8,30 % en 2002 à 7,8 % en 2012. Les modifications des taux des deux autres catégories de produits n'ont eu aucun impact sur le niveau de taxation (Cadot et al., 2013). C'est dire que la structure tarifaire est restée globalement figée depuis sa

²¹L'économiste est contraint de choisir entre la méthode de Balassa et celle de Corden en posant un jugement sur la justesse de leurs hypothèses par rapport au contexte de l'étude. C'est la méthode de Corden qui semble, dans le cas nigérien, la plus appropriée puisqu'elle permet d'appréhender l'effet sur la valeur ajoutée totale incluant les éléments externes de l'activité.

²² Bénin, Burkina Faso, Côte-d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

définition, son adoption et son application.

Tableau 10 : Répartition des lignes tarifaires par catégories de biens
(Classification générale des Nation Unies) du tarif
extérieur commun

	Biens de consommation finale	Biens de consommation intermédiaire	Biens d'équipement	Total	En %
	33	54	0	87	1,6
	55	1505	493	2053	37
	135	898	106	1139	20,5
	1165	981	124	2270	40,9
Total	1388	3438	723	5549	100
Taux moyen (%)	18,00	10,50	8,30	12,10	

Source : Cadot et alii (2013).

C'est sur la base de ce nouveau contexte de politique commerciale que nous avons mené cette étude de structure de protection et d'incitation. Nous avons donc calculé les coefficients du droit de douane qui s'appliquent aux intrants et aux extrants d'entreprises industrielles du Niger à partir des informations contenues dans la structure du tarif extérieur commun de l'Union douanière. Les autres indicateurs de protection sont estimés sur cette base.

En ce qui concerne les TPE nets, on estime que si, partant d'une situation de libre-échange, on met en place une structure protectrice par le biais de droits de douane, il est probable de voir apparaître un surplus de la balance commerciale exigeant une appréciation de la monnaie nationale (baisse du taux de change) de manière à restaurer l'équilibre. Il y a donc bien interaction entre mesure de protection et taux de change. Pour rendre compte des effets combinés de ces deux facteurs sur le niveau effectif de protection, on calcule le taux de protection effective net (*TPEN*), soit :

$$TPEN = (VAD/VAW * e') - 1,$$

avec :

e^r , le ratio entre le taux de change de référence et le taux de change en vigueur.

L'importance des échanges commerciaux avec le Nigéria et l'appréciation continue de sa monnaie au cours de la période d'étude rendent a priori nécessaire la prise en compte des effets du taux du naira sur la protection effective. On le sait, le franc CFA était fortement demandé au Nigéria pour son pouvoir d'achat externe par le circuit du marché parallèle. Le taux parallèle est considéré comme assez proche du taux d'équilibre (Gero, 1990). Aussi, évalue-t-on le taux de change de référence par la formule suivante :

$$e^r = \text{Taux du marché parallèle} / \text{taux officiel.}$$

Ce ratio n'est significatif que pour l'économie nigériane où, dans les transactions officielles, le taux de change du marché parallèle est effectivement un taux de référence. Mais, dans les relations entre le Niger et le Nigéria, les échanges de monnaies se font sur le marché informel où la hausse du taux de change (voir tableau 11) élève la protection effective des produits nigériens. Une correction des TPE par le ratio (e_r) est donc indispensable pour mieux prendre en compte les effets du taux du naira sur la protection effective des unités industrielles.

Ainsi, le coefficient de sous-évaluation du franc CFA coté à l'incertain est de 0,78 ; 0,75 et 0,91 respectivement pour les années 2005, 2010 et 2012 comme l'indique le tableau 11 ci-après.

Tableau 11 : *Taux de change Franc CFA/Naira (incertain)*

Année	2005	2010	2012
Taux parallèle	3,15	2,95	3,00
Taux officiel	4,05	3,34	3,29
Coefficient de surévaluation	0,78	0,75	0,91

(Taux parallèle/taux officiel)			
--------------------------------	--	--	--

Sources : BCEAO pour les taux officiels ; ECOBANK, Agence de Birni N’Konni, pour les taux parallèles ; Calculs de l’auteur pour les coefficients de surévaluation.

Le taux de protection effective est corrigé par la sous-évaluation du taux de change qui est inférieure à l’unité au cours de la période sous étude. Cette correction touche précisément la valeur ajoutée au prix international. L’effet de l’ajustement est d’amplifier le taux de protection estimé plus haut. L’introduction du traitement des inputs non échangeables, qui permettent d’affiner la structure de la protection, complique singulièrement la relation ci-dessus.

Tous les calculs des indicateurs de protection ont été effectués sur Excel (voir les détails en annexes 3, 4 et 5).

1.2.2- Les résultats de l’évaluation et leur interprétation

Présentons tout d’abord les résultats avant d’envisager ensuite leur interprétation

1.2.2.1- La présentation des résultats

Les résultats sont synthétisés et présentés dans les tableaux 12, 13 et 14 suivants avant d’être interprétés.

Tableau 12 : Indicateurs de protection : année 2005

Dénomination sociale de l'entreprise	VAD	VAW	TPE (%)	TPEN (%)	TPEC (%)
Office National des Produits Pharmaceutiques et Chimiques	162	81	100,00	56,00	-308,34
Unilever Niger SA	1038	616	68,51	31,44	-434,31

Niger Lait SA	930	439	111,85	65,24	-316,32
Société Nigérienne de Cimenterie	1320	709	86,18	45,22	-381,19
Moulins du Sahel	51	20	155,00	98,90	-283,21
Société du Lait du Niger	621	409	51,83	18,43	-462,47
Entreprise Nigérienne de Textile	420	212	98,11	54,53	-358,13
Société des Brasseries et Boissons Gazeuses du Niger	693	391	77,24	38,25	-403,89
Société Industrie Mousse du Niger	30	23	30,43	1,74	-991,13
Tannerie Malam Yaro	134	46	191,30	127,22	-281,41
Entreprise Nigérienne de matelas Mousse	96	65	47,69	15,20	-569,49
Pro Mousse SA	84	33	154,55	98,55	-302,07
Niger Star SA	20	18	11,11	-13,33	-267,08
Entreprise Mag Niger	15	9	66,67	30,00	-441,04
Latex Foam Rubber Products SA	157	103	52,43	18,89	-517,11
Duraplast	201	122	0,65	28,51	-451,83
Société de transformation alimentaire	33	23	0,43	11,91	-543,27
Niger Asie	18	13	38,46	8,00	-603,41
Laban Niger	26	14	85,71	44,86	-355,15

Le TPE du secteur : 80,72%.

Source : Calculs effectués par l'auteur

Tableau 13 : Indicateurs de protection : année 2010

Dénomination sociale de l'entreprise	VAD	VAW	TPE (%)	TPEN (%)	TPEC (%)
Office National des Produits Pharmaceutiques et	799	595	34,29	00,71	-31,83

Chimiques					
Unilever Niger SA	817	440	85,68	39,26	-14,84
Niger Lait SA	1724	1067	61,57	21,18	-11,90
Société Nigérienne de Cimenterie	2157	1509	42,94	7,21	
Moulins du Sahel	437	323	35,29	1,47	-1,51
Société du Lait du Niger	1232	904	36,28	2,212	-2,03
Entreprise Nigérienne de Textile	386	169	128,40	71,30	-21,55
Société des Brasseries et Boissons Gazeuses du Niger	815	446	82,74	37,05	-14,17
Société Industrie Mousse du Niger	17	13	30,77	-1,92	7,34
Tannerie Malam Yaro	648	459	41,18	5,88	-0,33
Entreprise Nigérienne de matelas Mousse	121	86	40,70	5,52	-0,05
Pro Mousse SA	666	463	43,84	7,88	-1,64
Niger Star SA	65	58	12,07	-15,95	-6,99
Entreprise Mag Niger	24	19	26,32	-5,26	9,75
Latex Foam Rubber Products SA	254	151	68,22	0,2615894	-10,48
Duraplast	360	216	66,67	0,25	-10,22
Société de transformation alimentaire	983	431	128,07	71,06	-24,01
Niger Asie	30	23	30,43	-2,17	7,87
Laban Niger	152	96	58,33	18,75	-18,56

Le TPE du secteur : 58,22%.

Source : Calculs effectués par l'auteur

Tableau 14 : Indicateurs de protection : année 2012

Dénomination	VAD	VAW	TPE (%)	TPEN (%)	TPEC (%)
Office National des Produits Pharmaceutiques et Chimiques	473	323	46,44	33,26	-10,69

Unilever Niger SA	1513	964	56,95	42,83	-7,00
Niger Lait SA	1480	927	59,66	45,27	-11,33
Société Nigérienne de Cimenterie	1611	920	75,11	59,35	-73,51
Moulin du Sahel	131	84	55,95	41,92	-57,19
Société du Lait du Niger	420	270	55,56	41,56	-0,5662
Entreprise Nigérienne de Textile	1002	659	52,05	38,36	-63,99
Société des Brasseries et Boissons Gazeuses du Niger	357	209	70,81	55,44	-89,89
Société Industrie Mousse du Niger	26	19	36,84	24,526	-46,61
Tannerie Malam Yaro	1002	524	91,22	0,74011	-76,90
Entreprise Nigérienne de matelas Mousse	96	70	37,14	0,248	-59,26
Pro Mousse SA	148	26	469,23	4,18	-88,08
Niger Star SA	20	18	11,11	1,11	-85,82
Entreprise Mag Niger	35	28	25,00	13,75	-17,24
Latex Foam Rubber Products SA	178	78	128,21	107,67	-81,21
Duraplast	441	271	62,73	48,09	-69,54
Société de transformation alimentaire	1848	974	89,73	72,66	-68,78
Société nigérienne des industries pharmaceutiques	34	26	30,77	19,00	-30,19
Niger Asie	149	96	55,21	41,24	-65,85
Laban Niger	1325	650	103,85	85,50	-71,32
Société Riz du Niger	-43	-83	-48,19	-52,86	-112,98

Le TPE du secteur : 78,37%.

Source : Calculs effectués par l'auteur

1.2.2.2- L'interprétation des résultats

Les résultats de l'étude sur la structure de protection et de l'incitation dans le secteur industriel du Niger permettent de dégager les caractéristiques

principales des politiques commerciales et industrielles. L'architecture tarifaire impulsée par l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine a, certes, profondément modifié la politique commerciale et industrielle ouest-africaine, mais n'a pas réussi à insuffler une dynamique nouvelle au secteur manufacturier du Niger.

En effet, le taux de droit de douane augmente, comme par le passé, en fonction du degré d'ouvrison des produits. Le taux le plus élevé s'applique aux biens finals. Les inputs et les matières premières sont taxés respectivement aux taux moyens et faibles. Les produits sociaux, dont la liste est limitative, sont soit exonérés, soit faiblement taxés. La faible taxation des biens d'équipement visant à créer des incitations à investir n'a pas encore produit des résultats satisfaisants au Niger, où la propension marginale à investir, pour accroître la capacité productive ou pour renouveler les équipements usés ou obsolètes, est extrêmement limitée. A telle enseigne que cette répartition des différents produits par grandes catégories, qui met en évidence une structure tarifaire censée taxer les biens en fonction de leur degré de transformation, a pour effet pervers la création des distorsions dues à la disparité dans la taxation des biens importés des pays tiers et le relèvement des niveaux de protection et d'incitation.

Comme le montrent des tableaux 12, 13 et 14 ci-dessus, le taux effectif global de protection du secteur manufacturier du Niger est élevé pour la période d'étude. Il est passé de 80,72 % en 2005 à 58,22 % en 2010 pour s'établir à 78,37 % en 2012. Cette évolution en dents de scie tient à plusieurs paramètres liés non seulement au nouvel environnement de la politique tarifaire, mais aussi, aux caractéristiques individuelles des entreprises industrielles. Elle est le résultat d'une faible protection douanière des inputs par rapport à celle des outputs.

La délégation de la politique tarifaire au niveau régional est un compromis entre les Etats membres, dans un univers d'intérêts souvent conflictuels et de pratiques de marché totalement dépendantes de la mondialisation des échanges commerciaux. Elle contient en elle-même les germes de la rigidité

et des distorsions dues à l'incomplétude informationnelle et au monopole, pouvant figer la structure du tarif extérieur commun et empêcher son adaptation à l'évolution du contexte. Dans ces conditions, la recherche de la maximisation des gains attendue des futurs projets à caractère industriel par les différents pays risque d'être jetée aux orties. Une telle perspective serait de nature à encourager les initiatives nationales qui présentent le risque de faire voler en éclats toute l'architecture tarifaire actuelle.

