

LES CAHIERS DU CEDIMES

Vol. 6 - N°1 - 2012

Dossier:

Varia



Les Cahiers du Cedimes

Publication semestrielle de l'Institut CEDIMES et de l'Université Valahia de Târgoviște

Claude Albagli

Président, *Institut Cedimes*

Ion Cucui

Président, *Senat de l'Université Valahia*

Direction de publication:

Marc Richevaux, *Université du Littoral Cote d'Opale, France*

Comité de lecture du numéro:

Claude ALBAGLI, *Président de l'Institut CEDIMES, France*

André BABEAU, *Université Paris Dauphine, France*

Ion CUCUI, *Université Valahia de Târgoviste, Roumanie*

Abdelaziz CHERABI, *Université Mentouri de Constantine, Algérie*

Gilles DUFRENOT, *Université d'Aix-Marseille 2, France*

Michel DRANCOURT, *Université de Caen, France*

Jean FERICELLI, *Université Panthéon Assas, France*

Fredj JAWADI, *Université d'Évry Val d'Essonne, France*

Isabelle LAUDIER, *Institut CDC pour la Recherche, France*

Daniel LABARONNE, *Université Montesquieu Bordeaux IV, France*

Anne-Marie LAULAN, *Université Bordeaux III, France*

Philippe NASZÁLYI, *Université d'Evry, France*

Maria NEGREPONTI-DELIVANIS, *Fondation DELIVANIS, Grèce*

Paul-Valentin NGOBO, *Université d'Orléans, France*

Claude N'KODIA, *Université Paris-Est, France*

Marc RAFFINOT, *Université Paris Dauphine, France*

Elizabeth du REAU, *Université Sorbonne Nouvelle, France*

Jean-Charles SIDA, *Université Paris-Est, France*

Ahmed SILEM, *Université Lyon III, France*

Feubi Pamen ERIC PATRICK, *Université de Yaoundé II-Soa, Cameroun*

Farid YAICI, *Université de Béjaïa, Algérie*

Les Cahiers du CEDIMES

Publication Semestrielle

Vol. 6 – N°1 – 2012

Dossier:

Varia

Institut CEDIMES

Université Valahia de Târgoviște

© Les Cahiers du CEDIMES

ISSN - L : 1954-3859

« **Les Cahiers du CEDIMES** » est publié par l'**Institut CEDIMES**

Campus de la Mondialisation et du Développement Durable

Site du Jardin Tropical de Paris

45^{bis} av. de la Belle Gabrielle, 94736 Nogent sur Marne, France

www.cedimes.com

en partenariat avec l'**Université Valahia de Târgoviște**

Bd. Regele Carol I, nr. 2, 130024 Târgoviște, Roumanie

www.valahia.ro

Rédaction :

Claude Albagli, Ion Cucui, Laura Marcu, Valentin Radu, Loredana Tănase

Copyright © 2013

Institut Cedimes

ISSN: 2110-6045

SOMMAIRE du Vol. 6, N°1. (2012)

Editorial	
<i>Marc RICHEVAUX</i>	7

ANALYSE MACROECONOMIQUE

Rationalité économique et promotion des initiatives locales	
<i>Alain BIENAYMÉ</i>	9

Déterminants du cout du transport maritime	
<i>Slimane MERZOUG</i>	21

STRATEGIE DES ENTREPRISES

Microfinance and Value Chain – Case of Albania	
<i>Semiha LOCA, Forcim KOLA, Bardhyl CEKU</i>	41

Editorial

Marc RICHEVAUX

Université du Littoral Cote d'Opale, France

marc_richevaux@yahoo.fr

Le changement dans la continuité

Ce numéro des « Cahiers du Cedimes » est marqué par changements qui s'inscrivent dans la continuité de ce qu'ont fait les précédents rédacteurs en chef, spécialement le dernier Petia Koleva qui appelée à de nouvelles responsabilités dans son université n'a pas souhaité les cumuler avec la lourde tâche que représente les cahiers et à qui le nouveau rédacteur en chef tient à rendre hommage.

Ce numéro se présente sous la forme d'une version électronique qui sera désormais la forme normale de la revue qui devient une publication semestrielle, deux numéros par an.

Pour les reste, *les Cahiers* qui tout en restant une publication largement consacrée à l'économie vont s'ouvrir plus largement à la science politique, au droit à la sociologie et autres sciences sociales.

Ils continueront d'alterner des numéros centrés autour d'un thème dont la réalisation sera confiée à un rédacteur en chef invité, ou par la rédaction des numéros varia regroupant des articles qui n'ont pas forcément de lien entre eux, comme c'est le cas du présent dans lequel les lecteurs trouveront des réflexions relatives à la mondialisation pour laquelle les effets bénéfiques annoncés se font encore largement attendre (« *Rationalité économique et promotion des initiatives locales* », Rapport au XIX^e colloque fédérateur du CEDIMES, Bamako 26-28 octobre 2009, Alain Bienaymé - Professeur émérite à l'Université Paris Dauphine et Directeur de CEDIMES France).

Cette mondialisation se caractérise entre autres par un coût des échanges internationaux notamment maritimes (« *Déterminants du cout de transport maritime* », Slimane Merzoug - Enseignant-Chercheur, Faculté des sciences économiques, des sciences commerciales et de gestion, Université de Bejaia, Algérie) mais aussi une crise financière qui amène à rechercher des financement ailleurs que dans le système bancaire classique (« *Microfinance and Enterprises – Case of Albania* », Dr. Semiha Loca – « Marin Barleti » University, Faculty of Economics, Tirana, Albania, Prof. Dr. Bardhyl Ceku – « Aleksandër Moisiu » University, Faculty of Business, Durrës, Albania et Forcim Kola, PhD Candidate – « Aleksandër Moisiu » University, Faculty of Business, Durrës, Albania). Ces articles limités à certains point précis permettent de continuer la réflexion qui avait déjà été engagée dans *les Cahiers* précédents et pourra être continuée dans les suivants.

Rationalité économique et promotion des initiatives locales¹

Alain BIENAYMÉ

Université Paris Dauphine, France
alain.bienayme@dauphine.fr

Résumé

La mondialisation progresse sous l'influence d'Internet, du téléphone mobile, comme des migrations humaines et des dérèglements de la finance de marché. Cependant ses bienfaits n'ont ni évité une crise systémique de grande magnitude, ni instauré la convivialité et la bonhomie qui sont censées, animer une communauté.

Mis à part quelques élans sporadiques de solidarité, la mondialisation n'a guère accéléré les réformes de gouvernance qui pourraient s'imposer pour atteindre les objectifs du millénaire du développement.

Mots-clés

mondialisation, finance de marché, crise, convivialité, communauté.

Abstract

Globalization progresses under the influence of Internet, of the mobile phone, like human migrations and disordered states of the finance of market. However its benefits neither avoided a systemic crisis great magnitude, nor founded the user-friendliness and the good-naturedness which are supposed, to animate a community.

Put except for some sporadic dashes of solidarity, globalization hardly speeded up the reforms of governance which could be essential to achieve the goals of the millenium of the development.

Key words

globalisation, finances of market, crisis, userfriendliness, community.

Classification JEL

A1, O18, R11

L'expression « village planétaire » est trompeuse. Certes, la mondialisation progresse sous l'influence d'Internet, du téléphone mobile, comme des migrations humaines et des dérèglements de la finance de marché. Pour autant ses bienfaits n'ont ni évité une crise systémique de grande magnitude, ni instauré la convivialité et la bonhomie qui sont censées, sans trop embellir les choses, animer une communauté villageoise. Le monde que traversent des courants contraires nous apparaît de plus en plus hétérogène à mesure que ses peuples deviennent plus interdépendants. Tous aspirent à améliorer leurs conditions de vie, mais en partant de niveaux de richesses radicalement différents. L'émergence de certaines parties du monde a pu donner à croire que les productivités et les pouvoirs d'achat des habitants de la planète allaient spontanément

¹ Rapport au XIX^e colloque fédérateur du CEDIMES, Bamako 26-28 octobre 2009.

converger vers le haut. En réalité, l'économie mondiale fonctionne d'une manière telle qu'elle s'éloigne des sociétés, et en trouble la cohésion en affectant le sort des plus pauvres. En dépit de l'uniformité des produits de consommation de masse, les perceptions subjectives, le bien-être ressenti diffèrent substantiellement selon les pays. Le monde selon Max Weber gagne à ne pas être décrit comme un espace indifférencié (Weber, 1921, François, 2008). Et, mis à part quelques élans sporadiques de solidarité, la mondialisation n'a guère accéléré les réformes de gouvernance qui pourraient s'imposer pour atteindre les objectifs du millénaire du développement.

Notre colloque s'est donné pour propos de débattre des « *Moyens de mobiliser les structures productives et institutionnelles au service de la réduction de la pauvreté* ». Il intervient à un moment où la crise déclenchée en 2008 freine la mondialisation. Il s'agit en effet, comme l'histoire l'a tragiquement montré, il y a un siècle, d'un *processus plus fragile qu'on ne pense*. Sans parler prématurément de « déglobalisation », le ralentissement des échanges de biens et services, la diminution des investissements directs extérieurs, le rapatriement en catastrophe des capitaux investis dans les bourses étrangères, la relocalisation de la production des multinationales, la tentation de recourir au protectionnisme unilatéral à mesure que les gouvernements sont sollicités de donner leur aide, amorcent une tendance. Mais l'essentiel est ailleurs. Il est dans la *nécessité de repenser le rapport entre les actions économiques et les espaces concrets auxquels ils sont censés s'appliquer*. Cet effort s'impose sur deux plans : celui de la rationalité économique et celui des politiques recommandées au sommet par les grandes organisations internationales.

1. Mobilisation et rationalité économique

Il nous faut reconsidérer tout d'abord la nature et le rôle de la rationalité économique. La science économique attribue traditionnellement aux comportements rationnels un rôle central dans la détermination des choix sous contrainte de rareté des ressources. Le calcul économique d'optimisation s'appuie sur un postulat d'universalité en arguant que tout être humain est doué de raison et que les règles de la logique s'imposent à l'univers. Les méthodes de calcul débouchent sur des solutions d'équilibre élégantes à certaines conditions (notamment le recours à des fonctions continues et dérivables, les rendements décroissants et la saturation de la demande). L'ambition universaliste de l'économie qui s'est affirmée au XIX^e siècle, se prolonge au siècle suivant avec la mathématisation croissante de notre discipline (Bienaymé, 2007). Elle se reflète dans le titre des œuvres qui en ont le plus marqué l'essor : *La Richesse des Nations, Les Principes de l'Économie Politique et de l'Impôt, Principes de la Théorie des Richesses, Éléments d'Économie Politique Pure*.

Or, quelle qu'en soit l'utilité, *le type d'universalisme que les écoles classiques nous ont légué atteint ses limites*. Elles se manifestent avec le plus d'évidence quand l'analyse économique aborde le combat contre la pauvreté dans les pays en

développement. Le modèle walrasien d'équilibre général de concurrence complète sur les marchés des biens et des facteurs a propagé une vision individualiste de la société : une vision tout à la fois féconde sur le plan méthodologique, mais également réductrice. Si aujourd'hui personne n'en est dupe, la rigueur du modèle néo-classique continue d'impressionner. On n'a pas trouvé en ce monde imparfait de modèle alternatif de rigueur et de simplicité comparable. Rappelons que dans cette construction intellectuelle chaque agent économique se détermine en fonction de son propre bien-être, indépendamment de celui des autres. L'échange monétaire résume à lui seul le lien social ; les foules anonymes d'individus jouant alternativement les rôles d'offreurs et de demandeurs se rencontrent sur le marché sans autre souci que de faire dans l'instant une bonne affaire. Dans ces conditions, la décision efficace et efficiente (DEE) ne relève que du calcul rationnel de chaque individu et de ses préférences personnelles. Tout se passe comme si la société était, telle « un gros individu », régie dans son ensemble par les règles de logique pure.

Il convient de relativiser cette approche. *De nombreuses décisions en apparence « irrationnelles » du point de vue de l'orthodoxie économique, sont tout simplement intelligibles*, pour qui prend la peine d'examiner les circonstances de lieu et de temps dans lesquelles ces décisions ont été prises (Boudon, 2008). Ces circonstances retentissent sur la manière dont les individus ressentent les sacrifices et les satisfactions qu'ils éprouvent. Bref, il était temps que l'économiste cesse de manipuler la marionnette qualifiée d'*homo economicus*, pour s'intéresser enfin aux choix de l'homme ordinaire (Bienaymé, 2006, chapitre 1). En d'autres termes, les contextes dans lesquels les décisions se prennent ne peuvent être négligés. En particulier, les individus agissent à l'intérieur de micro – sociétés. Ils y assument des rôles distincts ; ils se connaissent ; ils se font plus ou moins confiance ; ils sortent de l'anonymat¹ ; ils se concurrencent et ils collaborent ou coopèrent entre eux. Cette vie collective les rend complémentaires, interdépendants, solidaires *de facto*.

En sorte que *la décision efficace et efficiente ne dépend plus seulement de la rationalité instrumentale décrite en économie pure* ; elle ne traduit plus uniquement une parfaite adéquation des objectifs et des moyens du décideur. Dès lors, pour rendre compte de ce changement de perspective, nous proposons de l'exprimer sous la forme de la pseudo - équation suivante : $DEE = f(R, C, A)$. Équation dans laquelle R mesure la rationalité strictement logique de la décision, C le degré de compréhension des acteurs dont les réactions influent sur les résultats espérés par le décideur et A mesure le degré d'acceptation de la décision par ces mêmes acteurs influents. Cette fonction est multiplicative : $(DEE = f(R \bullet C \bullet A))$. En effet, une décision parfaitement cohérente, logique, rationnelle ne sera ni pleinement efficace, ni efficiente si elle est mal comprise ou si, tout en étant parfaitement comprise, elle est contestée par les éventuels

¹ L'expression de société anonyme employée au XIX^e siècle pour désigner un procédé juridique puissant destiné à faciliter l'expansion des entreprises reflète ce bond vers l'impersonnalité qui a caractérisé une étape décisive du développement occidental.

perdants. Par conséquent, la décision effective sera souvent le fruit de compromis susceptibles d'en affaiblir le contenu de rationalité; des compromis cependant nécessaires pour qu'elle soit bien comprise et qu'elle recueille une adhésion suffisante.

L'éducation, les talents intellectuels, les horizons des acteurs engagés dans une action collective, mais aussi tout simplement l'humanité des êtres influent sur le cours des décisions. D'une part dans le contexte de rationalité utilitariste –symbolisé par **R-** les divergences de vues retardent les mesures qui pourraient s'imposer d'un point de vue purement rationnel au sens économique de ce qualificatif. D'autre part, la place grandissante de l'économie dans la société ne doit pas faire oublier que « *c'est en s'affranchissant du cercle étroit des intérêts, sans pourtant les dénier* », que l'individu devient un être social (Caillé) ; « *c'est parce qu'ils aspirent plus à être reconnus qu'à accumuler que les hommes ne sont pas réductibles à la figure utilitariste de l'Homo economicus* » (Caillé), (voir aussi Hénaff). Selon nous, il ne s'agit pas pour autant de rompre avec l'approche utilitariste mais de relativiser le poids du paradigme de la recherche des intérêts personnels en reconnaissant son caractère réducteur.

Nous ne nous attarderons pas sur ***les résultats en demi-teinte des plans et des programmes recommandés par les plus hautes instances internationales*** et qui sont relayés plus ou moins convenablement par les États destinataires. On a pu montrer à titre d'exemple que pour être efficace, l'aide alimentaire doit tenir compte des perceptions des populations locales concernant ce qu'est la nourriture, son rapport à l'hygiène et à la santé (Delaney, 2008). Un fossé d'incompréhension sépare les jeunes coopérants, des mères d'enfants en bas âge et visiblement dénutris si l'on en croit l'expérience que l'auteur a vécue personnellement au Mali. Elle y a observé que, pour les plus démunis, la nourriture représente la vie par tous les bouts : le travail quotidien, la production, la conservation, la consommation, l'insécurité du lendemain. Il y a de plus un ethnocentrisme de la nourriture qui empêche de modifier facilement la conception des menus. Le bloc culture- nourriture - travail dicte le sort des enfants. 44 millions d'entre eux souffriraient de malnutrition et des maladies liées en Afrique sub-saharienne (chiffre en augmentation), 64 en Asie du Sud (en légère diminution) dont la moitié sont menacés de disparaître. Les modèles développés par l'UNICEF échouent faute d'avoir bien apprécié la distance culturelle, cognitive qui sépare les donateurs des populations assistées. Un questionnaire concret montre la variété des perceptions des personnes interrogées. Sara Delaney analyse aussi les raisons du succès relatif du programme IIRIGA qui fut lancé en Tanzanie du Sud en 1982 en tenant étroitement compte de la situation locale. Les échecs proviennent aussi de la généralisation hâtive à l'échelle nationale de programmes qui ont connu des succès locaux. Les programmes ambitieux de la Banque mondiale restent dominés par les conceptions occidentales en matière d'alimentation et d'aides alimentaires. L'auteur observe enfin que les décisions des gouvernements des pays concernés sont trop

influencées par le poids de la Banque Mondiale. Et elle conclut à la nécessaire participation des populations aux programmes qui les concernent.

Les comportements humains sont souvent inintelligibles si l'on fait abstraction ***du tissu des relations sociales dans lesquels les individus prennent leurs décisions***. Une meilleure compréhension de ces contextes s'impose pour écarter les fausses explications. Par exemple, une recherche menée au Burkina Faso a infirmé l'hypothèse selon laquelle les parents feraient travailler leurs enfants au lieu de les envoyer à l'école à cause de la pénurie de moyens de subsistance. L'étude empirique semble avoir établi que c'est plutôt l'absence de marchés du travail local et un maillage trop dispersé de l'appareil scolaire qui empêchent les parents de recruter la main d'œuvre dont ils auraient besoin (Dumas, 2005). Ces relations sociales souvent informelles ne passent pas toutes par l'échange marchand et le calcul monétaire, même si le domaine du marché a paru ces derniers temps envahir plus totalement la sphère des activités humaines (Hénaff, 2002). L'économiste pur est dans son rôle quand il souligne les gaspillages de telle ou telle ressource et quand il recommande des recettes pour y mettre fin après avoir souligné les coûts du statu quo et les avantages des solutions alternatives (Nelson et Winter, 1982). Mais l'économiste « tout court » traite aussi d'une discipline qui relève des sciences humaines et sociales et ne peut en ignorer les apports. Les rapports humains même canalisés par la raison sont fortement influencés par les perceptions que les individus se font du réel qui les entoure. L'école autrichienne a depuis longtemps reconnu et insisté sur cette part de subjectivité qui influence nos visions du monde.

C'est pourquoi ***la mondialisation ne doit pas détourner l'attention des économistes de l'observation des phénomènes locaux, ni en déprécier l'importance***. Derrière la promotion des initiatives locales, nous avançons l'hypothèse suivante : en amont des « *structures productives et institutionnelles* » que les organisateurs de ce colloque souhaitent mobiliser pour « *dépasser les objectifs du millénaire pour le développement* », il y a des hommes et des femmes, une société civile qu'il s'agit de transformer en acteurs. Des acteurs, c'est - à - dire des agents qui subissent moins leur destin qu'ils n'entreprennent, n'innovent dans des tâches constructives et qui entraînent leurs concitoyens par l'exemple ou- leur charisme.

2. La mobilisation des initiatives locales

Dans cette affaire, ***il faut rétablir la balance entre les avantages de la mondialisation et ceux de la proximité***. On ne niera pas les avantages découlant de la mondialisation des échanges et des investissements en capital. Il s'agit de la possibilité d'exploiter au mieux les avantages comparatifs, d'en faire naître de nouveaux grâce aux transferts de technologie (Dacia Renault en Roumanie par exemple). Il s'agit surtout de tirer le meilleur parti possible des économies d'échelle des fabrications en grande série en segmentant les processus de production et en spécialisant les producteurs. Les

consommateurs de tous les pays bénéficient de la concurrence internationale. Mais les avantages de la proximité méritent plus d'attention. Ils sont de deux sortes selon qu'ils concernent des régions de nations industrialisées ou des pays en voie de développement.

Les économies avancées tirent bénéfice des grappes industrielles qu'elles abritent (Californie, Vallée du Pô...). Les firmes s'y concentrent sur des lieux géographiquement restreints. Elles bénéficient des **économies d'agglomération** identifiées par Alfred Marshall. Michael Porter les a réunies dans le concept de *cluster* : concurrence accrue, économies de frais de transport et de complémentarité client -fournisseur, présence de personnels qualifiés, circulation des idées et des informations, productivité et pouvoir d'achat des employés supérieurs à la moyenne nationale, clientèle aisée, exigeante et friande d'innovations, marché du travail compétitif, etc... Les universités, les laboratoires de recherche et les municipalités apportent leur concours à ce type des structures productives. Autant d'atouts qui en font des régions de grande exportation et des acteurs clés de la mondialisation. En l'occurrence, les économies d'échelle ajoutent leurs avantages à ceux de la proximité.

Le dynamisme local qu'il s'agit de promouvoir en vue réduire la pauvreté dans les pays en développement relève d'une autre sorte, au moins transitoirement. Les avantages de proximité sont basiques et trop souvent négligés au profit des aspects les plus spectaculaires, voire ostentatoires du développement.

