Les Cahiers du CEDIMES

Publication Trimestrielle

Vol. 13 – N°3 – 2019

Dossier:

Coopérations régionales

Institut CEDIMES

Université Valahia de Târgovişte

© 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
45bis av. de la Belle Gabrielle, 94736 Nogent sur Marne, France
www.cedimes.com

en partenariat avec l'**Université Valahia de Târgovişte**
Bd. Regele Carol I, nr. 2, 130024 Târgovişte, Roumanie
www.valahia.ro

Rédacteur en chef :
Marc Richevaux

Secrétariat de rédaction :
Laura Marcu

Copyright © Septembre 2019
Institut Cedimes, France

ISSN: 2110-6045

Les Cahiers du Cedimes

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

Directeur de publication:
Ion Cucui, *Université Valahia de Târgoviste, Roumanie*

Rédacteur en chef:
Marc Richevaux, *Université du Littoral Cote d'Opale, France*

Rédacteur en chef invité:
Ladkhar ADOUKA, *Université de Mascara, Algérie*

Comité de lecture du numéro 3/2019:
Claude ALBAGLI, *Institut Cedimes, France*
Kada AIBOUD, *Université de Mascara, Algérie*
Fatima ARIB, *Université CadiAyyad Marrakech, Maroc*
Djilali BENABOU, *Université de Mascara, Algérie*
Habib BEN BAYER, *Université d'Oran, Algérie*
Snouci BOUASRIA, *Université de Mascara, Algérie*
Zohra BOUGUELLI, *Université de Mascara, Algérie*
Ahmed AMER BOUZID, *Université de Tipaza, Algérie*
Olivier BUIRETTE, *Université Sorbonne Nouvelle Paris III, France*
Valerius CIUCA, *Université A. I. Cuza Iasi, Roumanie*
Bardhyl CEKU, *Université A. Moisiu, Albanie*
Ion CUCUI, *Université Valahia de Târgoviste, Roumanie*
Abdellatif EDDAKIR, *Ecole Suppérieure de technologie Fès, Maroc*
Ahmed EL MOUTAOUASSET, *Cedimes, Maroc*
Eric Patrick FEUBI PAMEN, *Université de Yaoundé II Soa, Cameroun*
Amel GUEHAIRIA, ENSSEA *Ager, Algérie*
Ouahiba GUEHAM, *Université de Skikda, Algérie*
Juliana HADJITCHONEVA, *Nouvelle Université Bulgare, Bulgarie*
Assia KHIAT, *Université d'Oran Es Sénia, Algérie*
Laura MARCU, *Université Valahia de Târgoviste, Roumanie*
Mohamed M'HAMD, *Université Sidi Mohamed Ben Abdellah Fès, Maroc*
Faycal MOKHTARI, *Université de Mascara, Algérie*
Philippe NASZALYI, *Université d'Evry, France*
Maria NEGREPONTI DELIVANIS, *Université Macédonienne, Grèce*
Sidi Mohamed RIGAR, *Université CadiAyyad Marrakech, Maroc*
Bruno ROUSSEL, *Université Paul Sabatier Toulouse, France*
Ahmed Ramzi SIAGH, *Université d'Ouargla, Algérie*
Fatima SOUAK, *Université de Bejaia, Algérie*
Julien VERCUEIL, *Université de Lyon III, France*
Farid YAICI, *Université de Bejaia, Algérie*

SOMMAIRE du Vol. 13, N°3. (2019)

Présentation du rédacteur en chef invité
M. RICHEVAUX *7*

Editorial
A. LAKHDAR *9*

Analyse des défis et perspectives du commerce transfrontalier dans la région des grands lacs : cas de Goma (RD Congo) – Gisenyi (Rwanda)
S. NDUNGO MUGHUMALEWA, J. KAKULE WAKALIRE *13*

Enseignement supérieur et universitaire et intégration transnationale des deux Congo
E. KOULAKOUMOUN *29*

Dépenses publiques et dynamique de croissance en Afrique Subsaharienne : le cas du Congo-Brazzaville
F. MOUSSAVOU *49*

Approche monétaire et non monétaire de la mesure de la croissance pro-pauvres en Afrique Subsaharienne : analyse au Cameroun sur la période 2001-2007
W. GUETS *65*

Coopérations inter-entreprises euro-mediterranéennes : quel impacts des alliances sur la performance des entreprises du textile et de l'habillement en Tunisie ?
I. HAMMACHE, A.-M. DJENANE, R. JOCELYNE *93*

Intégrations régionales nord-sud : quels enseignements pour la région euro-maghrebine à partir de l'expérience asiatique ?
A. AKERKAR *109*

Intégration agricole Algérie – UE : Quels résultats ?
H. KHELLADI, M. KHELADI *125*

Regional Cooperation as a Factor of Catching-up Process in Poland
K. ANDRZEJCZAK *143*

VARIA

Le bilan mitigé du fond national d'investissement à l'aune de ses objectifs
H. AMAOUZ *161*

Survie et performance des très petites entreprises : Réflexion autour d'étude de cas des très petites entreprises liées à la transformation du manioc au Congo
J. J. M. BAZABANA, F. NGANGOUE *175*

De nouveaux outils simples pour la modélisation multi-niveaux : application à l'étude des déterminants micro et méso-économiques de la pauvreté, de leur comparabilité et de leur interaction en milieu rural au Cameroun
A. J. FANMOE *193*

Les particularités du consentement dans le contrat de vente suisse par rapport à la loi roumaine
V. STOICA, A. GRIGORE *237*

Présentation du rédacteur en chef invité

Marc RICHEVAUX
Université du Littoral Cote d'Opale, France
marc.richevaux@yahoo.fr

Lakhdar ADOUKA qui a soutenu une thèse modélisation du taux de change de dinar algérien à l'aide du modèle ECM, à l'Université de Tlemcen, est maintenant professeur d'économie à l'université de Mascara. Il était directeur du laboratoire de recherche d'écologie et de l'environnement, il était aussi président de comité scientifique de département du commerce. Il adhère à l'Association internationale des économistes de langue française (AIELF) et à l'Association Internationale des chercheurs Francophones en Microfinance (AICFM) et membre du CEDIMES.

Son domaine d'intérêt est les techniques quantitatives appliquées aux macroéconomies (croissance économique, croissance inclusive, le chômage, l'inflation ...). Ses recherches portent surtout sur les thèmes suivants : Technique quantitative appliqué au macroéconomie-croissance économique, croissance inclusive, l'inflation, chômage, taux de change qui ont donné lieu à des publications et à des invitations dans des colloques et universités. Ses recherches portent aussi sur les problèmes liés aux problèmes de coopérations régionales et à leurs difficultés.

Il a participé à d'importants colloques nationaux (dans différentes universités algériennes et internationales (France, Bulgarie, Tunisie, Maroc). Il participe aussi à des soutenances de magisters, de doctorats dans différentes universités algériennes soit en tant que rapporteur ou directeur de thèse. Il possède des publications nationales et internationales dans des revues de qualités qui sont classés (B et C).

Il a été aussi membre dans des projets de recherches algériens qui ont été soumis au ministère d'enseignement supérieur pour être une référence scientifique et consulté par les doctorants. Il assure des cours à des étudiants de Master mais aussi à des doctorants. Il est membre de comité scientifique de revues nationales et internationales et évaluateur d'articles qui lui sont soumis dont particulièrement les cahiers du cedimes, toutes ces activités le prédisposait à être le rédacteur en chef invité de ce numéro consacré aux coopérations régionales qui constitue une suite du précèdent qui avait été consacré aux instabilités que car ces coopérations sont un moyen de pallier des disfonctionnements qui être peuvent circonscris avant d'évoluer dans un espace plus grand, qui serait plus difficile de surmonter.

Editorial

Lakhdar ADOUKA
Université de Mascara, Algérie
Adoukal1966@gmail.com

Ce numéro des cahiers du CEDIMES s'inscrit dans la suite du précédent, consacré aux instabilités, car la coopération est un moyen de lutter contre l'instabilité. La coopération internationale est une réalité qui s'imposait à tout le monde notamment depuis la moitié du vingtième siècle suite aux changements d'optique des décideurs politiques et économiques vis-à-vis de l'extérieur.

En effet, il existe différentes formes de coopération internationale : coopération multilatérale faite avec des institutions multilatérales (comme par exemple avec le FMI, la BM et l'ONU…etc.), une coopération bilatérale entre deux pays, comme c'est le cas des deux pays du Congos (Enseignement supérieur et universitaire et intégration transnationale des deux pays du Congos ; ETIENNE KOULAKOUMOUN Enseignant chercheur, Doctorant en Sciences politiques et administratives à l'UNIKIN) ou multilatérale entre plusieurs pays qui réunit des gouvernements (tels que l'union européenne, les relations nord-Sud, l'OMC…etc.) et enfin les coopérations avec les ONG qui sont des relations avec des organisations non-gouvernementale (comme la croix rouge, médecine sans frontière…etc.).

Dans le contexte actuel de la mondialisation, la coopération régionale s'avère une stratégie essentielle pour le développement. En effet, les pays coopérants pourraient bénéficier de leurs atouts en matière de ressources naturelles, humaines et technologiques pour réaliser un développement économique, culturel et politique à travers le partage des connaissances, des compétences, de l'expertise et des ressources financières et naturelles.

Les rapport de certaines institutions internationales (l'ONU par exemple) affirment que les différentes formes de coopération régionale qui existent actuellement dans le monde ont permis un développement remarquable des échanges commerciaux, des flux d'investissement étranger direct, des transferts de technologie, le partage d'experts et d'autres formes d'échange. Tout cela aura un impact dans l'avenir sur la qualité de vie des populations.

Toutefois, certaines contraintes s'imposent face à la coopération internationale et la rendent imparfaite. On note à cet égard, les problèmes politiques avec les pays limitrophes, les problèmes institutionnels, la détérioration des infrastructures notamment les réseaux routiers ce qui rend difficile l'accès à certaines zones géographiques, la limitation des marchés, la baisse du pouvoir d'achat…etc.

Ce numéro est une collection d'articles tournant autour de quelques thèmes principaux sur les coopérations régionales que nous présentons dans l'ordre : « Analyse des défis et perspectives

du commerce transfrontalier dans la région des grands lacs : Cas de Goma (R D Congo) – Gisenyi (Rwanda) » de ***Saoul NDUNGO MUGHUMALEWA*** et ***Josaphat Kakule WAKALIRE***, un article qui cherche à comprendre les défis et perspectives du commerce transfrontalier entre le Rwanda (Gisenyi) et la R D Congo (Goma), ont constaté que la surtaxation au taux de taxe élevée, les tracasseries policières et militaires, la corruption et le faible capital constituent des défis majeurs au progrès du commerce transfrontalier dans la région des Grands - Lacs. Dans un article intitulé Enseignement supérieur et universitaire et intégration transnationale des deux Congo ***Etienne KOULAKOUMOUN***, enseignant chercheur, Doctorant en Sciences politiques et administratives à l'UNIKIN, montre que la République du Congo et la République Démocratique du Congo sont deux pays qui sont très proches à travers leurs capitales politiques et que cette proximité favorise et facilite divers échanges transfrontaliers. L'auteur examine les enjeux de l'enseignement supérieur et universitaire transfrontalier, montre que l'enseignement supérieur et universitaire transfrontalier est un instrument d'intégration culturelle, éducative et socio-économique.

L'article de ***Ferdinand MOUSSAVOU*** intitulé « Dépenses publiques et dynamique de croissance en Afrique Subsaharienne: le cas du Congo-Brazzaville » examine l'impact des dépenses publiques sur la dynamique de croissance. Dans son texte Approche monétaire et non monétaire de la mesure de la croissance pro-pauvres en Afrique Subsaharienne : Analyse au Cameroun sur la période 2001-2007 ***Wilfried GUETS*** (Université de Lyon, GATE L-SE CNRS, France) propose une analyse de la croissance pro-pauvres au Cameroun.

L'article « Coopérations interentreprises euro-méditerranéennes : quels impacts des alliances sur la performance des entreprises du textile et de l'habillement en Tunisie ? » présenté par ***Imane HAMMACHE*** (doctorante), le Pr ***Abdel-Madjid DJENANE*** de l'université de Setif (Algérie) et le Pr ***Jocelyne Robert*** de l'université de Liège (Belgique) analyse l'impact des alliances euro-méditerranéennes sur la performance des entreprises tunisiennes du secteur du Textile et de l'Habillement. Les résultats obtenus par cette étude montrent que les alliances ont permis aux entreprises tunisiennes d'améliorer leur performance grâce à un accès plus facile au réseau de commercialisation, à l'augmentation des exportations ainsi qu'à l'acquisition de connaissances organisationnelles, technologiques et commerciales. ***AKERKAR Arezki*** dans son article intitulé « Intégrations régionales nord-sud : quels enseignements pour la région euro-maghrebine à partir de l'expérience asiatique ? » présente les paradigmes qui canalisent l'émergence des coopérations régionales centre-périphérie ainsi que les processus d'intégration régionale centre-péripétie tripolaire (en Asie, en Amérique et en euro-méditerranée). Il compare ensuite la région asiatique avec la région euromaghrébine, démontre le retard pris par cette dernière et tire quelques enseignements. Dans leur article intitulé Intégration agricole Algérie – UE : Quels résultats ? ***KHELLADI Houda*** **(**Doctorante Laboratoire Économie et Développement FSECSG Université de Bejaia Algérie) et le ***KHELLADI Mokhtar*** **(**Professeur, Laboratoire Économie et Développement FSECSG Université de Bejaia Algérie) analysent l'accord d'association Algérie-Union Européenne, qui a été signé à Valence en Espagne en 2002 et est entré en vigueur en Septembre 2005. La dépendance alimentaire de l'Algérie est une question dure qui se pose toujours pour ce pays de la rive sud Méditerranée, alors que l'Union Européenne (UE) est un agro-exportateur de rang mondial. L'objet de cette contribution est de faire un bilan de l'intégration agricole entre l'Algérie et l'UE. Il présente l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis 2004 et les concessions tarifaires concernant le secteur agricole ainsi que sa révision en 2010 et fait un bilan de l'intégration agricole entre les deux signataires de l'accord et ses perspectives.

Katarzyna ANDRZEJCZAK dans « Regional cooperation as a factor of catching-up process in Poland », met en relief les changements structurels de l'économie Polonaise dans la transition (l'adhésion à l'Union européenne) et conclu que l'approche de la politique de coopération régionale constitue la stratégie efficace pour faire face aux défis et difficultés de l'environnement économique, social et juridique.

Ce nouveau numéro des cahiers du CEDIMES se termine par une partie Varia avec un article Le bilan mitigé du fonds national d'investissement à l'aune de ses objectifs de ***Hakima AMAOUZ*** **(**Ecole nationale supérieure de Statistiques et d'Economie Appliquée) qui analyse le financement de l'industrie manufacturière à travers le Fonds National d'Investissement (le FNI) qui est l'instrument financier de l'Etat dans ce domaine qui ne semble pas être efficace au regard de la faiblesse de la réalisation de ses objectifs. Un texte consacré à une réflexion autour d'étude de cas de très petites entreprises liées à la transformation du manioc au Congo**.** L'objectif du travail de ***Jean Jacques Magloire BAZABANA; François NGANGOUE*** de la Faculté des Sciences Economiques, Université Marien Ngouabi, Congo-Brazzaville, est d'analyser les déterminants de la survie et la performance des très petites entreprises liées à la transformation du manioc au Congo. Les auteurs ont été amenés à constater la spécificité des profils d'entrepreneurs et des savoirs, la typicité des produits, des procédés technologiques et des modes d'organisations, la flexibilité des modes de production constituent la base de leur survie, de leur performance et de leur compétitivité et à suggérer des propositions portant sur les aspects relatifs à l'accompagnement de ces petites entreprises dans une logique d'intégration des chaînes de valeur nationale, sous-régionale et mondiale. L''article *d'**Alex Janvier FANMOE*** de l'Institut National de la Statistique du Cameroun intitulé « De nouveaux outils simples pour la modélisation multi-niveaux : application à l'étude des déterminants micro et méso-économiques de la pauvreté, de leur comparabilité et de leur interaction en milieu rural au Cameroun". L'objectif de travail est de rechercher les déterminants micro et méso-économiques de la pauvreté et leur interaction au Cameroun dans son foyer qu'est le milieu rural, en utilisant des méthodes de modélisation de la pauvreté afin d'analyser la pauvreté par la modélisation multi-niveaux adaptée aux données hiérarchisées. Ce numéro du CEDIMES est clôturé par l'article de ***Veronica STOICA***, professeur universitaire à l'Académie de police Alexandru Ioan Cuza, Bucarest et d'***Ariadna GRIGORE*** doctorant à Institut des hautes études pour la culture et la civilisation du Levant intitulé **«** Les particularités du consentement dans le contrat de vente suisse par rapport à la loi roumaine »**.** Ce papier a pour objectif d'examiner brièvement les particularités du contrat de vente suisse. Ces particularités sont présentées en comparaison avec les aspects similaires régis par la loi roumaine. L'article présente les caractéristiques représentatives de la promesse de vente, de pacte d'emption, du pacte de rédemption et du pacte de préemption.

Ce numéro est dédié à la mémoire de Professeur ***KCHIRID El Mustapha***, Professeur d'économétrie appliquée à l'université de Cadi Ayyad de Marrakech (Maroc) ; Il était chef de département de sciences économiques, a adhéré à l'Association internationale des économistes de langue française (AIELF) et à l'association du tiers monde (ATM). Il a publié plusieurs articles dans des revues internationales de qualité et des livres dans le domaine statistique.

Analyse des défis et perspectives du commerce transfrontalier dans la région des grands lacs : Cas de Goma (RD Congo) – Gisenyi (Rwanda)

Saoul NDUNGO MUGHUMALEWA
MIIBS EU & ISDR Kitsombiro RDC
Josaphat Kakule WAKALIRE
ISTM Kayna, RDC
universitedev@gmail.com

Résumé
Le commerce transfrontalier joue un rôle considérable dans la région des Grands Lacs où des biens sont échangés entre la République Démocratique du Congo, le Rwanda, l'Ouganda et le Burundi, permettant l'approvisionnement en biens particuliers des régions qui ne produisent pas assez pour couvrir leurs besoins. Ce commerce est majoritairement informel dans le sens où les commerçant(e)s ne sont pas enregistrés et ne paient pas d'impôt. Toutefois, les commerçant(e)s paient de taxes à l'exportation ou l'importation (selon le cas) et traversent souvent avec des documents de voyage aux points frontaliers officiels. Ils/elles contribuent ainsi à l'économie nationale, au rétablissement des relations entre les deux pays bien qu'une partie de leur activité soit informelle. C'est ainsi que cette étude a cherché à comprendre les défis et perspectives du commerce transfrontalier entre le Rwanda (Gisenyi) et la R D Congo (Goma). Au cours de cette analyse, il a été constaté que la surtaxation au taux de taxe élevée, tracasserie policière et militaire, la corruption et le faible capital constituent des défis majeurs au progrès du commerce transfrontalier dans la région des Grands - Lacs. Pour y faire face, il est impérieux de lutter contre les tracasseries policières et la corruption en ouvrant un guichet unique à Goma.

***Mots- clés** :*
commerce, sous région, économie, pays, Grands Lacs, défis, perspectives, transfrontalier.

Abstract
Transbording commerce in the region of Great lakes plays an important role where goods are exchanged between the D R Congo, Rwanda, Uganda and Burundi permitting thus supplies in particular things of regions which don't produce enough to cover their need. This commerce is most of time informal since traders are not registered and don't pay taxes. Anyway, the traders pay taxes for exportation and importation (according to the case) and always cross borders with official documents. They contribute thus, at the national economy to establishment of relations between both countries though a part of their activity is informal. It is in this perspective that the present study wanted to comprehend the problems and perspectives of transbording commerce between Rwanda (Gisenyi) and the D R Congo (Goma). Within the present analysis it has been noticed that the surtaxation at high rate, police or military troubles, corruption and weak capital by the trader constitute major problems to progress to transbording commerce in the region of Great lakes. To cape, it is too important to struggle against the trouble some police activities and corruption by opening aunique bank account in Goma.

Key words:
trade, sub-region, economy, countries, Great Lakes, challenges, perspectives, cross-border.

Classification JEL
F 14.

Introduction

Les Pays de Grands Lacs Africains (Rwanda, Burundi et la République Démocratique du Congo) ont une histoire commune. La Belgique, ayant hérité les colonies Allemandes du Rwanda et du Burundi dans le cadre du système des mandats institué par la Société des Nations (SDN) à la suite du traité de paix de Versailles (Jaques, 2002), elle avait pu reprendre, une dizaine d'années plus tôt, l'Etat Indépendant du Congo (EIC) du roi Léopold II et avait transformé son statut en celui de la colonie en 1908, intégrant graduellement la gestion de ces territoires. La Belgique y développa une sorte « d'Afrique Equatoriale Belge », dont le signe le plus évident fut l'intégration de la gestion politique et monétaire (BWENGE, 2006). Certains faits ont donc créé des mobilités transfrontalières notamment : la création des universités, surtout au Congo Belge (Lovanium à Kinshasa, Université Libre du Congo à Kisangani, ...) recevant des étudiants des autres pays ; les transmutations des fonctionnaires locaux d'un territoire à un autre et la gestion des congrégations missionnaires suivant le même modèle.

Après les indépendances (République Démocratique du Congo, le 30 juin 1960, le Burundi, le 1èr juillet 1962 et le Rwanda, le 2 Juillet 1962), plusieurs régimes se sont succédés dont certains ont été longs avec les mêmes caractéristiques dictatoriales. Pendant cette période, les relations sont bonnes entre Kigali, Kinshasa et Bujumbura. Cela aboutit à la création, en 1976, de la Communauté Economique des Pays des Grands Lacs (CEPGL) et la mise en place d'un document migratoire dit Laissez-passer CEPGL permettant aux habitants des 3 pays de circuler librement avec un visa gratuit. Des projets élaborés tels que la Société Internationale d'Electricité des Pays des Grands Lacs (SINELAC) en 1984, la Banque de Développement Economique des Pays des Grands Lacs (BDEGL), l'Institut de Recherche Agro Zootechnique (IRAZ), l'Energie des Grands Lacs (EGL) etc., ont accéléré l'intégration dans le cadre de la CEPGL (SALUMU, 2005).

Jadis soudée et unie, la déstabilisation aiguë de la sous-région débute le 1 èr octobre 1990, lorsque le Front Patriotique Rwandais (FPR) attaque le Rwanda à partir de l'Ouganda, guerre à l'issu de laquelle il prend le pouvoir en Juillet 1994, après des accords politiques et la fin des crimes dont le génocide (FLORENT, 1999,). Huit mois plus tôt, le processus démocratique avait tourné au drame au Burundi. Le pays s'est engagé dans une guerre civile occasionnant des pertes des vies humaines et la détérioration du tissu économique. A ce moment là régnaient des conflits tribaux dans les Kivu. Fin 1993, près de deux cent mille réfugiés Burundais et au milieu de 1994, plus d'un million des réfugiés Rwandais inondaient la République Démocratique du Congo par le Kivu, qui venait à peine de s'engager dans une fragile pacification. C'est le début de l'extension, en cercles concentriques, des conflits dans la sous-région. La situation lente au Congo sera réchauffée et les guerres de libération sont déclenchées ranimant les multiples conflits tribaux qui sévissaient dans le pays (CHRETIEN, 1997).

La sous-région est alors en ébullition. Les grains de préjugés, des caricatures, stéréotype liés à l'appartenance à l'un ou à l'autre Etat, le tribalisme, l'ethnisme, la xénophobie, l'ethnocentrisme, et une misère profonde sont enracinées, ... Des valeurs jadis prouvées telles

que la solidarité régionale, l'hospitalité, l'amour du prochain, la non-violence, ... et tant d'autres sont jugées négatives et donc se perdent progressivement. Désormais, il est encré dans le chef des gens et surtout dans l'opinion publique, consciemment ou inconsciemment, des attitudes qui n'ouvrent aucune voie à la communication, ni à la compréhension entre les peuples tant à l'intérieur d'une société qu'entre les différentes sociétés ou peuples de la région. Malgré la méfiance entre les différents pays et habitants des grands lacs, le commerce est resté un élément de conciliabule et de rétablissement des relations permanentes dans la région. Il se réalise à travers l'échange des articles tant manufacturiers qu'alimentaire, constituant une réponse aux besoins vitaux quotidiens.

Ainsi, comme prouvé dans l'histoire du monde contemporain par Alfred M, dans « perspectives économiques », le commerce est resté la voie par excellence pour la croissance économique et le développement des Etats, il parvient ainsi à créer des emplois et à réduire la pauvreté. Alors que le marché mondial est très animé par les pays développés qui l'orientent et fixent les prix du marché, l'Afrique, très peu visible dans le commerce international, subit davantage les effets négatifs du marché mondial dont la détérioration de la valeur de change ne parvient pas à encourager la production (MARSHALL, 1965). Du point de vue de certains experts, l'Afrique représente le deuxième marché en importation après celui de la Chine[1]. Pourtant les échanges à l'intérieur du continent ne dépassent pas les 11% chaque année, compte tenu de son stade de développement et de ses dotations en facteurs de production. C'est ainsi que COPPENS pense que « *l'Afrique devrait commercer avec l'Afrique pour assurer la croissance future* (COPPENS, 2017)». Pour stimuler le commerce en Afrique, les chefs d'Etats du continent se sont réunis lors de la 18ème session ordinaire de l'Union Africaine sur le renforcement du commerce intra-africain en janvier 2012 à Addis abeba, afin de mettre en place les bases à la création d'une zone de libre- échange continentale à l'horizon 2017. Toutefois, la mise en place de la zone de libre-échange continentale doit tenir compte de la situation actuelle du commerce intra- régional en Afrique centrale. Lors de ces échanges Africains, le commerce a été reconnu comme un élément « catalyseur de la paix » entre la population Rwandaise, Burundaise, Congolaise et Ougandaise (GONIDEC, 2017).

Vu l'ampleur du circuit commercial dans la région des grands lacs, en général, et entre la R D Congo et le Rwanda à travers la frontière Goma – Gisenyi, en particulier, nous avons mené cette étude dont l'objectif global est d'analyser les dynamiques du petit commerce transfrontalier des produits vivriers comme « économie de survie » afin de comprendre sa contribution aux relations de bon voisinage, de paix et de sécurité entre la R D Congo et le Rwanda. De cette objet principal découle trois sous questions suivantes : Quelle est la contribution du commerce transfrontalier sur la normalisation des relations entre les rwandais et les congolais ? ; Quels sont les défis majeurs qui menacent l'activité commerciale entre les Rwandais et Congolais traversant Goma et Gisenyi ? et quelles perspectives d'avenir envisagées pour que le commerce contribue efficacement au rétablissement de la paix et à l'économie durable dans la région des Grands – Lacs d'Afrique ?

De ces questionnements, nous pensons provisoirement que le commerce transfrontalier entre Goma et Gisenyi contribue efficacement au rétablissement des relations entre les deux Etats ; les défis auxquels font face les populations de deux Etats seraient caractérisés par les tracasseries policières et la corruption. Et pour que le commerce transfrontalier contribue au développement durable de la région, il faut une réduction du nombre des services à la frontière en ouvrant un guichet unique à Goma.

Hormis l'introduction et la conclusion, le premier point présente la méthodologie et les matériels de recherche, le deuxième point se focalise sur la présentation des résultats obtenu lors de l'analyse et la dernière partie s'intéresse à la discussion des résultats de l'étude.

1. Matériels et méthodes de recherche

La présente étude est une recherche descriptive et transversale. Les auteurs, tel que Delvienne (1999), soutinrent qu'une étude est dite descriptive lorsqu'elle consiste à faire un état de lieu et faire un diagnostic dans une communauté donnée. Elle étudie aussi la distribution des phénomènes, et la présence d'un ou plusieurs facteurs simultané (NDUNGO, 2017). Une étude est du type transversal lorsque les données sont récoltées à un seul passage au moment d'un sondage unique.

Lors de la collecte des données, les techniques d'observations, d'entretien structuré, accompagnées d'un questionnaire d'enquête, nous ont permis d'obtenir les données sur le commerce transfrontalier entre Goma-Gisenyi auprès de petits commerçants de deux pays (RDC et Rwanda). En plus de ces techniques, la technique documentaire nous a permis de consulté les livres et revues scientifiques, mais aussi différents sites Internet pour enrichir les données récoltées sur le terrain.

Ainsi, nous avons fait recours à deux approches :

- La méthode descriptive nous a aidés à décrire nos données en termes de proportion.
- La méthode comparative nous a permis de comparer les proportions de deux pays. Sur le plan de test d'hypothèse, le test Khi-carré (x^2) nous a permis d'étudier la différence entre les variables indépendantes et les variables dépendantes de cette étude et l'interprétation a été fait au seuil de 0.05.

La formule suivante a été suivie : $X^2 = \sum[(Eo-Et)^2 / Et]$.
Cette étude s'est intéressé seulement aux commerçants de la ville de Goma et de Gisenyi qui s'approvisionnent de part et d'autre, et qui utilisent les tête/dos, les charrettes, les brouettes, les vélos pour handicapés comme leur moyen de transport lors de la traversée des frontières.

Le résultat du pointage des flux montrent que 2.021 ménages en moyenne traversent les trois frontières par jour pour y effectuer leurs approvisionnement en denrées alimentaires dont 661 ménages, soit 32,7% sont des consommateurs directs des produits alimentaires et 1360 ménages, soit 67,3% sont des revendeurs des produits alimentaires (Kristof KITECA, 2012).

Pour constituer l'échantillon, nous avons procédé par le pointage aux trois frontières (Gabiro, petite barrière et grande barrière) pendant trois jours. A la fin du pointage des flux frontaliers des produits alimentaires et manufacturiers, 958 commerçants dont 574 sujets, soit 60% de nationalité Rwandaise, contre 384, soit 40% de nationalité Congolaise ont été enquêtés. Ces enquêtés sont choisis selon le critère de fréquence d'approvisionnement dans les deux villes et leur accessibilité et disponibilité à répondre au questionnaire. Ce nombre élevé d'enquêté Rwandais, se justifie par le fait que l'étude est transversale c'est-à-dire que pendant les trois jours de la collecte des données, c'est sont les Rwandais qui ont été en flux de fréquentation de la frontière.

2. Présentation des résultats de l'étude

Dans la présente section, il est question de présenter le niveau d'étude atteint, la répartition des enquêtés selon le lieu de traversée, l'activité principale des enquêtés, l'ancienneté dans le commerce transfrontalier, l'appréciation du niveau de la contribution du commerce transfrontalier sur la normalisation des relations entre les Rwandais et les Congolais, les difficultés rencontrées dans les échanges transfrontaliers et les stratégies à mettre en place en vue de l'amélioration des relations commerciales entre les commerçants de deux Etats.

2.1. Répartition des enquêtés selon le niveau d'étude

L'alphabétisme est la capacité d'une personne à lire et à écrire, dans une langue quelconque, des récits ayant rapport avec sa vie quotidienne. Dans le tableau 1, nous analysons le niveau d'étude des enquêtés car ayant une influence sur le choix d'une profession.

Tableau 1: Répartition des enquêtés selon le niveau d'étude

Niveau d'étude	Nationalité congolaise effectifs	Nationalité congolaise%	Nationalité Rwandaise Effectif	Nationalité Rwandaise%	Ensemble Effectif	Ensemble %
Sans niveau	79	20,5	170	29,6	249	26,0
Primaire	167	43,5	258	45	425	44,4
Secondaire non terminé	115	30	134	23,3	249	26,0
Secondaire terminé	19	5	12	2,1	31	3,2
Supérieur	4	1	0	0	4	0,4
Total	384	100	574	100	958	100,0

Sources: nos enquêtes de juin 2018.

L'étude montre que les enquêtés sont prédominés par le niveau d'études primaire avec 425, soit 44,4%, suivi de sans niveau avec 249 sujets, soit 26% et du niveau secondaire non terminé avec 249 sujets, soit 26% pour l'ensemble d'enquêtés. Les sujets du niveau secondaire terminé et ceux du niveau supérieur sont moins représenté, avec respectivement 3,2% et 0,4%. Pour ce qui est du niveau d'étude des enquêtés selon les Etats, le niveau d'étude primaire prédomine avec 43,5% en R D Congo contre 45% du cotée Rwandais, suivi du niveau secondaire non terminé avec 30% en RDC contre 23,3% du coté rwandais, des sans niveau avec 20,5% du coté RDC contre 29,6% du coté Rwandais et du niveau secondaire avec 5% du coté RDC contre 2,1% du coté rwandais. Les enquêtés du niveau supérieur et universitaire sont les moins représentés avec 1% en RDC contre 0% du coté Rwandais.

2.2. Répartition des enquêtés selon le lieu de traversée

Il importe de voir si le point de traversé a des rapports avec la nationalité. En effet, le point de traversé peut avoir de l'influence sur la sécurité du commerçant.

Tableau 2: Répartition des enquêtés selon le lieu de traversée

Point de traversée	Nationalité congolaise effectifs	Nationalité congolaise %	Nationalité Rwandaise Effectif	Nationalité Rwandaise %	Ensemble Effectif	Ensemble %
Petite barrière	207	54	373	65	580	60,6
Grande barrière	42	11	138	24	180	18,8
Gabiro	135	35	63	11	198	20,7
Total	384	100	574	100	958	100,0

Sources: nos enquêtes de juin 2018.

Il ressort de ce tableau que la majorité (60,6%) de nos enquêtés transverse la frontière à la petite barrière, soit 65% d'enquêtés Rwandais et 54% d'enquêtés Congolais ; suivi de Gabiro (20,7%), soit 35% du coté RDC et 11% du coté Rwandais et de la grande barrière (18,8%), soit 24% du coté rwandais et 11% du coté Congolais.

2.3. Répartition des enquêtés selon la taille de ménage

Dans cette partie, on présente la répartition des ménages selon le nombre de personnes. Comme on peut le comprendre, l'esprit d'entreprendre le commerce transfrontalier peut dépendre de la taille du ménage c'est-à-dire plus on a une grande famille à nourrir, plus on peut se lance dans tout travail.

Tableau 3 : Répartition des enquêtés selon la taille de ménage

taille de ménage	Nationalité congolaise effectifs	Nationalité congolaise %	Nationalité Rwandaise Effectif	Nationalité Rwandaise%	Ensemble Effectif	Ensemble %
1 à 3 Personnes	54	14	98	17	151	15,8
4 à 9 personnes	307	80	436	76	743	77,6
10 à 20 personnes	23	6	40	7	63	6,6
Total	384	100	574	100	958	100

Sources: nos enquêtes de juin 2018.

Selon les résultats du tableau n° 4, 77,6% d'enquêtes vivent dans un ménage d'une taille de 4 à 9 personnes, 15,8% dans le ménage de 1 à 3 personnes et 6,6% dans le ménage de 10 à 20 sujets. Le constat est que la proportion élevé est observé dans la tranche de taille de ménage 4 à 9 dans les deux pays (80% pour la R D Congo et 76% pour le Rwanda). Le nombre moyen de personnes par ménage est 6,08 dans l'ensemble, soit 6,14 en R D Congo et 6,04 au Rwanda. Cela veut dire que le nombre moyen de personnes par ménage est de 6 personnes et plus de 84% des ménages de commerçants sont composés de 4 personnes et plus.

2.4. Répartition des enquêtés selon l'activité principale

Le type d'activité désigne ici, le secteur de l'économie dans lequel travaille la personne. On a retenu l'agriculture, l'agriculture, le petit commerce et l'élevage. Les données sur la répartition des personnes occupées selon la branche d'activité se trouvent dans le tableau suivant:

Tableau 4 : Répartition des enquêtés selon l'activité principale

Activités principales	Nationalité congolaise effectifs	Nationalité congolaise %	Nationalité Rwandaise Effectif	Nationalité Rwandaise%	Ensemble Effectif	Ensemble %
Petit commerce	338	88	459	80	797	83,2
Salarie	35	9	34	6	69	7,2
Agriculture	8	2	52	9	59	6,2
Elevage	4	1	29	5	33	3,4
Total	384	100	574	100	958	100

Sources: nos enquêtes de juin 2018.

Dans l'ensemble, la principale activité de subsistance des enquêtés est le petit commerce avec 83,2% (88% pour les congolais et 80% pour les rwandais), suivi de salariés avec 7,2% (9 % pour les congolais et 6% pour les rwandais), de l'agriculture avec 6,2% (2% pour les congolais et 9% pour les rwandais), l'élevage avec 3,4% (1% pour les congolais et 5% pour les rwandais). Les commerçants estiment qu'en dépit des maigres revenus générés, ce commerce est important, car, il fait vivre des ménages qui souvent n'ont pas d'autres sources de revenu assurées. Pour la plupart des personnes interrogées, ce commerce leur permet de nourrir leurs familles. Cependant, les commerçants n'arrivent pas à développer leur commerce de manière à aller au-delà de la simple survie. Selon le pointage effectué lors de l'enquête, soutenu par les données de Kristof KITECA, en moyenne 2.021personnes traversent chaque jour la frontière pour exercer le petit commerce des produits vivriers. Si l'on considère une moyenne de 6 personnes par ménage de commerçants, il est possible d'estimer qu'environ 12126personnes vivent directement de ce commerce. En plus de ces 12126 personnes et d'un nombre inconnu d'agents travaillant à la frontière (et leurs familles), ce commerce fournit aussi un revenu important aux producteurs de marchandises échangées (et à leurs familles) : légumes, fruits, haricots, maïs, etc., aux grossistes et employés des entreprises commerciales (et à leurs familles) où les commerçants transfrontaliers s'approvisionnent et aux transporteurs de produits vivriers (et à leurs familles).

2.5. Répartition des enquêtés selon l'ancienneté dans le petit commerce

Cette section permet d'évaluer le nombre de mois que la population d'enquête a déjà passé dans la carrière du commerce transfrontalier. La durée d'exercice d'une activité permet d'apprécier sa contribution à la vie quotidienne d'un individu. Les résultats y relatifs se trouvent dans le tableau suivant :

Tableau 5 : Répartition des enquêtés selon l'ancienneté dans le petit commerce

Ancienneté dans l'activité	Nationalité congolaise effectifs	Nationalité congolaise%	Nationalité Rwandaise Effectif	Nationalité Rwandaise%	Ensemble Effectif	Ensemble %
Au plus 3 moins	27	7	75	13	102	10,6
4 à 12 mois	69	18	172	30	241	25,2
13 à 24 mois	81	21	86	15	167	17,4
25 à 60 mois	111	29	144	25	255	26,6
61 à 120 mois	65	17	63	11	128	13,4
> 120 mois	31	8	34	6	65	6,8
Total	384	100	574	100	958	100

Sources: nos enquêtes de juin 2018, de13 à 24 mois.

Pour l'ensemble de petits commerçants , la durée depuis qu'ils exercent le métier du petit commerce transfrontalier est estimée en mois, les résultats notent une représentativité de 26,6% dans notre échantillon pour ceux qui avaient l'ancienneté de 25 à 60 mois, suivi de 25,2% d'une ancienneté de 4 à 12 mois, de 17,4% d'ancienneté de 13 à 24 mois, de 13,4% d'ancienneté de 61 à 120 mois, de 10,6% pour la durée d'au plus 3 mois et de 6,8% de durée de plus de 120 mois, soit 10 ans.

2.6. Contribution du commerce transfrontaliers sur la normalisation des relations entre les rwandais et les congolais

Côme Damier Georges Awoumou, réfère la notion de couple R D Congo - Rwanda au couple franco-allemand. Si pour certains, il convient de renoncer à ce terme qui aurait fini par être une vision stéréotypée conduisant à des métaphores faciles sur le divorce ou les disputes ou les dissensions au sein du couple (AWOUMOU CDG, 2008), Marc Louis Ropivia, à travers la notion de couple R D Congo - Rwanda, cristallise les liens affectifs des relations qui lient les deux Etats en Afrique centrale (Marc-Louis ROPIVIA, 1994,). Ainsi, dans le tableau ci après, nous présentons les indicateurs de la contribution du couple commercial transfrontalier Rwanda – R D Congo.

Selon les résultats du tableau n° 6, nous constatons cinq principales contributions du commerce transfrontaliers sur la normalisation des relations entre les rwandais et les congolais, notamment la paix et la tolérance mutuelle entre les deux peuples (73,2%), soit 76% du coté rwandais et 69% du coté congolais ;création des points de ventes des produits Rwandais à Goma (viande, tomate, légumes et autres), (72,4%), soit 79% du coté congolais et 68% du coté rwandais ; l'appartenance à une organisation de coopération des commerçants de deux pays (62,4%) avec 64% du coté Rwandais et 62% du coté R D Congo ;achat à crédit de certains produits au Rwanda (48,6%) avec 57% des cotés congolais et 43% du coté rwandais ; et l'octroi des dettes aux clients de l'autre pays (47,4%) soit 33% en R D Congo et 57% du coté Rwandais. Les prêts financiers auprès des coopératives des deux pays sont les moins cités comme indicateur de normalisation des relations bilatérales entre les deux pays avec 8,2%, en général.

Tableau 6 : Contribution du commerce transfrontaliers sur la normalisation des relations entre les rwandais et les congolais

Indicateurs	Nationalité congolaise effectifs	Nationalité congolaise %	Nationalité Rwandaise Effectif	Nationalité Rwandaise %	Ensemble Effectif	Ensemble %
Prêts financiers auprès des coopératives de deux pays	27	7	52	9	79	8,2
Appartenance à une organisation de coopération des commerçants de deux pays	230	60	367	64	598	62,4
Création des points de vente des produits Rwandais à Goma (viande, tomate, légumes et autres)	303	79	390	68	694	72,4
Achat à crédit de certains produits au Rwanda	219	57	247	43	466	48,6
Paix et tolérance mutuelle entre les deux peuples	265	69	436	76	701	73,2
Octroi des dettes aux clients de l'autre pays	127	33	327	57	454	47,4

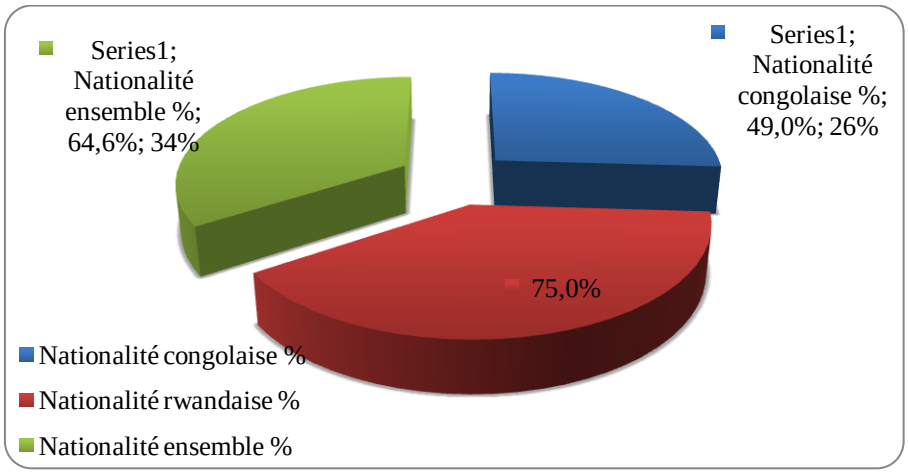
Source: nos enquêtes de juin 2018.

2.7. Proportion des enquêtés rencontrant des difficultés dans le commerce transfrontalier

Lors de l'examen de la proportion des enquêtés rencontrant des difficultés dans le commerce transfrontalier, en général 619 sujets, soit 64,6% éprouvent de difficultés, 431 enquêtés, soit 75% de Rwandais ont de difficultés et 188, soit 49% de Congolais rencontrent des difficultés dans les échanges transfrontaliers.

En appliquant le test KHI-DEUX au seuil de 0,05, nous constatons que les rwandais éprouvent plus de difficultés que les congolais (x^2=68,700, p=,000 < 0,05), cela traduit une différence significative des proportions des personnes ayant des difficultés dans les deux pays. Et donc les rwandais éprouvent plus des difficultés dans le commerce transfrontalier que les congolais.

Figure 1 : Proportion des enquêtés rencontrant des difficultés dans les commerce transfrontalière



Sources: nos enquêtes de juin 2018.

2.8. Difficultés rencontrés dans les échanges transfrontaliers selon leur nationalité

Une intensification du commerce en Afrique centrale se fonde sur des constats qui relèvent d'énormes défis pour la libéralisation des échanges des produits originaires des Etats membres et sur la libre circulation des personnes dans l'espace CEPGL/CIRGL. Déjà, ces deux communautés régionales représentent prise individuellement ou en communément, l'espace économique le moins intégré du continent Africain. Ce tableau reprend le nombre des défis qui retardent l'épanouissement du commerce entre Goma et Gisenyi.

Selon les témoignages des commerçants enquêtés de deux pays, cinq principales difficultés majeures ont été identifiées : la multiplicité de taxes avec le taux de taxation élevé pour 72% d'enquêtés (66% de cas en R D Congo contre 76% des cas Rwandais) ; la tracasserie policière, militaire congolais, T2 et DMIAP avec 69,6% (54% du coté R D Congo contre 80% du coté Rwandais) ; le faible capital avec 66,2% (68% en R D Congo contre 65% du coté rwandais) ; les conflits de concurrence avec les commerçants de l'autre pays avec 60,6% (51% du coté R D Congo contre 67% du coté Rwandais) ; et les tracasseries par la population en ville de Goma (enfants de la rue et autres) avec 39,6% (18% du coté R D Congo contre 54% du coté Rwandais).

En plus des difficultés majeures, les défis secondaires identifiés par certains enquêtés sont les pertes liés au produits périssables et fragiles tels que la viande, les légumes,… (29,8%), soit 22% de Congolais enquêtés contre 35% des Rwandais enquêtés ; les taxes informelles et la corruption au coté R D Congo (29,6%), soit 20% de Congolais enquêtés contre 36% des Rwandais enquêtés ; marchés éloignés (13,2%), soit 24% de congolais enquêtés contre 6% des Rwandais enquêtés ; instabilité du taux d'échange monétaire (13,1%), soit 32% de congolais enquêtés contre 0,5% des Rwandais enquêtés ; le risque de prostitution ou concubinage avec les agents basés à la frontière avec 10% dont 10% des cas des enquêtés de chacun de pays concernés et ces agents manquent du respect envers les femmes (on les touche partout

12,2% (11% du coté Congolais contre 13% du coté Rwandais). Ces deux dernières difficultés sont spécifiques aux femmes auxquelles on peut ajouter le risque de viol par les militaires, les rasta, les maïbobo (enfant de la rue), les policiers (en ville de Goma) et lorsqu'on passe par la brousse, exprimé par 3,4% (1% de congolais contre 5% de rwandais enquêtés).

Tableau 7 : Difficultés rencontrés par les commerçants

Difficultés	Nationalité congolaise Effectifs	Nationalité congolaise %	Nationalité Rwandaise Effectif	Nationalité Rwandaise %	Ensemble Effectif	Ensemble %	KHI-DEUX	P	IV
Faible capital	261	68	373	65	634	66,2	,917	,338	NS
Tracasserie policière et militaire congolais, T2 et DMIAP	207	54	459	80	667	69,6	73,733	,000	S
Beaucoup de taxes/taux de taxe élevé	253	66	436	76	690	72,0	11,559	,001	S
Conflits de concurrence avec les commerçant (e)s de l'autre pays	196	51	385	67	580	60,6	24,776	,000	S
Tracasserie par la population en ville de Goma (enfants de la rue et autres)	69	18	310	54	379	39,6	124,973	,000	S
Produits périssables ou fragiles	84	22	201	35	285	29,8	19,015	,000	S
Marchés éloignés	92	24	34	6	283	29,6	65,516	,000	S
Instabilités du taux d'échange monétaire	123	32	3	0,5	127	13,2	199,974	,000	S
Paiement tardif des dettes par nos clients	4	1	17	3	126	13,1	4,338	,037	S
Tracasserie des militaires rwandais	15	4	17	3	117	12,2	,636	,425	NS
Taxes informelles et corruption coté RDC	77	20	207	36	96	10,0	28,278	,000	S
Les agents de la frontière RDC manquent de respect envers les femmes (on les touches partout)	42	11	75	13	33	3,4	,972	,324	Ns

Risque de prostitutions ou concubinage avec les agents de la frontière	38	10	57	10	33	3,4	,000	,986	Ns
Risque de viol par lesmilitaires, les rasta, les maïbobo, les policiers (en ville de Goma lorsqu'on passe par la brousse	4	1	29	5	21	2,2	11,127	,001	S

Sources: nos enquêtes de juin 2018.

2.9. Proposition des commerçants pour l'amélioration des relations commerciales transfrontalières

Les autorités Congolaises et Rwandaises ont à cœur d'intensifier leur coopération. Parmi les secteurs clés mentionnés, figure la coopération économique et commerciale qui a été les leitmotive de la création de la Communauté Economique des Pays des Grands - Lacs. A travers le tableau 8, il est présenté les propositions pour l'amélioration des relations transfrontalières entre les deux pays.

Deux perspectives majeures et deux stratégies sous jacentes pour l'amélioration des relations commerciales transfrontalières pour contribuer à la paix et l'économie durable dans les deux pays ont été proposées. Les Rwandais ont cité la lutte contre les tracasseries diverses (militaires, policières, T2, DMIAP,….) avec 55% dont 46% du coté R D Congolais et 61% du coté Rwandais, et la réduction du nombre des services à la frontière en ouvrant un guichet unique à Goma, avec 54,6% dont 48% du coté R D Congo et 59% du coté Rwandais. Pour ce qui est des solutions sous jacentes, les enquêtés citent en premier lieu l'augmentation du capital en donnant l'accès au crédit (19,6%) dont 25% des enquêtés de la R D Congo et 16% de ceux du Rwanda et la dénonciation, punition aux agents de la frontière, rasta, maïbobo qui ne respectent pas la dignité de la femme (18,2%) dont 8% du coté RDC et 25% du coté Rwandais.

Tableau 8 : Propositions des commerçants pour l'amélioration des relations commerciales transfrontalières

Solutions	Nationalité congolaise effectifs	Nationalité congolaise %	Nationalité Rwandaise Effectif	Nationalité Rwandaise %	Ensemble Effectif	Ensemble %
Lutter contre les tracasseries diverses (militaires, policières, T2, DMIAP, maïbobo, Rasta, …)	177	46	350	61	527	55,0

Réduire le nombre de service à la frontière en ouvrant un guichet unique à Goma	184	48	339	59	523	54,6
Augmenter le capital en donnant l'accès au crédit	96	25	92	16	188	19,6
Dénoncer, punir les agents de la frontière, le rasta, maïbobo qui ne respectent pas la dignité de la femme	31	8	144	25	174	18,2

Sources: nos enquêtes de juin 2018.

3. Discussion des résultats

3.1. Contribution du commerce transfrontalier sur la normalisation des relations entre les rwandais et les congolais

Selon les résultats du tableau 6, cinq principales contributions du commerce transfrontalier ont été identités pour la normalisation des relations entre les rwandais et les congolais. Il s'agit du renforcement de l'esprit de tolérance mutuelle entre les deux peuples (73,2%), la création des points de ventes des produits Rwandais à Goma (viande, tomate, légumes et autres), l'appartenance à une organisation de coopération entre commerçants de deux pays (62,4%), l'achat à crédit de certains produits au Rwanda (48,6%), et l'octroi des dettes aux clients de l'autre pays (47,4%). Ce résultat corrobore ce lui de l'Union Africaine qui confirme que le commerce a été reconnu comme un élément « catalyseur de la paix » entre la population Rwandaise, Burundaise, Congolaise et Ougandaise, mais aussi avec les résultats de l'étude de Mr Claude Armel MOUSSADJI MAPANGOU qui confirme que le commerce constitue une **opportunité pour la création des petites et moyennes entreprises au sein des pays membres de la** communauté économique des Etats de l'Afrique Centrale (CEEAC), et c'est un élément qui a contribué à la *coopération et l'intégration régionales* en mettant fin aux conflits locaux et transfrontaliers (Claude Armel MOUSSADJI MAPANGOU, 2014,). Ainsi, la première hypothèse qui consiste à croire que le commerce transfrontalier entre Goma et Gisenyi contribue efficacement au rétablissement des relations entre les deux Etats a été confirmée.

3.2. Difficultés rencontrés par les commerçants

Les commerçants confirment qu'ils éprouvent une association significative des difficultés. Les Rwandais citent la tracasserie policière et des militaires congolais, des agents T2 et DMIAP (x^2=73,733, p=,000< 0,05), beaucoup de taxes payées au taux élevé (x^2=11,559, p=,001), les

conflits de concurrence avec les commerçants de l'autre pays (x^2=24,776, p=,000), les tracasseries en ville de Goma (enfants de la rue et autres (x^2=124,973, p=,000), la commercialisation des produits périssables ou fragiles (x^2=19,015, p=,000), le payement tardif des dettes par nos clients (x^2_{yates}=4,338, p=,037), les taxes informelles et corruption (x^2=28,278, p=,000), les risques de viol par les militaires, les rasta, les maïbobo, les policiers en ville de Goma (x^2=11,127, p=,001). Alors que du coté Congolais, on cite les marchés éloignés situé à l'électro gaz (x^2=65,516, p=,000) et l'instabilité du taux d'échange monétaire (x^2=199,974, p=,000). Le faible capital (x^2=,917, p=,338), les tracasseries militaires (confiscation des marchandises (x^2=,636, p=,425>0,05), les agents de la frontière manquent de respect envers les femmes (on les touche partout) (x^2=,972, p=,324) et le risque de prostitution ou concubinage avec les agents de la frontière (x^2=,000, p=,986) sont les difficultés ne dénotant pas une différence significative entre les enquêtés de ces deux Etats. C'est-à-dire que ces difficultés affectent presque de la même manière les commerçants de deux pays.

Kamenka et Lange, dans leur étude de 2010 sur le petit commerce et amélioration des relations transfrontalières entre la RD Congo et le Rwanda, ont trouvé six principales difficultés éprouvées par les commerçants dont le faible capital (75 %), les tracasseries policières et militaires (70 %), le nombre élevé de taxes à la frontière de Goma et le taux élevé des taxes à la frontière de Gisenyi (63 %), le conflit de concurrence avec les commerçants de l'autre pays (62 %), beaucoup de services à la frontière (55 %) et la tracasserie par la population (Enfants de la rue, Rasta, et autres) (49 %). A ce niveau, il faut dire que les difficultés affectent presque de la même manière les commerçants de ces deux pays. Dans l'étude réalisée par Kamenka et Lange (KIMANUKA C, 2010), sur le commerce transfrontalier entre le Burundi et le Rwanda, on constate que les difficultés des commerçants de ces deux pays d'étude sont ressenties de la même manière. Alors que pour le résultat de cette étude, le cas diffère selon le pays. Nous constatons que la deuxième hypothèse a été confirmée partiellement car, en plus des tracasseries policières et la corruption qui caractérisent le commerce transfrontalier, les enquêtés ont cité aussi les conflits de concurrence avec les commerçants de l'autre pays , la commercialisation des produits périssables ou fragiles, le payement tardif des dettes par les clients, les risques de viol, les marchés éloignés, l'instabilité du taux d'échange monétaire, le faible capital, les agents basés à la frontière manquent de respect envers les femmes et le risque de prostitutions ou concubinage avec ces agents.

3.3. Proposition des commerçants pour l'amélioration des relations commerciales transfrontalières

Au regard des difficultés deux principales solutions et trois solutions sous jacentes sont suggérées par les enquêtés pour l'amélioration des relations commerciales transfrontalières, à savoir la lutte contre les tracasseries diverses (militaires, policières, T2, DMIAP,….) soit 55% et la réduction du nombre des services à la frontière en ouvrant un guichet unique à Goma (54,6%) dont 48% du coté R D Congo et 59% du coté Rwandais. Pour ce qui est des solutions subsidiaire, nous avons l'augmentation du capital en donnant l'accès au crédit (19,6%) et la dénonciation, punition aux agents basés à la frontière, rasta, maïbobo qui ne respectent pas la dignité de la femme (18,2%). A ce niveau, la troisième hypothèse est confirmée partiellement car en plus de la réduction du nombre des services à la frontière en ouvrant un guichet unique à Goma, il a été constaté qu'il faut aussi faciliter l'accès des commerçants de ces deux

pays au crédit financier ; dénoncer et punir (traduire en justice) tout agent commis à la frontière et autres qui ne respectent pas le droit de la femme.

Conclusion

La question liée au commerce transfrontalier date de longtemps. Elle est la conséquence du désir des Etats de résoudre conjointement les problèmes des relations transfrontalières. Ainsi, l'objectif global de l'étude était d'analyser les dynamiques du petit commerce transfrontalier des produits vivriers comme « économie de survie » afin de comprendre son impact sur les relations de bon voisinage, de paix et de sécurité entre la R D Congo et le Rwanda. Le petit commerce transfrontalier sert de source de revenu principale du ménage pour au moins 12126 personnes, malgré les difficultés rencontrées aux frontières de deux Pays. On observe qu'il ya une quantité importante de produits vivriers d'origine végétale, animale et manufacturière échangés, qui sont des productions locales de deux pays, ce qui démontre la forte interdépendance commerciale de deux villes frontalières et qui, par conséquent cimente la paix entre les deux peuples. D'où, la nécessité pour les autorités congolaises et rwandaises de mettre en place des accords pouvant faciliter le passage de ces produits. De plus, la recherche de l'harmonisation des relations entre les commerçants de deux pays est une nécessité pour la coopération et l'intégration régionale pour le renforcement de la paix. Pour garantir un commerce paisible et économiquement rentable, pouvant contribuer au développement durable entre les deux pays, la majeure recommandation est de lutter contre les tracasseries policières et la corruption en ouvrant un guichet unique à Goma.

Bibliographie

AWOUMOU CDG. (2008), *Le couple RD Congo-Rwanda ausein de la CEPGL*, Paris: Harmattan.

BWENGE A. M. (2006), *D'une CEPGL à une autre: quelles arternatives dans les strategies actuelles d'integration et de cooperation pour le developpement?,* Kinshasa: Centre d'Etudes Politiques-Université de Kinshasa.

CHRETIEN J.-P. (1997, йил 4,-Juin). "Génocide du Rwanda", (Clio en Afrique, Ed.) In *interpretation du génocide de 1994 dans l'histoire contemporaine du Rwanda*, 6 (2), pp. 26.

COPPENS T. (2017), *l'Afrique des Grands-Lacs ou le monde humanitaire en désarroi, conflit en Afrique: analyse des crises et pistes pour une prévention*, Bruxelles: GRIP.

FLORENT R. (1999), *La geurre des grands lacs, alliances mouvantes et conflits extraterritoriaux en Afrique centrale,* (Vol. Collection l'Afrique des Grands Lacs), Paris: l'Harmattan.

GONIDEC P.-F. (2017), *Relations internationales Africaines*, (Vol. tome 5). (Bibliothèque Africaine et Malgache, Ed.) Paris: LGDJ.

Jaques B. J. (2002), *Le traite de Versailles*, Paris: PUF.

KIMANUKA C L.M. (2010), *Petit commerce et amelioration des relations tranfrontaliers entre la RD Congo et le Rwanda*, Goma: ISSNT.

KITECA Kristof (2012), *Marché dans l'obscurité: le commerce informel transfrontalier dans la region des grands lacs,* Goma: ONU FEMME.