Toutefois, la récente signature d'un Accord de Partenariat Economique (APE) avec l'Union européenne (UE) nécessitera des réaménagements tarifaires dans le sens d'une plus grande réduction de la protection. Le démantèlement de l'actuelle structure de protection et d'incitation se fera certainement suivant un calendrier bien déterminé, assorti de rythmes différents en termes d'avancement selon les listes catégorisées des biens.

La protection effective peut même augmenter dans un premier temps pour ensuite décroître brusquement ou progressivement. En effet, si l'écart entre la taxation des intrants et celle des extrants se creuse davantage, la protection effective augmentera, ce qui est contraire au processus de libéralisation impulsé par les accords de Cotonou de 2000. En outre, toute augmentation des taxes sur les biens d'équipement risque de peser sur l'orientation des investissements qui pourraient privilégier les secteurs traditionnels pour lesquels l'accroissement de la protection sera plus fort, au détriment, bien entendu, de la diversification tant souhaitée des activités industrielles.

Ainsi, la protection élevée, dont bénéficie le secteur manufacturier nigérien, risque de le figer dans la stratégie de substitution à l'importation au grand dam de l'ouverture sur le marché d'exportation. Pour preuve, les taux de protection effective calculés par la méthode de Corden sont négatifs pour les trois années. Ils sont plus élevés en 2005 en valeur absolue qu'en 2010 et 2012.

Aussi, la réallocation de ressources occasionnée par la politique commerciale commune reste-t-elle toujours aux antipodes de celle qui résulterait d'une libéralisation des échanges extérieurs. La politique tarifaire commune contribue donc, comme avant les années 2000, au maintien sur le marché des entreprises industrielles inefficaces du Niger et, au-delà, de celles des pays ouest-africains.

Les résultats obtenus montrent que toutes les branches industrielles sont abritées et présentent de faibles variations de leurs valeurs ajoutées, traduisant ainsi leur faible productivité. Une telle performance bat en brèche l'argument de l'industrie naissante. Le taux effectif de protection minimal et maximal va de 30,43 % pour Société Industrie Mousse du Niger à 155 % pour les Moulins du Sahel en 2005, de 12,07 % pour Niger Star à 128,40 % pour l'Entreprise Nigérienne de Textile en 2010 et de - 48,19 % pour la Société Riz du Niger à 103,85 pour Laban Niger. Cette dispersion d'une grande amplitude de la protection reflète une allocation inefficace des ressources. Elle prouve que la progressivité de la structure de protection bénéficie exagérément aux branches de transformation des produits alimentaires.

Une interprétation rigoureuse des taux effectifs de protection indique que les variations dans les prix à la valeur ajoutée dépendent à la fois de l'écart entre les taux nominaux de protection des outputs et des inputs et des taux de valeur ajoutée (Décaluwé et al, 2001), c'est-à-dire les valeurs ajoutées de chacune des branches rapportées au produit intérieur brut.

En effet, si le taux de valeur ajoutée est faible dans une branche, une légère supériorité du taux nominal moyen sur les produits finals de la branche par rapport au taux moyen de protection nominale sur ses intrants peut engendrer, par un effet de levier, des taux de protection effective très élevés. En d'autres termes, pour fournir une même protection effective à deux branches d'activité avec des taux de valeur ajoutée distincts, il faut assurer une plus grande différence entre les taux finals et intermédiaires de

protection nominale dans la branche industrielle à forte valeur ajoutée. C'est précisément le cas du secteur industriel nigérien au regard des résultats obtenus.

Le niveau et la structure de protection et de l'incitation de différentes branches d'activités productives révèlent une léthargie du secteur manufacturier du Niger. Les mesures protectionnistes ont conduit à une désindustrialisation, mise en évidence et accentuée par la conjoncture défavorable des décennies 1980 et 1990, dans un contexte de privatisation, de libéralisation et de restriction des débouchés découlant de la baisse de la demande. La greffe industrielle tentée depuis le début des années 2000 ne semble pas avoir pris. Ce secteur, qui demeure fortement dépendant en capitaux, en technologies et en main-d'œuvre qualifiée, n'est pas encore bien outillé pour vaincre sa rigidité structurelle et son déficit chronique en biens d'équipement, afin de s'ouvrir au reste du monde pour affronter le vent mouvant de la concurrence internationale. Il s'est alors réduit pour finalement rester inactif et absent du marché d'exportation.

De ce fait, les réformes des marchés et des institutions réalisées d'abord par les politiques d'ajustement structurel et ensuite par la politique tarifaire communautaire n'ont pas permis d'établir les conditions d'une croissance industrielle soutenue et d'uniformiser les protections effectives, en les rapprochant aux protections nominales dans la perspective d'insuffler une dynamique concurrentielle à la mesure des défis et des enjeux d'industrialisation du pays.

L'étude a permis de déterminer l'ampleur et l'intensité des biais en faveur des politiques commerciales orientées vers le marché intérieur, à travers notamment les niveaux élevés des valeurs positives et négatives des taux nets de protection effective de 2005, 2010 et 2012. Ces résultats permettent d'expliquer la nature de cette industrialisation. Celle-ci s'est traduite par des inefficiences très prononcées en termes d'allocation des ressources publiques affectées à des agents privés.

En effet, la combinaison des mesures, qui s'est appuyée sur des coûts excessifs de protection, a débouché sur une structure de protection et d'incitation industrielles différenciée, ne répondant à aucun impératif stratégique précis à long terme. Les industries sous le régime de protection ne parviennent pas à employer une frange importante de main-d'œuvre locale sous-qualifiée et sous-formée, qui s'oriente vers le secteur tertiaire provoquant ainsi une prolifération des emplois informels à faible productivité. Cette évolution est contraire à la théorie des trois secteurs, qui indique l'enchaînement des phases de la croissance.

Les effets négatifs de cette industrialisation sont préjudiciables aux autres secteurs d'activité. Ces échecs de la politique commerciale et industrielle soulignent l'importance des étapes à suivre pour libéraliser les économies, afin d'assurer la diversification des activités productives et la productivité élevée des firmes pour mieux desservir les marchés internationaux. Le paradis d'une structure de protection et de l'incitation inappropriée n'est pas, dans ces conditions, pavé de marchés concurrentiels, puisque les pré requis d'une maximisation des ressources à des fins d'exportation et « de substitution efficace des importations » (Ferroni et Valdés, 1991), ne sont pas réunis, par conséquent ne peuvent pas être au rendez-vous pour le secteur manufacturier nigérien qui n'est pas compétitive à l'échelle ouest-africaine ni à l'échelle mondiale.

En définitive, les résultats obtenus confirment l'hypothèse d'une structure

de l'incitation inappropriée. La taille réduite du marché constitue l'une des contraintes majeures au développement industriel. L'existence de débouchés est un préalable à l'industrialisation. Plus les débouchés sont larges plus la spécialisation industrielle est importante et plus il est possible d'obtenir des économies d'échelle internes ou externes à l'entreprise : internes quand les coûts unitaires de production diminuent quand augmente la production du fait de la meilleure utilisation des équipements fixes, de la spécialisation des tâches et de l'apprentissage par l'expérience ; externes quand l'entreprise bénéficie du développement de son environnement industriel du fait des possibilités de sous-traitance ou des effets de démonstration technique ou commerciale. La concentration d'industries rend alors possible l'apparition d'entreprises spécialisées, un marché d'inputs, des établissements financiers spécialisés ainsi qu'une meilleure utilisation des infrastructures. La concurrence entre les sous-traitants et les fournisseurs de biens intermédiaires permet de faire baisser les prix.

Les taux effectifs de protection calculés sont positifs et élevés pour l'ensemble des unités industrielles à l'exception de la Société « Riz du Niger ». Ainsi, la valeur ajoutée domestique de cette entreprise est négative en 2012. Son TPE semble perdre sa fiabilité en tant qu'indicateur de protection, ce qui est dû à la définition même du TPE, autrement dit, l'augmentation en pourcentage de la valeur ajoutée au prix domestique par rapport à sa valeur au prix international. Cette valeur ajoutée négative est, en réalité, un cas de surprotection. Comme l'activité rizière existe, elle devrait payer ses charges en termes de salaires, de consommations intermédiaires, de fiscalité et autres.

De plus, l'étude montre des taux de protection effective à la Corden très variables, allant des valeurs ajoutées domestiques négatives à celles dont les coûts représentent souvent plus du triple de ceux des marchés internationaux. Ces valeurs ajoutées négatives indiquent que les coûts d'importation des inputs sont supérieurs à ce qu'ils auraient été en cas d'importation des outputs. Le niveau et la structure de protection et

d'incitation des différentes unités industrielles ont permis de déterminer l'ampleur et l'intensité des interventions étatiques et les distorsions qu'elles engendrent sur la structure des prix des entreprises du secteur manufacturier non compétitives. Une telle politique commerciale impose aux consommateurs des coûts substantiels en termes de réduction de leur pouvoir d'achat et donc de leur niveau de vie.

Les unités industrielles abritées n'ont donc pas la possibilité d'accroître leur productivité dans le cadre d'un marché domestique étroit. Au terme de leur vacance fiscale, elles réclament toujours plus de protection, infirmant ainsi les arguments avancés par la théorie de l'industrie naissante pour justifier l'intervention de l'Etat dans la sphère manufacturière. Ces entreprises évoluant sous le régime d'import-substitution, elles ne peuvent donc voler de leurs propres ailes pour devenir compétitives. Elles constituent de ce fait des charges lourdes pour la collectivité. On y perçoit le caractère inapproprié de toutes les mesures protectionnistes et incitatives sélectives mises en place par les pouvoirs publics pour soutenir des unités industrielles implantées dans le pays depuis plus de quarante ans.

Cette situation est le résultat d'une protection excessive des produits finis et une faible protection des inputs. L'écart élevé entre les taux nominaux et les taux effectifs (22 % à 155 %) reflète les exonérations fiscales accordées dans le cadre du Code des douanes communautaire, notamment l'autorisation d'importer des intrants à des taux tarifaires extrêmement bas (2 % à 12,1 %)²³.

Certes, ces résultats doivent être interprétés avec la plus grande précaution, dans la mesure où les méthodes de calcul de ces indicateurs comportent de nombreuses limites, dont certaines tiennent à la procédure de leurs estimations et à la fiabilité des statistiques collectées comme l'ont fait observer Balassa (1982) et Pursell (1983). En dépit de cette observation pertinente, le travail effectué fait néanmoins ressortir les caractéristiques

²³ Voir Annexe règlement N°09/2001/CM/UEMOA.

d'une structure de protection inappropriée. Les taux sont estimés pour une période de trois ans seulement, période qui ne peut représenter la structure de protection et de l'incitation sur le long terme. En outre, ces estimations se font dans le cadre du modèle d'équilibre partiel. Le taux harmonisé de protection effectif peut corriger les distorsions liées aux imperfections du marché de la structure de l'incitation actuelle.

Section 2 : Le taux de protection effective harmonisé

Nous présentons d'abord le cadre d'analyse avant de procéder ensuite à l'estimation du taux de protection effective harmonisé.

2.1- Le cadre d'analyse

Il s'agit d'une brève revue de littérature et du modèle de l'harmonisation de la protection effective.

2.1.1- Revue de littérature

L'harmonisation de la protection effective a fait l'objet de nombreuses investigations qui ont prouvé la pertinence des résultats. Elle constitue une indication fort utile pour s'acheminer vers son adoption puisqu'elle apparaît comme un instrument d'appréciation a posteriori et de pilotage a priori de l'efficacité de la politique optimale.

Le pragmatisme invite l'Etat à s'orienter vers le choix normatif de sa mise en place entre les différentes branches d'activité. Un gouvernement rationnel doit agir dans un sens lui permettant d'atteindre ou de s'approcher asymptotiquement de son objectif, « compte tenu de son niveau d'information » (Holf et al., 1993). Cette option, qui repose sur l'idée de la politique optimale, représente une structure de protection et de l'incitation appropriée pour les pays confrontés aux problèmes de la protection

différenciée. En effet, si cette dernière est la plus élevée dans les industries moins efficaces, elle encourage inévitablement les inefficiences dans l'allocation des ressources productives. Le protectionnisme différentiel crée donc une différence entre les prix domestiques et internationaux de nature à réduire le revenu national. Un tel système implique nécessairement le caractère sous-optimal de toute situation de protection (Henner, 1982).