En premier lieu, ***l'environnement local revêt des caractéristiques concrètes*** souvent indispensables pour retenir l'attention des habitants, pour les inciter à prendre des initiatives. Même lorsqu'il s'agit de biens collectifs planétaires, certains d'entre eux ont des implantations locales précises à l'exemple de l'eau ; ainsi l'eau qui pose un problème global d'approvisionnement est un bien local. Le changement climatique dont les conséquences planétaires sont difficiles à imaginer manifeste ses dérèglements de manière très différente selon les lieux. De plus, les distances à parcourir pour échanger les produits et les coûts de transport enclavent encore de nombreux territoires, ce qui réduit les opportunités d'accès au marché international ; en revanche, elles n'interdisent pas de développer les échanges frontaliers entre nations limitrophes. Des projets productifs adaptés aux lieux familiers peuvent amorcer un processus qui ira plus tard en s'élargissant. Le couple individu – village recèle des potentialités qu'il faut mieux exploiter à la base avant de lancer le couple entreprise – marché qui demande un certain effort d'abstraction et d'anticipation (clientèle moins familière, comptabilité normée, équilibre financier à respecter, etc). La proximité favorise la compréhension et peut stimuler les petites innovations en facilitant les comparaisons d'expériences. Peu à peu, la nouveauté devient compréhensible et au moins pour certains acceptable.

En deuxième lieu, ***l'espace local regroupe des individus qui se connaissent et peuvent donc s'accorder mutuellement confiance***. La confiance est un ingrédient

indispensable au développement d'initiatives économiques, dès le lancement de petites affaires et dans le cours de leur expansion ultérieure. Adam Smith attentif au problème de la loyauté dans les affaires avait bien vu que la fréquence des accords rendait les agents économiques moins opportunistes. Ses propos consignés dans *"Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms"* méritent d'être rapportés à cet égard : *"De toutes les nations d'Europe, la Hollande la plus commerçante, est la plus fidèle à sa parole. Les Anglais tiennent mieux leurs promesses que les Écossais mais bien moins que les Hollandais...Ceci ne doit pas être imputé au tempérament national...Il n'y a pas de raisons naturelles pour qu'un Anglais ou un Écossais respecte plus ponctuellement ses engagements qu'un Hollandais...Quand une personne négocie vingt contrats par jour, elle gagne peu à duper ses partenaires car le seul fait d'être surpris à tricher lui en coûterait cher"* (cité dans Milgrom et Roberts, 1992).

Les tontines et plus récemment le micro – crédit offrent des leviers importants pour la dynamique économique locale. La crise des marchés financiers illustre *a contrario* les dangers d'une situation où les autorités financières ont laissé proliférer et circuler des actifs d'une valeur incertaine sur des marchés opaques¹. Jamais on n'a autant invoqué les vertus de la transparence qu'à notre époque où les marchés concurrentiels qui étaient censés assurer faire toute la lumière sur les transactions et sur la qualité des actifs échangés, ont failli à leur rôle. Leur défaillance tient notamment à ce que les banques ont privilégié les relations à l'acte par rapport à la relation bilatérale continue qu'une banque de détail normale entretient avec des clients réguliers. Elle tient ensuite à la facilité avec laquelle elles ont pu se débarrasser d'une partie de leurs créances douteuses en les revendant à des intermédiaires financiers non surveillés. Elle tient enfin à l'illusion qu'en mélangeant des créances de première qualité avec des actifs suspects, on diversifiait et on réduisait le risque en le répandant sur la multitude anonyme. L'excès de confiance dans le bon fonctionnement des marchés financiers a nourri une croyance insensée dans l'efficacité du marché. Or, en allongeant la distance entre le débiteur initial qui emprunte pour acheter un logement et le créancier ultime, le système a tout simplement encouragé l'irresponsabilité générale.

La proximité rend au contraire les acteurs plus conscients de leurs responsabilités personnelles et attentifs à la nécessité de les assumer. Elle permet aussi de prendre certaines décisions momentanément désavantageuses pour l'une des parties en présence. Car elle les rend acceptables dans la mesure où la permanence du jeu, la répétition des transactions favorise la réciprocité au cours du temps. La proximité autorise une solidarité de clan au sens de William Ouchi (Ouchi, 1980). Les migrants privent certes le pays d'une partie des énergies et des talents nécessaires au développement ; toutefois les solidarités familiales dont témoignent les transferts de revenus peuvent être aussi mobilisées plus systématiquement au service de la création d'entreprises locales. Il en est de même des proximités culturelles comme le montre

¹ Par excès de confiance dans les vertus des marchés efficients qui correspondent bien plus à un cas d'école qu'à la réalité (Bienaymé, 2006, Chapitre IV et *The Economist*, 7 Mars 2009).

une étude sur les sources documentaires auxquelles se réfèrent systématiquement les chercheurs indiens au moment où ils déposent leurs brevets à l'Office américain des brevets. De véritables diasporas scientifiques se sont ainsi constituées (Agrawal & alii, 2008).

L'épilogue d'un livre consacré à *l'état d'esprit de l'innovateur* contient une réflexion de grand intérêt sur les stratégies appropriées pour inventer des procédés directement utiles au développement des pays du Sud (Schwartz, 2004). Elle prend pour exemple à méditer l'ingénieur indien, Ashlok Khosla, diplômé de Harvard. Après avoir enseigné dans cette même université pendant quelques années, il décida de retourner dans son pays. Il monta au début des années 1970 une entreprise destinée à proposer des stratégies alternatives de développement aux populations locales. Elles concentrent les programmes de production sur des biens de base, offrant des emplois de proximité et répondant aux besoins locaux des 70% de la population indienne les plus pauvres. Les inventions les plus utiles recourent à des techniques simples et aux matériaux du cru : par exemple des presses manuelles qui convertissent la boue en briques pour la construction de maisons, une machine qui transforme les déchets industriels en tuiles à bon marché, etc. Il applique ainsi les idées développées par son compatriote, le prix Nobel d'économie, Amartya Sen et les pratiques recommandées par Mohammed Yunus. Il est donc possible d'exploiter *les avantages méconnus de la petite échelle* et du recours aux matériaux du lieu. Ainsi, l'eau qui est le principal élément par lequel les changements climatiques se font sentir ne relève pas uniquement de solutions dures, telles que la construction de barrages gigantesques. « *On peut construire des retenues à petite échelle, des tanks, comme cela se fait en Inde.* » (R. Lenton, du Partenariat global pour l'eau, cité dans *Le Monde*, 19 mars 2009).

Plus généralement, *bien des pays du Sud pourraient tirer leurs sources d'inspiration d'autres pays du Sud*. L'expérience de l'Asie en matière de micro - crédit est semblable impressionnante puisque sur 123 millions de familles les plus pauvres, 96, 5 millions y recourent, soit un taux de 78, 5%. Par comparaison, l'Afrique et le Moyen Orient qui comptent 60,4 millions de familles pauvres n'accèdent au micro - crédit qu'en proportion de 12,7% (État de la Finance du Sommet du Microcrédit : Rapport 2009). Le taux de couverture des plus pauvres par le microcrédit est deux fois plus important en Amérique latine et aux Caraïbes qu'en Afrique et au Moyen-Orient. Peut-être la formule devrait être mieux adaptée aux caractéristiques socio-culturelles des différents continents.

L'expérience de l'histoire coloniale, puis celle de l'aide extérieure montrent que bien des projets conçus du sommet à destination de la base échouent tout simplement parce que les populations considérées sont traitées comme des bénéficiaires et des consommateurs des mesures prises sans leur avis. *La mobilisation des structures passe par la motivation des hommes. Elle doit commencer par persuader les populations directement intéressées qu'elles peuvent s'approprier le processus de développement.* La société civile peut être mobilisée sur place dans des espaces

d'expression (Chabasse P. 2008). Les organisations professionnelles, les ONG financièrement indépendantes et clairement animées du souci de l'intérêt général peuvent assurer l'accompagnement social des transformations locales. Elles peuvent fournir des services, jouer un rôle « d'aiguilleur social », voire d'aiguillon, en donnant par exemple des conseils techniques et en délivrant des formations consacrés aux bonnes pratiques de production adaptées à la région. Pour remédier à l'insécurité alimentaire qui s'est aggravée depuis vingt ans, l'amélioration des techniques culturales s'impose et, avec elle celle de la gestion des approvisionnements du système agricole (Perthuis). Mais ceci suppose que les petits producteurs ne restent pas isolés et que des institutions de type coopératif les aident dans cette tâche d'accompagnement. Les rendements de l'agriculture ont fort peu progressé depuis la Révolution Verte et moins encore dans les pays pauvres dont une bonne partie se trouvent en Afrique sub-saharienne alors même que l'agriculture y reste la principale activité. Un des principaux obstacles au *développement des zones rurales* réside dans la faiblesse des marchés agricoles locaux. Ce handicap décourage les paysans d'investir dans des procédés susceptibles d'améliorer la productivité. La construction d'un réseau de routes locales permettrait de sortir du cercle vicieux de la pauvreté et de l'improductivité. Et il permettrait aussi d'intensifier le commerce interrégional entre pays limitrophes notoirement plus faible qu'en Asie et en Amérique Latine (cf, statistiques du commerce international de l'OMC)

Le plaidoyer en faveur des initiatives locales n'a pas pour but de contrarier le *mouvement d'urbanisation* qui se déroule de manière apparemment irrépessible. Les villes des PED accueillent selon l'ONU 5 millions d'habitants supplémentaires par mois. On estime actuellement qu'au moins un milliard de personnes vivent aujourd'hui dans les bidonvilles des grandes agglomérations des pays en développement (Babeau, chapitre 7). Cette urbanisation souvent incontrôlée entraîne plusieurs effets. Elle soulève des problèmes de transferts de ressources alimentaires. Elle déplace le centre de gravité de la pauvreté vers les villes et les bidonvilles. L'exode rural massif transforme la problématique de la chaîne alimentaire : transports, organisation de marchés, maraîchage urbain, diversification du régime nutritionnel sont autant de directions nouvelles à développer. L'urbanisation non maîtrisée s'accompagne d'une baisse de la proportion des propriétaires qui reste plus importante dans les zones rurales. Et elle engendre des gaspillages en matière de consommation d'eau et d'énergie. Les conditions sanitaires se dégradent en raison de la surconcentration des déchets. On doit interpréter ces évolutions comme autant d'opportunités d'actions nouvelles. Les nouveaux besoins suscités par l'expansion urbaine devraient inspirer des initiatives dans le domaine des infrastructures, de la construction de logements et dans la promotion des droits de propriété clairement identifiables. La recherche de solutions locales s'impose ici encore. En effet : « *le modèle de développement que nous avons promu ne fonctionne pas ; il s'appuie sur une échelle macroéconomique qui s'est révélée plus fragile que prévu, et surtout il ne prend pas en compte l'environnement local* » (F. Egal, *Le Monde* 17 mars 2009). En résumé, le local se résume de moins en moins au village ancestral. Il doit inciter les

économistes à mieux intégrer la diversité des circonstances de lieu et de temps dans leurs diagnostics et leurs recommandations.

La première version de ce rapport était terminée quand nous eûmes connaissance des conclusions d'un rapport publié par la Banque Mondiale le 11 mars 2009. Ce document est intitulé : « *se sortir de la pauvreté : réussir en partant du bas* ». Il rejoint notre propre réflexion menée de manière indépendante. Il en confirme la conclusion en même temps qu'il manifeste une certaine reconversion de doctrine que nous pensons salubre. D'après l'enquête menée par entretiens de 1995 à 2005 auprès de 60 000 personnes dans quinze pays d'Afrique, d'Amérique latine, d'Asie de l'Est et du Sud, ceux qui se sortent de la pauvreté attribuent leur réussite à 77,5% à leur initiative individuelle (non agricole pour 60,1%, agricole pour 17,4%). Cette caractéristique dépasse de loin la seconde raison invoquée qui relève de l'initiative du gouvernement (8,77%).

Le développement est un long fleuve. Ses nombreuses sources très concrètes et discrètes, parlent directement au sens. Son cours est jalonné par des étapes d'abstraction croissante pour les navigateurs : étapes de la récolte et de l'autoconsommation, du troc, des échanges informels, micro- crédit, marchés de dimensions croissant à mesure que les réseaux de transports se ramifient. À ses sources, on trouve des acteurs qui détiennent des connaissances de première main sur les climats, les sols, les cultures locales, les animaux (Sowell, 1980). À son estuaire, on trouve une prolifération de métiers abstraits dont les titulaires sont tributaires d'informations de n^{ème} main. Nous avons voulu montrer toute l'importance qu'il faut accorder à la manière dont les décisions se prennent notamment quand il s'agit du combat contre la pauvreté.

Références bibliographiques

- Agrawal A., Kapur D., & McHale J. (2008), « Brain Drain or Brain Bank ? The Impact of Skilled Emigration on Poor-Country Innovation, *NBER*, n° 14592, Décembre.
- Babeau A. (2009), Richesses du Monde, Economica.
- Bienaymé A. (2006), Les Grandes Questions d'Économie Contemporaine, Odile Jacob.
- Boudon R. (2008), Le Sens des Valeurs, Quadrige, PUF.
- Caillé A. (2009), Théorie anti-utilitariste de l'action : fragments de sociologie générale, La Découverte-Mauss.
- Chabasse P. (2008): « Développement Durable et Participation Démocratique », Rapport au XVIII^e Colloque fédérateur de l'Institut CEDIMES, Sorbonne, 22-23 mai 2008.
- Delaney S. (2008), « L'adaptation des réponses apportées par les programmes alimentaires de lutte contre la malnutrition infantile aux cultures et aux représentations des populations locales », Institute of Development Studies, Université de Sussex.
- Dumas C. (2004), « Why do parents make their children work ? A test of the poverty hypothesis in rural areas of Burkina Faso », doc.de travail LEA-INRA, juin.
- François P. (2008), *Sociologie des marchés*, Armand Colin.
- Hénaff M. (2002), *Le Prix de la Vérité*, Seuil.
- Milgrom P. & Roberts J. (1992), *Economics, Organization and Management*, Prentice Hall.

- Nelson R.R. & Winter S. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press.
- Ouchi W. (1980), « Markets, Bureaucracies and Clans », *Administrative Science Quarterly*, pp. 129 – 141.
- Perthuis (Ch. de) (2009), Et pour quelques degrés de plus... Nos choix économiques face au risque climatique, chapitre 7, Pearson.
- Sowell T. (1980), *Knowledge and Decision*, Basic Books.
- Schwartz E. I. (2004), *Juice, The Creative Fuel that Drives World - Class Inventors*, Harvard Business School, Press.
- Weber M. (1995), *Économie et Société*, [1921], Pocket.
- *** (2007), « Universalisme scientifique et Diversité culturelle », UNESCO, n° 219, Juillet.
- *** (2009), *Moving out of Poverty*, Banque Mondiale, 11th mars.

Déterminants du cout de transport maritime

Slimane MERZOUG

Université de Béjaia, Algérie

merzougslimane@yahoo.fr

Résumé

L'objet du papier consiste à étudier les déterminants du coût de transport maritime et leur effet sur les échanges. Une démarche statistique basée sur les coefficients de corrélation est à cet égard privilégiée, pour mesurer le niveau du lien entre les variables déterminantes et ce coût de transport.

Nous concluons que, si les facteurs traditionnels (la distance, les économies d'échelle, la structure commerciale des échanges,...) s'imposent comme des contraintes difficiles à atténuer, les régimes portuaires et douaniers sont entre les mains des autorités de régulation, et sont susceptibles de réduire les coûts de transport et le temps nécessaire pour atteindre un marché donné.

Mots-clés

coûts de transport maritime, efficience portuaire, autorités de régulation.

Abstract

The purpose of this paper is to study the determinants of the cost of shipping and their effect on trade. A statistical approach based on correlation coefficients, is privileged in this respect, to measure the level of the relationship between determining variables and the cost of shipping.

We conclude that if the traditional factors (distance, economies of scale, market structure of exchanges...) necessary as constraints difficult to mitigate, port and customs regimes are in the hands of regulators, and are likely to reduce transportation costs and time required to achieve a given market.

Key words

cost of shipping, port efficiency, regulatory authorities.

Classification JEL

L92, R42.

Introduction

Dès l'ère de la science économique moderne, les économistes ont commencé à s'intéresser à l'activité de l'échange. Adam Smith, dans ses analyses sur la spécialisation et la taille des marchés, a mis en relation l'échange et le développement des nations. Toutefois, les divergences sont, par la suite, nées entre les chercheurs quant aux effets de la libéralisation et de l'ouverture des échanges extérieurs sur le développement économique des nations. Cette divergence est, notamment, reflétée dans les politiques économiques adoptées par plusieurs pays en développement qui ont pratiqué des stratégies commerciales différentes (politiques de protection des industries naissantes, substitution aux importations, mesures tarifaires...), cela pendant les années 1960 et 1970.

Vers les dernières décennies du siècle écoulé, un processus de libéralisation des échanges est enclenché dans beaucoup de pays, avec comme conséquence première une baisse des barrières tarifaires et non tarifaires. Devant ce nouveau contexte, les coûts de transport redeviennent un élément important dans la détermination des échanges ; avec des taux ad valorem qui dépassent pour certaines régions les droits de douane (annexe 1).

Pourquoi certaines régions et pays supportent des coûts de transport élevés ? Quels sont les déterminants des coûts de transport maritime ? Dans quelle mesure les politiques publiques peuvent réduire l'ampleur de ces coûts ? Ces questions sont traitées par plusieurs études récentes: [(Radelet et Sachs, 1998) ; (Fuschsluger, 2000) ; (Lima et Venables, 2000) ; (Fink, Mattoo et Neagu, 2002) ; (Clark et al, 2004) ; (Dollar et Micco, 2004) ; (Hummels, 2006) ; (Hildegunn et al, 2006)], dont les principaux apports sont présentés dans la première partie de l'article.

Ces différentes études sont basées sur des données globales du transport maritime et sont critiquées pour être moins précises, alors que ce papier propose une autre démarche centrée sur des données micro, sur le cas de l'Algérie, un pays qui enregistre des coûts de transport maritime ad valorem très élevés (coût de transport maritime par rapport à la valeur des marchandises en pourcentage) (Annexe 2).

Les informations exploitées sont collectées par le biais d'une enquête auprès de divers transitaires et importateurs, et englobent un échantillon de 100 observations qui incluent les divers produits avec les plus importants fournisseurs de l'Algérie.

Afin d'apporter quelques éléments de réponse à la problématique posée, une méthode basée sur une analyse statistique des coefficients de dépendance est privilégiée, pour détecter le degré de dépendance entre la variable à expliquer (coût de transport) et les variables explicatives.

L'objectif principal assigné à cette étude consiste à expliquer l'effet de chaque déterminant sur les coûts de transport, et de montrer quels sont les déterminants qui peuvent d'être atténué par l'intervention des autorités publiques. Pour atteindre cet objectif, l'étude est scindée en deux parties. La première partie, rappellent les différents facteurs explicatifs des coûts de transport, avec une revue de la littérature à ce sujet. La seconde partie est orientée à expliquer les sources de données et les méthodes utilisées pour leur détermination et enfin, à présenter les plus importantes conclusions qui en découlent.

1. Quels sont les facteurs explicatifs du coût de transport maritime?

Il existe depuis quelques années un vaste champ de littérature consacré aux déterminants des coûts de transport maritime. La distance parcourue par les échanges est de loin le facteur le plus étudié. Le temps et l'efficacité portuaire sont, de plus en plus, considérés comme des déterminants très influents sur les niveaux de ces coûts. Le déséquilibre des échanges, les économies d'échelle et la compétition sont des facteurs anciens, analysés dans plusieurs secteurs de l'économie et qui ont une grande influence sur le marché de transport maritime. Enfin, l'évolution des prix du pétrole, source d'énergie, a un impact non négligeable sur les coûts de transport.

La présente section développe la littérature économique qui a trait à ces différents facteurs.

1.1. La géographie : la distance et l'enclavement

L'effet de la distance sur le coût des échanges entre deux pays est l'un des éléments les plus étudiés dans le cadre des modèles gravitationnels. Il est aussi le plus important facteur utilisé dans la détermination des coûts de transport. Cette distance est calculée dans la majorité des cas par le nombre de kilomètres nautiques, qui séparent les capitales des pays qui participent à l'échange bilatéral.

L'étude réalisée par (Radelet et Sachs, 1998) montre que l'augmentation de la distance de 10% provoque une augmentation des coûts de transport maritime de 1,3%. Basée sur les ratios CAF/FOB¹ pour la détermination des coûts de transport, cette étude est largement critiquée, en raison de la nature des statistiques utilisées. En effet, ces dernières sont des données globales qui ne prennent pas en considération la divergence qui existe entre le marché des lignes régulières² et celui du *tramping*³, comme elles ne tiennent pas compte de la nature des marchandises transportées, qui peuvent avoir une grande influence sur les coûts de transport.

De leur côté, en se focalisant sur le cas des États-Unis, au départ/et vers Baltimore et Maryland Limao et Venables (2001) affirment qu'une augmentation de la distance de 1000 kilomètres accroît les coûts de transport de 380 \$USD, ou bien est l'équivalent d'une augmentation moyenne de 8%. Ils ajoutent que les coûts de transport sont beaucoup plus importants lorsqu'il s'agit du transport terrestre. Pour les pays enclavés⁴, la situation est plus défavorable, selon ces auteurs cela est équivalent pour le pays en question à un éloignement des marchés de près de 10 000 Km. Ils estiment enfin que la distance explique à hauteur de 10% la variation des coûts de transport.

Cependant, contrairement à ce qui vient d'être signalé, l'effet de la distance sur les coûts de transport et sur les échanges apparaît moins clair, en raison de la présence des autres facteurs tels que le lien historique, la proximité culturelle et le climat des affaires. L'analyse de Hummels (2006) à ce sujet, abouti à un résultat qui montre que ces facteurs sont corrélés avec la distance, ce qui explique que ¼ des échanges internationaux sont réalisés entre les pays qui partagent les mêmes frontières et que près de la moitié s'échange entre pays distants de moins de 3000 kilomètres.

Le poids de la distance dans la détermination des coûts de transport est en outre, atténué par l'innovation technologique. Les avantages du conteneur en termes de sécurité et de multi

¹ Le rapport CAF/FAB (Coût Assurance Fret/ Franco A Bord) des valeurs des importations mondiales est une méthode qui permet d'estimer les coûts de transport. La valeur CAF comprend les coûts d'assurance et de fret, tandis que la valeur FAB les exclut, par conséquent la différence entre les deux valeurs représente le coût du transport qui comprend les frais de transport et d'assurance.