MOUSSADJI MAPANGOU Claude Armel (2014), *Enjeux et défis du renforcement du commerce intra-africain en Afrique centrale: analyse du commerce entre le Cameroun et le Gabon*, Yaoundé: Université de Yaoundé.

MARSHALL A. (1965), "La prospective économique", in *revue économique*, 2 (16), 316.

NDUNGO S. (2017 йил 4-2), “Initiation à la recherche scientifique”, note de cours, Kayna,, N-K, RD Congo: Istm Kayna.
ROPIVIA Marc-Louis (1994), *Géopolitique de l'integration en Afrique Noire*, Paris: L'Harmattan.
SALUMU B. (2005), " Région des grands Lacs d'Afrique: réalité géographique ou manipulation géopolitique?",. in *Africain*, VI (220), 28.

Enseignement suppérieur et universitaire et intégration transnationale des deux Congo

Etienne KOULAKOUMOUN
UNIKIN Congo
Etienne.KOULAKOUMOUN@yahoo.com

Résumé
La République du Congo et la République Démocratique du Congo sont deux pays au monde qui sont très proches à travers leurs capitales politiques, respectivement Brazzaville et Kinshasa. Cette proximité favorise et facilite divers échanges transfrontaliers (économiques, commerciaux, éducatifs, sociaux, culturels) bénéfiques pour leurs économies. Elle est un atout naturel pouvant permettre la création d'un marché compétitif transnational de l'enseignement supérieur et universitaire et contribuer d'avantage à l'intégration de ces pays. Cet article examine les enjeux de l'enseignement supérieur et universitaire transfrontalier et du potentiel du secteur privé sur le développement d'un enseignement de qualité, et montre que l'enseignement supérieur et universitaire transfrontalier est un instrument d'intégration culturelle, éducative et socioéconomique.

Mots-clés
enseignement, qualité, transnational, intégration.

Abstract
The Republic of Congo and the Democratic Republic of Congo are two countries in the world that are very close through their political capitals, respectively Brazzaville and Kinshasa. This proximity favours and facilitates various cross-border exchanges in term of economy, trade, education, social and culture beneficial for their economies. It is a natural asset that can lead to the creation of a transnational competitive market for higher and university education and to contribute to the integration of these countries. This article deals with the challenges of cross-border higher and university education and the potential of the private sector for the development of the quality of education, and shows that cross-border higher and university education is an instrument of cultural, educational and socio-economic integration.

Key words
teaching, quality, transnational, integration.

Classification JEL
A20.

Introduction

La République du Congo (RC) et la République Démocratique du Congo (RDC) sont les seuls pays au monde qui ont les capitales politiques, respectivement Brazzaville et Kinshasa les plus rapprochées. En plus, les populations des deux rives du fleuve Congo qu'ils ont en commun ont pour langue officielle le français et ont en partage le Lingala comme langue nationale. De

facto, nous pouvons dire qu'ils ont les systèmes, sinon les marchés de l'enseignement supérieur et universitaire (ESU) les plus rapprochés au monde. On voit se développer dans ces deux pays un important secteur privé de l'ESU aux côtés de celui du public. La proximité des systèmes éducatifs, notamment de celui de l'ESU et la mobilisation des acteurs privés dans ce secteur représentent un avantage compétitif énorme, voire un atout majeur pour le renforcement des capacités nationales (OCDE, BIRD/Banque Mondiale, 2007) et la soutenabilité de la qualité de l'enseignement dans ces deux pays. Comme le transport routier (E. Koulakoulouna, 2012) et fluvial transnational, tel qu'entre la RC et la RDC, nous considérons également que l'enseignement supérieur et universitaire transfrontalier (ESUT) est un facteur d'intégration effective régionale, sous-régionale et transnationale en Afrique, C'est dans ce contexte que nous lançons et soutenons l'idée de construire et de développer un Espace d'Enseignement Supérieur et Universitaire Transfrontalier entre les deux Congo (ETESU-2C). Cette approche doit mettre aussi à profit le potentiel qu'offre le secteur privé pour qu'il puisse contribuer et œuvrer efficacement pour le développement de l'enseignement de qualité dans cet espace. Il s'agit là d'un des résultats qui découle de notre travail de Thèse de Doctorat en sciences politiques et administratives.

Cet article a pour objectifs d'examiner les enjeux de l'ESUT et du potentiel du secteur privé sur le développement d'un enseignement de qualité en RC et RDC, et de montrer que l'ESUT est un précieux et efficace instrument d'intégration des économies de ces deux pays. Notre analyse à la fois théorique et empirique s'appuie sur la recherche documentaire et l'observation active en notre qualité de Promoteur d'un établissement privé de l'enseignement supérieur (EPES) au Congo et d'enseignant-chercheur menées dans le cadre de notre Thèse de Doctorat. L'article est structurée en deux points. Le premier, présente un état de la question et le cadre conceptuel du sujet. Le second est consacré à l'examen des atouts de l'ESUT entre la RC et la RDC.

1. Etat de la question et cadre conceptuel du sujet

Dans ce point nous commençons par présenter une revue sommaire de la littérature du sujet avant de nous intéresser au cadre conceptuel qu'il sous-tend.

1.1. Revue de la littérature

L'ESU est depuis longtemps devenu un thème de recherche qui a généré et qui continue à générer de nombreuses études sur divers aspects (qualité, efficacité, gouvernance, gestion, organisation, etc.) réalisées par différentes disciplines scientifiques, de façon singulière ou transversale (économie, éducation, management, sociologie, administration, politique, etc.). Cette contribution se situe dans le cadre d'une réflexion typiquement transversale. La recherche documentaire menée dans le cadre de cette communication montre que le champ de l'enseignement supérieur est peu exploré. On note cependant quelques études générales et spécifiques sur ce thème. Nous exposons, ci-après, six études qui nous ont intéressé particulièrement dans le cadre de cet article.

Dans son ouvrage intitulé « Marchandisation de l'enseignement supérieur : l'impact de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) », B. G. Tilak Jandhyala (2012) indique que l'internationalisation de l'enseignement supérieur ne cesse d'évoluer et

qu'aujourd'hui, la mobilité transfrontalière des étudiants, des établissements, des programmes et des enseignants s'inscrit dans le cadre de la marchandisation de l'éducation dont les conditions du commerce de ce service ont été systématisées et formalisées par l'AGCS. L'ouvrage offre une analyse détaillée des différentes dimensions de l'AGCS et de ses conséquences sur le développement de l'enseignement supérieur, en particulier dans les pays en développement. Par ailleurs, cette intéressante analyse propose aussi un bilan critique des avantages et des dangers potentiels que comporte la commercialisation de l'éducation.

Dans sa Thèse de Doctorat portant sur le sujet « L'enseignement transfrontalier dans les formations universitaires en administration des affaires. Une étude de cas », Najat Glabi (2010), étudie le travail enseignant transfrontalier dans le contexte du besoin des universités de maintenir la qualité des formations transfrontalières. Il indique que le changement de contexte dans lequel l'enseignement est offert génère des contraintes qui mettent souvent en échec les pratiques pédagogiques habituellement adoptées par les professeurs sur le campus. Ce travail identifie les pratiques pédagogiques qui émergent à travers l'effort d'adaptation réalisé par les professeurs sur le terrain pour neutraliser les effets du changement de contexte (culturel, académique et organisationnel) et maintenir l'efficacité de l'enseignement. Les résultats de cette étude ont permis d'identifier les nouvelles pratiques pédagogiques propres à l'enseignement transfrontalier que l'auteur a eu le mérite de formaliser à partir de deux fonctions principales du travail enseignant, à savoir : la gestion de la matière et la gestion de la classe.

Dans leur ouvrage intitulé « L'enseignement supérieur transnational. Un levier pour le développement », l'OCDE et la Banque Mondiale (2008) indiquent que « La mobilité des étudiants, des enseignants, du savoir et même des valeurs fait partie de l'enseignement supérieur depuis des siècles. Mais cette mobilité s'est récemment accélérée à un rythme sans précédent. Cette évolution présente de nombreuses opportunités : accès élargi à l'enseignement supérieur, alliances stratégiques entre pays et régions ainsi que valorisation des ressources humaines et renforcement des capacités institutionnelles. Ces opportunités ne vont cependant pas sans défis : accroissement potentiel des prestataires médiocres ou peu scrupuleux, titres et diplômes non reconnus par les employeurs ou les établissements locaux, ou encore élitisme source de tensions. » Cet intéressant ouvrage éclaire ces opportunités et ces défis, notamment pour les pays en développement qui souhaitent se servir de l'enseignement supérieur transnational comme levier de développement. Il examine par ailleurs le concept de renforcement des capacités par l'enseignement supérieur transnational et met l'accent sur le rôle clé de l'assurance qualité et des négociations commerciales.

L'article de S. Vincent-Lancrin (2008) intitulé « L'enseignement supérieur transnational : un nouvel enjeu stratégique ?», examine les tendances récentes de l'enseignement supérieur transnational et les stratégies des pays qui les ont en partie influencées, afin de s'interroger sur le caractère durable ou non de cette croissance et sur la possible convergence (ou coexistence) des différentes stratégies d'internationalisation. A cet effet, il dresse le tableau de ces tendances qui se résument en deux mots : croissance des effectifs des étudiants et diversification de l'offre de formation. Il propose aussi une analyse des stratégies qui ont sous-tendu ces tendances et souligne certains de ses défis et opportunités pour les pays, des questions migratoires à celles du développement. Par ailleurs, il s'interroge sur les perspectives d'évolution des différentes formes d'enseignement supérieur transnational et des stratégies d'internationalisation des pays. Cette analyse fait ressortir qu'aujourd'hui,

l'enseignement transnational est de plus en plus perçu comme un levier de développement économique pour les pays et comme un avantage concurrentiel pour les établissements d'enseignement.

De l'étude de l'OCDE et BIRD/Banque mondiale (2007), intitulée « Enseignement supérieur transnational », il en ressort entre autres, que l'enseignement supérieur transnational renforce les capacités nationales ; doit être envisagé dans le cadre des stratégies de développement élaborées par les pays ; contribue généralement à développer rapidement un système d'enseignement supérieur, donc à accroître le stock de capital humain hautement qualifié du pays. Par ailleurs, il offre également un point de référence aux universitaires et aux établissements quant à la qualité et à la pertinence des services qu'ils proposent ; peut donner naissance à un apprentissage de type organisationnel entre les établissements, mais aussi au sein du système dans son ensemble ; accroît la diversité des systèmes nationaux, c'est-à-dire la palette de choix offerts aux étudiants, ce qui peut stimuler une concurrence saine et améliorer la qualité de l'enseignement dispensé.

L'ouvrage de l'UNESCO (2006) portant sur « Les lignes directrices pour des prestations de qualité dans l'enseignement supérieur transfrontalier » relève l'importance de l'enseignement supérieur transfrontalier et indique que cet enseignement comprend une grande diversité de modes de prestations (présentiel, co-diplomation, délocalisation, distance). Il mentionne que la mise en œuvre de ces lignes directives doit prendre en compte cette diversité et les différentes exigences en matière d'assurance qualité.

Les études que nous venons d'exposer ne sont sans doute pas les seules. Nous considérons qu'il en existe d'autres que nous ignorons. Celles-ci inspirent et orientent notre réflexion dans le cadre de cette communication. Cependant, elles sont restées muette sur la capacité de l'ESUT à constituer un levier naturel pour l'intégration des économies transnationales, telles que celles de la RC et de la RDC dans le cas d'espèce. Toutefois, cet article se situe dans la continuité de ces études et permet d'enrichir la base des connaissances sur l'enseignement supérieur transfrontalier.

1.2. Cadre conceptuel

Le cadre conceptuel renvoie à la définition des concepts clés du sujet de cet article, à savoir : enseignement, qualité, transnational, intégration. Il ne s'agit pas de relancer un débat conceptuel sur ce point, mais plutôt de donner une compréhension de ces concepts. Pour ce faire, nous allons nous référer simplement à certains auteurs et à nos propres points de vue pour la compréhension de ces concepts.

- *Enseignement*

L'enseignement est un concept générique qui englobe le service d'enseignement offert dans tous les cycles du système éducatif national. La littérature en la matière nous offre une pluralité de définitions inter-champ de recherche et même souvent intra-champ. Dans le cadre de ce travail, il est toutefois possible de s'accorder sur une approche qui met en avant les principales caractéristiques effectives de l'activité d'enseignement. Ainsi, selon P. Dessus (2008) « Cette dernière serait :

- une activité relationnelle impliquant la coopération (ou la transaction, la compréhension mutuelle) d'au moins deux personnes, un professeur et un (ou des) élève(s) ;
- une activité de communication impliquant un échange (unidirectionnel ou bidirectionnel) d'informations entre un professeur et un ou des élève(s) ;
- une activité centrée sur un but d'apprentissage des élèves, ou encore la maîtrise d'un contenu, l'acquisition d'habiletés ou d'informations ;
- une activité portant sur un contenu donné, ce contenu pouvant être des connaissances, des croyances, de l'information, des comportements et posséder de plus des caractéristiques particulières comme la généralisabilité ;
- une activité dans laquelle le professeur aurait un comportement spécifique (de présentation, clarification, évocation, indication, etc.) ;
- une activité dans laquelle les états mentaux (intentions, croyances) des protagonistes peuvent jouer un rôle important, et être mutuellement inférés ».

Ceci étant, il convient aussi de définir et de délimiter l'enseignement privé en le distinguant bien de celui du public. Nous convenons avec A. Vinokur (1987) que la définition de l'enseignement privé renvoie d'abord à distinguer l'existence de deux secteurs d'enseignement (approche dichotomique), à savoir : public et privé. De son côté, en se référant à l'approche critériologique, J. Rungengande (2010) définit l'enseignement privé en se fondant sur trois critères de distinction, à savoir : la propriété, le financement et la gestion. La définition que donne l'UNESCO (2010) s'inscrit dans le même sens. Pour cette institution, une structure éducative privée est un « établissement contrôlé et géré par une organisation non gouvernementale (église, syndicat ou entreprise), qu'il reçoive ou non des fonds publics ». Partant de ces définitions, nous pouvons définir l'enseignement privé comme l'ensemble d'établissements d'enseignement de différents cycles et types créés, financés et gérés par des personnes physiques ou morales de droit privé, l'Etat ne jouant dans ce cas que le rôle de régulateur à partir d'un cadre réglementaire national et l'enseignement n'est pas gratuit. Le paiement de l'enseignement est l'un des critères de différenciation entre l'enseignement du privé et celui du public.

A l'inverse, nous pouvons dire que l'enseignement public regroupe toutes les institutions d'enseignement de différents cycles et types créées, contrôlées et gérées directement par l'Etat ou les pouvoirs publics. Par principe et selon la réglementation dans chaque pays, l'enseignement public est gratuit même si dans certains pays comme la RDC, ces établissements exigent des ménages le paiement des frais d'inscription, des frais de scolarité et d'autres frais en complément des subventions publiques pour contribuer à leur fonctionnement. Par ailleurs, quelle que soit la définition qu'on peut donner à l'enseignement privé et à celui du public, il est important de relever et de savoir qu'en réalité, on ne devrait pas parler ni d'enseignement privé, ni d'enseignement public ; mais plutôt et respectivement de « gestion privée » et de « gestion publique » de l'enseignement, étant entendu que l'enseignement par essence est un service public d'intérêt collectif, réglementé et régulé par l'Etat et les pouvoirs publics. Dans ce contexte bien défini, le vocable enseignement supérieur prend en compte les établissements qui offrent un enseignement post-secondaire[1], n'ayant pas le statut d'universités, autrement dit des établissements non universitaires, c'est-à-dire qui ne

[1] Après l'obtention du Baccalaureat (BAC) de l'enseignement secondaire en RC, autrement appelé Examen d'Etat en RDC.

sont pas des centres de formation ou des composantes (établissements) à part entière d'une université. Dans cette catégorie d'établissements nous avons les écoles, les instituts et les centres. Cependant, le terme enseignement universitaire prend en compte les établissements d'enseignement et de recherche qui appartiennent aux universités, à savoir les facultés, les instituts, les écoles et les centres. Au sens de cette distinction l'ESU englobe les établissements d'enseignement publics et privés post-secondaires universitaires et non universitaires. C'est ainsi que ce sous-secteur de l'enseignement en charge des études post-secondaires s'appelle enseignement supérieur en RC et enseignement supérieur et universitaire en RDC.

- *Transnational*

Le concept de transnational, synonyme de transfrontalier dans ce contexte, renvoie à des échanges formels ou informels de biens ou de services de diverses natures au-delà des frontières nationales de plusieurs pays, par exemple les échanges commerciaux, socioculturels, des services d'enseignement et de recherche entre la RC et la RDC. Ainsi, le terme « enseignement supérieur transnational désigne le déplacement des acteurs, des programmes, des fournisseurs, des cursus, des projets et des activités de recherche et des services liés à l'enseignement supérieur au-delà des frontières juridictionnelles d'un pays » (OCDE, BIRD/Banque Mondiale, 2007). L'ESUT est l'une des manifestations nettement observées de la régionalisation, la sous-régionalisation et donc de l'internationalisation de l'éducation. Il peut s'inscrire dans le cadre d'initiatives individuelles des enseignants et des étudiants ou dans celui des projets de coopération pour le développement et des programmes d'échanges. Dans le cadre de ce travail l'échange concerne principalement la mobilité des enseignants, des étudiants, des programmes et des prestataires publics et privés de l'ESU.

- *Qualité*

La qualité est un concept qui fait l'objet de plusieurs interprétations. L'absence d'une définition standard montre bien le caractère complexe et protéiforme de ce concept. Toutefois, pour ne pas verser dans un débat conceptuel injustifié ici, nous retenons l'idée que la qualité de l'ESU est un processus continu d'adaptation du système et des établissements aux objectifs de l'enseignement qu'ils se sont fixés et qui sont régulièrement évalués dans le cadre de la mesure de la performance. Ainsi, nous pouvons dire que la qualité de l'ESU est une combinaison des qualités des différents inputs ou variables du système de l'ESU, tels que les enseignants, les contenus des programmes de formation, les infrastructures, les étudiants etc.

- *Intégration*

Nous pouvons dire que le mot intégration désigne l'action et l'effet d'intégrer ou de s'intégrer, c'est-à-dire de constituer un tout, compléter un tout avec les parties manquantes ou faire en sorte que quelqu'un ou quelque chose appartienne à un tout. Il renvoie à l'idée de se mettre ensemble ou de se réunir pour l'exercice d'une activité et atteindre un objectif donné. Il existe plusieurs types d'intégrations : politique, économique, commerciale, culturelle, etc. L'intégration économique est la forme la plus élaborée que peut prendre un accord commercial régional ou sous-régional. C'est un marché unique doublé de l'unification des politiques économiques et sociales. La CEEAC, la CDEAO, la CEN-SAD, la CEMAC, l'UEMOA, la SADEC, l'UMA, le COMESA, la CAE, l'IGAD, la COI (UNESCO, 2017) constituent aujourd'hui les onze formes ou organisations les plus élaborées et actives d'intégration politique, économique et commerciale régionale et sous-régionale en Afrique.

2. Atouts de l'enseignement supérieur et universitaire transfrontalier des deux Congo

Il s'agit ici de présenter les enjeux du modèle de ETESU-2C que nous proposons et du potentiel qu'offre le secteur privé de l'ESU pour le développement de cet espace.

1.1. Modèle ETESU-2C

De l'avis de tous les acteurs des systèmes éducatifs de la RC et la RDC, nous affirmons qu'il existe d'importants échanges croisés dans le domaine de l'ESU entre ces deux pays. Ces échanges se déroulent soit dans un cadre formel (accords institutionnels) entre les deux Etats, les établissements publics et privés, tel que l'accord de partenariat signé entre l'Institut de Gestion et de Développement Economique (IGDE) implanté à Brazzaville et l'Université du CEPROMAD (UNIC) de Kinshasa, ou soit dans un cadre purement informel. Dans ce dernier cas, on observe que des nombreux citoyens des deux pays prennent des initiatives individuelles pour aller se former respectivement dans l'un ou dans l'autre Congo. Toutefois, nous considérons que ces échanges ne se fondent sur aucune philosophie, aucune politique, encore moins sur aucun instrument conjoint de gouvernance de cet enseignement. Au moment ou le discours sur l'intégration régional ou sous-régional, sinon sur l'intégration des économies transnationales, disons-nous, est toujours d'actualité nous estimons que le modèle ETESU-2C devrait être un instrument de renforcement des capacités nationales de l'ESU et de facilitation d'une intégration effective des deux Congo. Autrement dit, l'ESU est un vecteur d'intégration et de coopération effective entre les nations.

A entendre les discours des décideurs politiques, l'amélioration de la qualité de l'ESU demeure un objectif de premier plan retenu dans les politiques publics des systèmes éducatifs en RC et RDC. Nous convenons avec bon nombre d'experts que la coopération est un moyen parmi tant d'autres qui peut aider à approcher, voire à atteindre cet objectif. A cet effet, les acteurs des systèmes éducatifs de ces deux pays peuvent saisir l'opportunité qui leur est offerte par la nature (rapprochement géographique des deux pays et culturel de leurs peuples), en vue de développer une véritable et dynamique coopération transfrontalière en matière d'ESU. C'est dans cette optique que nous lançons l'idée de la construction de l'ETESU-2C. Il ne s'agit pas, pour ces pays, de copier un quelconque modèle occidental, mais plutôt d'exploiter les connaissances et les expériences mondiales permettant de concevoir des solutions adaptées aux contextes locaux (contextualisation). Si aujourd'hui les deux Etats affichent leur volonté politique pour construire le pont sur le fleuve Congo, reliant leurs capitales respectives, alors nous sommes persuadés qu'ils peuvent aussi emboiter le pas sur la coopération en matière éducative. Cette idée novatrice que nous formulons constitue une approche de la gouvernance et de l'amélioration de la qualité de l'ESUT entre la RC et la RDC. Ainsi, l'ETESU-2C doit avoir une mission, des objectifs, des défis majeurs et des piliers que nous exposons ci-après. D'autres questions importantes, telles que sa structuration, sa gouvernance, etc. pourraient faire l'objet d'une réflexion qu'entreprendrait éventuellement l'ensemble des acteurs concernés de cet espace.

- *Mission et objectifs de l'ETESU-2C*

Qu'elle suscite l'engouement ou la résistance, qu'elle soit érigée en modèle ou critiquée avec véhémence, il est certain que l'idée originale de construire l'ETESU-2C, qui se veut à la fois comme un espace éducatif et un instrument de gouvernance des systèmes d'ESU des deux

Congo, marquera tôt ou tard certains esprits. Nous pensons, qu'elle paraît être nécessaire pour l'avenir de ces systèmes, nonobstant le fait que sa force résiderait dans une démarche de régionalisation et d'internationalisation, mais qui pourrait amorcer celle de la coopération transfrontalière. Nous soulignons l'impérieuse nécessité de construire cet espace, pour deux raisons. La première, c'est le rôle actif et la responsabilité qu'il pourrait avoir dans le développement des systèmes éducatifs nationaux. La seconde, c'est le fait qu'il constituerait un embryon dans le processus de régionalisation de l'ESU en Afrique.

La mission à assurer et les objectifs à atteindre constituent les fondements existentiels de toute organisation ou de tout projet. Ils permettent de donner un sens et un contenu aux actions à entreprendre. En mettant en exergue l'idée que l'internationalisation ou la régionalisation de l'économie de la connaissance devient un impératif pour les pays qui aspirent à l'amélioration de la qualité de l'ESU, nous pensons que l'ETESU-2C remplirait une double mission, à savoir ; rapprocher les systèmes d'ESU et dynamiser la coopération académique des deux Congo. Dans ce cadre, il pourrait s'assigner plusieurs objectifs, pouvant être déclinés en actions à mener. Les objectifs que nous avons épinglé dans ce cadre sont :

- favoriser le partenariat inter-établissements publics-privés et la coopération étatique transnationale en matière d'ESU et de la recherche ;
- créer et soutenir des réseaux transnationaux des centres de formation de recherche ;
- établir des partenariats avec les organisations internationales, régionales et/ou sous régionales d'enseignement et de recherche, telles que l'UNESCO, l'AUF, le CAMES, etc. pour tirer profit de leurs expériences et expertises en matière de gouvernance et d'assurance qualité de l'ESU ;
- établir et promouvoir un système commun d'assurance qualité en s'appuyant sur les référentiels existants des institutions régionales et/ou sous-régionales, tels que ceux du CAMES et de bien d'autres organisations ;
- mutualiser les moyens, initier et développer des projets de formation et de recherche ;
- élaborer et diffuser des outils de formation et des supports pédagogiques ;
- favoriser la mobilité des enseignants et des étudiants dans le cadre des projets inter-Etats et/ou inter-établissements ;
- initier et promouvoir des modes de gouvernance des établissements en lien avec la qualité de l'enseignement.

Nous considérons que les acteurs publics et privés des deux rives du fleuve Congo comprendront aujourd'hui ou demain que la sous-régionalisation, la régionalisation et l'internationalisation de l'ESU doivent commencer par la volonté de renforcer ou de favoriser la coopération éducative transfrontalière. Ainsi, cette dynamique d'ensemble pourrait susciter des efforts d'amélioration continue et durable de la qualité. Nous les invitons à adhérer à cette initiative afin de mutualiser les expériences et de profiter des énergies conjointes de leurs économies respectives pour trouver ensemble des solutions réelles à la problématique de l'amélioration de la qualité de l'ESU, pour que ce dernier soit un véritable vecteur du développement national. Cette invite à la coopération transfrontalière nous pousse à dire qu'au lieu d'aller chercher l'eau bénite si loin à Lourde à des milliers de kilomètres de la RC et de la RDC, autant aller la puiser rapidement à côté, à Nkamba[1]. Là-bas aussi on trouve la même eau qui procure la guérison miraculeuse. Dans le cadre de cette communication, nous considérons

[1] Du nom de la célèbre cité sanctuaire et mythique de l'église Kimbanguiste qui se trouve dans la province du Bas Congo en RDC.

que l'idée de construire l'ETESU-2C serait une solution qui garantirait la qualité de l'ESU des deux Congo.

- *Défis majeurs et piliers de l'ETSU-2C*

La construction de l'ETESU-2C nécessite des Etats et des établissements de relever certains défis majeurs et de s'appuyer sur un certain nombre de piliers. Nous pouvons entendre par défi un problème ou une situation de grande envergure qui, une fois résolu, permet une avancée durable dans l'accomplissement de la mission d'une organisation. Au niveau des Etats nous pensons que six défis majeurs doivent être relevés, à savoir : la paix ; la stabilité ; la bonne gouvernance ; la levée des barrières aux frontières pour les étudiants et les enseignants ; la dépolitisation et l'élimination de l'emprise du pouvoir ; la réaffirmation du rôle de l'Etat dans le développement de l'ESU.

Comme on peut l'imaginer, la participation à la construction d'un espace commun d'ESU nécessite des gouvernements partenaires un effort de paix, de stabilité ainsi que de la bonne gouvernance économique et politique. Ces dernières décennies ont été marquées par des conflits sociopolitiques dévastatrices et/ou de l'instabilité politique/économique. Les deux Congo ont vraiment besoin de se familiariser avec la culture de paix et de prévention des conflits, de respecter le modèle démocratique de gouvernement puis d'assurer une bonne gouvernance. Ces mesures diminueront la probabilité d'insurrections et de guerres inutiles entraînant souvent la destruction des infrastructures (sociales, éducatives, économiques) et l'amoindrissement des occasions d'investissement.

Malgré la proximité des deux capitales politiques séparées par le fleuve Congo dont la traversée ne prend que cinq à dix minutes maximum par canot rapide, on observe cependant des obstacles, des tracasseries sinon des difficultés pour effectuer un voyage de part et d'autre du fleuve. C'est pourquoi, il s'impose aux Etats et aux pouvoirs publics des deux pays de tout mettre en œuvre pour éliminer ces tracasseries et de lever les différentes barrières aux frontières pour faciliter et permettre la libre circulation et le séjour des étudiants et des enseignants. Personne ne peut ignorer que les barrières aux frontières constituent un frein au développement de l'ETESU-2C et donc de l'intégration transnationale. Depuis sa création, l'université en Afrique, particulièrement l'université publique, a toujours été un lieu d'affirmation et d'expression politique. En Afrique en général, on observe que les universités sont généralement à la solde des politiciens du pouvoir en place et de ceux de l'opposition. Comme le dit B. Mumpasi Lututala (2012), il est courant de constater que les partis politiques manipulent les mouvements syndicaux des personnels et des étudiants pour faire passer leurs idées, pour élire un candidat à une fonction au sein de l'établissement. De même, il arrive souvent que les mouvements ou les revendications légitimes se transforment en luttes ou clivages politiques entre différentes communautés et entraînent parfois la formation des lobbys au sein des établissements.

En parlant des établissements publics, les universités étant les vitrines des pays en Afrique, autrement dit des micro-représentations des Etats, regorgent des sensibilités culturelles et politiques de tout bord. Pour reprendre l'expression de L. Ngwé et al. (2006), « l'université devient un sanctuaire des luttes politiques, au double sens de lieu sur lequel (et autour duquel) se noue et se médiatise le débat public et de lieu où se jouent les affrontements politiques… ». On observe parfois que l'affrontement politique se tourne en lutte sur la représentativité du pouvoir dans les instances de l'université, mettant en scène des rapports de forces. Ainsi, le

parti ou les groupes des partis politiques au pouvoir exercent une pression et une influence sur l'université, telles que les nominations des dirigeants, la gestion des mouvements syndicaux, etc. Le pouvoir en place a généralement une grande emprise sur la gouvernance des établissements publics.

Il est courant de constater que dans plusieurs pays en développement, ceux d'Afrique francophone en particulier, les personnalités qui sont à la tête des universités publiques ont le germe de l'obédience politique du parti au pouvoir. Autrement dit, les Présidents, les Chanceliers, les Recteurs, les Vice-recteurs, les Secrétaires généraux, les Doyens, les Directeurs, etc. sont pour la plupart nommés par le pouvoir en place en raison souvent de leurs appartenance et/ou opinions politiques, mais cela ne signifie nullement que ces nominations ne tiennent pas compte de leurs compétences ou de la qualité de leur travail. Connue de tous, cette réalité est largement évoquée dans la littérature par plusieurs auteurs comme D. Teferra et H. Greijn (2010). Les décisions sont souvent le reflet des instructions venant du pouvoir en place. Nous pensons que dans le contexte de la régionalisation sinon de l'internationalisation de l'économie de la connaissance, l'espace universitaire doit être dépeint des velléités politiques de tout genre et que l'emprise politique doit être éliminée, parce que cela est source d'instabilité et de contreperformances des établissements et de tout le système.

De nombreuses personnalités politiques et universitaires africains, comme J. Igue, reconnaissent sans détour que la politisation de l'université a porté un grand coup à la qualité de la formation et de la recherche scientifique. L'enseignement est doit toujours être considéré comme un service public. Il ne doit pas être à la solde des politiciens pour leurs intérêts partisans et/ou des marchands des diplômes. Dans le même sens, les établissements publics ne doivent pas se transformer en simples prestataires de services en course dans la recherche des financements sous prétexte de l'autonomisation. L'Etat se doit de réaffirmer son double rôle de régulateur et de porteur de financement. Le développement de l'ESU en Afrique ne peut se faire que grâce à l'importante implication et contribution financière des Etats. Ceux-ci doivent aussi réaffirmer leur rôle en favorisant le développement du secteur privé de l'ESU par la mise en place d'un cadre réglementaire propice à cette évolution, mais aussi en élaborant des mesures incitatives visant l'amélioration de la qualité. Comme c'est le cas dans la plupart des pays africains et du reste du monde, les établissements d'enseignement supérieur et universitaire des deux Congo sont aujourd'hui confrontés à des multiples défis qui nécessitent d'être pris en compte dans la construction de l'ETESU-2C. Visiblement, certains concernent l'amélioration des structures (cadre de travail et d'études) et le renforcement des capacités d'encadrement des étudiants, d'autres renvoient à la maîtrise de l'évolution des effectifs des étudiants, etc. Nous pensons que pour les systèmes considérés dans leur ensemble, cette évolution crée des conditions favorables pour la concentration des efforts vers une amélioration de la qualité après une longue période dominée par la recherche de réponses aux problèmes quantitatifs. Dans un autre ordre de préoccupations, les défis portent sur l'amélioration et l'harmonisation des modes de gouvernance et de management des établissements ainsi que d'organisation des cursus et des études. L'amélioration de la gouvernance des établissements publics et privés de l'ESU nécessite de mettre en place des systèmes qui leur accordent plus d'autonomie et les mettent à l'abri de l'influence des choix politiciens. Cette autonomie de fonctionnement n'empêche pas que les établissements reçoivent des financements ou des avantages de l'Etat et des pouvoirs publics, mais exige plutôt une intervention très minime de leur part surtout dans ceux du secteur public.

L'amélioration de la gouvernance peut par exemple consister à faire en sorte que les représentants du monde académique, les étudiants, les anciens diplômés, les autorités politiques, le secteur privé, la société civile, les organisations professionnelles et de financement soient équitablement représentés au sein des instances de décision, notamment dans les Conseils d'administration. Cela va susciter une synergie de moyens et de forces concourant au renforcement de la performance de ces établissements. On parlera alors de gouvernance synergique. C'est à ces instances élargies qu'il doit revenir la charge de nommer les différents responsables en complément d'un système de désignation par les pairs pour certains postes et de prendre les décisions stratégiques pour le développement des établissements. Concernant l'organisation des cursus de formation et des études, Il y a lieu de noter l'importance des efforts d'harmonisation introduits par le processus de Bologne adopté dans les deux pays.

Nous ne saurions omettre de mentionner le défi lié au développement des TIC. En effet, les TIC et particulièrement l'Internet restent à la mode et bouleversent les habitudes des populations. Leur essor a opéré au cours de la dernière décennie une transformation radicale dans le monde éducatif. Elles présentent un potentiel pour promouvoir des nouvelles pédagogies et modes d'apprentissage, encourager l'ouverture et l'innovation, diversifier l'offre tout en améliorant sa qualité. Elles offrent aux apprenants une occasion unique d'acquérir et d'approfondir des connaissances et des compétences à tous les niveaux d'éducation. Plus particulièrement dans l'ESU, les initiatives se multiplient et les établissements à travers le monde accroissent significativement leurs offres de formation en ligne. Les récentes initiatives, notamment le développement des formations ouvertes à distance et des cours en ligne ouverts et massifs lancés par certaines universités africaines avec le soutien des universitaires partenaires des pays développés et des organisations internationales, telle que l'AUF, soutenue par ses campus numériques francophones bouleversent progressivement le modèle de l'ESU dans le monde. Les pays d'Afrique subsaharienne ont bien compris l'importance des TIC. Mais, en raison de son retard ou sa faible technologie, cette région du monde n'exploite pas suffisamment les nombreuses opportunités que présentent les TIC pour l'enseignement et la recherche ainsi que pour la gouvernance et l'amélioration de la qualité de ces systèmes.

Nous rappelons aussi le défi d'adaptation des objectifs de qualité de l'enseignement à ceux de l'employabilité. Sur ce point, il semble nécessaire d'entamer un dialogue sincère quadripartite, c'est-à-dire entre les établissements, les pouvoirs publics, les entreprises et les organisations professionnelles, en vue d'insérer les programmes de formation dans de réels projets de développement économique national. Ainsi, dans leurs relations avec les entreprises, les établissements de l'ESU affirmeraient leur vocation à participer au développement économique et social par le biais de la formation initiale et continue, des projets de recherche-développement et d'innovation technologique ainsi que de promotion de l'entrepreneuriat estudiantin. L'ESUT peut être un levier d'émergence d'une économie de la connaissance efficace au service du développement national. Dans cette optique, les gouvernements et les établissements des deux Congo doivent œuvrer à bâtir cet espace en s'appuyant sur un certain nombre de piliers. Nous en avons retenu quatre dans le cadre de ce travail, à savoir : la formation doctorale ; le partenariat inter-établissements ; les établissements de référence et la diaspora africaine.

La promotion des programmes de formation doctorale permet de mobiliser l'intelligentsia des deux pays et/ou de la sous-région d'Afrique subsaharienne et de renforcer les capacités en matière de génération de connaissances ainsi que d'encadrement. Le fait que la formation doctorale constitue en quelque sorte une épine dorsale de l'ESU, son absence ou sa faiblesse constitue un frein pour le développement de l'ETESU-2C. Afin de promouvoir le développement de l'ESUT, il convient d'encourager plus la formation des enseignants au niveau local, ce qui permet d'inclure une composante culturelle et historique dans la mission d'enseignement. Le développement des programmes de formation doctorale visant la formation des enseignants au niveau local repose sur des facteurs à la fois pratiques et économiques. Une formation locale coûte beaucoup moins cher qu'une formation à l'étranger. Au niveau local, les programmes d'études supérieures encouragent également les jeunes professionnels brillants à poursuivre des études doctorales tout en travaillant et en restant près de chez eux et de leurs familles.

Le développement des partenariats inter-établissements constitue également un moyen efficace de développement de l'ESUT entre la RC et la RDC. Dans cette optique, comme nous l'avions déjà indiqué, la proximité des deux pays à travers leurs capitales respectives constitue une opportunité. Ces pays peuvent développer une multitude de partenariats pour rattraper plus rapidement leur retard, notamment à travers l'échange d'enseignants et d'étudiants, la double diplomation, la co-diplomation et la délocalisation de tout ou partie des programmes de formation entre établissements des deux pays. Ces options se développent dans plusieurs pays, notamment avec l'arrivée de plusieurs institutions de renom sur le continent, à l'exemple de l'Ecole de Finance et de Management de Francfort (Allemagne) en RDC, de China Europe International Business School (CEIBS/Shanghai) au Ghana, de Bordeaux Ecole de Management (BEM/France) au Sénégal et de l'Université Carnegie Mellon des Etats-Unis au Rwanda, pour ne citer que ces établissements.

Les deux Etats devraient identifier les établissements d'enseignement et les centres de recherche de référence et s'appuyer sur leurs expériences et expertises. Cette démarche entre les deux pays permettrait de remédier aux capacités extrêmement limitées du sous-continent en matière de formation, de recherche et d'innovations pédagogiques et technologiques. La dynamisation des établissements de référence, notamment par la collaboration entre Etats, reste le meilleur moyen pour développer rapidement des établissements d'excellence et performants dans l'espace transfrontalier. Par ailleurs, les pays africains en général et les deux Congo en particulier doivent exploiter davantage le potentiel de leur importante diaspora pour soutenir le développement de l'ESU. Dans un article de Performance Group (2013), l'Organisation Internationale pour les Migrations (OIM) indique que « plus de 300000 spécialistes africains habitent à l'extérieur et d'autres hautement qualifiés quittent le continent chaque année sans la garantie de revenir ». Ces dernières années, l'image de l'Afrique s'est améliorée avec l'intérêt croissant pour le continent considéré comme le vivier de la croissance économique mondiale. Dans la ruée vers l'Afrique, on note de plus en plus des migrants et/ou des expatriés africains compétents et qualifiés qui retournent s'y établir ou œuvrent davantage au développement du continent tout en restant à l'étranger. L'exploitation de ce potentiel permet de soutenir le développement de l'ESU ainsi que de la recherche. En effet, les meilleures sommités africaines de la diaspora dans les différents champs de l'ESU et de la recherche sont aujourd'hui demandeuses d'initiatives et attendent des soutiens tant publics que privés pour se rendre plus utiles au progrès du continent.

2.2. Potentiel du secteur privé et développement de l'ESUT

Dans ce qui suit, nous examinons de la contribution du secteur privé au développement de l'ESU en RC et RDC. Il s'agit de relever ses atouts et d'indiquer les actions de politique publique à entreprendre pour mieux l'associer à la marche vers le développement d'un enseignement répondant à l'impératif international de qualité.

- *Atouts de l'enseignement supérieur et universitaire privé*

L'observation active du fonctionnement de l'ESU privé en RC et RDC, nous permet de relever plusieurs atouts majeurs, parmi lesquels nous avons retenu quatre dans le cadre de cette communication, à savoir : la complémentarité avec le secteur public ; l'autonomie et la réactivité ; la diversification et l'adaptation de l'offre ; la transparence des actions et des résultats.

Comme nous pouvons l'observer, dans la plupart des pays en Afrique subsaharienne, tels que la RC et la RDC, le transport urbain à défaut d'être assuré totalement par le secteur privé est complété par ce dernier. Ainsi, en RC et en RDC l'enseignement public est en perte de vitesse, voire défaillant. Il n'est à ce jour pas toujours capable de répondre à la demande de plus en plus croissante d'année en année, tant au niveau de l'accès que de la qualité. Vu sous cet angle, l'enseignement privé (primaire, secondaire, supérieur et universitaire) a pris le relais pour pallier ces défaillances. Autrement dit, même s'il est considéré comme un concurrent de taille par certains observateurs, force est de dire que l'enseignement privé complète l'enseignement public et apporte un souffle puis soulage le système éducatif. Comme pour paraphraser J.R.B. Itoua (actuel Ministre de l'enseignement supérieur de la RC) en reprenant ses propos prononcés à l'occasion d'une rencontre qu'il avait eu avec les promoteurs et dirigeants des EPES à Brazzaville en 2017, l'enseignement supérieur privé est la locomotive qui doit tirer l'enseignement supérieur public vers un enseignement de qualité. Ainsi, la complémentarité entre les deux secteurs peut améliorer le niveau éducatif d'un pays et la qualité de l'enseignement.

L'efficacité relative des établissements privés est un atout important dans la dynamisation du système éducatif et l'amélioration de la qualité de l'enseignement. En effet, l'autonomie financière et managériale permet au secteur privé d'avoir une meilleure efficacité interne pour mieux mobiliser et combiner les ressources disponibles, en vue d'atteindre les objectifs et réaliser les meilleurs résultats. Aussi, la réactivité des promoteurs ou des dirigeants des établissements privés permet de saisir plus facilement et rapidement des opportunités diverses qui peuvent se présenter en termes de projets, de partenariats, de financements, etc. La mise en concurrence et la nécessité d'un équilibre des coûts sont autant des facteurs qui incitent les structures privées à améliorer leur efficacité. Nous pensons en plus que la volonté politique de créer un environnement propice à la concurrence favoriserait le dynamisme et l'innovation des établissements du secteur privé et de celui du public. Cela amènerait sans doute les établissements des deux secteurs à veiller à leurs équilibres budgétaires et à optimaliser leurs rendements. En plus, comme on peut l'observer, il est possible de penser que la part affectée aux salaires, souvent plus faibles dans les établissements privés, laisserait une bonne marge de manœuvre et de volonté à mobiliser des fonds pour réaliser des investissements (partenariats, infrastructures, équipements et matériels divers, bibliothèques, laboratoires, etc.) porteurs de qualité.

Corollaire avec la réactivité que nous venons de présenter ci-dessus, l'enseignement privé a la capacité de s'adapter aux besoins et préférences de la société, des étudiants ainsi que du marché du travail, offrant ainsi une plus grande diversité de choix dans les programmes de formation. Contrairement à l'enseignement public, qui est une structure lourde avec des enjeux politiques de toute nature, l'enseignement privé peut se consacrer librement et entièrement à répondre à une demande précise et à se focaliser sur les résultats. Le privé est donc à même de mieux s'adapter à l'évolution de la demande de formation et de recherche et à celle de partenariat. Il est susceptible d'expérimenter et d'intégrer rapidement des innovations pédagogiques. Par exemple en RC, de nombreux établissements privés ont introduit d'importantes innovations dans leurs systèmes, en matière de gouvernance, de gestion et de formation, à savoir :

- la création de programmes de formation spécialisés et spécifiques uniquement pour les travailleurs, sanctionnés par des diplômes reconnus par l'Etat[1] ;
- la mobilisation des enseignants missionnaires de haut niveau et expérimentés dans des réseaux internationaux de recherche pour dispenser des enseignements et encadrer les travaux de recherche via l'utilisation des TIC ;
- l'évaluations des connaissances et correction des copies d'examen via l'utilisation des TIC ;
- l'informatisation de la gestion scolaire et paiement des frais de scolarité via transferts électroniques.

Enfin, dans les établissements privés, on observe une réelle implication de différentes parties prenantes, ce qui peut améliorer la pertinence et la qualité de l'offre. En effet, dans ces établissements, l'exigence de la transparence aidant, à travers les mécanismes simples mis en place, le personnel (administratif et enseignant) doit rendre compte de ses actions et résultats au dirigeant, qui lui-même, doit à son tour en rendre compte aux différentes parties prenantes (Etat, pouvoirs publics, actionnaires ou associés, partenaires, parents, étudiants). Cette forme de contrôle direct exercé par les parties prenantes serait susceptible d'améliorer les performances de ces établissements.

- *Politique publique en faveur du secteur privé*

Connaissant bien les opportunités et les atouts potentiels que présente le secteur privé, le soutien aux opérateurs non gouvernementaux dans le cadre d'une politique publique conçue autour du partenariat public-privé peut apparaître comme une stratégie d'améliorer l'investissement dans le capital humain et de renforcer les performances de l'ESU des deux Congo. La réflexion sur cette question ne date pas seulement d'aujourd'hui, même si dans la plupart des pays en Afrique subsaharienne, elle ne trouve toujours pas un écho favorable du côté des gouvernements, nonobstant quelques minimes efforts faits par ces derniers dans certains pays. Nous trouvons ici le juste moment, pour ne pas dire le juste milieu (de la recherche), pour remettre ce débat sur la place publique. D'ailleurs, la Banque Mondiale et la Société Financière Internationale avaient déjà initié en premier cette réflexion et proposer aux décideurs politiques et économiques d'explorer cette voie pour développer et moderniser l'ESU privé en Afrique subsaharienne. C'est aussi le rôle des chercheurs d'exhumer ou de réactiver des débats. Bien que les acteurs financiers nationaux et internationaux (organisations, banques, groupes privés, etc.) comprennent l'intérêt de soutenir le secteur

[1] Par exemple, l'Institut de Gestion et de Développement Economique (IGDE), basé à Brazzaville, qui a créé le Diplôme d'études supérieur de management (DESPM).

privé de l'enseignement, à quelques exceptions, dans l'ensemble ils demeurent toujours très réticents surtout dans les pays en développement d'Afrique subsaharienne, du fait de l'instabilité politique, l'absence de garanties des acteurs privés, etc.

Toutefois et dans cette optique, les acteurs clés du système éducatif se mettraient ensemble et interagiraient à travers un mécanisme et des actions spécifiques pour soutenir et accompagner l'ESU privé de sorte qu'il puisse contribuer au développement de l'ensemble du système. Six acteurs sont donc ciblés, à savoir : les établissements privés, les banques et les autres organismes financiers, les entreprises et les administrations, les ménages, les étudiants, l'Etat et les pouvoirs publics (maîtres d'œuvre de cette politique d'appui). Dans cette perspective, l'Etat et les pouvoirs publics doivent intervenir en :

- incitant les banques à prêter aux acteurs privés de l'enseignement ;
- incitant les entreprises à contribuer au processus de formation par les stages ;
- encadrant et en aidant les opérateurs privés de l'enseignement par des subventions ou certains avantages (exonérations ou gratuités diverses) ;
- soutenant les ménages afin d'avoir la possibilité d'inscrire leurs enfants dans les établissements privés ;
- octroyant des aides et/ou des avantages multiformes aux étudiants qui présentent des projets d'étude ambitieux sur le plan professionnel ou de la création d'entreprise ;
- accompagnant les étudiants dans le processus de formation par des aides multiformes.

Les banques doivent alors jouer leur rôle auprès des opérateurs privés et des ménages pour qu'au travers des prêts, elles leur permettent de réaliser respectivement des investissements et obtenir les ressources pour financer les études de leurs enfants. Pour arriver à un système éducatif privé harmonieux, un certain nombre de soutiens particuliers pourraient être envisagés. En fin de compte, étant donné les interactions importantes entre les divers acteurs ciblés sur cette question, ainsi que les différences entre les pays, une approche systémique et contextuelle devrait être envisagée. Néanmoins, il est nécessaire de distinguer les soutiens divers à l'endroit de chacun des acteurs.

D'abord, l'Etat et les pouvoirs publics en tant que « chef d'orchestre » dont les objectifs sont à la fois l'amélioration de l'accès, de la qualité, de l'équité et de la soutenabilité financière de son système éducatif doit pouvoir à la fois encadrer et inciter le développement de l'enseignement privé en général et de celui de l'ESU en particulier. Etant donné la nature imparfaite du marché de l'éducation, il ne peut y avoir de développement véritablement efficient de l'initiative privée d'enseignement sans que l'Etat lui-même ne s'y implique pleinement. Cela induit que des appuis aux structures privées peuvent se révéler nécessaires. Au niveau stratégique, l'Etat devrait pouvoir intégrer l'enseignement privé dans sa politique éducative globale et lui attribuer une place formellement définie et des objectifs de performance. Un véritable partenariat devrait être instauré. Le rôle et les responsabilités de chacun des acteurs devant être clairement définis. L'Etat pourrait ainsi cibler certains de ses soutiens à l'enseignement privé afin de remplir ses objectifs sociaux. Pour ce faire, il devrait envisager l'élaboration d'un cadre d'incitations global. A cet effet, un régime de subvention approprié, une réglementation positive ainsi que des dispositions fiscales claires, simplifiées et appropriées incitatives pourraient être adoptées au bénéfice des opérateurs privés. Concernant l'environnement financier, des incitations aux prêts garantis par un fond public et des avantages financiers ou en nature à l'enseignement privé pourraient être mis en place pour l'encourager à répondre aux besoins de la société. Par exemple, en ce qui concerne les

avantages, l'Etat peut envisager l'exonération des établissements privés de certains impôts et taxes considérés d'inappropriés et farfelus (en RC par exemple, les établissements privés paient la patente, la taxe d'occupation des locaux, etc.), des taxes douanières à l'importation des équipements et des matériels didactiques et pédagogiques ; accorder la gratuité de la consommation d'eau et d'électricité ou des remises ou alors des tarifications spécifiques sur les quittances de consommation de certains biens et services (eau, électricité, Internet), etc.

Toutes ces dispositions permettraient un meilleur développement des établissements, et par conséquent celui de l'ensemble du système de l'ESU. Tout cela, considérons-nous, nécessiterait des opérateurs privés l'obligation de se regrouper au sein d'une corporation représentative de défense non seulement de leurs propres intérêts, mais aussi de ceux de la société et des étudiants. Cette association jouerait également un rôle de catalyseur de bonnes pratiques et d'encadrement des membres, ce qui favoriserait l'autodiscipline de ces derniers. Elle veillerait à la bonne marche du secteur ; serait l'interlocuteur auprès de l'Etat et des pouvoirs publics et assurerait la mise en relation des établissements avec d'autres partenaires du système. Sur ce point, les opérateurs de l'ESU privé en RDC, en particulier ceux des universités, sont regroupés au sein de l'AUPA. Ils sont en avance par rapport à leurs collègues du Congo qui traînent les pas, sinon peinent à mettre en place une structure, alors que de leur côté ceux des cycles primaire et secondaire sont regroupés au sein de la puissante CO.NA.P.E.P.CO. Cela va s'en dire que la présence d'une association des promoteurs des établissements privés de l'ESU constituerait une force et son absence une faiblesse de ce secteur.

Le secteur privé de l'enseignement supérieur a un important besoin de capitaux pour son développement. Ainsi, un secteur financier performant et sensibilisé à l'intérêt d'investir dans ce domaine pourrait permettre de dynamiser et d'améliorer l'ESU privé. En effet, avec les aspects réglementaires, c'est le manque de ressources financières qui handicapent le plus le développement de ce secteur. Des appuis ciblés sur les banques pourraient aider à lever ces contraintes. Une phase pilote en termes de « projet d'appui au renforcement des capacités de l'enseignement privé » soutenu par l'Etat et ses partenaires stratégiques au développement, pourrait être envisagé. Ce projet ciblerait à la fois un nombre limité de banques et d'établissements privés sélectionnés par l'Etat et qui bénéficieraient des appuis de ce projet étatique sur la base des critères objectifs. L'Etat apporterait les garanties nécessaires et couvrirait donc les risques bancaires pour les établissements qui bénéficieraient d'éventuels prêts dans le cadre de ce projet. C'est là un moyen d'aider les banques à dépasser les craintes d'investir dans l'enseignement privé. Dès lors, un mécanisme d'accompagnement, de suivi, d'évaluation et de contrôle devrait être mis en place avec l'aide de l'Etat et de ses différents partenaires stratégiques au développement tels que l'UNESCO, l'AUF, etc., en collaboration avec les banques et les opérateurs privés de l'ESU.

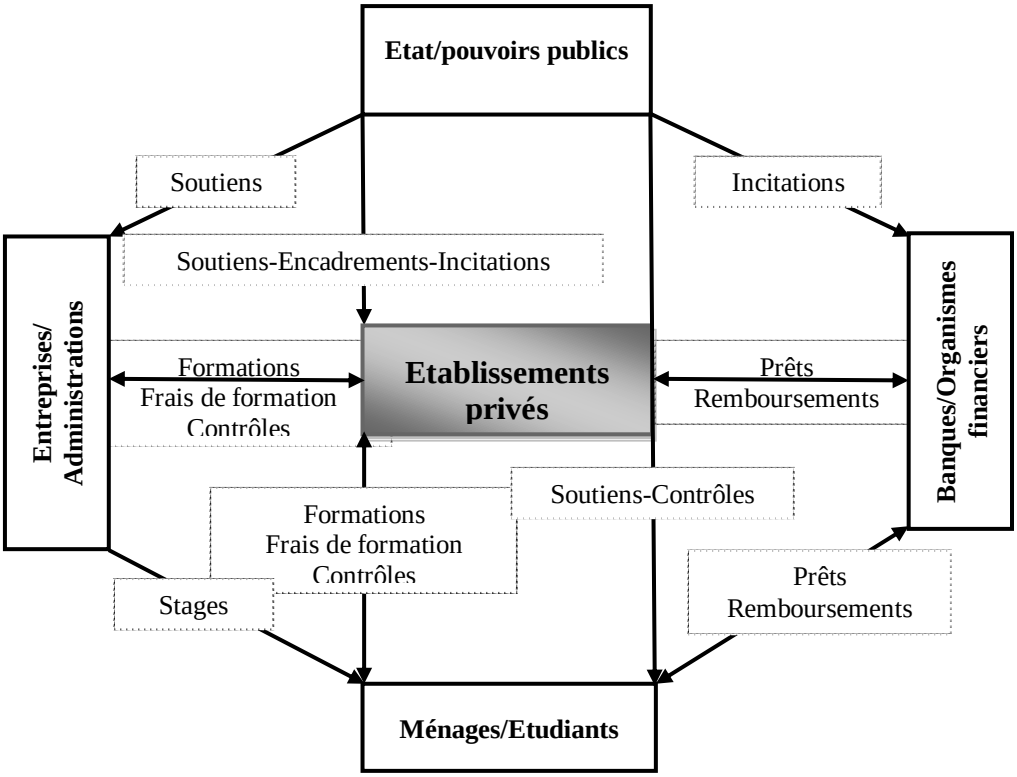
Hormis le soutien financier, nous observons aussi que les opérateurs de l'enseignement privé qui désirent et peuvent investir dans l'éducation ne bénéficient pas de soutiens techniques institutionnel. Ils ne sont pas accompagnés ou guidés dans leurs démarches pour ouvrir un établissement ou faire des demandes de prêts. Ils ne bénéficient que peu des expériences acquises par les autres opérateurs du secteur. Bien souvent, ils manquent de formation et d'outils. Ainsi, une vraie demande d'appui pourrait exister de la part de ces opérateurs, à plusieurs niveaux. Nous considérons qu'un dispositif d'accompagnement technique public ou parapublic en termes de montage de projets et de constitution des dossiers de création d'un

établissement d'enseignement ou de demande de prêts pour les promoteurs ; de formation pédagogique pour les enseignants, en management et en gouvernance pour les fondateurs, les dirigeants et le personnel administratif, etc. aurait une forte et large incidence sur le développement du secteur privé.

Une coordination avec le secteur professionnel permettrait une meilleure adaptation de l'offre de formation privée avec la demande du marché de l'emploi et un placement des étudiants en stage. La mise en place des réseaux transnationaux d'établissements dans le cadre de la construction de l'ETESU-2C pourrait encore permettre des économies d'échelles, une diffusion des innovations et une meilleure capitalisation des expériences acquises dans les deux pays en matière de formation et de recherche.

Par ailleurs, il est important que les établissements privés soient dotés des systèmes d'informations ainsi que d'outils de gestion et pédagogiques. En outre, les entreprises privées ou publiques ainsi que les administrations publiques devraient s'investir pleinement à relever le défi de la qualité et non en se substituant aux opérateurs de l'ESU ou en se constituant comme ces derniers, mais plutôt en jouant le rôle de partenaires accompagnant les établissements privés dans le processus d'apprentissage. Cela est de leur intérêt, car elles sont d'ailleurs les destinataires, sinon les utilisateurs potentiels des produits qui sortiraient de l'enseignement privé. Ainsi, ce mécanisme et ces différentes actions conçus autour d'un dispositif efficace d'appui devraient favoriser et permettre l'éclosion de l'ESU privé de qualité en RC et RDC, comme l'illustre la figure ci-après.

Figure : Dispositif d'appui à l'enseignement supérieur privé



Comme nous pouvons l'observer sur la figure ci-dessus, les différents acteurs interagiraient dans le cadre d'un partenariat public-privé initié et soutenu par l'Etat et les pouvoirs publics. Ce partenariat nécessiterait la mise en place d'un mécanisme d'appui qui se traduirait par des actions multiples et diverses, à savoir : soutiens ; incitations ; encadrements ; contrôles ; prêts et remboursements ; placements des étudiants en stage de formation ; offre de formation et paiement des frais de formation. Ainsi, chaque partenaire jouerait son rôle dans ce dispositif jugé efficace.

Conclusion

Relativement à l'approche de l'ETESU, nous retenons que l'idée soutenue ici est celle d'amener les acteurs du système éducatif de construire et de développer un Espace d'Enseignement Supérieur et Universitaire Transfrontalier entre les deux Congo, en mettant véritablement aussi à profit le potentiel qu'offre le secteur privé pour qu'il puisse contribuer et œuvrer efficacement pour le développement de l'enseignement de qualité dans cet espace. Etant donné que des échanges importants formels et informels existent bien dans le domaine de l'enseignement supérieur et universitaire entre les établissements des deux Congo, nous considérons que cette approche constitue, d'une part un instrument de vitalisation, de renforcement des capacités et de la qualité des systèmes éducatifs nationaux d'une part, et d'autre part un vecteur d'intégration sous-régionale et régionale effectif en Afrique. Dans sa perspective, nous estimons que cette communication ouvre la voie à des recherches plus approfondies, par exemple sur l'identification des pratiques de gouvernance, de gestion, de mesure des effets et de l'efficacité de l'enseignement supérieur transfrontalier ainsi que sur l'enseignement supérieur transfrontalier et l'intégration régionale en Afrique.

Références bibliographiques

DESSUS P. (2008), « Qu'est-ce que l'enseignement ? : Quelques conditions nécessaires et suffisantes de cette activité », *Revue Française de Pédagogie*, INRP/ENS éditions, pp.139-158

IGUE J., Universitaire et ancien ministre béninois, « Le lourd tribut payé par l'université béninoise à la politisation et au mimétisme culturel. », w.wathi.org/laboratoire/passerelle., consulté le 20 février 2017.