L'uniformisation de la protection effective, quant à elle, garantit la neutralité en guidant l'allocation des ressources publiques vers les avantages compétitifs et comparatifs des firmes sous un régime de protection. De ce fait, elle représente une politique optimale dans un contexte sous-développé de concurrence imparfaite où il n'existe pas encore des économies d'échelle internes et externes aux firmes ainsi que de fortes relations interindustrielles. C'est d'ailleurs pourquoi, les économistes libéraux conseillent fortement les gouvernements des pays à faible revenu, qui cherchent à préserver les industries domestiques de la concurrence des marchandises importées ou à restreindre les importations nationales pour améliorer leur balance des paiements, d'opter pour une politique commerciale, industrielle et d'investissement pertinente axée sur une structure de la protection uniforme.

Une telle recommandation n'est valable que lorsqu'il n'existe pas des raisons spécifiques (économies externes, interdépendances industrielles, salaires, etc.) de promouvoir une industrie plutôt qu'une autre.

D'après Corden (1977), « un taux de protection uniforme accorderait la même protection à chaque industrie et laisserait au jeu du mécanisme du marché le soin de décider la façon précise dont devraient se développer les industries qui rivalisent avec les importations. On accepte la nécessité d'un recours à un certain degré de protection qui différencie entre les activités, et on ne donne pas au groupe de pression la possibilité de manipuler à leur guise le système douanier ».

Cette correction des distorsions implique, d'après Bhagwati (2005), la mise en œuvre d'une politique optimale portant soit sur la production, soit sur la consommation, soit sur les échanges ou sur l'utilisation d'un facteur. L'uniformisation des incitations, qui compense directement les sources des distorsions, maximise le bien-être collectif.

Toutefois, l'efficacité de cette politique suppose que les outils soient adaptés et assez puissants pour atteindre les objectifs visés. Un tel choix, qui repose sur l'approche libérale pourrait, toutes choses égales par ailleurs, rendre souple le système productif en question. Le marché, en tant que juge suprême, se voit attribuer le rôle de l'allocation des ressources. Le type et le niveau de production seront d'autant plus moins arbitraires s'il existe une concurrence entre producteurs nationaux et étrangers. Si le marché est imparfait, le remède à son imperfection relève de la politique optimale. Le marché peut donc susciter une spécialisation selon l'avantage compétitif et comparatif des firmes, spécialisation qui permet des économies d'échelle et des gains de productivité du fait de l'apprentissage par l'expérience. Mais la protection différenciée peut contrecarrer cette tendance puisque le protectionnisme crée une différence entre les prix domestiques et internationaux de nature à réduire le revenu national ; d'où le caractère sous-optimal de toute situation de protection (Henner, 1998).

L'idée d'accorder un même degré de protection effective à toutes les unités domestiques de production procède implicitement du principe sacro-saint de l'égalité de traitement qui est au cœur de l'Organisation Mondiale du Commerce. La théorie de la concurrence, qui est sous-jacente à cette démarche, constitue la toile de fond du raisonnement en termes d'harmonisation de la protection effective. Elle est un indice tacite inscrit dans la dynamique de la libéralisation des échanges. Le taux de protection effective uniforme peut apparaître comme un seuil incompressible de la protection dans tout pays ayant opté pour le libre-échange. La politique optimale montre que l'harmonisation du taux de protection effective doit concerner à la fois l'ensemble des activités industrielles et celles qui ne

relèvent pas du secteur industriel (Bertrand, 1972 ; Corden, 1980, Hugon, 2000).

Cette harmonisation est censée stimuler et maximiser l'essor du secteur industriel. Théoriquement, une remise en cause de l'harmonisation de la protection effective est défendable, si on peut faire ressortir des différences entre diverses activités du secteur manufacturier quant aux économies externes qu'elles pourraient générer. A défaut de cela, dit Corden (1980), la croissance du secteur manufacturier est maximisée lorsque la protection dans ce secteur est uniforme.

En définitive, le maintien de la structure inadéquate de la protection en faveur des industries sénescents entraînerait des coûts en termes d'inefficacité dans l'affectation et l'utilisation des ressources. L'absence de coordination optimale par les prix sur des marchés domestiques où les acheteurs sont victimes de l'asymétrie d'information et du monopole a dû entamer la capacité d'ajustement de l'économie domestique mettant ainsi en évidence l'inefficacité de la politique commerciale. Aussi, s'avère-t-il nécessaire voire indispensable aux pouvoirs publics nigériens de s'orienter résolument vers le choix d'une harmonisation des taux effectifs de protection, afin de doter le pays d'une structure incitative appropriée pouvant accroître le bien-être national au travers d'une allocation optimale des ressources publiques.

2.1.2- Le modèle de l'harmonisation de la protection effective

Nous prenons appui sur la théorie du protectionnisme (Corden, 1974 ; Krugman, 2007 ; Mucchielli et Mayer, 2010) dont les travaux constituent un prolongement du modèle de décision de Bertrand (1972). Un tel modèle, qui privilégie l'harmonisation de la protection effective, est retenu parce qu'il présente l'avantage d'être simple et d'indiquer les règles de décision en termes d'optimalité d'une politique commerciale applicables à des pays économiquement faibles en l'absence d'asymétrie d'information et

d'imperfections des marchés. Nous présentons tour à tour les modèles théorique et empirique.

2.1.2.1- Le modèle théorique

A la suite de Bertrand (1972), le modèle vise à montrer que l'uniformisation de la protection effective élimine les distorsions des prix résultant des défaillances du marché et fait ressortir une structure de protection et de l'incitation pertinente.

Les règles de décisions pour la protection dans les pays en voie de développement sont mathématiquement présentées comme suit.

Soient x_i = production du bien i

a_{ji} = volume de l'intrant j par unité de i

P_i = prix de i sur le marché international

P_j = prix de j sur le marché international

π_i = valeur ajoutée unitaire au prix domestique

On a: $\pi_i = P_i - \sum a_{ji} P_j$

Le problème est de maximiser la valeur ajoutée totale internationale ($\sum \pi_i x_i$) sous contrainte:

$T(x_1, \dots, x_n) = 0$, avec

$i = 1, \dots, r, r+1, \dots, n$

et T = bloc de possibilité de production. Autrement dit, maximiser $\sum \pi_i x_i$ sous contrainte:

$T(x_1, \dots, x_r, x_{r+1}, \dots, x_n) = 0$ et

$\sum_h \pi_h x_h \geq K$ $h = 1, \dots, r$, désigne les activités industrielles prioritaires, et K est une contrainte exogène reflétant le caractère prioritaires assigné aux activités h .

L'expression lagrangienne est de la forme:

$$z = \sum \pi_i x_i - \tau T(x_1, \dots, x_r, x_{r+1}, \dots, x_n) - \phi(\sum_h \pi_h x_h - k)$$

Les conditions du premier ordre sont données par :

$$\frac{\delta z}{\delta x_h} = \pi_h - \tau T_h - \phi \pi_h = 0 \quad h = 1, \dots, r \quad (1)$$

$$\frac{\delta z}{\delta x_k} = \pi_k - \tau T_k = 0 \quad k = r+1, \dots, n \quad (2)$$

a) Soient deux activités non industrielles
($k = s$ et $k = u$)

A l'équilibre, on a :

$$\frac{\pi_s}{\pi_u} = \frac{T_s}{T_u} \quad \text{où} \quad T_i = \frac{\delta T}{\delta x_i}$$

b) Pour deux activités industrielles
($h = g$ et $h = m$)

$$\frac{\pi_g}{\pi_m} = \frac{T_g}{T_m}$$

c) Pour une activité industrielle et une activité non industrielle
($k = s$ et $h = g$)

$$\frac{\pi_m}{\pi_g} = \frac{T_m}{T_{g(1-\phi)}} \Rightarrow \frac{T_m}{T_g} = \frac{\pi_m}{\pi_g} (1-\phi)$$

Avec les hypothèses normales de concurrence pure et parfaite du modèle néoclassique, on aboutit à une production où le taux marginal de substitution est égal, à l'équilibre, au rapport des valeurs internes. Pour des activités i et j en supposant que Z_i et Z_j représentent leurs taux de protection effective, c'est-à-dire le pourcentage de divergence entre la valeur ajoutée en libre-échange et la valeur ajoutée protégée, on a en conséquence:

$$\frac{T_i}{T_j} = \frac{\pi_i(1+z_i)}{\pi_j(1+z_j)} = \frac{\pi_i}{\pi_j} \text{ en ce qui concerne les cas a) et b).}$$

Il en résulte qu'à l'optimum $Z_i = Z_j$ dans ces deux cas.

Bertrand conclut de la manière suivante:

- le taux de protection effective doit être uniforme pour toutes les activités industrielles;
- il doit être uniforme aussi au niveau des activités non industrielles.

En ce qui concerne la condition d'équilibre au niveau d'une activité prioritaire et d'une activité non prioritaire (cas c)), on a:

$$\frac{\pi_m}{\pi_g} = \frac{T_m}{T_g(1-\phi)}, \text{ soit, } \frac{T_m}{T_g} = \frac{\pi_m}{\pi_g}(1-\phi)$$

Il en résulte que:

$$1-\phi = \frac{1+Z_m}{1+Z_g}$$

Ainsi, pour atteindre la condition d'optimalité de Pareto dans ce cas, il faut:

$$1+Z_m = (1+\phi)(1+Z_g)$$

Pour ϕ , la maximisation de la production implique un taux de discrimination uniforme entre les activités prioritaires et on prioritaires.

2.1.2.2- Le modèle empirique

L'estimation de la structure de la protection optimale s'appuie sur l'argument de l'harmonisation effective de Bertrand. Plus précisément, il s'agit de l'uniformisation des taux effectifs de protection entre les différentes activités industrielles dont l'objectif principal est d'entraîner un usage efficient des inputs importés ou même localement produits dans la perspective d'inciter les firmes à une meilleure combinaison des facteurs afin d'éviter les gaspillages des ressources.

Les évolutions qu'ont connues les firmes nigériennes depuis 1960 ne semblent pas terminées bien qu'elles n'aient pas donné des résultats probants. Les entreprises et les pouvoirs publics sont toujours à la recherche d'un nouveau modèle de développement industriel basé sur des formes d'organisation performante qui tient compte de la de la mondialisation de la production des biens et des échanges. Les résultats de la protection

différenciée ont mis en lumière l'existence des faux prix dans les échanges qui ont rendu le système d'incitation inefficace. L'ampleur des distorsions milite en faveur d'une structure de la protection harmonisée ; d'où l'hypothèse de travail suivante.

L'estimation de la protection uniforme, qui prend en compte les interdépendances sectorielles, repose sur la fixation d'un taux effectif de protection-cible et la détermination d'une structure des tarifs nominaux frappant les outputs et les inputs permettant à chaque unité industrielle de l'approcher. La fonction-objectif utilisée est la somme des écarts absolus entre le taux de protection effective et la cible à minimiser. Nous partons de la relation suivante:

$$C = \sum_{j=1}^n (TPE_j - \overline{TPE})$$

Sous contrainte

$$TPE_j \geq \overline{TPE}; j = 1, \dots, n$$

Avec

$$TPE_j = \frac{t_j - \sum_{i=1}^{n_j} \alpha_{ij} t_i}{1 - \sum \alpha_{ij}}$$

$$TPE_j = \frac{1}{1 - \sum_{i=1}^{n_j} \alpha_{ij}} t_j - \left(\frac{\alpha_{ij}}{1 - \sum_{i=1}^{n_j} \alpha_{ij}} \right) t_i$$

Où

C est la fonction-objectif utilisée qui est la somme des écarts absolus entre le taux de protection effective et la cible à minimiser,

TPE_j est le taux de protection effective d'un produit j,

\overline{TPE} est la moyenne des taux de protection effective et retenu comme une contrainte exogène,

t_j est le taux de protection nominal du produit ou de la branche j,

t_i , le taux nominal sur l'intrant i qui entre dans la fabrication du bien j,

α_{ij} , le coefficient technique désignant la part de l'intrant i consommée par la branche j en vue de la production d'une unité de j .

Dans ce modèle, les variables de choix sur lesquelles les ajustements vont s'effectuer sont les taux nominaux de protection sur les produits et les inputs. Le logiciel Excel peut être utilisé comme instrument de détermination de la nouvelle structure de l'incitation dans le secteur industriel du Niger.

Il s'agit de minimiser $C = \sum_{j=1}^n (TPE_j - \overline{TPE})$.

Une telle minimisation vise à fixer un taux effectif-cible et à déterminer une structure des taux nominaux permettant à chaque activité industrielle de l'approcher. Aussi, doit-on estimer des tarifs nominaux en pourcentage sur les intrants et sur les produits finals de chaque activité industrielle. Ces nouveaux taux vont être comparés aux anciens pour ressortir l'ampleur des distorsions et partant déterminer la structure de la protection idéale.