² Le marché de lignes régulières désigne l'ensemble des armateurs qui affichent une régularité de service, des horaires, des dessertes et le nombre de touchées de ports (ports d'escales) fixés à l'avance.

³ Le *tramping* ou le « *vagabondage* » ou encore appelé le *marché à la demande*, désigne le marché non réglementé et dominé par des armateurs appelés « *outsiders* » ou les indépendants.

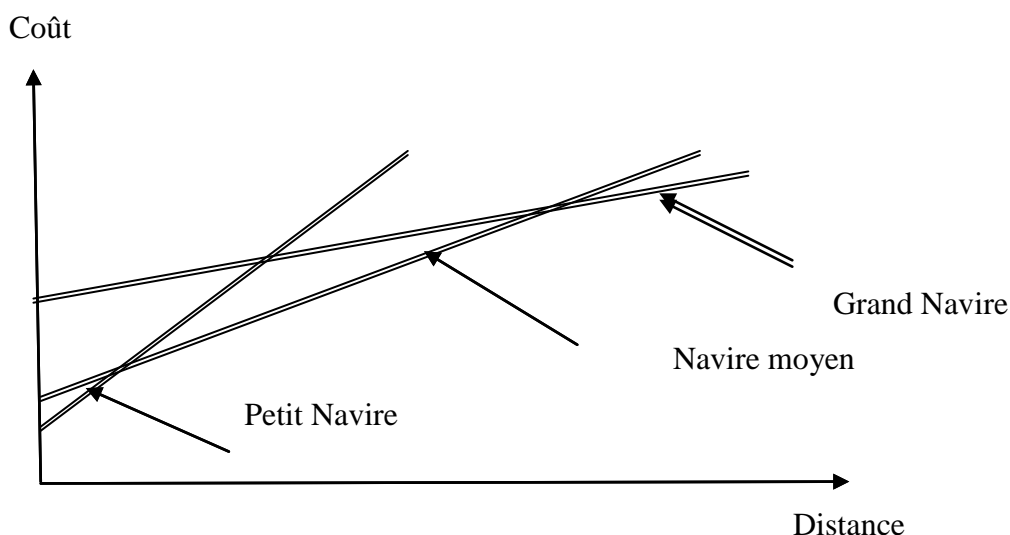
⁴ Ils représentent les pays qui n'ont pas accès direct sur la mer et qui relisent leur commerce par le transit sur les pays tiers.

modalité, ainsi que l'augmentation de la taille des navires et leurs spécialisations ont joué un rôle positif dans la baisse des coûts de transport maritime. Toutefois, cet avantage est limité par la résurgence des frais indirects dans les ports qui sont dus aux attentes et aux opérations de chargement et de déchargement et qui sont la conséquence de la massification des échanges et des exigences de la conteneurisation.

Comme le montre la figure 1, l'effet de la distance sur les coûts de transport dépend de la taille des navires. La prise en compte du temps de transport en mer et dans le port permet de distinguer que les navires de petite taille sont plus efficaces sur les courtes distances, tandis que les navires de grande taille sont efficaces sur les longs trajets. Cependant, la course au gigantisme avec l'augmentation continue dans la taille des navires est, de plus en plus, contrariée par la capacité physique et nautique des ports.

Plusieurs éléments expliquent la relation entre la distance et le coût de transport. Certains de ces éléments sont linéaires et dépendent de la distance, c'est le cas notamment du fuel, dont la consommation est liée à la distance maritime parcourue. D'autres sont, par contre, non linéaires telles que la taille des navires.

*Figure 1. Innovation technologique :
Relation entre le coût de transport maritime et la distance*



Jane Korinek et Patricia Sourdin, 2009.

Par ailleurs, il existe des facteurs qui sont indirectement liés à la distance et qui exerce un effet important sur les coûts de transport, c'est le cas par exemple du coût de location d'un navire qui est fonction des temps passés en mer et dans les terminaux portuaires, qui eux-mêmes sont fonction de la distance maritime entre deux ports et de la qualité des équipements et des infrastructures portuaires, qui conditionnent la vitesse de traitement des navires et des marchandises dans les enceintes portuaires.

Enfin, il existe certaines charges fixes, mais qui sont en relation avec la distance ; c'est le cas

des frais de passage des canaux de Panama et de Suez lors de la navigation sur les longues distances.

1.2. Temps

Le coût d'échange comprend une dimension financière, mais, aussi du temps nécessaire pour qu'un bien soit livré à sa destination finale. Le temps s'avère très important à l'ère de la mondialisation et au mode de production aux flux tendus. Le temps a un effet beaucoup plus important sur les coûts de transport que la distance, cela s'explique par le contexte de concurrence et par les exigences du consommateur qui désire d'être servi au moment voulu et à juste à temps (Hildegunn et al, 2006).

D'une façon synthétique, le temps joue un rôle négatif dans les échanges et il est très particulièrement une réelle barrière à l'échange pour les produits sensibles et de valeur (produits périssables, produits de luxe). Hummels (2006) a estimé le coût du temps et explique qu'un jour supplémentaire en mer est équivalent à un tarif douanier de 0,8% sur les marchandises échangées.

Par ailleurs, le temps est susceptible de jouer un rôle beaucoup plus important que n'importe quelle variable de la politique commerciale. Hummels précise qu'une augmentation d'une journée de transport en mer réduit les importations en produits manufacturés de 1% en provenance d'un pays donné. D'un autre point de vue, le désavantage que représente la géographie d'un pays (enclavement et éloignement des routes maritimes) pour ses exportations peut être limité par la réduction du temps de transite aux frontières (Hildegunn et al, 2006), puisque l'augmentation d'une journée de transite réduit de 1% l'échange, ou ce qui synonyme d'un éloignement de 70 kilomètres vis-à-vis du partenaire à l'échange. La sensibilité à l'échange est particulièrement très élevée pour les produits sensibles et fragiles, puisqu'une augmentation de 10 % du délai de transfert réduit les capacités d'exportations de 5% de ce type de produit.

La nature du transport maritime comme un service réalisé par le passage obligé à travers les ports et les *Hubs*¹ explique à notre sens, pourquoi le temps est très important que la distance parcourue. Les attentes dans ces lieux de rupture de charge sont donc responsables de l'importance du temps.

Le transport maritime est relativement long, ce qui rend certains produits non échangeables, contrairement aux produits en vrac et les simples produits manufacturés qui sont moins dépendants du temps pour leur mise sur un marché. On note que pour cette catégorie, le coût de transport et ses effets sur le prix à destination l'emportent sur le temps. Si les avancées techniques ont permis d'augmenter la vitesse des navires en mer, ils sont par contre confrontés à des longues attentes sur les ports. Les services de douane sont un maillon important qui affecte le temps d'attente dans les ports, en raison des opérations de dédouanement des marchandises et de traitement des différents documents relatifs au commerce international. Par conséquent, un dédouanement efficace et rapide réduit la durée d'immobilisation des navires en rade et à quai et les délais de mise sous-douane des marchandises.

¹ Ports ou plateformes de transbordement conçus pour accueillir les navires de grandes capacités.

1.3. Type de produit échangé

La valeur des marchandises échangées exerce aussi une influence sur le coût de transport. Les marchandises à valeur élevée requièrent des assurances plus chères qui sont une composante des coûts de transport. En moyenne, les assurances représentent 1,5 à 2 % de la valeur des marchandises échangées et environ 15% des frais de transport maritime total. Il résulte que l'assurance pour les produits à valeur élevée est plus importante, que pour les produits à faible valeur. Par ailleurs, certains produits requièrent un transport spécial et adapté (les produits fragiles et périssables qui nécessitent des navires et des conteneurs frigorifiques) ce qui fait augmenter les coûts de transport. Le tableau 3 montre que les coûts de transport pour les produits réfrigérés sont deux fois supérieurs aux produits de textile.

Tableau 3: Taux de fret moyen pour un conteneur de 40 pieds, entre l'Amérique centrale et Miami (États-Unis), 1998*

	Produits réfrigérés en \$USD	Textile en \$USD
1991	3370	1980
1992	3180	1870
1993	3000	1760
1997	2350	1175

*Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica et Panama.

Source: Alejandro Micco et Natalia Pérez (2001), *Maritime Transport Costs and Port Efficiency*, Inter-American Development Bank, Research Department, in LSU – National Ports & Waterways Institute (1998).

1.4. Déséquilibre directionnel dans le commerce

Le déséquilibre dans les échanges provoque des retours à vide des navires. Cela provoque un déséquilibre du niveau des prix de transport sur une même route, qui diffèrent entre la direction de l'aller et celle du retour. Dans ce cadre Fuschsluger (2000) montre que le déséquilibre des échanges entre les États-Unis et les Caraïbes estimé à 72% a pour effet le renchérissement du coût d'exportation des États-Unis qui dépasse de 83% celui de ses importations entre Miami et le Trinidad et Tobago. L'excès de l'offre des capacités de transport par rapport à la faible demande vers les États-Unis, est responsable de cet écart dans le coût de transport maritime pour le même produit transporté. La même logique s'observe sur les grandes routes maritimes Est-Ouest (tableau 4). L'excès de l'offre de transport sur les directions Europe-Asie et États-Unis-Asie, fait supporter aux exportateurs asiatiques un coût de transport maritime supérieur de 50% par rapport aux importations.

Le tableau montre que le prix de transport sur les grandes routes maritimes dépend du volume des échanges. On peut lire aussi que, plus le déséquilibre des échanges est grand, plus l'écart des taux de fret se creusent. Les deux dernières colonnes montrent que, pour le commerce entre l'Asie et les USA, les exportations des USA représentent seulement 33% de ses importations, ce qui fait que les taux de fret maritime sur l'axe USA-Asie représentent 47% de ceux du sens inverse. Il y a donc une corrélation entre le déséquilibre du commerce sur une route et l'écart des taux de fret sur les deux directions.

Tableau 4: Déséquilibre des taux de fret entre les grandes routes maritimes, 2006

	Taux de fret moyen (USD/TEU)	Flux de cargaison	Difference des taux de fret entre les routes <i>Eastbound</i> et <i>Westbound</i>	Difference des flux de cargaison entre les routes <i>Eastbound</i> et <i>Westbound</i>
Asie-USA	1744	13,9	47	33
USA-Asie	815	4,6		
Asie-Europe	1475	12,5	54	46
Europe- Asie	799	5,8		
USA-Europe	1028	2,3	57	59
Europe-USA	1819	3,9		

Source: OCDE (2008), *Clarifying Trade Costs in Maritime Transport*, working party of the trade committee, in UNCTAD secretariat from containerization data.

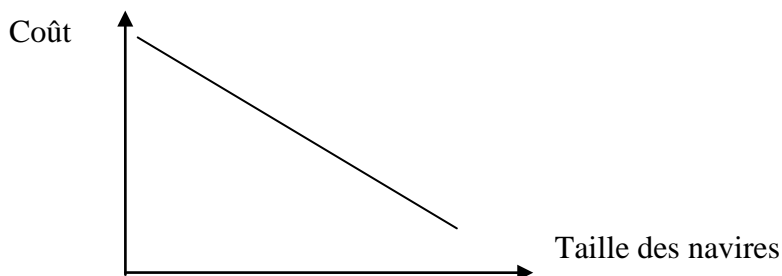
Le déséquilibre directionnel dans les échanges est une spécificité de l'industrie du transport maritime qui, très particulièrement, plus pénalisante pour le mode de transport par conteneur. En réaction à ce déséquilibre et afin de faciliter le retour des conteneurs vides sur les lieux de chargement, les armateurs proposent des prix de transport très bas qui leur permettent, seulement, de couvrir une partie des charges, ce qui explique en partie le creusement de l'écart des prix dans les deux directions.

1.5. Technologie : économies d'échelle et conteneurisation

Le volume des échanges est un important déterminant du coût de transport. À cet égard, l'industrie de transport maritime est un exemple classique de la réalisation des économies d'échelle qui sont permises par l'augmentation de la taille des navires, mais aussi et surtout par l'adaptation des ports qui est le maillon important de la chaîne de transport maritime.

L'utilisation des navires de grande capacité permet de réduire les coûts de transport unitaire (figure 2). Cependant, l'utilisation des navires de grande taille est conditionnée par le volume des échanges qui s'effectue entre deux régions ; un faible volume est en règle générale transporté par des navires de faible capacité, tandis que les navires de grande capacité sont destinés aux routes maritimes à forte densité de flux.

Figure 2 : Relation entre le coût de transport et la taille des navires



Source : constituée par nos soins

L'augmentation de la taille des navires résulte des économies d'échelle en mer, mais aussi au port. Par exemple, au port de Buenos Aires (Argentine) le coût d'accès au canal est de 70 \$USD par conteneur pour les navires de 200 EVP et de seulement 14 \$USD pour les navires de 1000 EVP (Clark et *al*, 2004).

En parallèle à l'augmentation de la taille et de la spécialisation des navires, il y a eu à partir des années 1950 une révolution technologique sans précédent, qui est celle de la conteneurisation¹. Le conteneur est un outil de transport qui a induit une réduction des coûts de manutention et une accélération des opérations de chargement et de déchargement, ce qui a permis l'essor du commerce international. La massification des échanges entre régions a encouragé la création des *Hubs and spoks*² qui renforcent le gigantisme naval et l'accès aux économies d'échelle.

1.6. Compétition et régulation

Les routes maritimes qui jouissent d'une concurrence et d'un faible monopole sont plus favorables à la baisse des coûts de transport. Ces monopoles sont de deux sortes, ils peuvent être d'origine gouvernementale, à travers ses politiques commerciales restrictives (réservation des cargaisons ou code de ligne UN³) et par le secteur privé par le biais des pratiques anticompétitives ou des cartels.

La concurrence est un élément très important dans la détermination des coûts de transport, et qui est elle-même fortement liée au volume des échanges. Le volume des échanges sur une route maritime attire plusieurs compagnies qui exercent une concurrence, qui est dans la majeure partie des cas, favorable à la baisse des coûts de transport. Cependant, sur les routes à faible volume des échanges c'est la situation oligopolistique qui prédomine.

Par ailleurs, les conférences maritimes qui s'inscrivent dans cette même optique de monopole et de fixation des taux de fret maritime et qui continuent de bénéficier d'une exemption de la législation antitrust, voient leurs pouvoirs diminuer en raison de la forte concurrence des compagnies hors conférences⁴ sur un marché marqué par un excès structurel des capacités des

¹ La conteneurisation exprime le degré d'intégration du facteur technique sur une desserte donnée. Les avantages de la conteneurisation sont multiples et se manifestent principalement au niveau du traitement des marchandises sur les lieux de rupture de charge (ports, plateformes intermodales.). En effet, le conteneur réduit les coûts de manutention et permet le transfert des marchandises d'un mode de transport à un autre sans grandes manipulations.

² Ce sont des plateformes de distribution constituées dans les grands ports mondiaux et qui sont connectées à des ports secondaires par des navires-feeders de petite taille. Les plus importants Hubs du monde sont : Rotterdam pour l'Europe, Singapour et Hong Kong pour l'Asie. Ces Hubs sont reliés par des navires de très grandes capacités, permettant ainsi de produire un avantage de coût et de fiabilité dans le transport.

³ Ce code est un accord multilatéral qui est désigné par la règle de 40 :40 :20. Il stipule que 40% de la cargaison revient de droit pour la flotte du pays importateur et exportateur et les 20 % restant sont transportés par les navires des pays tiers.

⁴ Les compagnies hors conférences sont constituées dans leur grande majorité par des pavillons de libre immatriculation qui est une nouvelle orientation prise par certains pays industrialisés ces 30 dernières années. Cette forme d'immatriculation s'est développée dans les petits pays insulaires que Angelélli

flottes, mais aussi par la politique de libéralisation suivie par certain grand pays¹. Dans ces conditions, les armateurs ont choisi la voie de la fusion ou d’alliance pour sauvegarder leur pouvoir de monopole, mais aussi pour bénéficier des économies d’échelle et de pouvoir offrir un service intégré. Cette coopération entre les armateurs est considérée comme un moyen d’assurer une plus grande efficacité dans l’offre de services maritimes de lignes régulières (Cariou, 2000). Cependant, la dissolution de tout accord entre les compagnies maritimes est susceptible de réduire les coûts de transport maritime de 25% et une économie de 2 milliards \$USD sur les échanges maritimes des États-Unis (Fink et al, 2002). Ces derniers auteurs suggèrent pour atteindre ces objectifs, la fin de l’exemption accordée aux conférences maritimes et l’encouragement des pratiques concurrentielles.

De similaires restrictions sont capables de réduire la productivité et renforcent le pouvoir de monopole dans les ports. À titre d’exemple, dans certain pays, il est exigé aux ouvriers dockers d’avoir des licences spéciales pour fournir des services de manutention. Ces pratiques provoquent des frais supplémentaires et une faible productivité portuaire.

1.7. Les infrastructures

Une large littérature est consacrée au rôle des infrastructures portuaires dans les coûts de transport. Les conditions nautiques et les caractéristiques d’un port conditionnent la taille des navires à y accéder et donc le niveau des économies d’échelle, ainsi que le temps de débarquement et d’embarquement des navires. À l’inverse des autres facteurs de coût de transport, les infrastructures portuaires sont susceptibles d’être améliorées à travers une politique d’investissement qui vise à améliorer leur qualité. Dans ce cadre (Limao et Venables, 2000) montrent que les infrastructures portuaires comptent pour 40% dans les coûts de transport pour les pays côtiers et plus de 60% pour les pays enclavés. Une amélioration dans la qualité de ces infrastructures pour passer d’un niveau de sous-développement aux standards internationaux permet de réduire les coûts de transport de 30 à 50 %² (tableau 5).

Tableau 5 : Effets des infrastructures sur les coûts de transport et sur les échanges

	Données maritimes			Ratio CAF/FOB		Gravité	
Infra-structure: percentile	Coûts de transport en \$USD	Km mer, équivalent change	Km terre, équivalent change	Ratio caf/fob	Km, équivalent change	Volume échangé, % change	Km, équivalent change
25 th	4638	-3989	-481	1,11	-2358	68%	-2005
médiane	5980	0	0	1,28	0	0	0
75 th	6604	3466	419	1,40	2016	-28	1627

Source: Alejandro Micco et Natalia Pérez (2001), “Maritime Transport Costs and Port Efficiency”, Inter-American Development Bank, Research Department, in Limao and Venables (2000)

(2012) dans sa thèse soutient que la libre immatriculation ne présente pas, en soi, un gain pour ces petites économies insulaires.

¹ Ces politiques ont érodé le pouvoir des conférences maritimes. À titre d’exemple, les États-Unis ont réformé le secteur dans le cadre de « *océan shipping reforma Act of 1998* » qui a ouvert la porte à la forte compétition sur les prix de transport.

² Limao et Venables (2000) expliquent à cet égard que les pays aux infrastructures pauvres classées dans les 75th percentile peuvent réduire leur coût de transport de 50% s’ils améliorent la qualité de leur infrastructure pour 25th percentile.

La même opinion est exprimée par (Clark et *al*, 2004) qui notent que les ports classés au rang de 75th sont l'équivalent d'une distance qui est de plus de 60% plus longue que les ports classés au rang de 25th percentile. Wilmsmeier et *al* (2006) ajoutent que le doublement de l'efficacité portuaire¹ pour deux partenaires à l'échange est équivalent à réduire de moitié la distance qui les sépare.

À côté de la réduction des coûts de transport, la qualité des infrastructures portuaires joue un rôle important dans l'attractivité des flux en provenance et à destination des régions desservies, ce qui permet la massification de ces flux et la réduction des charges portuaires. Toutefois, la qualité des dessertes terrestres (routes et rail) est une condition essentielle pour le développement d'une place portuaire donnée. La qualité de toute la chaîne traduit la conjugaison des efforts des différents acteurs et une vision globale du rôle structurant de ces infrastructures.

1.8. Les surcharges

La piraterie en mer est l'un des dangers et risques qu'encourent les marins et les navires. Elle est particulièrement exercée dans les détroits et les canaux qui offrent pour les pirates la possibilité d'intervenir pour prendre en otage l'équipage et le navire et de s'accaparer des cargaisons de valeur. Le détroit de Malacca qui relie la Chine et l'Inde, qui est caractérisé par une densité des échanges comptent parmi les endroits les plus touchés par ce phénomène de piraterie, et compte dans les environs de 40% du nombre total de piraterie dans le monde (IMB, *piracy reporting center*, 2012²). Malgré un recul dans le nombre d'attaques, qui concerne 239 navires en 2006 pour descendre à 225 navires en 2012, la pression sur les taux de fret maritime n'a pas baissée. Les risques de piraterie font augmenter les charges d'assurance qui sont intériorisées dans le coût de transport. De même, ces risques amènent les armateurs à naviguer loin des côtes pour échapper à la *mafia des mers*, ce qui dans la majorité des cas fait rallonger le temps de transport qui n'est pas sans incidence sur le taux de fret maritime. Pour cette raison, la chambre du commerce international (CCI) recommande aux armateurs de naviguer dans les limites de 200 miles nautiques loin des côtes.

Dans un autre côté, le transport maritime est un mode très influencé par les conditions climatiques qui peuvent avoir un effet négatif sur les coûts de transport. Les progrès techniques accomplis dans le domaine de la navigation restent incapables de maîtriser les conditions qu'impose la nature (les glaces, le vent...). La glace qui se constitue pendant l'hiver, par exemple, rend la navigation difficile dans l'Atlantique du Nord et au Pacifique du Nord, ce qui contraint les armateurs à emprunter les routes lointaines pour assurer le commerce entre l'Est et le l'Ouest, mais ce qui au final prolonge les délais de transport. Par ailleurs, l'accès à certains ports dans les pays situés au Nord est rendu couteux, en raison des frais des brises glaces nécessaires pour l'accès des navires. Enfin, le durcissement des mesures de sécurité et la récurrence des risques potentiels en haute mer sont des raisons qui amènent les armateurs à exiger des prix de transport élevés.