KOULAKOUMOUNA E. (2012), « Transport routier et effectivité de l'intégration régionale enjeux et contraintes pour le développement durable au sein de la CEMAC », *Revue Humaniste et Entreprise*, N°309, Neuilly-Sur-Seine, pp. 61-84 ; Actes du 11ème AG, CODESRIA, Maputo, Mozambique, 2005.

MUMPASI LUTUTALA B. (2012), « L'université et Kinshasa : « colline du savoir », colline des transactions », Revue de l'enseignement supérieur en Afrique, CODESRIA, Vol. 10, n°1, pp. 23-48.

NAJAT GLABI (2010), « L'enseignement transfrontalier dans les formations universitaires en administration des affaires. Une étude de cas », Thèse de Doctorat en Psychopédagogie, Université Laval, Québec.

NGWE L. et al. (2006), « L'université et les universitaires dans les mutations politiques et éducatives au Cameroun », Cahiers de la recherche sur l'éducation et les savoirs, 5/2006, pp.169-191, www.cres.revues.org.

OCDE, BANQUE MONDIALE (2008), « L'enseignement supérieur transnational. Un levier pour le développement ».

OCDE, BIRD/BANQUE MONDIALE (2007), « L'enseignement supérieur transnational », p. 11.

PERFORMANCE GROUP (2013), « L'éducation en Afrique subsaharienne : Panorama, problématiques et défis », Avril, p. 19, www.performancesgroup.com., consulté le 28 février 2017.

RUGENGANDE J. (2010), *L'enseignement privé au Rwanda*, Académia-Bruylant, Louvain-la- Neuve, p. 34.
TEFERRA D., GREIJN H. (2010), « Enseignement supérieur et mondialisation : Défis, menaces et opportunités pour l'Afrique », Université de Maastricht (MUNDO), Maastricht, p. 54.
UNESCO IIPE (2012), « Marchandisation de l'enseignement supérieur : l'impact de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) », Paris, septembre.
UNESCO (2010), Données mondiales de l'éducation, Ed. 7.
UNESCO (2006), Les lignes directrices pour des prestations de qualité dans l'enseignement supérieur transfrontalier, Paris.
UNESCO, www.unesco.org/new/fr/africa-department/regional-integration/sub-regional- organisations/, consulté le 12 octobre 2017.
VINCENT-LANCRIN S. (2008), L'enseignement supérieur transnational : un nouvel enjeu stratégique ?, Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.), 2008/2 no. 39, pp. 67-86.
VINOKUR A. (1987), « La Banque mondiale et la politique d'ajustement scolaire dans les pays en voie de développement », Tiers Monde, 28 (112), 1987, pp. 919-934.

Dépenses publiques et dynamique de croissance en Afrique Subsaharienne : le cas du Congo-Brazzaville

Ferdinand MOUSSAVOU
Université Marien Ngouabi Brazzaville, Congo
fajmoussavou@gmail.com

Résumé
Cet article se propose de réaliser à partir des données congolaises, une évaluation empirique de l'impact des dépenses publiques sur la dynamique de croissance. Il s'agit notamment d'analyser les effets de la composition des dépenses publiques sur la dynamique de croissance. Les résultats obtenus à partir de la technique de Dickey et Fuller confortent ceux de Barro (1990) et montrent qu'à long terme, les dépenses en capital, les dépenses courantes, les investissements directs nets et les taux d'intérêt réels impactent la croissance économique. A court terme, ce sont les dépenses courantes et les termes de l'échange qui l'influent.

Mots-clés
dépenses publiques, dynamique, croissance économique.

Abstract
This article proposes to produce from Congolese data, an empirical evaluation of the impact of public expenditure on growth dynamics. This involves analyzing the effects of the composition of public expenditure on growth dynamics. The results obtained from the Dickey and Fuller technique reinforce those of Barro (1990) and show that, in the long term, capital expenditure, current expenditure, net direct investment and real interest rates impact growth economic. In the short term, it is the current expenditures and the terms of trade that affect it.

Key words
public expenditure, dynamic, economic growth.

Classification JEL
O40, C61, H50.

Introduction

Depuis les années 1960, le processus de croissance en Afrique subsaharienne a été largement impulsé par la puissance publique. La volonté de contrôler la création des richesses nationales et la nécessité de construire des infrastructures de bases, ont incité les Etats africains à investir massivement dans le secteur économique jusqu'à la fin des années 1970. Le Congo-Brazzaville n'a pas échappé à ce phénomène. Les Etats africains étant les principaux acteurs de leur développement économique à l'époque, vont mettre l'accent sur des politiques de relance basées sur les dépenses publiques (Hugon, 2013). L'idée selon laquelle, les dépenses publiques ont des effets positifs sur le niveau de la consommation et de l'investissement était largement répandue à l'époque auprès des experts des organismes financiers internationaux,

notamment, la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International (Kako Nubukpo, 2007, 223).

Dès le début des années 1970, les politiques de relance par le déficit budgétaire, qui jadis avaient assuré dans les économies occidentales les conditions de leur solvabilité, ont montré leurs limites, et vont se traduire, suite aux deux chocs pétroliers de 1974 et 1979 dans les économies africaines par la stagflation et le surendettement. La problématique des effets des dépenses publiques sur la croissance dans les pays en développement et celle d'une meilleure allocation de ses ressources, capables d'enclencher une croissance durable sera à nouveau au centre de débats économiques.

Ainsi, pour résorber ce fléau, les pays industriels et organismes financiers internationaux, vont imposer aux Etas africains, notamment, la République du Congo, les principes de conditionnalités et les politiques d'ajustement structurel dans les années 1980-1990, pour assainir leurs économies. Ces principes et politiques avaient pour but de lutter contre la pauvreté, la précarité et le gaspillage des ressources rares, qui caractérisent ces économies (Stigliz, 2002 ; Sharples et Tellier, 2007 ; Chambas et al, 1999 et Chambas, 2010) et leur exigeaient une discipline budgétaire et la réduction du rôle de l'Etat de la sphère économique.

S'il s'avère que la problématique des dépenses publiques sur la croissance économique ait été analysée dans d'autres économies en développement, des telles études n'ont pas été abordées jusqu'ici en ce qui concerne le Congo, à notre connaissance. La connaissance des tels effets est essentielle pour un pays comme le Congo-Brazzaville afin d'orienter les choix de décideurs politiques dans ce contexte de crise économique et financière qu'il traverse en ce moment.

Dans cet article, nous allons, contrairement à d'autres travaux (Komain et *al*, 2007; Blanca, 2008; Obad et Jamal, 2016) qui analysent l'impact des dépenses publiques sur la croissance, en ignorant les autres catégories des dépenses, mettre l'accent sur les dépenses globales et sur sa composition. Mais aussi, sur la désagrégation des dépenses publiques en dépenses en capital et dépenses courantes. Nous justifions ce choix pour mieux dissocier le pouvoir explicatif de chaque catégorie de dépenses publiques sur l'effet global qu'elles exercent sur la croissance.

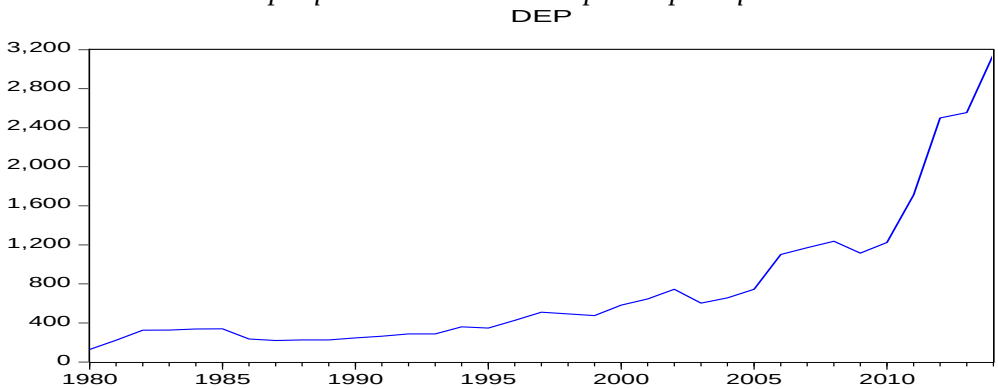
L'objectif de cette étude est d'analyser l'impact des dépenses publiques sur la dynamique de croissance au Congo-Brazzaville sur la période de 1980 à 2014. De vérifier si ces dépenses ont eu des effets positifs sur la croissance et de déterminer les secteurs porteurs de cette dynamique. Nous mobilisons la technique de Dickey et Fuller pour vérifier l'impact réel de ces dépenses sur la croissance économique.

Cet article s'articule en quatre sections. Dans la première, nous analysons l'évolution des dépenses publiques dans un contexte de croissance économique au Congo-Brazzaville. La seconde examine la revue de la littérature relative aux liens existants entre les dépenses publiques et la croissance économique. Dans la troisième, nous présentons la méthodologie d'analyse adoptée. Enfin, dans la quatrième section, nous présentons les résultats empiriques et leur interprétation.

1. Evolution des dépenses publiques et dynamique de croissance au Congo-Brazzaville

L'évolution des dépenses publiques et sa dynamique peut être illustrée à partir de deux grandes périodes: 1980 à 1995 et 1996 à 2014.

Graphique1 : Evolution des dépenses publiques



Source : PNUD (2012) et BEAC (2014).

La première période est caractérisée par des faibles taux de croissance économique et une évolution assez irrégulière des dépenses publiques. Au cours de cette période, les dépenses publiques sont faibles en termes de volume, mais restent stables. Cette évolution est imputable à plusieurs facteurs. Premièrement, le contexte du marché pétrolier, car au cours de la première moitié des années 1980, l'économie congolaise a enregistré une légère expansion économique. Deuxièmement, suite à l'effondrement des cours mondiaux des matières premières, les recettes tirées de l'activité pétrolière ont diminué, avec pour conséquence la baisse des recettes budgétaires et d'exportation, créant ainsi des déficits budgétaires et extérieurs en 1985 et 1989. Sur cette période, le pays aurait connu de taux de croissance économique négatif de l'ordre de -0,7% (PNUD, 2012). Cette période est aussi dominée par la réduction des dépenses publiques entre 1986-1993, suite à l'application du processus d'ajustement structurel. Les mesures mises en place vont se traduire par la réduction des subventions étatiques, l'arrêt de certains travaux de construction, tels que les «éléphants blancs», la modification de la structure des exportations et importations, la baisse du taux de change et celle des taux d'intérêt.

La deuxième période est marquée jusqu'en 2001 par une forte tendance à l'augmentation du volume des dépenses publiques d'environ 30% du produit intérieur brut (Banque Mondiale, 2010,8). Cette hausse des dépenses résulte de l'augmentation des dépenses militaires relatives à la lutte contre la rébellion armée. Elles chutent entre 2002-2003, pour repartir à la hausse en 2004 jusqu'en 2007. En 2008, elles connaissent à nouveau une rupture. Mais de 2009 à 2014, elles vont augmenter de façon exponentielle. Cette évolution des dépenses publiques est due à l'amélioration des termes de l'échange induite par la hausse des cours internationaux des principaux produits exportés et des performances du secteur non pétrolier. Durant cette période, le pays va renouer avec la croissance. Cela s'explique par le dynamisme de la demande intérieure, la maîtrise de l'inflation (BAD et *al*., 2012) et par le retour d'un climat politique stable. Pour le Fonds Monétaire International (FMI, 2015), cette hausse de croissance et des dépenses publiques s'expliquerait par une augmentation de l'investissement

public, qui a triplé depuis 2010, pour représenter près des deux tiers du budget congolais en 2014. Derrière cette tendance générale, on observe une augmentation de l'investissement public au détriment du produit intérieur brut (PIB), passant d'une moyenne de 9,3 % sur la période 2005-2010 à 21,9 % sur la période 2011-2014, tandis que les dépenses courantes sont restées stables.

2. Revue de la littérature

La problématique des effets des dépenses publiques sur la croissance économique a fait l'objet de plusieurs travaux théoriques et empiriques, tant dans les pays développés que dans les pays en développement.

2.1. Revue théorique

Sur le plan théorique, l'analyse du lien entre les dépenses publiques et la croissance économique est au centre des débats qui opposent les libéraux et les keynésiens.

Pour les libéraux, l'accroissement des dépenses publiques provient de la complexité croissante de la société. Ainsi, la part de l'Etat dans l'économie augmenterait avec le niveau du développement industriel du pays. Cela est dû à l'urbanisation, l'augmentation de la population, l'élévation du niveau de vie et de la nécessité de financer les investissements en infrastructures. S'ils considèrent qu'il est important que l'Etat finance la croissance à travers les dépenses publiques, néanmoins ils exigent qu'il le fasse avec ses fonds propres. Car tout financement de l'investissement public par emprunt, risque de provoquer à terme, une hausse des taux d'intérêt qui dissuaderait les entreprises à emprunter et à investir. Sinon, les agents économiques préfèreraient réduire leurs dépenses en privilégiant l'épargne, dans la crainte d'une augmentation de leurs taux d'imposition. Cela peut aussi se traduire par une diminution de la dépense privée, c'est-à-dire par une équivalence entre le supplément de dépenses publiques et l'amputation de la dépense privée connue sous l'appellation de l'«équivalence ricardienne ». Dans ce contexte, la politique budgétaire est sans effet et le «multiplicateur keynésien» s'avère inefficace (Barro, 1990). Ainsi, pour les libéraux, les dépenses publiques représentent donc un instrument de stabilisation macroéconomique que l'État doit contrôler et utiliser en fonction de ses objectifs économiques (Senat France, 2015).

S'inspirant des travaux de Solow (1956) et de ses prédécesseurs, Barro (1990) va faire une synthèse «keynésiano-libérale», en développant un modèle de croissance économique par les dépenses publiques, dans lequel il réhabilite le rôle de l'Etat et il intègre des externalités positives liées à l'amélioration des infrastructures publiques. En effet, il considère que l'amélioration des infrastructures publiques (routes, écoles) provoque des effets positifs sur le reste de l'économie. Elles influencent positivement la croissance et le bien-être collectif. Cette influence se caractérise par les effets externes positifs dégagés par les dépenses publiques sur la productivité du secteur privé.

Cependant, les keynésiens, considèrent qu'une hausse des dépenses publiques se traduit par le souci qu'a l'Etat de réguler l'économie par les mécanismes du marché. Une diminution du revenu national et des dépenses privées, se manifeste par une injection des dépenses supplémentaires de l'Etat. Cette injection a pour objectif de soutenir la demande effective à

travers la réalisation des grands travaux et cela impacte sur le niveau de production globale. Ce mécanisme qualifié de principe «multiplicateur keynésien», implique qu'en cas de surchauffe de l'économie, d'augmentation du revenu national, des prix ou de l'investissement que l'Etat réduise ses dépenses.

2.2. Revue empirique

De nombreux travaux empiriques ont été réalisés sur les effets des dépenses publiques sur la croissance économique dans un certain nombre de pays développés et en développement. La plupart de ces études, notamment, Aschauer (1989), Easterly et *al.* (1993) et Wagstaff (2002), s'appuient sur différents modèles macroéconomiques ou macro-économétriques pour mesurer l'impact des dépenses publiques sur la croissance. Selon Fouopi et *al.* (2016), il existe quatre types de catégories d'incidences des dépenses publiques sur la croissance. La première catégorie établit une relation de causalité à double sens ou une causalité unidirectionnelle de la croissance vers les dépenses publiques. La deuxième distingue les relations de long terme et de court terme entre les dépenses publiques et la croissance. La troisième confirme que les dépenses publiques n'ont pas des effets sur la croissance. La quatrième montre que les effets des dépenses publiques sur la croissance sont fonction de la composition des dépenses publiques. Mais, il s'avère que ces différentes études ont abouti à des résultats divergents. Dans cette recherche, nous regroupons ces travaux en deux grandes catégories : ceux qui mettent l'accent sur les dépenses globales et ceux qui insistent sur la composition de ces dépenses.

2.2.1. Analyse des dépenses globales

Dans les pays développés, se situent dans la première catégorie, les travaux de Ram (1986) et Aschauer (1989 a, b) lesquels analysent les effets des dépenses publiques sur la croissance économique. Ces auteurs aboutissent aux résultats selon lesquels les dépenses publiques ont un impact positif sur la croissance économique. Kelly (1997) en étudiant les effets des dépenses publiques sur la croissance dans 73 pays sur la période 1970-1989, trouve que les contributions de l'investissement public et les dépenses sociales à la croissance sont assez importantes. Pour Afonso et *al.* (2006), certaines dépenses publiques peuvent avoir des effets positifs sur la croissance, mais les moyens de financement utilisés par le gouvernement peuvent opposer leurs effets, tels que les financements inflationnistes. Foucault (2010), analyse l'impact des dépenses publiques sur la croissance économique française et constate que celles-ci agissent plus sur la croissance à travers son effet multiplicateur, qui consiste à soutenir la demande effective des consommateurs par une injection des revenus. Par contre, Monteiro (2013), dans ses travaux consacrés à l'économie de l'innovation, trouve que l'augmentation des dépenses productives des gouvernements induit une croissance plus élevée et durable. D'autant plus qu'elles génèrent des externalités positives qui bénéficient à toute la société et contribuent, soit à l'amélioration productive du capital physique ou à celle du travail productif.

En revanche, d'autres travaux dans la même problématique ont aboutit à des résultats négatifs, notamment Landau (1983) et Folster et Henrekson (1999). Landau analyse les effets des dépenses publiques sur la croissance pour un échantillon de 96 pays. Il trouve que ces dépenses exercent des effets négatifs sur la production réelle. Dans la même lignée, Folster et Henrekson montrent que cette relation est influencée par la taille du secteur public. Cela se

justifie par le fait que, plus la taille de ce dernier est importante, plus le secteur public a une incidence négative sur la croissance.

Cependant, Tanzi et Zee (1997) constatent que les dépenses publiques peuvent influencer la croissance économique par deux canaux. Le premier, constate que les dépenses publiques augmentent le stock de capital de l'économie à travers l'investissement public dans des infrastructures économiques et sociales ou à travers l'investissement des entreprises publiques. Le deuxième, montre que les dépenses publiques impactent indirectement la croissance en augmentant la productivité marginale des facteurs de production offerts par le secteur privé à travers les dépenses d'éducation, de santé et d'autres services qui contribuent à l'accumulation du capital humain.

Par ailleurs, dans les pays en développement, Morley et Perdikis (2000) et Dumont et Mesplé-Somps (2000) concluent que les dépenses globales ont des effets positifs sur la croissance respectivement pour l'Egypte et pour le Sénégal. Sahn et Younger (2002), à partir d'une analyse microéconomique réalisée sur les pays africains, établissent une relation positive entre les dépenses publiques et le produit intérieur brut par habitant. Pour ces derniers, une augmentation des dépenses gouvernementales se traduit par des effets bénéfiques dans des pays à bas revenu. Tandis qu'Ashipala et Haimbodi (2003), vont montrer dans un cadre dynamique, qu'une augmentation de l'investissement public a un effet positif sur la croissance en ce qui concerne la Namibie.

Cependant, certains travaux ont abouti à des effets négatifs, notamment Ojo et Oshikoya (1995), Ténou (1999) et Obad et Jamal (2016). Pour Ojo et Oshikoya et Ténou, une hausse des dépenses publiques se traduit par une baisse significative du taux de croissance du produit intérieur brut par habitant dans les pays pauvres. Obad et Jamal se sont intéressés aux incidences des dépenses publiques sur la croissance au Maroc. Les auteurs utilisent la méthode d'estimation Autoregressive Distributed Lag et aboutissent aux résultats selon lesquels, il existe un impact négatif des dépenses publiques sur la croissance. Ces résultats s'expliquent par le caractère improductif des dépenses publiques, mais aussi par le fait que l'économie marocaine est caractérisée par une importante charge de la dette qui la mine et la mauvaise gouvernance des dépenses publiques qui évincent l'investissement privé.

En revanche, d'autres travaux ont produit des résultats mitigés. Par exemple, Bynoe (1994), qui à travers une étude réalisée sur des données annuelles de 1965 à 1990, sur le Ghana, le Kenya, la Tanzanie et la Sierra Léone, constate qu'il n'existe aucun effet significatif entre la politique budgétaire et la croissance. Ces résultats seront corroborés plus tard dans les années 2000, par les travaux de Ghali (2000) pour le cas de la Tunisie et Kako Nubukpo (2007) concernant les pays africains membres de l'Union économique et monétaire ouest africain (UEMOA). Kako Nubukpo montre qu'à court terme, les dépenses publiques globales n'ont pas d'impact significatif sur la croissance dans la majorité des économies de l'Union. Alors qu'à long terme, la hausse des dépenses publiques a un impact sur la croissance nettement différencié par pays. Pour autant, Dramani et *al.* (2012) estiment que les dépenses publiques et la croissance économique s'influencent réciproquement au sein de l'UEMOA et mettent en évidence l'existence d'une relation de cause à effet entre les dépenses publiques et la croissance sur la période 1967-2007.

2.2.2. Analyse de la composition des dépenses

Dans les pays développés, Devarajan et *al.* (1996) trouvent une relation positive entre les dépenses de consommation publique et la croissance économique. Quant à Kneller et *al.* (1999), ils montrent dans une étude réalisée sur la base de données de panel de 22 pays de l'OCDE, que les dépenses productives sont les seules à avoir un impact positif sur la croissance économique. Dans leurs travaux en données de panel dans 29 pays latino-américains et asiatiques sur les dépenses publiques de «capital physique public» et la croissance économique, Dessus et Herrera (2000) confirment ce résultat.

Dans les pays en développement, Mansouri (2003) s'est intéressé au problème des dépenses publiques en capital et l'investissement privé sur la croissance réelle au Maroc. Il observe l'existence des effets positifs sur la croissance. Knight (1993) et Nelson et Singh (1994) trouvent un effet significatif entre le niveau de l'investissement public en infrastructure et la croissance pour 98 pays au cours de la période 1960-1985. Quant à Coulibaly (2013), il s'appuie sur des séries temporelles pour analyser dans le cas de la Côte d'Ivoire, la relation entre les dépenses publiques d'éducation et la croissance sur la période de 1970 à 2005, grâce à un modèle à correction d'erreur. Il montre que ces dépenses ont un impact positif sur la croissance économique à long terme. En revanche, il constate qu'à court terme, qu'une augmentation de 1% des taux de croissance des dépenses allouées à la formation brute de capital fixe et aux dépenses courantes d'éducation entraîne respectivement des hausses de 0.1659% et de 5.795% du taux de croissance.

Par contre, d'autres travaux ont abouti à des résultats mitigés, notamment, Ghura et Hadjimichael (1996), sur la base d'un échantillon de pays en Afrique sub-saharienne, soutiennent l'existence d'un lien négatif entre le ratio du déficit budgétaire et le taux de croissance par tête. En revanche, Easterly et *al.* (1997) qui analysent les effets des dépenses publiques de consommation dans le produit intérieur brut et la croissance, ne trouvent aucune relation significative, en Amérique Latine. N'guessan (2007), en développant un modèle d'accélérateur simple sur la relation entre le stock de capital désiré et le niveau de production au Sénégal, Bénin, Burkina Faso et Mali, ne trouve aucun effet d'entrainement.

Cette revue de la littérature démontre clairement que dans les pays développés et en développement, les travaux théoriques mettent l'accent sur le rôle de l'Etat pour expliquer l'impact des dépenses publiques sur la croissance économique. Alors que les travaux empiriques insistent, selon Fouopi et *al.* (2016, 2) sur les quatre catégories d'incidences des dépenses publiques sur la croissance économique.

Eu égard à ces travaux, on constate que les travaux pionniers n'ont pas réussi à s'accorder sur les résultats. Ceci tient à la méthodologie, la nature des données utilisées et les pays étudiés. Néanmoins, ils n'ont pas mis l'accent sur la décomposition des dépenses publiques en dépenses en capital et dépenses courantes. C'est ainsi qu'il nous paraît pertinent d'utiliser l'approche économétrique pour analyser l'impact des dépenses publiques sur la dynamique de croissance économique au Congo-Brazzaville, en insistant sur deux types d'approches d'analyse, l'approche des dépenses globales et celle de la composition des dépenses.

3. Méthodologie

3.1. Modèle empirique

Bon nombre des modèles économétriques ont été utilisés pour étudier l'impact des dépenses publiques sur la croissance économique, notamment Aschauer (1989a) et Kako Nubukpo (2007). Dans cet article nous allons nous appuyer sur le modèle développé par Kako Nubukpo (2007) qui est une extension du modèle de Barro (1990). Ce modèle nous semble le mieux approprié pour rendre compte des effets des dépenses publiques dans le cadre d'une économie extravertie et dépendante des ressources pétrolières. Pour ce faire, nous allons utiliser dans le cadre de cette modélisation une fonction de type Cobb-Douglas pour établir les liens existants entre les dépenses publiques et la croissance économique:

$$Y = AK^{\alpha}.L^{\beta} \quad (1)$$

Avec $\alpha,\ \beta \geq 0$. Y : niveau de production, A : progrès technique, K : capital physique, L : travail.

En définissant KM comme étant le capital matériel et KI comme le capital immatériel: $K = KM + KI$, nous pouvons écrire l'équation (1) sous la forme suivante :

$$Y = A(KM + KI)^{\alpha}L^{\beta} \quad (2)$$

A l'aide d'une transformation mathématique, nous pouvons écrire ce modèle multiplicatif sous forme linéaire:

$$lnY = lnA + \alpha_1 ln(KM) + \alpha_2 ln(KI) + \beta lnL + \varepsilon \quad (3)$$

Avec $\alpha_1 + \alpha_2 = \alpha$.

3.2. Modèle empirique et ses variables

A partir de la relation (3), nous proposons le modèle linéaire empirique suivant :

$$lnPIBR_t = \alpha_0 + \alpha_1 ln(DEC/PIB)_t + \alpha_2 ln(DPC/PIB)_t + \alpha_3 ln(IDN/PIB)_t + \alpha_4 ln(TEC)_t + \alpha_5 TIR_t + \varepsilon_t \quad (4)$$

Avec α_0 la constante, $\alpha_1 ... \alpha_5$ les paramètres à estimer, ε_t le terme d'erreur e_t . $\varepsilon_t \rightarrow N(0, \sigma^2)$.

La variable expliquée est le produit intérieur brut réel (PIBR), les variables explicatives sont, les dépenses en capital rapportées au produit intérieur brut (DEC/PIB). Elles représentent les dépenses pour l'acquisition d'immobilisations et autres capitaux. Les dépenses courantes rapportées au produit intérieur brut (DPC/PIB) qui, comprennent tous les paiements non remboursables effectués par l'administration publique, avec ou sans contrepartie. Les investissements directs nets rapportés au produit intérieur brut (IDN/PIB) représentent l'utilisation de capitaux détenus par les entreprises pour l'acquisition des moyens nécessaires à leur exploitation. Les termes de l'échange (TEC) expriment pour un pays le rapport entre les exportations et importations. Les taux d'intérêt réels (TIR) indiquent les prix des obligations publiques et semi-publiques.

Les données retenues sont issues du site de Sherbrooke pour les termes de l'échange et les taux d'intérêt réels. Celles relatives au produit intérieur brut réel, aux dépenses en capital (les dépenses d'investissement), aux dépenses courantes (dépenses de fonctionnement) et aux

dépenses publiques (dépenses totales) proviennent du PNUD (2012) pour la période allant de 1980 à 2011 et de la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC) pour la période de 2012 à 2014. Les statistiques sur les investissements directs sont extraites de la BEAC. Les données couvrent la période de 1980 à 2014. Nous justifions ce choix par l'indisponibilité de données statistiques au Congo-Brazzaville.

4. Résultats empiriques et interprétation

4.1. Résultats

Les résultats empiriques de cette recherche requièrent que nous étudions d'abord les tests de racine unitaire et celui de la cointégration.

4.1.1. Tests de racine unitaire

Les tests de racine unitaire permettent de détecter la présence de racine unitaire dans une série. Dans ce travail, nous avons choisi le test de Dickey-Fuller Augmenté (ADF) et le test de Phillips et Perron (PP). Les résultats des tests sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : Tests de stationnarité ADF et PP

Variables	Niveau		Différence première		Décisions	
	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP
LPIBR	-0.532596	-0.506786	-5.898307	-6.328551	I(1)	I(1)
LDEC_PIB	-1.123983	-1.298853	-5.705486	-5.701885	I(1)	I(1)
LDPC_PIB	-1.498281	-1.476613	-5.454363	-6.986438	I(1)	I(1)
LIDN_PIB	-0.863074	-2.124867	-12.10773	-19.34183	I(1)	I(1)
LTEC	-0.861985	-0.823653	-6.103556	-10.14632	I(1)	I(1)
TIR	-5.641071	-6.263155	-5.049619	-20.50982	I(1)	I(1)

N.B. I(1) signifie le degré d'intégration de la série. Source: auteur (résultats sur Eviews7).

Les résultats obtenus indiquent que toutes les variables sont stationnaires en différence première, intégrées d'ordre 1. Le degré de significativité est de 5%. Par conséquent, on peut procéder au test de cointégration pour vérifier si ces variables sont cointégrées.

4.1.2. Test de Cointégration de Johansen

Plusieurs tests (test d'Engle-Granger, test de Johansen…) sont utilisés pour déterminer s'il y a ou non de la cointégration entre les variables. Dans ce travail, nous retenons le test de Johansen qui indique la quantité de relation de cointégration. Les résultats de ce test sont résumés dans le tableau ci-après.

Tableau 2 : Résultats du test de cointégration de Johansen

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob**
None*	0.827008	112.5050	95.75366	0.0022
At most1*	0.431426	54.60620	69.81889	0.4356
At most2*	0.408486	35.97361	47.85613	0.3977
At most3*	0.298644	18.64630	29.79707	0.5185
At most4	0.172882	6.939912	15.49471	0.5847
At most5	0.020284	0.676267	3.841466	0.4109

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level; **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Le test de Johansen révèle l'existence d'une relation de cointégration. De ce fait, il est possible d'estimer le modèle. Les résultats de l'estimation des modèles de long terme et court terme sont les suivants :

Tableau 3 : Résultats de l'estimation du modèle de long terme

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4.034289	1.339010	3.012888	0.0053
LDEC_PIB	-0.225510	0.108785	-2.072990	0.0472
LDPC_PIB	-1.406897	0.453784	-3.100365	0.0043
LIDN_PIB	0.294790	0.059106	4.987509	0.0000
LTEC	0.321273	0.319813	1.004565	0.3234
TIR	0.007863	0.004026	1.953098	0.0605
R-squared	0.838281	Mean dependent var		7.383405
Adjusted R-squared	0.810398	S.D. dependent var		0.873502
S.E. of regression	0.380351	Akaike info criterion		1.059362
Sum squared resid	4.195346	Schwarz criterion		1.325993
Log likelihood	-12.53884	Hannan-Quinn criter.		1.151403
F-statistic	30.06467	Durbin-Watson stat		1.534533
Prob(F-statistic)	0.000000			

Tableau 4 : Résultats de l'estimation du modèle de court terme

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.072514	0.015536	4.667448	0.0001
D(LDEC_PIB)	0.006873	0.036816	0.186676	0.8533
D(LDPC_PIB)	-0.268625	0.105408	-2.548426	0.0168
D(LIDN_PIB)	-0.010022	0.017989	-0.557097	0.5821
D(LTEC)	0.424229	0.092008	4.610765	0.0001
D(TIR)	-0.000383	0.000855	-0.448296	0.6575
RESID01(-1)	-0.156673	0.059966	-2.612684	0.0145
R-squared	0.789796	Mean dependent var	0.088906	
Adjusted R-squared	0.743084	S.D. dependent var	0.174756	
S.E. of regression	0.088579	Akaike info criterion	-1.828614	
Sum squared resid	0.211846	Schwarz criterion	-1.514363	
Log likelihood	38.08644	Hannan-Quinn criter.	-1.721445	
F-statistic	16.90780	Durbin-Watson stat	2.191508	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Source: auteur (résultats sur Eviews7).

4.2. Interprétations et discussion des résultats

4.2.1. Interprétations

Il ressort des résultats sur les effets des dépenses publiques sur la dynamique de croissance à long et court terme, que les valeurs de la statistique de Fisher (F), les coefficients de détermination (R^2=84% pour le modèle de long terme et R^2=79% pour le modèle de court terme) indiquent le degré d'adéquation des modèles aux données. Les statistiques de Fisher, significatives au seuil de 5%, pour les modèles montrent que les variables explicatives contribuent à l'explication de la variabilité totale. Ces résultats révèlent que, les coefficients de détermination sont suffisamment élevés. En conséquence, les modèles de long terme et de court terme sont globalement satisfaisants.

Pour tester la robustesse de notre modèle, nous avons réalisé les tests d'auto-corrélation des résidus et d'hétéroscédasticité. Les résultats de ces tests sont significatifs (Annexe, tableaux 5 et 6). Le coefficient associé au terme de correction d'erreurs (-0.156673) est négatif et significatif au seuil de 5%, confirmant ainsi une relation d'équilibre de long terme entre les dépenses publiques et les déterminants de la croissance économique.

Ainsi, à long terme, l'analyse des résultats indique qu'au Congo-Brazzaville, quatre variables exercent des effets sur la croissance économique. Ces variables sont les dépenses en capital, les dépenses de fonctionnement, les investissements directs nets et les taux d'intérêt réels. Les résultats empiriques de notre étude nous enseignent que lorsque les dépenses en capital augmentent de 1% sur la période étudiée, toute chose égale par ailleurs, cela se traduit par une diminution de 0,22% de croissance. En ce qui concerne les dépenses courantes, nous constatons que celles-ci exercent une influence négative sur la croissance. Une hausse de 1% de ces dépenses, entraîne une diminution de 1,4% de croissance.

Par contre, pour les investissements directs, nous observons qu'une augmentation de 1% de ces investissements implique une hausse de la croissance économique de l'ordre de 0,29%. Quant aux taux d'intérêt réels, son impact sur la croissance congolaise serait positif.

Alors qu'à court terme, l'analyse des résultats montre que les dépenses courantes et les termes de l'échange exercent des effets significatifs au seuil de 5% sur la croissance. Les dépenses courantes l'affectent négativement. Une hausse des dépenses courantes de 1%, toute chose égale par ailleurs, induit une baisse de la croissance de 0,26%. En revanche, les termes de l'échange ont des effets positifs sur la croissance. Une augmentation de 1% des termes de l'échange, se traduit par une hausse de croissance de l'ordre de 0,42%.

4.2.2. Discussion des résultats

A long terme, cette étude atteste que les effets des dépenses en capital sur la croissance s'opposent dans leur ensemble à ceux obtenus par Ouattara (2007) en ce qui concerne la Côte d'Ivoire et à ceux obtenus par Ali Sulieman (2014) pour la Jordanie. Mais, ils corroborent ceux de Mansouri (2003) pour le Maroc, qui soutiennent que les dépenses publiques en capital ont un effet d'entraînement sur la croissance économique réelle. Dans le cas du Congo, cela s'explique par le fait que les dépenses en capital sont financées par une hausse des impôts directs et par une réduction de l'épargne privée.

Cette étude conforte les travaux de Kane (2004) pour le Sénégal et de Napo (2006) pour le Togo, selon lesquels les dépenses courantes impactent négativement sur la croissance. Au Congo-Brazzaville, ces résultats signifient que ces dépenses sont improductives (Banque Mondiale, 2010,12). Elles ne contribuent pas à la relance économique. Ceci est l'illustration de la triste réalité des économies dominées par l'informel, tel qu'au Congo, où ce secteur représente 80% de l'économie nationale et aspire une masse importante des dépenses courantes qui échappent au circuit économique formel (PNUD, 2006, 67). Ce qui explique la relation négative entre ces deux variables.

Sur la période étudiée, nous constatons que les investissements directs ont une influence positive sur la croissance économique congolaise. Ce résultat va dans le sens de Barro (1991), Easterly et Rebelo (1993), Ojo et Oshikoya (1995) et Ashipala et Haimbodi (2003), qui confirment le rôle positif des investissements publics productifs comme moteur de croissance économique. Pour ces auteurs, l'investissement permet d'accroître la production des entreprises et d'une nation, du fait des externalités technologiques positives qu'il engendre. Ce résultat nous permet de croire qu'au Congo-Brazzaville, les investissements seraient orientés vers les secteurs productifs, tels que la construction des ports, des infrastructures routières et des télécommunications, comme le propose Barro (1991).

Cette recherche montre qu'à long terme, les taux d'intérêt réels ont un impact quasi-nul sur la croissance économique. Ce résultat a été mis en évidence par Keynes (1936) et Fitoussi et Le Cacheux (1988). Pour Keynes, les taux d'intérêt sont les instruments principaux de la politique monétaire et des variables expliquant la forte variabilité des taux de change. Ainsi, une hausse des taux d'intérêt dans un pays donné se traduit par un afflux de capitaux cherchant un placement spéculatif. Le pays haussier devient plus créancier par rapport au reste du monde. Sa monnaie internationale devient plus recherchée et, donc, a tendance à s'apprécier sur le marché des changes. En ce qui concerne le Congo, cela s'explique par le fait que l'économie de ce pays est moins capitalistique. Ce résultat serait le reflet de l'inefficacité des politiques monétaires dans un contexte spécifique qu'est l'économie congolaise qui, lorsque les taux d'intérêt sont élevés, les entreprises investissent moins dans le capital et le remplace par une main d'œuvre disponible et moins chère.

Il ressort des estimations effectuées, qu'à long terme, les termes de l'échange n'ont pas d'influence sur la croissance.

A court terme, cette étude montre que les effets des termes de l'échange sur la croissance économique sont comparables à ceux de Deaton (1999) et de Bleaney et Greenaway (2001) pour les pays africains. Ces auteurs considèrent qu'une amélioration des termes de l'échange a un impact positif sur la croissance du produit intérieur brut. Dans le cas du Congo, cette amélioration des termes de l'échange est captée par le pays, ce qui se traduit par une amélioration de la croissance économique.

L'observation des résultats confirme qu'à court terme les dépenses en capital, les investissements directs et les taux d'intérêt réels n'ont pas d'impact sur la croissance au Congo-Brazzaville, tandis que les termes de l'échange l'influencent positivement. A long terme, les investissements directs et les taux d'intérêt impactent positivement la croissance. En revanche, ces résultats montrent qu'à long et court terme, les dépenses courantes ont eu un impact négatif sur la croissance.

Conclusion

L'objectif de cet article était d'analyser les effets des dépenses publiques sur la dynamique de croissance au Congo-Brazzaville. Cette étude se base sur deux types d'approches. Celle qui insiste sur les dépenses globales et celle qui met l'accent sur la composition de ces dépenses. Pour une analyse plus fine, nous avons désagrégé les dépenses publiques en dépenses en capital et dépenses courantes. Cette analyse s'est faite à travers la technique de Dickey et Fuller. Les résultats obtenus montrent qu'à long terme, les dépenses en capital, les dépenses courantes, les investissements directs nets et les taux d'intérêt, expliquent la croissance économique au Congo-Brazzaville. Tandis qu'à court terme, ce sont les dépenses courantes et les termes de l'échange qui exercent des effets sur la croissance.

En revanche, à long terme, les investissements directs et les taux d'intérêt exercent une influence positive sur la croissance. A court terme, seul les termes de l'échange impactent positivement la croissance. Mais, l'observation des résultats nous montre que les dépenses courantes influent négativement la croissance économique à long et court terme. Ces résultats corroborent les observations faites par le PNUD (2006) concernant l'économie congolaise.
Cela nous amène à proposer quelques implications de politique économique.

La première est relative aux effets des dépenses courantes sur la croissance économique. Qu'une augmentation des dépenses courantes entraine une diminution de la croissance? Ce résultat signifie que les pouvoirs publics doivent créer un environnement économique, capable d'endiguer une frange importante de l'informel vers le formel afin d'orienter les dépenses courantes vers les investissements productifs.

La deuxième est relative à l'impact des termes de l'échange sur la croissance. Une augmentation des termes de l'échange augmente la croissance. Si l'Etat veut auto-entretenir la croissance, il doit jouer sur cette variable en encourageant les investissements directs, mais cela nécessite la présence dans le pays, des infrastructures économiques de bases, d'un capital humain qualifié, d'une politique fiscale stable et compétitive, du droit protégeant le respect des droits de propriété et d'une stabilité politique.

Comme nous venons de l'observer, les dépenses publiques ont globalement des effets positifs sur la croissance congolaise, cependant le revenu congolais est tributaire de l'exportation du pétrole. Ainsi, notre dernière recommandation concerne la diversification de l'économie congolaise. Comme cette économie repose principalement sur ses matières premières, l'Etat congolais doit diversifier ses sources de revenus, en valorisant d'autres secteurs tels que l'agriculture, la manufacture naissante et le bois. Pour ce faire, il doit réformer sa politique foncière en faveur des ruraux et consacrer une bonne partie de son budget au financement des investissements publics productifs, bien que les dépenses courantes soient indispensables au fonctionnement des services publics.

Bibliographie

AFONSO A., LUDGER S., TANZI. V. (2006), "Public sector efficiency: evidence for new eu member states and emerging markets", *Working Paper* 01/581, 51p.

ALI S., AL-SHATTI (2014), "The impact of public expenditures on economic growth in Jordan, International", *Journal of Economics and Finance*, 6, pp. 157-166.
ASCHAUER D.A. (1989a), "Does public capital crowd out private capital?", *Journal of Monetary Economics*, 24, pp.171-188.
ASCHAUER D. A. (1989b), "Is public expenditure productive?", *Journal of Monetary Economics*, 25, 177-200.
ASHIPALA J., HAIMBODI N. (2003), "The impact of public investment on economic growth in Namibia", *Working Paper*, 88.
BANQUE MONDIALE (2010), « Bien utiliser la richesse pétrolière pour accélérer et diversifier la croissance », *Revue des Dépenses Publiques*, 172p.
BAD (BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT) AL (2012), « Perspectives économiques en Afrique », http:www.africaneconomicoutlook.org
BARRO R. (1990), "Government spending in a simple model of endogenous growth", *Journal of Political Economy*, 98, 125.
BARRO R. (1991), "Economics growth in a cross section of countries", *Quaterly Journal of Economics*, 106,407-443.
BLANCA M.D. (2008), "Assessing the Impact of Public Spending on Growth", *Policy Research Working Paper*, 4663, 59p.
BLEANEY M., GREENAWAY D. (2001), "The impact of terms of trade and real exchange rate on investment and growth in Sub-Saharan Africa", *Journal of Development Economics*, 65, pp. 491-500.
BYNOE J.A. (1994), "Monetary and fiscal influences on economic activity in African countries", *African Review of Money*, 2, pp. 97-107.
CHAMBAS G. (2010), *Mobiliser des ressources locales en Afrique Subsharienne*, Paris : Economica, 308p.
CHAMBAS G., COMBES J.L., GUILLAUMONT P., GUILLAUMONT S., LAPORTE B. (1999), *Burkina Faso: les facteurs de croissance à long terme*, OCDE, 164p.
COULIBALY M. (2013), « Impact des dépenses publiques d'éducation sur la croissance économique en Côte d'Ivoire », *European Scientific Journal*, 9, pp. 395-418.
DEATON A. (1999), "Commodity prices and growth in Africa", *Journal of Economic Perspectives*, 13, pp. 23-40.
DESSUS S., HERRERA R. (2000), "Public capital and growth: a panel data assessment", *Economic Development and Cultural Change*, 48, pp. 407-418.
DEVARAJAN S., SWAROOP V., ZOU H. (1996), "The composition of public expenditure and economic growth", *Journal of Monetary Economics*, 37, pp. 318-344.
DRAMANI L., HOUNKPODOTE H., BATIONO R. (2012), « Lien entre dépenses publiques et croissance économique dans les pays de l'UEMOA », *Studia, Oeconomica*, 57, pp. 14-30.
DUMONT J.C., MESPLE-SOMPS S. (2000), *L'impact des infrastructures publiques sur la compétitivité et la croissance*, DIAL, 37p.
EASTERLY W., REBELO S. (1993), "Fiscal policy and economic growth: an empirical investigation", *Journal of Monetary Economics*, 32, pp. 417-458.
EASTERLY Y W., LOAYZA N.,MONTIEL P.(1997), "Has Latin America's post reform growth been disappointing ?", *Journal of International Economics*, 43, pp. 287-311.
FITOUSSI J.P., LE CACHEUX J. (1988), "On Macroeconomic implications of price setting in the open economy", *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 78, 27.
FMI (2015), « Pauvreté et inégalités en République du Congo », 37p.
FOLSTER S., HENREKSON M. (1999), "Growth and the public sector: a critique of the critics", *European Journal of Political Economy* 15, pp. 337-358.
FOUCAULT M. (2010), « Institutions, croissance économique et dépenses publiques », 17827_Cirano_Chapitre_n°12_Layout 2.
FOUOPI D. AL. (2016), « Dépenses publiques et croissance économique dans les pays de la CEMAC », http://www.ecoasso.org/articles/Fouopi_et_al..pdf.

GHALI K. (2000) "Export growth and economic growth: The Tunisian experience", *Journal of King Saud University, Administrative Sciences*, 12, pp. 127-140.
GHURA D., HADJIMICAEL M. (1996), "Growth in Sub-Saharan Africa", *IMF Staff Papers*, 43, pp. 605-631.
HUGON P. (2013), *L'économie de l'Afrique*, Paris : La Découverte, 128p.
KAKO NUBUKPO (2007), « Dépenses publiques et croissance des pays de l'UEMOA », *Afrique Contemporaine*, 222.
KANE AMADOU H. (2004), *L'impact des dépenses publiques sur la croissance économique d'un PED: le cas du Sénégal*, African Institute for Economic Development and Planning, 71p.
KELLY T. (1997), "Public Expenditures and Growth", Journal of Development Studies, 34, pp. 60-84.
KEYNES J.M. (1936), The general theory of employment, interest and money, London: Mac Millan, Traduction française de J. de Largentaye, Payot (1985).
KNELLER R. AL. (1999), "Fiscal Policy and Growth: Evidence from OECD Countries", *Journal of Public Economics*, 74, pp. 171-190.
KNIGHT M. (1993), "Testing the neoclassical theory of economic growth", *IMF Staff Papers*, 40, pp. 512-541.
KOMAIN J., BRAHMASRENE T. (2007), "The Relationship Between Government Expenditures and Economic Growth in Thailand", *Journal of Economics and Economic Education Research*, 8, pp. 93-102.
LANDAU D. (1983), "Government expenditure and economic growth a cross country study", *Southern Economic Journal*, 49, pp. 783-792.
MANSOURI B. (2003), *Déséquilibres financiers publics, investissement privé et croissance économique au Maroc*, AUF, 23p.
MONTEIRO O.S.P. (2013), « Economie de l'innovation, dépenses publiques productives et croissance économique », Thèse de Doctorat, Université de Nice, 204p.
MORLEY B., PERDIKIS N. (2000), "Trade liberalisation, government expenditure and economic growth in Egypt", *Journal of Development Studies*, 36, 43.
NAPOT T. (2006), « Impact des dépenses publiques sur la croissance économique au Togo », IADEP, http: www.unidep.org.
NELSON M., SINGH R. (1994), "The deficit-growth connection: some recent evidence from developing countries", *Economic Development and Cultural Change*, 43, pp.167-191.
N'GUESSAN B. A. (2007), « Structure des dépenses publiques, investissement privé et croissance dans l'UEMOA », *Document d'étude et de recherche*, n°07/04.
PNUD (2006), « Rapport national sur le développement humain 2005, gouvernance en République du Congo », Brazzaville.
PNUD(2012), *Étude sur la vulnérabilité de l'économie congolaise et ses perspectives de diversification*, 228p.
OBAD J., JAMAL Y. (2016), « L'impact des dépenses publiques sur la croissance économique au Maroc », *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 16, pp. 444-455.
OJO O., OSHIKOYA T. (1995), "Determinants of long term growth: some African results", *Journal of African Economies*, 4, pp. 163-191.
OUATTARA W. (2007), *Dépenses publiques et croissance économique dans les pays de l'UEMOA*, Universitaires Européennes.
RAM R. (1986), "Government size and economic growth: a new framework and evidence from cross-section and time series data", *American Economic Review* 76, pp. 191-203.
SAHN D.E., YOUNGER S. (2002), "Expenditure incidence in Africa: microeconomic evidence", *Fiscal Studies*, 21, 347.
SENAT (2015), « Retour sur l'économie des dépenses publiques », http://www.senat.fr/rap/r07-441/r07-44166.html.
SHARPLES S., TELLIER C. (2007), « Réformes des finances publiques en Afrique et nouveaux mécanismes d'aide et d'allégement de la dette », *Afrique contemporaine*, 3-4, pp. 251-270.
SOLOW R. (1956), "A contribution to the theory of economic growth: an empirical study", *Quarterly Journal of Economics* 70, pp. 65-94.

STIGLITZ J.E. (2002), *La grande désillusion*, Paris : Fayard.
TANZI V., ZEE H. (1997), "Fiscal policy and long-run growth", *IMF Staff Papers*, 44, pp. 179-209.
TENOU K. (1999), « Les déterminants de la croissance à long terme dans les pays de l'UEMOA », *Etudes et Recherches*, 493.
WAGSTAFF A. (2002), "Health spending and aid as escape routes from the vicious circle of poverty and health", HNP Discussion Paper, World Bank.

Annexe

Tableau 5 : Résultats du test d'auto corrélation des résidus

Sample: 1981 2014
Included observations: 34

Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
.*| . |	.*| . |	1	-0.098	-0.098	0.3540	0.552
. |*. |	. |*. |	2	0.093	0.084	0.6828	0.711
.*| . |	.*| . |	3	-0.129	-0.114	1.3407	0.719
. | . |	. | . |	4	-0.013	-0.042	1.3472	0.853
.*| . |	.*| . |	5	-0.103	-0.090	1.7914	0.877
.*| . |	.*| . |	6	-0.104	-0.136	2.2635	0.894
. | . |	. | . |	7	0.040	0.027	2.3367	0.939
. | . |	. | . |	8	-0.054	-0.059	2.4737	0.963
. |*. |	. |*. |	9	0.177	0.135	4.0113	0.911
. | . |	. | . |	10	-0.006	0.023	4.0130	0.947
. |*. |	. |*. |	11	0.189	0.147	5.9092	0.879
.*| . |	.*| . |	12	-0.181	-0.136	7.7340	0.806
. | . |	. | . |	13	0.060	0.026	7.9469	0.847
.*| . |	. | . |	14	-0.083	-0.007	8.3687	0.869
**| . |	**| . |	15	-0.228	-0.257	11.721	0.700
. |*. |	. |*. |	16	0.089	0.103	12.254	0.726

Tableau 6 : Résultats du test de Hétéroscédasticité
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	1.305600	Prob. F(6,27)	0.2884
Obs*R-squared	7.646135	Prob. Chi-Square(6)	0.2652
Scaled explained SS	2.878602	Prob. Chi-Square(6)	0.8239

Source : auteur (résultats sur Eviews 7)

Approche monétaire et non monétaire de la mesure de la croissance pro-pauvres en Afrique Subsaharienne : Analyse au Cameroun sur la période 2001-2007

Wilfried GUETS
Université de Lyon, France
guets@gate.cnrs.fr

Résumé
La présente étude propose une analyse de la croissance pro-pauvres au Cameroun. Les analyses réalisées sont fondées à la fois sur l'approche monétaire et non monétaire de la croissance en faveur des pauvres, en retenant principalement trois mesures à l'instar de l'indice de la croissance pro-pauvres (ICPP), le taux de croissance équivalent à la pauvreté (TCEP) et la courbe d'incidence de la croissance (CIC) pour tester la pro-pauvreté de la croissance économique. Les comparaisons faites laissent apparaître que les approches monétaire et non monétaire de la pauvreté fournissent des résultats très proches indépendamment des mesures « globales » ou « partielles » retenues pour la mesure de la croissance pro-pauvres. Ainsi, sur la période de 2001 à 2007, les résultats montrent que la croissance économique a été pro-pauvres à la fois sur le plan monétaire et non monétaire, dans la mesure où certains pauvres ont été relativement moins affectés que les non pauvres. Subséquemment, au niveau national et selon le milieu de résidence, l'idée de la croissance pro-pauvres en termes absolus n'est pas vérifiée, contrairement à ce qu'indiquent d'autres études. Ces divergences empiriques peuvent s'expliquer par des approches méthodologiques différentes.

Mots-clés
croissance, pro-pauvres, pauvreté monétaire, pauvreté non monétaire.

Abstract
This study analyses pro-poor growth in Cameroon. The analysis was carried out using both monetary and non-monetary pro-poor growth, using principally three tools for measuring pro-poor growth: the Pro-Poor Growth Index (PPGI), the Poverty Equivalent Growth Rate (PEGR) and the Growth Incidence Curve (CIC), to test the pro-poor nature of the economic growth. The comparative analysis of pro-poor growth shows that the monetary and the non-monetary dimensions produced very similar results, independently of the implementation of « full » or « partial » measures for measurement of the pro-poor growth. Thus, over the period 2001-2007, the results show that national economic growth was pro-poor in both the monetary and the non-monetary terms, insofar as the poor were proportionally less affected than the non-poor. Subsequently, at the national level and according to the area of residence, the idea of the pro-poor growth in absolute terms is not checked, contrary to what other studies have indicated. These empirical divergences can be explained by different methodological approaches.

Key words
pro-poor, growth, monetary poverty, non-monetary poverty.

Classification JEL
I32, D30, O55.

1. Introduction

La volonté d'éradiquer la pauvreté est devenue depuis plusieurs décennies la priorité des gouvernements à travers le monde, mais en particulier de ceux des pays en développement et y compris ceux des pays de l'Afrique Subsaharienne. Dans les années 1990, la publication simultanée du *Rapport sur le développement dans le monde* de la Banque mondiale et du premier *Rapport mondial sur le développement humain* du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), fait réapparaître la lutte contre la pauvreté dans les préoccupations des institutions financières internationales et des Etats. Depuis septembre 2000, l'assemblée générale de l'organisation des Nations Unies (ONU) entérine la lutte contre la pauvreté comme l'un des objectifs prioritaires des pays en développement. Il importe également que la lutte contre la pauvreté n'a pas toujours été au cœur des stratégies de développement des institutions internationales. En effet, la problématique de la pauvreté est accessoirement liée à celle de la croissance avec le développement des théories sur la croissance qui se sont développées dans les années 50 et 60. Pour lutter contre la pauvreté, les pays en développement sont invités à adopter des politiques économiques permettant d'atteindre un certain niveau de croissance, qui finit par profiter à tous[1] et réduire naturellement la pauvreté (Rostow, 1963) et les inégalités (Kuznets, 1955). Mais très rapidement, on se rend à l'évidence de la persistance de la pauvreté et des inégalités, malgré souvent des taux de croissance soutenus.

L'organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE) souligne dans son apport publié en 2006 que : « pour être rapide et soutenue, la réduction de la pauvreté doit s'appuyer sur une croissance pro-pauvres, c'est-à-dire une croissance dont le rythme et les modalités améliorent l'aptitude des pauvres, hommes et femmes à participer à l'activité économique et d'en tirer le maximum davantage ». De même, selon Griffoni (2005), il est question d'impulser la croissance économique de la base vers le sommet pour en faire bénéficier l'ensemble de la population, via l'orientation des projets de développement économique vers les régions ayant des niveaux élevés de pauvreté. Tout ceci nécessite l'implication et la participation des pauvres pour la réussite dans de telles initiatives.

Dans la mesure où la réduction de la pauvreté s'inscrit comme un objectif prioritaire dans l'agenda du développement, la promotion d'une croissance « pro-pauvres » constitue selon Klasen (2003), la mesure politique la plus pertinente pour atteindre cet objectif. Cependant, les économistes et les praticiens du développement s'accordent tous actuellement pour reconnaitre que la croissance à elle seule n'est pas suffisante pour réduire la pauvreté (Kabore, 2004). Une attention est alors portée à la notion de « croissance bénéfique aux pauvres » car ils considèrent que la nature (plus ou moins inégalitaire) de la croissance est tout aussi importante que l'ampleur de la croissance (globale) de l'économie pour accélérer le processus de réduction de la pauvreté (Ehrhart, 2012).

[1] La théorie du « trickle down effects » : traduit l'idée que la croissance se diffuse toujours à l'ensemble de la société, des plus riches vers les plus pauvres, de telle sorte que la croissance bénéficie toujours à tous, notamment, grâce à la création d'emplois et aux gains de productivité.

Le débat sur la croissance pro-pauvres semble quasi-exclusivement mené en termes monétaires[1], et fait l'économie de l'ambivalence des investigations récentes de la pauvreté, notamment en Afrique. Avec les progrès substantiels observés en matière de collecte des statistiques sociales dans ce continent, les données disponibles, nécessaires à l'appréhension de la dynamique des états sociaux, les hypothèses théoriques sous-jacentes et les méthodes d'analyse mises en œuvre, susceptibles de rehausser la mise en valeur de nouvelle information, fragilisent parfois les conclusions préconisées par certaines études. En particulier le choix de la dimension par laquelle la pauvreté doit être appréhendée fait l'objet d'un débat théorique, impliquant une conceptualisation du bien-être, et nécessairement des approches théoriques différentes.[2] De ce fait, elle peut en même temps, produire des informations partielles, occultation de dimensions majeures du véritable processus de croissance et/ou impossibilité de vérifier l'absence de conséquences dans la pratique des divergences théoriques entre l'espace de l'utilité et celui des capacités, incertaines, faibles robustesses des comparaisons des indicateurs de pauvreté.

L'objectif de cette étude est de proposer une analyse comparative de la croissance pro-pauvres au Cameroun, au cours de la période 2001 et 2007, en retenant tour à tour les dimensions monétaire et non monétaire de la pauvreté. Pour mener à bien notre analyse, la première section de ce papier s'attellera à nous présenter le contexte, tandis la deuxième fera un aperçu de la revue de la littérature de la croissance pro-pauvres. Dans la troisième section, la présentation des concepts et l'approche méthodologique retenue et enfin dans la quatrième section la présentation des résultats.

2. Contexte et revue de la littérature

Il s'agit de faire au préalable une présentation du contexte macroéconomique, tout en décriant les informations disponibles sur la pauvreté, sans perdre de vue l'évolution des inégalités.

2.1. Environnement macro-économique et social

A la suite de la crise économique survenue dans la période 1985 – 1994, le Cameroun a renoué avec la croissance à partir du début des années 1995. Ce renouement avec la croissance fait suite aux réformes économiques et structurelles mises en œuvre par le Gouvernement avec l'appui de la communauté financière internationale, à l'instar des principaux bailleurs de fonds tels que la Banque Mondiale et le Fond Monétaire International (FMI).[3]

[1] L'étude récente de Klasen (2005) sur la Bolivie semble faire exception, mais l'optique d'analyse est spécifique et, surtout, le type de données utilisées (EDS), ainsi que certaines options analytiques, peuvent poser problème.

[2] Autrement dit, si l'appréhension de la croissance pro-pauvres en termes monétaires est un élément essentiel quant à la définition des politiques de réduction de la pauvreté et du développement humain.

[3] La dévaluation du Franc CFA intervenue en janvier 1994 a donné un coup de pouce à cet élan, permettant au pays d'enregistrer entre 1996 et 2001 des taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) réel dans la fourchette des 4.3% annuellement, tandis que le PIB par tête tourne autour de 2.5% (INS, 2005). Les surplus économiques ainsi réalisés ont permis au Gouvernement de mener des politiques économiques et sociales dont le plus grand impact a été le recul de la pauvreté.