2.2 : Présentation et interprétation des résultats

Afin d'illustrer la méthodologie précédemment décrite et de vérifier empiriquement l'hypothèse de travail, cette partie va être consacrée à la présentation et à l'interprétation des résultats obtenus ainsi qu'à tirer les implications nécessaires permettant de proposer une nouvelle structure de l'incitation reposant sur l'harmonisation des taux de protection effective.

2.2.1-Présentation des résultats

Les résultats obtenus sont consignés dans les trois tableaux 15, 16 et 17 suivants :

Tableau 15 : Indicateurs de protection et moyenne pondérée : année 2012

Dénomination	Part des inputs dans la production de l'entreprise	Taux de Protection Effective	Moyenne pondérée	$C = TPE - \overline{TPE}$ (en valeur absolue)
Office National des Produits Pharmaceutiques et Chimiques	0,46	0,46	0,22	0,28
Unilever Niger SA	0,71	0,56	0,40	0,19
Niger Lait SA	0,63	0,60	0,37	0,15
Société Nigérienne de Cimenterie	0,77	0,75	0,58	0,062
Moulin du Sahel	0,61	0,56	0,34	0,19
Société du Lait du Niger	0,61	0,56	0,34	0,19
Entreprise Nigérienne de Textile	0,69	0,52	0,36	0,22
Société des Brasseries et Boissons Gazeuses du Niger	0,92	0,71	0,65	0,40
Société Industrie Mousse du Niger	0,54	0,37	0,20	0,38
Tannerie Malam Yaro	0,80	0,91	0,73	0,17
Entreprise Nigérienne de matelas Mousse	0,66	0,37	0,24	0,37
Pro Mousse SA	0,90	4,69	4,21	3,95
Niger Star SA	0,88	0,11	0,10	0,63
Entreprise Mag Niger	0,27	0,25	0,07	0,49
Latex Foam Rubber Products SA	0,84	1,28	1,08	0,54
Duraplast	0,74	0,63	0,46	0,12
Société de transformation alimentaire	0,72	0,90	0,64	0,15
Société nigérienne des industries pharmaceutiques	0,36	0,31	0,11	0,44
Niger Asie	0,71	0,55	0,39	0,19
Laban Niger	0,74	1,04	0,77	0,29
Société Riz du Niger	0,12	-0,48	-0,06	1,23
Moyenne	0,65	0,74	0,58	
Écart-type	0,21	0,97	0,88	

Source: calculs effectués par l'auteur

Tableau 16 : Taux nominaux anciens et nouveaux sur les extrants et les intrants

Entreprise	Taux de protection nominale sur les extrants (anciens)	Taux de protection nominale sur les extrants (nouveaux)	Taux de protection nominale sur les intrants (anciens)	Taux de protection nominale sur les intrants (nouveaux)
Office National des Produits Pharmaceutiques et Chimiques	0,22	0,26	0,02	-0,06
Unilever Niger SA	0,22	0,23	0,12	0,08
Niger Lait SA	0,22	0,26	0,07	0,00
Société Nigérienne de Cimenterie	0,22	0,26	0,12	0,06
Moulin du Sahel	0,22	0,26	0,07	0,00
Société Du Lait Du Niger	0,22	0,26	0,07	0,00
Entreprise Nigérienne De Textile	0,22	0,22	0,12	0,08
Société des Brasseries et Boissons Gazeuses du Niger	0,22	0,19	0,19	0,18
Société Industrie Mousse du Niger	0,22	0,22	0,12	0,09
Tannerie Malam Yaro	0,22	0,29	0,12	0,05
Entreprise Nigérienne de Matelas Mousse	0,22	0,18	0,15	0,14
Pro Mousse SA	0,22	1,04	0,12	-0,29
Niger Star SA	0,22	0,03	0,12	0,23
Entreprise Mag Niger	0,22	0,21	0,12	0,14
Latex Foam Rubber Products SA	0,22	0,36	0,12	0,02
Duraplast	0,22	0,24	0,12	0,08
Société de Transformation Alimentaire	0,22	0,32	0,07	-0,05
Société Nigérienne des Industries Pharmaceutiques	0,22	0,22	0,07	0,06
Niger Asie	0,22	0,23	0,12	0,08
Laban Niger	0,22	0,34	0,07	-0,07
Société Riz du Niger	0,22	-0,46	0,07	5,62
Moyenne	0,22	0,25	0,10	0,31
Écart-type	0,00	0,25	0,04	1,22

Source : calculs effectués par l'auteur

Tableau 17 : Taux nominaux sur les extrants et les intrants des branches industrielles

Branche alimentaire	Taux de protection nominale sur l'extrant calculé	Taux de protection nominale sur les intrants calculés
Niger Lait SA	0,26	-0,00
Moulin du Sahel	0,26	0,00
Société du Lait du Niger	0,26	0,00
Société des Brasseries des Boissons Gazeuses du Niger	0,19	0,18
Laban Niger	0,34	-0,07
Société Riz du Niger	-0,46	5,62
Moyenne	0,14	0,96
Écart-Type	0,30	2,29
Branche pharmaceutique		
Office National des Produits Pharmaceutiques et Chimiques	0,26	-0,06
Société Nigérienne des Industries Pharmaceutiques	0,22	0,06
Moyenne	0,24	0,000
Écart-Type	0,03	0,09
Branche de matelas		
Société Industrie Mousse du Niger	0,22	0,09
Entreprise Nigérienne de Matelas Mousse	0,18	0,14
Pro Mousse SA	1,04	-0,29
Entreprise Mag Niger	0,21	0,14
Moyenne	0,41	0,02
Écart-Type	0,42	0,02

Source : calculs effectués par l'auteur

2.2.2- Interprétation des résultats

Le tableau 15 montre, sur la base des données industrielles de 2012, l'écart entre TPE et \overline{TPE} des vingt-une (21) entreprises, écart qui varie de 0,62% (Société Nigérienne de Cimenterie) à 395% (Pro Mousse). Il traduit la cascade tarifaire au sein du secteur manufacturier du Niger. Ces résultats semblent indiqués la nécessité de procéder à un ajustement des taux nominaux sur les extrants et sur les intrants intermédiaires des firmes, afin de faire ressortir une structure appropriée de la protection susceptible de

contraindre ces entreprises à fournir des efforts pour être compétitives à l'échelle nationale et internationale.

Dans le modèle ci-dessus, les variables de choix sont les taux de protection nominaux sur les extrants et sur les intrants. Les résultats sont obtenus à l'aide du logiciel Excel. Ils ont été obtenus sur la base d'un taux de protection effective-cible de 58%, c'est-à-dire la moyenne pondérée par la part des intrants industriels dans la production de chacune des firmes (voir tableau 1)²⁴. Le tableau 16, quant à lui, fait ressortir la nouvelle structure de l'incitation impliquant une déviation absolue des taux nominaux proposés comparés aux taux nominaux en vigueur actuellement.

Le tableau 17 montre que les outputs et les inputs de la branche alimentaire composée de six (6) unités de production doivent supporter à l'importation respectivement des taux moyens de taxation de 14% et de 96%, avec des écarts-type de 0,30 et 2,29. De même les intrants et les extrants de la branche chimique doivent respectivement être taxés à l'importation en moyenne au taux nul et de 24%, avec des écarts-type de 0,09 et 0,03. C'est pour des raisons sociales que les inputs importés par le secteur pharmaceutique sont affranchis de toute taxation.

Dans l'ensemble, on remarque que la moyenne arithmétique de 22% des taux nominaux sur les produits finals fixés par l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine s'est légèrement augmentée à la suite de l'estimation de nouveaux tarifs pour atteindre 25% avec un écart-type de 0,25. Cette nouvelle protection nominale cache des disparités importantes entre les différents outputs des vingt-une (21) entreprises. Les taux suggérés varient de -46% (Société du Riz du Niger) à 104% (Pro Mousse). Une telle diffraction fait apparaître dans les différentes branches des taux nominaux

²⁴ La structure de la protection optimale peut être obtenue de façon triviale en faisant appel à des taux uniformes de protection nominale sur les produits et sur les intrants pour atteindre l'objectif-cible d'un taux effectif uniforme de 58%. Cette solution, qui a le mérite de la simplicité, a été écartée compte tenu du fait qu'elle impose un coût d'ajustement relativement élevé.

moyens reflétant le coût d'ajustement lié à chacune des entreprises comme l'indique le tableau 16.

Le même phénomène est observé pour les taux de protection nominale sur les inputs industriels importés. Le taux nominal moyen simple est passé de 10% (taux ancien) à 35% (taux suggéré), avec respectivement un écart-type de 0,04 à 1,22. Ces résultats dissimulent des écarts importants allant de -7 % pour la société de lait Laban Niger à 562 % pour la Société Riz du Niger. Cette disparité reflète aussi le degré du coût d'ajustement inévitable pour atteindre le taux effectif-cible de 58 %.

En somme, la dispersion autour de la moyenne est plus prononcée pour les intrants aussi bien au niveau de la branche des industries alimentaires que des autres unités de production industrielle comme le montre les différents écarts-type du tableau 17. Ces résultats sont l'expression de l'inefficacité industrielle qui tire sa source de la protection différenciée. Cette mauvaise utilisation des ressources publiques suggère l'impérieuse nécessité de procéder à la correction des biais constatés. Fort de ce constat d'échec, on doit se poser la question suivante : quelles sont les implications de cette nouvelle politique économique ?

La politique idéale reflétant la structure de l'incitation uniforme vise à réformer, c'est-à-dire à changer radicalement les règles du jeu. Au cœur de cette réforme, il y a d'abord les coûts sociaux des fonds publics. Les administrations chargées de mettre en œuvre la politique commerciale, industrielle et d'investissement sont peu efficaces voire enclines à être capturées par les firmes ; elles concentrent rarement leurs efforts sur les taxes qui provoquent moins de distorsion. Ce fait contribue à biaiser les décisions économiques. Ensuite, la réforme, qui vise à abaisser la protection effective sur le marché intérieure, est assortie des coûts d'ajustement. Mais ceux-ci varient selon les entreprises et les branches.

Au Niger les exportations ont été complètement réduites à leur plus simple expression par les droits de douane notamment. Ces taxes de porte ont eu des répercussions très négatives sur le processus d'industrialisation. Elles ont, d'une part, augmenté de manière excessive les coûts des exportations puisque les inputs industriels proviennent de l'étranger, d'autre part, orienté la production vers la substitution à l'importation en protégeant le marché domestique de la concurrence extérieure. En effet, dans un « petit pays » comme le Niger, preneur de prix sur les marchés internationaux, la présence d'un droit de douane élevé a eu pour effet pervers la création d'un pouvoir monopolistique. Cette forme de protection a conduit à des hausses élevées des prix qui sont imputables à des coûts démesurés. En plus, cette politique n'a pris en compte ni les interrelations industrielles ni les effets nets des mesures incitatives instituées par l'Etat.

Cette caractéristique douanière, qui n'est pas exclusive au Niger, est propre à tous les pays ouest-africains qui sont dotés des structures industrielles inachevées, voire embryonnaires. La structure tarifaire inappropriée associée aux avantages douaniers accordés par le code des investissements même dans le cadre communautaire de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine ne peut que déboucher sur la création d'un pouvoir de monopole artificiel au niveau de la plupart des unités industrielles. Celles-ci sont en plus détentrices de l'information privée (dont l'Etat ne possède pas) qui accroît leur rente informationnelle. C'est leur rendement du capital et non leur valeur ajoutée qui est censée orienter leur choix en matière d'investissement. Ces facteurs font ressortir l'une des fonctions principales des politiques de substitution aux importations en termes de protection octroyée au processus de création de valeur ajoutée.

Or, la substitution aux importations est un instrument qui s'accompagne de distorsions systématiques en faveur des unités en état de compétition avec le secteur d'importation concurrent, fut-il souterrain. Les produits finals de la plupart des firmes supportent des taxes plus élevés que les intrants intermédiaires amplifiant ainsi la progressivité de la structure de la

protection effective. Cette politique a permis la création et le maintien des entreprises sénescents sans grande valeur ajoutée. La protection dont elles ont bénéficié leur permet de marges de profits monopolistiques et donc des prix élevés. Ces derniers se sont répercutés directement ou indirectement dans les coûts de production.

L'absence de concurrence libre et non faussée accompagnée de l'aversion et l'indifférence à l'égard du risque des monopoles ont permis de réduire l'effort productif de ceux-ci qui vont offrir des produits en quantité et en qualité insuffisantes sur le marché au détriment des consommateurs et du bien-être collectif. Ces entreprises en position de monopole ne peuvent en aucun cas contribuer à minimiser les divers chocs susceptibles d'affecter l'économie nationale en termes de création d'emplois, de distribution des revenus voire de mobilisation des ressources fiscales. En plus, la contrainte liée à l'incomplétude des marchés nigériens empêche le système de prix relatifs de jouer son rôle de coordination et de signal de la rareté des biens et services. Elle rend les informations asymétriques conduisant ainsi à la défaillance du marché. Les tarifs nominaux suggérés sur les outputs et les inputs, qui reflètent la structure harmonisée de la protection effective, visent à corriger ces distorsions.