¹ L'efficacité portuaire utilisée par ces derniers auteurs est basée sur l'indicateur de la *world competitiveness report* qui intègre la qualité des infrastructures portuaires, la participation du secteur privé et la connectivité interportuaire.

² <http://www.icc-ccs.org/piracy-reporting-centre>

Les surcharges et les charges auxiliaires avoisinent les 30% du coût total de transport (OCDE, 2008). Ces différentes charges sont auparavant fixées collectivement par les membres des conférences maritimes, par contre, à l'heure actuelle elles sont utilisées pour générer des extra profits. De ces surcharges, les fluctuations des prix du pétrole est une composante essentielle qui offre une opportunité pour les armateurs qui procèdent à son intégration dans le coût total. De l'autre côté, et en raison des fluctuations des prix du pétrole, les exportateurs et les transitaires négocient des contrats de transport mensuel, voire annuel pour limiter l'effet de ces fluctuations sur leur frais d'échange.

2. Données et résultats

Les études théoriques et empiriques précédentes ont eu comme principal angle d'analyse les effets du coût de transport sur les échanges et la croissance économique. À l'inverse, la présente étude est consacrée pour étudier les déterminants du coût de transport maritime.

Ces études antérieures ont utilisé diverses méthodes pour calculer les coûts de transport. À titre d'exemple Radelet et Sachs (1998) ont utilisé les valeurs à l'exportation (CAF) moins les valeurs à l'importation (FOB) pour représenter le coût de transport et d'assurance. Cette méthode est critiquée, en raison d'erreurs statistiques, puisqu'une grande partie de ces dernières sont estimées, ainsi que par le fait que ce sont des données agrégées qui ne permettent pas de traiter des coûts de transport par produit. À cet égard, Hummels et Lugovskyy (2006) ont comparé les résultats du ratio CAF/FOB aux coûts de transport des États-Unis et de la Nouvelle-Zélande et remarquèrent une large différence et conclurent à l'imperfection de la méthode de Radelet et Sachs.

Limao et Venables (2001) ont exploité des données réelles du fret maritime par conteneur entre Baltimore (États-Unis) vers diverses destinations. Toutefois, le manque donné sur certaines dessertes est remplacé par des estimations réalisées par les auteurs. Enfin, depuis quelques années, plusieurs études ont utilisé les données fournies par les douanes US qui détaillent le type de produit transporté par mode de transport, le coût de transport correspondant, la quantité et la valeur transportée par région.

Pour ce qui nous concerne, le manque de données officielles sur le cas algérien nous a amenés à faire une étude de terrain pour constituer la base de données. Ces dernières sont collectées auprès de divers importateurs et transitaires, à travers la prise en compte des divers types de marchandises à l'importation sur les plus importants pays fournisseurs de l'Algérie. L'avantage des données réelles ainsi collectées réside dans le fait qu'elles nous permettent de disposer d'un coût de transport maritime par tonne pour chaque type de produit et par pays. En plus, ces données présentent un avantage particulier, qui est celui de pouvoir calculer les coûts de transport ad valorem (coût de transport/valeur du produit importé) et de les comparer aux autres coûts d'échange tel que les barrières douanières, afin de mesurer l'effet de chaque coût sur les échanges et sur le prix final du produit échangé (la méthodologie est présentée dans l'encadré).

Le coût de transport maritime (C) exprimé en \$USD, qui est une variable à expliquer, est estimé à travers toutes les charges de commerce qui incluent les frais du fret et toutes autres

charges (en excluant les droits de douane), cela depuis la mise en cale du navire au pays d'exportateur jusqu'à son arrivée sur le port du pays importateur.

L'encadré 1 :

Un exemple illustratif du calcul effectué pour déterminer le taux de fret maritime unitaire et le taux ad valorem pour les importations du riz en provenance de la Thaïlande

Valeur du riz au port Thaï (fob) : 95 000 dollars ;

Volume des importations : 10000 tonnes ;

Coût de transport : 5000 dollars ;

Valeur du riz au port algérien (caf) : 100 000 dollars.

De ces informations nous pouvons calculer :

Valeur unitaire : $100\,000/1000 = 10$ dollars

Coût de transport unitaire : $5000/10000 = 0,5$ dollar

Le pourcentage des coûts de transport par rapport à la valeur des importations :

$5000/100\,000 = 5\%$.

Les variables explicatives qui sont expliquées en première partie sont calculées en faisant appel à diverses sources statistiques. La distance (D) est indiquée en miles nautiques¹ entre les capitales de chaque pays partenaire, au lieu des distances entre chaque port, en utilisant le site de calcul en ligne². Le choix de la capitale de chaque pays est imposé par la non-disponibilité des données en question, pour chacun des ports par pays. Pour la même raison, de la non-disponibilité des informations sur l'efficacité portuaire de chaque port (EFFI-PORT), nous avons pris les données agrégées pour chaque pays. Ces dernières sont fournies annuellement dans *Global Competitiveness Report (GCR)* par le Forum Économique Mondial qui construit des index de 1 à 7 ; 1 qui exprime une importante inefficacité portuaire et 7 un niveau d'efficacité élevé. Les données utilisées sont celles de 2011 qui classifient les infrastructures portuaires sur la base de ces index. Par ailleurs, par complément aux données précédentes, nous avons utilisé aussi la qualité des infrastructures globales, transport/téléphonie/énergie (TTE), pour l'ensemble des pays comme proxy pour l'efficacité portuaire. Ces données alternatives sont validées par l'hypothèse selon laquelle, un pays qui dispose d'une meilleure qualité des infrastructures globales est caractérisé par des infrastructures portuaires efficaces. En sachant que les statistiques de 2012 ne sont pas disponibles à l'heure de la rédaction de cette partie, nous nous sommes été obligés d'exploiter les données de 2011 qui n'ont pas d'influence très significative sur l'analyse, puisque le classement de compétitivité des pays reste sans grand changement.

La variable valeur de la marchandise (VAL) est déterminée par la valeur FOB par tonne et par produit. On considère que plus la valeur par tonne augmente, plus les coûts de transport

¹ Le mille nautique est une unité de mesure internationale pour les distances en navigation maritime. Le mille vaut, par convention, 1852 m.

² <http://www.notre-planete.info/terre/outils/distances.php>

augmentent, en raison des soins particuliers dans leur transport et aux charges d'assurances qui sont proportionnelles à ces mêmes valeurs.

Le retour à vide des navires et des conteneurs qui est source de dés-économie pour les armateurs, est estimé par le déséquilibre du commerce qui est évalué par DESIQ (M-X/M). Les données utilisées sont annuelles, l'année 2011, avec M qui désigne les importations et X les exportations par pays. Ces données sont agrégées par pays, en raison de l'absence de statistiques détaillées par ports entre les pays partenaires. Pour les mêmes raisons, nous avons aussi utilisé des données annuelles et agrégées pour les volumes échangés (VOL) de 2011¹, qui permettent de renseigner sur les économies d'échelle sur une desserte donnée. Nous avons mis comme hypothèse que plus le volume des échangés est grand, plus il y a une tendance à l'utilisation des navires de grande capacité.

L'importance du temps sur le coût de transport est appréciée dans la présente étude par les délais de dédouanement (DD) et de passage portuaire aux ports d'arrivées. Ces délais sont beaucoup plus pertinents que les délais de transport en mer qui sont affectés par la distance et que le progrès technique dans la navigation a ramenés à des niveaux plus bas. Les statistiques sur ces délais sont fournies par les opérateurs enquêtés et qui expriment le temps nécessaire pour qu'un importateur puisse prendre possession de sa marchandise, de l'arrivée du navire au port de déchargement jusqu'à la levée de la marchandise. Comme données alternatives aux DD, nous avons exploité les statistiques du CGR sur l'efficacité des régimes douaniers, que nous avons dénommés par la réglementation douanière (REG-D) du rapport de Forum Économique Mondial de 2011. Le REG-D a une influence importante sur les délais de dédouanement à travers les procédures administratives, le contrôle et les documents exigés à l'occasion de chaque opération d'importation.

La régulation portuaire et le comportement des opérateurs sont expliqués par les différentes restrictions à la manipulation des marchandises et des navires dans les enceintes portuaires notées par REST-PORT. Cette variable rend compte du degré d'intervention de l'autorité de régulation, sachant que trop de régulation ou une intervention excessive est susceptible de provoquer des retards, une déficience et des coûts supplémentaires qui font relever le niveau du fret maritime. Les données par pays sont exploitées gracieusement à partir de la base de données constituée par Fink et al (2000), hiérarchisée sur l'échelle de 0 à 1. Ces index capturent les restrictions et les exigences spéciales imposées par les offreurs des services de manutention portuaire pour les armateurs et les chargeurs. L'index prend une valeur de 0 s'il n'existe pas de restrictions, 0,25 pour restrictions mineures, 0,5 si une *joint-venture* est imposée, 0,75 si une forte participation de la compagnie nationale est exigée et enfin, une valeur de 1 si simplement la participation des compagnies étrangères est carrément non autorisée à participer aux opérations portuaires. Au même titre, nous avons aussi exploité les données de (Fink et al, 2000) pour capturer l'état du marché de transport maritime ; le degré de concurrence et les pratiques anticoncurrentielles. Cela est résumé dans la variable accords de fixation des prix (FIX PR) qui englobe les différents accords qui sont conclus entre les États ou les compagnies maritimes (accords sur le partage des cargaisons ou sur la fixation des taux de fret) qui représentent des formes de monopole et d'atteinte au libre marché.

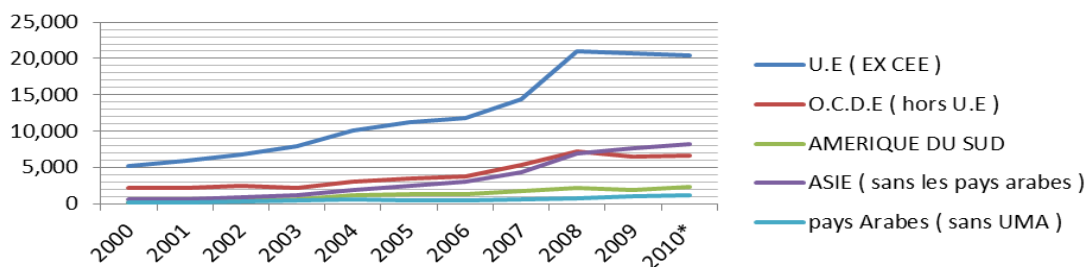
¹ Ces données concernent l'année 2011, et sont fournies par l'annuaire statistique du ministère des transports, cela en se basant sur les flux d'importation des pays étrangers vers les côtes algériennes.

Afin d'apprécier le degré de dépendance entre la variable à expliquer (coût de transport) et les diverses variables explicatives, nous avons procédé au calcul des coefficients de corrélation suivis d'une représentation graphique. Ainsi, les coefficients portant un signe positif ont pour signification que, l'une des variables est une fonction croissante de l'autre, tandis que le signe négatif signale que la fonction est décroissante. Nous constatons dans tous les cas que la corrélation est faible, à l'exception de la variable valeur des produits qui est supérieure à 0,5, soit 0,6 (Annexe 3). Le faible taux de corrélation entre deux variables peut s'expliquer par l'existence d'une troisième variable non mesurée, et dont dépendent les deux ; c'est le cas par exemple de la taille des navires qui réduit l'effet de la distance ou des délais de dédouanement et de passage portuaire qui sont fonction de l'efficacité portuaire.

La distance (annexe 3.1) indique une fonction décroissante à faible corrélation, ce qui explique que les coûts de transport baissent avec l'augmentation de la distance. Une telle situation est interprétée par le fait que, la quasi-totalité des échanges de l'Algérie réalisés avec les pays lointains passent par les hubs, notamment Algésiras et Malte, qui permettent la réalisation des économies d'échelle, contrairement aux échanges avec les pays méditerranéens réalisés directement entre les ports des deux rives en utilisant des navires de petite capacité.

Les coefficients sur le déséquilibre de la balance commerciale et le volume des échanges sont très bas (annexes 3.3 et 3.4). Le déséquilibre commercial est très important (plus 90%) pour l'ensemble des observations, une telle concentration explique cette très faible corrélation, qui ne renseigne pas sur la réalité de l'influence de cette variable sur les coûts de transport. Quant au volume des échanges, celui-ci demeure concentrée sur les pays moins distants (France, Espagne et Italie), et comme nous l'avons expliqué précédemment, ces échanges sont acheminés sur des petits navires « *feeders* ». Cependant, cette concentration des échanges avec les pays de la Rive-Nord de la méditerranée est en train de changer, ces dernières années, au profit des pays lointains (graphe). La faible corrélation s'explique, également, par la congestion portuaire dans les grands ports d'Algérie (Alger, Oran, Bejaia et Annaba), qui s'impose comme une contrainte qui compense les gains et les économies d'échelle réalisées en mer.

Graphique 1 : Importations par région géographique en millions de \$ USD



Source : établi à partir des données du Conseil National d'Informatique et des Statistiques Douanières (CNIS), 2000/2010.

Les coefficients sur l'efficacité portuaire et les régimes douaniers donnent une relation positive avec les coûts de transport. Cela revient à exprimer que les ports développés ne sont pas forcément le moins cher, et de plus, cela dépend de la nature des marchandises en transit et de la taille des navires utilisés. Certaines marchandises nécessitent un traitement particulier et plusieurs manipulations dans les ports, ce qui rallonge la liste des frais portuaires. Pour ce

qui est des navires utilisés, les coûts de manutention de ceux de petite taille sont plus importants que les navires de grande capacité. Par ailleurs, la qualité globale des infrastructures (annexe 3.10), confirme l'idée par laquelle une meilleure qualité de service portuaire n'est pas forcément la moins chère en terme de coût.

Les accords de fixation des prix (annexe 3.7), de leur côté, continuent de jouer un rôle important dans le niveau des coûts de transport. Cela renseigne que malgré la baisse des pouvoirs des conférences maritimes, les ententes et l'esprit de collégialités sont présents sur le marché de transport maritime.

Enfin, les restrictions portuaires ont un effet positif sur les coûts de transport (annexe 3.8); c.-à-d. une plus grande intervention des autorités de régulation, provoque une diminution des coûts de transport. Cela dénote que la régulation tant quelle n'est pas excessive, elle joue un rôle positif. Ceci explique en outre que le degré d'intervention du secteur privé n'est pas une condition de gage d'un succès portuaire ; pour preuve, sur les trois plus grands opérateurs de manutention portuaire, deux ont le statut d'opérateur public (DPW et PSA)¹

Conclusion

Le processus d'intégration économique qui est poursuivi par plusieurs pays et qui consiste à l'ouverture commerciale, a pour effet une forte réduction des barrières tarifaires et non tarifaires. Ce changement dans les stratégies commerciales est à son tour renforcer le rôle des coûts de transport dans la détermination des échanges. C'est pour cela que tout pays qui souhaite tirer avantage des échanges extérieurs doit prendre en compte cette composante des charges aux échanges, qui est le coût de transport.

Nous concluons que, si les facteurs traditionnels (la distance, les économies d'échelle, la structure commerciale des échanges,...) s'imposent comme des contraintes difficiles à atténuer, les régimes portuaires et douaniers sont entre les mains des autorités de régulation, et sont en mesure de réduire les coûts de transport et le temps nécessaire pour atteindre un marché donné. Une pareille régulation des régimes portuaires est d'un apport positif sur la fluidité des échanges et la diminution des coûts de transport, tant qu'elle n'est pas exercée avec excès. En effet, une forte intervention des autorités portuaires ou publiques est capable de créer des lourdeurs administratives et un excès de formalités qui vont à l'encontre de la productivité et de la diminution des charges portuaires. En outre, la privatisation qui est préconisée pour les pays en développement n'est pas une condition sine qua non d'un développement des activités portuaire, et l'exemple des opérateurs publics leaders mondiaux dans la manutention portuaire qui sont DPW et SPA, démontrent que seuls le savoir-faire des hommes et les meilleures procédures de management peuvent faire la différence.

Bibliographie

Alejandro Micco et Natalia Pérez (2001), « Maritime Transport Costs and Port Efficiency », Inter-American Development Bank.

¹ Dubai Port World et Port of Singapore Authority.

- Alejandro Micco et Natalia Pérez (2002), « Determinants of maritime transport costs », Inter-American Development Bank.
- Angelelli Pierre (2012), « La libre immatriculation des navires : un gain pour les petites économies insulaires ? Étude à partir du cas d'États de la caraïbe », thèse en Sciences Economiques, Université des Antilles et de la Guyane.
- Cariou Pierre (2000), « Les alliances stratégiques dans le transport maritime de lignes régulières : Efficacité ou pouvoir de marché ? », thèse en Sciences Economiques, Université de Nantes (France).
- Clark X et al. (2004), "Port Efficiency, Maritime Transport Costs and Bilateral Trade", NBER Working Paper No. 10353, Cambridge.
- David Hummels & Volodymyr Lugovskyy (2006), "Are Matched Partner Trade Statistics a Usable Measure of Transportation Costs?", *Review of International Economics*, vol. 14(1), pp. 69-86.
- David Hummels (2001), *Time As A Trade Barrier*, Purdue University.
- David Hummels (2006), « Coûts de transport et échanges : tendances structurelles », OCDE.
- Fink C et al. (2002), "Trade in International Maritime Services: How Much Does Policy Matter?" Banque mondiale.
- Fuschsluger J. (2000), "An analysis of maritime transport and its Costs for the Caribbean".
- Hildegunn N. (2006), "Time As a trade Barrier: Implications For Low-income Countries, Economic Studies", *Journal OCDE*, Paris, 1, pp.137-167.
- International chamber of commerce (2012), Piracy reporting center, <http://www.icc-ccs.org/piracy-reporting-centre>
- Jane Korinek et Patricia Sourdin (2009), « Le point sur les coûts des échanges : Le transport maritime et son effet sur les échanges », Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/218843212846>.
- Nuno L. & Anthony J. V. (2000), *Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade*, Université de Columbia and London School of Economics.
- Radelet S. and Jeffrey S. (1998), *Shipping Costs, Manufactured Exports, and Economic Growth*, Mimeo, Harvard Institute for International Development.
- Wilmsmeier Gordon et al. (2006), "The Impact of Port Characteristics on International Maritime Transport Costs," *Research in Transportation Economics*, vol. 16(1), pp. 117-140.
- Ximena et al. (2004), "Port Efficiency, Maritime Transport Costs And Bilateral Trade", Working Paper. National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- *** OCDE (2008), "Clarifying Trade Costs In Maritime Transport".
- ***World Economic Forum (2011), "The Global Competitiveness Report 2011-2012", Geneva, Switzerland.

Annexes

Annexe 1: Coûts de transport maritime et tarifs douaniers par région, à l'importation, 2007

Region	Transport		Droits de douane
	Ad valorem	\$/tonne	
Afrique	25,62	69,41	1,7
Asie	8,57	51,56	6,47
UE	10,11	124,86	n.d
MENA	7,78	66,19	4,86
Amérique du Nord	4,43	49,20	3,93
Océanie	6,8	78,47	3,89
Amérique du sud	4,9	38,59	11,98

Source: Jane Korinek et Patricia Sourdin (2009), "Maritime Transport Costs And Their Impact On Trade", p. 5, in Maritime Transport Costs Database, WITS.