En Avril 2003, le Cameroun se dote d'un Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté (DSRP). Ainsi, il vise l'amélioration durable et effective des conditions de vie des populations en s'attaquant aux principales causes de la pauvreté, à travers la mise en œuvre par le gouvernement d'une politique de croissance économique forte et soutenue de développement auxquels il adhère (DSRP, 2003). L'année 2015, marque l'évaluation des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD), qui ont mobilisé le monde entier en septembre 2000 autour d'un programme commun visant à s'affranchir de la pauvreté avant 2015. Ces OMD ont fixé des objectifs mesurables, convenus à l'échelle mondiale, afin d'éliminer l'extrême pauvreté et la faim, de prévenir les maladies mortelles mais guérissables et d'élargir les perspectives éducatives de tous les enfants entre autres impératifs de développement. Ils ont néanmoins permis d'accomplir des progrès dans plusieurs domaines importants comme la pauvreté monétaire, l'accès à des sources d'eau potable de meilleure qualité, l'inscription à l'école primaire, la mortalité infantile. Justifiant le fait que des millions de personnes n'ont pas tiré parti de ces progrès, il reste encore beaucoup d'efforts à faire. Eliminer la faim, instaurer l'égalité de genre, améliorer les services de soins de santé et inscrire chaque enfant à l'école. C'est alors qu'au cours du mois de septembre 2015, le PNUD a adopté un nouveau programme en matière de développement durable. Ce nouvel agenda pour 2030 comprend 17 nouveaux Objectifs de Développement Durable (ODD) ou objectifs mondiaux.[1] Le nouveau programme de développement doit s'appliquer à tous les pays, promouvoir des sociétés pacifiques et ouvertes, créer de meilleurs emplois et relever les défis environnementaux de notre temps, notamment les changements climatiques. Les ODD s'inscrivent dans la même lancée que celle entamée par les OMD et s'assurent que nul ne soit laissé pour compte (PNUD, 2014).

2.2. Dynamique de la pauvreté et des inégalités

L'examen du caractère pro-pauvres de la croissance économique suppose la disponibilité d'informations au niveau de vie. Au Cameroun, de nombreux instruments d'investigations de la pauvreté utilisés pour le ciblage et l'évaluation des politiques, et le pilotage des interventions spécifiques ont été mis en œuvre pour appréhender la dynamique de la pauvreté dans l'espace des utilités et des capabilités. Une relecture des enquêtes camerounaises réalisées auprès des ménages (ECAM), il apparait dans les rapports définitifs une baisse de l'incidence de la pauvreté de 53.3% à 40.2% entre 1996 et 2001, puis de 40.2% à 39.9% entre 2001 à 2007.

[1] Le 25 septembre 2015, les dirigeants du monde se sont réunis au Siège des Nations Unies à New York pour adopter un nouveau programme en matière de développement durable. Ce nouvel agenda pour 2030 comprend 17 nouveaux objectifs de développement durable (ODD) et 169 cibles, qui guideront la politique et le financement du développement pour les 15 prochaines années, en commençant par un engagement historique pour éradiquer la pauvreté. Ils se présentent ainsi : (i) Eradication de la pauvreté; (ii) Lutte contre la faim ; (iii) Accès à la santé ; (iv) Accès à une éducation de qualité; (v) Égalité entre les sexes ; (vi) Accès à l'eau salubre et l'assainissement ; (vii) Recours aux énergies renouvelables ; (viii) Accès à des emplois décents ; (ix) Innovation et infrastructures ; (x) Réduction des inégalités ; (xi) Villes et communautés durables ; (xii) Consommation et production responsables ; (xiii) Lutte contre le changement climatique ; (xiv) Protection de la faune et de la flore aquatiques ; (xv) Protection de la faune et de la flore terrestres ; (xvi) Paix ; justice et institutions efficaces ; (xvii) Partenariats pour les objectifs mondiaux.

Les perspectives économiques mentionnées dans le document de stratégie pour la croissance et l'emploi (DSCE) ont simulé de la pauvreté à la baisse, allant de 39.9% en 2007 à 25.2% en 2015 ; Les récentes publications de l'INS font état que l'incidence de la pauvreté se situe autour des 37.5% en 2014, soit une baisse de 2.4% par rapport au niveau de 2007. Ces résultats s'avèrent insuffisant au regard des efforts de politiques économique de lutte contre la pauvreté mise en œuvre par le gouvernement. De ce fait, l'ambition de réaliser cet objectif à l'horizon 2020 reste incertaine si on s'en tient à la tendance actuelle. Dans le même sens, l'inflation résultant de la dévaluation a été maîtrisée à un niveau modéré. Elle est en effet passée de 32.5% en moyenne annuelle en 1994 à 9% en 1995, et de 1.2% en 2000 à 1.9% en 2014 (INS, 2014). L'économie nationale reste encore fragile à l'aube du nouveau millénaire, malgré des efforts observables, traduit par l'amélioration de la situation économique. De nombreuses populations n'ont pas encore retrouvé leur niveau de vie d'avant crise. En effet, le PIB par tête est inférieur de 12% à celui de 1990. L'économie nationale connaît une impasse concernant la création des emplois durables et décents.[1]

Tableau 1: Evolution de quelques principales mesures de pauvreté et d'inégalité au Cameroun

Période et Indicateurs	1996			2001			2007			2014		
Paramètres	**Incidence α=0**	**Intensité α=1**	**Sévérité α=2**	**Incidence α=0**	**Intensité α=1**	**Sévérité α=2**	**Incidence α=0**	**Intensité α=1**	**Sévérité α=2**	**Incidence α=0**	**Intensité α=1**	**Sévérité α=2**
ECAM (1996). INS (2001. 2007. 2014)												
National	69.65	30.16	16.15	40.2	12.8	5.6	39.9	12.3	5	37.5	14.4	7.2
Milieu de résidence												
Urbain	45.78	16.03	7.6	17.9	4.3	1.6	12.2	2.8	1	15.6	3.4	1.2
Rural	81.29	36.91	20.22	52.1	17.3	7.7	55	17.5	7.2	56.8	22.9	11.7
Région												
Douala				10.9	2.1	0.7	5.5	0.9	0.2	4.2	0.60	0.1
Yaoundé				13.3	2.7	0.9	5.9	1	0.2	5.4	1.1	0.3
Adamaoua				48.4	15.4	6.4	53.0	14.5	5.4	47.1	18.5	9.5
Centre				48.2	15.0	6.6	41.2	9.5	3.1	30.3	7.5	2.6
Est				44.0	15.4	6.7	50.4	15.7	6.2	30.0	9.3	3.9
Extrême-Nord				56.3	18.8	8.2	65.9	24.6	11.2	74.3	33.5	18.5
Littoral				35.5	10.1	4.2	31.1	7.7	2.7	19.5	4.6	1.7
Nord				50.1	15.5	6.4	63.7	21.0	8.6	67.9	27.5	13.7
Nord-Ouest				52.5	20.9	10.7	51.0	16.6	6.8	55.3	22.8	11.7
Ouest				40.3	11.1	4.2	28.9	6.6	2.3	21.7	4.5	1.4
Sud				31.5	7.4	2.4	29.3	7.4	2.7	34.1	10.0	4.0
Sud-Ouest				33.8	10.5	4.5	27.5	6.9	2.5	18.2	5.0	2.0
Indices d'inégalités												
ECAM (1996). INS (2007). Baye (2006). INS (2014)												

[1] Le niveau du chômage demeure en hausse et les rares emplois créés se retrouvent principalement dans les secteurs à faibles productivité et à revenus bas. C'est alors que le secteur informel urbain et l'agriculture traditionnelle fournissent respectivement 25% et 59% des emplois en 2001. Cette tendance est d'ailleurs confirmée par l'enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI) réalisée en 2005 par l'institut national de la statistique (INS).

	1996		2001		2007		2014		
	Gini	Atkinson	Gini	Atkinson	Gini	Atkinson	Gini	Theil(0)	Theil(1)
National	0.416	0.410	0.404	0.388	0.390	0.358	44.0	33.6	34.9
Urbain	0.419	0.449	0.407	0.383	0.352	0.319	36.5	22.0	24.4
Semi-Urbain	0.268	0.0906	0.0419	0.5859	0.2534	0.1342	/	/	/
Rural	0.344	0.310	0.332	0.297	0.322	0.259	39.5	26.1	28.0

*Sources: **ECAM (1996). INS (2001). Baye (2006). INS (2008). INS (2014)***

2.3. Revue de la littérature

De nombreuses études se sont succédées dans l'analyse du lien du triptyque croissance-inégalité-pauvreté. Parmi lesquelles celles qui ont testé la nature pro-pauvres de la croissance. Les travaux de Kakwani, Khandker et Son (2004) proposent une analyse sur la relation entre la croissance économique, l'inégalité, et la pauvreté. Cette étude propose une mesure de la croissance pro-pauvres qui satisfait la condition de monotonie. Cette étude utilise le « Taux de Croissance Equivalent à la Pauvreté » (TCEP) comme mesure de la croissance pro-pauvres. L'application du TCEP dans trois pays asiatiques : la République de Corée, la Thaïlande et le Vietnam, a permis de s'apercevoir que la Corée et Vietnam ont connu une croissance pro-pauvres tandis que la croissance Thaïlandaise a été non pro-pauvres dans les années 1990. Gunther et al. (2006) dans l'étude de la croissance pro-pauvres au Mali ont trouvé que l'extrême pauvreté semble avoir quelque peu diminuée et la croissance a été faiblement pro-pauvres en utilisant la Courbe d'Incidence de la Croissance (CIC) de Ravallion et Chen (2003). Selon leurs résultats, l'amélioration globale des indicateurs sociaux en termes d'éducation, de nutrition et de santé a surtout bénéficié aux non-pauvres.

Griffoni (2005) dans le cadre du Maroc sur la période 1985 et 1999 montre que la croissance a été favorable aux pauvres en milieu urbain, mais défavorable à ces derniers en milieu rural. La méthode utilisée est celle du calcul des indices de croissance pro-pauvres (ICPP), qui consiste à décomposer la variation du niveau de pauvreté en deux facteurs : le premier traduisant l'effet de la variation du revenu moyen (facteur revenu) et le second traduisant l'effet de la modification de la distribution des richesses (facteur inégalités). Cette décomposition permettant de construire l'ICPP qui permet d'isoler le biais « inégalités » présent dans le taux de croissance économique.

Mokaddem et al. (2011) analysent l'impact de la croissance économique sur la pauvreté monétaire de neuf pays de la région du Moyen- Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) entre 1990-2004. Ils construisent pour ces neufs pays des indicateurs de croissance et de politiques pro-pauvres de Kakwani et Pernia (2000), de Kakwani et Son (2002) et de Kakwani (1993, 2001). Ils obtiennent que la croissance joue un rôle crucial dans la réduction de la pauvreté. Toutefois, la relation croissance-pauvreté n'est pas identique dans tous les pays du MENA. L'étude a montré aussi que pour réduire la pauvreté les politiques économiques de croissance sont les plus appropriées dans les pays pauvres et les politiques de redistributions sont les plus efficaces dans les pays les plus avancés et à fortes inégalités. Les études effectuées par Ibrahima et al. (2014) à partir de quatre mesures de croissance pro-pauvres au Sénégal en utilisant la première et la deuxième Enquête Sénégalaise auprès des Ménages (ESAM I et ESAM II) et l'Enquête de Suivi de la Pauvreté au Sénégal (ESPS) montrent que la croissance

a été pro-pauvres absolue et non pro-pauvres relative au Sénégal de 1994 à 2005, c'est-à-dire une croissance pro-pauvres accompagnée d'une hausse des inégalités.

Lachaud (2007) au Burkina Faso conduit une analyse comparative de la croissance pro-pauvres à la fois dans l'espace des utilités et celui des capacités. Il montre qu'au cours de la période 1994-2003, malgré une légère progression des privations en termes d'utilité et de capabilités, la croissance nationale a eu un caractère pro-pauvre, dans la mesure où les pauvres ont été proportionnellement moins affectés que les pauvres par la baisse des dépenses et des capacités. Il ajoute que le processus de croissance pro-pauvres en terme de capacités des ménages sur la période 1994-2003 affichent des changements inhérents à l'inégalité des capacités des ménages, associés aux processus de croissance, ont contribué à freiner la progression de la pauvreté non-monétaire.[1] Par ailleurs, il conclut que l'effet de la croissance sur la réduction de la pauvreté, monétaire ou non monétaire, est plus fort lorsque le niveau *initial* de développement est élevé. En outre, les travaux réalisés par Elkhider et al. (2009)[2] au Maroc, ces derniers commencent par remarquer que la pauvreté est essentiellement un phénomène rural via l'approche monétaire, et que la situation des pauvres s'est relativement détériorer suite à la persistance des inégalités dans ce milieu. Par contre, les résultats obtenus avec l'approche multidimensionnelle basée sur l'ICBE (indice composite de bien-être), ne concordent pas avec ceux obtenus avec l'approche monétaire sur la nature pro-pauvres de la croissance économique.

Rami (2012) fait une mise en évidence de la pauvreté monétaire versus non monétaire de la croissance pro-pauvres en milieu rural de l'Ethiopie entre 2004 et 2009 en utilisant la courbe d'incidence de la croissance de Ravallion et Chen (2003) se trouve en dessous de l'axe des abscisses pour tous les percentiles, ce qui montre bien que la croissance a été anti-pauvres et la pauvreté a augmenté en milieu rural. Cependant, en se basant sur la décroissance de la pente de la courbe d'incidence de la croissance, Rami (2012) déduit que les ménages pauvres ont des taux de croissance négatifs relativement moins que les ménages riches, mais pas assez pour réduire la pauvreté.

Klasen et al. (2008)[3] mettent sur pied la courbe d'incidence de la croissance en terme non monétaire (*NIGIC : Non Income Growth Incidence Curve, en anglais*) qui suit le principe de la courbe d'incidence de la croissance basé sur la croissance relative des caractéristiques des attributs non monétaires, à l'exception des mesures monétaires de la croissance pro-pauvres. Il apparaît d'après leurs travaux réalisés en Ethiopie que les courbes conditionnelles et non conditionnelles d'incidence de la croissance en termes non monétaire, qui sont des représentations graphiques des taux de croissance des indicateurs non monétaires nous renseignent sur la nature pro-pauvres de la croissance. Ainsi, au regard des courbes, les

[1] Lachaud (2007) fait appel à l'approche duale de la croissance pro-pauvres permet de tester la robustesse de quelques relations postulées entre la pauvreté, la croissance économique et l'inégalité. A cet égard, l'analyse comparative, mobilisant l'économétrie spatiale, vérifie deux faits stylisés.

[2] Pour affiner davantage l'analyse de la relation croissance économique et pauvreté au Maroc pour la période d'étude, les auteurs ont mis l'accent dans le cadre de ce point, sur la courbe d'incidence de la croissance (CIC) de Ravallion et Chen (2003).

[3] Notons que c'est avec l'avènement des premiers travaux de Klasen et al. (2008) qu'ont été introduit dans la littérature les indicateurs non monétaires dans l'analyse de la croissance pro-pauvres en utilisant le principe propre aux travaux de Ravallion et Chen (2003) sur la courbe d'incidence de la croissance des indicateurs non monétaires.

résultats sont non significatifs. Dans ce cas, il apparait une variabilité non significative des trois indicateurs retenus entre les deux dates d'étude. Pour assurer cette variabilité, Klasen et al. (2005) utilisent par exemple le nombre moyens d'années d'études, et réduit l'âge des chefs de ménages adultes de l'échantillon entre 20 et 30 ans pour capturer la dynamique dans le changement du système éducatif. Ils arrivent à des conclusions fortes selon lesquelles, d'une part, les différentes méthodes d'analyse de la croissance pro-pauvres montrent que la croissance en milieu rural en Ethiopie est anti-pauvres indifféremment à toutes les dimensions pendant la période d'étude. Mais, les ménages les plus pauvres présentent les signes d'une nette amélioration en terme non monétaire. Les travaux récents de Klasen (2003) et d'autres proposent des analyses sur les mesures de la croissance pro-pauvres avec des indices non monétaires. En Bolivie, une étude met en relief l'approche de mesure non monétaire de la croissance pro-pauvres. Ces auteurs[1] mettent en œuvre les courbes d'incidences conditionnelles et inconditionnelles de la croissance pro-pauvres. Ils arrivent à montrer que les revenus des pauvres ne sont pas automatiquement ceux qui bénéficient en règle générale de la croissance des indicateurs sociaux. Sur la même longueur d'onde, Cardozo et Grosse (2009) dans une étude en Colombie entre 1997 et 2003, utilisent les techniques multidimensionnelles de mesures de la croissance pro-pauvres et construisent des indicateurs d'actifs des ménages, de santé et de bien-être subjectif. Le tracé de courbe d'incidence de la croissance leur permet d'affirmer que des changements dans la perception générale des conditions de vie est d'autant plus mauvaise lorsque l'âge d'un individu est inférieur à 5 ans.[2]

3. Méthodologie et données

3.1. Approche méthodologique de mesure de la croissance pro-pauvres

L'évaluation ex-post de l'évolution de la pauvreté peut être faite avec la disponibilité d'enquêtes auprès des ménages. Ceci permet d'éviter de faire des hypothèses restrictives quant à la variation de l'inégalité, dont les variations peuvent être multiples. Pour Kakwani en effet, la courbe de Lorenz se déplace en fonction d'un paramètre λ, correspondant à la variation proportionnelle de l'indice de Gini. De toute évidence, la caractérisation de la classe générale de mesure de la pauvreté θ par trois paramètres : la ligne de pauvreté, le revenu moyen μ et la courbe de Lorenz $L(p)$ (Fambon, 2005). Soit donc :

$$\theta = \theta(z, \mu, L(p)) \qquad \textbf{(1)}$$

En supposant, les distributions des dépenses par tête ou encore des revenus des années initiale et terminale aient, respectivement, des dépenses moyennes μ_1 et μ_2, avec des courbes de Lorenz $L_1(p)$ et $L_2(p)$. Une estimation de l'*élasticité totale de pauvreté* d, c'est-à-dire le changement de la pauvreté inhérent à la variation des dépenses moyennes, peut être réalisé par l'équation ci-dessous :

$$\delta = \left\{\left(\ln\left[\theta\left(z, \mu_2, L_2(p)\right)\right]\right) - \left(\ln\left[\theta\left(z, \mu_1, L_1(p)\right)\right]\right)\right\} \Big/ \gamma \qquad \textbf{(2)}$$

[1] Voir publication de Cardozo et Grosse (2005).

[2] Contrairement à ce qui précède, l'indice d'actif a eu des taux de croissance positifs, celui des pauvres étant supérieur leur permet de statuer sur la nature en faveur des pauvres de la croissance.

où γ est donné par $\gamma = \left[\ln(\mu_2) - \ln(\mu_1)\right]$, une estimation du taux de croissance des dépenses moyennes supposé positif dans le cas général. Par ailleurs, $\delta = \eta + \tau$; où η est une estimation de l'élasticité-croissance de la pauvreté (pourcentage de variation de la pauvreté liée à une variation de 1 % des dépenses moyennes, à inégalité constante), et τ est l'effet inégalité de la réduction de la pauvreté (variation de la pauvreté due à la variation de l'inégalité qui accompagne le processus de croissance. On parlera alors de croissance pro-pauvres (pro-riches) si la variation de l'inégalité associée à la croissance réduit (accroît) la pauvreté totale. De ce fait, lorsque γ est *positif*, la croissance est pro-pauvres (pro-riches) si l'élasticité totale de pauvreté est supérieure (inférieure) à l'élasticité-croissance de la pauvreté. Par contre, lorsque γ est négatif, l'inverse prévaut. A cet égard, la décomposition de la pauvreté entre les deux dates permet d'estimer η et τ de la manière suivante :

$$\eta = 0.5 * \left[\ln\left(\theta\left(z,\mu_2,L_1(p)\right)\right) - \ln\left(\theta\left(z,\mu_1,L_1(p)\right)\right) + \ln\left(\theta\left(z,\mu_2,L_2(p)\right)\right) - \ln\left(\theta\left(z,\mu_1,L_2(p)\right)\right)\right] / \quad \textbf{(3)}$$

$$\tau = 0.5 * \left[\ln\left(\theta\left(z,\mu_1,L_2(p)\right)\right) - \ln\left(\theta\left(z,\mu_1,L_1(p)\right)\right) + \ln\left(\theta\left(z,\mu_2,L_2(p)\right)\right) - \ln\left(\theta\left(z,\mu_2,L_1(p)\right)\right)\right] / \gamma \quad \textbf{(4)}$$

3.1.1. Indice de croissance pro-pauvres de (ICPP) – Kakwani et Pernia (2000)

Kakwani et Pernia (2000) proposent l'indice de croissance pro-pauvres ψ , mesurant le degré de la croissance considéré comme étant pro-pauvres. Cet indice s'écrit :

$$\Psi = {}^{\delta}/_{\eta} \quad \textbf{(5)}$$

où δ représente l'élasticité de la pauvreté totale de la croissance et η l'élasticité de croissance de la pauvreté en maintenant l'inégalité constante. L'indice de croissance pro-pauvres représente donc le rapport entre la réduction totale de la pauvreté et la réduction de la pauvreté obtenue en supposant l'absence de changement dans la distribution des revenus[1]. L'indice de Kakwani et Pernia (2000) ne respecte pas l'axiome de monotonicité[2].

Critère de décision : *La croissance sera pro-pauvres (pro-riches) si la variation de l'inégalité est accompagnée d'une réduction (augmentation) de la pauvreté totale. En fait, la croissance est pro-pauvres (pro-riches) lorsque l'élasticité totale de la pauvreté est supérieure (inférieure) à l'élasticité croissance de la pauvreté. Plus précisément, en présence d'une croissance positive; lorsque* $\Psi > 1$, *cela signifie que les pauvres profitent plus que proportionnellement de la croissance que les riches. De même, lorsque* $\Psi < 1$, *la croissance*

[1] Ce rapport est exprimé en termes d'élasticité, c'est-à-dire la variation en pourcentage de la réduction de la pauvreté consécutive à un accroissement de 1% du revenu moyen, la distribution restant inchangée.

[2] L'axiome de monotonicité signifie que, toutes choses étant égales par ailleurs, une réduction du revenu d'une personne se trouvant en dessous du seuil de pauvreté doit se traduire par une hausse de la mesure de pauvreté. Cet axiome est vérifié lorsque l'ampleur de la réduction de la pauvreté s'avère une fonction croissante du taux de croissance pro-pauvres. Une mesure de croissance pro-pauvres, satisfaisant cet axiome, remplit une condition nécessaire et suffisante pour conclure sur la réduction de la pauvreté dans un pays.

engendre une augmentation de la pauvreté. Ainsi, si Ψ est compris dans l'intervalle 0 et 1, cela se traduit en une croissance non strictement pro-pauvres (la redistribution se révèle défavorable aux pauvres) même si la pauvreté diminue.

3.1.2. Le taux de croissance équivalent à la pauvreté (TCEP) – Kakwani et Son (2002)

Le TCEP permet de pallier au problème de non-respect de l'axiome de monotonicité et de tenir compte du taux de croissance réel de l'économie. Le taux de croissance équivalent de la pauvreté de Kakwani et Son (2002) prend en considération à la fois l'ampleur de la croissance et la manière dont les bénéfices de la croissance sont redistribués entre pauvres et non pauvres. Le TCEP se définit par :

$$\gamma^* = (\delta/\eta)\gamma \qquad \textbf{(6)}$$

Où $\gamma = dln(\mu)$ est le taux de croissance des revenus moyens et $\psi = \delta/\eta$ est l'indice de croissance pro-pauvres développé par Kakwani et Pernia (2000). γ^* est le taux de croissance qui permettrait de générer le même niveau de réduction de la pauvreté que le taux actuel γ , en présence d'un processus de croissance non accompagné d'un changement quelconque d'inégalité (tous les individus obtiennent le même bénéfice proportionnel de la croissance)[1].

Critère de décision : *L'équation du taux de croissance équivalent à la pauvreté implique que la croissance sera pro-pauvres (respectivement pro-riche) si γ^* est supérieur (inférieur) à γ. Si γ^* prend une valeur comprise entre 0 et γ, la croissance est accompagnée par une accentuation des inégalités mais la pauvreté a diminué.*[2]

3.1.3. La courbe d'incidence de la croissance (CIC) - Ravallion et Chen (2003)

Pour déterminer le caractère pro-pauvres ou non de la croissance, la (CIC) a été développée par Ravallion et Chen (2003). Celle-ci est dérivée à partir des conditions de dominances stochastiques de premier ordre. Ainsi, la CIC analyse l'impact de la croissance économique agrégée sur les différents percentiles de la distribution de revenu de la population en utilisant le taux de croissance du revenu au $p^{ème}$ *percentile* et non jusqu'au $p^{ème}$ *percentile*, le long de la distribution des revenus entre deux points *t-1* et *t*. La mesure se définit par :

$$g_{t(p)} = \left[y_{t(p)} / y_{(t-1)(p)} \right] - 1 \qquad \textbf{(7)}$$

Avec $g_{t(p)}$ le taux de croissance du revenu (dépenses) $y_{t(p)}$ du $p^{ème}$ *percentile* entre *t-1* et *t*. La courbe représente les centiles de la population sur un intervalle de 1 à 100 ordonnées par le

[1] La réduction proportionnelle de la pauvreté est égale à δγ. Si la croissance était neutre du point de vue de la distribution des revenus, le taux de croissance γ∗ induirait une réduction égale à ηγ*, qui devrait être identique à δγ. Il est bon de rappeler que le taux de croissance équivalent à la pauvreté, calculé pour l'indice de Watts, équivaut au taux de croissance pro-pauvres de Ravallion et Chen (2003).

[2] Ainsi, l'ampleur de la réduction de la pauvreté est une fonction monotone croissante de γ* (plus γ *est grand, plus la pauvreté diminue entre les deux périodes). Par conséquent, maximiser γ * est équivalent à maximiser le pourcentage de réduction de la pauvreté.

revenu (les dépenses) sur l'axe des abscisses et le taux de croissance annuel du revenu par habitant du centile correspondant en ordonnée.

Critère de décision : *Si les taux de croissance* $g_{t(p)}$ *sont tous positifs pour tous les percentiles, il y a dominance stochastique de premier ordre de la distribution de t par rapport à celle de t-1. La croissance se révèle donc pro-pauvres en termes absolus. Par contre, si la courbe change de signes, autrement dit si la dominance de premier ordre est violée, il est alors impossible de conclure sur la seule base de la mesure.*

3.2. Méthodologie de construction de l'ICP

3.2.1. L'approche d'inertie

La mesure de la pauvreté multidimensionnelle implique en règle générale la construction des indices de privations qui incorporent l'information fournie par plusieurs indicateurs de privations. Il s'en suit que les différentes étapes permettant de construire l'Indice non monétaire de bien-être ou ICP suivant l'approche d'inertie se résument à réaliser une double ACM, sur l'ensemble des indicateurs non monétaires retenus.

- *L'ACM préliminaire*

Cette première étape préliminaire consiste à analyser les différentes variables disponibles et pertinentes pour expliquer la pauvreté ou les conditions de vie des ménages, dans l'optique de retenir les variables qui rentrerons dans la construction de l'indice composite de pauvreté (ICP). Ainsi, suivant un certain nombre de critères tels que celui de la Consistance Ordinale sur le Premier Axe (COPA), les mesures de discriminations, l'étalement sur le premier axe, la fréquence élevée de non-réponse et les fréquences très faibles de certaines modalités, on réduit le nombre de variables issues de la première ACM. Le principal critère que nous utilisons est celui de la « ***Consistance Ordinale sur le Premier Axe »*** **(COPA)**. [1]

- *ACM finale et forme fonctionnelle de l'ICP*

Les résultats de cette deuxième ACM débouchent sur la construction de l'ICP. On définit également éventuellement un seuil de pauvreté qui peut se faire soit de façon arbitraire ou non.

Pour cela, considérons *K* indicateurs primaires ou encore indicateurs qui reflètent les conditions de vie du ménage telle la possession de certains biens durables ou le type de sol, de logement retenus par exemple. L'idée de base est de résumer l'information apportée par ces indicateurs qualitatifs en un seul indice composite de pauvreté (ICP), qui peut s'écrire de la façon suivante :

[1] Cette propriété consiste pour un indicateur partiel à voir sa structure ordinale de bien-être respectée par la structure ordinale des coordonnées de ses modalités sur le premier axe factoriel. Ce critère décrit nettement une situation de bien-être. Les variables vérifiant la propriété COPA obéissent à la règle suivant laquelle le bien-être se détériore en passant d'une situation de richesse à une situation de pauvreté tout au long du premier axe. On réalise ensuite une deuxième ACM. Cette dernière devrait en principe améliorer le pouvoir explicatif du premier axe factoriel.

$$C_i = \frac{\sum_{k=1}^{K} \sum_{j_k=1}^{J_k} \frac{W_{j_k}^{1,k}}{\lambda_1} I_{i,j_k}^{k}}{K} \qquad (8)$$

où K est le nombre d'indicateurs k, J_k, le nombre de modalités j_k de l'indicateur k ; $W_{j_k}^{1,k}$, le coefficient de pondération (score) de la modalités j_k, normalisé par rapport au premier axe factoriel; λ_1, la valeur propre du premier axe factoriel; I_{i,j_k}^{k}, une variable binaire qui prend la valeur *1* lorsque l'unité *i* possède la modalité j_k et *0* dans le cas contraire. Ainsi, si toutes les modalités j_k des indicateurs *k* sont transformées en indicateurs binaires (0/1), l'ICP C_i pour chaque ménage est tout simplement la moyenne des poids des variables binaires I_{i,j_k}^{k}. Pour une unité *i*, il s'écrit :

$$C_i = w_1 I_{i1} + w_2 I_{i2} + \ldots + w_{p-1} I_{i(p-1)} + w_p I_{ip} \qquad (9)$$

Où $w_p (p = 1, \ldots, P)$ est le poids (score normal) de la modalité *p* sur le premier axe ; I_{ip}, la variable binaire associé à la modalité *p* pour l'unité *i*.

Il faut noter que l'ICP est une variable quantitative qui peut être décrite avec des éléments de la statistique descriptive.

Cependant, dans le cadre de cette étude comme dans la plupart des études se basant sur les indicateurs non monétaires, nous avons opté pour un seuil de pauvreté absolu. En effet, le choix d'un quantile comme seuil de pauvreté a pour conséquence d'avoir une incidence de la pauvreté au voisinage de ce dernier, ce qui est d'autant préjudiciable pour un pays pauvre.

Cette méthode n'est pas appropriée dans ce travail à cause de la présence de plusieurs indicateurs binaires, par conséquent la méthode de classification ascendante hiérarchique semble adaptée.

Ce choix se justifie par le fait que l'élimination de l'arbitraire est une priorité dans cette étude. En effet, la classification des ménages en deux classes (pauvres et non pauvre) est une méthode non arbitraire de détermination de ce seuil. Elle consiste en une partition des ménages en deux classes selon le critère d'inertie. De ce fait, la qualité globale d'une partition étant liée à l'homogénéité à l'intérieur des classes, l'objectif étant de minimiser la quantité relative à l'inertie intra-classes (inertie d'une classe donnée par rapport à son centre de gravité) ou encore de maximiser celle relative à l'inertie interclasses (inertie des centres de gravité de chacune des classes par rapport au centre de gravité du nuage global). Le seuil de pauvreté qui en découle est alors la moyenne pondérée (du poids de chacune des classes) de la valeur maximale de l'ICP dans la classe des pauvres et de la valeur minimale de l'ICP dans la classe des riches. D'où la formulation suivante :

$$z = p_1 \, min \left\{ ICP_i, i \in C_1 \right\} + p_2 \, min \left\{ ICP_i, i \in C_2 \right\} \qquad (10)$$

C_1 et C_2 représente respectivement la classe des non-pauvres et la classe des pauvres, tandis que p_1 et p_2 sont les poids de ces différentes classes.

3.3. Description et harmonisation des données

Nous appliquerons la méthodologie présentée dans la section précédente aux données issues des Enquêtes camerounaises auprès des ménages ECAM2 (2001) et ECAM3 (2007). Ces enquêtes ont couvert les dix régions du Cameroun et concerné aussi bien le milieu urbain que rural. Le nombre de ménages visités en 2001 et 2007 a été respectivement de 10 992 et 11 931. Les seuils de pauvreté de 2001 et de 2007 s'élèvent respectivement à 232547 et 269443 Franc CFA, par an. Les variables retenues sont entre autres : les dépenses totales par unité de consommation « depuc », le milieu de résidence « milieu », le sexe du chef de ménage « sexcm », la taille du ménage « tailm » et le coefficient d'extrapolation « coefext ».

Tableau 2 : Liste des indicateurs primaires utilisés pour la construction de l'ICP

Types d'actifs	Variables retenues dans ECAM II (2001) et ECAM III (2007)
Actifs physiques (habitation)	Principal mode d'approvisionnement en eau de boisson ; Principale source d'éclairage ; Principale source d'énergie pour la cuisine ; Mode d'évacuation des ordures ; Type de lieu d'aisance pour le WC ; Principal matériau des murs ; Principal matériau du toit ; Principal matériau du sol.
Actifs humains	Appréciation de son état de santé actuel ; Atteint actuellement du paludisme ; Atteint actuellement par une maladie diarrhéique ; Atteint actuellement par une maladie respiratoire ; Sait lire ou écrire une phrase simple en Français ; Niveau d'instruction du chef de ménage.
Actifs physiques (Biens durables)	Présence du téléphone fixe; Présence du Téléphone mobile ; Présence du Poste radio ; Présence du Téléviseur ; Présence de la Chaine musicale ; Présence du Réfrigérateur / Frigo ; Présence du Congélateur ; Présence de la Cuisinière ; Présence de Réchaud à gaz ; Présence de Réchaud à pétrole ;Présence de Bouteille de gaz ;Présence de Fer à repasser électrique ; Présence de Climatiseur ; Présence de Ventilateur ; Présence de Véhicule ; Présence de Moto/ Mobylette ; Présence de Bicyclette/Vélo ; Présence de la Connexion Internet ; Présence de l'Ordinateur ; Présence de la Moulinette.

Source : Traitements effectués par les auteurs à partir des ECAM2 et ECAM3.

Les enquêtes ECAM 2 et 3 ont été réalisées dans des conditions presque similaires (du point de vue méthodologique). Il a été question de prendre en compte ces divergences qui ont été constaté dans l'exploration de données en vue de leur harmonisation. En outre, l'année de référence retenue pour notre étude est 2001, pour cela, dans nos analyses inter-temporelles, il sera question pour nous de ramener les dépenses de 2007 à celles de 2001. Nous utiliserons alors un déflateur des dépenses totales de consommation par équivalent adulte de 2007 pour les ramener à celles de notre année de base.

La construction d'un indice d'actif à partir des différents actifs des ménages a été faite à l'aide de l'approche d'inertie. L'analyse des correspondances multiples (ACM) a permis de synthétiser les informations contenues dans les différents indicateurs primaires que nous

avons retenus (Tableau 2). Nos analyses statistiques sont réalisées sur la logiciels statistiques STATA SE-64 - 13 (StataCorp. LP, College Station, TX - USA) auquel nous avons incorporé de package DASP développé par Araar et Duclos (2013).

4. Résultats

Les éléments méthodologiques précédemment exposés permettent de présenter successivement les dimensions monétaire et non monétaire de la croissance pro-pauvres.

4.1. La pauvreté monétaire

Le tableau ci-dessous présente dans un premier temps la dynamique des inégalités et de la pauvreté monétaire au Cameroun entre 2001 et 2007. Il ressort de ce tableau une baisse observable du niveau des inégalités, soit 1.4% selon l'indice de Gini et 5.9% selon l'indice de Theil. Ces résultats laissent entrevoir que les inégalités sont moins élevées au niveau rural, au détriment du milieu urbain, et même sur le plan national. En outre, la variation des inégalités en milieu rural a été très faible, pour cela des efforts de politiques économiques doivent être mis sur pied par le gouvernement pour accélérer le rythme de réduction des inégalités en milieu rural. Car ces inégalités jouent un rôle non négligeable dans le rythme de la réduction de la pauvreté, qui pour certains possède un caractère rural.

Tableau 3: Principales mesures d'inégalité et de pauvreté selon le milieu de résidence

Période	2001		2007			
Indice d'inégalité monétaires					*Variation totale Gini*	*Variation totale Theil*
	Gini	Theil	Gini	Theil		
National	0.404	0.337	0.389	0.279	-0.014583	-0.059
	(-0.005)	-0.015	(-0.004)	-0.007	-0.007	-0.017
Urbain	0.407	0.354	0.352	0.229	0.389	-0.125
	(-0.008)	-0.022	(-0.006)	-0.009	(-0.004)	-0.024
Rural	0.331	0.193	0.322	0.1875	-0.009	-0.006
	(-0.005)	-0.006	(-0.004)	-0.007	-0.006	-0.009

Période	2001 (d_1)			2007 (d_2)			Différence (d_2-d_1)		
Indicateurs	P_0	P_1	P_2	P_0	P_1	P_2	ΔP_0	ΔP_1	ΔP_2
National	0.402	0.128	0.055	0.399	0.123	0.050	-0.003	-0.005	-0.005
	(0.008)	(0.003)	(0.002)	(0.007)	(0.003)	(0.002)	(0.011)	(0.005)	(0.003)
Milieu de résidence									
Urbain	0.179	0.043	0.016	0.122	0.028	0.010	-0.057	-0.015	-0.006
	(0.008)	(0.002)	(0.001)	(0.006)	(0.002)	(0.001)	(0.0101)	(0.003)	(0.001)
Rural	0.521	0.173	0.077	0.550	0.175	0.072	0.029	0.002	-0.004
	(0.01)	(0.005)	(0.003)	(0.009)	(0.004)	(0.002)	(0.014)	(0.006)	(0.004)

Décomposition inter temporelle de Shorrocks (1999) de la variation de la pauvreté monétaire en effet croissance et redistribution selon la valeur de Shapley (1954)

	Incidence			Profondeur			Sévérité		
	Effet croissance	*Effet redistribution*	*Variation totale*	*Effet croissance*	*Effet redistribution*	*Variation totale*	*Effet croissance*	*Effet redistribution*	*Variation totale*
National	-0.0012	-0.0017	-0.003	-0.001	0.004086	-0.005	-0.0003	-0.005	0.005
	(0.007)	(0.009)		(0.003)	(0.004)		(0.002)	(0.003)	
Milieu de résidence									
Urbain	-0.010	-0.046	-0.057	-0.002	-0.0124	0.015	-0.001	-0.0054	-0.0063
Rural	0.02	0.009	0.029	0.009	-0.0076	0.002	0.005	-0.009	-0.004

Source: Calculs effectués par les auteurs à partir des ECAM2 et ECAM3.
Les valeurs entre parenthèses représentent les écarts types.

4.1.1. Mesures de croissance pro-pauvres

- *A l'échelle nationale*

Le tableau 4 ci-dessous montre que les dépenses par tête ont augmentées de 0.235% au cours de la période 2001-2007, et simultanément, la pauvreté monétaire en termes de profondeur et de sévérité a diminué. Cependant, l'incidence P_0 de l'indice de croissance pro-pauvres ψ supérieure à 1, soit donc $\psi = 2.60$. Ce qui nous amène à dire que la croissance est fortement pro-pauvres, car elle a permis aux ménages pauvres de profiter des fruits de la croissance. Le caractère pro-pauvres de la croissance positive des dépenses peut être comprise comme l'interférence quasiment faible du rôle des inégalités qui ont contribué à accroître la progression des privations. Ces résultats nous permettent de renchérir ceux obtenus par la décomposition en effets croissance et redistribution au niveau national, qui stipule que la composante croissance et celle de redistribution ont toutes contribué à la réduction du taux de pauvreté au niveau national.

Au niveau de la profondeur de la pauvreté, le processus de croissance durant la période, a eu un caractère en faveur des pauvres dans la mesure où l'ICPP est positif et supérieur à 1, avec $\psi = 5.019$. De même pour la sévérité de la pauvreté, l'ICPP montre que la croissance a été pro-pauvres $\psi = 8.8166$. Ainsi, bien que cette croissance ait abouti à une réduction de la pauvreté, celle-ci a été accompagnée d'une baisse de la proportion de l'inégalité des dépenses de consommation entre les pauvres et les non pauvres. Cette conclusion rejoint celles évoquées précédemment à partir de l'analyse de l'évolution des inégalités dans le tableau 3.
En étudiant en second ressort les résultats du tableau 3, ce dernier nous révèle les principaux renseignements suivants : le taux de croissance équivalent à la pauvreté est 0.613% pour P_0, de 1.18% pour P_1 et de 2.07% pour P_2. En effet, puisque les dépenses par tête sur la période ont augmenté de 0.235%, alors le taux de croissance équivalent à la pauvreté, pour l'incidence est de 0.613%, et lui est supérieur, soit 0.613% f 0.235% %, ainsi, la croissance est faiblement pro-pauvres. Ces différents résultats se vérifient aussi bien sur la profondeur que sur la sévérité de la pauvreté.

L'ICPP et le TCPP au niveau national nous permettent d'arriver à la conclusion selon laquelle la croissance a eu un caractère en faveur des pro-pauvres.

Tableau 4:Estimations des indices de croissance pro-pauvres au Cameroun

Indices de pauvreté	P_0	P_1	P_2
ICPP - Kakwani et Pernia (2000)	2.602	5.02	8.817
Taux de croissance moyen des dépenses	0.002	0.002	0.002
TCEP - Kakwani et Son (2002)	0.006	0.012	0.021

Source : Calculs effectués par les auteurs à partir des ECAM2 et ECAM3.

- *Selon le milieu de résidence*

On constate que le taux de croissance moyen des dépenses en milieu urbain a augmenté de 2%. L'indice de la croissance pro-pauvres affiche respectivement une incidence, une

profondeur et une sévérité de 4.82 ; 4.309 et 3.89. Au regard de ces différents taux de croissance, il apparait que la croissance a été pro-pauvres en milieu urbain.

En milieu rural par contre, le taux de croissance moyen des dépenses est négatif et se trouve relativement autour de -2.535%. En terme d'incidence, le taux de croissance équivalent à la pauvreté est de 1.413, ce qui augure d'une croissance faiblement pro-pauvres. En outre au regard de la profondeur, nous avons que la croissance a été faiblement pro-pauvres, et se traduit par un accompagnement des inégalités. La sévérité de l'ICPP montre que la croissance a été non pro-pauvres tout au long de la période en milieu rural, car L'ICPP est inférieur au taux de croissance moyen des dépenses, soit $(-0.45268\,p\ -0.025349)$.

S'agissant des résultats proposés par le taux de croissance équivalent à la pauvreté, nous avons en milieu urbain des TCEP inférieurs à 0. Ce qui augure une croissance faiblement pro-pauvres indépendamment des mesures de pauvreté. Le milieu rural aussi présente une croissance anti-pauvres pour relativement pour les indicateurs de d'incidence et de profondeur ; Par contre, pour la sévérité elle est pro-pauvres.

Tableau 5: Indices de croissance pro-pauvres selon le milieu de résidence

Milieu de résidence	Indices de pauvreté	ICPP - Kakwani et Pernia (2000)	Taux de croissance moyen des dépenses	TCEP - Kakwani et Son (2002)
Urbain	P_0	4.821	0.02	0.096
	P_1	4.309	0.02	0.086
	P_2	3.893	0.02	0.078
Rural	P_0	1.413	-0.025	-0.036
	P_1	0.126	-0.025	-0.0032
	P_2	-0.453	-0.025	0.0115

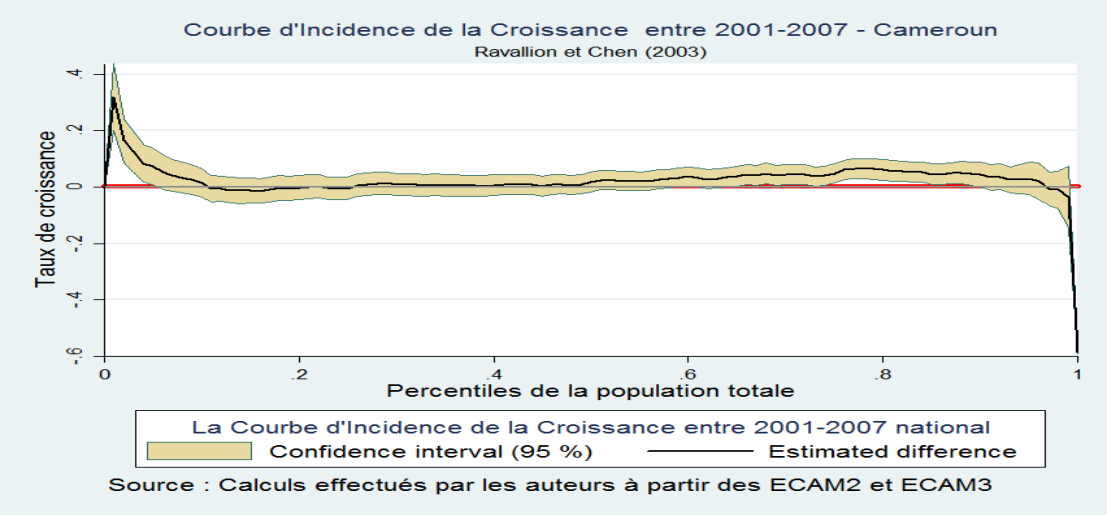
Sources : Calculs effectués par les auteurs à partir des ECAM2 et ECAM3.

4.1.2. La Courbe d'Incidence de la Croissance (CIC)

- *A l'échelle nationale*

La courbe d'incidence de la croissance au niveau national (graphique 1) montre que la croissance a été positive pour les 10% (croissance pro-pauvres) des ménages les plus pauvres, mais ceux-ci sont trop éloignés du seuil de pauvreté pour que ce gain lié à la croissance économique leur permette de sortir de la pauvreté. Néanmoins, c'est cette croissance engrangée par les ménages les plus pauvres qui a contribué à réduire l'inégalité au niveau national.

Graphique 1: La Courbe d'Incidence de la Croissance (CIC) à l'échelle nationale



Note : la ligne rouge représente le taux de croissance moyens des dépenses.

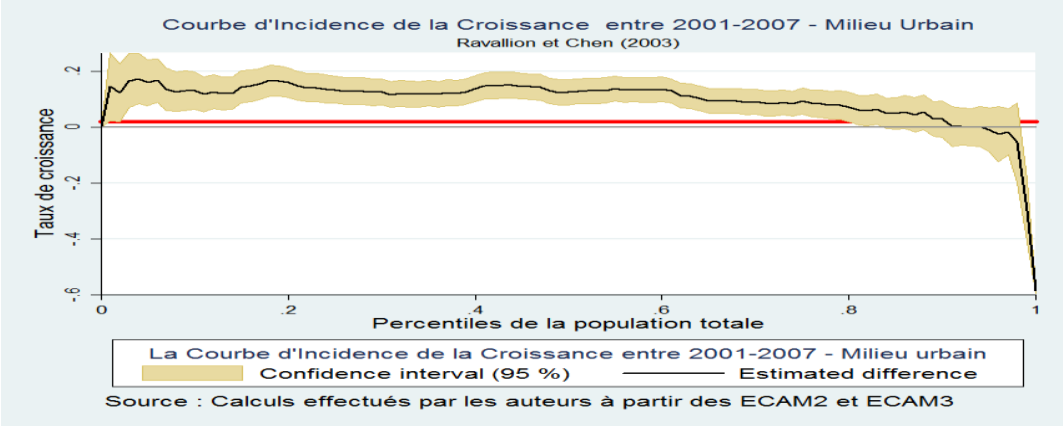
Entre le 10ième et le 20ième percentile, la croissance n'a pas profité aux pauvres. Par contre, entre le 20ième et le 50ième percentile, à savoir pour ceux des moyens percentiles, la croissance oscille autour de 0 (autour du taux de croissance moyen), l'effet croissance est quasi nul pour les ménages ayant un niveau de vie plus élevé ; en particulier pour les ménages qui sont proches du seuil de pauvreté. Ainsi, l'on note dans la classe des non pauvres, une légère croissance à partir des 55% jusqu'aux 80% puis une baisse de nouveau chez les percentiles les plus riches.

En conclusion, il y a donc une réduction de la pauvreté pour les 10 premiers percentiles associé d'une légère diminution des inégalités au niveau national.

- *Selon le milieu urbain*

Le milieu urbain présente une croissance fortement pro-pauvres, de ce fait la courbe d'incidence de la croissance est positive pour les 90 premiers percentiles des ménages vivant en zone urbaine. Pour cela, il y a dominance stochastique du premier ordre de la distribution *t* par rapport à celle de *t-1*. Il ressort de cette courbe qu'il y a bien eu augmentation des revenus en milieu urbain et ainsi que cette croissance possède un caractère en faveur des pauvres. En effet, la croissance a profité à bien plus des trois quarts de la population urbaine au Cameroun, tandis il n'en demeure pas moins vrai qu'un dixième de la population urbaine qui renvoie notamment aux plus nantis n'a pas bénéficier des fruits de la croissance au même titre que les plus démunis.

Graphique 2: La Courbe d'Incidence de la Croissance (CIC) en milieu urbain

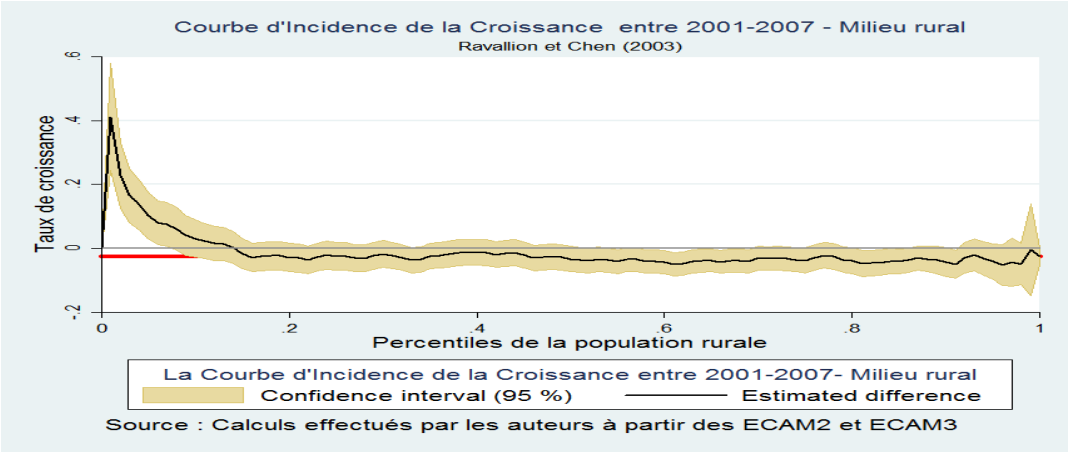


Note : la ligne rouge représente le taux de croissance moyens des dépenses.

Selon le milieu rural

La courbe d'incidence en milieu rural affiche un comportement similaire à celle sur le plan national. La croissance a profité aux 20 premiers percentiles les moins pauvres en milieu rural. De même, il apparait qu'à partir des 20 percentiles les moins pauvres jusqu'aux derniers percentiles les plus nantis, le taux de croissance laisse entrevoir une courbe de la croissance qui oscille autour du taux de croissance moyen des dépenses (-0.025) pour l'ensemble des ménages en vivant en milieu rural. Il devient plus que nécessaire pour les pouvoirs publics de mettre un accent sur les politiques de redistribution en faveur des ménages en milieu rural.

Graphique 3: La Courbe d'Incidence de la Croissance (CIC) en milieu rural



Note : la ligne rouge représente le taux de croissance moyens des dépenses.

L'idée que nous retenons de ce graphique est que la croissance a été fortement pro-pauvres pour les 20 premiers percentiles les plus pauvres, soit moins de la moitié de la population des ménages pauvres, tandis que cette dernière est faiblement anti-pauvres ou encore pro-pauvres pour le reste de la couche de la sous-population, à savoir après les 20 premiers percentiles.

Tableau 6: Synthèse de quelques principaux résultats obtenus sous la dimension monétaire

Période	ICPP (2000) et TCEP (2002)			CIC (2003)
	P_0	P_1	P_2	
2001-2007	Croissance pro-pauvres	Croissance pro-pauvres	Croissance pro-pauvres	Croissance faiblement pro-pauvres

Source : Auteurs.

4.2. La pauvreté non monétaire

L'analyse de la croissance pro-pauvres sous la dimension non monétaire en second ressort est faite dans le souci d'approfondir l'analyse afin de mieux saisir et comprendre la dynamique de la pro-pauvreté à la fois en terne d'utilité et de capacités.

Les indices de Gini et de Theil à l'échelle nationale ont connu des variations à la baisse respectivement de 6.9% et 10.4%. Ces résultats traduisent l'idée selon laquelle pour la période retenue, l'inégalité de l'indice d'actifs des ménages a connu une réduction, expliquant le fait que les ménages moins nantis ont amélioré leur accès à certains actifs physiques (par exemple en termes de biens durables et de qualité du logement) ou humains. Subséquemment, selon les milieux de résidence une variation des inégalités à la baisse est également observée.

Tableau 7: Principales mesures d'inégalité
et de pauvreté non monétaire selon le milieu de résidence

Période	**2001**		**2007**		***Variation totale Gini***	***Variation totale Theil***
Indice d'inégalité non monétaire						
	Gini	Theil	Gini	Theil		
National	0.4398 (-0.005)	0.324 (0.008)	0.3705 (-0.002)	0.22 (0.003)	-0.069 (0.0054)	-0.104 (0.008)
Urbain	0.285 (0.005)	0.128 (0.004)	0.241 (0.003)	0.094 (0.002)	-0.044 (0.005)	-0.034 (0.004)
Rural	0.3597 (0.008)	0.224 (0.01)	0.284 (0.004)	0.146 (0.004)	-0.076 (0.0087)	-0.078 (0.012)

Période	**2001 (d_1)**			**2007 (d_2)**			**Différence (d_2-d_1)**		
Indicateurs	P_0	P_1	P_2	P_0	P_1	P_2	ΔP_0	ΔP_1	ΔP_2
National	0.422 (0.014)	0.131 (0.005)	0.055 (0.002)	0.346 (0.007)	0.068 (0.002)	0.017 (0.001)	-0.076 (0.016)	-0.063 (0.005)	-0.037 (0.003)

Milieu de résidence	
Urbain	***Rural***
0.024	0.523
0.007	0.163
0.003	0.069
0.04	0.513
0.0072	0.101
0.002	0.026

0.015	-0.01
0.0004	-0.062
-0.001	-0.043

Décomposition inter temporelle de Shorrocks (1999) de la variation de la pauvreté en effet croissance (EC) et redistribution (ER) selon la valeur de Shapley (1954)

	Incidence			Profondeur			Sévérité		
	EC	*ER*	*Variation*	*EC*	*ER*	*Variation*	*EC*	*ER*	*Variation*
National	-0.037 (0.011)	-0.038 (0.012)	-0.075	-0.014 (0.005)	-0.049 (0.005)	-0.063	-0.007 (0.002)	-0.031 (0.003)	-0.038
Milieu de résidence									
Urbain	0.025	-0.009	0.016	0.006	-0.005	0.001	0.003	0.002	0.005
Rural	0.007	-0.017	-0.01	0.008	-0.07	-0.062	0.003	-0.046	-0.043

Source : Calculs effectués par les auteurs à partir des ECAM2 et ECAM3. Les valeurs entre parenthèses représentent les écarts types. EC= Effet croissance ; ER= Effet Redistribution

4.2.1. Mesures de croissance pro-pauvres

Dans ce paragraphe, nos analyses présenteront de fortes similitudes avec la configuration du processus de croissance monétaire pro-pauvres précédemment décrite.

- *A l'échelle nationale*

Le tableau ci-dessous présente les résultats au niveau de l'économie nationale du processus de croissance en termes de capacités des ménages auxquels nous parvenons pour une ligne de pauvreté d'actifs de 0.37 établie comme référence. Il est également mentionné l'indication selon laquelle le taux de croissance moyen en termes de capacités a été positif (5.3%). Cependant, dans le tableau ci-contre, l'on remarque que l'ICPP calculé pour l'incidence, la profondeur et la sévérité sont positifs (1.68 ; 3.181 et 3.08). Pour cela, les changements inhérents aux inégalités des capacités des ménages, associés au processus de croissance, ont contribué à freiner la progression de la pauvreté non monétaire.

Ainsi, comme pour la pauvreté monétaire, le caractère pro-pauvres de la variation positive de l'indice d'actifs est due à l'inférence positive de l'inégalité en termes de capacités qui a contribué à réduire la progression des privations. Dans ces conditions, le TCEP en terme non monétaire pour l'incidence de 9%, corrélativement à une augmentation des capacités des ménages de 5.3% au cours de la période, signifie que 3.7% de croissance ont été gagnés $\left[(9)-(5.3)\right]$ à cause d'une évolution de la distribution des actifs des ménages plus favorables aux pauvres. De même pour la profondeur 6.3% de croissance ont été gagnés $\left[(11.6)-(5.3)\right]$ et puis, la sévérité affiche un gain de 11.1% de croissance $\left[(16.4)-(5.3)\right]$.

Enfin, sur la période 2001 -2007, l'approche globale de la pauvreté met en relief une croissance pro-pauvres sur l'espace des capabilités.

Tableau 8:Estimations des indices de croissance pro-pauvres au Cameroun

Indices de pauvreté	P_0	P_1	P_2
ICPP - Kakwani et Pernia (2000)	1.685	3.181	3.08
Taux de croissance moyen de l'indice d'actifs	0.053	0.053	0.053
TCEP - Kakwani et Son (2002)	0.09	0.116	0.164

Source : Calculs effectués par les auteurs à partir des ECAM2 et ECAM3.
Les valeurs entre parenthèses représentent les écarts types.

- *Selon le milieu de résidence*

Le tableau 9 ci-dessous, nous donne les renseignements sur la nature de la croissance pro-pauvres selon le milieu de résidence. On observe que l'évolution d'actifs des ménages a baissé de 20.4% en milieu urbain, mais de 2.04% en milieu rural sur la période.
En milieu urbain par exemple, l'ICPP affiche que la croissance a été non strictement pro-pauvres en référence à l'incidence (0.623) et la profondeur (0.038). La sévérité montre que la croissance est anti-pauvres.

En milieu rural, tous les ICPP sont négatifs et la croissance revêt un caractère anti-pauvres.
Concernant le TCEP, le milieu urbain se présente comme étant celui pour lequel l'évolution de l'indices de capacité des ménages a été permis de voir une récession pro-pauvres pour l'incidence (-0.125) et la profondeur (-0.007), malgré le fait que cette aggravation de la pauvreté c'est accompagnée d'une diminution des inégalités en termes de capacités.

Au niveau du milieu rural, la récession fortement pro-pauvres a été observé indépendamment de la mesure de pauvreté retenue, notamment nous avons des gains de croissance réalisé qui s'élèvent à 8.32% $\left[0.034-(-0.0204)\right]$; 13.54% $\left[0.115-(-0.0204)\right]$; et enfin 14.44% $\left[0.124-(-0.0204)\right]$.