En règle générale, la structure de protection appropriée est assortie des tarifs nominaux sur les outputs inférieurs aux taux tarifaires en vigueur. Aussi, observe-t-on une nette augmentation des tarifs actuels qui frappent à l'importation les inputs de la majorité des firmes. Une telle décroissance de la protection entraîne des conséquences sensibles sur l'ensemble de l'appareil productif du Niger. La baisse des taux pour la plupart des produits finals des unités industrielles occasionnera une réduction de la fraude et de toutes les activités souterraines ou de contre bande qui représentent une part importante des importations recensées. Les taux estimés seront moins biaisés par le flux d'importations clandestines. Autrement dit, la protection effective harmonisée proposée est axée sur la réforme tarifaire en vue de maximiser l'essor du secteur manufacturier.

Elle implique une baisse de la protection nominale qui serait largement compensée par le relèvement des tarifs douaniers sur les produits intermédiaires. Une telle hausse offrirait aux pouvoirs publics des ressources additionnelles pouvant être affectées à d'autres formes d'incitations industrielles concernant la création d'entreprises ou l'investissement en particulier dans le domaine de la sous-traitance pour les entreprises existantes. Ceci implique aussi la création d'un climat favorable aux affaires. De plus, les coûts administratifs d'un protectionnisme différentiel seront réduits par l'uniformisation de la protection effective. Ainsi, non seulement la croissance du secteur manufacturier du Niger sera stimulée et maximisée mais aussi les pertes des ressources budgétaires, qui constituent une grande partie des recettes publiques, seront limitées ; ce qui permettra de financer certaines dépenses de l'Etat en vue de provoquer, pour reprendre l'heureuse formule de Kindleberger, « la création des gains sociaux tirés du financement des biens collectifs ».

En définitive, le défi actuel d'industrialisation au Niger n'est pas tant de restreindre le code des investissements tout en poursuivant la même politique de protection excessive avec une dispersion élevée des taux tarifaires, croissante dans le temps, mais, plutôt de s'acheminer vers la mise en place d'un système d'incitation susceptible d'attirer les investissements en direction des entreprises industrielles dans la perspective de les rendre aptes à supporter la concurrence libre et non faussée, interne et externe, dans un proche avenir. C'est pourquoi, il est nécessaire voire indispensable d'adopter la structure idéale de la protection en guise de nouvelle politique commerciale, industrielle et d'investissement. L'application de nouveaux taux d'incitation est subordonnée à la volonté politique du gouvernement. Il importe d'indiquer que l'Etat investi de la puissance publique ne doit pas céder à la pression des industriels habitués aux taux actuels de protection mais doit plutôt mettre au-devant les intérêts supérieurs de la nation lorsqu'il décide de repenser la politique industrielle, commerciale et d'investissement, afin de respecter les prescriptions de la théorie de la

protection effective harmonisée, pour minimiser les distorsions des prix et, partant stimuler et maximiser la croissance du secteur des industries manufacturières du Niger.

Conclusion du chapitre 4

Au terme de cette étude, il apparaît que la stratégie de développement industriel fondée sur le seul marché domestique est vouée à l'échec. Les taux effectifs de protection estimés on fait ressortir une structure de protection et de l'incitation inappropriée. Les producteurs ne révèlent jamais leurs vraies contraintes aux pouvoirs politiques vis-à-vis desquels ils ont tendance à les surestimer de façon à remplir sans risque les objectifs qui leur ont été fixés. Cette asymétrie d'information associée à leur position de monopole conduit à l'inefficacité de la protection différenciée. La condition de l'efficacité industrielle au Niger passe par la mise en place d'une structure harmonisée de l'incitation.

La correction de ces insuffisances suppose la mise en application du taux effectif-cible évalué à 58%. Celui-ci va induire des coûts d'ajustement plus ou moins élevés selon les firmes. Ainsi, la structure optimale de l'incitation, qui en résulte, se traduira-t-elle par des productions rationalisées des industries manufacturières grâce à une compression de la diffraction de la protection. Les entreprises seront obligées de se spécialiser pour s'ouvrir à la compétition internationale en vue d'obtenir des gains de productivité sur les marchés mondiaux. Cette réforme indispensable devrait être annoncée d'avance par l'Etat afin de permettre aux unités industrielles de disposer d'un délai raisonnable pour s'ajuster. En plus, toutes les restrictions quantitatives devraient être remplacées par des tarifs réduits dans la perspective de donner à la politique idéale les chances de produire pleinement ses effets positifs favorables à la stimulation et à la maximisation de la croissance du secteur manufacturier du Niger.

Conclusion générale

La réflexion que nous venons de mener sur la protection et l'incitation industrielles en Afrique de l'Ouest, dont le champ d'investigation est le Niger (à travers les entreprises industrielles qui y sont implantées) a été structurée en deux parties : la première partie, consacrée aux sources de l'inefficacité de la protection et la seconde aux conditions d'efficacité de cette dernière.

Ainsi, nous nous sommes attachés à montrer, dans la première partie que l'asymétrie d'information et le monopole sont à l'origine de l'inefficacité de la protection industrielle. L'asymétrie d'information permet aux firmes détentrices de l'information privée de manipuler à leur avantage le gouvernement non pourvu de la même information. La seconde source de cette inefficacité de la protection industrielle tient au pouvoir de monopole dont bénéficient la plupart des unités industrielles de production tournées vers la stratégie du marché domestique. Les effets combinés de l'asymétrie et du monopole ont comme conséquence des coûts de production élevés et donc des prix excessifs de vente sur le marché intérieur, ce qui a contribué à lamener le revenu disponible déjà faible des ménages et à réduire le bien-être national.

La seconde partie a été consacrée aux conditions d'efficacité de la protection industrielle au Niger. Elle a débouché sur une solution axée sur le choix d'une politique commerciale stratégique, capable de mettre fin, à terme, aux dérives des coûts de production liées à l'asymétrie d'information et à l'existence des monopoles. Associée à l'harmonisation de la protection effective, la politique commerciale stratégique semble être appropriée pour corriger les insuffisances des interventions publiques dans un univers de concurrence imparfaite.

En effet, elle est le garant de la neutralité qui doit guider l'allocation des ressources publiques vers les firmes privées en vue de mieux tirer profit des avantages comparatifs et stimuler la compétitivité-prix tant recherchée des industries nigériennes. Elles pourront dès lors conquérir des parts de marchés internationaux et proposer des prix intérieurs concurrentiels aux consommateurs locaux et ainsi contribuer à accroître le bien-être de la collectivité.

Annexes

Annexe 1 du chapitre 3 : Test de cointégration de Johansen

Date: 11/25/15 Time: 19:14					
Sample: 1 93					
Included observations: 90					
Series: LEXP LPIB LPIBC LSUBV					
Lags interval: 1 to 1					
Selected (0.05 level*) Number of Cointegrating Relations by Model					
Data Trend: None None Linear Linear Quadratic					
Test Type No Intercept Intercept Intercept Intercept Intercept					
No Trend No Trend No Trend Trend Trend					
Trace 2 2 4 3 3					
Max-Eig 1 2 2 3 3					
*Critical values based on MacKinnon-Haug-Michelis (1999)					
Information Criteria by Rank and Model					
Data Trend: None None Linear Linear Quadratic					
Rank or No Intercept Intercept Intercept Intercept Intercept					
No. of CEs No Trend No Trend No Trend Trend Trend					
Log Likelihood by Rank (rows) and Model (columns)					
0	715.6235	715.6235	721.1809	721.1809	727.5489
1	731.7707	748.6788	750.6812	758.1950	764.2389
2	739.4574	763.9516	764.4097	773.6267	776.6932
3	743.8438	769.1789	769.1967	783.6919	786.4938
4	745.0859	773.2637	773.2637	788.0586	788.0586
Akaïke Information Criteria by Rank (rows) and Model (columns)					
0	-15.54719	-15.54719	-15.58180	-15.58180	-15.63442
1	-15.72824	-16.08175	-16.05958	-16.20433	-16.27198
2	-15.72128	-16.22115	-16.18688	-16.34726	-16.37096
3	-15.64097	-16.13731	-16.11548	-16.37093	-16.41097*
4	-15.49080	-16.02808	-16.02808	-16.26797	-16.26797
Schwarz Criteria					

	by Rank (rows) and Model (columns)				
0	-15.10278	-15.10278	-15.02629	-15.02629	-14.96780
1	-15.06162	-15.38736	-15.28186	-15.39884*	-15.38315
2	-14.83245	-15.27677	-15.18696	-15.29178	-15.25993
3	-14.52995	-14.94296	-14.89335	-15.06547	-15.07774
4	-14.15757	-14.58375	-14.58375	-14.71253	-14.71253

Annexe 2 du chapitre 3 : Modèle à correction d'erreur

Vector Error Correction Estimates				
Date: 11/25/15 Time: 19:15				
Sample (adjusted): 3 92				
Included observations: 90 after adjustments				
Standard errors in () & t-statistics in []				
Cointegrating Eq:	CointEq1			
LEXP(-1)	1.000000			
LPIB(-1)	18.52695			
	(3.37911)			
	[5.48279]			
LPIBC(-1)	-15.81736			
	(1.67587)			
	[-9.43832]			
LSUBV(-1)	7.035177			
	(0.80422)			
	[8.74784]			
@TREND(1)	0.145277			
	(0.03065)			
	[4.74042]			
C	-130.0376			
Error Correction:	D(LEXP)	D(LPIB)	D(LPIBC)	D(LSUBV)
CointEq1	-0.029394	-0.008882	-0.004443	-0.029800
	(0.01162)	(0.00222)	(0.00250)	(0.00367)
	[-2.52952]	[-4.00579]	[-1.78010]	[-8.10896]
D(LEXP(-1))	0.768846	-0.009266	-0.010852	-0.011016
	(0.06967)	(0.01329)	(0.01496)	(0.02203)
	[11.0350]	[-0.69698]	[-0.72522]	[-0.49996]
D(LPIB(-1))	0.231409	1.519032	0.686196	0.806135
	(0.89630)	(0.17102)	(0.19250)	(0.28345)
	[0.25818]	[8.88219]	[3.56465]	[2.84400]
D(LPIBC(-1))	0.418538	0.250804	1.115514	0.043411
	(0.71512)	(0.13645)	(0.15359)	(0.22615)
	[0.58527]	[1.83807]	[7.26306]	[0.19195]
D(LSUBV(-1))	0.085988	-0.021620	-0.025049	0.870718
	(0.22185)	(0.04233)	(0.04765)	(0.07016)
	[0.38760]	[-0.51075]	[-0.52571]	[12.4106]

C	-0.005450	-0.008477	-0.007540	-0.008001
	(0.01435)	(0.00274)	(0.00308)	(0.00454)
	[-0.37991]	[-3.09690]	[-2.44715]	[-1.76363]
R-squared	0.633857	0.699025	0.662259	0.761824
Adj. R-squared	0.612063	0.681110	0.642155	0.747647
Sum sq. resids	1.218711	0.044370	0.056216	0.121885
S.E. equation	0.120451	0.022983	0.025870	0.038092
F-statistic	29.08369	39.01853	32.94227	53.73613
Log likelihood	65.88626	214.9706	204.3221	169.4975
Akaike AIC	-1.330806	-4.643792	-4.407158	-3.633277
Schwarz SC	-1.164152	-4.477138	-4.240504	-3.466623
Mean dependent	0.011039	-4.36E-05	0.007269	-0.008227
S.D. dependent	0.193388	0.040699	0.043246	0.075828
Determinant resid covariance (dof adj.)		7.46E-13		
Determinant resid covariance		5.66E-13		
Log likelihood		758.1950		
Akaike information criterion		-16.20433		
Schwarz criterion		-15.39884		