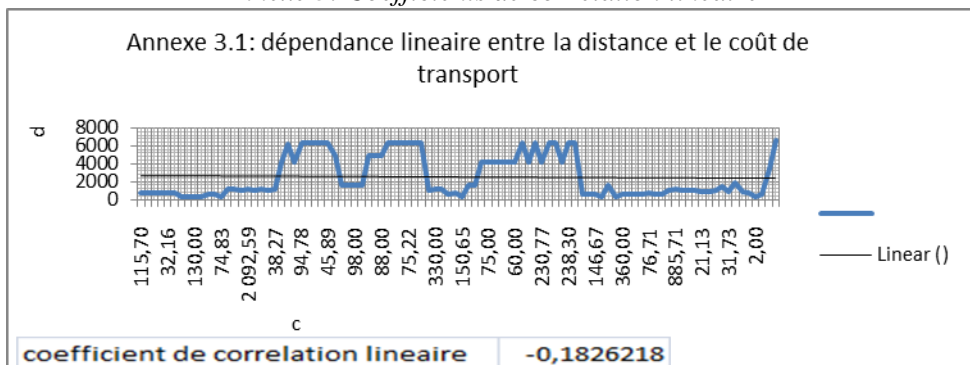
Annexe 2: Évolution des coûts de transport ad valorem des céréales à l'importation, Algérie

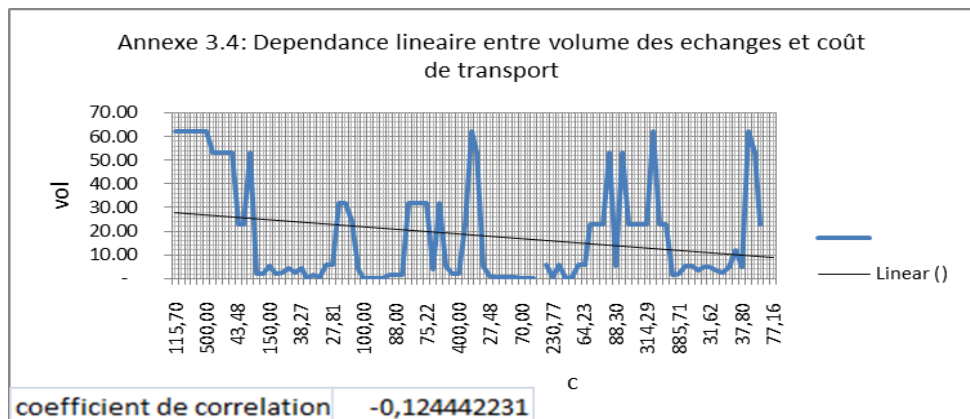
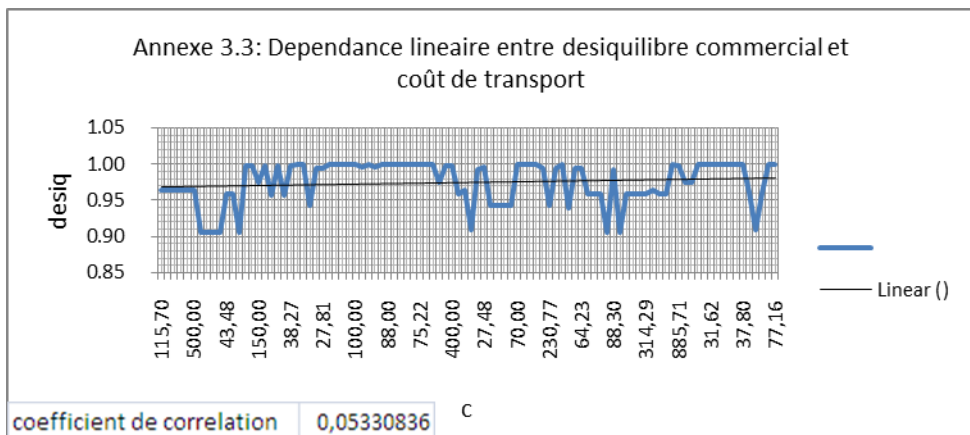
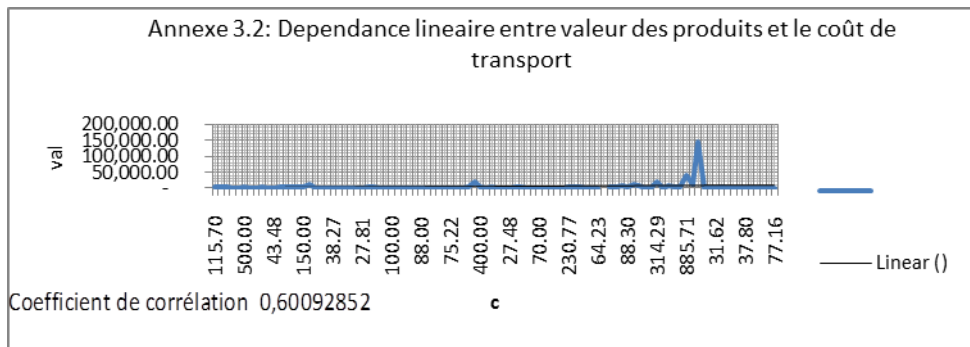
1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
14,75	12,8	9,96	14,05	10,8	11,84	8,96	9,8	8,04

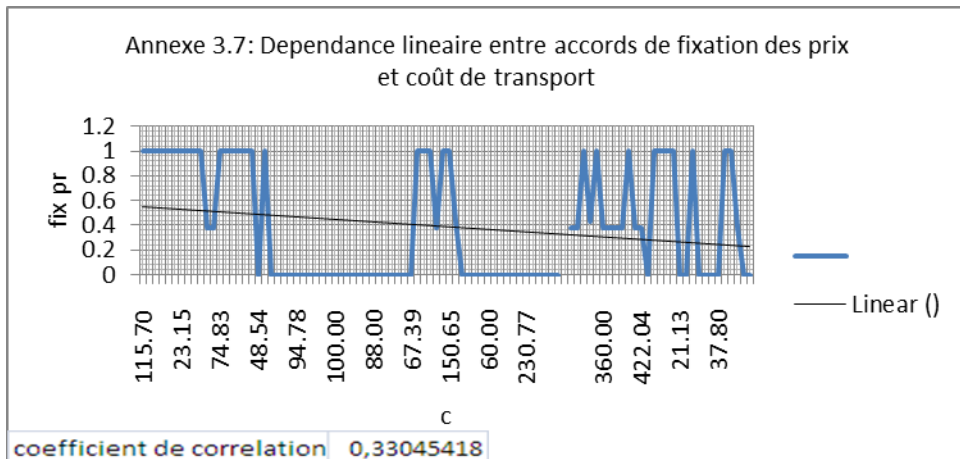
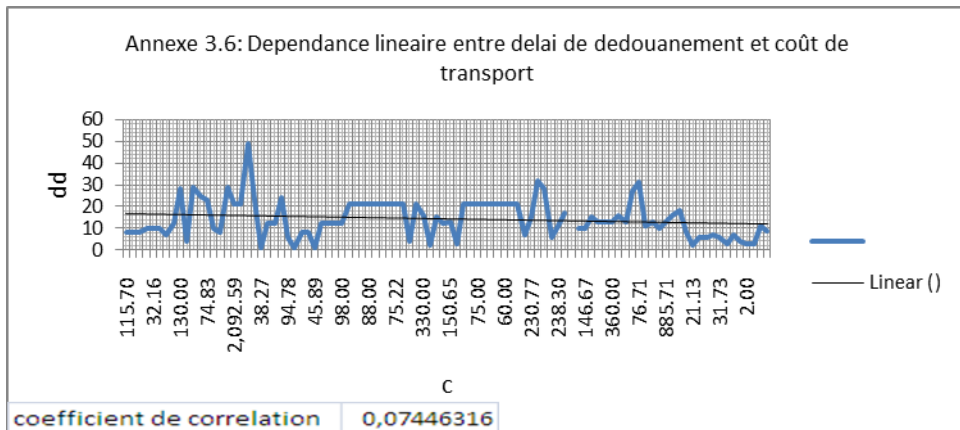
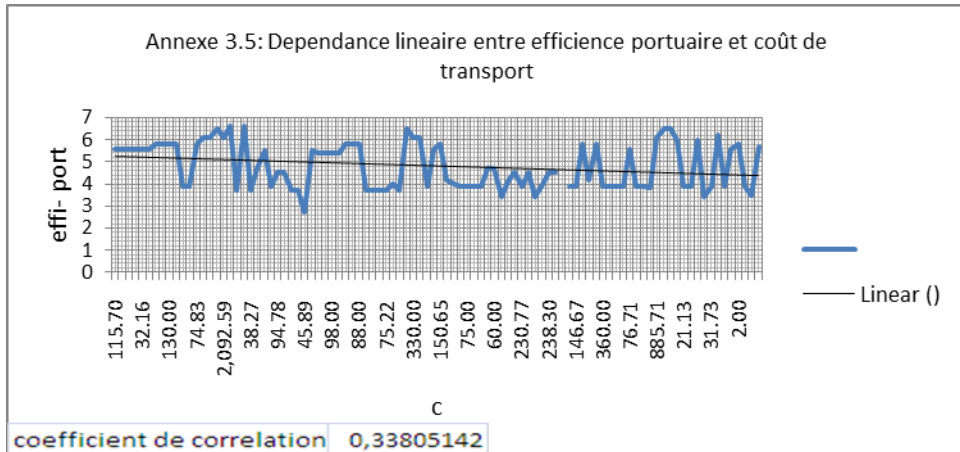
1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
9,28	-	-	-	10,71	18,94	26,88	20,68

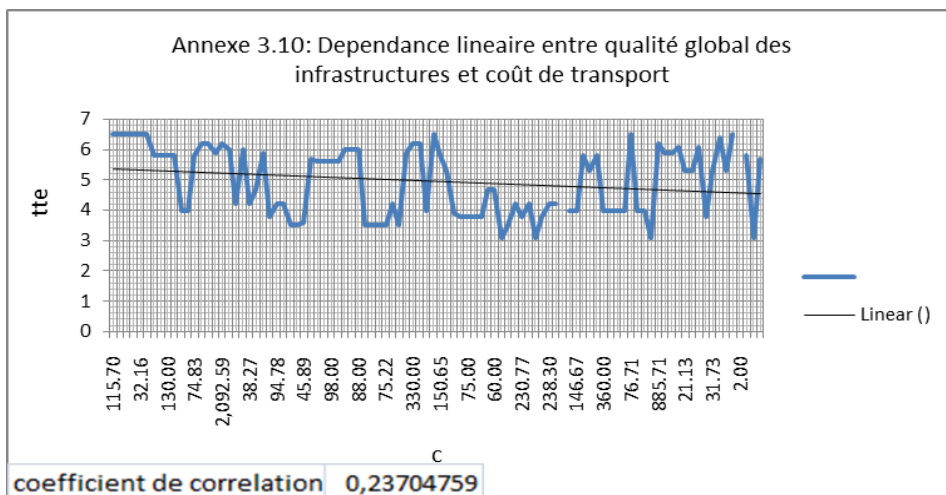
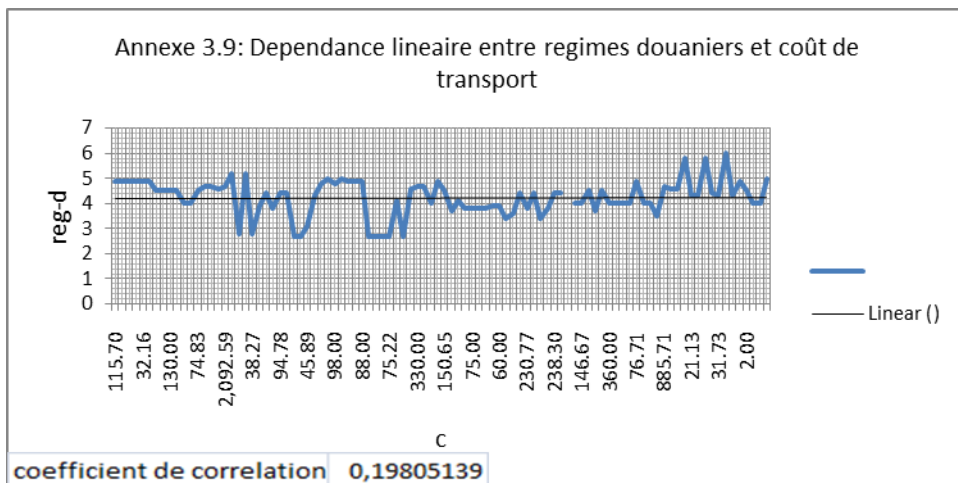
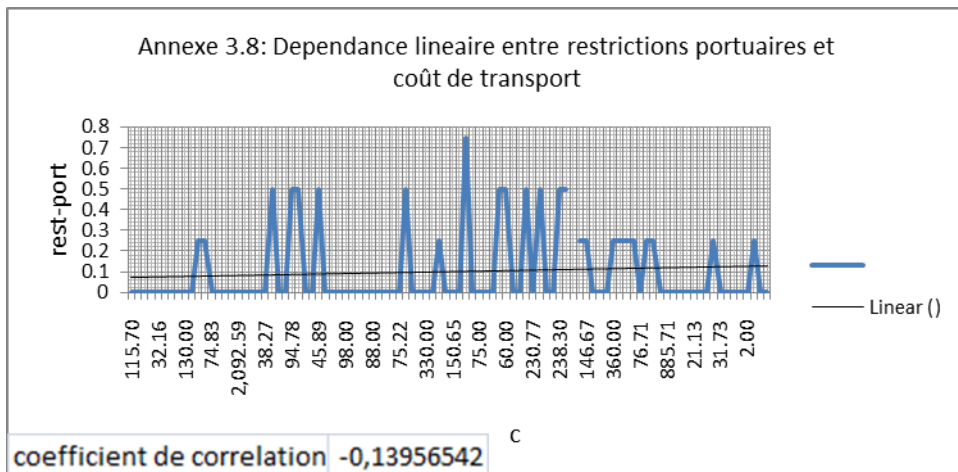
Source: OCDE (2008), "Clarifying Trade Costs in Maritime Transport", p. 51.

Annexe 3: Coefficients de corrélation linéaire









Source: réalisées par nos soins.

Microfinance and Enterprises – Case of Albania

Semiha LOCA

“Marin Barleti” University, Albania

Bardhyl CEKU, Forcim KOLA

“Aleksandër Moisiu” University, Albania

semi_loca@yahoo.com

Abstract

Small and micro entrepreneurs are often considered as a risky client group for banks, because they lack collateral or the capacity to convince banks that they are able to get and repay a business loan. The most important barrier to new business formation is the inability of entrepreneurs to acquire the capital necessary to start a business. Micro entrepreneurs usually have no track record and lack financial researching that the bank sector requires. The costs of processing small loans and the risks involved in lending to micro businesses make financial institutions hesitant to develop services for small and micro entrepreneurs. Few entrepreneurs have or can rise from family and friends, the finance that they need to start in business. But even established businesses often need to raise more finance than can be provided by retained earnings.

This paper aims to bring evidences to analyze how and to what the microfinance services in Albania has affected the entrepreneurial activity and how these entrepreneurial companies can benefit by using it. In order to do so, we focus on different aspects of microfinance impact to firms credited by MFIs in Albania. The methodology combined the application of both quantitative and qualitative tools including questionnaire on different indicators addressed to beneficiaries. Qualitative information was collected through Focus Group Interviews and Semi-structured interviews to understand the situations that people face how they use and perceive microfinance, especially enterprises served by microfinance sector in Albania. The paper will be organized in the way of bringing facts and figures about how the microfinance Institutions (MFIs) in Albania are supporting the small and medium enterprises with their services, considering the perspective of increasing the number of new small entrepreneurship practices as supposed to be supported by microfinance institutions in Albania.

Key words

microfinance, entrepreneurship, job creation, business diversity.

Résumé

Les petits et micro entrepreneurs sont souvent considérés en tant que groupe de clients à par les banques, parce qu'ils manquent de garanties ou de la capacité à convaincre les banques qu'ils peuvent obtenir et rembourser un prêt aux entreprises. La barrière la plus importante à la nouvelle formation d'affaires est l'incapacité des Entrepreneurs d'acquérir le capital nécessaire pour commencer des affaires. Les entrepreneurs micro habituellement n'ont aucune expérience professionnelle et manquent de la recherche financière que le secteur de banque exige. Les coûts pour traiter des prêts à court terme et les risques impliqués dans le prêt aux entreprises micro rendent les institutions financières hésitantes pour développer des services pour de petits et micro entrepreneurs. Peu d'entrepreneurs ont ou peuvent lever dans la famille et auprès des amis, les finances dont ils ont besoin pour commencer dans les affaires. Mais même les entreprises établies doivent souvent lever plus de finances que ce qui peut être fourni par les excédents non distribués.

Cet article vise à analyser comment la microfinance en Albanie a affecté l'activité entrepreneuriale et comment ces sociétés entrepreneuriales peuvent bénéficier de cette aide. Afin de faire ainsi, nous nous concentrons sur différents aspects d'impact de microfinance aux entreprises créditées par MFIs en Albanie. L'Albanie soutient les petites et moyennes entreprises avec leurs services, vu la perspective d'augmenter le nombre de nouvelles pratiques en matière d'esprit d'entreprise censées être soutenu par des établissements de microfinance en Albanie. La méthodologie a combiné l'application de quantitatif et les outils qualitatifs comprenant le questionnaire sur différents indicateurs adressés aux bénéficiaires. Des informations qualitatives ont été collectées par des entrevues de groupe cible et les entrevues semi-structurées pour comprendre les situations auxquelles les gens font face et comment ils utilisent et perçoivent la microfinance, particulièrement pour les entreprises qui se sont servi du secteur de microfinance en Albanie. Le papier sera organisé de manière à apporter des faits et des chiffres au sujet de la façon dont les établissements de microfinance (MFIs) en Albanie soutiennent les petites et moyennes entreprises avec leurs services, vu la perspective d'augmenter le nombre de nouveau petit esprit d'entreprise pratique, censés être soutenu par des établissements de microfinance en Albanie.

Mots-clés

Microfinance, esprit d'entreprise, création d'emplois, diversité d'affaires.

Classification JEL

G14, G21, G23, G32

1. Introduction

During the last years, microfinance has gained growing recognition as an effective tool in improving the quality of life and living standards of very poor people. This recognition has given rise to a movement that now has a global outreach and has penetrated in the remote rural areas, besides slums and towns.

Microfinance projects extend small loans to poor people for their varied needs such as consumption, shelter, income generation and self-employment etc.

In some cases, microfinance institutions offer a combination of several services to their clients, in addition to credit. These include linkages with savings and insurance avenues, skill development training and marketing network.

Microcredit programmes, thus, assume significance since they facilitate poverty reduction through promotion of sustainable livelihoods and bring about women empowerment through social and collective action at the grassroots. In addition, microfinance interventions lead to increased social interaction for poor women within their households and in the community, besides, greater mobility that increases their self-worth and self-assertion in the social circle.

A number of studies have been carried out on the impact of microfinance in Albania. Kola (2010)¹ is focused on the microcredit contribution on social wellbeing in Albania. In this research, he brings facts/figures concerning to some issues: being client of microcredit companies bring positive changes in the living standards of microcredit program participants

¹ Kola Forcim, "Microcredit contribution on social wellbeing", "LAPLAMBERT Academic Publishing", ISBN-13: 978-3843354110, Germany, 15 September 2010.

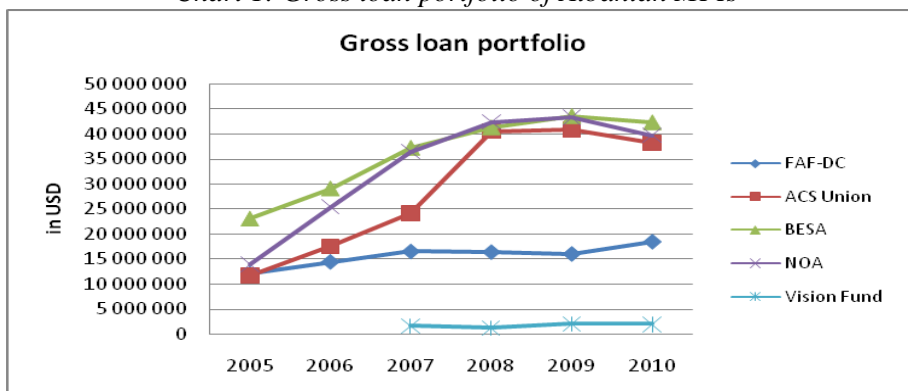
and broadly in their communities; being Microfinance Institutions client is associated with greater acquisition of land relative to non-clients, which can be taken as significant evidence of positive impact; he has find there is strong evidence of positive impact on the multiple dimensions of household income and enterprise performance.

Kola and Korsita (2010)¹ are more interested about effects on social and economic development. The results of their Quantitative Impact Survey illustrate the considerable impact of microfinance on enabling access to micro financial services to the low income people. There is strongly evidenced that the proof of positive impact of microfinance products on income is in close relationship with the broader macro-economic environmental indicators of Albania.

Kola, Korsita and Abazi (2011)² underline the positive economic and social effect on entrepreneurial activities. Some other articles focused on the mechanism by which poverty is reduced, or on the ability of microfinance to reach the poor and vulnerable.

As according to the data provided by MIX-Market, the sum of Gross Loan Portfolio of all MFIs in Albania is about USD 150 million in 2011, with an increase during the years 2005 – 2009, and characterized by stagnation after 2010, as shown in the chart below.

Chart 1: Gross loan portfolio of Albanian MFIs³



In Albania, there are five main microfinance institution; *FAF-DC*, *ACS Union*, *BESA*, *NOA*, and *Vision Fund*, and many other small microfinance companies, adding the fact that there are an increasing number of banks providing some of microfinance services, as for example microcredit service, as there are Credins, ProCredit, etc.

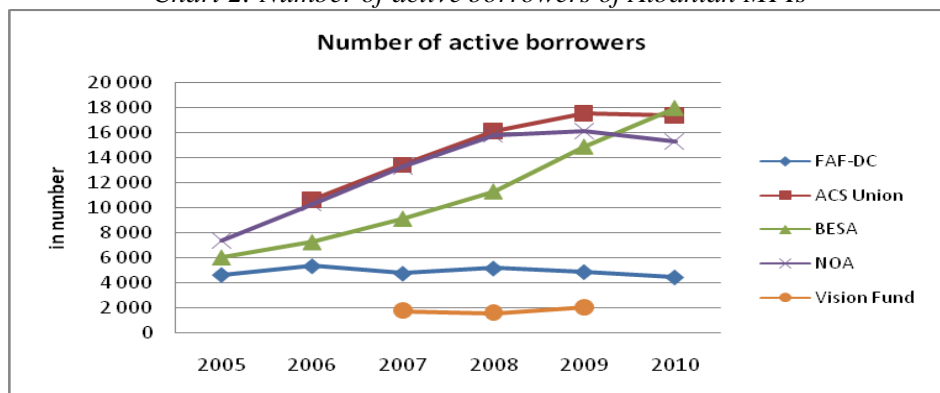
¹ Kola Forcim, Korsita Bajram, “Microcredit role in the sustainable development and social wellbeing” co-author, published: The first International Scientific Conference of the Social Work programme at the University of Mostar, Bosnia and Herzegovina, October 2010.

² Kola Forcim, Korsita Bajram, Abazi Arjan, “Does microcredit creates social and economic development” co-author, published: The first International Scientific Conference, “Local Sustainable Development – challenges and opportunities”, University of Pejë, Kosovë, June 2011.

³ <http://www.mixmarket.org/mfi/country/Albania>, September 2012

Referring to the data provided by MIX-Market, we can see also an increase in the number of active borrowers of MFIs in Albania during the years 2005 – 2009, also after 2009 for some MFIs, as BESA microfinance institution (*chart 2*).

Chart 2: Number of active borrowers of Albanian MFIs



As in Albania, also abroad, there have been carried out a great number of studies on the impact of microfinance services considering many relevant aspects of our research.

Sebstad and Walsh (1991) also noted a positive impact of microcredit on microenterprise sales. *Mosley* (1996) conducted a study in Bolivia noted that respondents enterprise income increased by 91%, 39% borrowers employed after participation and 26% used loan for new technology – mostly sewing machines. *Kamal* (1999) measured the impact of ASA's (*Association for Social Advancement*) microcredit programs in Bangladesh, noted that 90.42% of the sampled respondents reported an increase in business capital after participation.