En bref, les résultats des estimations de l'ICPP et du TCEP nous laissent voir une évolution de l'indice d'actif en faveur des pauvres, bien qu'une récession soit bien observable, mais il apparait qu'une légère augmentation de la pauvreté, s'est accompagnée d'une réduction des inégalités, ce qui confirme nos analyses précédentes de l'évolution des inégalités de l'indice d'actif.

Tableau 9 : Estimations des indices de croissance pro-pauvres selon milieu de résidence

Milieu de residence	Indices de pauvreté	ICPP - Kakwani et Pernia (2000)	Taux de croissance moyen de l'indice d'actifs	TCEP - Kakwani et Son (2002)
Urbain	P_0	0.613	-0.204	-0.125
	P_1	0.038	-0.204	-0.007
	P_2	-0.169	-0.204	0.034
Rural	P_0	-3.11	-0.0204	0.063
	P_1	-5.68	-0.0204	0.115
	P_2	-6.098	-0.0204	0.124

Source : Calculs effectués par les auteurs à partir des ECAM2 et ECAM3.

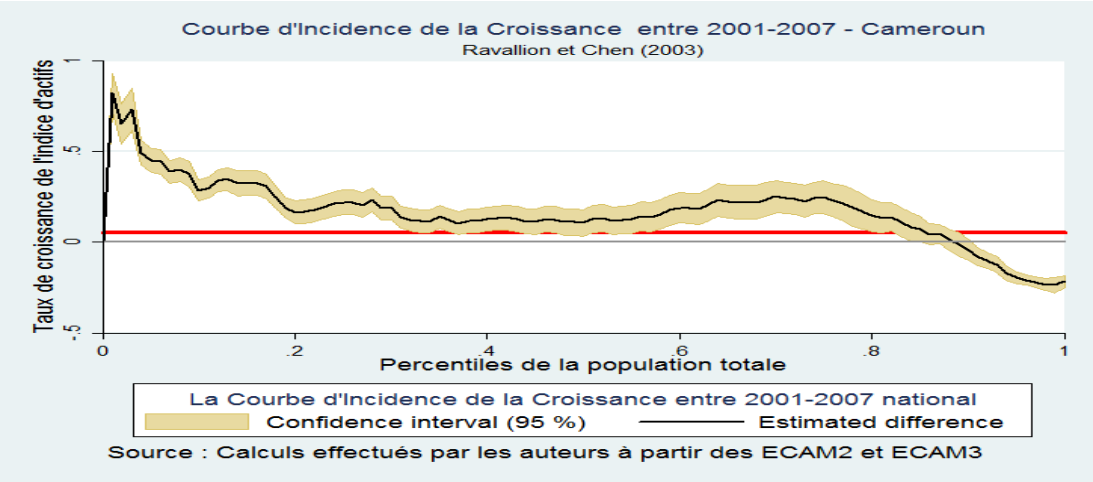
4.2.2. La Courbe d'Incidence de la Croissance (CIC)

- *A l'échelle nationale*

La courbe d'incidence de la croissance au niveau national (graphique 4) montre que la croissance a été positive pour les 85 premiers percentiles (croissance pro-pauvres) des ménages pauvres et non pauvres, mais pour les 15 derniers percentiles les plus riches, l'on note que la croissance a eu un caractère en défaveur de ces derniers. Il apparait néanmoins que c'est cette croissance engrangée par les ménages les plus pauvres qui a contribué à réduire l'inégalité au niveau national.

La principale conclusion que l'on peut retenir de l'analyse du graphique ci-contre est qu'au niveau national, la croissance en termes de capacités de ménages n'a pas eu un caractère pro-pauvres absolu, mais partiel, puisque le taux de croissance $g_t(p)$ est positif pour une partie de la population. De ce fait, la baisse de la pauvreté profite au mieux, aux percentiles les plus pauvres qu'à ceux de la population les plus nantis.

Graphique 4 : La Courbe d'Incidence de la Croissance (CIC) à l'échelle nationale



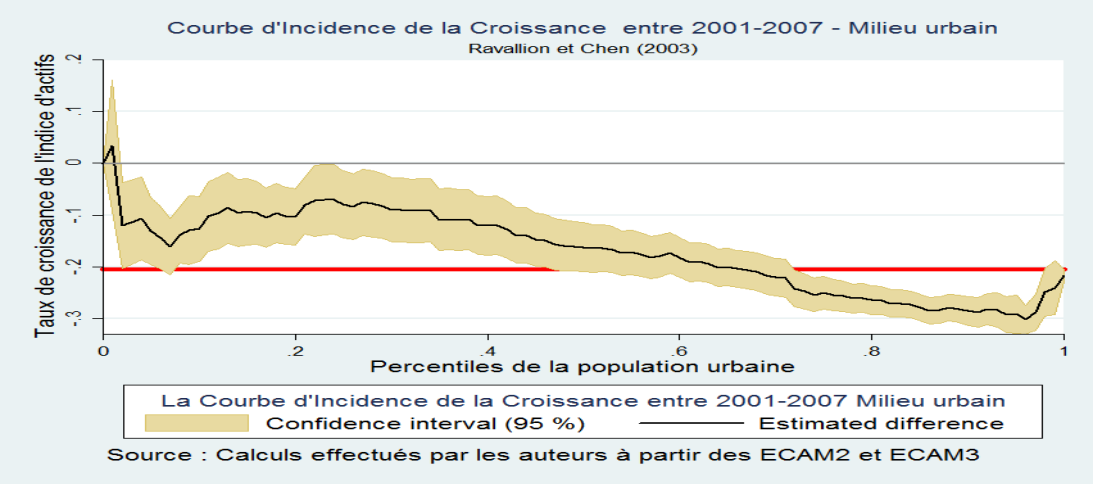
Note : la ligne rouge représente le taux de croissance moyens de l'indice d'actifs.

- *Selon le milieu urbain*

Le milieu urbain est marqué comme sur le plan national d'une croissance en faveur des pauvres. La CIC est négative dès les tous premiers percentiles, mais le taux de croissance d'actifs a baissé quant à lui de 20%. La CIC en milieu urbain est matérialisée par une décroissance de la courbe autour du 8ième percentile, puis une reprise, jusqu'à une décroissance autour du 70ième percentile où la croissance cesse d'être en faveur des pauvres, et devient les anti-riches pour les 30 derniers percentiles les plus nantis.

En conclusion, nous remarquons de toutes évidences, que sur le milieu urbain comme sur le plan national, la croissance en termes de capacités a fait gagner aux moins nantis quelques points de croissance, ce qui a permis à plus des trois quarts de la population urbaine de bénéficier des fruits de la croissance.

Graphique 5: La Courbe d'Incidence de la Croissance (CIC) en milieu urbain

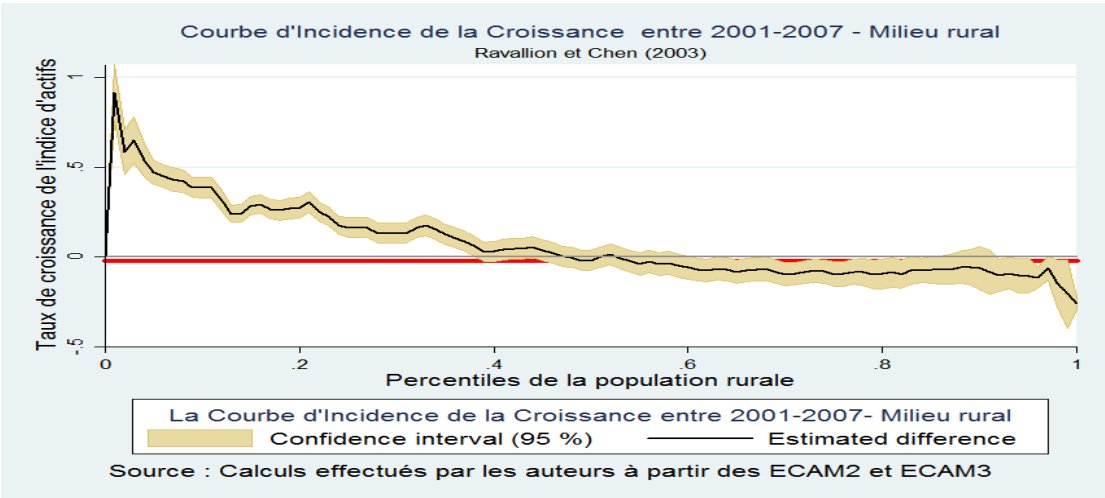


Note : la ligne rouge représente le taux de croissance moyens de l'indice d'actifs

- *Selon le milieu rural*

S'agissant du milieu rural, la croissance possède également un caractère allant en faveur des pauvres. Ceci se traduit par le fait que le taux de croissance d'actifs des ménages a diminué de façon non significative sur la période. Le graphique 6 ci-dessous laisse voir que la croissance a été pro-pauvres environ pour les 55 premiers percentiles, soit donc plus de la moitié de la population rurale. Cependant, pour les derniers percentiles non-pauvres, on observe des taux de croissance négatifs, synonyme que la croissance en termes de capacité a été en défaveur des non pauvres, et que ceux-ci n'ont pas relativement accrus leurs dotations d'actifs.

Graphique 6 : La Courbe d'Incidence de la Croissance (CIC) en milieu rural



Note : la ligne rouge représente le taux de croissance moyens de l'indice d'actifs.

Tableau 10: Synthèse de quelques principaux résultats obtenus sur la dimension non monétaire

Période	ICPP (2000) et TCEP (2002)			CIC (2003)
	P_0	P_1	P_2	
2001-2007	Croissance pro-pauvres	Croissance pro-pauvres	Croissance pro-pauvres	Croissance pro-pauvres

Source : Auteurs

Conclusion

L'objectif de notre étude était de faire une analyse comparative de la croissance pro-pauvres au Cameroun dans l'espace des utilités et des capacités en utilisant la deuxième et la troisième Enquête Camerounaise auprès des Ménages ECAM 2 et 3.

Pour l'évaluation de la croissance pro-pauvres au Cameroun, nous avons eu recours aux Indices de la Croissance Pro-Pauvres (ICPP), aux Taux de Croissance Equivalent à la Pauvreté (TCEP) et aux Courbes d'Incidence de la Croissance (CIC), en utilisant les modules d'Araar et Duclos développés en 2013. Avant d'analyser la pro-pauvreté de la croissance, nous avons jugé nécessaire de faire dans une analyse descriptive de la dynamique des inégalités et de la décomposition de la variation de la pauvreté selon le milieu de résidence du chef du ménage au Cameroun. Pour ce faire, nous avons utilisé la méthode basée sur la valeur de Shapley proposée par Shorrocks qui décompose la variation de la pauvreté en composantes croissance et redistribution. La pauvreté est évaluée au moyen des indices de pauvreté issus de la classe des indices FGT tels l'incidence, la profondeur et la sévérité. La ligne de pauvreté monétaire est celle proposée par l'INS pour l'ECAM 2 qui s'élève à 232547 FCFA par an et par équivalent adulte.

Nous avons d'abord présenté le contexte puis s'en s'est suivi quelques faits stylisés qui nous ont permis de choisir les paramètres et les indicateurs les mieux adaptés pour la mesure du bien-être ; le choix des mesures de la pauvreté à utiliser et enfin trois mesures de la croissance pro-pauvres. En adéquation avec nos résultats, nos analyses suggèrent plusieurs conclusions.
L'analyse comparative de la croissance pro-pauvres montre que les dimensions monétaires et non monétaires produisent des résultats très similaires, indépendamment des mesures « globales » ou « partielles » mises en œuvre. Ainsi, au cours de la période 2001-2007, malgré la persistance à la hausse des privations observées en termes d'utilité et de capacités, la croissance économique nationale a été pro-pauvres, dans la mesure où certains pauvres ont proportionnellement été moins affectés que les non pauvres dans des situations marquées par la baisse des dépenses et des capacités, conclusion à nuancer selon le milieu de résidence et selon le sexe du chef de ménage. De toute évidence, corrélativement au niveau national et en fonction du milieu de résidence, l'hypothèse d'une croissance monétaire bénéfique aux pauvres en termes absolu n'est pas vérifiée, contrairement aux résultats préconisés par certaines études (Ibrahima et Ali, 2014), alors qu'un consensus semble prévaloir quant au caractère anti-pauvres de la croissance monétaire dans les villes en termes absolus et relatifs. A ces divergences qui peuvent se revêtir d'un caractère contradictoire, nous pouvons associer le choix du cadre méthodologique qui peut différer d'une étude à l'autre. Dans ces conditions,

l'approche de la croissance pro-pauvres, à la fois en termes d'utilité et de capacités, peut faire l'objet de questionnements additionnels quant aux méthodologies utilisées lors de la quête de la dynamique du progrès social, et relativiser les conclusions de certaines études.

Références bibliographiques

Araar A. et Duclos J.-Y. (2013), « DASP: Distributive Analysis Stata Package», Université Laval, PEP, CIRPÉE and World Bank.

Baye M. F. (2006), « Growth, Redistribution and Poverty Changes in Cameroon: A Shapley Value Decomposition Analysis », *Journal of African Economies*, Vol. 15, No. 4, pp. 543–70.

Cardozo A. and Grosse M. (2009), « Pro-poor growth using non-income indicators: An empirical illustration for Colombia », Discussion papers, *Ibero America Institute for Economic Research*, No. 192.

Ehrhart C. (2012), « La Croissance a – t-elle été favorable aux pauvres en Egypte sur la période 1990-2004 », *Région et développement*, N° 35.

Elkhider A. El Bouhadi A. et Kchirid EI. (2008), « La croissance économique est-t-elle pro-pauvre au Maroc ? Une tentative d'explication par l'approche monétaire et l'approche non monétaire », Université Cadi Ayyad, Marrakech, p. 42.

Fambon S. (2005), « Croissance économique, pauvreté et inégalité des revenus au Cameroun », *Revue d'économie du développement,* 19, pp. 91-122.

Ibrahima G. et Ali Y. (2014), « Les pauvres ont-ils réellement profité de la croissance au Sénégal de 1994 à 2006 ? », *Perspective Afrique*, vol. 6, No. 1-3.

Institut National de la Statistique (2008), « Enquête Camerounaise auprès des Ménages (ECAM3) : Tendance, profil et déterminants de la pauvreté au Cameroun entre 2001-2007 », Rapport préliminaire, Cameroun.

Institut National de la Statistique (2015), « Présentation des premiers résultats de la quatrième enquête Camerounaise auprès des ménages (ECAM4) de 2014 », Novembre, Yaoundé - Cameroun.

Kakwani N. et Pernia E. (2000), « What is Pro-Poor Growth? », *Asian Development Review*.

Kakwani N., Khandker S. and Son H. (2004), « Pro-Poor Growth: Concepts and Measurement with Country Case Studies », *International Poverty Center*, Washington, WP 1, United Nations Development Program.

Klasen S. (2003), « In Search of The Holy Grail: How to Achieve Pro-Poor Growth? », Conference Papers for "The ABCDE-Europe Conference towards Pro-Poor Policies", World Bank, Oslo, 24-26 June.

Klasen S. (2005), « Economy Growth and Poverty Reduction: Measurements and Policies Issues », Paris, *Working Paper 246, OCDE Development Center*.

Lachaud J.-P. (2007), « La mesure de la croissance pro-pauvres au Burkina Faso : espace de l'utilité ou des capacités ? », *Revue d'économie du développement*, N° 21, pp. 5-44.

Mokaddem L. Boulila G. et Haddar M. (2011), « La croissance pro-pauvres dans les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord », *Revue d'économie du développement.*

Ravallion M. and S. Chen (2003), « Measuring pro-poor growth », *Economics Letters*.

République du Cameroun (2003), « Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) », *MINEPAT*, Avril, Yaoundé.

République du Cameroun (2010), « Document Stratégique pour la croissance et l'emploi (DSCE) », *MINEPAT*, Yaoundé.

Shorrocks A. F. (1999), « Decomposition Procedures for Distributional Analysis: A Unified Framework Based on the Shapley Value », *Mimeo*, Department of Economics, University of Essex.

Annexes

Annexe 1 : Liste des Pays en développement

Afghanistan, Albania, Algeria, Angola, Armenia, Azerbaijan, Bahrain, Benin, Burkina Faso, Bangladesh, Botswana, Burundi, Bulgaria, Cambodia, Cameroon, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comoros ,Congo, Brazzaville, Costa Rica, Djibouti, Ecuador, Egypt, Equatorial, Guinea, Ethiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea-Bissau, Greece, Guatemala, Guinea, Guyana, Israel, Ivory Coast, Jamaica, Jordan, Kenya, Kuwait, Kyrgyzstan, Kazakhstan, Liberia, Lebanon, Libya, Mauritania, Macedonia, Madagascar, Malaysia, Mauritius, Malawi, Moldova, Mali, Mongolia, Morocco, Myanmar (Burma), Mozambique, Namibia, Nepal, Nicaragua, Nigeria, Niger, Oman, Pakistan, Panama ,Paraguay, Peru, Philippines, Papua New Guinea, Portugal, Qatar, Romania, Rwanda, South Africa, El Salvador, Saudi Arabia, Senegal, Sierra Leone, Singapore, Slovenia, Solomon, Islands ,Somalia, Sri Lanka, Suriname, Syria, Taiwan, Tanzania, Thailand, Turkmenistan, Togo, Trinidad and Tobago, Tunisia, Turkey, Uganda, Ukraine, Uruguay, Uzbekistan, Venezuela, Vietnam, Yemen, Zambia, Zimbabwe.

Annexe 2: Matrice de corrélation des indicateurs de l'instabilité politique

	MAGFAIL	MAGVIOL	MAGFIGHTE	MAGAREAE	MAGFATALE	Coup d'Etat	democ	autoc	polity	durable	xrreg	xrcomp	xropen
MAGFAIL	1,00	,958	,368	,379	,439	,037	-,608	-,604	-,583	-,192	-,616	-,615	-,614
MAGVIOL	,958	1,00	,358	,371	,436	,050	-,574	-,567	-,551	-,193	-,579	-,579	-,578
MAGFIGHT	,368	,358	1,000	,926	,841	,043	-,256	-,241	-,251	-,107	-,251	-,251	-,251
MAGAREA	,379	,371	,926	1,000	,804	,044	-,270	-,252	-,264	-,110	-,264	-,265	-,265
MAGFATAL	,439	,436	,841	,804	1,000	,022	-,289	-,275	-,282	-,104	-,286	-,286	-,286
Coup d'Etat	,037	,050	,043	,044	,022	1,000	-,048	-,024	-,056	-,038	-,039	-,040	-,044
democ	-,608	-,574	-,256	-,270	-,289	-,048	1,00	,942	,985	,235	,987	,991	,987
Autoc	-,604	-,567	-,241	-,252	-,275	-,024	,942	1,000	,871	,279	,983	,977	,977
Polity	-,583	-,551	-,251	-,264	-,282	-,056	,985	,871	1,000	,188	,946	,955	,949
durable	-,192	-,193	-,107	-,110	-,104	-,038	,235	,279	,188	1,000	,252	,247	,246
Xrreg	-,616	-,579	-,251	-,264	-,286	-,039	,987	,983	,946	,252	1,00	,999	,997
xrcomp	-,615	-,579	-,251	-,265	-,286	-,040	,991	,977	,955	,247	,999	1,000	,998
xropen	-,614	-,578	-,251	-,265	-,286	-,044	,987	,977	,949	,246	,997	,998	1,000
xconst	-,614	-,578	-,253	-,267	-,287	-,043	,996	,964	,969	,241	,996	,998	,996
parreg	-,614	-,577	-,250	-,262	-,284	-,033	,980	,989	,932	,263	,998	,996	,994
parcomp	-,615	-,579	-,255	-,267	-,289	-,039	,992	,974	,959	,241	,998	,999	,996
exconst	-,614	-,578	-,253	-,267	-,287	-,043	,996	,964	,969	,241	,996	,998	,996
polcomp	-,610	-,575	-,259	-,271	-,292	-,047	,997	,946	,980	,218	,988	,992	,988
nBORDER	-,005	-,003	,046	,046	,007	,045	-,045	,047	-,086	-,048	-,001	-,010	-,011
REGCIV	,143	,148	,297	,290	,291	-,006	-,230	-,139	-,260	-,033	-,182	-,191	-,189
REGAC	,132	,134	,264	,248	,264	-,022	-,225	-,130	-,260	,009	-,176	-,185	-,182
REGINT	,060	,056	,099	,072	,109	-,045	-,128	-,062	-,159	,089	-,097	-,102	-,099
nINT	,010	,011	,086	,074	,060	-,018	-,106	-,060	-,128	,027	-,087	-,090	-,087
CIVTOT	,368	,369	,699	,671	,658	,060	-,308	-,294	-,299	-,188	-,304	-,303	-,304
INTTOT	,157	,155	,088	,050	,139	-,012	-,315	-,309	-,300	-,120	-,315	-,315	-,315
nAC	,022	,031	,173	,201	,143	,019	-,114	-,040	-,142	-,080	-,076	-,083	-,078

Xconst	parreg	parcomp	Exconst	polcomp	nBORDER	REGCIV	REGAC	REGINT	nINT	CIVTOT	INTTOT	nAC
-,614	-,614	-,615	-,614	-,610	-,005	,143	,132	,060	,010	,368	,157	,022
-,578	-,577	-,579	-,578	-,575	-,003	,148	,134	,056	,011	,369	,155	,031
-,253	-,250	-,255	-,253	-,259	,046	,297	,264	,099	,086	,699	,088	,173
-,267	-,262	-,267	-,267	-,271	,046	,290	,248	,072	,074	,671	,050	,201
-,287	-,284	-,289	-,287	-,292	,007	,291	,264	,109	,060	,658	,139	,143
-,043	-,033	-,039	-,043	-,047	,045	-,006	-,022	-,045	-,018	,060	-,012	,019
,996	,980	,992	,996	,997	-,045	-,230	-,225	-,128	-,106	-,308	-,315	-,114
,964	,989	,974	,964	,946	,047	-,139	-,130	-,062	-,060	-,294	-,309	-,040
,969	,932	,959	,969	,980	-,086	-,260	-,260	-,159	-,128	-,299	-,300	-,142
,241	,263	,241	,241	,218	-,048	-,033	,009	,089	,027	-,188	-,120	-,080
,996	,998	,998	,996	,988	-,001	-,182	-,176	-,097	-,087	-,304	-,315	-,076
,998	,996	,999	,998	,992	-,010	-,191	-,185	-,102	-,090	-,303	-,315	-,083
,996	,994	,996	,996	,988	-,011	-,189	-,182	-,099	-,087	-,304	-,315	-,078
1,000	,991	,998	1,000	,996	-,024	-,205	-,201	-,114	-,098	-,307	-,316	-,093
,991	1,000	,996	,991	,982	,003	-,178	-,173	-,096	-,085	-,305	-,315	-,071
,998	,996	1,000	,998	,995	-,012	-,198	-,194	-,110	-,095	-,309	-,315	-,085
1,000	,991	,998	1,000	,996	-,024	-,205	-,201	-,114	-,098	-,307	-,316	-,093
,996	,982	,995	,996	1,000	-,033	-,222	-,219	-,128	-,107	-,311	-,314	-,102
-,024	,003	-,012	-,024	-,033	1,000	,087	,069	,008	,193	-,031	,013	,495
-,205	-,178	-,198	-,205	-,222	,087	1,000	,942	,458	,275	,371	,180	,431
-,201	-,173	-,194	-,201	-,219	,069	,942	1,000	,730	,437	,322	,265	,429
-,114	-,096	-,110	-,114	-,128	,008	,458	,730	1,000	,598	,100	,336	,259
-,098	-,085	-,095	-,098	-,107	,193	,275	,437	,598	1,000	,113	,282	,464
-,307	-,305	-,309	-,307	-,311	-,031	,371	,322	,100	,113	1,000	,067	,156
-,316	-,315	-,315	-,316	-,314	,013	,180	,265	,336	,282	,067	1,000	,140
-,093	-,071	-,085	-,093	-,102	,495	,431	,429	,259	,464	,156	,140	1,000

Coopérations inter-entreprises euro-méditeranéennes : quels impacts des alliances sur la performance des entreprises du textile et de l'habillement en Tunisie ?

Hammache IMANE
Université de Bejaia, Algérie
Djenane ABDEL-MADJID
Université de Sétif 1, Algérie
Jocelyne ROBERT
Université de Liège, Belgique
h.imene@hotmail.com

Résumé
Les Alliances Stratégiques Internationales (ASI) entre les entreprises des deux rives de la méditerranée sont considérées comme un levier du renforcement de l'intégration Nord-Sud au sein de la région : elles contribuent au renforcement de la dynamique d'apprentissage, de la compétitivité des entreprises, la création d'emplois et de la valeur ajoutée. L'objectif de cet article est d'analyser l'impact des alliances euro-méditerranéennes sur la performance des entreprises tunisiennes du secteur du Textile et de l'Habillement (TH).Nous avons opté pour des entretiens semi-directifs auprès d'une vingtaine de dirigeants d'entreprises en partenariats avec des entreprises de la rive Nord de la méditerranée. Les résultats obtenus montrent que les alliances ont permis aux entreprises tunisiennes d'améliorer leur performance grâce à un accès plus facile au réseau de commercialisation, à l'augmentation des exportations ainsi qu'à l'acquisition de connaissances organisationnelles, technologiques et commerciales.

Mots-clés
ASI, performance, secteur du TH, Tunisie.

Abstract
International Strategic Alliances (ISA) between companies on both shores of the Mediterranean are considered as a lever for strengthening North-South integration within the region: they contribute to the strengthening of the learning dynamic, competitiveness enterprises, job creation and value added. The objective of this article is to analyze the impact of Euro-Mediterranean alliances on the performance of Tunisian Textile and Clothing (TC) companies. We have opted for semi-structured interviews with about twenty business leaders in partnership with companies on the northern shore of the Mediterranean. The results show that alliances have enabled Tunisian companies to improve their performance through easier access to the marketing network, increased exports and the acquisition of organizational, technological and commercial knowledge.

Key words
ISA, performance, TH sector, Tunisia.

Classification JEL
F23, L25, D21.

Introduction

Depuis ces deux dernières décennies, l'intégration régionale est devenue plus que jamais recrudescente pour les Pays en Voie de Développement (PVD) (Echinard et Guilhot, 2007). Elle se traduit souvent par des accords Nord-Sud qualifiée de « régionalisme verticale» (Hugon, 2003). La régionalisation est multiforme : des accords régionaux de toute nature entre Etats, institutions et entreprises se multiplient durant ces dernières années (Hugon, 2001). La présente contribution analyse comment les ASI interentreprises aident à renforcer le processus d'intégration régionale en méditerranée, en se focalisant sur le cas spécifique des partenariats entre les entreprises du Nord et leurs homologues tunisiennes.

Les ASI constituent une forme hybride entre le marché et la hiérarchie (Williamson, 1981) : elles touchent tous les secteurs d'activité et offrent aux entreprises l'opportunité d'améliorer leur performance à travers la réduction des coûts de transaction et de production (Kogut, 1988), la réalisation d'économie d'échelle (Bob et Meyer, 2010) et/ou l'acquisition de ressources manquantes ou encore le transfert, le partage et la création de savoir-faire (Meir, 2011 ; Tsang, 2008; Inkpen, 2000).Dans la région euro-méditerranéenne, où le contraste économique est le marqué de toutes les régions Nord-Sud, les coopérations Nord-Sud constituent une réelle opportunité de croissance et de création de valeur (Ati et M'hiri, 2013; Ouédraogo, 2006), mais aussi une nécessité au rattrapage technologique et organisationnel pour les entreprises Sud-méditerranéennes (Bellon et *al*, 2000).

En Tunisie, l'industrie du TH occupe une place de choix tant en termes d'emploi, d'exportation et de valeur ajoutée qu'en termes de partenariats internationaux[1]. La prolifération des AS Tunisie-européennes dans le secteur du TH est motivée par la recherche d'une compétitivité basée sur les faibles coûts de production, d'une part, et les avantages accordés par le gouvernement tunisien, d'autre part. Les objectifs recherchés par les entreprises des deux rives de la méditerranée sont à la fois asymétriques et complémentaires (Surply, 2009). En effet, les entreprises du Nord cherchent à bénéficier des avantages liés aux faibles coûts de la main d'œuvre, à la proximité géographique et culturelle ainsi que les avantages fiscaux et douaniers mis en place par la Tunisie (Dlala, 2006), tandis que leurs homologues du Sud cherchent plutôt à accéder au réseau de distribution international, à acquérir des ressources financières ainsi que des compétences et un savoir-faire organisationnel et technologique (Cheriet, 2009 ; Said, 2006 ; Gherzouli, 1999; Beamish, 1985). Les objectifs des partenaires sont différents mais complémentaires dans la mesure où la finalité est de créer de la valeur. Au regard des éléments mentionnés ci-dessus, la principale question à laquelle nous tentons de répondre dans cette recherche est la suivante : *quel est l'impact des ASI sur la performance des entreprises de l'industrie du TH tunisiennes ?*

Notre recherche tente d'étudier l'apport des coopérations interentreprises ainsi que leur impact sur la performance des entreprises de l'industrie du TH en Tunisie. Nous évaluons la performance à travers le degré de satisfaction et d'accomplissement des objectifs des partenaires tunisiens (Brouthers, 2013 ; Arino, 2003). Dès lors, nous commençons par identifier les motivations des firmes tunisiennes à nouer des partenariats avec des entreprises

[1]Parmi les 1852 unités du secteur, 820 unités sont en partenariats avec des entreprises étrangères, dont 270 sont à capitaux mixtes.

de la rive Nord de la méditerranée. Ensuite, nous confrontons l'apport des alliances avec les motivations initiales ainsi qu'à la satisfaction des dirigeants quant à la réalisation de leurs objectifs.

Nous faisons l'hypothèse que les alliances entre les entreprises des deux rives de la méditerranée dans le secteur du TH constituent un choix stratégique incontournable pour une meilleure intégration et transformation du tissus industriel pour les pays du Sud. Bien que les apports des firmes soient asymétriques, ils demeurent pourtant complémentaires et œuvrent à une meilleure intégration et répartition des activités du secteur. Ces alliances contribuent à fournir aux entreprises du Nord un accès privilégié aux avantages douaniers et fiscaux, de bénéficier des atouts stratégiques de proximité géographique et culturelle ainsi qu'une main d'œuvre abondante et peu coûteuse. De leur côté, les entreprises du Sud bénéficient d'un réseau de commercialisation à l'international ainsi que d'un transfert de savoir-faire organisationnel et technologique véhiculés par leurs homologues étrangères.

Du point de vue méthodologique, notre recherche est de nature qualitative : elle combine deux sources de données primaires et secondaires afin de renforcer la validité des données (YIN, 2009). D'une part, une enquête par des entretiens semi-directifs auprès d'une vingtaine de dirigeants d'entreprises tunisiennes directement impliqués dans les partenariats avec leurs homologues européennes a été menée entre les mois de janvier à février 2015. D'autre part, nous avons analysé des documents obtenus auprès des organismes chargés de l'industrie TH en Tunisie.

Cet article présente d'abord le cadre théorique et conceptuel appliqué à la réalité des partenariats Nord-Sud dans la région euro-méditerranéenne. Ensuite, à travers le cas des ASI engagées par les entreprises en Tunisie, nous présenterons les principaux apports obtenus dans le secteur TH.

1. ASI : quelques clarifications conceptuelles

1.1. ASI: un apercu global

Les ASI sont une forme de coopération qui va au-delà d'une simple relation transactionnelle qui œuvrent à réaliser des activités communes (De Wit et Meyer, 2010). Les alliances stratégiques sont définies comme des accords de coopération entre des entreprises juridiquement indépendantes qui décident de partager et de mettre en commun des ressources financières, humaines et un savoir-faire en vue de réaliser conjointement des activités telles que la production, la commercialisation ou la recherche & développement (Bellon et al, 2000 ; Gulati, 1998). Elles impliquent des accords de coopération à l'échelle mondiale, entre de grandes ou petites entreprises dans tous les secteurs d'activité (Garette et Dussauge, 1996).

Pour Mowla (2012), les ASI peuvent inclure des contrats pluriannuels avec des fournisseurs et/ou des clients lorsque l'opération concerne des activités stratégiques mais excluent néanmoins tous les accords basés sur des contrats à court terme (acquisition, prêt, vente). Todeva et Knoke (2005) soulignent que les AS les plus formées sont : les coopératives entre les petites entreprises qui combinent, coordonnent et gèrent leur ressources collectives, les chaines d'approvisionnement telles que l'externalisation et la sous-traitance, les joint-venture,

la franchise fondée sur des contrats pour pénétrer de nouveaux marchés, les contrats de gestion utilisés par les entreprises pour acquérir des services de gestion tels que les installations et/ou les entrepôts, les contrats clés en main formés pour la construction de nouvelles installations de production, les accords de coopération industriels stratégiques ; et, enfin, les accords interentreprises pour la recherche et le développement, etc.

Afin d'éviter toute ambigüité dans l'utilisation du concept « *alliance stratégique*», tout au long de cet article, nous considérons l'alliance comme tout accord entre une entreprise tunisienne et une entreprise étrangère qui décident d'échanger et de mettre en commun des ressources tangibles ou intangibles en vue de réaliser des objectifs stratégiques, communs ou privés, à moyen ou long terme. Ces objectifs peuvent être liés à la production ou à la commercialisation et ont comme principale finalité la réalisation de meilleures performances.

1.2. Les ASI Nord-Sud : quelles spécificités ?

La coopération entre pays à développement inégal n'est pas un phénomène nouveau.Cette coopération internationale dite pour le développement a été engagée par les pays du Nord au sortir de la deuxième guerre mondiale pour soutenir le développement des pays du Sud (Gherzouli, 1997). Depuis lors, cette coopération internationale a subi de nombreuses mutations pour se recentrer plus récemment sur des collaborations entre les pays géographiquement proches au sein et autour des trois pôles de la triade (Asie, Europe, Amérique) sous formes de collaborations régionales Nord-Sud. Ces collaborations se traduisent par des partenariats engagés soit entre Etats, soit entre acteurs non étatiques tels que les villes, les universités, les entreprises, etc. En ce qui nous concerne, nous nous intéresserons dans cette contribution à la forme de coopérations interentreprises, désignée sous le vocable *« d'alliance stratégiques »*, engagées dans les régions Nord-Sud en méditerranée.

La majorité des recherches sur les ASI portent sur les accords Nord-Nord où les partenaires sont symétriques en termes de ressources et de compétences. Les accords Nord-Sud sont pour leur part différents (Bellon et al, 2000 ; Ouédraogo ,2006). Leur spécificité s'explique d'une part, par le contexte juridique et économique dans lequel évoluent les entreprises des deux rives de la méditerranée et d'autre part, par l'attrait asymétrique des firmes en termes de savoir-faire organisationnel (connaissances managériales et commerciales) et technologique (processus de production, développement de produit, innovation, etc.). En outre, les motivations des firmes des deux rives de la méditerranée à former des alliances sont différentes en fonction de leurs besoins. De leur côté, les entreprises de la rive Sud voient à travers le partenariat un moyen de bénéficier d'un financement pour créer une entreprise commune (Miler et *al*, 1996), à réduire les coûts de production et de transaction (Kogut, 1988; Hennart, 1989), à accéder aux connaissances et aux compétences managériales et technologiques (Gherzouli, 1999 ; Said, 2006 ; Ati et M'hiri, 2013 ; Lin et Darnall, 2015), et à s'insérer sur les marchés internationaux (Said, 2006 ; Bellon et al, 2000). A contrario, les préoccupations stratégiques de leurs partenaires du Nord portent souvent sur le partage des risques, l'accès aux connaissances culturelles, juridiques et institutionnelles du marché local, l'accès aux ressources naturelles du pays d'accueil. Enfin dans certains cas, les firmes cherchent à bénéficier des facilités accordées aux entreprises locales (Mowla, 2012 ; Tatoglu, 2000). Une autre spécificité qui caractérisent les alliances Nord-Sud dans la région euro-méditerranéenne est liée à la contrainte réglementaire parfois imposée par les gouvernements

du Sud aux entreprises étrangères qui veulent investir sur leurs marchés (Hennart, 1988 ; Beamish, 1985).

Par ailleurs, le phénomène de délocalisation des entreprises européennes à travers le transfert d'activités arrivées à maturité vers les pays du Sud s'est souvent traduit par des partenariats interentreprises. Ces derniers constituent une réelle opportunité de croissance et de survie pour les entreprises Sud-méditerranéennes en vue de rattraper le retard organisationnel et technologique qui freine leur développement et insertion sur le marché régional et mondial (Gasouma, 2007 ; Supply, 2009 ; Cheriet, 2011). C'est dans cette logique que des alliances tuniso-européennes ont été formées dans le secteur du TH en Tunisie, objet de l'étude empirique de cette contribution.

1.3. Les formes d'alliances stratégiques

La formation d'ASI fait intervenir un éventail d'entreprises, elles peuvent survenir à la suite de plusieurs objectifs et prendre différentes formes (Mowla, 2012 ; Garette et Dussauge, 1996). La littérature relative à ce sujet qui nous permet de classifier les alliances en fonction de leur structure se divise en deux grandes catégories : *les alliancesverticales* et *horizontales* (Bob et Meyer, 2010 ; George et al, 2001 ; Bellon et al, 2000 ; Gulati, 1998 ; Harrigan, 1985).

Les alliances verticales sont des accords de coopération entre des entreprises appartenant à la même filière d'activité. Cette forme d'alliance correspond à une intégration verticale complète (Garette et Dussauge, 1996). Elle constitue une alternative à une simple transaction entre client et fournisseur. Elles peuvent se subdiviser en deux types : des alliances verticales en amont et en aval. Les premières incluent l'ensemble des accords entre l'entreprise et ses fournisseurs tandis que les secondes correspondent à tous les accords qu'une entreprise peut entretenir avec ses clients. Les partenariats verticaux s'expliquent par la complémentarité des ressources entre les partenaires (Bellon et al, 2000). Ils constituent une source importante d'échange d'information qui peut se traduire par des avantages concrets pour les partenaires à travers la réalisation des économies d'échelle et le partage les réseaux de distribution des produits (George et al, 2001 ; Gulati, 1998 ; Harrigan, 1985 ; Williamson, 1981).

Les alliances horizontales, quant à elles, peuvent être directes ou indirectes (Bob et Meyer, 2010). *Les alliances horizontales directes* sont des accords de coopération entre des entreprises qui produisent les mêmes biens et services, c'est à dire, entre des concurrents directs tandis que *les relations horizontales indirectes* regroupent des entreprises dont les activités sont différentes. Ce type d'alliance constitue une chance pour les partenaires de consolider leur part de marché en augmentant le niveau des ventes notamment dans des contextes incertains (Garette et Dussauge, 1996, Harrigan, 1988). Il s'agit dans tous ces cas de support pour un apprentissage et un transfert de connaissances et d'informations entre les partenaires (George et al, 2001).

Dans ces deux types d'alliance on retrouve des accords à long terme, avec ou sans prise de participation via les IDE. Il peut s'agir de relation de sous-traitance, de licence ou encore de joint-venture ou regrouper ces trois type dans une même structure. Ces dernières sont les formes qu'on retrouve le plus souvent dans accords de partenariats Nord-Sud (Said, 2006 ; Bellon et al, 2000 ;Lee et Beamish, 1995). Notre objectif n'est pas de faire une typologie exhaustive des formes d'alliances, ce qui importe de notre point de vue, c'est plutôt la

capacité de ces alliances à améliorer la performance des entreprises du Sud. Qu'en est-il pour les entreprises européennes engagées dans le secteur du TH en Tunisie ?

2. Allianceseuro-méditerranéennes : quels apports pour les entreprises de l'industrie du TH en Tunisie ?

L'étude que nous menons sur l'industrie du TH n'est pas arbitraire : elle se justifie par plusieurs raisons. D'abord, ce secteur est stratégique pour l'économie tunisienne : il occupe une place socio-économique importante notamment en termes d'emploi, d'exportation et de création de la valeur ajoutée. En 2014, le secteur comptait plus de 1852 entreprises et emploie plus de 179 000 personnes, soit 34% de l'ensemble des emplois de l'industrie manufacturière. Ensuite, les partenariats interentreprises sont d'une importance considérable dans ce secteur, parmi les 1852 entreprises, 820 sont en partenariat avec des entreprises étrangères principalement européennes[1].

2.1. L'ampleur des partenariats euro-méditerranéens dans le secteur du TH en Tunisie

La filière du TH est caractérisée par l'interdépendance de nombreuses activités nécessitant la maitrise de différentes compétences. On distingue les activités de Textile (Production de produits intermédiaire, fils et tissus), intensives en capital physique et humain et les activités de l'Habillement (Confection), qui reposent essentiellement sur l'utilisation du facteur travail. L'importance des coûts de production inhérents au secteur du TH a fait qu'il a été celui qui a le plus tôt subi les effets de la mondialisation (Ammar et Roux, 2009), ayant pour conséquence l'internationalisation de ses activités et une décomposition des processus de production localisés dans des espaces géographiques distants.

Une vague de désindustrialisation commence alors à se dessiner en Europe, au début des années 1970, avec l'apparition du modèle post-fordiste (Lipietz, 1993), qui s'inscrit dans une logique de centre/périphérie. Ce nouveau modèle suggère la nécessité de se focaliser sur les activités technologiques à forte valeur ajoutée en Europe et la délocalisation des activités à faible technologie et intense en main d'œuvre vers les PED. Les entreprises ont tout d'abord commencé à délocaliser à proximité les activités de confection pour ensuite toucher progressivement les métiers en amont de la filière : le textile. En parallèle, la Tunisie a opté pour des choix stratégiques afin de substituer les importations, booster les exportations par le développement de l'industrie et surtout afin d'attirer les investisseurs étrangers. Il s'agit de la mise en place d'un cadre juridico-fiscal à travers la loi d'avril 72 qui confère aux investisseurs étrangers intéressés par les exportations de nombreux avantages fiscaux et douaniers. Cette orientation industrielle de la Tunisie a coïncidé avec le phénomène de délocalisation, ce qui a entrainé une forte représentation des partenariats internationaux dans les différents segments de la filière (Tableau 1) : plus de 80% des entreprises en partenariat touchent l'activité de « Confection ». Ceci doit son explication aux coûts de production insoutenables qui ont amené les entreprises du Nord à délocaliser vers certains pays du Sud de la méditerranée à l'instar de la Tunisie qui, en plus des avantages accordés aux investisseurs étrangers, offre une main

[1]Les statistiques ont été relevées du site de l'Agence de la Promotion de l'Investissement (API).

d'œuvre abondante, peu couteuse et qui dispose de la capacité d'assimiler les exigences de production.

Tableau 1 : Les partenariats dans le STH par filière (2008)

Branche	100% étrangères	Mixtes	Total*
Filature	6	3	9
Tissage	9	5	14
Finissage	12	7	19
Bonneterie	90	42	132
Confection	513	262	775

Source : API (2014).

Il y a lieu de constater que l'industrie du TH en Tunisie est le secteur où le partenariat euro-méditerranéen est le plus développé avec plus de 966 entreprises sur un total de 1941 de l'ensemble des partenariats qui concernent l'industrie manufacturière[1]. La France occupe la première position avec 435 unités, suivie par l'Italie, la Belgique et l'Allemagne (tableau 2). La position de la France se justifie essentiellement par les liens historiques, la proximité géographique et culturelle (linguistique) ainsi que la présence d'une forte communauté tunisienne établie en France.

Tableau 2 : Répartition des entreprises du secteur en partenariats par nationalité

Nationalité	100% étrangères	Mixtes	Total*
Française	206	93	299
Italienne	168	59	227
Belge	63	36	99
Allemande	48	29	77
Autres	66	52	121

Source : API (2014). (*) Une entreprise peut avoir des participations de plusieurs pays à la fois.

En plus des avantages cités précédemment, la loi n° 72-38 du 27 avril 1972[2] a beaucoup motivé l'attrait des investisseurs étrangers en Tunisie. Il s'agit d'un cadre juridique incitant les entreprises à exporter. Cette loi confère aux entreprises dites totalement exportatrices la possibilité d'importer librement les biens d'équipement, les matières premières et les produits semi-finis, nécessaires à leur production, et ce, en franchise des droits et taxes dus. Elles peuvent aussi acquérir, localement, en exonération de la taxe sur la valeur ajoutée auprès d'assujettis, les matériaux d'équipement, les matières premières, les matières consommables et les produits semi-finis ainsi que les prestations de services nécessaires à leurs activités. Aussi, la loi 72 prévoyait des exonérations totales ou une réduction pour une période pouvant aller jusqu'à 20 ans sur le bénéfice réalisé et réinvesti. Dès lors, sont apparues des Entreprises Totalement Exportatrices (ETE).

Les allégements fiscaux relatifs à la loi 72 a permis de créer un climat favorable et rassurant pour les investisseurs étrangers, essentiellement dans les industries de main d'œuvre à faible

[1] API (2009), http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/download/cepi/mono_gen.pdf
[2] Loi 72-38 du 27 Avril 1972 portant création d'un régime particulier pour les industries produisant pour l'exportation, JORT des 21-25-28 Avril 1972, p. 530.

valeur ajoutée. Dans l'industrie du TH en Tunisie 83% des entreprises sont totalement exportatrices.

2.2. Méthodologie

L'impact des ASI sur la performance des entreprises est considéré comme la valeur nette que les partenaires obtiennent par leur participation à cette forme de coopération (Christiffersen, 2013). Son évaluation peut se faire sur la base des mesures objectives, financières et subjectives. Les mesures objectives visent à évaluer la longévité (la survie) de l'alliance (Inkpen et Beamish, 1997), sa stabilité (Changement dans la répartition du capital) (Christoffersen, 2013) et/ou la renégociation du contrat (Blodgett, 1987). Les mesures financières visent à calculer les ratios liés au retour sur investissement, sur vente ainsi que la réduction des coûts (Gringer et Hebert, 1991). Cependant, ces indicateurs présentent deux principales limites. Premièrement, elles ne considèrent pas l'aspect organisationnel de la performance. Deuxièmement, les résultats obtenus grâce à ces indicateurs sont consolidés avec ceux des partenaires, ce qui rend ambiguë l'évaluation de la performance de chaque partenaire (Ren et al, 2009). C'est pourquoi, nous avons choisi les mesures subjectives pour répondre aux besoins de notre étude.

Considérées par certains auteurs comme les plus répandus dans les recherches sur les ASI (voir. Christoffersen, 2013; Brouthers, 2013 ; Ren et al, 2009 ; Nielsen, 2007 ; Ariño, 2003), les indicateurs de mesure subjectifs sont pertinents dans le sens où ils sont liés à la performance organisationnelle et regroupent explicitement la performance financière et opérationnelle (Ariño, 2003). Ils permettent d'évaluer le degré de réalisation des objectifs stratégiques recherchés par les entreprises à travers l'alliance (Anderson, 1990). Ainsi, en interrogeant les dirigeants sur la réalisation de leurs objectifs privés, communs et/ou initiaux, et lorsqu'ils expriment leur satisfaction, Brouthers (2013) estime qu'il y'a un impact sur la performance des partenaires de l'alliance.

Nous avons opté dans le cadre de cette recherche pour une approche qualitative à travers la réalisation d'une enquête auprès d'entreprises tunisiennes en partenariat avec des firmes étrangères dans le secteur du TH. L'indisponibilité d'une base de données qui regroupe l'ensemble des alliances dans le secteur du TH[1] nous a amené, dans un premier temps, à sélectionner les entreprises à capitaux mixtes, ensuite à prendre contact par téléphone avec les dirigeants afin de confirmer l'existence de partenariats. Nous avons alors constitué un échantillon d'une vingtaine d'ASI. Le travail d'enquête sur lequel repose la présente étude a été conduit en 2015. Deux principales sources de récolte de données ont été mobilisées :

- Des entretiens semi-directifs ont été réalisés en face à face avec les dirigeants tunisiens engagés dans des partenariats. Ces entretiens ont été menés sur la base d'un guide d'entretien qui aborde les motivations à nouer des alliances, la satisfaction des dirigeants quant à ces apports ainsi qu'à la réalisation de leurs objectifs. Tout au long de cet article, la présentation des résultats sera argumentée par des extraits d'entretiens qui reprennent les points de vue des interviewés et pour des raisons de confidentialités nous attribuant à chaque extrait la fonction du répondant de chaque entreprise (A, B, C, D…… etc).

[1] Information donnée par l'API.

- Une consultation de documents produits par les différents organismes ou consultants concernant le rôle des partenariats dans l'industrie du TH tunisienne (Diagnostic stratégique de la filière, analyse des partenariats, documents de travail, etc.) et autres travaux scientifiques en lien avec les alliances en Tunisie (Exp : Bellon et al, 2000 ; Said, 2006).

2.3. Apports et impact des alliances euro-méditerranéenssur la performance des entreprises de l'industrie du TH en Tunisie

C'est en confrontant les apports théoriques sur les ASI Nord-Sud avec les déclarations recueillies auprès des dirigeants tunisiens, que nous analysons l'impact de ces coopérations sur la performance des entreprises tunisiennes de l'industrie du TH. Pour cela, nous commençons par analyser les motivations de ces dernières à coopérer pour éclairer, ensuite, l'impact de ces alliances sur la performance des entreprises tunisiennes au travers la satisfaction et la perception des dirigeants quant à la réalisation de leurs objectifs.

Dans notre échantillon nous pouvons trouver diverses formes d'alliances. Il s'agit dans la plupart des cas de partenariats verticaux (sous-traitance). La dominance des partenariats verticaux dans le secteur du TH est tout naturellement le résultat de l'initiative des entreprises du Nord qui ont décomposé partiellement certains segments de la production et les ont délocalisé vers la Tunisie. Ces alliances prennent la forme de filiale commune (Joint-venture) ou des prises de participation au sein des entreprises locales (Said, 2006).

2.3.1. Les motivations des partenaires tunisiens

L'analyse du discours des répondants nous a permis d'identifier trois principales motivations des alliances euro-méditerranéennes dans le secteur du TH en Tunisie. D'abord, ce partenariat a comme principal objectif d'accéder au marché international pour exporter et commercialiser les produits :

« Ma principale motivation était l'apport de l'Europe, un marché sûr car pour trouver un client ce n'est pas évident » (Dirigeant- A).

« Ben pour rentrer sur le marché européen, ça nous aide beaucoup (...) surtout pour la partie commerciale » (PDG-B)

« Bien sûr, si tu as un gros partenaire et qu'il est plus performant que toi, parce que lui est à l'échelle européenne donc automatiquement sur le plan commercial et étude de marché tu absorbes de lui » (Dirigeant-C)

« *L'accès au réseau de distribution a été la plus importante motivation, pour augmenter les ventes, et aussi, l'obtention d'informations sur les clients et les fournisseurs ». (Dirigeant- D).*

Il s'agit dans de nombreux cas d'une liaison complémentaire entre les partenaires au sein de la même filière (George et *al*, 2001 ; Garette et Dussauge, 1996). L'entreprise tunisienne s'occupe de la production en raison des délocalisations totales ou partielles des activités de production de leur partenaire (Messaoudi, 2011), alors que leurs homologues européens assurent l'activité commerciale à l'international (Todeva et Knoke, 2005 ; Glaister et Buckley, 1996), du fait de la proximité avec les clients étrangers :

« (…) *Donc la relation est très simple pour nous, on a l'industrie en Tunisie et notre partenaire à Paris contacte les clients. Donc eux grâce à la proximité avec les clients, ça facilite mieux la communication pour les négociations, etc.(...) Parce que moi j'ai besoin d'un partenaire commercial qui vend qui décroche des volumes pour faire tourner la machine mais si en plus il peut m'aider en termes de production tant mieux, si il ne peut pas m'aider il n'y a pas de problème, décroche moi le marché et moi je m'occupe du reste* ! » (Dirigeant- E).

Ces résultats s'expliquent, d'une part, par l'exigibilité d'exporter au moins 80% de la production afin de bénéficier des avantages fiscaux et douaniers inhérents aux régimes des ETE et d'autre part, pour pallier aux difficultés liées aux connaissances du marché et à la recherche d'information et de négociation avec les clients et les fournisseurs de biens intermédiaires (Williamson, 1981 ; Hennart, 1988). L'enjeu est alors lié à l'accès rapide au marché internationale afin d'exporter, d'augmenter le chiffre d'affaire et d'assurer la continuité de l'activité.

Ensuite, à travers l'accord de coopération, les entreprises tunisiennes aspirent à bénéficier de l'expertise de leur partenaire européen en matière de production (Qualité et procédés et techniques de fabrication), de conception (Design et modélisation) mais aussi de tout ce qui est lié au savoir-faire organisationnel de l'entreprise. Il s'agit pour certains industriels de vouloir élargir leurs connaissances et compétences afin de se mettre à niveau de la concurrence internationale et répondre aux besoins des clients (Bellon et al, 2000 ; Said, 2006, Cheriet, 2011 ; Ati et M'hiri, 2013). Autrement dit, les entreprises veulent avoir des connaissances sur les nouvelles tendances de mode dans les différents marchés ainsi que les nouvelles technique de fabrication et de confection pour adapter leur production à la demande mondiale :

« *Ce qui nous a attiré c'est l'expérience, car eux ils ont plus d'expérience*» (Dirigeant-A).

« *Mon objectif numéro un était de prendre la technologie quel que soit le prix, même si je ne gagne pas d'argent au début, il fallait qu'on prenne la technologie et qu'on casse cette barrières que nous on ne sait pas faire (...) C'était le premier challenge et la première puce que j'ai mis dans ma tête : prendre la technologie, maitriser l'outil de travail, c'était l'étape numéro une, avec ça bien sûr tu vas apprendre leur système de marketing, c'est des gens qui ont beaucoup d'expérience dans le domaine. Il faut apprendre le marketing, suite à ça le résultat est immédiat tu vas augmenter tes ventes* » (Directeur général- F).

Ces résultats s'inscrivent dans le courant de la théorie basée sur les ressources et la théorie de l'apprentissage organisationnel qui mettent l'accent sur le fait que les entreprises recourent aux alliances afin d'obtenir des ressources manquantes ou difficilement accessibles sur le marché (Das et Tang, 2000 ; Eisenhardt et Schoonhoven, 1996). Ces ressources peuvent être tangibles (Financiers et matériels) et/ou intangibles (capital humain, aspect organisationnel et ou technologique) (Grant, 1991). Selon Marsh (2010) et Kogut (1988), les relations coopératives se traduisent par un accès aux ressources et informations importantes provenant non seulement des partenaires concurrents, des fournisseurs et des clients, entrainant ainsi une forte probabilité de maintenir un avantage concurrentiel et des niveaux plus élevés d'innovation. C'est dans ce sens que certains de nos répondants ont évoqué leur motivation

d'acquérir des ressources notamment intangibles au travers les alliances avec des partenaires plus expérimentés.

Enfin, quelques entreprises ont évoqué la motivation au partenariat pour accéder au financement et assurer une source de financement pour la continuité de l'entreprise (Miler et *al*, 1996) :

« *C'est avant tout une assurance pour la continuité. Tu sais que quand tu trouves un partenaire sérieux et solide automatiquement tu es sur que l'entreprise que tu vas créer va durer tu ne peux pas avoir de problème financier parce que tu vas trouver du soutien avec lui* » (Dirigeant-C).

« Moi c'est surtout pour assurer un minimum de mon chiffre d'affaire, quand tu as un partenaire tu assures au moins 30 ou 40% de ton CA, vu qu'il est ton partenaire il est sensé te fournir le minimum de marchandises ou de clientèles car il a intérêt à faire des bénéfices du moment où il est partenaire »(Dirigeant- G).

Cette diversification d'objectifs stratégiques nous incite à penser que ces partenariats sont plus perçus par les entreprises tunisiennes comme une opportunité d'investissement ou de survie au lieu d'un choix stratégique murement réfléchi (Said Saadi, 1999). Ils sont, à notre sens, considérés comme un pont entre la Tunisie et l'Europe qui permet aux industriels tunisiens de faire traverser leur production et écouler leurs marchandises à l'international, tout en cherchant à bénéficier des connaissances et du savoir-faire de leur partenaire.

2.3.2. Apports des ASI : réalisation des objectifs et satisfaction des dirigeants

L'analyse des alliances tuniso-européennes dans le secteur du TH en Tunisie nous a permis de mettre en valeur leurs apports et leur impact sur la performance des entreprises locales. Les alliances entre des entreprises de pays de développement différents offrent de nombreux avantages (Bellon et al, 2000). Il ressort de notre investigation que l'apport des partenaires étrangers porte essentiellement sur l'accès au réseau de distribution et le transfert de connaissances organisationnelles et technologiques.

Premièrement, ***l'accès au réseau de commercialisation*** du partenaire permet d'exporter la quasi-totalité de la production, augmente les ventes et entraine des économies sur les coûts de transaction inhérents à la recherche d'informations et la négociation avec les clients (Gulati, 1998, Hennart, 1988, Kogut, 1988). Il s'agit pour les répondants du meilleur choix organisationnel afin d'assurer la continuité de l'activité et d'améliorer la performance financière de leurs entreprises :

« C'est *eux qui ramènent les clients, c'est leur problème, nous on s'occupe de la production* » (Dirigeant-A).

« (….) *mon partenaire a une plateforme à Bruxelles et une usine, il a ses propres commerciaux, il s'occupe de la commercialisation des produit (...) Moi je m'occupe de la commercialisation dans le Sud et mon associé travaille sur l'Allemagne, l'Autriche, Luxembourg, il s'occupe du Nord* » (Dirigeant-G).

« *Notre partenaire en France, nous donne les noms des clients et il fait des investigations à travers les banques pour voir si les clients sont bons payeurs, fiables, etc* » (Dirigeant-B).

« *Le partenaire qui est avec nous, c'est lui qui ramène les clients c'est ces amis. Cet italien c'est lui qui ramène les marchés* » (Responsable financier-H).

Deuxièmement, *le transfert de connaissances organisationnelles et technologiques* via l'alliance constitue une condition nécessaire au rattrapage technologique et à la croissance des entreprises des PED (Gsouma, 2007 ; Said, 2006). L'analyse des données a montré que ces coopérations ont permis un transfert de connaissances grâce à l'accès au réseau de distribution et au transfert de technologies par leurs partenaires du Nord. Ces connaissances sont essentiellement liées à l'aspect organisationnel et technique : organisation de l'usine, nouvelles machines et techniques de production, nouveaux logiciels de fabrications des produits textiles et vêtements, les matières premières, etc. Elles sont dues également à la commercialisation des produits : techniques de commercialisation et caractéristiques et design des produits demandés. L'acquisition de ces connaissances dénote de la dynamique d'apprentissage dont bénéficient les firmes tunisiennes. Fekih-Soussi et Bellon (2004.pp.189) considèrent ces connaissances comme « *Des compétences clés car elles favorisent le savoir-faire et l'innovation (savoir-agir)* ». Leur acquisition se traduit souvent par l'amélioration de la performance organisationnelle des entreprises à travers la création de nouveaux modèles, la proposition de nouvelles collections de vêtements mais aussi l'amélioration des pratiques managériales :

« *Grâce au partenariat, nous avons constaté une changement dans la créativité, j'ai suivi ce qu'il demande surtout le marché belge parce que je ne connaissais pas, le marché autrichien et allemand, c'est grâce à eux que j'ai connu ces marchés, et j'ai connu l'exigibilité des clients et en même temps j'ai connu j'ai connu tout ce qui est tendance dans les pays nordiques de l'Europe parce que avant je ne connais pas ça, avant la clientèle était l'Italie, la France* » (Dirigeant- G).