Annexe 3 du chapitre 4 : Processus de déduction de la définition du TPE

Comment la formule ci-dessus est déduite de la définition du taux de protection effective ? Pour le comprendre, on considère les manières par lesquelles les tarifs douaniers affectent la valeur ajoutée. Si on suppose qu'en l'absence de droit de douane, les unités sont mesurées de façon telle que le prix du produit j soit égal à 1, alors la valeur unitaire de la valeur ajoutée de libre-échange (VAI) correspond exactement à $1 - \sum_i \alpha_{ij}$. Avec l'institution des tarifs douaniers, la valeur ajoutée unitaire domestique (VAD) est égale à la différence entre le prix du produit et les coûts unitaires des inputs, soit $(1 + t_j) - \sum_i \alpha_{ij}(1 + t_i)$. En supposant que tous les produits s'échangent aux prix mondiaux fixés et que les coefficients input-output implicites dans les α_{ij} restent inchangés, on tire, de ces formules, l'expression mathématique suivante :

$$T_j = \frac{VAD - VAI}{VAI} = \frac{1 + t_j - \sum_i \alpha_{ij} - \sum_i \alpha_{ij} t_i + \sum_i \alpha_{ij}}{1 - \sum_i \alpha_{ij}}$$

$$= \frac{t_j - \sum_i \alpha_{ij} t_i}{1 - \sum_i \alpha_{ij}}$$

Annexe 4 du chapitre 4 : Indicateurs de protection 2005

Dénomination sociale de l'entreprise	W _r	R _r	D	K _r	er	PO	tj	ti	VIED	VAD	VAW	α _{ij}	TPE	TPEN	TPEC
OFFICE NATIONAL DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES ET CHIMIQUES (ONPPC)	48	0,2	0,3	105	0,8	484,1	0,02	0,22	322	162	81	0,6651518	1	0,56	-3,08342533
UNILEVER NIGER S.A	416	0,2	0,3	515	0,8	4240,5	0,12	0,22	3203	1038	616	0,7553355	0,685065	0,3143506	-4,34309633
NIGER LAIT SA	146	0,2	0,3	642	0,8	3743	0,07	0,22	2813	930	439	0,7514293	1,118451	0,6523918	-3,16322764
SOCIETE NIGERGERIENNE DE CIMENTERIE (SNC)	614	0,2	0,3	99	0,8	6415,2	0,12	0,22	5095	1320	709	0,7942075	0,861777	0,4521862	-3,81194862
MOULINS DU SAHEL (MDS)	31	0,2	0,3	11	0,8	243,2	0,07	0,22	192	51	20	0,7894737	1,55	0,989	-2,83214035
SOCIETE DU LAIT DU NIGER	233	0,2	0,3	98	0,8	1491	0,07	0,22	870	621	409	0,583501	0,518337	0,1843032	-4,62465191
ENTREPRISE NIGERIENNE DE TEXTILE (ENITEX)	217	0,2	0,3	103	0,8	2225,4	0,12	0,22	1805	420	212	0,8110901	0,981132	0,545283	-3,58126431
SOCIETE DES BRASSERIES ET BOISSONS GAZEUSES DU NIGER (BRANIGER)	325	0,2	0,3	188	0,8	3117,8	0,12	0,22	2424	693	391	0,7775996	0,772379	0,3824552	-4,03887921
INDUSTRIE MOUSSE DU NIGER	20	0,2	0,3	23	0,8	46	0,12	0,22	16	30	23	0,3478261	0,304348	0,0173913	-9,91130435
TANNERIE MALAM YARO	50	0,2	0,3	16	0,8	1009,3	0,12	0,22	875	134	46	0,8672347	1,913043	1,2721739	-2,81410483
ENTREPRISE NIGERIENNE DE MAETLAS MOUSSE	32	0,2	0,3	22	0,8	279,4	0,12	0,22	183	96	65	0,6564066	0,476923	0,152	-5,69486042
PRO MOUSSE SA	22	0,2	0,3	11	0,8	568	0,12	0,22	484	84	33	0,8521127	1,545455	0,9854545	-3,02073239
NIGER STAR SA	11	0,2	0,3	9	0,8	165,2	0,12	0,22	145	20	18	0,877724	0,111111	-0,1333333	-2,67077966
MAG NIGER	6	0,2	0,3	3	0,8	61,3	0,12	0,22	46	15	9	0,7504078	0,666667	0,3	-4,41042741
LATEX FOAM RUBBER PRODUCTS S.A	59	0,2	0,3	42	0,8	515,3	0,12	0,22	358	157	103	0,6947409	0,524272	0,188932	-5,17105997
DURAPLAST	75	0,2	0,3	6	0,8	781	0,12	0,22	580	201	122	0,7425096	0,647541	0,285082	-4,51834878
SOCIETE DE TRANSFORMATION ALIMENTAIRE	13	0,2	0,3	28	0,8	64,2	0,07	0,22	31,5	33	23	0,4906542	0,434783	0,1191304	-5,43266667
NIGER ASIE	7	0,2	0,3	12	0,8	49,4	0,12	0,22	31,2	18	13	0,6315789	0,384615	0,08	-6,03410526
LABAN NIGER	10	0,2	0,3	18	0,8	88	0,07	0,22	62,2	26	14	0,7068182	0,857143	0,4485714	-3,55146364

Annexe 5 du chapitre 4 : Indicateurs de protection 2010

Dénomination sociale de l'entreprise	W ^r	R ^r	D	K ^r	er	PO	tj	ti	VIED	VAD	VAW	α _{ij}	TPE	TPEN	TPEC
OFFICE NATIONAL DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES ET CHIMIQUES (ONPPC)	299	0,14	0,3	32	0,8	1172	0	0,2	373	799	595	0,3	0,34	0,01	-0,078
UNILEVER NIGER S.A	306	0,14	0,3	140	0,8	3959	0,1	0,2	3142	817	440	0,8	0,86	0,39	-0,41
NIGER LAIT SA	647	0,14	0,3	533	0,8	4733	0,1	0,2	3009	1724	1067	0,6	0,62	0,21	-0,239
SOCIETE NIGERGERIENNE DE CIMENTERIE (SNC)	809	0,14	0,3	153	0,8	5702	0,1	0,2	3545	2157	1509	0,6	0,43	0,07	-6,169
MOULINS DU SAHEL (MDS)	164	0,14	0,3	18	0,8	744	0,1	0,2	307	437	323	0,4	0,35	0,01	-6,111
SOCIETE DU LAIT DU NIGER	462	0,14	0,3	21	0,8	2156	0,1	0,2	924	1232	904	0,4	0,36	0,02	-5,973
ENTREPRISE NIGERIENNE DE TEXTILE (ENTEX)	145	0,14	0,3	175	0,8	2400	0,1	0,2	2014	386	169	0,8	1,28	0,71	-3,198
SOCIETE DES BRASSERIES ET BOISSONS GAZEUSES DU NIGER (BRANIGER)	306	0,14	0,3	590	0,8	3847	0,1	0,2	3032	815	446	0,8	0,83	0,37	-3,895
INDUSTRIE MOUSSE DU NIGER	6	0,14	0,3	23	0,8	26	0,1	0,2	9	17	13	0,3	0,31	-0,02	-9,934
TANNERIE MALAM YARO	243	0,14	0,3	17	0,8	1625	0,1	0,2	977	648	459	0,6	0,41	0,06	-6,446
ENTREPRISE NIGERIENNE DE MAETLAS MOUSSE	45	0,14	0,3	9	0,8	299	0,1	0,2	178	121	86	0,6	0,41	0,06	-6,531
PRO MOUSSE S.A	250	0,14	0,3	14	0,8	1793	0,1	0,2	1127	666	463	0,6	0,44	0,08	-6,075
NIGER STAR S.A	24	0,14	0,3	7	0,8	227	0,1	0,2	162	65	58	0,7	0,12	-0,16	-4,913
MAG NIGER	9	0,14	0,3	3	0,8	30	0,1	0,2	6	24	19	0,2	0,26	-0,05	-11,93
LATEX FOAM RUBBER PRODUCTS SA	95	0,14	0,3	5	0,8	1032	0,1	0,2	778	254	151	0,8	0,68	0,26	-4,363
DURAPLAST	135	0,14	0,3	104	0,8	1447	0,1	0,2	1087	360	216	0,8	0,67	0,25	-4,399
SOCIETE DE TRANSFORMATION ALIMENTAIRE	369	0,14	0,3	413	0,8	4246	0,1	0,2	3263	983	431	0,8	1,28	0,71	-3,015
NIGER ASIE	11	0,14	0,3	3	0,8	44	0,1	0,2	14	30	23	0,3	0,3	-0,02	-10,32
LABAN NIGER	57	0,14	0,3	121	0,8	540	0,1	0,2	388	152	96	0,7	0,58	0,19	-3,45

Annexe 6 du chapitre 4 : Indicateurs de protection 2012

Dénomination	W ^r	R ^r	D	Kr	er	R ^r	D	er	OD	tj	ti	VIED	VAD	VAW	α _{ij}	TPE	TPEN	TPEC
ONPPC	177	1,12	0,25	104	0,91	1,12	0,25	0,91	883	0,02	0,22	410	473	323	0,464326	3531	0,332600619	0,2689386
UNILEVER NIGER SA	567	1,12	0,25	414	0,91	1,12	0,25	0,91	5283	0,12	0,22	3770	1513	964	0,71361	21131	0,428246888	0,5911159
NIGER LAIT S.A	555	1,12	0,25	202	0,91	1,12	0,25	0,91	3969	0,07	0,22	2489	1480	927	0,62711	15875	0,452858684	0,4756585
SNC	604	1,12	0,25	106	0,91	1,12	0,25	0,91	7077	0,12	0,22	5466	1611	920	0,772361	28307	0,59348913	0,6716761
MOULINS DU SAHEL (MDS)	49	1,12	0,25	22	0,91	1,12	0,25	0,91	337	0,07	0,22	206	131	84	0,611276	1347	0,419166667	0,4572608
SOCIETE DU LAIT DU NIGER	158	1,12	0,25	121	0,91	1,12	0,25	0,91	1066	0,07	0,22	646	420	270	0,606004	4263	0,415555556	0,4486226
ENTREPRISE NIGERIEENNE DE TEXTILE (ENITEX)	376	1,12	0,25	133	0,91	1,12	0,25	0,91	3225	0,12	0,22	2223	1002	659	0,689302	12899	0,383641882	-1,365794
SOCIETE DES BRASSERIES ET BOISSONS GAZEUSES DU NIGER (BRANIGER)	134	1,12	0,25	88	0,91	1,12	0,25	0,91	4411	0,19	0,22	4054	357	209	0,919066	17643	0,554401914	-1,101566
INDUSTRIE MOUSSE DU NIGER	10	1,12	0,25	2	0,91	1,12	0,25	0,91	56	0,12	0,22	30	26	19	0,535714	223	0,245263158	-1,546618
TANNERIE MALAM YARO	376	1,12	0,25	19	0,91	1,12	0,25	0,91	5056	0,12	0,22	4054	1002	524	0,80182	20223	0,740114504	-1,233324
ENTREPRISE NIGERIEENNE DE MAETLAS MOUSSE	36	1,12	0,25	22	0,91	1,12	0,25	0,91	279	0,15	0,22	183,4	96	70	0,657348	1115	0,248	-1,41479
PRO MOUSSE S.A	56	1,12	0,25	1	0,91	1,12	0,25	0,91	1454	0,12	0,22	1306	148	26	0,898212	5815	4,18	-1,119838
NIGER STAR S.A	8	1,12	0,25	8	0,91	1,12	0,25	0,91	165	0,12	0,22	145	20	18	0,878788	659	0,011111111	-1,142707
MAG NIGER	13	1,12	0,25	5	0,91	1,12	0,25	0,91	48	0,12	0,22	13	35	28	0,270833	191	0,1375	-1,85847
LATEX FOAM RUBBER PRODUCTS S.A	67	1,12	0,25	15	0,91	1,12	0,25	0,91	1106	0,12	0,22	928	178	78	0,83906	4423	1,076666667	-1,18948
DURAPLAS	165	1,12	0,25	9	0,91	1,12	0,25	0,91	1682	0,12	0,22	1241	441	271	0,737812	6727	0,480848708	-1,308682
STA	693	1,12	0,25	28	0,91	1,12	0,25	0,91	6553	0,07	0,22	4705	1848	974	0,717992	26211	0,726570842	-1,316472
SOCIETE NIGERIEENNE DES INDUSTRIES PHARMACEUTIQUES	13	1,12	0,25	12	0,91	1,12	0,25	0,91	53	0,07	0,22	19	34	26	0,358491	211	0,19	-1,719906
NIGER ASIE	56	1,12	0,25	14	0,91	1,12	0,25	0,91	506	0,12	0,22	357	149	96	0,705534	2023	0,412395833	-1,346684
LABAN NIGER	497	1,12	0,25	22	0,91	1,12	0,25	0,91	5119	0,07	0,22	3794	1325	650	0,74116	20475	0,855	-1,290472
SOCIETE DU RIZ DU NIGER	43	1,12	0,25	7	0,91	1,12	0,25	0,91	374	0,07	0,22	417	-43	-83	1,114973	1495	-0,528554217	-0,870976

Annexe 7 : du chapitre 4 : Questionnaire soumis aux unités industrielles manufacturières du Niger dans le cadre d'un travail d'estimation des indicateurs d'incitation économique pour les périodes : 1995, 2000, 2005, 2010, 2012.