Copestake, Halotra and Johnson (2001) analyze the impact of microfinance on firms and individual wellbeing. *Copestake et al* focus on business performance and household income to establish a link between the availability of microfinance and overall wellbeing of the poor.

Latifee (2003) in his study on Grameen Bank's microcredit clients in Bangladesh noted that the effect of Grameen loan on reducing unemployment rate among clients and on their households were impressive. He also mentioned that about 90% of borrowers reported an improvement in standard of living.

In 2005, *Elizabeth Dunn* conducted an impact study on 'Local Initiative (*Microfinance*) Project II' clients in Bosnia and Herzegovina. The findings of her study indicated that microcredit had a significant positive impact on household income, employment, business investment, business registration and post-war transition.

On other study conducted by *Rahman, Rafiq and Momen* (2009) mentioned that age, education and number of gainfully employed members has a significant positive effect on household income and asset.

Panda (2009) in his study conducted in India noted a significant increase in borrower's household income.

Experience and evidences shows that microcredit has a positive effect on the socio-economic conditions of the clients, their households and their microenterprise (*Mamun, Wahab and Malarvizhi, 2010*).

Almost all these studies seems to bring a very admirable view of microfinance impact, undertaking and providing an excellent picture of the quality of MFIs lending as well as some quantitative information related to employment creation and earnings of enterprises. MFIs activities are providing significant return to their clients meeting the objective of the microfinance institutions both in terms of livelihood improvements, poverty reduction, job creation, import substitutions and technology transfer.

2. Methodology

This research has been done in 2012 in order to assess, on a national scale, the development impact of MFI programmes in relation to different product designs and delivery systems in various parts of the country aiming to measure the effect of microfinance in entrepreneurial activities. Keeping in view the anticipated socio-economic impact of its microfinance programme, the study has been focused on how the micro lending practices has affected entrepreneurial activities, to assess also the impact at the beneficiary level specifically the impact on enterprise level.

2.1. Research Questions

The primary objective of this research was to find out how micro lending practices affect entrepreneurial activity in Albania taking into consideration many business activities and measuring to them some attributes before and after taking the loan from any microfinance institution in Albania.

The key research questions addressed during the study include:

- Does microfinance contribute to enterprise growth?
- How does it leads clients to diversify economic activity?
- Does microfinance increases enterprise income?
- Does microfinance over a period of years increases enterprise assets?
- Does microfinance leads to changes in business practices associated with increased profitability?

These basic questions were translated into hypothesis linking input variables (*MFI services*) and moderating variables (enterprise client characteristics, programme characteristics and others) to ascertain the impact on entrepreneurial activity in Albania.

2.2. Sampling Design

The sample was composed of the *treatment group* and the *control group*. The target population for the treatment group was “two-year clients”, and included both *current and ex-clients*. The distribution of current to ex-clients in the treatment group was roughly proportional to the percentage of clients who dropped out of the program over the relevant time period. The control group consisted of pipeline clients, or new program clients, who

either have not received their first loan or have received their first loan but have yet finished their first loan cycle.

Following best practice for conducting surveys, the selection of the survey sample was done by first geographically clustering the clients. It is revealed that geographical differentiation (rural, urban and peri-urban) was the most appropriate form of clustering for this survey. The final sampled numbers closely approximated the proportions of clients in terms of gender and percentage of borrowers and savers.

A total of 250 clients of Microfinance Institutions in Albania were interviewed for this survey which was conducted during September 2012.

The small group interview sessions were conducted with clients who were stratified and segmented only along gender lines to identify any differences in outcome by gender.

2.3. Data Collection and Analysis

The study combined the application of both quantitative and qualitative tools including questionnaire on different indicators addressed to beneficiaries and other stakeholders. Qualitative information was collected through *Focus Group Interviews* and *Semi-structured interviews* to understand the situations that people face how they use and perceive microfinance, especially enterprises served by microfinance sector in Albania.

The quantitative data of sample enterprises were analyzed to find out percentages, averages and frequencies for various indicators. The results were subjected to longitudinal analysis for two types the *treatment group* and the *control group*, and the same were tested for statistical significance. The results of comparisons were studied/super-imposed to find out whether the behavior of a particular indicator supports the micro finance intervention as the cause of change.

The quantitative results were supplemented by qualitative observations obtained from *Focus Group Interviews* and *Semi-structured interviews*.

3. Testing of the Research Hypotheses

Hypotheses for the enterprise level
<i>Being client of microfinance services :</i>
Hypothesis E ₁ <i>contributes to enterprise growth.</i>
Hypothesis E ₂ <i>leads clients to diversify economic activity.</i>
Hypothesis E ₃ <i>increases enterprise income.</i>
Hypothesis E ₄ <i>over a period of years increases enterprise assets.</i>
Hypothesis E ₅ <i>leads to changes in business practices associated with increased profitability.</i>

With microfinance support, clients have either started new or expanded existing enterprises which not only provided better employment opportunities but also increased enterprise income.

It is widely accepted that for an enterprise being microfinance client leads to higher employee salaries, job creation, increase enterprise assets, and many other improvements. But let us evidence if this is true for microfinance clients in Albania.

3.1. Does microfinance contribute to enterprise growth?

- *The number of employees*

The number of employees before and after taking a loan from MFIs has been recorded for 10 enterprises as in the table below:

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	2	1	8	0	2	3	4	2	5	2
After loan	3	3	10	3	4	3	5	5	8	2

Can the MFIs crediting be judged to be a success in job creation? Let's test at 5 per cent level of significance, using paired t-test as well as A-test.

Paired *t*-test is a way to test for comparing two related samples, involving small values of *n* that does not require the variances of the two populations to be equal, but the assumption that the two populations are normal must continue to apply.

For a paired *t*-test, it is necessary that the observations in the two samples be collected in the form of what is called matched pairs i.e., "each observation in the one sample must be paired with an observation in the other sample in such a manner that these observations are somehow "matched" or related, in an attempt to eliminate extraneous factors which are not of interest in test. Such a test is generally considered appropriate in a before-and-after-loan study.

Solution (a): Let the number of employees before loan be represented as X and the number of employees after loan as Y and then taking the null hypothesis that crediting does not bring any improvement in increasing number of employees, we can write:

$H_0: \mu_1 = \mu_2$, which is equivalent to test $H_0: \bar{D} = 0$

$H_a: \mu_1 < \mu_2$ (as we want to conclude that crediting has been a success).

Because of the matched pairs we use paired t-test and work out the test statistic 't' as under:

$$t = \frac{\bar{D} - 0}{\sigma_{diff}/\sqrt{n}}$$

To find the value of *t*, we first work out the mean and standard deviation of differences as under:

Business activities	The number of employees before loan (X_i)	The number of employees after loan (Y_i)	Difference ($D_i = X_i - Y_i$)	Difference squared D_i^2
1	2	3	-1	1
2	1	3	-2	4
3	8	10	-2	4
4	0	3	-3	9
5	2	4	-2	4
6	3	3	0	0
7	4	5	-1	1
8	2	5	-3	9
9	5	8	-3	9
10	2	2	0	0
n=10			$\Sigma D_i = -17$	$\Sigma D_i^2 = 41$

$$\bar{D} = \frac{\Sigma D_i}{n} = -\frac{17}{10} = -1.7$$

$$\sigma_{diff.} = \sqrt{\frac{\Sigma D_i^2 - (\bar{D})^2 * n}{n - 1}} = \sqrt{\frac{41 - (-1.7)^2 * 10}{10 - 1}} = 1.1595$$

$$t = \frac{-1.7 - 0}{1.1595/\sqrt{10}} = \frac{-1.7}{0.3667} = -4.6364$$

Degrees of freedom = $(n - 1) = 10 - 1 = 9$. As H_a is one-sided, we shall apply a one-tailed test (in the left tail because H_a is of less than type) for determining the rejection region at 5 per cent level of significance which come to as under, using table of t-distribution for 9 degrees of freedom:

$$R: t < -1.833$$

The observed value of t is -4.6364 which fall in the rejection region and thus, we reject H_0 at 5 per cent level and conclude that crediting of MFIs has been successful in job creation, or the number of employees after the loan is significantly higher than the number of employees before the loan.

Solution (b): Using the Paired t-test calculations made with STATA we can confirm if there is a difference between number of employees before and after the loan or if the lending practice has been efficient or not in job creation or increasing employment.

As shown in the table below, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the number of employees before and after the loan or that the lending practice has been efficient for enterprises served in job creation leading to increased employment.

Table 1: Hypotheses testing for comparing two related samples of employee number

Paired T-Test of mean difference = 0 Versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-1.7000	1.1595	0.3667	0.8904	[-2.5295; -0.8705]	-4.6364	9	0.0012	Accept

Solution (c): Using A-test: Using A-test, we work out the test statistic for the observed data as under:

$$A = \frac{\sum D_i^2}{(\sum D_i)^2} = \frac{41}{(-17)^2} = 0.1419$$

Since H_a in the given problem is one-sided, we shall apply one-tailed test. Accordingly, at 5% level of significance the table value of A-statistic for $(n - 1)$ or $(10 - 1) = 9$ d.f. in the given case is 0.368 (as per table of A-statistic given in statistical appendix).

The computed value of A, being 0.1419, is less than this table value and as such A-statistic is significant. This means we should reject H_0 (alternately we should accept H_a) and should infer that the MFIs crediting practice has been successful in job creation.

- The average salary of employees

Let's see the impact of lending practices of MFIs in average salary of employees using hypothesis testing for comparing two related samples.

Average salary of employees before and after the loan has been recorded for 10 enterprise activities as they are shown in the table below; Using the Paired t -test calculations made with STATA we can conclude if there is a difference between average salary of employees before and after the loan, or if the lending practice has been efficient or not in increasing employee salaries.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	26000	19000	24000	18000	20000	25500	25000	20000	24000	15000
After loan	26500	22500	28500	26000	25000	27000	28000	25000	26000	22000

Table 2: Hypotheses testing for comparing two related samples of employee salary

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-4000	2380.4761	752.7727	0.8084	[-5702; -2297]	-5.3137	9	0.0005	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in average salary of employees before and after the loan or that the MFIs lending practice has been efficient in increasing employee salaries for enterprises served.

- *The number of suppliers*

It has been recorded also the number of suppliers before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the number of suppliers for MFIs clients before and after taking the loan, or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing the number of suppliers of client business activities, contributing in this way in the value chain process.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	6	7	5	3	8	9	4	1	22	12
After loan	8	13	9	5	15	17	6	3	28	15

Table 3: Hypotheses testing for comparing two related samples of the number of suppliers

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-4.2000	2.3476	0.7424	0.9614	[-5.8794; -2.5206]	-5.6576	9	0.0003	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the number of suppliers before and after the loan or that the lending process of MFIs has been successful in increasing the number of suppliers for enterprises served expanding so the levels of the value chain.

- *The average value of purchases for each supplier*

Also trying to measure the effect of crediting, there have been recorded the average value of purchases from each supplier before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the average value of purchases from each supplier for MFIs clients before and after taking the loan, or if the MFIs lending process has been efficient in increasing the average value of purchases from each supplier of client business activities, contributing in this way in the value chain process, derived from the quantity of purchases from each supplier.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	20000	30000	900000	10000	15000	25000	140000	22000	50000	20000
After loan	21000	36000	950000	20000	20000	30000	150000	28000	80000	35000

Table 4:

Hypotheses testing for comparing two related samples of the purchases for each supplier

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-13800	15068.7314	4765.1513	0.9996	[-24579; -3020.4]	-2.8960	9	0.0177	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the average value of purchases for each supplier before and after the loan or that the lending process of MFIs has been efficient in increasing the average value of purchases for each supplier of the enterprises served.

- *The number of clients*

On the aim of this research study there have been recorded also the number of clients before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the number of clients for MFIs clients before and after taking the loan, or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing the number of clients of business activities, contributing in this way in the value chain process by increasing the number of clients.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	25	60	35	8	145	50	75	8	25	35
After loan	45	80	48	15	180	150	125	12	45	60

Table 5: *Hypotheses testing for comparing two related samples of the number of clients*

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-29.40	28.1670	8.9072	0.8887	[-49.5494; -9.2506]	-3.3007	9	0.0092	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the number of clients before and after the loan or that the lending process of MFIs has been efficient in increasing the number of clients of the enterprises served.

- *The average value of sales for each client*

In the process of measuring the effect of crediting, there have been recorded the average value of sales for each client before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the average value of sales for

each client for MFIs clients before and after taking the loan, or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing the average value of sales for each client business activities, contributing in this way in the value chain process, derived from the quantity of sales to each client.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	1250	500	2000000	25000	15000	35000	2500	10500	120000	3500
After loan	1500	1000	3500000	30000	30000	60000	4500	15500	150000	4000

Table 6: Hypotheses testing for comparing two related samples of the average value of sales for each client

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-158325	471538.4403	149113.5476	0.9999	[-495643.2; 178993.2]	-1.0618	9	0.3160	Reject

As shown in the table above, we have to accept the null hypotheses, concluding that there is not a difference in the average value of sales for each client before and after the loan or that the lending process of MFIs has not been efficient in increasing the average value of sales for each client of the enterprises served.

- *The annual production / sales*

As part of the data of this research study there have been recorded also the annual production / sales before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the annual production / sales for MFIs clients before and after taking the loan, or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing the annual production / sales of business activities, contributing in this way in the value chain process.

Business activities	1	2	3	4	5
Before loan	20000	2500000	7500000	140000	300000
After loan	45000	3500000	10000000	180000	450000

Business activities	6	7	8	9	10
Before loan	250000	5000000	45000	5000000	35000
After loan	550000	10000000	75000	12000000	75000

Table 7:

Hypotheses testing for comparing two related samples of the annual production / sales

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-1608500	2483154.4119	785242.3723	0.9479	[-3384841.5; 167841.6]	-2.0484	9	0.0708	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the annual production / sales before and after the loan or that the lending process of MFIs has been successful in increasing the annual production / sales of enterprises served.

3.2. How does it lead clients to diversify economic activity?

- *The number of products / services*

There have been also recorded the number of products and services before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the number of products and services for MFIs business clients before and after taking the loan, or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing the number of products and services of business activities.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	1	2	3	3	1	6	7	3	6	12
After loan	2	3	3	5	2	8	9	4	9	15

Table 8:

Hypotheses testing for comparing two related samples of the number of products and services

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-1.6000	0.9661	0.3055	0.9888	[-2.2911; -0.9089]	-5.2372	9	0.0005	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the number of products and services before and after the loan or that the lending process of MFIs has been efficient in increasing the number of products and services of enterprises served.

- *The number of districts offering the business activities*

For the purpose of this research study there have been recorded also the number of districts offering the business activities before and after the loan for 10 business activities credited by

MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the number of districts offering the business activities for MFIs clients before and after taking the loan, or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing the number of districts offering the business activities of MFIs business clients, contributing in this way in the value chain process by increasing the number of districts offering the business activities expanding so the area of doing business for MFIs clients.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	1	1	3	1	1	2	1	2	5	1
After loan	2	1	5	1	1	4	1	2	7	1

Table 9:

Hypotheses testing for comparing two related samples of the number of districts operating

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-0.7000	0.9487	0.3000	0.9548	[-1.3786; -0.0214]	-2.3333	9	0.0445	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the number of districts offering the business activities before and after the loan or that the lending process of MFIs has been efficient in increasing the number of districts offering the business activities of enterprises served, contributing in expanding the business area for the MFIs clients.

3.3. Does microfinance increases enterprise income?

- *The average daily revenues*

As part of the data of this research study there have been recorded also the average daily revenues before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the average daily revenues for MFIs clients before and after taking the loan, or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing the average daily revenues of business activities, contributing in this way in increasing the business activities.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	10000	11000	25000	6000	2500	12500	25000	2500	12000	25000
After loan	18000	20000	35000	15000	4500	25000	45000	3500	15000	35000

Table 10:

Hypotheses testing for comparing two related samples of the average daily revenues

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-8450.00	5599.8512	1770.8284	0.9571	[-12455.89; -4444.10]	-4.7718	9	0.0010	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the average daily revenues before and after the loan or that the lending process of MFIs has been successful in increasing the average daily revenues of the enterprises served.

- *The average monthly revenues*

The data gathered for this research study have as a part also the average monthly revenues before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the average monthly revenues for MFIs clients before and after taking the loan, or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing the average monthly revenues of business activities, contributing in this way in increasing the business activities.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	250000	285000	750000	22000	60000	35000	750000	85000	350000	50000
After loan	320000	350000	950000	44000	80000	75000	1000000	100000	450000	75000

Table 11:

Hypotheses testing for comparing two related samples of the average monthly revenues

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-80700.00	81536.6993	25784.1683	0.9988	[-139027.8 ; -22372.1]	-3.1298	9	0.0121	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the average monthly revenues before and after the loan or that the lending process of MFIs has been successful in increasing the average monthly revenues of enterprises served.

- *The average annual revenues*

There has been also recorded the average annual revenues before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the average annual revenues for MFIs clients before and after taking the loan, or if

the MFIs lending process has been efficient or not in increasing the average annual revenues of business activities, contributing in this way in increasing the business activities.

Business activities	1	2	3	4	5
Before loan	3250000	3500000	9000000	350000	950000
After loan	3700000	4500000	12000000	550000	1250000

Business activities	6	7	8	9	10
Before loan	550000	9500000	950000	3850000	500000
After loan	650000	12500000	1250000	4500000	750000

Table 12:

Hypotheses testing for comparing two related samples of the average annual revenues

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-925000	1123548.4463	355297.2152	0.9983	[-1728738 ; -121261]	-2.6035	9	0.0286	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the average annual revenues before and after the loan or that the lending process of MFIs has been successful in increasing the average annual revenues of enterprises served.

3.4. Does microfinance over a period of years increases enterprise assets?

- *The total assets*

On the aim of this research study there have been recorded also the total assets before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of the total assets for MFIs clients before and after taking the loan, or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing the total assets of business activities, contributing in this way in expanding the business activities.

Business activities	1	2	3	4	5
Before loan	2750000	4000000	7500000	2000000	20000000
After loan	2800000	6500000	9000000	6000000	25000000

Business activities	6	7	8	9	10
Before loan	6500000	22000000	15000000	19000000	3000000
After loan	9500000	25000000	16000000	20000000	3500000

Table 13: Hypotheses testing for comparing two related samples of the total assets

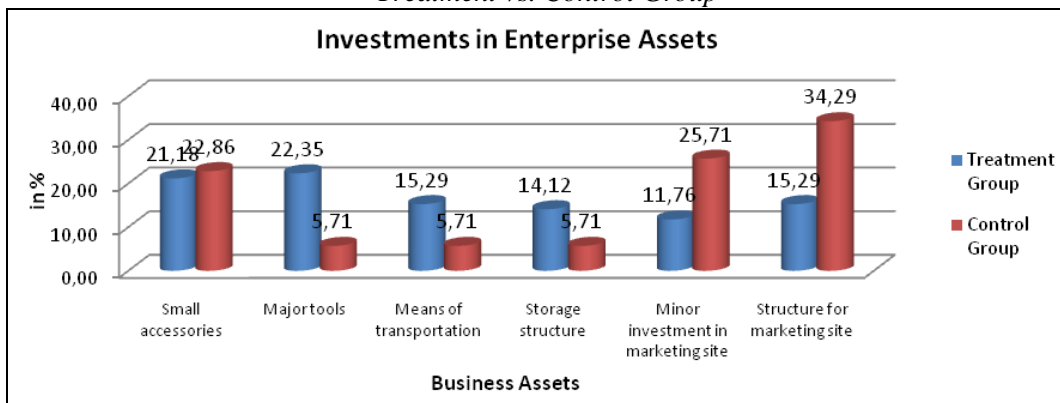
Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-2155000.	1609425.3633	508944.98	0.9834	[-3306313.5; -1003686.4]	-4.2342	9	0.0022	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the total assets before and after the loan or that the lending process of MFIs has been efficient in increasing the total assets of enterprises served.

There is also statistically significant difference between the treatment and control groups in the proportion of members acquiring enterprise assets over the last 12 months. This finding seems to be consistent with that on acquisition of assets and corroborates the fact that we find evidence that MFIs program participation is associated with increased enterprise asset acquisition.

From the data, we see that “small accessories”, “major tools” and “means of transportations” have been brought more by the treatment group than by the control group, as shows the figures; (23.18% vs. 22.86%), (22.35% vs. 5.71%) and 15.29% vs. 5.71%).

Chart 3: Change in Enterprise Assets over Last 12 Months
- Treatment vs. Control Group



3.5. Does microfinance leads to changes in business practices associated with increased profitability?

- The profit amount

For the aim of this study it has been recorded also the profit amount before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below; Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of profit amount before and after the loan or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing profit amount.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	35000	450000	850000	75000	65000	85000	95000	35000	750000	350000
After loan	60000	650000	1000000	100000	85000	150000	125000	50000	850000	500000

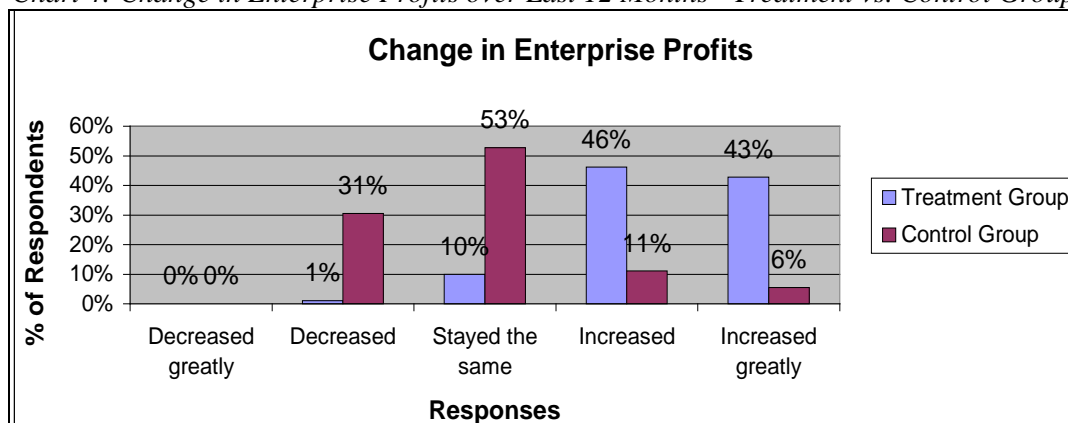
Table 14: Hypotheses testing for comparing two related samples of profit amount

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-78000	67626.42	21385.3532	0.9922	[-126377; -29622]	-3.6474	9	0.0053	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the profit amount before and after the loan or that the lending process of MFIs has been efficient in increasing profit amount of the enterprises served.