« *Il nous donne une idée sur ce qui se passe en Europe, sur les groupes qui montent, les nouvelles modes, les machines, la technologie, etc. » (Dirigeant-B).*

« Je suis très satisfait, on travaille depuis longtemps on s'est développé, sur le plan qualité de produit, difficulté des produits, le côté commercial, etc.» (Directeur général-I).

« *Il y'a eu du changement dans la fabrication, le transfert de technologie, c'est leur plus grand apport (…) On a profité de leur savoir-faire de 200 ans quand même, de la méthode de travail surtout au début du partenariat*» (Directeur général-F).

L'apprentissage est essentiellement dû à l'interaction, l'observation et la communication entre les partenaires grâce au transfert de personnel expérimenté qui assure des formations et une assistance technique au niveau de l'entreprise tunisienne ou bien par le déplacement des techniciens tunisiens sur le site de l'entreprise étrangère :

> « *Je suis ingénieur de formation et je me suis déplacé en personne au niveau de l'entreprise du partenaire pour me former, puis j'ai transmis le savoir auprès de mon personnel (…) Lorsqu'on a signé le contrat, je leur ai demandé de m'envoyer leurs techniciens afin de faire la formation sur place* » (Directeur général-F).

Ces résultats s'identifient aux travaux de Tsang (1998), Eisenhardt et Schoonhoven (1996) et Hennart (1988) selon lesquels les alliances permettent aux entreprises d'accéder aux ressources tangibles et intangibles dont elles ne disposent pas et qui sont difficilement accessibles sur le marché. Nous constatons que l'interaction et la communication entre les partenaires entrainent un processus d'apprentissage qui permet à ces derniers de développer de nouvelles idées, de nouvelles façons d'effectuer les tâches et d'être plus créatifs (Kogut, 1988 ; Hubert, 1991 ; Inkpen, 2000 ; Easterby-Smith et al, 2008, Rigas Arvanitis et al, 2014). L'échange de connaissances permet également aux entreprises de bénéficier de la réduction des coûts liés à la transmission du savoir.

Les ASI constituent dès lors une fenêtre sur les capacités de leurs partenaires (Hamel, 1989) et une voie qui facilite l'acquisition de connaissances (Mowla, 2012 ; Gulati et al, 1998 ; Gherzouli, 1999). Par ailleurs, il y'a lieu de constater que le transfert se fait à sens unique de l'entreprise du Nord vers son homologue du Sud. Les partenaires européens n'ont pas un autre choix que de faire bénéficier leurs partenaires tunisiens afin d'obtenir des produits de qualité et de répondre aux exigences des clients.

Au final, l'analyse des discours des répondants confirme la satisfaction de la plupart des dirigeants en évoquant la réalisation de leurs objectifs. Ainsi selon la logique de Brouthers (2013) et Ariño (2003), nous pouvons estimer que les partenariats dans le secteur du TH en Tunisie ont contribué à améliorer la performance des entreprises tunisiennes tant sur le plan organisationnel que financier.

Conclusion

La présente contribution questionne l'apport des alliances euro-méditerranéennes ainsi que leur impact sur la performance des entreprises du TH en Tunisie. Dans un premier temps, l'analyse s'est orientée vers l'identification des motivations des firmes tunisiennes à s'allier avec des partenaires européens. Puis, dans un second temps, l'analyse a porté sur l'apport des alliances et la satisfaction des dirigeants locaux quant à la réalisation de leurs objectifs.

Les motivations des entreprises à nouer des alliances avec leurs homologues du Nord portent essentiellement sur l'accès au réseau de distribution international, aux connaissances et compétences organisationnelles et technologiques ainsi que la recherche de financement pour assurer la continuité de leurs activités. En outre, les résultats obtenus montrent que les dirigeants sont satisfaits et estiment avoir réalisé leurs objectifs à travers l'alliance. Parmi les apports des ASI on cite : la réduction des coûts de transaction ex post liée à la recherche d'information et de négociations des contrats avec les clients, l'augmentation des ventes grâce à l'accès au réseau de commercialisation, le développement de nouvelles idées et la créativité dans la réalisation de nouveaux produits ainsi que l'acquisition de savoir-faire sur le plan managérial et commercial.

Cependant, nous pouvons constater que le transfert de connaissances liées au marché, au management et à la technologie se fait dans un seul sens, du partenaire du Nord vers les entreprises tunisiennes. Cela dénote la faible complémentarité entre firmes locales et étrangères impliquant une dépendance technologique et de marché (Bellon et al, 2000). Cette

dépendance constitue un handicap pour les entreprises tunisiennes qui ne se voient focaliser que sur la production (preneur d'ordre) et l'exécution des tâches sans acquérir une réelle maitrise du marché et de la technologie étant donné que les clients ne collaborent qu'avec le partenaire étranger (donneur d'ordre). C'est pourquoi, il serait opportun pour les entreprises tunisiennes d'acquérir une certaine autonomie en s'impliquant d'avantage dans les activités en aval en recourant aux technologies de l'information et de la communisation.

Les alliances euro-méditerranéennes constituent de ce fait un choix stratégique qui permettrait une meilleure intégration dans les pays du Sud. Ces relations peuvent constituer un moyen structurant des filières (Cheriet, 2010). Elles devraient consolider l'interdépendance économique et l'intégration régionale euro-méditerranéenne à travers un réaménagement de la carte des spécialisations, mais surtout permettre un véritable développement industriel et un décollage pour les pays du Sud de la méditerranée.

Bien qu'exploratoire cette investigation nous a permis de mettre en évidence les spécificités des accords euro-méditerranéen dans le secteur du TH en Tunisie. Ces résultats, bien sûr, ne constituent que des pistes, qui devraient être approfondies.

Bibliographie

Ammar G. & Roux N. (2009), « Délocalisation et nouveau modèle économique: le cas du secteur textile-habillement », *La Revue de l'Ires*, (3), 99-134.

Anderson E. (1990), "Two firms, one frontier: On assessing joint venture performance", *Sloan management review*, 31(2): 19-30.

Arvanitis R., Villavicencio D., & Wei Z. (2014), "L'apprentissage technologique dans les pays émergents », *Revue d'anthropologie des connaissances*, 83(3), 495-521.

Ati A. and M'Hiri Elleuch N. (2013), "Stratégies d'alliance et efficience économique des Petites et Moyennes Entreprises (PME) tunisiennes", *La Revue des Sciences de Gestion* (1), 39-51.

Azzam Mahjoub, « La politique européenne de voisinage : un dépassement du partenariat euro-méditerranéen », *Politique étrangère* 2005/3 (Automne), pp. 535-544, DOI 10.3917/pe.053.0535

Beamish P. W. (1985), "The characteristics of joint ventures in developed and developing countries", *Columbia Journal of World Business*, 20(3), 13-19.

Carrillo P. (1996), "Technology transfer on joint venture projects in developing countries." *Construction Management and Economics*, 14(1), 45-54.

Cegarra-navarro J. (2005), "An empirical investigation of organizational learning through strategic alliances between SMEs", *Journal of Strategic Marketing*, 13(1), 3-16.

Christoffersen, J. (2013), "A review of antecedents of international strategic alliance performance: synthesized evidence and new directions for core constructs", *International Journal of Management Reviews*, 15(1), 66-85.

Contractor F. J. and Lorange P. (1988), "Why should firms cooperate? The strategy and economics basis for cooperative ventures", *Cooperative strategies in international business*, 3-30.

De Wit B. and Meyer R. (2010), *Strategy: Process, content, context: An international perspective*, Cengage Learning EMEA.

Dussauge P. and Garrette B. (1996), *Les stratégies d'alliance*.

Easterby-Smith M. et al. (2008), "Inter-organizational knowledge transfer: Current themes and future prospects", *Journal of Management studies*, 45(4), 677-690.

Echinard Y. & Guillots L. (2007), *Le" nouveau régionalisme": de quoi parlons-nous?* (No. halshs-00194646).

Eisenhardt K. M. and Schoonhoven C. B. (1996), "Resource-based view of strategic alliance formation: Strategic and social effects in entrepreneurial firms", Organization Science 7(2), 136-150.

George G. et al. (2001), "The effects of alliance portfolio characteristics and absorptive capacity on performance: a study of biotechnology firms", The Journal of High Technology Management Research 12(2), 205-226.
Gherzouli K. (1999), "Conditions de réussite du partenariat interentreprises algéro-occidental", *Partenariats d'entreprises et mondialisation*, 387.
Glaister K. W. and Buckley P. J. (1996), "Strategic Motives For International Alliance Formation", *Journal of Management Studies*, 33(3), 301-332.
Gulati R. (1998), "Alliances and networks", *Strategic Management Journal*, 19(4): 293-317.
Hamel G. (1991), "Competition for competence and interpartner learning within international strategic alliances", *Strategic Management Journal*, 12(S1), 83-103.
Harrigan K. R. (1985), "Vertical integration and corporate strategy", *Academy of Management Journal*, 28(2), 397-425.
Harrigan K. R. (1988), "Joint ventures and competitive strategy", *Strategic Management Journal*, 9(2), 141-158.
Hugon P. (dir) (2001), « Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale », Étude de la Direction générale de la coopération internationale et du développement, Synthèse.
Hugon P. (2003), *Les économies en développement à l'heure de la régionalisation*, KARTHALA Editions.
Hyder A. S. (1999), "Differences between developed and developing country joint ventures—a reality or a myth?", *International Business Review* 8(4), 441-461.
Inkpen A. C. (2000), "Learning through joint ventures: a framework of knowledge acquisition", Journal of Management studies**,** 37(7), 1019-1044.
Kogut B. (1988), "Joint ventures: Theoretical and empirical perspectives", *Strategic Management Journal* 9(4), 319-332.
Lee C. & Beamish P. W. (1995), "The characteristics and performance of Korean joint-ventures in LDCs", *Journal of international business studies*, 26(3), 637-654.
Lin H. & Darnall N. (2015), Strategic alliance formation and structural configuration, *Journal of Business Ethics*, 127(3), 549-564.
Lipietz A. (1993, July), "Les nouvelles relations Centre–Périphérie: les exemples contrastés Europe–Amérique du Nord », In *Contribution to the colloquium, Integracion y democratizacion en America Latina, El camino recorrido, Mexico*, pp. 6-10.
Messaoudi D. (2011), « Les territoires de l'industrie du textile et de l'habillement à l'épreuve des délocalisations (Territories of textile and garment industries confronted to offshoring) », *Bulletin de l'Association de géographes français*, 88(2), 137-149.
Mowla M. M. (2012), "An Overview of Strategic Alliance: Competitive Advantages in Alliance Constellations", *Journal of Business*, 1(1), 1-10.
Ouédraogo A. (2006), *Alliances stratégiques dans les pays en développement: spécificité, management et conditions de performance: une étude d'entreprises camerounaises et burkinabé*, Editions Publibook.
Saadi M. S. (1999), *Partenariat et restructuration industrielle au Maroc. Partenariats d'entreprises et mondialisation*, 155.
Said K. (2006), "Le transfert de compétences au sein des alliances interentreprises euro-méditerranéennes en question", *La Revue des Sciences de Gestion* (4), 183-188.
Surply J. (2009), « Coopération inter-entreprises nord-sud », *Revue française de gestion*, (1), 49-69.
Todeva E. & Knoke D. (2005), « Strategic alliances and models of collaboration", *Management Decision*, 43(1), 123-148.
Tsang E. W. (1998), "Motives for strategic alliance: a resource-based perspective", *Scandinavian Journal of Management*, *14*(3), 207-221.
Tsang E. W. (2008), "Transferring knowledge to acquisition joint-ventures: an organizational unlearning perspective", *Management Learning*, 39(1), 5-20.
Yin R. K. (2009), *Case study research: Design and methods*, Sage.

Intégrations régionales nord-sud : quels enseignements pour la région euromaghrébine à partir de l'expérience asiatique ?

Arezki AKERKAR
Université de Bejaia, Algérie
akerkar2007@yahoo.fr

Résumé
La montée de la mondialisation et le retour à la régionalisation Nord-Sud a favorisé l'émergence des régions périphériques longtemps sous-développées. Cet article montre, à travers la comparaison des processus d'intégrations régionales Nord-Sud, la sous valorisation par l'Europe de sa périphérie Maghrébine, ce qui la contraste avec l'intensité de l'intégration asiatique. Ces résultats paradoxaux enregistrés par ces deux régions Nord-Sud s'expliquent essentiellement par la nature des relations développées par les pays centraux de ces régions. Alors que le Japon développe des relations fortes avec sa périphérie, l'Europe continue à voir le Maghreb comme un marché, une zone d'approvisionnement (en matières premières, en main d'œuvre, etc.) mais pas comme un partenaire.

Mots-clés
régions Nord-Sud, échanges croisés, Asie orientale, euro-méditerranée.

Abstract
The rise of globalization and the return to North-South regionalization has favored the emergence of peripheral regions that have long been underdeveloped. This article shows, through the comparison of the North-South regional integration processes, the sub-valorisation by Europe of its Maghrebian periphery, which contrasts with the intensity of the Asian integration. These paradoxical results recorded by these two North-South regions are mainly due to the nature of the relations developed by the central countries of these regions. As Japan develops strong relations with its periphery, Europe continues to see the Maghreb as a market, a supply zone (in terms of raw materials, labor, etc.) but not as a partner.

Key words
North-South regions, cross-trade, East Asia, Euro-Mediterranean.

Classification JEL
F02.

Introduction

La montée concomitante de la mondialisation et de la régionalisation, depuis les années 1980, a ouvert de nombreuses opportunités à l'émergence des régions périphériques longtemps sous-développées (Sid Ahmed, 2004). L'accroissement des flux de commerciaux, de capitaux, technologiques et de personnes entre les pays géographiquement proches, a entrainé un processus de convergence au sein des régions Nord-Sud.

A l'échelle régionale, les échanges Nord-Sud se font d'abord au sein et autour triade [1]: la région européenne est polarisée par la France et l'Allemagne, la région nord-américaine est pivotée par les Etats-Unis d'Amérique (USA) et la région d'Asie orientale par Japon. Cependant, la comparaison entre ces trois régions Nord-Sud révèle la différence des performances enregistrées, d'une part, et le retard pris par la périphérie Sud méditerranéenne, qui ne bénéficie pas de la proximité des pays européens, d'autre part (Beckouche, 2007 et 2008).

En Amérique et en Asie orientale, malgré un passé historique difficile entre le Japon et les Etats-Unis vis-à-vis de leurs périphéries, ces deux pays ont réussi à développer des relations forte avec leurs Suds, baptisées aujourd'hui les *« dragons »*. Un véritable réseau de firmes, accompagné par des échanges croisés développés par ces pays vers leurs périphéries a permis la convergence régionale. Par contre, bien que les pays européens étaient les pionniers de la régionalisation depuis le Traité de Rome, force est de constater aujourd'hui que la région euro-méditerranéenne demeure la région Nord-Sud la plus inégalitaire, en l'absence d'un système productif transméditerranéen (Beckouche, 2008 et 2009).

Cette contribution analyse les systèmes d'intégration régionale Nord-Sud : le cas spécifique de la région d'Asie orientale et de la région euro-maghrébine. À la lumière des résultats contrastés enregistrés par ces deux régions Nord-Sud, une question se pose : comment la région d'Asie orientale a réussi sa convergence grâce aux relations fortes entre les pays de la région ; et pourquoi la région euro-maghrebine contraste la région asiatique et demeure la seule région Nord-Sud la plus inégalitaire ?

Nous faisons l'hypothèse que les résultats contrastés enregistrées par ces deux régions Nord-Sud s'expliquent par la nature des relations développées par les pays centraux de ces deux régions. Alors que le Japon a réussi à développer des relations fortes avec sa périphérie, en déployant un véritable un véritable système productif vers sa périphérie, la polarisation du système productif sur le territoire européen et son utilisation comme base d'exportation vers les pays du Maghreb expliquent le retard pris par la périphérie maghrébine par rapport à la région asiatique.

Cette contribution présente d'abord les paradigmes qui canalisent l'émergence les coopérations régionales centre-périphérie ainsi que les processus d'intégration régionale centre-péripétie tripolaire (en Asie, en Amérique et en euro-méditerranée). Elle compare ensuite la région asiatique avec la région euro-maghrebine, démontre le retard pris par cette dernière et tire des enseignements.

[1] Le Japon devient le pivot autour duquel gravitent les pays de l'Asie du Sud-est, les USA s'étendent vers leur Sud et intègrent progressivement les pays latino-américains alors que l'Union Européenne voit ses frontières économiques s'étendre à l'Est et au Sud par l'intégration des Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) et des pays tiers méditerranéen.

I. La régionalisation Nord-Sud : une opportunité pour les l'émergence régions périphériques

Depuis l'échec des négociations du cycle de Doha et la fin des espoirs d'accords globaux multilatéraux, à cette mondialisation transversale correspond une tendance verticale de structuration des zones périphériques sous le nom de la régionalisation Nord-Sud *:* elle vise à réorganiser les rapports centre-périphérieet à assurer une régulation régionale à l'échelle des grands ensembles régionaux sur une nouvelle base (Beckouche, 2008).

L'émergence du *« nouveau régionalisme »* depuis le milieu des années 1980 s'inscrit dans le contexte des transformations structurelles du monde (Figuière et Guilhot, 2006). Au-delà de la multiplicité des accords signés, Philippe Hugon (2001 et 2015) observe trois processus d'intégration régionale qui se distinguent selon leurs degrés d'institutionnalisation, par le rythme et par leur approfondissement. Le premier est « *le régionalisme de jure »* : il est porté par des institutions et par des Accords Commerciaux Régionaux (ACR). Le deuxième est *« le régionalisme de facto »* : il est le produit des pratiques d'acteurs constituant des réseaux commerciaux, financiers, culturels, technologiques dans des espaces régionaux (exemple de la régionalisation réticulaire est-asiatique). Le troisième découle d'une segmentation régionale du processus productif de la part des acteurs de la région. Cette variété des processus d'intégration régionale se manifeste par la diversité des modes de coordination entre Etats et entre les divers acteurs (comme les entreprises), en vue de *« réduire la vulnérabilité »*(Hugon, 2015) économique et politique et/ou en vue de répondre au contexte d'augmentation des incertitudes (instabilité économique, incertitudes politiques, etc.) (Figuière et Guilhot, 2006).

A l'échelle régionale, les échanges de toute nature se font au sein et autour des trois pôles de commandement de l'économie mondiale :la grande région européenne (polarisée par la France et l'Allemagne), la région nord-américaine (pivotée par les Etats-Unis) et la région d'Asie orientale (par le Japon). Chaque processus d'intégration régionale Nord-Suda ses spécificités et les liens historiques, les proximités physiques et culturellesconstituent souvent les vecteurs du dynamisme de ces régions (Bocquillon et *al*, 2009).

Selon Pierre Beckouche (2007, 2008 et 2009), la régionalisation vise plusieurs objectifs. Le premier est économique : il cherche à sensibiliser la tendance à l'émergence des régions. Que ce soit en Europe, en Asie orientale ou en Amérique du Nord, cette nouvelle manière de penser la coopération Nord-Sud redessine la géographie économique et contribue à la structuration des espaces périphériques sous-développés. Les firmes trouvent dans la régulation régionale des partenariats et la stabilité nécessaire pour améliorer leur compétitivité et faire face à la concurrence internationale de plus en plus acharnée. Le deuxième argument est culturel : il concerne les *« régulations collectives »* autour des questions liées à la protection du consommateur et aux normes socio-culturelles.Le troisième est politique : il concerne le retour de la régulation économiques, sociales environnementales et politiques à l'échelle régionale. Enfin, le dernier argument est géopolitique : *« la régionalisation constitue la meilleure façon d'imposer le polycentrisme aux États-Unis, qui devraient ainsi composer avec des ententes régionales européenne et asiatique fortes et procédant de manière moins libérale qu'ils ne le font en Amérique »* (Beckouche, 2008, p.13).

Cependant, une rapide comparaison des processus d'intégration régionale en Euro-méditerranée, en Asie orientale et en Amérique du Nord, montre le retard pris par la région euro-méditerranéenne qu'il faudra analyser et qualifier (Beckouche, 2007 et 2008).

En Amérique et en Asie orientale, malgré les différends historiques et culturels entre le Japon et les USA vis-à-vis de leurs périphéries, ces deux pays ont réussi à tirer dans leur sillage les pays voisins, baptisées aujourd'hui les *dragons* ; par contre, l'Union Européenne (UE) n'a pas eu la même capacité d'entrainement des pays de la rive Sud de la méditerranée. En Amérique, *« malgré les réserves vis-à-vis de l'impérialisme américain, les relations entre les Etats-Unis et le Mexique se sont fortement intensifiées au cours des dernières décennies »* (Bocquillon et *al*, 2009, pp.7-8). La forte présence d'une forte communauté mexicaine résidant aux USA symbolise ces échanges Nord-Sud fructueux. Un véritable système productif est développé par les USA, de plus en plus intra-branches, dans des secteurs aussi variés tels que l'automobile, les appareils électriques, l'informatique, l'industrie de télécommunication, les services, etc. (France, 2005). C'est ainsi que le Mexique est devenu l'un des plus gros exportateurs du monde, désormais baptisé un *«pays du Nord»* par les investisseurs internationaux.

De même, en Asie orientale, le régionalisme asiatique trouve son dynamisme dans un contexte historique également difficile, mais qui n'a pas empêché le renforcement de l'intégration régionale des pays de la région, malgré les relations tumultueuses du Japon avec la Chine et la Corée du Sud au sujet du passé colonial (Boulanger, 2001, 2006 et 2008). Depuis une trentaine d'années, les entreprises japonaises ont tissé de puissants réseaux économiques et politiques dans la région(France, 2005). Un système productif régional est mis en place et de véritables réseaux d'entreprises se sont constitués sous l'impulsion du Japon (Boulanger, 2006).

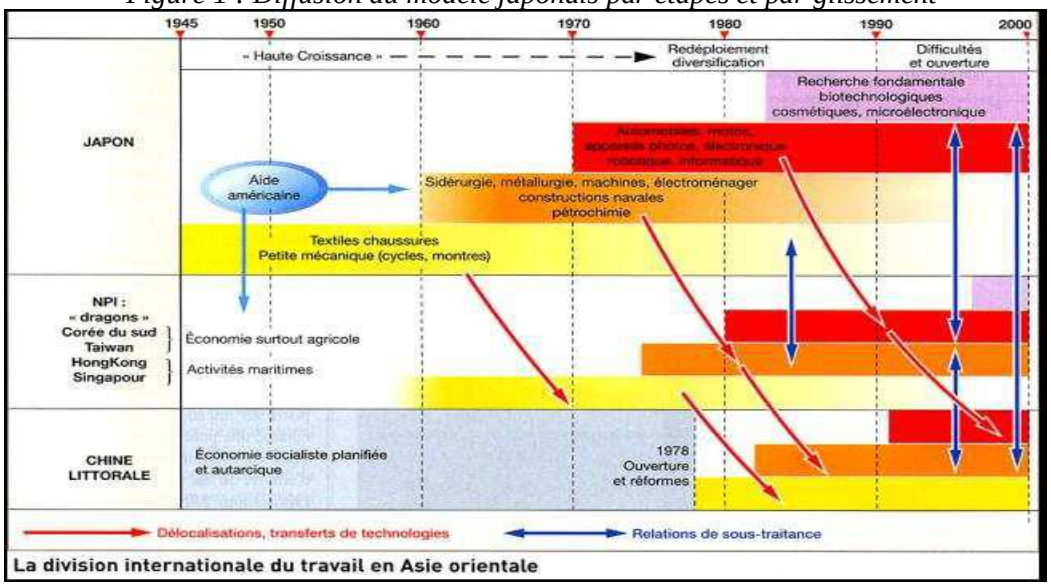
En Europe, la logique de la construction des rapports Nord-Sud a été institutionnalisée dans les accords d'intégration régionale mis en chantier dès les années 1960. Ces différents accords ont été mis en place dans la nécessité de rééquilibrer la méditerranée, qui se présente comme la seule zone au monde où l'écart économique et social entre les deux rives est aussi considérable. A titre d'exemple, en termes de PIB, *« la différence va de 1 à 10, avec 30 000 dollars par habitant en moyenne pour la rive Nord, et seulement 3000 pour la rive Sud »* (Khadija, 2008). Cependant, malgré ces nombreuses initiatives, la volonté de convergence est moins affirmée jusqu'à présent, car l'UEest moins présente sur les marchés des pays du Sud. Avec l'effondrement du bloc soviétique, l'Europe s'est tournée rapidement vers les Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) et a développé des échanges fructueux avec eux, engageant des moyens colossaux pour permettre leur intégration dans l'UE. Cette intégration a été rendu possible grâce à l'implication de l'Allemagne, spécialisée dans les biens d'équipements, de consommation et de l'automobile, qui a déjà fait de certains PECO[1] ses Dragons. Or, force est de constater que malgré les potentialités de la périphérieméditerranéenne, dont les pays du Maghreb pourraient devenir des *« dragons »*,et malgré une proximité géographique, un passé commun lié au colonialisme, les liens culturels et la présence d'une forte communauté maghrébine installée en Europe, cette dernière n'a jusque-là manifesté aucune intention de structurer la région maghrébine.

II. Intégration Nord-Sud en Asie orientale : le rôle du Japon dans la structuration de la périphérie

2.1. Une intégration régionale impulsée par le Japon

L'intégration régionale en Asie a été réalisée grâce au Japonqui a réussi l'insertion de sa périphérie dans la Division Régionale du Travail (DRT). Le développement hiérarchisé des pays asiatiques a permis au Japon la diffusion de ses activités industrielles vers les quatre *dragons* (Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong Kong) dès le début des années 1960, suivant le modèle du *«vol des oies sauvage»*[1]. Ensuite, ces derniers suivent le même modèle qui s'est diffusé à partir des années 1980 sur les *Tigres-bébés* (Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Philippines). Enfin, la récente émergence du Vietnam a renforcé d'idée de ce modèle du développement industriel hiérarchisé, qui se propage sur l'ensemble de la région (Sid Ahmed, 2004).

Figure 1 : Diffusion du modèle japonais par étapes et par glissement



Source : Prevosto (2007).

Cette intégration régionale a évolué en trois étapes. Dans un premier temps (début 1960-fin 1970), le Japon délaisse et délocalise vers ses périphéries les activités affectées par l'évolution des avantages comparatifs[2] pour se concentrer sur le développement des secteurs à forte

[1]On a assisté successivement à une montée progressive de la production à partir du Japon. Les productions à faible valeur ajoutée abandonnées par un pays plus en avance dans le processus de développement étant effectuées par un pays parti plus tard. D'où cette image d'un *« vol d'oies sauvages »*. Le Japon est aujourd'hui en pointe, suivi par les quatre dragons, eux-mêmes suivis des pays de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN). On observe que le rattrapage économique se fait rapidement (Sid Ahmed, 2004, p.61).

[2] Les activités concernées par ce mouvement de délocalisation chez les voisins asiatiques sont : les industries légères (textile, papier, etc.), l'industrie lourde (chimie et métallurgie) et la construction navale.

intensité technologique. Cette première période génère un premier mouvement de spécialisation sectorielle hiérarchisée : elle influence le processus de développement des dragons sur la base des avantages comparatifs dans les secteurs rejetés par le système productif japonais (France, 2005).

Dans un deuxième temps, avec l'appréciation de la monnaie japonaise (le Yen), au milieu des années 1980, les pièces importées du Japon deviennent trop chères, conduisant à l'accroissement des Investissements Directs Etrangers (IDE) japonais dans la région. Après une vague à destination des *dragons*, les IDE japonais se sont orientés vers les *Tigres-bébés*. « *Les grands conglomérats japonais (de l'électronique et de l'automobile notamment), accompagnés par leurs sous-traitants s'agglomèrent dans les NPI de la première et de la deuxième génération, accompagnés d'un renforcement des exportations de ces pays vers le Japon* » (Sid Ahmed, 2004, p.63).

Dans un troisième temps, à partir des années 1990, les firmes japonaises délocalisent leur production industrielle dans plusieurs de l'ASEAN pour profiter des avantages comparatifs de chaque pays (France, 2005). Au milieu des années 1990, les IDE se réorientent à l'intérieur de la zone : la part de l'Asie orientale dans les IDE japonais augmente progressivement pour atteindre 40% du total investi dans le monde (France, 2005). Parallèlement, les dragons avaient déjà plus d'IDE en Asie du Sud-est que le Japon (Sid Ahmed, 2004). Cela s'est traduit par l'insertion des pays de la région dans la division régionale du travail (DIRT), par l'accroissement des échanges croisés (de commerce, de capitaux et de personnes) entre le Japon, les dragons et tigres-bébés, donnant une cohérence régionale au sein de toute la région.

2.2. La dynamique régionale en Asie orientale

Cette intégration réussie, soutenue par divers accords de libre-échange, s'est traduite par l'accroissement des flux croisés intra-régionaux de toute nature. Cette intensification des flux intrarégionaux a créé une division régionale asiatique du travail (DIAT), fondée sur la complémentarité des économies de la région.

Sur le plan *commercial*, cette Division Asiatique Régionale du Travail (DART) engendre un accroissement du commerce régional, favorisé par *«un effet de gravité»* lié à la taille des économies et à la proximité géographique, mais aussi à une organisation verticale des chaînes de production entre les pays de la zone. Les échanges ont encouragé une industrialisation fondée sur la dynamique des avantages comparatifs. Entre 1990 à 2005, *« les échanges intra-asiatiques sont passés de 42,5% à 53,5% du total des échanges »* (Sa et Guerin, 2006, p.118) pour atteindre 63% aujourd'hui.

Parallèlement, l'intensification des flux *d'IDE* entre les économies asiatiques a favorisé le renforcement de l'intégration régionale. Les investissements opérés par le Japon, dès le début des années 1970 ont fortement contribué à l'essor des échanges commerciaux intra-régionaux dans le cadre d'une redistribution verticale du travail. Au début des années 1990, les firmes japonaises réalisaient 15 % de leur production dans les pays périphériques de la région ; la proportion a atteint le double aujourd'hui.

Enfin, le décalage des niveaux de développement entre les pays d'Asie orientale a produit une intensification des flux migratoires intra-asiatiques. Selon Christian Thaillard (2004, p.101), *«les migrations régionales asiatiques s'inscrivent dans un contexte de croissance économique, d'intensification des mouvements de marchandises, de capitaux et d'intégration économique régionale (...). Elles sont alors indissociablesdu miracle économique qu'a connu la région»*. Après avoir été d'environ 200.000 en 1970, les flux migratoires intra-asiatiques sont passés dix ans plus tard à plus d'un million, puis à 2,6 millions en 1995, pour dépasser aujourd'hui 5 millions de migrants (Thaillard, 2004, p.101). Les pays asiatiques ont trouvé intérêt à avoir des citoyens expatriés : formation de leurs élites dans les meilleures universités, confrontation et accès à leur savoir, transfert des devises et d'investissement de ceux qui sont installés à l'étranger.A partir du milieu des années 90, les pays les plus développés de la région (le Japon et les dragons) sont devenus à la fois des pôles d'immigration et d'émigration. A titre d'exemple, 20% des immigrés japonais travaillent dans les pays du Sud-est asiatiques, au même temps, le Japon accueille 2 millions d'immigrés étrangers (dont un million sont des asiatiques). Ces expatriés asiatiques ont joué un rôle important dans les performances économiques et sociales enregistrées par la région. Ces pays ont pu créer des conditions favorables pour le retour de leurs expatriés, après l'acquisition des compétences et des qualifications à l'étranger, qu'ils ont mis en place dans l'émergence des projets du développement. Ainsi, ces pays ont pu mobiliser ceux qui n'ont pas voulu rentrer, en les associant à distance à des projets du développement de leur pays. Ils ont également fortement contribué à l'afflux des IDE vers la région (Dallenne et Nonjon, 2005).

Par conséquent, l'insertion croissante dans les échanges de marchandises, de capitaux et de populations intra-régionaux a donné une cohérence régionale dont l'impact sur la croissance économique est considérable pour tous les pays intégrés de la région d'Asie orientale. Quand est-il pour la région euromaghrébine ?

III. Intégration Nord-Sud en euro-méditerranée : le Maghreb, la périphérie oubliée de l'Europe

3.1. Brève histoire de la coopération CEE[1]-Maghreb

Historiquement, le processus de coopération régionale euro-maghrebine a connu différentes phases. La première politique méditerranéenne de la CEE a été déterminée dès la signature du Traité de Rome en 1957, à travers les relations historiques de la France avec les pays du Maghreb. En 1963 déjà, la Tunisie et le Maroc avaient demandé l'ouverture des négociations en vue de conclure des accords d'association qui ne seront conclus qu'en 1969 avec les six pays de la CEE de l'époque. A la différence de ses deux voisins maghrébins, l'Algérie n'a pas signé ni le traité de Rome, ni l'accord d'association de 1969 car durant le premier, elle était une colonie française et durant le second, l'Algérie déclare qu'elle n'est pas prête à signer un tel accord qui est purement commercial. A ce propos, Layachi Yaker, alors ministre algérien de commerce de l'époque déclare, lors de sa visite en Belgique que : *«les rapports de l'Algérie avec la CEE devraient comporter des avantages réciproques concernant les échanges commerciaux, une aide financière, une coopération technique et dans le domaine de la main d'œuvre»*(Bekenniche, 2006, p.27).

[1] Communauté Economique Européenne.

En Mars 1972, la CEE a décidé de proposer à l'Algérie d'ouvrir des négociations en vue de conclure une politique globale méditerranéenne en 1972. Cependant, il fallait les discussions de 1976 pour que l'Algérie et la CEE parviennent à cet accord. Cet accord comme celui conclu en octobre 1972 avec le Maroc et la Tunisie, comporte un régime préférentiel pour les échanges et d'autres actions concernant la coopération économique, technique et financière et dans le domaine de la main d'œuvre (Bekenniche, 2006, p.33). *« L'objectif de cet accord est de promouvoir et d'équilibrer les échanges en vue d'accélérer le rythme de la croissance algérienne et maghrébine, par l'amélioration des conditions et accès de ses produits aux marchés de la communauté (...)* (Bekenniche, 2006, p.33). L'analyse du bilan de la coopération globale de CEE- Maghreb dévoile l'existence d'un énorme fossé entre les déclarations de la CEE et son rôle effectif dans la coopération économique et financière, en raison du manque d'une stratégie de Co-développement de la CEE avec ses partenaires maghrébins. L'avantage de l'accès préférentiel des produits agricoles et industriels ont été détournés par la Politique Agricole Commune (PAC), et l'élargissement de la CEE à l'Espagne et au Portugal. Quant à la faible coopération financière, elle s'est traduite par un fort endettement, du chômage et des pénuries de tout genre des pays maghrébins (Bekenniche, 2006, p.74).

En raison de nombreuses difficultés rencontrées dans le cadre de l'accord global et pour éviter les effets négatifs de cet élargissement, une nouvelle approche dite «*la politique méditerranéenne rénovée*» s'avère indispensable. Dans ce cadre, la communauté européenne est allée plus loin en matière de l'ouverture du marché communautaire aux produits manufacturés et agricoles maghrébins. De plus, elle a appuyé sa coopération technique et financière d'un montant de 350 millions d'ECU, allant sur la période 1991-1999 : elle vise à réparer et accompagner des projets d'intérêt régional[1].

3.2. Les limites et les faiblesses de la coopération CEE-Maghreb

L'analyse des résultats de la coopération CEE-Maghreb, après trois décennies de coopération, montre que le bilan est très mitigé (Djeflat, 2002).

Dans le domaine *commercial,* le bilan du commerce CEE/Algérie s'est traduit, d'une part, par une baisse progressive des importations de l'Union en provenance du Maghreb, et par une augmentation sans cesse des exportations de la CEE vers le Maghreb, d'autre part.

Dans le domaine *économique et financier,* la faiblesse résulte la triple polarisation : celle des IDE, celle de la technologie et celle de la finance. D'abord,si les IDE Japonais ont été un facteur important de la réussite technologique des NPI asiatiques, ceux investis par la CEE au Maghreb n'ont pas été d'un volume suffisant pour jouer ce rôle dans le transfert du savoir-faireet la spécialisation des pays maghrébins. Sur les flux cumulés d'IDE européens en direction de l'extérieur, les pays maghrébins n'ont reçu que 7% du total entre 1971 à 1992. En nombre d'entreprises et de création d'emplois, sur le total de 15840 filiales françaises implantées dans le monde en 1994, seulement 3,5% (soit 590 filiales) sont implantées Maghreb (Djeflat, 2002). Pourtant, la France est considérée comme le premier investisseur au

[1]Comme la mise à niveau des entreprises, la formation de la main d'ouvre, l'accès aux nouvelles technologies, le renforcement de la coopération scientifique, la construction d'infrastructures, le renouvellement des équipements et de l'environnement économique.

Maghreb. Quant à la *coopération scientifique et technologique*, ensuite, elle est quasi-absente dans les préoccupations euro-maghrebines (Oucief, 2008). A titre d'illustration, les expériences passées de la recherche en coopération initiées par la CEE, à travers les 3 programmes de coopération technologique STD[1] et le programme INCO-DOC depuis le début des années quatre-vingt n'a réservé qu'une place marginale aux pays du sud de la méditerranée dans son ensemble. « *Sur les 6.000 équipes de recherche européennes qui ont travaillé en coopération, cette dernière n'a bénéficié que de 289 équipes, soit moins de 11% du total, alors que l'Asie et l'Amérique latine bénéficient de 44% des équipes montées. Au plan qualitatif, les domaines de la recherche touchent surtout la spécialisation et les avantages comparatifs traditionnels tels que : l'agriculture, la santé, l'environnement au détriment de l'industrie* » (Djeflat, 2002, p.9). Enfin, dans *le domaine financier*, des insuffisances se situent dans le volume d'aides très modestes accordées par la CEE aux pays maghrébins. En 1992, la commission européenne reconnaissait que *«la communauté n'avait pas été en mesure de consacrer à la coopération financière des sommes nécessaires pour constituer un soutien suffisant à la fois sur l'emploi et sur les réformes économiques des pays maghrébins»* (Djeflat, 2002, p.6). Les sommes accordées par la CEE aux pays maghrébins sont très faibles : 93 millions de dollars pour l'Algérie, 268 pour le Maroc et 200 pour la Tunisie pour une période de 9 ans. Comparativement et malgré la distance, les apports totaux américains vers l'ensemble des pays du Maghreb sont beaucoup plus importants que ceux accordés par la CEE.

3.3. Le processus de Barcelone et l'instauration d'une zone de libre-échange (1995- 2017)

C'est en fin Novembre 1995, lors de la conférence de Barcelone, que les bases du partenariat euro-méditerranéen ont été jetées. L'objectif de cette conférence est l'établissement d'une zone de libre-échange de prospérité partagée entre la rive nord et la rive sud de la méditerranée, à base d'un partenariat économique, social, technique et financier.

Adoptée suite à la réunion des quinze représentants des pays de l'UE et de douze Pays Sud-est Méditerranéen (PSEM), les objectifs de la déclaration de Barcelone sont : *«d'établir une zone de paix et de stabilité euro-méditerranéenne, de créer une zone de prospérité commune, grâce à la mise en place progressive d'une zone de libre-échange entre l'UE et ses partenaires méditerranéens et d'assurer une meilleure compréhension et une plus grande tolérance entre peuples de cultures et de traditions différentes»* (Koranchelian et Sensenbrenner, 2006, p.3). Présentée ainsi, la conférence de Barcelone se présente comme une rupture avec les anciennes formes de coopération : elle se voulait comme la première tentative sérieuse de l'UE de construire une politique globale cohérente vis-à-vis de ses partenaires sud de la méditerranée (Bekenniche, 2006). Parmi les objectifs déclarés lors de cette conférence, on note :

- Accélérer le rythme du développement socio-économique durable, à travers l'instauration d'un espace régional dynamique et prospère ;
- Améliorer les conditions de vie de leurs populations, réduire l'écart de développement existant dans la région euro-méditerranéenne et encourager la coopération régionale.

[1] STD : Science et Technologie pour le Développement qui sont : le STD1 (1983-87), le STD2 (1987-91), le STD3 (1991-1994) et le programme INCO-DOC (International Cooperation with Developing Countries : (1994- 1998).

Pour ce faire, un partenariat économique et financier sera établi à travers la création progressive d'une zone de libre-échange Euro-méditerranéenne à l'horizon de 2010. Le projet de partenariat euro- méditerranéen contient trois volets de coopération :

- *le volet politique et sécuritaire* : par la création d'une zone de paix basée sur le respect des droits de l'homme et la démocratie ;
- *le volet économique et financier* : qui vise d'une part, la promotion du Co-développement économique et social. Ce volet vise particulièrement l'établissement d'une zone de libre-échange à l'horizon de 2010, et d'autre part, il a été prévu une aide financière par l'UE pour accompagner les réformes économiques et développer la capacité technique et humaine des pays sud-méditerranéens ;
- *le volet social, culturel et humain* : qui porte sur le dialogue mutuel, le rapprochement entre les peuples de la région et le développement d'une société active et civilisée.

Le partenariat a franchi une étape avec le lancement, en 2003, de *« la Politique Européenne de Voisinage »*(PEV). Elle propose un nouveau cadre élargi pour les relations avec les voisins de l'Est et du Sud de la méditerranée. Selon la formule *«tout partager sauf les institutions »*, ce partenariat revient à réaliser un espace de libre circulation des marchandises, des services, des capitaux des capitaux et des hommes, *« les quatre libertés »* (Beckouche, 2008).

Malheureusement, ce qui ressort de tout ce processus jusqu'à présent, c'est que le volet sécuritaire et l'enjeu migratoire restent la première préoccupation de l'UE au détriment des préoccupations de convergence régionale.

3.3.1. Les enjeux et limites du partenariat euro-méditerranéen

Les limites du partenariat euro-méditerranéen et des accords d'associations initiés dans le cadre de la politique de voisinage entre l'UE et les pays maghrébins se situent dans l'absence d'un vrai partenariat basé sur un Co-développement entre la rive nord et la rive sud de la méditerranée.

a. Les limites de la coopération politique et sécuritaire
Ce volet de coopération est considéré comme le premier enjeu de la conférence de Barcelone. En réalité, «*il ne vise que le contrôle de l'ingérence politique inacceptée de l'UE dans les affaires intérieures des pays maghrébins pour le respect des droits de l'homme, qui contrariait même le principe du droit international, d'une part, et le contrôle des flux migratoires, notamment l'afflux de l'immigration clandestine de la population maghrébine vers l'Europe, d'autre part»* (Troin, 2006, p.362).

b. Les limites de la coopération économique et financière
La limite de ce volet de coopération est perceptible dans la faiblesse des aides financières, des IDE et des technologies de l'UE vers les pays maghrébins.

Sur le *plans financier*, d'abord, le programme MEDA et les prêts de Banque Européenne d'Investissement (BEI) sont jugés insuffisants et loin de répondre aux attentes des pays maghrébins (Ferguene, 2006 ; Djeflat, 2002 ; Oucief, 2008 ; Bekenniche, 2006). Le volume d'aides de l'UE octroyé à tous les PSEM n'a pas dépassé 7 milliards d'Euros pour toute la période allant de 1995 à 1999, dans le cadre de MEDA I, pour une population qui avoisine les

400 millions d'habitants ; alors que le Portugal a reçu à lui seul 7 milliards de dollars pour la mise à niveau de son économie après son adhésion à l'UE en 1986 (Troin, 2006). Quant au volume d'aide octroyé dans le cadre de MEDA II (2000-2006), l'UE a favorisé davantage les pays d'Europe de l'Est dans le cadre de leur préparation à l'adhésion. *«Durant cette période, l'UE verse 545 euros par habitant et par an pour les dix pays d'Europe de l'Est, contre seulement 14 euros pour les pays maghrébins»* (Bekenniche, 2006, p.165).

Sur le *plan économique*, ensuite, l'une des conditions de l'instauration d'une zone de libre échange est la réduction des écarts de richesses et des différentes polarisations dont souffrent les pays maghrébins. Cela ne peut se réaliser que par l'accroissement des IDE européens dans les branches à forte intensité capitalistique, afin de permettre aux pays maghrébins de bénéficier des transferts de technologies et leur insertion dans la division régionale du travail par la spécialisation. Jusqu'à présent, les retombées des IDE européens sur les pays du Maghreb restent marginales, en raison de la faible attractivité de la zone, d'une part, et le peu d'intérêt que cette zone représente aux yeux de l'Europe par rapport aux autres régions, d'autre part (Djeflat, 202). Cette faiblesse de la coopération économique et financière a pour conséquence la polarisation de la production (IDE), des technologies et des savoir-faire sur les pays de l'UE et la marginalisation des pays du Maghreb, ce qui creuse davantage l'écart de richesse et le niveau du développement entre les deux rives.

c. Les limites de la coopération commerciale

Enfin, sur *le plan commercial, « l'objectif recherché par l'UE de l'instauration d'une zone de libre-échange, c'est l'extension de ses débouchées et la conquête de nouvelles parts de marché»* (Ferguene, 2006, p.4). Pour les pays du Maghreb, les conséquences de la zone de libre-échange, une fois instaurée, risque d'être difficile à gérer pour deux raisons. Premièrement, parce que la création d'une zone de libre-échange ne tient pas compte des inégalités de développement entre les pays du Maghreb et l'UE. Peut-on demander dans quelle mesure, un pays comme l'Algérie dont le potentiel d'exportations se résume à 98% au gaz et au pétrole, a intérêt à participer à ce partenariat euro-méditerranéen ? Deuxièmement, en raison de l'asymétrie dans l'exigence de l'ouverture commerciale. L'UE demande aux pays maghrébins de libéraliser et d'éliminer les subventions agricoles à l'exportation, mais en contrepartie, l'UE refuse une ouverture équivalente et de remettre en cause les objectifs de la PAC où les subventions européennes à l'exportation pénalisent les productions maghrébines. Dans ces conditions, comme le souligne Otmane Bekenniche (2006, p.199), *«soumettre l'Algérie, les autres pays du sud méditerranéens et l'UE, inégalement développés aux mêmes obligations dans le domaine commercial, entrainera des injustices car l'égalité de traitement ne peut être équitable qu'entre égaux»*.

d. Les limites de la coopération sociale, culturelle et humaine

Sur ce volet, il a été décidé d'une part, le rapprochement des cultures et des sociétés civiles, et d'autre part, l'UE applique davantage des restrictions à la circulation des personnes entre les deux rives. Cependant, l'UE ne voit pas d'inconvénient quant à l'établissement des communautés maghrébines sur son territoire, à condition que ces dernières soient composées de cadres supérieurs, possédant un savoir-faire. *«Cette politique n'est qu'un moyen d'encourager la fuite des cerveaux au profit de l'UE»* (Bekenniche, 2006, p.202). A ce propos, Abdelkader Djeflat (2002, p.414) souligne que *«L'UE préfère plutôt l'afflux des compétences vers son territoire, au lieu de transférer des capitaux productifs vers les pays du Maghreb, alors que les USA pour l'ALENA et le Japon pour l'ASEAN ont préféré le transfert*

de ces capitaux vers leur périphérie et ainsi contribuer à stabiliser les compétences dans leurs pays». Cet encouragement des flux des compétences maghrébines vers les pays d'UE, a non seulement réduit, mais elle a plutôt inversé la coopération scientifique et technologique.

IV. Quelques enseignements pour la région euro-maghrébine

Les leçons qu'on tire de la régionalisation asiatique sont des recommandations pour la région euro-maghrebine plutôt que d'une comparaison (Beckouche, 2008). Trois principales difficultés expliquent les résultats paradoxaux enregistrés entre la régionalisation Nord-Sud en Asie et la coopération eu-maghrébine.

4.1. Absence d'un système productif euro-maghrébin

Nous avons montré que l'accroissement des flux japonais vers sapériphérie a joué un rôle déterminant dans l'insertion de ses voisins dans la nouvelle division internationale et régionale du travail. En revanche, l'UE n'a pas jusqu'à présent mis en œuvre ce mécanisme avec sa périphérie maghrébine. La plus grande faiblesse pour la région euro-maghrebine est donc l'absence d'un système productif pour impulser une logique de co-développement gagnant-gagnant (Beckouche, 2007, 2008 et 2009). Alors que la périphérie du Japon représente près du cinquième des destinations de ses IDE, les pays européens préfèrent commercer et surtout investir dans leurs régions, alors que leur investissement dans leurs voisins sud méditerranéens n'attire que 0,5% des IDE allemands, que 0,6% des IDE français et 1% des IDE espagnols (Beckouche, 2007, p.6). Comme le souligne Abdelkader Djeflat (2002, p.6), *« le système européen a fondé sa stratégie sur une division régionale du travail des processus productifs dans l'industrie de haute et moyenne technologie, en délocalisant ses activités industrielles sur sa région et les utilisant comme base d'exportation vers les pays maghrébins (...). Cette polarisation a eu pour conséquence la concentration des technologies, des compétences et du savoir-faire, qui sont concentrés au niveau du territoire européen. Les pays maghrébins ont été perçus plus comme des marchés que des zones de production »*.La part des pays maghrébins dans le total des investissements français dans le monde ne dépasse pas 0,3%. Alors que le Japon a fait de sa périphérie ses dragons, de même pour USA avec le Mexique, l'Allemagne avec Tchèques et la Pologne, le Maghreb reste la périphérie oubliée de l'Europe.

Deux conditions permettraient l'émergence d'un système productif Nord-Sud dans la région euro-maghrébine (Beckouche, 2008). La première passe par l'accélération des réformes structurelles et institutionnelles dans les pays Maghreb afin de créer les conditions favorables à l'investissement national et étranger. La deuxième concerne l'alliance des pays de l'UE avec sa périphérie maghrébine à la japonaise. L'instauration d'un partenariat économique en profondeur avec le Maghreb est la seule clé susceptible d'amorcer une croissance économique durable et de réduire les écarts de développement entre les deux rives.

4.2. Le rôle de la mobilité et apports migratoires

Durant cette dernière année, plusieurs travaux[1] montrent que la *« mobilité »* des migrants peut aboutir à un développement partagé entre les territoires d'origine et d'accueil. Pour la région euro-maghrébine, deux limites liées à la migration existent : celle de la mobilité des personnes et le faible apport des migrants dans le développement de leurs pays d'origine.

S'agissant de la circulation des personnes, d'abord, le problème majeur découle de la politique de l'UE visant « *la maîtrise des flux migratoires* » en provenance Maghreb : « *elle aboutit à une attribution des visas très restrictive, tatillonne et soupçonneuse* » (Stoessel-Ritz *et al*, 2011). Ces restrictions empêchent l'ancrage économique, social et culturel réciproque entre les deux rives avec un régime actuel de visas qui ne cessent pas de *« saborder »* des missions des chefs d'entreprises, des professeurs ou des délégations du Sud (élus, sociétés civiles). Comme le souligne Pierre Beckouche (2008), des *« quatre libertés »*[2] que l'UE entend développer avec son voisinage, la liberté de circulation des personnes est considérée comme la grande absente. La comparaison avec la région américaine est éloquente. Le nombre de personne issues de l'ensemble des pays du Sud et de l'Est de la méditerranée ne représente moins de 3% de la population. Dans la population des USA, les mexicains à eux seuls représentent plus de 20 millions, soit 8% de la population des USA : *« il y a donc quatre fois moins de sud méditerranéens vivant en Europe que de mexicains vivant aux Etats-Unis »* (Beckouche, 2008, p.103). Même dans la région asiatique, en dépit de la politique japonaise restrictive à l'égard de la migration, la migration de travail, soutenue par une croissance économique, se développe à une vitesse plus supérieure que la méditerranée.

Concernant l'implication des migrations dans leur pays d'origine, ensuite, il est à souligner d'abord que les restrictions à la mobilité expliquent une partie la sous-utilisation de l'immense masse financière que constituent les transferts migratoires. Au total, le transfert annules de migrants de l'Europe vers des trois pays du Maghreb est faible : il varie entre 5 à 10 milliards d'euros,alors que les migrants philippins envoient environ 13 milliards de dollars vers leur pays d'origine. Cette faible contribution de la diaspora maghrébine dans le pays le développement de leur pays s'explique par verrouillage du cadre administratif et institutionnel qui bloque les envois de fonds et l'investissement des migrants maghrébins dans leurs pays d'origine : on estime estiment à 7 milliards d'euros par an les capitaux ayant pour origine les pays du Maghreb et ne trouvant à s'investir qu'en Europe ou aux États-Unis, faute de trouver localement des supports adéquats de placement (Beckouche, 2007). Aussi, on estime plus de 100.000 chefs d'entreprises d'origine algérienne qui ont investi Europe dont plusieurs d'entre eux ont développé des activités transnationales (Grim, 2004, p.128) : ils n'attentent qu'un certain changement positif dans le climat des affaires et de la bonne gouvernance pour prolonger leur réussite et investir en Algérie.

Enfin, la troisième faiblesse tient à la politique de *« l'émigration choisie »* pratiquée par l'UE qui ne cesse pas de capter les compétences des pays du Maghreb.Contrairement au Japon et les USA qui préfèrent le transfert des capitaux vers leurs périphéries pour contribuer au développement de leur pays et stabiliser les compétences dans leur pays, l'Europe préfère

[1] Parmi ces travaux, on peut citer ceux menés par le Groupe de Recherches et de Réalisation pour le Développement Rural (GRDR).

[2] Les quatre libertés sont définies comme la libre-circulation des *personnes*, des *biens*, des *services* et du *capital*.

plutôt l'afflux des compétences vers son territoire. Pour ne parler que du cas de l'Algérie, le pays a connu durant ces deux dernières années une fuite massive de compétences à l'étranger, installées majoritairement en Europe. Selon Tallel Bahoury, *«ce sont 50% de médecins, 23% d'ingénieurs et 15% de scientifiques de différentes spécialités qui quittent chaque année l'Algérie, à destination de l'Europe, des Etats-Unis ou le Canada»*. Le nombre de chercheurs algériens ayant émigré majoritairement en Europe au cours des dix dernières années, a atteint 40.000 (Fmes, 2006). Or, des expériences asiatiques, notamment chinoises et Sud-coréennes montrent que « *le développement passe par le maintien des cadres et des capitaux »*(Sid Ahmed, 2004, p.117). Ces pays ont pu créer desconditions favorables pour le retour de leurs expatriés, mais ont également mobilisé ceux quin'ont pas voulu rentrer en les associant à distance à des projets de développement de leurpays. La diaspora chinoise par exemple, a joué un rôle important en ouvrant le champ aux IDE, au transfert de technologie estimés ces dernières années à environ 50 milliards de dollarpar an.

4.3. Le poids de l'héritage colonial et postcolonial

L'une des raisons de la faiblesse de la régionalisation Nord-Sud dans la région euro-maghrébine réside dans l'ampleur de l'héritage colonial qu'a connu la région. En Asie, malgré le passé impérialiste japonais, qui s'est soldé par dix millions de morts en Chine et deux millions de morts en Corée du Sud pour ne parler que de ces deux pays, puis la fracture née la guerre froide, qui s'est soldée par des millions de mort, etc., ce passé difficile n'a pas constitué un obstacle à l'intégration (Beckouche, 2008 ; Boulanger, 2001, 2006 et 2008).

Ce n'est pas le cas pour la région euro-maghrébine où, malgré la multiplication des discours sur le passé et l'avenir de la région et la volonté de normalisation des relations franco-maghrébines, celles-ci ne sont pas encore apaisées : elles continuent encore à peser sur les tentatives de construction régionale. Le poids de cet héritage colonial se retrouve aussi bien dans les accords préférentiels que les accords d'association en direction des pays du Maghreb. Même les formes actuelles de coopération développées par l'UE avec les pays du Maghreb se basent sur une logique de domination, car l'UE européenne ne voit les pays du Maghreb que sous l'angle de marché mais pas comme un partenaire ou une zone de production. Cette vision du marché a été historiquement développée par le colonialisme français.

L'exemple de la coopération franco-algériennes illustre clairement comment la mémoire joue un rôle déterminant dans le façonnement de ce regard. Lorsqu'il était ministre des affaires étrangères, Alain Juppé a déclaré : *« le passé franco-algérien pèse sur notre relation actuelle car ce passé n'a jamais été vraiment soldé, ni d'un côté, ni de l'autre de la méditerranée»* (Rosoux, 2001, p.451). Cette déclaration reflète le poids du registre mémoriel dans les relations franco-algériennes : *« il devient un facteur structurant dans la formulation de la politique étrangère des deux pays »* (Dris, 2010, p.195). Après les tentatives de normalisation des relations bilatérales initiées entre les deux pays lors du traité d'amitié signé en Mars 2003, à la suite de la visite de l'ancien Président français Jacques Chirac en Algérie, l'adoption de la loi du 23 février 2005 sur les «*aspects positifs »* de la colonisation française par le parlement français ne pouvait que rendre plus complexe la banalisation des relations entre les deux pays.Par conséquent, vue la sensibilité des questions mémorielles dans les relations entre les deux pays, on peut affirmer aujourd'hui que, malgré la volonté affichée par les deux pays pour dépassionner les relations franco-algériennes, en faisant abstraction au passé, force est de

constater que cet objectif parait aujourd'hui inatteignable et la coopération entre les deux pays continue encore de subir les effets de cette pesanteur historique(Dris, 2010).

Conclusion

Cette contribution tentait s'analyser les dynamiques d'intégrations régionales Nord-Sud, illustrées à partir des régions euro-maghrébine et asiatique.

A la lumière des éléments analysés, nous constatons le retard pris par la région euro-maghrébine par rapport aux autres régions Nord-Sud. En Asie, comme en Amérique, le Japon et les USA ont réussi à développer des relations fortes avec leurs pays périphériques, baptisées aujourd'hui les *« dragons »* et désormais considérés comme des pays développés. Par contre, l'Europe continue à voir sa périphérie maghrébine comme un marché et une zone d'approvisionnement (en matières premières, en main d'œuvre, etc.) mais pas comme un partenaire. Cette vision, héritée de la colonisation française,continue encore à creuser le niveau du développement dans cette la région, qui demeure aujourd'hui la région Nord-Sud la plus inégalitaire.

L'alliance l'UE avec sa périphérie maghrébine à la japonaise est donc nécessaire pour permettre à la région euro-maghrebine de rattraper son retard vis-à-vis des autres régions Nord-Sud. Cette démarche devra dépasser la logique coloniale du marché pour aller vers la logique de co-développement, axée sur la mobilité des personnes, des biens et des capitaux pour permettre la convergence régionale. Pour ce faire, la première perspective réside dans la diffusion du système productif européen vers le Maghreb, à travers des échanges croisés, des réseaux d'entreprises et un partage de chaine de valeur équilibré. La deuxième perspective réside dans l'accélération par les pays du Maghreb des réformes structurelles et institutionnelles pour permettre de créer des conditions favorables à l'afflux des IDE européens, à l'émergence de l'entreprenariat national et à l'implication des diasporas maghrébines dans le développement de leurs pays d'origine. Le succès de ces réformes entrainera également la relance de l'intégration Sud-Sud, dans le cadre de l'UMA, solution qui ouvrira la possibilité d'intégration Nord-Sud.