Ce questionnaire vise à obtenir, de toutes les firmes nationales, l'ensemble des informations nécessaires pour mieux appréhender le niveau de compétitivité du secteur manufacturier du Niger. Il s'agit en fait de déterminer l'ampleur du changement dans les signaux du marché, suite à la modification du niveau et de la structure de la protection et des incitations industrielles. Le questionnaire se subdivise en trois sections :

- 1) informations générales concernant la firme :
- 2) les produits de la firme pour le calcul des taux protection et d'incitation;
- 3) les facteurs de production pour le calcul des indicateurs d'avantage comparatif et d'efficacité économique

Section 1 : informations générales relatives à la firme

- informations générales : identification, statut légal, production totale ;
- coûts généraux d'opération non attribuables à un produit particulier.

Section 2 : les produits de la firme

- identification du produit ;
- ventes du produit, par marché (marché intérieur et marché extérieur) ;
- valeur du changement dans les stocks des produits ;
- intrants échangeables (les consommations intermédiaires entrant dans la fabrication du produit) par produit.

Section 3 : Les facteurs de production

- valeur du capital fixe de la firme ;
- valeur des actifs financiers ;
- coût en main d'œuvre ;
- informations sur le taux d'utilisation de la capacité de production

Plus en détail il s'agit de ce qui suit :

I- Les droits de douane, taxes statistiques, TVA et autres taxes frappant les extrants importés des entreprises nigériennes suivantes en vigueur

depuis 2000 au Niger (avoir de préférence le taux moyen de droit de douane) :

- Les produits pharmaceutiques et chimiques importés pour concurrencer les entreprises pharmaceutiques (ONPPC, société nigérienne des industries pharmaceutiques) ;
- Brasseries (bière flag, bière Niger, etc.), Boissons gazeuses (Coca Cola, Tonic, Youki, Fanta, Sprite, Bulvit, Malta, etc.) importées pour concurrencer Société de Brasserie et Boissons Gazeuses du Niger (Braniger) ;
- Matelas importés pour concurrencer Société industrie Mousse, Promousse, Latex Foam Rubber Products ;
- Produits alimentaires et agricoles importés pour concurrencer Société de transformation alimentaire, Société de transformation agricole ;
- Chaussures importés pour concurrencer Société de production de chaussures Niger Asie;
- Savons de ménage, savonnettes, détergents liquides, importés pour concurrencer Unilever ;
- Ciment, clinker, farine, matières premières concassées, matières premières brutes importés pour concurrencer Société Nigérienne de Cimenterie (SNC)
- Lait caillé sucré, lait frais pasteurisé, beurre, yaourt naturel, yaourt aromatisé importés pour concurrencer les différentes sociétés de lait (Niger lait, Laban Niger, Société du lait du Niger)
- Les pagnes, Bazin, Chiffon, Ecrú, Tissu teint, Fancy importés pour concurrencer Entreprise Nigérienne de Textile (Enitex) ;
- Farines, Issues de farineurisé0 importées pour concurrencer Moulin du Niger.

II- Les droits de douane, taxes statistiques, TVA et autres taxes frappant les intrants importés par les entreprises nigériennes entrant dans la fabrication de leurs extrants en vigueur depuis 2000 au Niger (avoir de préférence le taux moyen de droit de douane) :

- ENITEX : tissu, fil, colorant et drogues, produits d'encollage, huiles de graisse, produits dessins, cadres et emballage

- SNC : brique cuite, gypse concassé, pièce de rechange, outillage, produit de labo, lait, emballages, produits d'entretien
- Les différentes sociétés de lait (Niger lait, Laban Niger, Société du lait du Niger) : lait frais, lait en poudre, emballage, sucre en poudre, ferments lactés, aliments pour bétail, produits de nettoyage, etc. ;
- Moulins du sahel : blé, emballages ;
- Unilever : acide gras, alcool éthylique, soude caustique, base pour l'industrie, sel, emballage, poudre détergent, oxyde de titane, etc. ;
- Braniger : sucre, soude caustique, détergents, maïs, malte, houblon, etc.
- Les sociétés pharmaceutiques (ONPPC, société nigérienne des industries pharmaceutiques) : les différents intrants ;
- Société de transformation alimentaire, Société nigérienne de transformation, des produits agricoles, Riz du Niger : matériel agricole, produits alimentaires, intrants agricoles et alimentaires ;
- Société de production de chaussures Niger Asie : cuirs, fils, teintures ;
- Société industrie Mousse, Promousse, Latex Foam Rubber Products : intrants.

Bibliographie

I- Ouvrages

Balassa, B. (1982), *Development Strategies in Semi-industrial Economies*, John Hopkins, University Press, Baltimore.

Baseman, K. (1981), *On entry and cross-subsidization in regulated markets*, in *Studies in public regulation* edited by. G. Fromm, MIT Press.

Brander, J. (1995), *Strategic Trade Policy*, in G. M. Grossman and K. Rogoff (Eds), Handbook of International Economics, volume III, Chapter 27, p.1395-1455. New York : Elsevier, ou Bowen et al., 1998, *Applied International Trade Analysis*, UK : MacMillan Press.

Brander, J. et Spencer, B. (1984), *Tariff protection and imperfect competition ?* In Kierzkowski H., ed., Monopolistic competition and international trade, Oxford, Oxford University Press.

Bonroy, O. (2002), *Standards de qualité minimale et labels : une analyse de leur caractère protectionniste*, Thèse de doctorat ès Sciences Économiques, Université de Pau et des Pays de l'Adour.

Cadot, O, S. Calipel, G. Chambas, A-M. Geourjon, .C de Quatrebarbes et B. Laporte (2013), *Intégration commerciale et harmonisation*, in Intégration régional pour le développement en Zone franc, sous la direction d'Anne-Marie Geourjon.

Corden W.M. (1971), *The Theory of Protection*, Oxford University Press, Oxford, England.

Corden, W.M. (1980), *Politique commerciale et bien-être économique*, Economica.

Cournot (1838), *Recherche sur les principes mathématiques de la théorie de la richesse*.

Décaluwé, B., Cockburn, J., Leduc, M. (1991), *Calcul des incitations et coût de politique commerciale*, volume II, mémo, Groupe de Recherche en Politique Economique (GREPE), Université de Laval, décembre.

Encaoua, D., Gereski, P. et Jacquemin, A. (1986), *Strategic competition and persistence of dominant firms : A Survey*.

Grossman, G. M. et Maggi, G. (1998), *Free Trade versus Strategic Trade: A Peak into Pandora's Box*, dans R.Soto, R.Ramachandran et K.Mino ed, Global competition and Intergration, Dordrecht: Kluwer academic.

Guillochon B. et Awecki A. (2009), *Economie internationale*, Dunod, Paris.

Hugon, Ph (2000), *Éléments pour l'analyse économique des filières agricoles en Afrique sub-saharienne*, Bureau des politiques agricoles et de la sécurité alimentaire DCT/EPS, Ministère des Affaires étrangères (France).

Hugon, Ph. (2009), *L'économie de l'Afrique*, La Découverte, Paris, Coll. « Repères ».

Katzenstein, P. (1976), *Advanced Industrial States*, Madison: University of Wisconsin Press, 1978, This edited volume appeared previously as a special issue of the journal International Organization 31,4 (Fall 1977).

Krugman, P. (2000), *Le libre-échange est-il dépassé ?* In La mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites du libre-échange, La Découverte.

Mucchelli, J.-L. (2005), *Relations économiques internationales*, Hachette, 4^e édition.

Krugman, P. et Obstfeld M (2009), *Economie internationale*, Nouveaux Horizons, Paris, 8^e édition.

Lévêque, F. (2004), *Economie de la réglementation*, La Découverte, Paris.

Marshall, A. (1927), *Principles of economics*, Mac Millan, Londres.

Mucchielli, J.-L., Mayer, T. (2010), *Economie internationale*, Dalloz, 2^e édition.

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

Rainellei, M. (2003), *La nouvelle théorie du commerce international : la nécessité d'une intervention publique dans les flux commerciaux*, 3^{ème} éd., collection Repères, p. 83-106.

Sandretto, R., Borel, F.-X., THemmejian, K., et Veley, P. (2003), *Débats récents autour de la politique Commerciale Stratégique*, DEA Monnaie, Finance, et Economie Internationale, de l'Université Lumière Lyon 2.

Salanié, B. (1998), *Microéconomie : les défaillances du marché*, Economica.

Schumpeter, J. (1965), Capitalisme, socialisme et démocratie, Payot, 1^{ère} édition, 1946.

Teulon, F. (2009), *La nouvelle économie mondiale*, PUF, 6 ième éditions 2009.

Thurow, L. (1990), *Building Wealth: The new rules*,

Winters, A (2003), *trade policy as development policy*, in J. Toye (éd.), *Trade and Development : Direction for the Twenty-first Century*, Cheltenham, Edward Elgar.

II- Articles

Akerlof, G. (1970), The market for lemons : quality uncertainty and the market mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, 89,488-500.

Ahamatsu, K. (1962), A Historical Patern of Economic Growth in Developing counties, *Developing Economies*, n° 1, p.2-25.

Asselain, J. Ch., Baucheton, B. (2005), Dynamique de l'Ouverture internationale. Paradoxes, enjeux, éléments d'interprétation à partir du cas de la France., *Economie et sociétés*, n°1, p. 49-179.

Arrouw, K. (1962), The Economic Implications of Larning by Doing, *Review of Economic Studies*, 29.

Baldin, C. (2007), L'impact des subventions agricoles et des technologies de l'agriculture de précision sur les pays de l'Afrique Subsaharienne, GREDEG, unité mixte de recherché du CNRS, n° 6227.

Balassa, B. (1965), Tariff Protection In Industrial Countries: An Evaluation, *Journal of Political Economy*, vol. 73, p. 573-594, December.

Baron, D., et. Myerson, R. (1982), Regulating a monopolist with unknown costs *Econometrica*, Vol. 50 : 911-930.

Baumol, W. (1982), Applied Fairness Theory and Rationing Policy, *The American Economic Review*, vol. 72, n° 4,September, p.639-651.

Baumol, W. J., Bailey, E.E., and Willig, R. D. (1977), Weak Invisisble Hand Theorems on the Subtainability of Multiproct Naturel Monopoly, *The American Economic Review*, vol.67, p. 350-365.

Baumol, W., Panzar J., et Willig R. (1982), Contestable Markets and the Theory of Industry Structure, Harcourt, *Brace & Jovanovith*.

Bertrand, T.J. (1972), Les règles de décision pour la protection effective dans les économies les moins développées, *The Americain Economic Review*, p. 743-746.

Bertrand, E. et Destais, C. (2002), Le théorème de Coase, une réflexion sur les fondements micro-économiques de l'intervention publique, De Boeck Université, *Reflets et perspectives de la vie économique*.

Boiteux, M. (1956), Sur la gestion des monopoles public astreints à l'équilibre budgétaire, *Economica*, vol., 24, p.22-40.

Bouët, A. (2005), L'introduction de l'hypothèse d'asymétrie de l'information dans la théorie du protectionnisme, *Revue d'économie politique*, vol. 115, p.561-572.

Bouët, A. (2001), Research and development, voluntary export restriction and tariffs, *European Economic Review*, vol. 45, p.323-336.

Bouët A. (2000), La mesure des protections commerciales nationales, Document de travail du Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII), n°15, novembre.

Bouët, A. et Gouaux, D. (1999), Politique commerciale et asymétrie d'information : une explication alternative des restrictions volontaires à l'exportation, *Revue économique*, 50(2), 211-231.

Brainard, S. et Martimort, D. (1997), Strategic Trade policy with Incompletely Informed Policymakers, *Journal of International Economics*, 42,33-65.

Brander, J. et Spencer, B. (1985), Export subsidies and international market share rivalry, *Journal of International Economics*, vol.18, p.83-100.

Calzolari, G. et Immordino, G. (2004), Hormone beef, chlorinated chicken and international trade, *European Economic Review*, 49,145-172.

Coe, D. and Helpman, E. (1995), *European Economic Review* 39: 859-887.

Combes, P-Ph et Laurent, L. (2001), La publication d'articles de recherche en économie en France, *Annales d'Économie et de Statistique*, n°. 62, p. 5-47.