The data provided indicate a strong relationship between being MFIs clients and the change in enterprise profits over the last 12 months. The respondents compared between treatment groups vs. control group answered “increased” as figures are (46.00% vs. 11.00%). Those who answered “increased greatly” were (43.00% vs. 6.00%). Also we see the difference of the answers for “decrease” (1.00% vs. 31.00%).

Chart 4: Change in Enterprise Profits over Last 12 Months - Treatment vs. Control Group



Among those reporting an increase in business profits over the last 12 months there is difference between the treatment and control groups, because the evidence points to relationship between being MFIs client and enterprise performance.

- *The profit margin*

For the purpose of this study there has been recorded also the profit margin before and after the loan for 10 business activities credited by MFIs, as they are shown in the table below;

Using the Paired *t*-test calculations made with STATA we can test the hypotheses for comparing two related samples of profit margin before and after the loan, or if the MFIs lending process has been efficient or not in increasing profit margin.

Business activities	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Before loan	13,5	14,0	10,0	9,5	18,5	13,0	25,0	32,0	14,0	25,0
After loan	16,0	17,5	15,5	12,5	20,5	18,0	29,0	38,0	16,0	35,0

Table 15: Hypotheses testing for comparing two related samples of profit margin

Paired T-Test of mean difference = 0 versus not = 0									
Alternative hypothesis: true mean of differences is not equal to 0									
N	Mean	StDev	SE Mean	Corr	95% Conf Interval	t	df	p-value	Alt Hypothesis
10	-4.3500	2.4387	0.7712	0.9709	[-6.0945; -2.6055]	-5.6407	9	0.0003	Accept

As shown in the table above, we have to reject the null hypotheses, concluding that there is a difference in the profit margin before and after the loan or that the lending process of MFIs has been efficient in increasing profit margin of enterprises served.

4. Conclusions

Based on the survey and observation results we can conclude that lending practices have a positive effect on entrepreneurial activities in increasing employee salaries, in job creation or generating employment, in increasing profit margin of enterprises served as shown by the cases and models analyzed in the above text.

The research seems to bring a very admirable view of microfinance impact, undertaking and providing an excellent picture of the quality of MFIs lending as well as some quantitative information related to employment creation and earnings of enterprises. MFIs activities are providing significant return to their clients meeting the objective of the microfinance institutions both in terms of livelihood improvements, poverty reduction, job creation, import substitutions and technology transfer.

Besides credit, the poor need savings services to bridge income fluctuations and meet emergency needs. MFIs are not permitted to mobilize deposits, hence, are unable to offer savings services to their clients, so it is strongly recommended that MFIs may be permitted to mobilize savings at least from their own clients/members on the condition that they will follow prudential accounting norms. MFIs should offer interest on savings and savings be made withdraw able.

As provided by the evidences, the Albanian MFIs lending activities is a very commendable undertaking and provides an excellent picture of the quality of MFIs lending as well as some quantitative information related to employment creation and earnings of enterprises. MFI activities are providing significant return to their clients meeting the objective of the

microfinance companies both in terms of livelihood improvements, poverty reduction, job creation, import substitutions and technology transfer.

MFIs are often pressurized to bring down interest rates to unreasonable levels in the name of service to the poor without provision of any support. MFIs have to charge interest rates on loans to fully cover cost of funds, operational costs, loan loss provisions and reasonable margin of profit for servicing equity and building sustainability.

MFIs should follow a rational and transparent interest policy to avoid suspicions and encourage professionalism in the sector. MFIs may take steps like rationalizing the cost of funds by accessing various sources of funds, increasing operational efficiency, involving local small NGOs, etc.

Borrowers are often unaware of the effective cost of borrowing and complain about the high cost of loan and lack of transparency. MFIs should be transparent with respect to interest rate and other costs charged and effective cost of credit to the borrowers.

References

- Armendáriz B., University College London, UK & Harvard University, USA and LABIE M. Université de Mons, Belgium (2011), *The handbook of microfinance*.
- Ashta A. (2011), *Advanced Technologies for Microfinance: Solutions and Challenges*, Groupe ESC Dijon Bourgogne, France.
- Bateman M. (2010), *Why doesn't microfinance work? - the destructive rise of local neoliberalism*.
- Baumann T. (2001), "Microfinance and Poverty Alleviation in South Africa", August.
- Belegu K. (2010), "Microfinance Institutions and their Contribution on the Reduction of Poverty in Rural Albania", Dissertation, AGR/01.
- Ceku Bardhyl (2010), *Drejtimit Marketingu*, SHBLU, Tiranë.
- Ceku Bardhyl, Kola Forcim, (2011), *Metoda Kërkimi*, Tirane.
- Copestake J. B., Halotra S., Johnson S. (2012), "Assessing the Impact of Microcredit: A Zambia Case Study", *Journal of Development Studies*, 37(4), pp. 81-100, May
- Dunn E. (2005), *Impact of Microcredit on Clients in Bosnia and Herzegovina*, Presented to Foundation for Sustainable Development of the Federation of Bosnia and Herzegovina and Republika Srpska Development and Employment Foundation, May, http://www.european-microfinance.org/data/file/benchmark/Impacts_of_microcredit_on_clients_in_BiH.pdf/September2012
- Hulme David, Arun Thankom (2009), *Microfinance*.
- Kamal M. M. (1999), "Measuring Transformation: Assessing and Improving the Impact of Microcredit", Discussion Paper, Impact Evaluation Mechanism, Association for Social Advancement (ASA), Dhaka, Bangladesh, <http://www.microcreditsummit.org/papers/impactpaper3H.htm>/September2012
- Kola Forcim (2010), *Microcredit contribution on social wellbeing*, "LAPLAMBERT Academic Publishing", AMAZON.com, ISBN-13: 978-3843354110, Germany, 15 September.
- Latifee H. I. (2003), "Microcredit and Poverty Reduction", International Conference on Poverty Reduction through Microcredit, Taksim-Istanbul, June 09-10, <http://www.grameentrust.org/Microcredit%20and%20Poverty%20Reduction%20June%202003%20in%20TurkeyF.pdf>/July2012
- Mamun Abdullah-Al-, Abdul Wahab, Sazali and Malarvizhi, C.A/, Impact of Amahah Ikhtiar Malaysia's Microcredit Schemes on Microenterprise Assets in Malaysia (July 1, 2010). International Research Journal of Finance and Economics, no. 60, pp.144-154, 2010./ October 2012

- Mosley Paul (1996), "Metamorphosis from NGO to Commercial Bank: The Case of Bancosol in Bolivia" In *Finance Against Poverty*, Volume II: Country Case Studies, edited by David Hulme and Paul Mosley, pp. 1-45, London: Routledge, September 2012.
- Panda K. D. (2009), "Participation in the Group Based Microfinance and its Impact on Rural Households: A Quasi-experimental Evidence from an Indian State", *Global Journal of Finance and Management*, Vol. 1, No. 2, pp. 171-183/ August 2012
- Rahman, S., Rafiq, R. B. and Momen, M. A. (2009), "Impact of Microcredit Programs on Higher Income Borrowers: Evidence from Bangladesh", *International Business & Economics Research Journal*, Vol. 8, Issue 2, <http://journals.cluteonline.com/index.php/IBER/article/view/3109/3157/> June 2012
- Sebstad J and Walsh M. (1991), "Microenterprise Credit and its Effects in Kenya: An Exploratory Study", Report prepared for USAID AFR/MDI and S&T/WID, Coopers and Lybrand, Washington, D.C http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNABL231.pdf / August 2012
- Yenawine B. H. and Costello M. R. (2010), *Benjamin Franklin and the invention of microfinance*.
- Yunus M. (2007), *Creating a World without Poverty; Social Business and the Future of Capitalism*. hbr.harvardbusiness.org/ May 2012
- <http://www.worldbank.org/> July 2012
- www.ifad.org/ April 2012
- www.ilo.org/ July 2012
- www.insee.fr/ June 2012
- www.microjournal.com/ June 2012
- www.mixmarket.org/ August 2012

Conseils de rédaction des articles

1. Structure du texte

Résumé

L'auteur propose un résumé en français et en anglais qui n'excède pas 250 mots. Il limite son propos à une brève description du problème étudié et des principaux objectifs à atteindre. Il présente à grands traits sa méthodologie. Il fait un sommaire des résultats et énonce ses conclusions principales.

Mots-clés

Ils accompagnent le résumé. Ne dépassent pas 5-6 mots et sont indiqués en français et en anglais.

Classification JEL

Elle est disponible à l'adresse: <http://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

Introduction

- La problématique: l'auteur expose clairement la question abordée tout au long de l'article et justifie son intérêt. Il formule des hypothèses qui sont des réponses provisoires à la question.

- La méthodologie et les principaux résultats : l'auteur précise la raison du choix d'une méthode particulière et les outils utilisés de collecte de l'information, si nécessaire. Il cite ses principaux résultats. Il annonce son plan.

Développements

- Le contexte : l'auteur situe la question posée dans son environnement théorique en donnant des références bibliographiques et en évoquant les apports d'autres chercheurs.

- La méthode: l'auteur explique en détails comment il a mené son étude et quel est l'intérêt d'utiliser ses outils de collecte de données par rapport aux hypothèses formulées.

- Les résultats (si le papier n'est pas uniquement conceptuel): l'auteur présente un résumé des données collectées et les résultats statistiques qu'elles ont permis d'obtenir. Il commente les tableaux et graphiques.

- La discussion: l'auteur évalue les résultats qu'il obtient. Il montre en quoi ses résultats répondent à la question initiale et sont en accord avec les hypothèses initiales. Il compare ses résultats avec les données obtenues par d'autres chercheurs. Il mentionne certaines des faiblesses de l'étude et ce qu'il faudrait améliorer en vue d'études futures.

Conclusion

L'auteur résume en quelques paragraphes l'ensemble de son travail. Il souligne les résultats qui donnent lieu à de nouvelles interrogations et tente de suggérer des pistes de recherche susceptibles d'apporter réponse.

Bibliographie

Il reprend tous les livres et articles qui ont été cités dans le corps de son texte.

2. Conseils techniques

Mise en page:

- Format B5 (18,2 x 25,7 cm);
- Marges: haut 2,22 cm, bas 1,90 cm, gauche 1,75 cm, droite 1,75 cm, reliure 0 cm, entête 1,25 cm, bas de page 1,25 cm;

Style et volume:

Arial, taille 12 pour le titre de l'article et pour le rest du texte Times New Roman, taille 11 (sauf pour le résumé, les mots-clés et la bibliographie qui ont la taille 10), simple interligne, sans espace avant ou après, alignement gauche et droite. Le texte ne doit pas dépasser 12 pages au maximum en format B5 du papier. Le titre de l'article, l'introduction, les sous-titres principaux, la conclusion et la bibliographie sont précédés par deux interlignes et les autres titres/paragraphes par une seule interligne.

Titres:

Le titre de l'article est en gras, aligné au centre. Les autres titres sont alignés gauche et droite; leur numérotation doit être claire et ne pas dépasser 3 niveaux (exemple: 1. – 1.1. – 1.1.1.). Il ne faut pas utiliser des majuscules pour les titres, sous-titres, introduction, conclusion, bibliographie.

Mention des auteurs:

Sera faite après le titre de l'article et 2 interlignes, alignée à droite. Elle comporte: **Prénom, NOM** (en gras, sur la première ligne), *Nom de l'institution* (en italique, sur la deuxième ligne), e-mail du premier auteur (sur la troisième ligne).

Résumé et mots-clés:

Leur titre est écrit en gras, italique, taille 10 (***Résumé, Mots-clés, Abstract, Key words***). Leur texte est rédigé en italique, taille 10. Les mots-clés sont écrits en minuscules et séparés par une virgule.

Notes et citations:

Les citations sont reprises entre guillemets, en caractère normal. Les mots étrangers sont mis en italique. Les pages de l'ouvrage d'où cette citation a été extraite, doivent être précisées dans les notes. Les notes apparaissent en bas de page.

Tableaux, schémas, figures:

Ils sont numérotés et comportent un titre en italique, au-dessus du tableau/schéma. Ils sont alignés au centre. La source (si c'est le cas) est placée en dessous du tableau/schéma/figure, alignée au centre, taille 10.

Présentation des références bibliographiques:

- Dans le texte : les citations de référence apparaissent entre parenthèses avec le nom de l'auteur et la date de parution. Dans le cas d'un nombre d'auteurs supérieur à 3, la mention *et al.* en italique est notée après le nom du premier auteur. En cas de deux références avec le même auteur et la même année de parution, leur différenciation se fera par une lettre qui figure aussi dans la bibliographie (a, b, c,...).

- A la fin du texte : pour *les périodiques*, le nom de l'auteur et le prénom sont suivis de l'année de la publication entre parenthèses, du titre de l'article entre guillemets, du nom du périodique (sans abréviation) en italique, du numéro du volume, du numéro du périodique dans le volume et numéro des pages. Lorsque le périodique est en anglais, les mêmes normes sont à utiliser avec toutefois les mots qui commencent par une majuscule. Pour *les ouvrages*, on note le nom et le prénom de l'auteur suivis de l'année de publication entre parenthèses, du titre de l'ouvrage en italique, du lieu de publication et du nom de la société d'édition. Pour *les extraits d'ouvrages*, le nom de l'auteur et le prénom sont à indiquer avant l'année de publication entre parenthèses, le titre du chapitre entre guillemets, le titre du livre en italique, le lieu de publication, le numéro du volume, le prénom et le nom des responsables de l'édition, le nom de la société d'édition, et les numéros des pages concernées. Pour *les papiers non publiés*, les thèses etc., on retrouve le nom de l'auteur et le prénom, suivis de l'année de soutenance ou de présentation, le titre et les mots « rapport », « thèse » ou « papier de recherche », qui ne doivent pas être mis en italique. On ajoute le nom de l'Université ou de l'Ecole, et le lieu de soutenance ou de présentation. Pour *les actes de colloques*, les citations sont traitées comme les extraits d'ouvrages avec notamment l'intitulé du colloque mis en italique. Si les actes de colloques sont sur CD ROM, indiquer : les actes sur CD ROM à la place du numéro des pages. Pour *les papiers disponibles sur l'Internet*, le nom de l'auteur, le prénom, l'année de la publication entre parenthèses, le titre du papier entre guillemets, l'adresse Internet à laquelle il est disponible et la date du dernier accès.

INSTITUT CEDIMES

Réseau Académique International Francophone

Membre du Researchers Alliance for Development (RAD) de la Banque Mondiale

Partenaire de l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF)

Président Fondateur : Jacques AUSTRU

Président : Claude ALBAGLI

Vice-Président : Recteur Maria NEGREPONTI-DELIVANIS

Vice-Président : Ion CUCUI

Sécretaire général : Jean-Charles SIDA

CENTRES NATIONAUX

ALBANIE
ALGERIE
AUSTRALIE
BELGIQUE
BULGARIE
CAMEROUN
CANADA
CHINE
CONGO
CROATIE
FRANCE
GRECE
HAÏTI
ITALIE
JAPON
KAZAKHSTAN
LETTONIE
LIBAN
MACEDOINE (ERY)
MADAGASCAR
MALI
MAROC
POLOGNE
ROUMANIE
RUSSIE Occ.
RUSSIE Ori.
TUNISIE
TURQUIE
UKRAINE
VIETNAM

DIRECTEURS

Bardhyl CEKU
Abderraman CHENINI
Tim DYCE
Pierre DUPRIEZ
Iskra CHRISTOVA-BALKANSKA
Claude BEKOLO
Yvon GASSE
Rong WANG
Etienne KOULAKOUMOUNA
Vinko KANDZIJA
Alain BIENAYME
Maria NEGREPONTI -DELIVANIS
Narcisse FIEVRE
Sergio CONTI
Seiji YOSHIMURA
Yerengaïp OMAROV
Baiba ŠAVRINA
Ibrahim MAROUN
Mileva GUROVSKA
Sahondravololona RAJEMISON
Issa SACKO
Mohamed EL FAIZ
Léon OLSZEWSKI
Ion CUCUI
Nina SLANEVSKAYA
Vitali MITCHENKO
Salma ZOUARI
Kamil TUGEN
Petro SAPOUN
Le QUAN

Mouvements Economiques et Sociaux

Collection dirigée par Claude ALBAGLI



La collection « les Mouvements Economiques et Sociaux » présentée par L'HARMATTAN et l'INSTITUT CEDIMES se propose de contribuer à l'analyse des nouveaux aspects de la mondialisation en embrassant les phénomènes économiques, sociaux et culturels. Elle vise à faire émerger des recherches et des contributions originales sur les mutations du développement et de la mondialisation.

CULTURES, TECHNOLOGIE ET MONDIALISATION

KIYINDOU Alain (sous la Direction de)

Cultures, technologies mondialisation, trois termes qui s'interpénètrent et se fécondent mutuellement. Dans le « magma » de la mondialisation, les cultures se croisent, s'observent, s'imitent, se confrontent et dialoguent, quand elles ne s'ignorent, ne s'excluent ou ne se rejettent. Elles s'enchevêtrent, s'enlacent et s'écartèlent. Mais au-delà de ce brassage, que deviennent les cultures minoritaires ? Comment les réseaux techniques prennent-ils place dans des espaces particuliers et comment les cultures se construisent ou se détruisent ?

Les différentes contributions regroupées dans cet ouvrage apportent un éclairage distancié de ce bouillonnement technico-culturel, fondement de la mondialisation. Les mutations se situent à tous les niveaux, mais les auteurs prennent garde de ne pas confondre changement technologique, culturel, mondialisation au progrès social. Les bénéfices de ces évolutions sont plus complexes et inégalement répartis, à l'image de la société elle-même.

ISBN : 978-2-296-12267-3 • Juin 2010 • 180 pages. Prix éditeur : 18,00 €

LE DEVELOPPEMENT AUX PERILS DE LA FINANCE, ESSAI

TRAIMOND Pierre

Au tournant des deux millénaires, les pays émergents deviennent parties prenantes des bulles et des crises financières mondiales, qu'ils les subissent ou qu'ils les amortissent. Le développement durable remet en question les conditions de l'accumulation originelle et les étapes du développement de ces pays. Une finance des extrêmes se développe, fruit de l'usure, de la finance informelle et de la microfinance. L'informatique, le numérique, dans leur essor, constituent des vecteurs nouveaux de ces mutations mondiales. Il résulte de ces changements que certains pays émergents comme la Chine et les pays asiatiques vont s'imposer au monde à la faveur de la crise actuelle, tandis que d'autres, notamment en Afrique, ne sortiront pas des marais du sous-développement mais en seront les premières victimes.

ISBN : 978-2-296-10804-2 • Janvier 2010 • 268 pages. Prix éditeur : 26,00 €

VERS UNE FRANCOPHONIE ENTREPRENEURIALE

GASSE Yvon (sous la Direction de)

Cet ouvrage regroupe les textes des communications présentées lors du colloque international Vers une francophonie entrepreneuriale, qui s'est tenu en mars 2008 à Québec (Canada), et dont l'objectif était de réfléchir aux différentes problématiques en lien avec l'entrepreneuriat et la culture entrepreneuriale dans les pays francophones. Ce fut aussi l'occasion de partager entre les pays de la francophonie les expériences en matière d'entrepreneuriat, et d'identifier des mesures visant à mutualiser ce savoir-faire. L'ouvrage actualise les connaissances de l'entrepreneuriat moderne et réaffirme que le développement du potentiel entrepreneurial dans une société passe par la sensibilisation, la promotion et la mise à la disposition de moyens appropriés.

ISBN : 978-2-296-10795-3 • Décembre 2009 • 376 pages. Prix éditeur : 34,00 €

LES SEPT SCENARIOS DU NOUVEAU MONDE

ALBAGLI Claude

Préface de Jean-François LE GRAND, Sénateur, Président de Commission du Grenelle de l'Environnement

Alors que le sommet de Copenhague nous interpelle, pour une large part de l'humanité, la concrétisation des attentes consuméristes sont bien peu probables. Leur réalisation s'avère même infaisable au regard des ressources disponibles. Et si cela eut été possible, les conséquences écologiques de nos savoir-faire actuels n'en rendraient même pas souhaitable l'avènement. Ce constat suscite une myriade d'initiatives bien trop diverses cependant pour s'inscrire dans une même logique et faire système.

L'ouvrage débusque les différentes cohérences pour parvenir à réduire l'impact de cette empreinte écologique. Les interférences dans tel paramètre du marché ou tel principe de la mondialisation, définissent sept scénarios :

L'innovation technologique constitue la plus optimiste des perspectives. L'adjonction de la Nature au Capital et au Travail, comme troisième facteur de production modifie la rationalité des calculs. Si ces deux premiers scénarios constituent des ajustements, deux autres s'appuient sur une rétention consumériste soit en préconisant davantage de frugalité (L'état stationnaire), soit en en réduisant l'accès (la partition sociale). Deux scénarios proposent des schémas de rupture : l'un remet en cause la mondialisation et débouche sur un monde en alvéoles, l'autre s'écarte du paradigme d'un bonheur consumériste au profit de nouvelles valeurs sacralisées. Enfin, un septième soumet la logique économique au quitus des scientifiques.