Références bibliographiques

Bahoury T. (2007), «Fuite des cerveaux : L'Algérie a perdu 40 milliards de dollars en 4 ans», aout. http://www.lemaghrebdz.com/lire.php?id=5207.).
Beckouche P. (2007), « Comparer Euromed aux autres " Régions Nord-Sud », *Ge-économie*, pp. 15-36.
Beckouche P. (2008), *Les régions Nord-Sud : euromed face à l'intégration des Amériques et de l'Asie orientale*, Paris : Belin, 219p.
Beckouche P. (2009), « Régulations régionales de la mondialisation : Quelles recommandationspour la Méditerranée ? », Rapport IPMED.
Bekenniche O. (2006), *La coopération entre l'union européenne et l'Algérie*, Alger : OPU.
Bocquillon P., Confavreux P., et Voionmaa O. (2009), *« L'Union Pour la Méditerranée, une vraie chance pour le sud de l'Europe?»*, Association pour la politique à l'ENS. http://www.iamm.fr/ress_doc/aides/webographie/ressources/biblio_cafedoc_11juin2009.pdf
Boulanger E. (2001), « La nouvelle politique commerciale du japon et le régionalisme asiatique », août, http://www.unites.uqam.ca/gric.

Boulanger E. (2006), *«Le Japon et l'appel de l'Asie», Cahiers de Recherche « Continentalisation»,* 06-05, Groupe de Recherche sur l'Intégration Continentale, Centre d'Etudes Internationales sur la Mondialisation, Montréal, Université du Québec.
Boulanger E. (2008), *« Le statut du Japon en Asie orientale : économie, politique et sécurité»*, GRIC. www.unites.uqam.ca/gric
DallenneP, Nonjon A**.** (Dir.). (2005), *La mondialisation : Données, Acteurs et Enjeux*, Paris : Ellipses.
Djeflat A (2002), «Mutations institutionnelles et régimes d'accumulation technologique : quel impact sur l'euro-méditerranée?», colloque international : « Intégration euro-méditerranéenne et évolution structurelle et institutionnel », les, 20-21 septembre 2002, Sousse-port et kantaui (Tunisie).
Dris C. (2010), « *La coopération Décentralisée euro-méditerranéenne : le cas de la Coopération de la région PACA (France) avec la Wilaya d'Alger »*, Thèse pour l'obtention du doctorat en Sciences Politiques, Université Alger-3.
Ferguene A. (2006), « Le partenariat euro-méditerranéen et ses enjeux pour les pays du sud : le cas de l'Algérie ».
Figuière C et Guilhot L. (2006), « Caractériser les processus régionaux : lesapports d'une approche en termes de coordination », *Mondes en développement,* vol.3, no 135, pp. 79-100.
Fmes. (2006), «Fuite des cerveaux algériens vers l'étranger : l'effroyable saignée est-elle évitable ? », article paru dans le journal El-Watan, le 3 octobre 2006, www.fmes-France.org
France I. (2005), «Le rôle du Japon dans le processus de régionalisation en Asie», séminaire intégration régionale comparée Asie/Amérique Latine, Canada, 12 octobre 2005, http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/09/82/81/PDF/pub05054.pdf.
Grim N. (2004), L*'économie algérienne otage de la politique*", Alger : Casbah.
Hugon Ph. (2001), « *Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale »*, Rapport du MAE.
Hugon Ph. (2015), « L'intégration régionale et les trappes à vulnérabilité », *Revue Tiers Mondes,* vol. 2, n° 222.
Khadija M. F. (2008), *« L'Union pour la Méditerranée : une ambition française de reconsidérer le Sud »*, Rapport IFRI-Bruxelles.
Koranchelian T. et Sensenbrenner Gabriel (2006), *« Algérie : Questions choisies »*, Rapport du FMI, Mars.
Oucief A. (2008), «Transfert de technologie et intégration régionale dans la zone euro- méditerranéenne : union européenne-pays du Maghreb».
https://www.gate.cnrs.fr/unecaomc08/Communications%20PDF/Texte%20Abdelouahab%20OUCIEF.pdf
Poulet J-P (2005), *L'Asie : nouveau centre du monde ?*, Paris *:* Ellipses, Paris.
Prevosto (2007), «L'Asie orientale une aire de puissance en expansion», Cours d'Histoire- Géographie. http://www.welcomebac.com/Cours/CHGS212.pdf.
Rosoux V-B. (2001), « Poids et usage du passé dans les relations franco-algériennes », *Annuaire Français des Relations Internationales* (AFRI).
SA S. et Guérin J. (Dir.), «Les progrès de l'intégration monétaire et financière en Asie orientale », *Revue de la stabilité financière de la Banque de France,* n° 8, Mais.
Sid Ahmed A. (2004), *Le développement asiatique : quels enseignements pour les pays arabes ? Eléments pour de stratégie de développement : le cas de l'Algérie,* ISPROM-Publisud.
Stoessel-ritz J., Blanc M., Grodwohl M. (2011) « Dans la cuisine du partenariat. Retour sur les obstacles interculturels et institutionnels dans un projet de coopération universitaire franco-algérienne », *Interventions économiques*, n° 43, 1-14.
Thaillard C (Dir). (2004), *Intégrations régionales en Asie orientale,* Paris : NORAO.
Troin J-F (Dir.). (2006), *Le Grand Maghreb*, Paris : Armand Colin.

Intégration agricole Algérie – UE : Quels résultats ?

Houda KHELLADI, Mokhtar KHELADI
Université de Bejaia, Algérie
kheladimokhtar@yahoo.fr

Résumé
L'accord d'association Algérie-Union Européenne, a été signé à Valence en Espagne en 2002 et est entré en vigueur en Septembre 2005. La dépendance alimentaire de l'Algérie est une question dure qui se pose toujours pour ce pays de la rive sud Méditerranée, alors que l'Union Européenne (UE) est un agro-exportateur de rang mondial. L'objet de cette contribution est de faire un bilan de l'intégration agricole entre l'Algérie et l'UE, la question agricole et alimentaire étant capitale de part et d'autres. Ce travail, présente en premier, l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis 2004. Ensuite, les concessions tarifaires concernant le secteur agricole ainsi que sa révision en 2010. Enfin, il sera fait un bilan de l'intégration agricole entre les deux signataires de l'accord et ses perspectives.

Mots-clés
intégration économique, intégration agricole, agriculture, Algérie, Union-Européenne.

Abstract
The Algeria-European Union Association Agreement was signed in Valencia, Spain in 2002, and has been applied in September 2005. Algeria's food dependence is a major issue for this country on the south shore the Mediterranean, while the European Union (EU) is a world-class agro-exporter. The purpose of this contribution is to take stock of agricultural integration between Algeria and the EU, the agricultural and food issue being crucial on both sides. This work presents, first, the evolution of Algeria's foreign trade since 2004. Next, the tariff concessions concerning the agricultural sector and its revision in 2010. Finally, an assessment will be made of the agricultural integration between the two signatories of the agreement and its prospects.

Key words
economic integration, agricultural integration, agriculture, Algeria, European Union.

Classification JEL
Q17, F15.

Introduction

L'une des caractéristiques de l'économie mondiale de ces dernières décennies, est l'émergence de la *régionalisation* économique, ce qui constitue pour plusieurs pays un moyen ou une voie permettant l'intégration progressive dans l'économie mondialisée. Diverses zones d'échanges préférentiels ont été créées à travers les cinq continents : ALENA, ASEAN, Union Européenne (UE), MERCOSUR, …pour ne citer que cela. La régionalisation se fait entre pays de niveau de développement similaire ou pas. Les accords d'association signés entre les trois

pays du Maghreb (Algérie, Tunisie, Maroc) et l'Union Européenne dans les années 1990 et 2000 sont un exemple.

L'accord d'association Algérie-UE, a été signé à Valence en Espagne en 2002 et est entré en vigueur en Septembre 2005. Accord qui devait aboutir en 2017 à une zone de libre échange (ZLE) entre les deux (Algérie, UE). Mais, celui-ci a été révisé pour revoir la date butoir de mise en place de la ZLE à 2020. L'UE est le premier client et premier fournisseur de l'Algérie[1]. L'UE est une puissance économique mondiale (agricole, industrielle, commerciale…), tandis que la structure de l'économie algérienne reste fragilisée par sa dépendance vis-vis du secteur des hydrocarbures et la faiblesse de son appareil productif. Sur le plan agricole et alimentaire, l'UE est un exportateur de produits agricoles, alors que l'Algérie (à l'instar des autres pays du Maghreb) fait face à la dépendance alimentaire vis-à-vis des marchés de l'UE et américains principalement. Cette situation pèse lourd sur l'économie algérienne à court terme (facture alimentaire), mais aussi à moyen et long terme (perspectives de croissance et de développement).

Cette contribution se veut un bilan de l'intégration agricole entre l'Algérie et l'UE, la question agricole et alimentaire étant capitale pour les deux. Pour ce faire, ce travail sera divisé en trois sections. La première section est une présentation de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis 2004. La deuxième section sera un rappel des concessions tarifaires concernant le secteur agricole ainsi que sa révision en 2010. La dernière section est un essai pour faire un bilan de l'intégration agricole entre les deux signataires de l'accord et ses perspectives.

1. Évolution du commerce extérieur en Algérie (2004-2014)

Au début de l'année 2000, le commerce extérieur de l'Algérie est caractérisé par : la prédominance de l'exportation des hydrocarbures (qui dépasse 97 % des exportations algériennes) ; l'importation massive des produits alimentaires (et intrants agricoles) et biens d'équipements (demi produits, matière premières). En 1986, suite à la chute des cours du pétrole, l'Algérie a fait face à une crise socioéconomique grave, qui l'a amené à engager un programme d'ajustement structurel sous l'égide du FMI. Les importations des produits alimentaires en Algérie ont connu une évolution considérable depuis 2000. Cela est expliqué par l'insuffisance et l'instabilité de la croissance de la production agricole nationale et la hausse des prix des produits alimentaires sur le marché mondial (2007 et 2011). L'analyse des données du commerce extérieur de l'Algérie depuis 2004, va permettre de déterminer l'évolution des importations et exportations du pays, ainsi que ses principaux partenaires commerciaux à la lumière de l'accord d'association signé avec l'Union Européenne.

1.1. Les importations de l'Algérie

Les importations de l'Algérie ont connu une croissance considérable la dernière décennie, elles ont été multipliées par (3,6), passant de 20,35 milliards de dollars (2005) à 58,33

[1] Office National des Statistique : Collection statistiques N°182/2014.

milliards (2014)[1]. Cette augmentation est expliquée par les différents programmes de relance de l'économie et de soutien à la croissance : 2000-2004 ; 2005-2009 ; 2010-2014 et 2015-2019 (en cours), soutenus par la hausse des cours du pétrole (de 2006 jusqu'à 2014).

Les principaux produits importés

Les produits alimentaires représentent une moyenne de 17,94 % du total des importations sur la période 2004-2014 ; l'équipement industriel, une moyenne de 38,33 % ; les demi-produits, une moyenne de 22,83 % ; les biens de consommation, 13,27 % ; les matières premières, une moyenne de 3,35 % et l'énergie et lubrifiant qui connait une évolution passant de 0,9 % des importations totales en 2004 à 8,9 % en moyenne en 2012/2013, pour baisser à 4,9 % en 2014. L'équipement industriel et les demi-produits représentent ensemble plus de 60 % du total des importations.

Les principaux fournisseurs

L'UE reste le principal fournisseur de l'Algérie avec plus de **50 %** des importations sur toute la décennie 2004-2014. Cette part, a cependant baissé légèrement, passant de 54,7 % (2004) à 50,7 % (2014). L'Asie est le deuxième fournisseur de l'Algérie. Sa part dans les importations connait une hausse significative passant de 14,5% (2004) à 23,2 % (2014). Cette hausse est expliquée par la place que prend la Chine dans le commerce du pays. En 2015, la Chine est le premier fournisseur de l'Algérie, avec 15,97 % des fournitures, suivie par la France (10,52 %)[2]. L'UE et l'Asie représentent ensemble plus de **70 %** des fournitures du pays. Elles sont suivies par d'autres groupes de pays : les autres pays d'Europe (hors Union) fournissent à l'Algérie 7 % en 2014 (en baisse depuis 2004 où ce taux était de 11,2 %) ; les importations de l'Amérique du Nord sont de 5,7 % (7,4 % en 2004) ; les pays de l'Amérique Latine assurent 7,2 % des importations en 2014 (6,9 % en 2004). Les échanges avec les pays du Maghreb sont faibles, représentant 1,3 % des importations algériennes en 2014 (et 1,9 % dans les meilleurs des cas sur toute la décennie). Les échanges avec les pays arabes se portent un peu mieux, puisque ces pays représentent 3,3 % des importations en 2014 (en légère hausse). Les pays de l'Afrique, étant en dernière place fournissent 0,8 % des importations algériennes en 2014 (avec un meilleur taux de 1,5 % seulement sur la décennie).

Les principaux pays fournisseurs de l'Algérie sont : dans l'UE, quatre pays fournissent à l'Algérie près de 40 % de ses besoins. Il s'agit de l'Allemagne, qui représente 6,13 % des importations algériennes en moyenne (2004-2014). L'Espagne, avec un taux moyen de 6,85 % des importations algériennes. Les exportations espagnoles vers l'Algérie sont passées de 4,8 % (2004) à 8,6 % (2014). La France, représente le premier fournisseur de l'Algérie. Ses exportations sont estimées à 16,25 % en moyenne. Cependant, elles ont connu une baisse importante de 48 % entre 2004 et 2014, passant de 22,5% du total des importations algériennes (2004) à 10,8 % (2014). L'Italie, est aussi un des principaux fournisseurs de l'Algérie, les exportations italiennes sont estimées à 9,35 % en moyenne (2004-2014). Ces quatre pays assurent ensemble 38,58 % des importations algériennes.

Pour les autres pays, on peut relever la Chine qui a pris sa place à coté de pays de l'Union sus cités. Les exportations de la Chine vers l'Algérie sont en moyenne de 9,98 % (2004-2014). Elles ont connu une évolution remarquable sur la décennie, passant de 5% des importations de

[1] Algex (2015).
[2] CNIS.

l'Algérie (2004) à 14,1 % (2014), soit un accroissement de 182 %. Elles ont quasiment triplé en une décennie. L'ensemble de ces pays, à savoir l'Allemagne, la France, l'Espagne, l'Italie, et la Chine fournissent à l'Algérie la moitié de ses importations sur 2004-2014, soit 48,56 %. Le reste est assuré par les autres pays européens, l'Amérique, les autres pays d'Asie et d'Afrique dans une moindre mesure.

Les exportations de l'Algérie

Les exportations algériennes sur la période 2004-2014 sont passées de 46 milliards de dollars à 62,88 milliards. Au mois de septembre 2015, elles sont évaluées à 28 milliards. Cette chute est expliquée par la baisse du cours du pétrole. Les exportations de l'Algérie restent dominées par le secteur des hydrocarbures, la contribution des autres secteurs est faible sinon insignifiante. Les principales exportations en Algérie se répartissent comme suit : Energie et lubrifiants : 97,35 % en moyenne des exportations totales (95,8 % en 2014); Alimentation, boissons, Tabac : 0,30 % ; Produits bruts : 0,26 % ; Demi-produits : 2,07 %.

Les exportations vers l'UE sont passées de 54,7% (2004) à 64,2% (2014). L'Amérique du Nord a été destinataire de 10,1 % des exportations algériennes en 2014, alors qu'elle représentait 28,2% en 2004. Les exportations vers l'Asie sont passées de 2,7% (2004) à 10 % (2014). Les exportations vers l'Amérique Latine ont été de 5,1 % (2014) ; elles sont de 4,9 % pour les pays du Maghreb (1,6 % en 2004) ; pour les pays arabes, elles sont de 1%. Les exportations algériennes ont connu une croissance vers l'UE, l'Asie, le Maghreb et elles ont diminué vers les Etas- Unis et sont assez stables vers l'Amérique Latine.

Les principaux clients de l'Algérie en 2014 sont : l'Espagne avec 15,2 % des exportations algériennes ; l'Italie (13,2 %) ; la France (11%) ; la Grande Bretagne (8,8%), les Pays- Bas (8,1%) ; les Etats-Unis (7,7%) ; le Brésil (4,4%) ; la Turquie (4,2%) ; la Chine (3%) et la Belgique (3%). Les Etats-Unis ont été le premier client de l'Algérie entre 2004 et 2011, avec une part des exportations allant de 20 à 30 % selon les années (mais ce taux est généralement autour de 20% sur la période d'étude) pour diminuer par la suite.

Nous passons à présent à la présentation de l'essentiel de l'accord d'association concernant l'échange de produits agricoles.

2. Accord d'association Algérie - UE : Volet agricole

L'accord d'association signé entre l'Algérie et l'Union Européenne s'inscrit dans le processus de Barcelone initié par l'Union, comme cadre qui devra structurer les relations (politiques, sécuritaires, économiques et sociales) entre l'UE et les pays du Sud de la Méditerranée, du fait de la proximité géographique. Cet accord a été signé à valence en Espagne en 2002, et entré en vigueur le 1er Septembre 2005. En 2010, des consultations pour la révision du démantèlement tarifaire des produits industriels et des concessions tarifaires agricoles ont été lancées. L'objectif de ces consultations était de reporter l'échéance de la mise en place de la Zone de libre-échange à 2020 au lieu de 2017 et de prévoir le rétablissement des droits de

douane selon les dispositions prévues par l'Accord d'association pour une liste de produits sensibles[1].
Ci-après sera repris l'essentiel des concessions tarifaires dans le cadre de l'accord d'association ainsi que les nouvelles concessions révisées à la demande de l'Algérie en 2010.

2.1. Avantages accordés aux produits agricoles originaires de l'Algérie

Ces avantages[2]concernent les produits agricoles, les produits de la pêche et les produits agricoles transformés**.**

A. *Produits agricoles relevant du protocole 1*

- Réductions tarifaires allant de 40 à 100% de droits de douanes et droits et taxes d'effet équivalent ;
- Les droits de douane à l'importation sont éliminés ou réduits selon les produits. L'élimination s'effectue conformément aux proportions indiquées pour chacun d'eux à la colonne a ;
- Pour certains produits, les droits de douanes sont éliminés dans la limite des contingents tarifaires indiqués pour chacun d'eux dans la colonne b.
- Les quantités importées au-delà des contingents sont soumises au paiement des droits inscrits au tarif douanier commun dans leur totalité.
- Pour certains produits exemptés de droits de douane : des quantités de référence indiquées dans la colonne c sont fixées.

B. *Produits de la pêche relevant du protocole 3 :* Exemption totale de droits de douanes.

C. *Produits agricoles transformés (protocole n° 5 annexe I)*

- Exonération totale de droits de douane pour les produits repris sur la liste 1 ;
- Exonération de droits de douane dans la limite d'un contingent tarifaire pour certains produits repris sur la liste 2 ;
- Exonération de droits de douanes plus ou moins un élément agricole pour les produits énumérés dans la liste 3.
- Les droits de douane de base sont les taux appliqués au 1er janvier 2002.

2.2. Avantages accordés aux produits agricoles originaires de la communauté[3]

A. *Produits agricoles :* Réduction tarifaire allant de 20 à 100% de droits de douanes et droits et taxes d'effet équivalent dans la limite de contingents tarifaires préfixés pour les produits relevant du protocole 2.

B. *Produits de la pêche :* Réductions tarifaires allant de 25 à 100% de droits de douanes et droits et taxes d'effet équivalent pour les produits relevant du protocole 04.

C. *Produits agricoles transformés :*

- *Concessions immédiates :* réduction allant de 20 à 100% de droits de douanes et droits et taxes d'effet équivalent pour les produits énumérés dans la liste 1 du protocole 5annexe 2. Une limitation de contingents est prévue pour certains produits.

[1] www.mincommerce.gov.dz.
[2] www.douane.gov.dz.
[3] www.douane.gov.dz.

- *Concessions différées* : Les produits énumérés dans la liste 2 du protocole 5, annexe 2 ont fait l'objet d'un examen des possibilités de libéralisation à partir de 2010.

2.3. Révision des concessions tarifaires des produits agricoles

En 2010, des consultations pour la révision du démantèlement tarifaire des produits industriels et des concessions tarifaires agricoles ont été lancées. Lors de la troisième session des consultations Algérie-Union Européenne organisée à Bruxelles les 1er et 2 février 2011. Le 11 juillet 2011, à Alger un Projet de Procès-verbal agréé par les deux Parties a été signé[1]. Les nouvelles mesures tarifaires sont comme suit[2] :
- annulation de 25 contingents tarifaires de produits agricoles accordés à l'UE ;
- l'abrogation des préférences tarifaires de deux produits agroalimentaires accordés à l'UE ;
- la réouverture de 9 contingents tarifaires préférentiels de produits agricoles accordés à l'UE ;
- la modification de deux contingents tarifaires de produits agricoles accordés à l'UE (les animaux vivants de l'espèce bovine, reproducteurs de race pure, pour laquelle le contingent a été porté de 100 tonnes à 4950 tonnes et le blé tendre dont le contingent passe de 300 000 tonnes à 403 000 tonnes).

3. Bilan de l'intégration agricole Algérie –UE

La signature de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE a suscité tant d'espoir mais aussi une grande crainte de la part des opérateurs économiques nationaux. Ces craintes sont légitimes vu le décalage du niveau de développement économique entre les deux signataires : l'UE est une puissance économique régionale et mondiale, alors que l'économie algérienne reste basée sur les hydrocarbures.

La contrainte principale que présente la libéralisation des échanges entre les deux est la compétitivité des produits de l'UE par rapport aux produits nationaux. Les entreprises algériennes, mal en point déjà en matière de compétitivité, de management, d'innovation,… qu'elles soient publiques ou privées, à quelques exceptions, ne pourraient supporter la concurrence des produits européens. Sur le plan agricole et alimentaire, cette crainte est plus importante, puisque l'Algérie est dépendante des importations de céréales, de lait, sucre, oléagineux et viandes des marchés extérieurs. Et l'UE fournit au pays près de 45 % de ses besoins alimentaires en 2014. La suppression des droits de douanes ne va-t-elle pas aggraver sa dépendance alimentaire et démobiliser encore plus les agriculteurs ? La deuxième contrainte relative à la libéralisation des échanges est liée aux pertes de l'Etat des droits de douanes. Cette perte peut-être conséquente, car l'UE représente plus de la moitié du commerce extérieur de l'Algérie. Rappelons, que les programmes MEDA étaient destinés justement à combler ces pertes durant les premières années de l'entrée en vigueur de l'accord.
Les avantages que présente une zone de libre échange pour l'Algérie peuvent être résumés comme suit : en premier, la suppression ou la réduction des droits de douane va réduire le coût

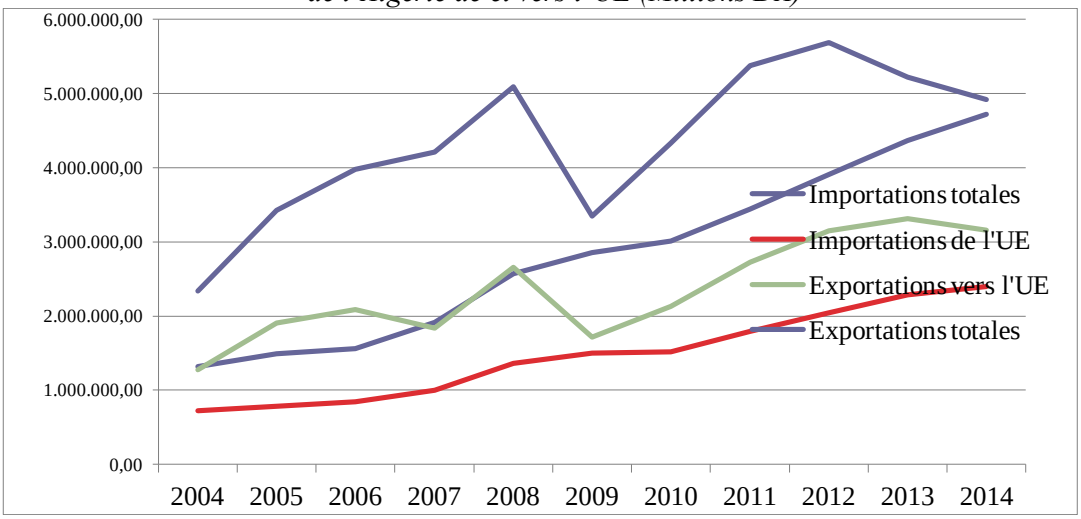
[1] www.mincommerce.gov.dz.
[2] www.mincommerce.gov.dz.

des biens importés pour les entreprises nationales (Kebabdjian, 1995) ; stimuler la concurrence et améliorer la compétitivité des entreprises locales ; amélioration du bien-être de la population par la baisse des prix des biens de consommation importés. À côté de cela, on peut citer d'autres avantages de l'accord qui sont notamment la coopération et l'assistance technique prévues dans celui-ci. Cette coopération et assistance ne touchent pas uniquement les volets économiques, mais va bien au-delà : politiques, sécuritaires, sociaux et culturels. En ce qui concerne le secteur agricole en Algérie, l'accord d'association est censé stimuler les échanges entre les deux partenaires et de ce fait accroitre la part du commerce extérieur de l'UE en Algérie et vice versa. Les exportations seraient plus compétitives aussi, par un effet prix. C'est ce qui sera analysé ci-après.

3.1. Tendance des échanges commerciaux entre l'Algérie et l'UE

L'analyse des données du commerce extérieur de l'Algérie avec l'UE montre une croissance des importations et des exportations depuis 2004. Si, les importations connaissent une croissance soutenue, les exportations ont chuté de plus d'un tiers entre 2008 et 2009 (suite à la chute du cours du pétrole), pour reprendre jusqu'à 2013 et connaitre à nouveau une baisse. On remarque sur le graphe N° 01 que l'évolution des exportations totales de l'Algérie et de ses exportations vers l'UE est quasiment la même. De même, les importations de l'UE suivent le même rythme que l'évolution des importations totales. Mais, sur les dernières années (à partir de 2011), on constate que les importations totales de l'Algérie évoluent plus rapidement que les importations en provenance de l'UE. En effet, la part de l'UE dans les importations totales de l'Algérie (quoique dominante) est passée de 54,7 % (2004) à 50,7 % (2014).

Graphe N° 01 : Évolution des importations et exportations totales de l'Algérie de et vers l'UE (Millions DA)



Source : établi à partir des données de l'ONS (2015).

La hausse des importations de l'Algérie sur la dernière décennie est liée à plusieurs raisons : le lancement des programmes de relance et de soutien à la croissance depuis 2000, ce qui impliqua des besoins importants en biens d'équipements, demi-produits, et autres matériaux ; la hausse des prix du pétrole qui a permis au pays de constituer des réserves importantes de

changes et de financer ces divers programmes de développement ; la hausse des prix des produits alimentaires sur le marché mondiale à deux reprises (2007/2008 et 2011), ce qui a triplé la facture alimentaire du pays en une décennie. Si, les importations de l'UE ont baissé, les exportations quant à elles ont augmenté depuis 2004, passant de 54,69 % du totale des exportations (2004) à 64,21 % (2014). Les exportations restent basées sur les hydrocarbures.

Pour les produits bénéficiant de tarifs préférentiels, les données dont nous disposons montrent que les importations/exportations de l'Algérie sous régime préférentiel se portent beaucoup mieux que celles ne bénéficiant pas de tarifs préférentiels.
Du 1er septembre 2005 à décembre 2006, l'évolution des échanges par rapport à la même période avant la mise en œuvre de l'Accord d'association se présente comme suit[1] :

- Les importations des produits bénéficiant des préférences tarifaires ont connu une augmentation de 8,8%. Ils passent de 4,144 milliards dollars à 4,509 milliards,
- Les importations des produits industriels (liste 1) ont augmenté de 10,70% (2,77 milliards dollars à 3,07 milliards),
- Les importations des produits agricoles ont augmenté de 3,97% (1,25 milliard dollars à 1,29 milliard dollars),
- Les importations des produits de la pêche ont augmenté de 56,13% (2,53 millions dollars à 3,95 millions dollars),
- Les importations des produits agricoles transformés ont augmenté de 14,41% (118 millions dollars à 135 millions).
- Les importations des produits qui ne bénéficient pas de préférences tarifaires sont passées de 7,07 milliards dollars à 6,98 milliards, soit une légère baisse de 1,26%.

Entre Mai 2007 et Mai 2008, l'évolution des échanges sous régime préférentiel est la suivante :

- les exportations de produits agricoles vers l'UE ont connu une croissance de 11,57 %,
- les exportations de produits agricoles vers l'Union sans limitation ont connu une croissance de 20,71 %,
- les exportations de produits agricoles transformés, ont évolué de 63,51 %,

Entre 2009 et 2010[2] :

- les importations de produits agricoles bénéficiant d'avantages préférentiels ont baissé de 46 %,
- les importations de produits agricoles transformés bénéficiant d'avantages préférentiels ont évolué de 19,34 %,
- les exportations de produits agricoles et agricoles transformés ont chuté de 17,7%.

Ainsi, on constate une amélioration des échanges qui bénéficient des concessions tarifaires (mais parfois aussi une baisse). Cependant, l'économie nationale reste basée sur les hydrocarbures, pour pouvoir bénéficier plus des concessions tarifaires, il faudrait développer les autres secteurs productifs et les exportations.

[1] www.mincommerce.gov.dz.
[2] www.mincommerce.gov.dz.

3.2. Tendance des importations alimentaires de l'Algérie en provenance de l'UE depuis 2005

Les importations alimentaires de l'Algérie ont triplé entre 2005 et 2014, passant de 3,58 Milliards de dollars à 11 milliards (ONS, 2016). Les principales importations alimentaires de l'Algérie sont reprises dans le tableau N°01, les viandes rouges n'y figurent pas, mais elles font parties des produits importés par le pays, notamment en certaines périodes de hausse de la demande (fêtes religieuses, mois de Carême). L'analyse de ces données montre une hausse des importations de tous les produits en volume et en valeur (légère baisse en volume pour le blé) entre l'année 2006 et l'année 2014.

Tableau N°01 : Principaux produits alimentaires importés en Algérie en 2014 et 2006.

Produit	Quantité (Tonnes) 2014	Valeur (Millions DA) 2014	Quantité (Tonnes) 2006	Valeur (Millions DA) 2006
Froment tendre et méteil	7 416 999,7	191 011,5	7 804 165,20	72 421,70
Lait et crème de lait en poudre	373 465,4	144 943,7	249 975,70	46 504,00
Mais de semence.	4 108 042,7	78 681,7	2 194 161,00	24 539,10
Sucre de betterave brut	1 901 173,2	67 699,1	1 052 440,40	31 050,90
Tourteaux et autres résidus solides	1 431 708,5	66 065,3	592 443,4	10 719,0
Huile de soja brute pour l'industrie alimentaire	624 671,5	45 605,3	328 177,1	13 412,5

Source : ONS (2015).

En 2007, l'UE est le principal fournisseur de l'Algérie en produits alimentaires, comme le montre les données suivantes (ONS) :

Blé dur: France (81,58 %) Espagne (15,13 %) ;
Blé tendre: France (68,91 %) Allemagne (17,47 %) Pologne (4,9 %)
Lait : France (26,22 %), Belgique (25,84 %), Pologne (14,39 %), Ukraine (13,9 %), Irlande (6,22 %), les Pays Bas (5,21 %), Grande--Bretagne (2,09 %) ;
Sucre : France (69 %), Belgique (9,8 %), Grande Bretagne (9,64%), Pays Bas (6,57 %) ;
Huile tournesol: Ukraine (77,25 %), Fed. Russie (22,72%) ;
Huile soja: Espagne (73,13 %), Portugal (10,54 %), France (8, 43 %) ;
Pomme de terre : Pays-Bas (53,8 %), Belgique (18,7 %), France (12,6 %), Danemark (8,7 %).

En 2014, les principaux fournisseurs de l'Algérie en produits alimentaires sont (ONS, 2014) :
Blé et méteil : France (63,18%), Allemagne (3,77%), Royaume-Uni (2,11%), USA (1,94%);
Lait : France (17,05%), Argentine (16,27%), USA (5,91 %), Allemagne (4,76 %), Royaume-Uni (3,07 %) ;
Sucre de canne brut : Brésil (95,47 %)[1],
Huile de soja brute : Allemagne (22,52 %), Argentine (9,21 %),
Tourteaux et autres résidus : Argentine (89,79 %).

[1]Année 2013.

L'UE reste le principal fournisseur en produits alimentaires de l'Algérie, avec 44,46 %[1] des importations alimentaires du pays en 2014. Les pays de l'Amérique Latine (Brésil, Argentine) sont d'autres fournisseurs importants du marché algérien, avec 33,24%[2] des importations alimentaires totales du pays pour la même année.

Tableau N° 02: Produits agricoles d'origine de l'UE bénéficiant d'avantages préférentiels en Algérie

Désignation des marchandises	Droit de douane appliqué (%)	Réduction des droits de douanes (%)	Contingents tarifaires préférentiels (tonnes)
Lait et crème de lait, concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants	5	100	30 000
Lait et crème de lait, sans addition de sucre ou d'autres édulcorants	5	100	40 000
Pommes de terre	5	100	45 000
Légumes à cosse, secs, écossés, même décortiqués ou cassés autres que de semence	5	100	3000
Froment (blé) dur autre que de semence	5	100	100 000
Autres que froment (blé) dur autre que de semence	5	100	300 000
Orge autre que de semence	15	50	200 000
Huile de soja brute, même dégommée	15	50	1000
Huile de tournesol ou de carthame et leurs fractions brutes	15	50	25 000
Sucres de canne ou de betterave et saccharose chimiquement pur, autres que bruts non additionnés d'aromatisants ou de colorants	30	100	150 000
Viandes des animaux de l'espèce bovine, congelées, désossées	30	20	11 000

Source : repris du texte de l'accord.

L'analyse des importations alimentaires (agricoles ou transformés) de l'Algérie depuis 2005, montre que pour les différents produits importés (massivement), le blé, le lait, le sucre, les oléagineux et les viandes, les contingents sont dépassés de loin annuellement. Les quantités dépassant les contingents restent soumises au droit tarifaire en vigueur.

Le blé

Le blé est l'aliment de base consommé par la population algérienne[3]. L'Algérie en a importé entre 4 et 7 millions de tonnes annuellement (2005-2013)[4]. Pour le blé tendre, le contingent bénéficiant de l'exemption des droits de douanes est de 300 000[5] tonnes annuellement. Celui du blé dur est de 100 000 tonnes. En 2006, les importations de blé sont estimées à 7 804 165,2 tonnes. L'UE reste le principal fournisseur de blé de l'Algérie. La France, à elle seule fournit 74,6 % de blé pour l'Algérie en 2013. En 2005, l'UE fournit à l'Algérie 79,7 % de son blé (la France étant le principal fournisseur, suivie d'autres pays, Allemagne, Grande-Bretagne dans une moindre mesure). L'hypothèse que nous avons émise, que la réduction des droits de

[1]Calculé par nous-mêmes à partir des données de l'ONS.
[2] Calculé par nous-mêmes à partir des données de l'ONS.
[3]Le blé représentait en 2003, 88 % des céréales consommées (Padilla, Oberti, 2000).
[4] ONS (2014).
[5] Le nouveau contingent est de 403 000 tonnes.

douanes allait permettre une baisse des prix des produits importés et donc un accroissement du bien –être des consommateurs s'avère difficilement réalisable. En 2014, le contingent de blé admis avec tarif préférentiel ne représente que 5,4 % des importations de blé. En sus, dans la réalité, il n'existe pas de distinction entre prix des produits importés sous régime préférentiel ou non (Kheladi, 2007).

Le lait
Le lait aussi, occupe une place capitale dans l'alimentation des algériens, c'est une source de protéines subventionnée par l'État. Pour ce produit aussi, le contingent est largement dépassé. Pour le lait additionné de sucre, il est de 30 000 tonnes annuellement, pour le lait sans sucre il est de 40 000 tonnes. En 2005, les importations de lait additionné de sucre sont de 250 929,5 tonnes, le contingent de lait est alors de 11,95 %. En 2013, les importations de ce produit sont de 262 164,9 tonnes. Les importations de lait sont assez stables entre 2004 et 2013, elles sont près de 250 000 tonnes annuellement. À côté du lait subventionné, il existe sur le marché divers types de laits transformés ou non aux prix du marché.

Le sucre
Le sucre est un autre aliment de base de la ration alimentaire en Algérie. Le contingent concernant ce produit est estimé à 150 000 tonnes annuellement. La même situation caractérise ce produit, les importations dépassent de loin le contingent. Elles dépassent 1 million de tonnes annuellement entre 2005 et 2013. En 2013, elles sont estimées à 1 790 472,2 tonnes. Le contingent représente en 2013, 8,37 % des importations algériennes de ce produit.

L'huile de tournesol et de soja
Les oléagineux autre produit de large consommation en Algérie, bénéficient d'une baisse des droits de douane de 50 % et d'un contingent de 25 000 tonnes. En 2007, les importations d'huile de tournesol sont de 169 451,8 tonnes, dépassant largement le contingent. De même pour l'huile de soja, dont le contingent est de 1000 tonnes et les importations totales en 2013 estimées à 622 640,5 tonnes.

Les viandes rouges
Pour les viandes rouges, le contingent est de 11 000 tonnes/an, la réduction tarifaire est de 20 %. En 2007, l'importation de carcasses ou demi-carcasses de bovins congelées est de 56 099,1 tonnes, 5 fois plus importante que le contingent. Pour les viandes rouges, l'Argentine et l'Inde sont parmi les fournisseurs de l'Algérie.

La lecture de ces données permet de faire deux remarques : le recours aux contingents (en ce qui concerne les produits agroalimentaires) protège les productions nationales de part et d'autre. La sensibilité des produits agricoles et la question de la libéralisation de leurs échanges est très perceptibles dans la lecture de l'accord (annexes relatives aux produits agricoles, agricoles transformés et produits de la pêche). Le deuxième point révélé par ces données est la persistance de la dépendance alimentaire de l'Algérie vis-à-vis des marchés extérieurs, notamment pour les produits alimentaires de base.

3.3. Tendance des exportations alimentaires de l'Algérie (2005-2014)

L'agriculture algérienne a souvent nourrit des débats passionnés sur ses vertus. Le *Grenier de Rome* reste encré dans la mémoire collective algérienne. Les produits agricoles algériens ont

des qualités indéniables. Mais, le secteur vis dans un marasme continu depuis l'indépendance (et même pendant la période coloniale). Cela est lié à plusieurs contraintes qui empêchent le secteur de décoller. Cependant, le secteur est un des plus dynamiques de la dernière décennie, il contribue à 10 % du PIB et emploi 2,5 millions de personnes[1]. Les produits agricoles sont des exportations traditionnelles de l'Algérie hors hydrocarbures.

L'accord d'association est une opportunité pour les producteurs nationaux, cependant plusieurs contraintes empêchent la pleine réalisation des avantages liés à la signature de cet accord. En premier, les problèmes propres à l'agriculture algérienne. Les volumes produits restent faibles et très variables et même très instables d'une année à l'autre, limitant ainsi la production et l'exportation ; la concurrence des autres pays du pourtour méditerranéen, qui présentent des performances plus avérées ; les mesures non tarifaires qui protègent les producteurs de l'UE (normes sanitaires, calibrage, …) ; les clauses de l'accord lui-même qui définissent des calendriers pour l'admission des certains produits avec le régime préférentiel, et qui appliquent des droits communs en dehors de ce calendrier.

En 2004, les principales exportations agroalimentaires de l'Algérie sont les dattes, caroube et grains de caroubes, des langoustes, beurre et graisses, eaux minérales et gazéifiée.

Tableau N° 03 : Principales exportations agroalimentaires de l'Algérie année 2004

Produit	Quantité (tonnes)	Valeur (millions DA)
Dattes fraîches "*DegletNour*"	10 357,7	1 358
Langoustes	926,1	559
Beurre, graisse et huile de cacao	1 620,0	383
Yoghourt	7 155,3	359
Eaux, y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées	7 421,2	185
Caroubes, y compris les graines de caroubes	4 611,5	169
Farines de froment (blé) ou de méteil	4 755,0	124

Source : ONS (2014).

En 2013, les exportations agroalimentaires de l'Algérie sont plus diversifiées (qu'en 2004). Pour les produits agroalimentaires, il s'agit du sucre qui occupe la première place des exportations agroalimentaires et dont la valeur dépasse de loin, le second produit (eau minérale et gazéifiée). C'est d'ailleurs, grâce aux exportations du sucre que les exportations alimentaires de l'Algérie commencent à connaitre une évolution à partir de 2010 ; avant cette date, elles stagnaient. D'autres produits figurent dans les exportations alimentaires du pays, telles les pâtes alimentaires (couscous et autres pâtes), le Yoghourt, le vin de raisin frais. Mais, aussi des produits agricoles, tel les truffes, les produits maraichers, la pomme de terre. Et en dernier, les produits de la pêche, telles les crevettes et le thon.

[1]Ministère de l'agriculture, du développement rural et de la pêche (2015).

Tableau N° 04 : Principales exportations agroalimentaires de l'Algérie année 2013

Produit	Quantité (milliers tonnes)	Valeur (Millions dollar)
Sucre	474,61	272,16
Eaux minérales et gazéifiées	45,41	33,83
Dattes	20,79	29,85
Truffes	2,45	18,23
Pâtes alimentaires	19,46	13,71
Beurre de cacao	1,48	5,80
Caroubes et graines de Caroubes	6,96	5,31
Yoghourt	4,16	4,69
Mélasses	16,09	3,17
Crevettes	0,21	2,19
Oignions et échalotes	2,32	1,98
Couscous	2,31	1,74
Poulpes ou pieuvres	0,78	1,73
Huiles de tournesol	0,87	1,35
Thons rouges	0,18	1,29
Vins de raisin frais	0,21	0,66
Escargots autres que de mer	0,18	0,58
Pommes de terre	0,82	0,42

Source : Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (Algex)-2015.

À l'export, l'UE reste le principal client de l'Algérie, avec 64,21 % en 2014, donc ces principales exportations sont destinées au marché de l'Union. La question qui nous intéresse est de savoir si l'ouverture commerciale du marché communautaire a favorisé les exportations agroalimentaires de l'Algérie vers cette région ?

Contrairement aux produits originaires de l'UE à destination de l'Algérie, les réductions de droits de douane des produits d'origine algérienne à destination de l'Union bénéficient d'une réduction de 100 % des droits de douane, sauf pour certains produits. Les contingents tarifaires sont aussi beaucoup moins fréquents pour les produits algériens. Cependant, l'Union protège plusieurs de ces produits avec des calendriers, durant lesquels les produits sont admissibles avec tarifs préférentiels. Ce qu'il y a lieu de remarquer concernant les exportations agroalimentaires algériennes vers l'UE est que les volumes exportés restent très en deçà des contingents fixés par l'accord. L'Algérie ne consomme pas la totalité du contingent du fait de la faible production. Citons quelques exemples.

Pomme de terre

La pomme de terre est admise au marché de l'Union avec une exemption totale des droits de douanes, sur la période allant du 1er Janvier au 31 mars, avec un contingent de 5000 tonnes /an. En 2013, l'Algérie a exporté 820 tonnes de pommes de terre, ce qui représente 16,4% du quota. En 2014, les exportations de la pomme de terre sont de 640 tonnes[1].

[1]Algex (2015), résultats provisoires.

Huile de tournesol

L'huile de tournesol est admise avec un contingent de 25 000 tonnes (100 % de réduction de droit de douane). En 2014, les exportations de ce produit sont de 70 tonnes[1]. Idem, pour les autres produits, telle l'huile d'olive, le vin,… les quantités exportées ne représentent que des parts infimes du contingent. Pour les produits alimentaires de base, telle la pomme de terre, les oléagineux, les farines de blé, le lait, …la demande interne est très importante, les matières premières massivement importées (blé, poudre de lait, …). C'est ce qui explique la faiblesse des quantités exportées.

Tableau N° 05 : Quelques produits agroalimentaires exportés de l'Algérie vers l'UE sous régime préférentiel

Désignation de marchandises	Réduction de droit (%)	Quantité (tonnes)	Quantité de référence
Miel naturel	100	100	
Pommes de terre primeur, du 1er janvier au 31 mars	100	5000	
Tomates, du 15 octobre au 30 avril	100		
Oignons à l'état frais ou réfrigéré	100		
Echalotes à l'état frais ou réfrigéré	100		
Poireaux et autres légumes alliacés, à l'état frais ou réfrigéré	100		
Dattes, présentées en emballages immédiats d'un contenu net égal ou inférieur à 35 kg	100		
Truffes	100		100
Huile de tournesol raffinée	100	25 000	
Autres huiles d'olive et leurs fractions, obtenues exclusivement à partir d'olives	100	1000	
Vins de raisins frais	100	224 000 HL	
Vins d'appellation d'origine portant les noms suivants: Aïn Bessem-Bouira, Médéa, Coteaux du Zaccar, Dahra, Coteaux de Mascara, Monts du Tessalah, Coteaux de Tlemcen, ayant un titre alcoométrique acquis n'excédant pas 15% vol, présentés en récipients d'une contenance n'excédant pas 2 I	100	224 000 HL	
Caroubes, y compris graines de caroubes	100		
Carottes et navets, du 1er janvier au 31 mars	100		
Haricots (Vignaspp. Phaseolusspp.) à l'état frais ou réfrigéré du 1er novembre au 30 avril	100		

Source : repris du texte de l'accord.

En résumé, les importations alimentaires de l'Algérie connaissent une croissance vertigineuse, alors que les agro-exportations restent faibles en termes de volumes et de valeur.

Un dernier point important prévu dans l'accord Algérie-UE est le volet coopération et assistance technique. Nous présentons ci-après la coopération dans le domaine agricole.

[1]Algex (2015).

3.4. Coopération agricole Algérie-UE

Dans le cadre de l'accord d'association, la coopération entre l'Algérie et l'UE touche à plusieurs domaines, politiques et sécuritaires, économiques, sociaux, culturels. Ci-après sont présentés des projets de coopération concernant l'agriculture algérienne[12].

a. *Programme d'Appui au Plan National de Développement Agricole et Rural – Proximité Rurale*

Ce programme a eu pour objectif de développer des stratégies et des approches de développement rural spécifiques adaptées à la diversité de trois régions (Bouira, Msila et Ghardaïa) en s'appuyant sur des modèles de développement rural fondés sur l'initiative des bénéficiaires finaux, d'une part, et sur le renforcement des capacités de l'encadrement technique et administratif de ce développement d'autre part. Le projet a démarré en 2008, pour une durée de 3 années.

b. *Programme d'appui à la mise en œuvre de l'Accord d'association avec l'Union Européenne « P3A », -Volet Agriculture-*

Ce programme a été piloté par le Ministère du Commerce, il a démarré en 2010.Ses objectifs sont : la réalisation de plusieurs missions d'expertises à l'INRAA pour la mise en place du projet de jumelage intitulé «Développement de l'Observatoire des filières agricoles et agroalimentaires à l'INRAA » ; l'appui au projet intitulé «Valorisation des produits agricoles du terroir par les systèmes de qualités », en vue de la préparation de la fiche du projet Jumelage.

c. *Actions pilotes pour le développement rural et l'agriculture en Algérie*

L'objectif général du programme est l'amélioration des conditions de vie par l'augmentation des revenus et de l'emploi en milieu rural dans les Wilayas d'Aïn- Témouchent, Laghouat, Sétif et Tlemcen. L'objectif spécifique est d'améliorer l'utilisation, la valorisation et la diversification des ressources locales agricoles et non agricoles. Montant total : 20 millions d'euros contribution européenne. Période de mise en œuvre : fin 2014 – 2018. Bénéficiaires et partenaires: Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (MADR).

d. *Appui à la diversification de l'économie - Secteurs agriculture, agroalimentaire et tourisme (DIVECO)*

DIVECO vise à améliorer les performances économiques (compétitivités, création d'emplois, exportations) des secteurs de l'agriculture, de l'industrie agroalimentaire et du tourisme. Montant total : 20 millions d'euros (dont 17,5 millions d'euros de contribution européenne).Période de mise en œuvre : janvier 2011 - mars 2015. Bénéficiaires et partenaires : Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural, Ministère de l'Industrie et de Mines, Ministère du Tourisme et de l'Artisanat.

e. *Appui à la diversification de l'économie - Secteurs pêche et aquaculture (DIVECO 2)*

Le programme DIVECO2 complète le programme DIVECO1. Il vise à augmenter la contribution du secteur de la pêche et de l'aquaculture dans la diversification de l'économie algérienne.

---

[1]FAO (2012).
[2]Délégation de l'UE en Algérie (2012).

f. Renforcement des capacités du Centre national de Recherche pour le Développement de la Pêche et de l'Aquaculture (CNRDPA)

Ce programme a pour objet d'optimiser l'organisation, le management et l'efficacité opérationnelle du CNRDPA comme instrument d'aide à la décision. Ce projet vise à soutenir un développement et une gestion durables de la pêche et de l'aquaculture en Algérie. Le montant total du projet : 1,14 million d'euros de contribution de l'UE. Période de mise en œuvre : juillet 2012 - juillet 2014. Bénéficiaires et partenaires: Ministère de la pêche et des Ressources Halieutiques, Centre National de Recherche pour le Développement de la Pêche et de l'Aquaculture (CNRDPA).

g. Observatoire des filières agricoles et agroalimentaires au sein de l'INRAA

Ce projet de jumelage vise à aider le développement de l'Observatoire. Le montant de ce projet : 1,17 million d'euros, contribution de l'UE. Période de mise en œuvre: août2012/ août 2014. Les bénéficiaires du projet : Ministère de l'Agriculture et du développement rural et l'Institut National de la Recherche Agronomique d'Algérie(INRAA).

L'ensemble de ces actions de coopérations est sans doute favorable, mais reste insuffisant pour améliorer la situation de la balance agroalimentaire du pays dans le court terme.

L'analyse sus avancée nous permet de faire les constats suivants :

- les échanges de produits sous régime préférentiels ont augmenté plus que les produits qui ne bénéficient pas de réductions tarifaires ;
- les importations agroalimentaires de l'Algérie en provenance de l'UE restent croissantes et dépassent pour les produits de base tous les contingents fixés,
- les exportations sont très faibles (comparées aux importations), et ne représentent qu'une part infime des contingents à l'exportation.

Conclusion

Ce travail a présenté l'évolution des échanges commerciaux et agroalimentaires entre l'Algérie et l'UE depuis l'entrée en vigueur de l'accord d'association, afin de déterminer l'impact de cet accord sur la tendance des échanges commerciaux agroalimentaires. L'accord d'association Algérie –UE peut-être aussi bien une menace pour l'économie nationale et les producteurs nationaux, ou bien une grande opportunité, ou bien les deux à la fois. Cependant, l'économie algérienne n'a pas été préparée pour faire de cet accord une opportunité :

- économie non diversifiée, basée sur les hydrocarbures,
- productivité faible,
- environnement économique contraignant, instable,
- politique commerciale qui ne protège pas la production nationale.

Il est impératif de développer les autres secteurs productifs en Algérie ainsi que les exportations pour bénéficier des avantages de cet accord commercial.

Références bibliographiques

Articles
Bencharif A. et Rastoin J. L. (2007) dans : *Concepts et méthodes de l'analyse des filières agro-alimentaires : Application par la chaîne globale de valeur au cas des blés en Algérie*, CIHEAM-IAMM, Montpellier SupAgro, UMR MOISA, Workingpaper N°7.
Bisson J. et al (1985), *Le Maghreb, Hommes et espaces*, Paris : Armand Colin.
Blin L, Parisot B. (1990), « Les relations économiques entre la CEE et les pays du Maghreb », *Annuaire de l'Afrique du Nord*, tome XXIX, CNRS.
Kebabdjian G. (1995), « Le libre-échange euro- maghrébin: une évaluation macroéconomique » in *Tiers-Monde*, tome 36, n°144, pp. 747-770.
Kheladi M. (2007), *L'accord d'association Algérie-UE : un bilan critique*.
Sid Ahmed Abdelkader (1993), « Les relations économiques entre l'Europe et le Maghreb » in *Tiers-Monde*, tome 34, n°136. *L'Europe et le Tiers Monde*, pp. 759-780.

Rapports d'étude
Commission des communautés européennes (2001), Rapport annuel du programme MEDA 2000.
Délégation de l'Union Européenne en Algérie (2008), Rapport sur la coopération UE-Algérie.
Délégation de l'Union Européenne en Algérie (2014), Rapport sur la coopération UE-Algérie.
FAO (2012), Cadre programmation par pays. Algérie (2013-2016).
JORAD N°31, Conventions et accords internationaux.
Ministère du commerce-Algex (2008), Impact de l'accord d'association sur les exportations algériennes H.H. vers l'UE.
Ministère du commerce-Algex (2010), Impact de l'accord d'association sur les exportations algériennes H.H. vers l'UE.

Autres
www.douane.gov.dz.
www.mincommerce.gov.dz.
www.ons.dz.

Regional Cooperation as a Factor of catching-up Process in Poland

Katarzyna ANDRZEJCZAK
Université de Sciences Économiques et de Gestion - Poznan, Plogne
kk.andrzejczak@gmail.com

Abstract
This research concentrates on the structural changes in Polish economy during the transition. Poland's desire for membership in European Union has been identified as a significant factor and a driving force for building the capacity to catch up. Social, legal and economic aspects of the transition process in Poland were analyzed. Regional cooperation policy approach has been identified as an effective strategy to tackle challenges of difficult economic, social and legal environment.

Key words
transition, catching up, technology development, regional cooperation, privatization, Poland.

Résumé
La recherche est spécifiquement centrée sur les changements structurels de l'économie Polonais dans la transition. Le souhait de l'adhésion à l'Union européenne est reconnu comme un facteur clé de capacité á rattraper. Les aspects juridiques, sociaux et économiques du processus de transition en Pologne ont été analysés. L'approche de la politique de coopération régionale a été identifiée comme une stratégie efficace pour faire face aux défis aux difficultés de l'environnement économique, social et juridique.

Mots-clés
transition, catching up, développement technologique, coopération régionale, privatisation, Pologne.[1]

Classification JEL
E22, F630.

1. INTRODUCTION

High income countries seek for innovations and new technologies to gain a competitive advantage on global markets, while less developed countries want to catch up to the level of industrialization already achieved by the first group (Dyker and Radosïevic, 2001; Kundu, Kumar and Peters, 2008). A case can be made, that for countries with smaller potential and weaker infrastructure it should be even more important issue, because science and technology development is of a paramount importance for economic development. It leads to more efficient use of existing resources and it is a worthy component of a wider concept of sustainability (Leiserovitz, Kates and Parris, 2005; Yelpaala et al. 2012).

[1] Note: This research is a part of Sonata Project no. DEC-2013/09/D/HS4/01849 financed by the National Science Center in Poland.

Catching up is considered as a mechanism which helped to achieve post war growth for most of high income countries (i.e. Abramovitz, 1990; Silverberg and Verspagen, 1995) and to explain some of Asian countries success, such as South Korea or Taiwan (i.e. Kim and Lee 2013; Appelbaum, Parker and Cao 2011). The analysis of catching up in transition countries (i.e. Brown, Earle and Telegdy, 2006; Dyker and Radosïevic, 2001; Kundu, Kumar and Peters, 2008) provides implications for potential growth strategies in emerging economies (Nayyar, 2013). Dyker and Radosïevic, suggested that: "The major developmental task facing these (developing) countries is, therefore, that of catching up with their more prosperous neighbors" (2001: 219). However, catching up to the so called Western economies does not occur automatically, and there is a risk that less developed economies will actually keep falling behind (Dyker and Radosïevic, 2001). It could be stated, that a helping hand can increase the chances of a single state, to escape the poverty trap. Traditionally, it was the role assigned to the development assistance, however, its effectiveness in this matter is dubious (Easterly and Pfutze, 2008). Another considerable option, is the regional cooperation, which allows to attain goals, that states would not be able to reach through unilateral action (Estevadeordal and Suominen, 2008).

This research concentrates on changes in Polish economy during the post-communist transition in the context of the opportunities given by the processes of globalization, and European integration in particular. A country once receiving Official Assistance and placed by the OECD on the Part II of the aid recipient list, 10 years ago joined the high income economies and became a donor. Life's standard of the society has improved significantly in the years 1989-2015 (UN, 2015), certain political stability was reached and economic progress achieved (Reichardt, 2011). Nevertheless, Poland still lags behind more developed members of the EU. It is interesting to explore, what were the strengths and the weaknesses of the transition in Poland. The main goal of this paper is to analyze how the regional cooperation contributed to the process.

An inductive approach of the study has been adopted. The research concentrates on mechanisms of transition support, including legal framework and government's initiative to support technology for private sector development and economic growth. System analysis was used to identify state policy strategies to tackle social, legal and economic aspects challenges of the transition process in Poland. Special attention was put on legal changes devoted to adjust the conditions of Polish macro environment to the requirements of the EU accession process. It is assumed here, that the commitment to regional cooperation in the scope of European Community was a driving force of the transition leading to the engagement of catching up processes in Polish economy. Comparative analysis allowed to draw conclusions which mark out Polish performance after the period of transition and the activity of state in promoting technological advancement in the economy through creation of stable social environment and technological capacity to stimulate the convergence. The research was based on the literature review, legal acts, statistic data, and performance indexes analysis for Poland in the period of transition. The idea was to provide less developed economies with an inspiration, and also to analyze where the mistakes have been made. Firstly the theoretical background of the catching up theory was provided in this paper. Next, legal changes in Polish legal system were outlined to draw the characteristics of the Polish catching up process. In the following section, the key outcomes of Polish policy towards economic development during the process of transition, the role of the regional cooperation in the process, and the potential for further development were explained.

2. LITERATURE REVIEW

Catching up, technology advancement, and structural transformation towards industrialization are at the core of the discourse on transition economies. The role of technology is crucial in the beta convergence theory, which explains why low per capita income countries grow faster than high per capita income countries (Lucas, 2002; Phillips, and Sul, 2009). The concept of β-convergence is related to the neoclassical model of growth, in which the growth rate experienced by the economy is negatively related to its initial level: the lower the initial level, the further the economy is from its balanced growth path and the higher is its growth rate (Farahmand, Sameti and Sasan, 2014). Low and middle income economies, due to large unused potential and a wide range of possibilities to increase technological strengths by the means of relatively small capital input, may use the effect of catching up to produce higher rates of per capita GDP growth than developed economies (Rapacki and Prochniak, 2009). The latter countries require relatively more capital input to increase their already high level of technology.

Research and development are the engine of growth in the catching up theories (Silverberg and Verspagen, 1995) because effective use of knowledge and intellectual assets can potentially fuel value creation (Sala-i-Martin, 1996; Ondari-Okemwa, 2011). Required knowledge can be built inside a country and commercialized, or it can be brought (transfered) from abroad. Nowadays, the multinationals expand technology through foreign direct investments and licensing (Yang and Maskus, 2008, Pouris, 2010), so inviting them in allows transmission of needed values, practices and solutions to the economy.

The explanation for the convergence effect on the so called laggard countries has been explained i.a. by Abramovitz (1990). Convergence may work by all means provided that political institutions, political integration, and the effective consensus in favor of development, called “social capability” exist. If there are limitations that embrace country’s ability to absorb technology, the positive effect may not be seen. When a country is technologically backward, but socially advanced and able to protect the catching up process, the process can be enhanced. Certain values that protect private earnings as well as instruments that allow capital secure accumulation, and social sanctions that protect the system are required (Abramovitz, 1990). There is also a second condition called “technological congruence”. It is country’s ability to exploit full potential for rapid growth envisaged by the theory of convergence. The potential to produce growth depends on conditions for knowledge, research and development spillover, such as legal regulations of knowledge transfer, openness to international cooperation, macroeconomic environment for the investments, or level of publications. Also regulations and market opportunities for mobility of workforce and the ability for human capital to adjust to changing structures of the economy influence the technological congruence. So, the growth potential is defined by productivity gaps, yet the pace of change depends on the structural and institutional factors (Abramovitz 1990).