Décaluwé, B., John Cockburn, J., et Sylvain Vézina, S. (2001), Etude sur le système d'incitations et de protection effective de la production en Algérie, *Développement Économique International (ADEI)*, octobre.

Dixit, A and Stiglitz, J. (1977), Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity, *American Economic Review*, vol. 76, p.389-405.

Encaoua, D. (1986), Réglementation et concurrence : quelques éléments de la théorie économique, *Economie et prévision*, vol. 5, n° 76, Numéro Spéciale, p. 7-46.

Encaoua, D., et Moreaux, M. (1996), Concurrence par les prix et élimination des profits: une approche de la théorie des marchés contestables en termes des jeux, Document de recherché du Groupe de Mathématique.

Encaoua, D. et Koebel, Ph (1986), Réglementation et déréglementation des télécommunications : leçons anglo-saxonnes et perspectives d'évolution en France, disponible sur http://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1987_num_38_2_408986.

Feenstra, R. C. et Lewis, T. (1991), Negotiated trade restrictions with political pressure, *Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1287-1308.

Ferroni, M. et Valdés, A. (1991), Trade and Macoeconomic Linkage and Agricultural Growth in Latine America, *Food policy*, Vol. 16, n°1.

Gagnepain, Ph. (2001), La nouvelle théorie de la régulation des monopoles naturels : fondements et tests. *Revue Française d'Economie*, vol. 4, p.55-110.

Gero, F.M.P. (1990), Les marchés parallèles de change autour de la Zone Franc : le cas du Naira contre FCFA, *Revue Techniques Financières et Développement* vol. 21, p. 34-40.

Grether, J. M, et de Melo, J. (2013), La montée en puissance du régionalisme et l'avenir de l'OMC, Ferdi, document de travail, p 74.

Griliches, Z. (1979), "Sibling Models and Data in Economics: Beginnings of a Survey," *Journal of Political Economy*, 87(5), Part 2: S37-S64.

Grossman, G. M. et Helpman, E. (1992), *Innovation and Growth in Global Economy*, Cambridge, MA: the MIT Press.

Grosseman, G. M. et Helpman E. (1994), Protection for sale, *The American Economic Review*, vol. 84, p.833-850.

Grosseman, G. M. et Helpman, E. (1995), Protection for sale, *The American Economic Review*, vol. 84, n° 4, septembre.

Grosseman, G. et Helpman, E. (1995), Trade wars and trade talks, *Journal of Political Economy*, 103(4), 675-708.

Hibou, B. (1998), Banque Mondiale : les méfaits du catéchisme économique : l'exemple de l'Afrique Sub-saharienne, *Esprit*, Août-septembre, p 98-140.

Hoff, K., Braverman, A. et Stiglitz, J. E. (1993), The Economics of Rural Organization – Theory, Practice and Policy. Introduction., *The Economics of*

Rural Organization – Theory, Practice and Policy, World Bank – Oxford University Press, New York, p 1-30.

Hwang, H. et May, C. (1991), Optimum discriminatory tariffs under oligopolistic competition, *Canadian Journal of Economics*, 24(3), 693-702.

Johansen, S. (1988), « the mathematical structure of error correction models », contemporary mathematics, in press.

Kolev, D. et Rusa, T. (1999), Tariff policy for a monopolist in a signaling game, *Journal of International Economics*, 49,51-76.

Krauss, E. et Reich, S. (1992), Ideology, interests and the American executive : toward a theory of foreign competition and manufacturing trade policy, *International organization*, 46(4), autumn, 857-897.

Kreps, D. et M. Spence, M (1985), Modelling the role of history in industrial organization and competition" in Issues in contemporary micro-economics and welfare analysis, édite by G. Feiwel, Me Millan.

Knieps, G et I. Vogelsang, I. (1982), The sustainability concept under Alternative behavioral assumptions, *Bell Journal of Economics*, Spring.

Krugman, P. (1980), Scale Economies, Product Differentiation, and the Patern of Trade, *American Economic Review*, vol. 70, p.950-959.

Krugman, P. (1987), Is Free Trade Passe? *The Journal of Economic perspectives*, vol.1, n° 2, p.131-144.

Krugman, P. (1987), The narrow moving band, the Dutch disease, and the competitive consequences of Mrs. Thatcher : notes on trade in the presente of dynamic scale economises, *Journal of Development Economics*, vol. 27, p. 41-55, North-Holland.

Laffont, J.J., et J. Tirole, J. (1986), Using cost information to regulate firms. *Journal of Political Economy*, 1986, Vol. 64 : 614-641.

Le Van-Lemesle, L. (1988), L'éternel retour du nouvel entrepreneur, *Revue Française de Gestion*, septembre-octobre.

Loeb, M., et Magat W. (1979), A decentralized method of utility regulation, *Journal of Law and Economics*, Vol. 22 : 399-404.

Magee, C. (2002), Do political action committees give money to candidates for electoral or influence motives?, *Public Choice* 112: 373 – 399.

- Maggi, G. et Rodriguez-Clarc (2000), The value of Trade, Agreements in The Presence of political Pressures, *Journal of Political Economy* vol. 106, n° 3, p.574-601.
- Mansouri, B. et Afroukh, S. (2008), « rentabilité des banques et ses déterminants : cas du Maroc », *Working Paper* 462, February.
- Melitz, M. (2005), Trade and Heterogeneous Firms, Document de travail.
- Mikic, M. (1998), The impact of Liberalisation : communicating with APEC Communities. Wine Industry in New Zetland, PPC Council, *APEC Study Centre*, M Miki Singapour.
- Mitra, D. (1999), Endogenous Lobby Formation and Endogenous Protection: A Long-Run Model of Trade Policy Determination, *The American Economic Review*, vol. 89, no. 5, p. 1116-1134, December.
- Osterwald-Lenum, M. (1992), A note with quantiles of the asymptotic distribution of the maximumlikelihood cointegration rank test statistics, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 54 : 461-472.
- Pascoa, M. (1990), Noncooperative Equilibrium and Chamberlinian Monopolistic, Competition, *Forthcoming Journal f Economic Theory*.
- Williamson, 1970.
- Morrison, S. et Winston, C. (1985), "Intercity transportation route structures under deregulation: somme assessments motivated by the airline experience", *The American Economic Review*.
- Pasinetti, L.L. (1981), *Structural Change and Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Peytral, P-O, (2004), Economie politique de la politique d'ouverture commerciale mixte : interactions entre les groupes sociaux et l'Etat, Cahier de Recherche, Economie Politique de l'Intégration Internationale et du Développement, Laboratoire d'Economie de la Production et d'Intégration Internationale (LEPII), disponible sur <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00104875>.
- Ramsey, F.(1927) "A Contribution to the Theory of Taxation," *Econ. J.*, 37, 47-61.
- Rosendorf, B. (1996), Voluntary export restraint, antidumping procedure and domestic policies. *The American Economic Review*, 86(3), 544-561.

Sharkey, W.W.(1982), *The Theory of naturel monopoly*, Cambridge University Press.

Pursell, G. (1983), *Bref Notes on Effective Protection Estimates*, Discussion Papers, INCA Unit, World Bank, January.

Spence, M. (1984), *Industrial Organization and Competitive Advantage in Multinational Industries*, *The American Economic Review*, American Economic Association, vol. 74(2), p. 356-60, May.

Spence, M. (1983), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure: A Review Article*, *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, vol. 21(3), p. 981-90, September.

Spence, M. (1976), *Informational Aspects of Market Structure: An Introduction*, *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 90(4), p. 591-97, November.

Stigler, G.J. (1962), *Investment in Human Beings*, *Journal of Political Economic*, vol. LXX, N° 5, Part 2, University of Chicago Pess.

Stiglitz, G. (1987), *The consequences of The Dependence of Quality on Price*, *Journal of Literature*, vol. 25, n° 1, mars, p. 1-48.

Stiglitz, G. et Weiss, A. (1981), *Credit Rationing in Market with Imperfect Information*, *The American Economic Review*, n° 3, p.393-410.

Vickers, J. et Yarrow, G. (1985), *Privatization and Naturel Monopolies*. London : *Public Policy Centre*.

Weitzman, M. (1982), *Some Macroeconomic Implications of Alternative Wage System*, *Working papers*, 301, Massachusetts institute of Technology (MIT), Department of Economics.

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	ii
REMERCIEMENTS.....	iii
ABREVIATIONS ET SIGLES.....	vi
LISTE DES TABLEAUX.....	vii
LISTE DE GRAPHIQUES.....	viii
LISTE DES ANNEXES.....	ix
SOMMAIRE.....	x
Introduction Générale.....	1
I- La problématique.....	1
II- L'intérêt du sujet.....	6
III- Le cadre géo-spatial.....	9
3.1- Les données de base de l'économie du Niger.....	9
3.2- Le secteur réel.....	10
3.3- Les finances publiques.....	12
3.4- L'extérieur.....	13
IV- Le plan de la de la thèse.....	14
PARTIE I : LES SOURCES D'INEFFICACITE DE LA PROTECTION INDUSTRIELLE AU NIGER.....	15
Chapitre 1 : L'asymétrie d'information comme source d'inefficacité de la protection industrielle.....	16
Section 1 : Le cadre d'analyse.....	16
1.1 Le cadre théorique d'analyse.....	16
1.2 Le cadre géospatial.....	22
Section 2 : Le modèle de protection industrielle avec asymétrie d'information.....	26
2.1.1- Les équations du modèle.....	26
2.1.2- Les agents et leurs comportements.....	29

2.2- La détermination des équilibres	34
2.2.1- La détermination d'un équilibre unique.....	35
a- L'asymétrie du décideur public.....	36
b-Niveau et structure de la protection générateurs des externalités négatives	37
2.2.2- La détermination d'une situation d'équilibres multiples.....	41
a- Existence des monopoles comme source des distorsions des prix	42
Conclusion du chapitre 1	47
Chapitre 2 : Le monopole comme source d'inefficacité de la protection industrielle	48
Section 1 : Le cadre d'analyse de la protection en monopole.....	48
1.1- L'approche traditionnelle de la protection en situation de monopole	48
1.1.1- L'inefficacité de la concurrence due à l'existence de monopole.....	48
1.1.2- La situation de concurrence destructrice	52
1.2- L'approche moderne de la protection en situation de monopole	55
1.2.1- La théorie des marchés contestables	55
1.2.2- La théorie du monopole naturel.....	61
Section 2 : La présentation du modèle de protection industrielle en monopole.....	69
2.1- L'articulation du modèle	69
Conclusion du chapitre 2	89
PARTIE II : LES CONDITIONS D'EFFICACITE DE LA PROTECTION INDUSTRIELLE AU NIGER.....	90
Chapitre 3 : La mise en œuvre d'une politique commerciale stratégique	91
Section 1 : Le modèle de détermination d'une politique commerciale stratégique	91
1.1- Le cadre d'analyse	91
1.1.1- La Protection du marché intérieur.....	92
a- L'argument d'industries naissantes	92
b- Les externalités positives	96
1.1.2- La protection des secteurs stratégiques.....	101
a- La protection des secteurs à coûts marginaux décroissants.....	102
b- La protection des secteurs porteurs de créneaux	105
1.2- L'articulation du modèle	107
Section 2 : Mise en évidence empirique	110
2.1- Le modèle empirique	110
2.1.1- Les variables du modèle	110
2.1.1.1- La variable expliquée	110

Graphique 1: L'évolution des exportations du Niger.....	111
2.1.1.2- Les variables explicatives	112
2.1.2- Le modèle à estimer	115
2.2- L'estimation du modèle.....	116
2.1.1- Les résultats de l'estimation	116
2.2.2- L'interprétation des résultats	119
Conclusion du chapitre 3	120
Chapitre 4 : L'harmonisation de la protection effective	121
Section 1 : Les différents taux de protection effective	121
1.1- Les indicateurs de protection effective	121
1.2- L'évaluation des taux de protection effective.....	126
1.2.1- La stratégie de l'évaluation.....	126
1.2.2- Les résultats de l'évaluation et leur interprétation.....	131
1.2.2.1- La présentation des résultats	131
1.2.2.2- L'interprétation des résultats.....	134
Section 2 : Le taux de protection effective harmonisé.....	142
2.1- Le cadre d'analyse.....	142
2.1.1- Revue de littérature.....	142
2.1.2- Le modèle de l'harmonisation de la protection effective	145
2.1.2.1- Le modèle théorique.....	146
2.1.2.2- Le modèle empirique.....	148
2.2 : Présentation et interprétation des résultats.....	150
2.2.1-Présentation des résultats	150
2.2.2- Interprétation des résultats.....	153
Conclusion générale	160
Annexes	162
Bibliographie.....	170
TABLE DES MATIERES.....	179