Nourrie des solives du passé (l'histoire) et des tourbillons du présent (l'actualité), cette exploration éclaire les chemins du possible. Quelles remises en cause seront acceptées ? Quel scénario finira par s'imposer ? Un monde plus écologique n'est pas nécessairement plus radieux, les scénarios oscillent des attentes du grand soir aux affres des petits matins blêmes. Mais si rien n'est décidé, l'Humanité risque de s'engager vers un funeste destin : l'écosuicide, un ultime scénario en quelque sorte...

ISBN : 978-2-296-10140-1 • Novembre 2009 • 278 pages. Prix éditeur : 27,00 €

L'ECONOMIE SOLIDAIRE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

TSAFACK NANFOSSO Roger A. (sous la Direction de)

L'économie sociale et solidaire (ESS) désigne l'ensemble des activités économiques qui, dans une économie développée ou en développement n'ont pas pour motif principal le profit. Ces activités peuvent prendre des formes juridiques variées : associations, mutuelles, coopératives, groupes d'initiatives communautaires, groupements d'initiatives économiques, etc. L'ESS regroupe des activités économiques de dimensions hétérogènes, et la nature de leurs activités se caractérise également par une grande diversité (soutien scolaire, insertion sociale, sport, culture, service à la personne, finance de proximité, logement, troisième âge, parents d'élèves, développement communautaire, etc.). Indépendamment des pays et des régions, l'ESS s'est progressivement constituée pour répondre à des besoins peu ou mal pris en compte par les institutions conventionnelles, notamment par l'Etat ou le marché, tant au niveau national qu'international.

Cet ouvrage présente des travaux discutés pour une part lors du XVème colloque fédérateur de l'Institut CEDIMES organisé à Alexandrie en Egypte. L'objectif poursuivi est de proposer une analyse documentée de l'ESS en se focalisant particulièrement sur les pays en développement.

ISBN : 978-2-296-04405-0 • Janvier 2007 • 146 pages. Prix éditeur : 16,00 €

DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

PATUREL Robert (sous la Direction de)

S'insérant dans la collection CEDIMES, « Dynamiques Entrepreneuriales et Développement Economique » est un ouvrage collectif, coordonné par le professeur Robert PATUREL, qui rassemble des travaux réalisés essentiellement dans le cadre du Laboratoire ERMES (Laboratoire d'Etudes et de Recherches Méditerranéennes en Management des Entreprises). Cet ouvrage offre un éclairage original sur la problématique du développement des économies en relation avec l'entrepreneuriat.

Partageant une philosophie systémique et processuelle de l'entrepreneuriat, les auteurs mettent notamment l'accent sur les dynamiques individuelles, pierre angulaire du développement économique local, régional et national. Le découpage opéré se veut respectueux d'une cohérence thématique et offre successivement aux lecteurs de voyager au cœur de la dynamique entrepreneuriale et de son accompagnement, de mieux comprendre l'essor de l'entrepreneuriat singulier et de discuter les problématiques propres à trois publics différents sur lesquels se focalise l'action des pouvoirs publics.

ISBN : 978-2-296-02367-3 • Janvier 2007 • 320 pages. Prix éditeur : 25,50 €

JEAN-CHARLES BORDA (1733 – 1799) OU LE SYSTEME METRIQUE

TRAIMOND Pierre

Le Borda de Pierre Traimond, sans oublier combien la vie et l'œuvre du savant paraissent indissociables, vise à rappeler que cet homme de science fait encore autorité au XXIe siècle.

Le Mémoire sur les élections au scrutin, plus connu sous le nom de paradoxe de Borda-Condorcet, continue à interroger les politologues et les économistes, comme le montre son influence sur l'école anglo-saxonne des choix publics sur le prix Nobel comme l'américain Arrow ou le britannique Sen. De manière plus générale, Borda introduit au problème non résolu du passage des choix individuels aux décisions collectives.

L'aventure du système métrique, deux fois centenaire, mérite d'être contée, mais le système décimal s'impose chaque jour davantage avec les progrès du numérique et des nanotechnologies.

ISBN : 97862629660248467 • Janvier 2006 • 210 pages. Prix éditeur : 18,5 €

MARCHES ET MARCHANDS DE VIVRES A DOUALA

TCHAWÉ Hatchéu Emile

Préface de Georges COURADE

Quel est le rôle des marchands de vivres dans l'approvisionnement de Douala ? Quelle place y occupe les marchés ? Cet ouvrage montre que les campagnes peuvent nourrir les villes d'Afrique quand existent des réseaux marchands efficaces. Plus que l'Etat, c'est le grossiste-citadin, chef du réseau et animateur de tontines, qui est le principal régulateur du système alimentaire de Douala.

L'intérêt de l'étude tient aux enquêtes approfondies réalisées auprès des commerçants, mais aussi à la méthodologie qui différencie ravitaillement et approvisionnement dans la problématique de l'alimentation urbaine africaine.

ISBN : 2-296-01132-2 • Juillet 2006 • 190 pages. Prix éditeur : 17 €

LES SCIENCES SOCIALES CONFRONTEES. AU DEFI DU DEVELOPPEMENT

GERN Jean-Pierre (sous la Direction de)

Pratiques et théories du développement sont en crise ; une partie des pays du « Tiers-Monde » sont devenus émergents, tandis que les autres subissent la pression de la mondialisation. Claude ALBAGLI en retrace l'histoire. Tandis que la Banque mondiale renouvelle sa politique (Deux artisans de ce changement, Michael M. CERNEA et Alexandre MARC, le décrivent), l'Afrique élabore un programme, le

« NEPAD » dont Henri-Philippe CART fait la présentation critique. L'importance de la politique, de l'action collective au niveau de l'Etat, c'est Gérard LAFAY qui la rappelle.

Y a-t-il une spécificité des approches francophones ? Leur contribution face à la théorisation anglo-saxonne (à laquelle s'oppose Maria NEGREPONTI-DELIVANIS) c'est leur pragmatisme, ancré dans les problèmes de la pratique du développement, ce que montrent Alain REDSLOB et Philippe HUGON. En conclusion Jean-Pierre GERN rappelle que les théories datant de l'industrialisation de l'Europe offrent un regard critique sur nos conceptions actuelles.

ISBN : 2-296-00543-8 • Juin 2006 • 226 pages. Prix éditeur : 12,50 €

ISLAM FACE AU DEVELOPPEMENT

AUSTRUY Jacques

Il est toujours délicat de faire des prévisions et plus encore de proposer des solutions aux problèmes de l'avenir. Cependant l'Histoire s'accélère, comme il est devenu banal de le remarquer, et par conséquent, le meilleur moyen d'être actuel est sans doute de risquer son regard au loin. Ainsi les hypothèses sur la nature essentielle du type d'économie que peut concevoir l'Islam, si elles doivent nécessairement rester assez vagues, peuvent cependant être soumises à l'épreuve des faits dans un futur prochain.

C'est pourquoi s'interroger sur le sens d'une économie musulmane ne nous paraît pas une chimère, mais une réflexion nécessaire sur une voie possible de l'évolution dans laquelle nous sommes engagés. Pour cerner la spécificité de cette économie musulmane qui se dessine, il convient d'examiner, d'abord, les moyens dont elle peut disposer pour actualiser les fins qu'elle se propose. La nature des moyens mis en œuvre détermine, en effet, dans une large mesure, la réalité des fins poursuivies, mais, à l'inverse, la prise de conscience de la spécificité des fins peut influencer sur le choix des moyens...

ISBN : 2-296-00543-8 • Mars 2006 • 132 pages. Prix éditeur : 12,50 €

UNIVERSITES ET ENTREPRENEURIAT. DES RELATIONS EN QUETE DE SENS

SCHMITT Christophe (sous la Direction de)

La place de l'entrepreneuriat au sein de l'université se généralise de plus en plus et ce quelque soit le pays. Mais derrière cette réalité, le sens de la relation entre Université et entrepreneuriat prend souvent des formes différentes. Dans cet ouvrage dix chercheurs s'intéressent à cette relation à travers des expériences menées dans huit pays (Belgique, France, Iran, Maroc, Mexique, Canada, Turquie, Vietnam).

Les auteurs s'attachent tout particulièrement, pour chaque pays, non seulement au sens de la relation et à son évolution mais aussi aux actions et moyens mis en œuvre au sein des universités pour la faire vivre. Pour aborder cette relation, l'ouvrage s'articule autour de trois parties qui correspondent à l'initialisation, à l'institutionnalisation et à l'intégration de la relation.

ISBN : 2-7475-9627-3 • Décembre 2005 • 322 pages. Prix éditeur : 26 €

INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET VEILLE STRATEGIQUE.

DEFIS ET STRATEGIES POUR LES ECONOMIES EMERGENTES

GUERRAOUI Driss & RICHET Xavier (Coordination)

Le concept d'intelligence économique est-il opérationnel pour répondre aux défis auxquels font face les économies émergentes dans le nouvel environnement concurrentiel ?

Il faut voir dans ce concept un prolongement de l'économie de la connaissance, qui elle-même indique un dépassement de la fonction de production classique : la concurrence entre firmes se déplace de plus en plus en amont, vers la conception des produits et des procédés, là où les découvertes et leur exploitation peuvent donner un avantage concurrentiel durable. L'autre approche relève de l'économie de l'information. Ce mouvement implique la mobilisation importante de ressources, notamment en formation et en capital humain, pour pouvoir dominer ces connaissances.

Les économies émergentes peuvent-elles s'engager dans ce mouvement, réaliser des raccourcis en accumulant les savoirs et les expériences ?

ISBN : 2-7475-9096-8 • Novembre 2005 • coédition ARCI • 280 pages. Prix éditeur : 25 €

LA SOCIO-EUPHÉMIE. EXPRESSIONS, MODALITES, INCIDENCES

COURTHEOUX Jean-Paul

La socio-euphémie adoucit, déguise, embellit les réalités sociales notamment dans la désignation des activités professionnelles (l'éboueur devient "technicien benniste", les élèves faibles sont dits "élèves en phase d'appropriation", les grèves sont présentées comme "mouvements sociaux"). Cet ouvrage décrit ses manifestations, caractérise ses modalités et analyse ses incidences avec entre autre ses effets pervers : pertes de sens, dispersion du langage, langue de bois, police de la parole, illusions diverses...
ISBN : 2-7475-9066-6 • septembre 2005 • 138 pages. Prix éditeur : 13 €

**ENTREPRISES ROUMAINES EN TRANSITION
ETUDES DE CULTURES ORGANISATIONNELLES**

DUPRIEZ Pierre (sous la Direction de)

Tout management est culturel. Tout acte de gestion est occasion de rencontre entre plusieurs systèmes de valeurs. D'une façon ou d'une autre, par le conflit ou par le compromis, par voie d'autorité ou de consensus, ces systèmes devront trouver le moyen de composer. Universel, ce constat est ressenti avec une acuité toute particulière dans les économies en transition. Très présentes, les références culturelles peuvent constituer un frein ou un moteur pour le développement des activités économiques. Au-delà des entreprises roumaines, la question concerne tous ceux qui ont choisi de s'investir dans les pays de l'Europe de l'Est.

ISBN : 2-7475-8714-2 • juillet 2005 • 270 pages. Prix éditeur : 23 €

GOVERNANCE, COOPÉRATION ET STRATÉGIE DES FIRMES CHINOISES

HUCHET Jean-François et RICHET Xavier (sous la Direction de)

Les études rassemblées dans cet ouvrage visent à présenter les facteurs et les mécanismes à l'origine de la transformation de l'économie chinoise, considérée aujourd'hui comme "l'atelier du monde". Comment une économie en transition où les principaux préceptes du "consensus de Washington" sont absents a-t-elle pu connaître une si forte croissance, avec une montée en gamme qui en fait aujourd'hui une économie redoutée y compris parmi les économies le plus développées ?

ISBN : 2-7475-8056-3 • mars 2005 • 212 pages. Prix éditeur : 18,5 €

NOUVEL EMPIRE AMÉRICAIN

CAUSES ET CONSEQUENCES POUR LES ETATS-UNIS ET POUR LE MONDE

TREMBLAY Rodrigue

Quelles sont les origines du mouvement impérialiste néo-conservateur aux Etats-Unis ? Qu'est-ce qui se cache derrière les visées impériales du gouvernement américain de Georges W. Bush ? Que signifie concrètement la "Doctrine Bush" d'hégémonie américaine dans le monde ? Pourquoi le gouvernement s'est-il opposé à la création de la Cour pénale internationale ? Pourquoi Georges W. Bush veut-il mettre les Nations unies au rancart, leur préférant des coalitions fortuites de pays ? Est-il possible que les Etats-Unis du XXI^{ème} siècle deviennent une menace ?

ISBN : 2-7475-6287-5 • avril 2004 • 314 pages. Prix éditeur : 27 €

CORÉE DU SUD. LE MODELE ET LA CRISE

KIM Yersu & ALBAGLI Claude (coordination)

La Corée s'est imposée dans les médias avec la coupe du monde de football. Voici un pays dont le PNB par tête d'habitant était similaire à celui du Sénégal dans les années 60 et qui, aujourd'hui, s'impose comme la 11^{ème} puissance économique de la planète. En 97 éclata toutefois une crise qui prit la plupart des opérateurs au dépourvu. Les différents auteurs coréens de cet ouvrage suivent pas à pas ce cheminement d'exception, la brusque embardée de 1997 et le ressaisissement obtenu sans tarder.

ISBN : 2-7475-6224-7 • mars 2004 • Coédition UNESCO • 212 pages. Prix éditeur : 18,5 €

CAHIER DU CEDIMES

ALBAGLI Claude (coordination)

Cet ouvrage reprend des textes présentés à l'occasion de l'Hommage réalisé en l'honneur de Jacques AUSTRUY, fondateur du CEDIMES. Ont contribué à cet ouvrage : Jean-Paul COURTHEOUX « Expressions, modalités et incidence de la socio-euphémie », Alain REDSLOB « La politique de coopération internationale de l'Union européenne », Xavier RICHET « Changements institutionnels et réorganisation industrielle, les nouveaux contours de la firme », Guy CAIRE « Crise du syndicalisme et mondialisation », Sergio CONTI « Développement local : réseaux, institutions et complexité », Yves-Marie LAULAN « Comment sauver l'Afrique du chaos ? » et Colette NEME « La notion de pouvoir chez Jacques AUSTRUY ».

ISBN : 2-7475-5779-0 • janvier 2004 • 224 pages. Prix éditeur : 19,5 €

ALTER DÉVELOPPEMENTS ET DÉVELOPPEMENTS ALTÉRÉS

ALBAGLI Claude (coordination)

Les auteurs replacent la pensée du développement dans l'histoire des idées économiques, soulignent les réussites, les paradoxes, voire les chimères de certains aspects de cette quête, prolongent l'analyse de Jacques AUSTRUY, situent le débat avec les éclairages de l'actualité. La richesse de ce contenu fait que les décideurs et les opérateurs du développement y trouveront de nombreux sujets de réflexion : un regard critique sur les tentatives de décollage, les développements altérés, mais aussi des jalons pour des alter-développements dégagés d'utopies perverses ou de doctrines plaquées.

ISBN : 2-7475-5681-6 • janvier 2004 • 208 pages. Prix éditeur : 18 €

GOVERNANCE DU DÉVELOPPEMENT LOCAL

MAYOUKOU Célestin, THUILLIER Jean-Pierre, ALBAGLI Claude et TORQUEBIAU Emmanuel (sous la Direction de)

La gouvernance du développement local part du principe qu'il serait possible d'agir au niveau local sans s'en remettre à l'autorité de l'Etat. Le rôle de l'Etat ne consiste plus à intervenir directement, mais à innover dans les techniques et outils à utiliser pour orienter et guider l'action collective. Les autorités au niveau local doivent identifier et offrir des possibilités, favoriser et créer des partenariats et jouer un rôle protecteur à l'égard de l'environnement local. Dans cette nouvelle approche, l'Etat a besoin de nouvelles formes de régulation. La décentralisation en constitue une.

ISBN : 2-7475-5363-9 • novembre 2003 • Coédition CIRAD • 244 pages. Prix éditeur : 21,2 €

MUTATIONS CONTEMPORAINES ET DÉVELOPPEMENT

ALBAGLI CLAUDE et RAJEMISON Sahondravololona (coordination)

Préface de M. le Ministre Jean-Théodore RANJIVASON

Cet ouvrage dessine quelques pistes sur les liaisons entre la mondialisation et le développement en abordant les problèmes d'un point de vue académique et en prenant pour référence diverses situations dans les pays émergents. Si la première partie couvre quelques conséquences du changement de l'environnement économique, notamment en ce qui concerne la structure des prix, les mouvements de capitaux et les fondements du libéralisme, la seconde, étayée par des analyses nationales, illustre les impacts de ce changement en milieu africain et en Europe Centrale.

ISBN : 2-7475-4027-8 • juin 2003 • 162 pages. Prix éditeur : 13,75 €

UNE MONDIALISATION HUMANISTE

RUBY Marcel

Préface de M. le Ministre Pierre-André WILTZER

A l'heure de l'ordinateur et de la conquête du cosmos, la mondialisation est irréversible. Une globalisation libérale anarchique, sans contre-pouvoir, risque de provoquer d'immenses drames sociaux. Le Centre Solidariste a alors réuni des théoriciens de l'économie et des réalisateurs d'actions solidaires pour réfléchir sur un monde solidaire, plus respectueux, plus équitable économiquement et socialement.

ISBN : 2-7475-4325-0 • avril 2003 • 158 pages. Prix éditeur : 13,75 €

MONDIALISATION CONSPIRATRICE

NEGREPONTI-DELIVANIS Maria

La mondialisation, un terme d'un contenu remarquablement vague et qui reste intentionnellement obscur, ce qui permet toutes sortes d'interprétations. La mondialisation conspiratrice présente de nombreux aspects jusqu'ici méconnus. De nombreuses références et données statistiques ainsi qu'une argumentation économique fondée donnent une nouvelle dimension à la mondialisation qui fait de nombreuses victimes... Et peu de vainqueurs.

ISBN : 2-7475-3317-4 • décembre 2002 • Coédition Fondation DELIVANIS • 402 pages. Prix éditeur : 30 €

LE SURPLUS AGRICOLE. DE LA PUISSANCE A LA JOUISSANCE

ALBAGLI Claude

Les sociétés agraires n'avaient, autrefois, pas d'autres issues que d'être autosuffisantes pour survivre. La très faible productivité de leurs agricultures faisait de la captation du micro-surplus auprès de chaque cultivateur un enjeu fondamental. Mais lorsque ce résidu vivrier se transforme en part majeure de la production, il transforme toute la chaîne des cohérences et devient capable d'enclencher le processus du développement. Il ouvre les voies de la démocratie comme celle de la division sociale du travail, verrou du monde industriel...

ISBN : 2-7475-0880-3 • 2001 • 272 pages. Prix éditeur : 22,9 €

Historique des "Cahiers du Cedimes"

2007:

- Vol. 1, n°1 : *Economie du développement* ▪ *Changements organisationnels. Perspectives européennes* ▪ *Transformations économiques et sociales actuelles*
- Vol. 1, n°2 : *Economie de la transition* ▪ *Politiques monétaires et croissance* ▪ *Transformations économiques et sociales actuelles*

2008:

- Vol. 2, n°1 : *Géopolitique de la mondialisation* ▪ *Mondialisation, culture, entreprises* ▪ *Transformations sociales en Europe*
- Vol. 2, n°2 : *Pauvreté et développement* ▪ *Reformes agraires* ▪ *Finance et gouvernance*

2009:

- Vol. 3, n°1 : *Analyses macroéconomiques* ▪ *Stratégies des firmes* ▪ *Tourisme et développement durable*
- Vol. 3, n°2 : *Développement durable* ▪ *Finance et développement*

2010:

- Vol. 4, n°1 : *La crise économique et ses conséquences*
- Vol. 4, n°2 : *Développement durable et responsabilité sociale des entreprises*
- Vol. 4, n°3 : *Microéconomie du développement*
- Vol. 4, n°4 : *Logistique, transports et développement*

2011:

- Vol. 5, n°1 : *TIC Mobiles et développement*
- Vol. 5, n°2 : *Management interculturel et performance d'entreprise*
- Vol. 5, n°3 : *Le développement durable en manque de communication*
- Vol. 5, n°4 : *Les processus de développement dans le monde : Prix Cedimes 2011*

Adresse Internet de la revue:

<http://www.cedimes.com/index.php/publications/les-cahiers-du-cedimes.html>

CEDIMES : Réseau Académique International Francophone
Coordination d'Etudes du Développement International
et des Mouvements Economiques et Sociaux

Institut Cedimes

Université Valahia de Târgoviște

Publication semestrielle

Articles du numéro précédent des *Cahiers du Cedimes*
Vol. 5, N° 4, Hiver 2011

LES PROCESSUS DE DEVELOPPEMENT DANS LE MONDE : Prix CEDIMES 2011

Social Exclusion in Employment: Insights on Roma Poverty in Istanbul
(*O. B. Gunes, Turquie*)

Perception salariale et tir au flanc : test de la théorie du salaire d'efficience
dans le secteur manufacturier camerounais
(*B. Fomba Kamga, Cameroun*)

Certification forestière et responsabilité sociale d'entreprise
dans le Bassin du Congo
(*J. N. Poufoun, C. Njomgang, Cameroun*)

Les déterminants de la criminalité au Cameroun
(*A. Mboutchouang Kountchou, Cameroun*)

Intégration économique de l'UEMOA: convergence nominale
et dynamiques de croissance des pays membres
(*W. Gbohoui, F. Lawson, Canada*)

VARIA

Les effets de la politique industrielle sur la localisation des entreprises
(*X. Richet, France, M. Behname, Iran*)

ISSN 2110 - 6045