Silverberg and Verspagen (1995) model reveals that the spread of innovation over time is uneven and given the mechanism of innovations’ diffusion, the growth paths for economies are also uneven. Major distinction between Western and Asian catch up models illustrate this well enough. However, the question is, does it mean that regardless of the disparities,

convergence will appear in every laggard economy, just in a different way? According to Stokke (2004), countries with the same technological level, facing different domestic conditions affecting ability to absorb and take advantage of spillovers form abroad may have different experiences, or do not have them at all. He claims the existence of a threshold of technology gap, below which the country is not able to catch up with the frontier. At such point divergence occur, so laggard economies risk the possibility of falling behind (Verspagen 1991). We may therefore conclude, that it is up to the country whether it will customize its environment, the social capability and the technology congruence well enough to find itself above the threshold.

It is important, that the paradigm of catching up allows to consider state as a leader of change. Governments may adopt policies which mobilize savings for the promotion of modernization (Lin, 2011). States may promote either bigger national champs to produce technology or to choose decentralized model, which allows SMEs that usually absorb R&D from abroad (Wang, 2007). Restructuration and modernization of industrial sector and introduction of modern service branches (Gunther and Gebhardt, 2005) are needed for these changes to occur (Lin, Sun, and Jiang, 2013). Moreover, increased competitiveness is needed to promote quality (Kronthaler and Stephan, 2006). It is up to the state to design the strategy of growth, which includes the management of tangible and intangible assets of the economic system by policies and institutions which will either foster convergence or trap the state under the threshold required to enhance it.

It is worth considering, if regional cooperation can serve as a potential handicap in building up strategies to enter the convergence path (Berglof, 2015). Certainly the objectives of regional integration may refer to economic development, reduction of gaps between developed and developing countries (Moldoveanu, 2013), as they may to trade, security, and other dimensions of trans boarder cooperation (Estevadeordal and Suominen, 2008). Regional trading blocs proved their effectivity for common benefit, especially in the case of European Community, however are not evident in other regions, such as South Asia (Patterson, and Kuo, 1995; Mukherjee, 2014). In the Central Asian context it is seen as a necessity, but also an uncertain endeavor for states, which want to foster their economic development (Green, 2001). Some previous research results were implying that regional cooperation and integration between countries with similar launching conditions is more certain, while among countries with different level of development it is not evident (Inotai, 1998). Inotai (1998) claims that differences in historical experience, global political and economic conditions as well as psychological element hinder the process of sharing growth strategies, in the context of i.a. Poland and Baltic states integration with EU. In this pre-accession research potential difficulties of European integration were highlighted.

However, in this study, it is argued that despite the limitations and differences inherited from the past, which were undermining potential effectiveness of integration process, for Poland regional cooperation was a meta goal which allowed to escape a number of social, economic and legal traps. Economic regional cooperation required adoption of relevant common rules of conduct. Some of them were specifically related with the community idea, while some were rooted in a more broad concepts of market economy. Their implication would probably be very difficult in post-communist countries if not for the integration idea. Policies on privatization (Williamson, 2000; Brown, Earle and Telegdy, 2006; Estrin et al., 2009; Peter, Svejnar and Terrell, 2012), foreign direct investments (Williason, 2000; Gunther and

Gebhardt, 2005; Hagemejer and Tyrowicz, 2012), openness to trade (Williamson, 2000; Capik and Drahokoupil, 2011), and education (Stokke, 2004) are valid elements of transition economies discourse which require attention, because of their nexus with the catching up process.

Transition economies have been catching up since the 1990s (Verspagen, 2002; Berglof, 2015). Literature suggests that transition to the market economy in 25 countries (Central and Eastern Europe, CEE, and Commonwealth of Independent States, CIS) indeed reduced inefficiency in the formerly planned economies (Deliktas and Balcilar, 2005). However, rapid convergence and catch-up growth of production and consumption appeared especially in the newly accepted EU member states from the former Soviet bloc (Juknys, Liobikienė and Dagiliūtė, 2014). Interestingly, it has been also found that the Baltic States, which were most integrated into the economy of the former Soviet Union and experienced the deepest transitional decline, had the best performance in the CEE group (Juknys, Liobikienė and Dagiliūtė, 2014). This supports previously stated assumption, that the initial historic, political, economic, or social distance, not necessarily decrease the benefits of integration process.

3. POLISH ASPIRATIONS TO EU MEMBERSHIP AS A COMPASS FOR LEGAL CHANGE

As we learn from the literature, simple existence of technology gap does not guarantee the convergence – launching the process of catching up requires a number of other conditions to be met (Abramovitz, 1990; Verspagen 1991; Silverberg and Verspagen, 1995). Post socialist countries at the beginning of 1990s reached for the opportunity to shift towards market oriented economy, but the transition process required major social and economic changes. When Poland started the transition in 1989, its economic situation was one of the most difficult in the region of Central Eastern Europe. Deep institutional changes of the political life were required in the process of democratization and the redefinition of state economy (Balcerowicz, 1997). Inflation was over 40%, prices were rising drastically, and there was a deficit of consumption goods in the stores (Balcerowicz 1997). At the beginning, the removal of state control over the market created some negative effects. The inflation remained high and unemployment problems occurred in production sector once its productivity has been expected (Dandridge and Dziedziczak, 1992). Government control over prices and salaries and large share of state owned enterprises were important constraints for the economy. Few investments in technology, managerial style, as well as equipment were made (Dandridge and Dziedziczak, 1992). Relatively poor infrastructure and the lack of soft skills, were limiting the capacity to absorb technology.

In Poland, burdened with the “homo sovieticus” phenomenon, the challenge was to transform social environment to the requirements of private sector development and to promote entrepreneurial spirit in the society. Social change was indispensable for the assertion to global value chains. For some parts of society transition meant the opportunity to rise income and increase the level of life, for others, more habituated to central planning state organization it was the beginning of frustration. The bloodless Polish revolution polarized the society. Both, in the growing middle class as well as among the malcontents of transition, one could find the post-communist and the post-opposition representation. Complicated social situation was a consequence of different angles of polarization between different groups. The right side

of parliament gathered members of Solidarity unions, intellectualists, conservatives, everyone who was against Communist Party. Liberals would be sitting next to trade unions. The left side politicians were representing the past regime. These circumstances did not favor reaching common agreement in the general reconstruction of the economy. Making difficult decisions and choices in this atmosphere was a challenge. It is plausible to assume that an overall social consensus was reached because the democratization process and shift to market economy were parallel to European integration processes. European membership was a meta-goal which consolidated social consensus for changes.

Therefore, the decision to negotiate accession to European Community was probably one of the most significant, originally political decision, which affected the process of transition in Poland (Kolodko, 2001). The goal to fulfill "Copenhagen criteria" which included a free-market economy, a stable democracy and the rule of law, and the acceptance of all EU legislation, provided important pointers towards economic development. Polish EU membership negotiations began soon after T. Mazowiecki's government emerged in the first free elections. They were officially confirmed in 1994 by signing negotiations agreement by L. Miller's post-communist government. It took Poland over a decade to reach the consent and to join European Union. The accession requirements lead to a number of legal changes which began in the 1990s. In the context of the theory of catching up allowing the FDI inflows, fostering private sector development, and gaining the control over corruption to provide sound institutional environment for business and public sector development were crucial for the beta convergence effects to appear.

Privatization regulations were created in 1990s by the Polish parliament. Their main agenda was to enhance restructuration of enterprises (Grosfeld and Hashi, 2007). In 1995 legislation on mass privatization was implemented, then replaced in 1996 by the act on commercialization and privatization. In the scope of direct privatization, two-thirds of the operations were conducted in a form of installment purchases (usually termed leases) of the assets of the former state enterprise (Woodruff, 2004). The pace of privatization in Poland was slower than planned (De Fraja and Roberts 2009) despite the fact that originally it was supposed to be accomplished quickly in the scope of "shock therapy" conducted by Leszek Balcerowicz (Hunter and Ryan, 2008). It is noteworthy that both labor efficiency and enterprises efficiency in privatized companies increased against the performance of state owned enterprises (Raport, 2011). However, the process of privatization, which by many politicians until today meant "selling out" Polish business to foreigners and giving too much and too quickly, remains a subject of a major political disagreement. In reference to J. Stiglitz and J. Williams (2000), it is more important to do it right than to do it fast, and there is a wide social opinion that in Poland the process meant to be done rather fast than right.

Inviting FDIs to Poland was crucial issue for the economy in the changing international environment, acknowledged by the authorities even before the "official launch" of the transition in 1989. First regulations appeared in 1976. In 1988, an act on companies with foreign capital gave the possibility to start a company by foreign investors. The act imposed complicated administrative procedure on investors, but at the same time it favored some tax and duty releases. The promotion of FDI in Poland required not only to allow them, but also to create favorable environment for investment. The decline from 40% corporate tax in 1990, to 19% after 2004, and of individual from 45% to 32%, are positive features. Also social security rates were lowered, from the 45% level in 1990, to less than 20% for companies and

less than 10% for employees currently (Trading Economics data, 2014). Since the 1991 act, most of the restrictions for investors were removed (excluding some limitations on land ownership for example).

What is note, introduction of public procurement laws under the auspices of EU regulations was important element of legal changes which aimed at decreasing corruption in public contracts and promoting a competitive system of procurements. In the communist times public procurements were centrally planned. State owned enterprises were satisfying public demand. The system was in most cases G2G. There were no incentives to compete or to increase the quality of supply since the parties of the contracts were given. In the 1983 elements of obligatory public bidding were introduced by delegated legislation on some sectors. However, in reality, numerous procedures were invalidated without any legal grounds, whenever their outcomes were not the desired or expected ones. Existing laws were not effective enough to prohibit such practices. The first act was adopted in 1994 later replaced by the act on public procurement law in 2004. These regulations were a big challenge because no corresponding institutions existed before. Most of public procurement evolution since 2004 intended to increase the level of competition and to open the market for entrepreneurs from abroad on equal terms with the nationals. New procedures, such as electronic bidding and competitive dialogue, were introduced to the system.

4. STRUCTURAL CHANGES IN POLISH ECONOMY AFTER 1989

Introduction of market economy and imposition of European regulations followed by governmental activity in capacity building with the support of EU allowed major changes to occur over the past 25 years in Poland. It is plausible to say, that accession to EU had direct and indirect impact on Polish economy. Indirect impact was performed by the “suggesting” under Copenhagen Criteria expected legal changes, whose small, but essential part was analyzed in the previous section and offering in turn acceptance to the club, with the benefits of the Single Market. This had a great impact on introducing and transforming institutional framework in Poland and contributed to accumulate intangible assets for catching up process. Direct impact on the other hand was handed to Poland in the form of funds. Before entering EU, Poland was profiting from pre-accession funds, but in the years (EU budget in years) 2004-2006, 2007-2013 and 2014-2020 gained the access to the funds on a membership terms. For 2007 data, Poland was contributing to European budget the amounts of ¼ of what it received in the form of Structural Funds. These were the resources which allowed investments in infrastructures and boosting technological congruence of Poland, building its tangible assets. Both these manners of EU influence on Polish economy led to major change.

The size of the economy five-folded to the size of GDP in 1990, so were the Polish reserves which increased from over 20 billion in 1990 to over 100 billion in 2014 (Table 1). The pace of growth, despite the ups and downs continued to be positive. In the 1990s, the figures of growth rate were showing a real catching up effect. During the first decade of transition Polish per capita GDP grew faster than in other Central European countries, now it reached over 14.4 thousands US dollars (World Bank, 2014). Consumption and expenditures were steadily increasing during the whole period (Trading Economics data, 2014). World Bank is ranking Poland as high income OECD country. Export performance (i.a. processed fruit and vegetables, meat, dairy products, electromechanical products, vehicles, aircraft and vessels)

has been improving over the period of transition (Trading Economics data, 2014). According to GUS (Glowny Urzad statystyczny - Statistic Office in Poland) from the beginning of the past decade, Poland's foreign trade turnover increased almost ten-fold.

Table 1. Economic indicators for Poland in 1990-2014 (current US$)

Indicator	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2014
GDP	64,7 billion	139,4 billion	171,8 billion	304,4 billion	476,6 billion	496,2 billion	548 billion
GDP per capita	1,698	3,612	4,492	7,976	12,530	13,036	14,422
GDP growth (annual %)	-7*	7	4,3	3,5	3,7	1,8	3,4
GDP per capita growth (annual %)	-7,3*	6,8	5,4	3,6	4	1,8	3,5
Exports of goods and services	17 billion	32,4 billion	46,7 billion	106,3 billion	192,9 billion	223,5 billion	242,4 Bilion**
Foreign direct investment, net inflows	0.89 billions	3,6 billion	9,3 billion	11 billion	18,1 billion	7,1 billion	nd
State-owned enterprises covered by the process of privatization (increasing)	1258*	5235	6727	7265	7539	7555	7555

**Data from 1991. ** Data from 2013.*
Source: own elaborations of World Bank data (2015) and GUS (2013).

Since the launching of the transition policies, which were led by the capitalism ideology, clearly the transformation of property concept was the foundation of the systemic change, which inevitably led to many economic changes. First, the structure of enterprises changed significantly. The importance of services increased in the overall GDP, while both industry and agriculture share decreased. Based on WDI data computations for period 1996-2012, employment in services was positively correlated with the GDP per capita (2005 const USD), while the number of people employed in agriculture was decreasing with the growing income per capita (WDI, 2016). Also the size of companies changed. While in 1980 only 0.5% of people were employed in smaller firms and 70% in firms with more than 1,000 employees, in 2011 37% of people were employed in microenterprises of 0-9 persons employed, 13% in companies 10-49, 19% in companies 50-249 and only 31% in larger companies (Eurostat data, 2014). Governmental decisions and legal changes allowed to increase the number of SMEs in Poland. In the 1990s enterprises were created on a scale never seen before. The domination of big companies and the monopoles has been limited.

Private sector gained its importance. 70% of large companies existing at the end of 2009 were new entities of capital investment of Polish or foreign origin, and only 30% were a product of

ownership transformation of state owned enterprises (Raport, 2011). The growing role of private companies impacted the employment structure. The number of people employed by private sector increased from 44% in 1989 (Kasperkiewicz and Starzynska, 1998) to 57.1% in 2006 (GUS data, 2006), and 64% in 2013 (GUS data, 2013). Process of privatization influenced by direct privatization in the first half of the 1990s accelerated the growth of private sector. The overall economic balance shifted from state to private production. The share of contribution to GDP by private sector was rising from 28.6% in 1989 to 58% in 1995 (Kasperkiewicz and Starzynska, 1998), and almost 75% currently (Raport, 2014). Small and medium enterprises generate today nearly half of the GDP (48.5%), and among them micro enterprises produce 29.7% of GDP. However, still the added value to GDP by small and medium enterprises is smaller in Poland (50.9%) than in European Union average (57.0%) (Raport, 2014), which indicates that their productivity and technology advancement may require upgrading and improvements.

Foreign direct investments were important for technology transfer and increasing competitiveness of Polish economy (GUS, BBP). The acceleration of FDI in Poland has been significant after the accession to European Union. Before that, the amounts of FDI were not impressive, partly due to not sufficient level of privatization in the 1990s. The structure of FDIs in Poland differed over time, according to NBP (2014). At first most investments were attracted to production, financial services, logistic and stock centers. Some of these fall under the privatization process transactions. In the 1993, the investments in production were 78%, then decreased to 62% in 1997, and 37% in 2005. The importance of transportation, communication and financial services has raised. Most of FDIs have been of European (over 80%) origin (German, UK, Austria earlier France, Holland), but also USA, Japan, Switzerland and South Korean (NBP data, 2014). Foreign companies have made important input to Polish economic performance. They allowed the transfer of innovations, new products, services and processes (Raport Polska, 2011). It is being reported that only 20% of innovative solutions in Poland have national character while 80% is imported from abroad (Kałużyńska, Smyk and Wiśniewski, 2009) and partly through enterprises with foreign capital.

Opening trade opportunities for Polish entrepreneurs was a natural consequence of regional integration with EU. Currently European Union is Polish largest trading partner accounting for about 79% of exports and 64% of imports (Trading Economics, 2014). Competing with more technologically advanced and mature Western entreprises has been challenging for Polish entrepreneurs. However, the preassures exerted on Polish companies to tackle this competition, may have potentially increased their effectiveness required for catching up. In the 1990s, many start-ups raised and were a beginning of profitable businesses. Those Poles, who were courageous enough to “go private” succeeded in many cases. On the other hand it meant dropping out of business for many others. Nevertheless, Poland in the 1990s was the Eldorado for small private operators. The demand was so hungry that the market consumed almost everything. When that tendency has decreased because of the relative saturation of the market, new opportunities came both for the private and public sector with the actual accession to EU and with the access to structural funds.

5. REGIONAL COOPERATION AND DEVELOPMENT IN POLAND

The issue of regional cooperation is here addressed from a perspective quite different than in majority of literature, which analyzes the expected payoffs of long term solutions adopted by parties which integrate in a regional cooperating group (Handy, 1998; Badunenko, Henderson, & Zelenyuk, 2008; Berglof, 2015). The idea was not to measure quantitatively the impact of joining EU on Polish economy but to provide a reflection over the contribution of this political decision to the process of catching up in Poland.

Axelrod (1984) extended research on evolution of cooperation implies, that for any form of cooperative behavior three requirements: viability, robustness, and stability must be met to evolve into the dominant behavior and to persist in that role (Axelrod, 1984; Milgrom, 1984; Handy, 1998). Analyzing Polish aspiration to EU on the grounds of this theory, its initial viability did not implicate a strategic approach at the first glance. Polish economic power and social context departed from the European one. The economic gap, socio-cultural distance and initial political instability placed Poland in a rather complex negotiating position. The feeling of "inferiority" mixed with national pride, risked to sabotage the process of integration and therefore all the accompanying legal and institutional changes. Nevertheless, it must be also noticed that geostrategic position, considerably large population and market (prospective consumers and workforce), the promise of privatization and investments opportunities, and many other factors, allowed Poland to gain a certain foothold in the negotiations. The pre-accession and post accession funds were an important incentive which attenuated the sacrifice in the process of transition of Polish economy. Apart from the political ideology, the technical and financial support offered by EU were important for the mechanism of structural change. Ideologically, it allowed to take revenge on former oppressor by the symbolic rejection of dependence on the East (mechanisms likewise to the ones observed today in some parts of Ukraine). All these justified the general idea to go "all in", and benefit from policy change. It also enabled the right choice of balance between political and economic institutions (Berglof, 2015).

The idea of EU membership had a long term perspective from a very beginning, so also in this context the decision made by Polish policymakers seems grounded. The promise of the ability to thrive and grow in an environment of a Single Market was amongst the millstones to undergo institutional changes which enabled the integration. In the whip and carrot perspective, eyes were on the benefits of joining the rich club, but the catching up processes would probably not appear if the "whip" leaded adjustments - which were the pre-conditions of membership – would not be done. The expectations and willingness of Poles to develop stability in relations and to catch up to the rich explain why Poland tended to invest more efforts in building up relations with the leaders (Germany, France, UK) rather than with the peers (Czech Republic, Hungary). This may have been or not the optimal choice, but it is understandable from the cooperation theory point of view.

According to Dołzbłasz and Raczyk (2015) there are system and non-system related determinants of regional cooperation. Programming and implementation of cooperation programs, support area, allocation of funds, priorities, institutional structures are systemic factors, while political, environmental, social or economic conditions are non-systemic. Based on this division, we could say, that especially in the pre-accession phase and in a technical

sense, system determinants were prevailing Polish integration with EU. It is a clear assumption, given deep differences between Poland and "old" European members, mentioned in the Inotai (1998) research. Definitely, the determinants of systemic character were more tangible in character and marked the path of transition. Required legal amendments to fulfill the criteria of admission were the reflection of the system determinants, which led Polish transition and allowed performance analyzed in the precedent sections. A strategy of ticking boxes was used for both – enforcing indispensable legal changes and convincing Polish society of the future benefits. The non-systemic determinants of integration were, however, the driving force for all these processes and strategies to be implemented.

Integration with EU had deep political foundations, which manifested a shift from Eastern to Western hemisphere. This phenomenon allowed social consensus which enabled the systemic change. Polish accession to EU from the very beginning was focused on multidimensional integration, including security and social integration. As a consequence, adoption of systemic driven policies was guided by non-systemic determinants, and in consequence allowed the adoption of a number of policies (i.a. elements of the structural adjustment agenda), which contributed to create an environment to launch the catching up. Estevadeordal and Suominen (2008) claim that countries which cooperate most extensively with each other in the area of trade tend to be each other's most favored partners in the other areas of cooperation as well. This proves to be right on the example of trade relations with Germany; they opened the array of cooperation and helped to overcome difficult historical experiences of the past. Moreover, in the times of a crisis of European integration idea, Poland is currently one of the most faithful members of the Community, with over 80% of population supporting the idea (CBOS, 2016). The integration with EU had a major impact on economy and on society in Poland and because of that it can be identified as an effective strategy.

As a consequence of regional cooperation, Poland managed to achieve a lot. Yet, Juknys, Liobikienė and Dagiliūtė claim that: "Convergence in efficiency of human resources is much slower (in EU10, aut.). Labor productivity in the EU10 countries is still almost half that of old EU member states (EU15), leading to low salaries and unsustainable massive economic emigration" (Juknys, Liobikienė and Dagiliūtė, 2014: 54). According to Dyker and Radosevic it seemes that the continued dysfunctionality of science and technology systems, in the narrow institutional sense, was a major obstacle to a wholly successful catch-up for post-socialist countries (2001); and that it is still the case. Manufacturing prowess alone is not enough to become a leading economy, or even to join leading group in the 21st century (Appelbaum, Parker and Cao, 2011). This creates high expectations and the risks for the "new" developed countries, which need to compete with more technologically sophisticated "old' developed economies in the conditions of globalization.

Abramovitz's social capability and technological congruence required for the catching up are both equally important in the post catching up development phase for Poland, so the reflection over the strengths and weaknesses of Polish transition performance must address these two elements (Table 2). In the case of Poland, the evaluation of social capability is quite positive. Though when it comes to "technological congruence" less optimism is welcome. Poland definitely had catch up, but the outcomes are still not satisfactory when it comes to the ability to exploit full potential for further rapid growth based on innovations. Despite the fact that private sector has undergone fundamental transformation, the innovation level in Poland is still lower than expected. After the accession, funding of research has been reformed, Country

Capital Fund was established, and new instruments such as technology credit, and tax incentives were introduced, but fundamental role has been played by the EU funds. It is possible that major support received by Poland from EU funds to foster innovations and invest in human capital, made Polish governments a little lazy to reinforce these actions domestically.

Table 2. Polish social capability and technological congruence performance

Poland	Social capability (institutions, political integration, and the effective consensus)	Technological congruence (R&D spillover, knowledge transfer, openness to international cooperation, environment for the investments, level of publications, mobility of workforce, human capital)
Strong	– stability of democratic institutions – regional cooperation and credibility – recognition of well-educated labor force	– mobility of workforce – openness to FDI – insertion to international patenting system – financial markets – healthy bank sector – "Schengen agreement" member – proximity to EU markets
Need of improvement	– consensus building – resources efficiency – steering capacity – judicature (duration of proceedings, trust from citizens)	– enrolment to tertiary education – innovativeness – intellectual property protection – FDI technology transfer – formalized business environment – infrastructure
Weak	– aggressive contradiction between political parties – lack of trust between citizens	– insufficient vocational training development – commercialization mechanism – S2B – public expenditures on research and development – keeping talents – the availability of new technologies, – firm-level technology absorption

Source: own elaboration.

Based on the evaluation of the Polish performance we can mark out the direct and most important contributions of regional integration with EU for the transition related catching up process, which were "demanded" and/or "provided" in the process:

- motivation for difficult transition policy measures implementation;
- stability of institutions[1];

[1] This issue is a sensitive matter for Poland currently (2016), due to the Constitutional Tribunal casus, which was a subject of Venice Comission opinion (CDL-AD(2016)026-f, Pologne - Avis sur la loi

- implementation of free market institutions;
- public procurement procedures and control over corruption;
- openness to trade and investments;
- investments in infrastructures;
- investments in human capital;

Polish general post-transition performance is assessed positively in the Bertelsmann Stiftung's Transformation Index (BTI) on the quality of democracy, market economy and political management in 129 developing and transition countries. In the years 2006-2014 Poland showed improvement and ranks as fifth economy of the index. The overall business environment in Poland ameliorated a lot in the last two decades. The system of democratic institutions has been created and seems to be working in a decent way, there are mechanisms which allow protection of private property, and most of Polish legislation is consistent with European law. Yet, legal proceeding in Poland are very lengthy. Polish legal system has been consolidated with European structures, it is also incorporated to the World Trade Organization mechanisms, so the stability for foreign investors has been enforced. Despite some shortcomings the social capacity for post catching up seems to be generally accomplished and hopefully a regress will not appear with the recent changes in political powers after the elections in 2015.

CONCLUSION

First, some limitations of the research should be marked out. The nationality of the author implies an obvious possibility of a bias in the analysis of Polish performance. Also, some elements of crucial intangible aspects of transition process are difficult to capture and risk arbitrary interpretation. In this research qualitative approach was adopted. For further considerations of the topic quantitative methods shall be engaged.

Capacity building may be limited or promoted by the relationships that a country has assigned to. For Poland, breaking up old relationship with the Soviet Union and turning into the direction of Western Europe was the starting point for increased economic growth and hence, development. Since the first democratic government was elected, politics forced to integrate Poland with European Community. The political decision, was no lesser an economic choice at the same time. Membership in regional organization has become a fulcrum of changes, because clear conditions have been established for Polish economy to achieve the Copenhagen criteria. This supports Berglof (2015) claim, that geographic and cultural proximity to the EU played a critical role in giving weight to the outside anchor provided by the potential for EU membership, in this case, for Poland.

Membership in EU guided institutional changes which allowed to launch the catching up. The first decade of transition was focused on the privatization process, legal changes, the bloom of entrepreneurship, and the flourishing of private property institution in the economy. The

relative au Tribunal constitutionnel, adopté par la Commission de Venise à sa 108e session plénière (Venise, 14-15 octobre 2016), however according to earlier evaluations of Bertelsmann Stiftung's Transformation Index (BTI), Poland ranked relatively high.

second, post accession decade was about foreign direct investment, infrastructure changes and redecorating the economy to European standards and global environment. What is important, Poland has prepared its social capacity to promote and stimulate transfer and develop technologies. Nevertheless, the mechanisms that would foster transfer and commercialization of science and enable different entities (entrepreneurs, universities, managers, researchers) with the means to increase competitiveness in the post caching up development are missing.

Poland reached the stadium in which a strategy more independent and self-aware is indispensable to compete with stronger partners from the region. Legal institutions imposed on Poland have created predictable, yet formalized and complicated environment. For the purposes of increasing FDIs inflow and for the profit of domestic entrepreneurs more liberalization of economic activity and less tax burden is needed. Also, Polish public procurements system is still quite weak because legal the procedures of realizing public demand too formalized. Apart from legal changes, public expenditure on research and development should be increased if Poland wants to cease falling behind innovation leaders. Domestic capacities to produce innovations should be increased.

Since the 1990s Polish economy has transformed from factor driven to efficiency driven stage of development, according to World Economic Forum criteria. Receiving important amounts of EU funds on innovations is not sufficient for Poland to breake from efficient driven to innovation driven economy (Innovation Union Scoreboard, 2014). Commercialization of the research is an important factor of building the catch up potential, so the spin-off creation and private-public initiatives should be promoted more effectively in Poland. Active policy to promote technological advancement is indispensable to enhance further economic development.

Polish experiences show that regional cooperation may be a key ingredient and an engine of change. Membership in EU supported by most of the conflicted political parties was a meta-goal, which allowed major changes to be enforced. It required, as any other regional cooperation, a compromise and trust, in case of Poland - this trust payed off. Regional cooperation approach in policy may be therefore perceived as an effective strategy to tackle challenges of difficult economic, social and legal environment.

BIBLIOGRAPHY

ABRAMOVITZ M. (1990), “The Catch-Up Factor in Postwar Economic Growth”, *Economic Inquiry*, 28(1), 1-18.

ANDRZEJCZAK K. (2013), “Perspectives On Public Procurement Market In European Union” in: *Economic System Of European Union And Accession Of Bosnia & Herzegovina*, Kandžija V., Kumar A. ed., Vitez University of Travnik, Travnik, pp. 205-220, ISBN 978-9958-641-11-4.

APPELBAUM R. P., Parker R. & Cao C. (2011), “Developmental state and innovation: nanotechnology in China”, *Global Networks*, 11(3), 298-314.

AXELROD R. (1984), *The Evotution of Cooperation*, New York: Basic Books.

BADUNENKO O., Henderson D. J. & Zelenyuk V. (2008), “Technological Change and Transition: Relative Contributions to Worldwide Growth during the 1990s”, *Oxford Bulletin Of Economics And Statistics*, 70(4), 461-492.

BALCEROWICZ E. (2003), “Wprowadzenie [in:] Polska W Unii Europejskiej. Jaki Wzrost Gospodarczy? Zeszyty BRE Bank Case”, *Warszawa*, No 66/2003, pp. 5-7.

BALCEROWICZ L. (1997), Socjalizm. Kapitalizm. Transformacja. Szkice z przełomu eopok, Wudawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
BADUNENKO O., HENDERSON D. J., & ZELENYUK V. (2008), "Technological Change and Transition: Relative Contributions to Worldwide Growth during the 1990s". *Oxford Bulletin Of Economics And Statistics*, 70(4), 461-492.
BERGLOF E. (2015), "New Structural Economics Meets European Transition", *Journal Of Economic Policy Reform*, 18(2), 114-130.
BROWN J., EARLE J. S. & TELEGDY A. (2006), "The Productivity Effects of Privatization: Longitudinal Estimates from Hungary, Romania, Russia, and Ukraine", *Journal Of Political Economy*, 114(1), 61-99.
CAPIK P. & DRAHOKOUPIL J. (2011), "Foreign Direct Investments in Business Services: Transforming the Visegrád Four Region into a Knowledge-based Economy?", *European Planning Studies*, 19(9), 1611-1631.
CBOS (2016), "Polska w Unii Europejskiej", *KOMUNIKAT z BADAŃ*, NR 31/2016, Centrum Badania Opinii Społecznej, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2016/K_031_16.PDF
DANDRIDGE T. C. & DZIEDZICZAK I. (1992), "New Private Enterprise In The New Poland: Heritage Of The Past And Challenges For The Future", *Journal Of Small Business Management*, 30(2), 104-109.
DE FRAJA G. & ROBERTS B. M. (2009), « Privatization in Poland What was the government trying to achieve?", *Economics Of Transition*, 17(3), 531-557.
DELIKTAS E. & BALCILAR M. (2005), "A Comparative Analysis of Productivity Growth, Catch-Up, and Convergence in Transition Economies", *Emerging Markets Finance And Trade*, 41(1), 6-28
DOŁZBŁASZ S. AND RACZYK A. (2015), "Different Borders-Different Cooperation? Transborder Cooperation in Poland", *Geogr Rev*, 105: 360–376. doi:10.1111/j.1931-0846.2015.12077.x
DYKER D. A. & RADOŠEVIĆ S. (2001), "Building Social Capability for Economic Catch-up: The Experience and Prospects of the Post-socialist Countries", *Innovation: The European Journal Of Social Sciences*, 14(3), 219-237. doi:10.1080/13511610120102592
EASTERLY W., PFUTZE T. (2008), "Where Does the Money Go? Best and Worst Practices in Foreign Aid", *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), 29 – 52.
ESTEVADEORDAL A. AND SUOMINEN K. (2008), "Sequencing Regional Trade Integration and Cooperation Agreements", *World Economy*, 31: 112–140. doi:10.1111/j.1467-9701.2007.01084.x
ESTRIN S., HANOUSEK J., KOCENDA E. & SVEJNAR J. (2009), « The Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies", *Journal Of Economic Literature*, 47(3), 699-728. doi:http://dx.doi.org/10.1257/jel.47.3.699
FAGERBERG J. & VERSPAGEN B. (2002), "Technology-Gaps, Innovation-Diffusion and Transformation: An Evolutionary Interpretation", *Research Policy*, 31(8-9), 1291-1304.
GCI (2014), "The Global Competitiveness Index 2013–2014", World Economic Forum, Geneva.
GREEN D. J. (2001), "Regional Co-operation Policies in Central Asia", *Journal Of International Development*, 13(8), 1151-1164.
GROSFELD I. & HASHI I. (2007), "Changes in Ownership Concentration in Mass Privatised Firms: evidence from Poland and the Czech Republic", *Corporate Governance: An International Review*, 15(4), 520-534.
GUNTHER J. & GEBHARDT O. (2005), "Eastern Germany in the Process of Catching Up: The Role of Foreign and West German Investors in Technological Renewal", *Eastern European Economics*, 43(3), 78-102.
GUS (2013), Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w 2012 roku, GUS data, Warszawa.
HAGEMEJER J., & TYROWICZ J. (2012), "Is the effect really so large? Firm-level evidence on the role of FDI in a transition economy", *Economics Of Transition* 20(2), 195-233
HANDY J. W. (1998), "The Shadow of the Future and the Complexity of Cooperation", *Review Of Black Political Economy*, 26(2), 57-73.
HUNTER R. J. & RYAN L. V. (2008), "A Field Report on the Background and Processes of Privatization in Poland", *Global Economy Journal*, 8(1), 1-18.

INOTAI A. (1998), "Correlations between European Integration and Sub-Regional Cooperation: Theoretical Background, Experience and Policy Impacts", *Russian And East European Finance And Trade*, 34(6), 3-91.
JUKNYS R., LIOBIKIENĖ G. & DAGILIŪTĖ R. (2014), "Sustainability of catch-up growth in the extended European Union", *Journal Of Cleaner Production*, 6354-63. doi:10.1016/j.jclepro.2013.07.014
KAŁUŻYŃSKA M. SMYK K., WIŚNIEWSKI J. (2009), Raport 5 lat Polski w Unii Europejskiej, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.
KASPERKIEWICZ W. & STARZYNSKA W. (1998), "Privatization of state-owned enterprises in Poland", *International Advances In Economic Research*, 4(1), 16.
KIM Y. & LEE K. (2008), "Sectoral Innovation System and a Technological Catch-Up: The Case of the Capital Goods Industry in Korea", *Global Economic Review*, 37(2), 135-155.
KOLODKO G. W. (2001), "Globalization and catching-up: from recession to growth in transition economies", *Communist & Post-Communist Studies*, 34(3), 279.
KRYNICKA T. (1992), Opinie społeczne o prywatyzacji, Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Ekspertyz, Warszawa.
KUNDU S. K., KUMAR V. & PETERS S. D. (2008), "Impact of ownership and location factors on service multinationals' internalization", *Service Industries Journal*, 28(5), 567-580.
LEISEROVITZ A.A., KATES R.W., PARRIS T.M. (2005), "Do global Attitudes and Behaviors Support Sustainable Development?", *Environment*, Vol. 47, No. 9:23-38.
LIN J. Y. (2011), "New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development", *World Bank Research Observer*, 26(2), 193-221.
LIN J. Y., SUN X., JIANG Y. (2013), "Endowment, Industrial Structure, and Appropriate Financial Structure: A New Structural Economics Perspective", *Journal Of Economic Policy Reform*, 16(2), 109-122.
LUCAS RE Jr. (2002) *The Industrial Revolution: past and future. In Lectures on Economic Growth*, Lucas REJr (ed.). Harvard University Press: Cambridge, MA.
MILGROM P. R. (1984), *Axelrod's The Evolution of Cooperation* (Book Review). 15(2), 305-309.
MOLDOVEANU M. (2013), "REGIONAL INTEGRATION AND INTERNATIONAL COOPERATION: BETWEEN WISHES AND REALITIES". 8(3), 111-119.
MUKHERJEE K. (2014)," The South Asian Association for Regional Cooperation: Problems and prospects", *Progress In Development Studies*, 14(4), 373-381. doi:10.1177/1464993414521524
ONDARI-OKEMWA E. (2011), "The strategic importance of identifying knowledge-based and intangible assets for generating value, competitiveness and innovation in sub-Saharan Africa", *South African Journal Of Libraries & Information Science*, 77(2): 138-154.
PATTERSON D. P. AND KUO C.-T. (1995), "A Public-Choice Theory of Cooperation in East and Southeast Asia", *Pacific Focus*, 10: 5–28. doi:10.1111/j.1976-5118.1995.tb00100.x
PETER K., SVEJNAR J. & TERRELL K. (2012), "Foreign Investment, Corporate Ownership, and Development: Are Firms in Emerging Markets Catching Up to the World Standard?", *Review Of Economics And Statistics*, 94(4), 981-999.
PHILLIPS P. C. B. AND SUL D. (2009), "Economic transition and growth", *J. Appl. Econ*., 24: 1153–1185.
PIETRAS J. (2003), « Polska W Unii Europejskiej. Jaki Wzrost Gospodarczy?" [in:] *Polska W Unii Europejskiej. Jaki Wzrost Gospodarczy? Zeszyty BRE Bank Case*, Warszawa, No 66/2003, pp. 7-14.
POURIS A. (2010), "Still a way to go for South Africa's science revolution", *Nature*, 463(7282), 729.
RAPACKI R., PROCHNIAK M. (2009), "Real beta and sigma convergence in 27 transition countries, 1990–2000", *Post-Communist Economies*, 21 (3) (2009), pp. 307–326.
RAPORT (2014), « Raport MSP », https://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21789.pdf
RAPORT (2011), « Raport o Ekonomicznych, Finansowych i Społecznych Skutkach Prywatyzacji w roku 2010 », Ministerstwo Skarbu Państwa, Warszawa.
RAPORT POLSKA (2011), "Raport Polska 2011 Gospodarka-Społeczeństwo-Regiony", red. Zuber P., Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa,

http://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/Ewaluacja_i_analizy/Raporty_o_rozwoju/Raporty_krajowe/Documents/Raport_Polska_2011.pdf
REICHARDT A. (2011), "Poland and the Global Economic Crisis: Observations and Reflections in the Public Sector", *Journal of Finance and Management in Public Service*, 10(1), pp. 38-48.
SALA-I-MARTIN X.X. (1996), "Regional cohesion: evidence and theories of regional growth and convergence", *European Economic Review*, 40 (6), pp. 1325–1352
SILVERBERG G., & VERSPAGEN B. (1995), "An Evolutionary Model of Long Term Cyclical Variations of Catching Up and Falling Behind", *Journal Of Evolutionary Economics*, 5(3) 209-227.
STOKKE H. E. (2004), "Technology Adoption And Multiple Growth Paths: An Intertemporal General Equilibrium Analysis of the Catch-Up Process in Thailand", *Review Of World Economics/Weltwirtschaftliches Archiv*, 140(1), 80-109.
UOKiK (2013), Raport System Zamówień Publicznych A Rozwój Konkurencji W Gospodarce, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa.
VAN BRABANT J. M. (2002), "Exchange-Rate Policy, EU Integration, and Catch-Up Modernization", *Russian And East European Finance And Trade*, 38(1), 5-30.
VERSPAGEN B. (1991), "A New Empirical Approach to Catching up or Falling behind", *Structural Change And Economic Dynamics*, 2(2), 359-380.
VERSPAGEN B. (1997), "Estimating International Technology Spillovers Using Technology Flow Matrices", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133(2), 226-248.
WANG J. (2007), "From Technological Catch-Up to Innovation-Based Economic Growth: South Korea and Taiwan Compared", *Journal Of Development Studies*, 43(6), 1084-1104.
WILLIAMSON J. (2000), "What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?", *World Bank Research Observer*, 15(2), 251-264.
WOODRUFF D. M. (2004), "Property Rights in Context: Privatization's Legacy for Corporate Legality in Poland and Russia", *Studies In Comparative International Development*, 38(4), 82-108.
World Economic Forum (2014), "The Global Competitiveness Report 2013 – 2014", GCI 2014.
YANG L., MASKUS K.E. (2008), "Intellectual Property Rights, Technology Transfer and Exports in Developing Countries", *CESifo Working Paper*, No. 2464: 1-22.
YELPAALA K., AWASE E., VÄNSKÄ R., JEPCHUMBA, PARKER P., JOSHUA T., RAU V. (2012), "The Big Question: Upwardly Mobile: What Role Should Technology Play in Africa's Development?", *World Policy Journal*, 29(4), 3-7. Retrieved from http://www.jstor.org/stable/23326705

Le bilan mitigé du fonds national d'investissement à l'aune de ses objectifs

Hakima AMAOUZ
Ecole Nationale Supérieure de Statistique et d'Economie appliquée – Alger, Algérie
hamaouz@yahoo.fr

Résumé
Le propos de notre article est d'analyser le financement de l'industrie manufacturière à travers le Fonds National d'Investissement (le FNI) qui est l'instrument financier de l'Etat dans ce domaine. Ce FNI ne semble pas être efficace au regard de la faiblesse de la réalisation de ses objectifs. Ce résultat est conforme à l'analyse de Raymond (2010) qui précisait que les fonds d'investissement ne sont pas tous efficaces, quand ceux-ci sont jugés à l'aune de leurs objectifs initiaux et il faut interpréter cela comme le signe qu'ils ne sont qu'un outil parmi d'autres de gestion de l'épargne nationale.

Mots-clés
fonds souverains, fonds national d'investissement, industrie manufacturière, gouvernance, transparence.

Abstract
The purpose of this article is to analyze the financing of the manufacturing industry through the National Investment Fund (the FNI), which is the State's financial instrument in this field. This FNI does not seem to be effective in view of the weakness of the achievement of its objectives. This result is in conformity with Raymond's (2010) analysis which emphasizes that investment funds are not all effective when they are measured against their original objectives, and this must be interpreted as a sign that they are just one tool among others for managing national savings.

Key words
Sovereign wealth funds, National Investment Fund, manufacturing industry, governance, transparency.

Classification JEL
F30, G28, G29, O16.

Introduction

Les pays exportateurs de pétrole ont créé, dès les années 1950 puis dans les années 1970 et 1980 après les premiers et deuxième chocs pétroliers, des fonds publics qu'ils ont dotés de ressources importantes afin de les gérer au mieux pour qu'elles génèrent des revenus à long terme. Dans les années 1990 et 2000, de nombreux pays ont suivi leur exemple suite à l'augmentation des prix des matières premières et des excédents courants de leur balance des paiements. La moitié des fonds souverains a été créée avant 2000 et l'autre moitié a vu le jour dans les années 2000, ce qui traduit une accélération du mouvement de création.

Rozanov (2005) est l'auteur qui a proposé l'expression « fonds souverain » et précise - qu'il n'existe- pas de définition largement acceptée de ce que sont les fonds souverains. Ces fonds

ne sont pas homogènes et il n'existe pas de fonds souverain type. Ils diffèrent quant à leur structure, leur gouvernance, leurs objectifs, leurs profils de rendement / risque, leur horizon d'investissement et leurs classes d'actifs.

Raymond (2012) propose la définition suivante des fonds souverains : « ce sont des fonds d'investissement publics à long terme, sans passif exigible, qui sont au moins partiellement investis en actifs étrangers ».

En Algérie, un débat a eu lieu sur l'opportunité de créer un fonds souverain. Les pouvoirs publics du pays ont opté pour la création d'un Fonds National d'Investissement (FNI) avec pour objectif de contribuer au financement des investissements productifs dans le cadre de la politique industrielle définie par le gouvernement.

Raymond (2010) notait que « les fonds d'investissement ne sont pas tous efficaces, quand ceux-ci sont jaugés à l'aune de leurs objectifs initiaux **».**

Le propos de notre article est d'analyser le FNI à l'aune de ses objectifs qui lui avait été assignés lors de sa création, tenant compte de la réalité contextuelle algérienne et de son impact sur le fonctionnement du FNI.

La structure de notre réflexion s'articule autour de deux points : la définition, la typologie et les objectifs des fonds souverains et enfin, le bilan du FNI au regard de ses objectifs qui lui sont fixés par le gouvernement.

1. Définitions, typologie et objectifs des fonds souverains

Nous présenterons les différentes définitions des fonds souverains, car il n'existe pas une définition universelle. Puis nous retenons une typologie de ces fonds fondée sur leurs revenus et nous terminons par leurs objectifs.

1.1 Définitions des fonds souverains

Nous allons tout d'abord présenter la définition des fonds souverains retenue par le FMI (2008a, 27) pour qui : « ce sont des fonds d'investissement à but déterminé, appartenant à des administrations publiques. Créés par une administration publique à des fins de gestion macro-économique, les fonds souverains détiennent, gèrent ou administrent des actifs pour atteindre des objectifs financiers et ont recours à une série de stratégies d'investissement qui comprend des placements sur actifs financiers étrangers. Les fonds souverains sont généralement créés à partir des excédents de balance des paiements, des opérations sur devises, du produit des privatisations, d'excédents budgétaires et/ou de recettes tirées des exportations de produits de base ».

Aglietta (2009) complète comme suit la définition présentée par le FMI : « les fonds souverains sont des fonds perpétuels. Sans engagement contractuel vis–à-vis d'épargnants individuels, ils ne sont pas soumis à des contraintes de liquidation de l'actif ou de paiement contractuel pour honorer le passif. Ils ont pour mission de faire prospérer une épargne collective que leur confie la puissance publique. Leurs objectifs sont établis par la tutelle

politique. Il s'agit de préserver la valeur réelle de la richesse collective en gérant des risques macro-économiques, des prix des produits de base ou de change. Il s'agit de réaliser un rendement à long terme en assumant les risques du développement durable et de la transition démographique ».

Il est toutefois- important de souligner qu'il existe un flou persistant autour de la définition des fonds souverains.

Nous allons présenter deux exemples pour illustrer notre propos : le premier exemple est celui du fonds souverain français (Fonds Stratégique d'Investissement[1]) et le second est celui du fonds souverain algérien (Fonds de Régulation des Recettes).

Le fonds stratégique d'investissement français est comptabilisé comme un fonds souverain par le SWF Institute, pourtant il n'entre pas dans la définition des fonds souverains retenue par le FMI, dans la mesure où il n'investit que dans des entreprises françaises. (Artuis, Marini, 2009).

Le fonds des régulations des recettes algérien (FRR) est aussi comptabilisé comme un fonds souverain par le SWF Institute. Il n'entre, toutefois pas dans la définition des fonds souverains retenue par le FMI, dans la mesure où il n'effectue pas de placement sur actifs financiers étrangers.

Nous pouvons caractériser les fonds souverains de la manière suivante : ils sont détenus ou contrôlés par un gouvernement national. Ils gèrent des actifs financiers dans une logique de long terme et leur politique d'investissement vise à atteindre des objectifs macro-économiques précis.

Mais au-delà de leurs aspects communs, ces fonds diffèrent quant à leur structure, leur gouvernance, leurs objectifs, leurs profils de rendement-risque, leur horizon d'investissement et leurs catégories d'actifs. C'est pourquoi, ils sont généralement classés selon deux critères : leurs ressources et leurs objectifs.

1.2 Typologie des fonds souverains

Vis-à-vis de leur typologie, il est possible de catégoriser les fonds souverains selon les propositions émises par Belaicha, (2012a), Bouzidi, (2012 b), Labaronne (2012 c). En fonction de l'origine de leurs revenus, les fonds souverains se répartissent en deux groupes : les *fonds* « *matières premières » ou fonds de régulation et* les *fonds « non matières premières* ».

Les *fonds* « *matières premières » ou fonds de régulation*, gèrent les rentes des pays exportateurs de ressources minérales (pétrole, gaz, métaux précieux). Les revenus proviennent de la fiscalité sur les produits générés par les ressources ou de la taxation des profits sur ces ressources et correspondent à la transformation de la valeur d'un actif physique.

[1] Le FSI a été transformé en 2012 pour devenir la banque publique d'investissement sous le nom de BPI France.

Les *fonds « non matières premières »* gèrent des ressources liées à des excédents de balance courante, de compte financier ou de recettes publiques. Contrairement aux fonds pétroliers, les ressources de ces fonds ne reposent pas sur une rente. Les revenus sont générés par des exportations en biens et services supérieures aux importations ou par un excédent du compte des opérations financières hors réserves de la balance des paiements. Cet excédent résulte lui-même d'entrées nettes massives de capitaux au titre des investissements directs, des investissements de portefeuille et des autres investissements.

1.3 Les objectifs des fonds souverains

En fonction de leurs objectifs principaux, les fonds souverains appartiendront aux catégories suivantes :

Les *fonds de stabilisation*, dotés de revenus publics issus de l'exportation de matières premières, doivent protéger le budget de l'État contre les variations à court terme des recettes liées aux mouvements importants des prix des matières premières et des taux de change. Ils jouent un rôle d'amortisseur en cas de crise. Ces fonds poursuivent, en général, des stratégies de placement assez prudentes.

Pour exemple, l'Algérie a créé en 2000 le Fonds de Régulation des Recettes (FRR) pour gérer les recettes de ses exportations de pétrole et de gaz naturel. En sa qualité de fonds de stabilisation, son objectif est de protéger l'économie du pays contre les fluctuations de cours des hydrocarbures. Belaicha et al, (2012) notaient cependant que « les principes qui régissent l'utilisation de ce fonds (compensation des moins-values fiscales pétrolières, réduction de la dette publique et financement du déficit du Trésor) s'éloignent d'une démarche de gestion dans une perspective intergénérationnelle ».

Les *fonds d'épargne ou intergénérationnels* cherchent à répartir entre plusieurs générations la richesse issue de ressources naturelles non renouvelables. Ils ont un horizon à long terme et peuvent avoir des stratégies agressives d'investissements ou de placements dans une gamme d'actifs internationaux assez large (FMI, 2007).

Les *fonds de réserves de change*, qui peuvent être gérés par un département de la Banque centrale ou par une entité autonome des autorités monétaires, ont pour mandat d'éviter les coûts de stérilisation[1] et de portage des réserves de change. Ils ont une stratégie de sécurité et de liquidité et détiennent des actifs peu risqués, principalement des titres du Trésor à court et à long terme ou des dépôts à court terme assortis d'une garantie.

Les fonds de retraites, dotés de revenus sous forme de cotisations, ont pour objectif de financer les retraites des générations à venir. À ce titre, ils sont soumis à des engagements financiers futurs. Ils ont une vision de long terme et peuvent adopter des stratégies offensives d'investissement ou de placements.

[1] Le coût de stérilisation est la différence entre le rendement des instruments domestiques que la Banque centrale vend afin de neutraliser l'accroissement de la masse monétaire induit par l'acquisition des réserves et le rendement de ces dernières.

Les *fonds de développement* : avant de présenter les objectifs des fonds de développement, il est important de préciser que ce sont les pertes colossales subies lors de la crise financière mondiale de 2008 qui ont contraint les fonds souverains à réorienter leurs stratégies vers le développement de leurs économies nationales.

Les objectifs attribués à ces fonds sont, selon Aoun et Boulanger (2015) : « l'allocation des ressources à des projets socio-économiques de long terme, ayant une importance stratégique sur l'économie locale et le développement industriel ».

Selon Dinh (2012) :« l'objectif des fonds de développement est de financer des projets socio-économiques ou de promouvoir des politiques industrielles propres à stimuler la croissance de la production potentielle d'un pays ».

Et pour Raymond (2012) :« Ils poursuivent un objectif de développement cherchant à diriger l'épargne nationale vers des projets à long terme, d'importance stratégique pour l'économie locale ».

Parmi les fonds souverains de développement, il est possible de citer le Mubadala aux Emirats Arabes Unis et le National developement Fund en Iran, la Banque Publique d'Investissement (la BPI France Investissement) en France.

2. Le Fonds National d'Investissement veut se distinguer des fonds souverains

L'Algérie, durant ces dernières années, a connu un accroissement de ses réserves de change dont l'origine est un excédent de sa balance commerciale. Cet excédent a été favorisé par des exportations constituées à 98% de ventes d'hydrocarbures. Certes, en 2009, le montant des exportations algériennes (44,3 milliards de dollars US) a chuté d'environ 50% par rapport à celui de 2008, en raison de la baisse du prix du pétrole. Mais, l'Algérie a pleinement profité ces dernières années de l'envolée des cours du pétrole, ses recettes d'exportation s'élevant à 77 milliards de dollars US en 2008, contre 59 en 2007. Ses réserves de change sont ainsi passées de 78 milliards de dollars US en 2006 à 110 milliards en 2007 et à 143 milliards en 2008 (Banque d'Algérie, 2012). Cette progression des avoirs financiers a généré un débat entre économistes et pouvoirs publics sur l'opportunité de créer un fonds souverain pour financer le développement du pays. A, ce titre, A. -Hadj-Nacer (2009) avait indiqué que« si l'Algérie s'était dotée d'un fonds souverain, judicieusement investi dans des entreprises internationales, elle aurait pu avoir accès aux capacités techniques et managériales. En effet, les prises de participation dans des entreprises performantes et de pointe, financées par un fonds souverain garantiraient ce que ni l'investissement direct étranger, ni les passations de marchés internationaux n'assurent à l'Algérie : la présence dans le pays et sur les lieux de production de la technologie et des savoirs et cultures d'entreprise les plus avancés ».

Les pouvoirs publics algériens ont toutefois rejeté l'idée de créer un fonds souverain en raison des pertes subies[1] lors de la crise financière, et ont souhaité créer un Fonds National d'Investissement (Le FNI).

[1]Selon le rapport de l'année 2009 de la conférence de l'ONU pour le commerce et le développement (UNCTAD) : les quatre fonds souverains les plus puissants du Golfe persique auraient perdu, et en

Le 1er mars 2009, le FNI est créé, issu de la restructuration de la Banque Algérienne de Développement (BAD). La loi de finances complémentaire de 2009 a consacré cette restructuration en modifiant l'appellation BAD en-FNI-tout en maintenant provisoirement les statuts de 1963 de la BAD et en dotant la nouvelle institution d'un capital de 150 milliards de DA (1,5 milliards d'euros). Son financement est assuré par ailleurs par les ressources du Trésor Public ou celles empruntées au marché national des capitaux. (FNI, 2014).

Il est important de souligner que l'Algérie s'est dotée d'un Fonds National d'Investissement pour se distinguer des fonds souverains.

Le FNI, dans ses statuts, affiche comme mission principale « de concourir aux financements des investissements productifs »[1]. A ce titre, le développement de l'investissement productif est un défi majeur auquel doit faire face une économie peu diversifiée comme celle de l'Algérie (Belaicha et al, 2012). En effet, l'investissement productif, c'est-à-dire l'investissement dans l'appareil de production national, permet le développement du secteur industriel. Or, le financement de cet investissement productif est lourdement absent en Algérie. Les marchés des capitaux sont embryonnaires et la capitalisation boursière représente moins de 1% du PIB en 2016[2]. Les banques privées (au nombre de douze, toutes de capitaux étrangers) financent faiblement l'investissement productif car elles expliquent que les projets d'investissement ne sont pas assez matures et le climat des affaires n'est pas assez favorable. Quant aux banques publiques qui reçoivent 90 % des dépôts, elles allouent une faible part de ces derniers au financement d'investissement productifs. (Belaicha et al, 2012).

Enfin, la frilosité des banques publiques et privées, l'absence d'un marché financier dynamique a incité les pouvoirs publics à recourir au FNI pour le financement de ces investissements productifs.

Le FNI : une réponse nationale aux déficits de financement de l'industrie manufacturière ?

Notre étude a pour objectif d'analyser le financement de l'industrie manufacturière par le FNI. Mais, pourquoi le choix de l'industrie manufacturière ?

Lall (1990) précise que « l'ultime preuve de la capacité industrielle d'une nation est la compétitivité de ses entreprises manufacturières sur le marché international. ».

Le rapport annuel de la Banque d'Algérie de l'année 2012 a en outre, alerté les pouvoirs publics sur la nécessité de développer l'industrie manufacturière.

---

dépit d'injections de liquidités, environ 350 milliards de dollars suite à leur entrée dans des secteurs stratégiques de l'économie mondiale comme la finance ou l'immobilier (pour exemples :les pertes enregistrées sont de 27 milliards de $ pour Qatar Investment Authority (QIA), de 46 milliards de $ pour Saudi Arabian Monetary Agency (SAMA), de 92 milliards de $ pour Kuwait Investment Authority (KIA), et de 183 milliards de $ pour Abu Dhabi Investment Authority).

[1] Rapport du FNI, 2014.

[2] Rapport du FMI, 2017.

Par exemple, le secteur agroalimentaire français qui représente le premier secteur industriel du pays est accompagné dans le financement de sa croissance par la Banque Publique d'Investissement : la Bpi France Investissement.

La Bpi France Investissement à titre d'exemple a investi 12 millions d'euros [1]en 2013 au capital de l'entreprise Naturex, leader mondial et spécialisée dans les ingrédients naturels d'origine végétale destinées aux industries agro-alimentaire, pharmaceutique et cosmétique. A travers les aides à l'innovation et les programmes collaboratifs, la Bpi France Investissement a aussi accordé 9 millions d'euros de financement aux projets issus des pôles de compétitivité agroalimentaires. Et en septembre 2013, Bpifrance et le ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire, et de la Forêt ont renouvelé leur convention annuelle visant à renforcer le soutien à l'innovation pour les industriels agroalimentaires. Dans le cadre de ce partenariat, depuis 2007,150 entreprises ont bénéficié d'aides, à hauteur de 4,9 millions d'euros au total.

Pour résumer, la BPI France-Investissement a permis à l'Etat de conduire sa politique industrielle puisque elle a contribué au financement de son industrie manufacturière.

3. Le bilan en demi–teinte du Fonds National d'Investissement

Quel est le bilan du FNI dans le financement de l'industrie manufacturière durant la période (2010-2014) ?

Le choix de cette période d'étude est attribué à la disponibilité des données. Depuis, le démarrage du FNI, en 2009, son premier rapport annuel a été publié en 2010 et le second en 2014.

Il est en outre - important de souligner le manque de transparence qui caractérise son fonctionnement, mais, il faut préciser que ce manque de transparence est aussi l'une des caractéristiques de la plupart des fonds d'investissement. C'est la raison pour laquelle sous l'égide du FMI, un groupe de travail rassemblant 26 pays dotés de fonds souverains a été créé à Washington en avril-mai 2008. L'objectif de ce groupe était de définir un ensemble de principes conformes aux pratiques généralement acceptées (PPGA) : ceux-là sont désormais connus sous le nom de Principes de Santiago. Ils s'appuient sur trois critères : une plus grande transparence, en définissant le cadre institutionnel et la structure de gouvernance ; une plus grande responsabilisation ; une clarification du cadre d'investissement et de gestion du risque. (Croissard et al 2009).

Les responsables du FNI précisent aussi qu'ils n'ont aucun pouvoir de décision et de contrôle sur ses participations et ils ne gèrent que les participations décidées par l'Etat[2].

Ainsi, et pour dresser un bilan du FNI, nous avons analysé tout d'abord, ses différentes participations dans l'industrie manufacturière[3].

---

[1] Rapport d'activité de la BPI investissement, 2013.

[2] Entretien réalisé en 2015 avec un responsable du FNI.

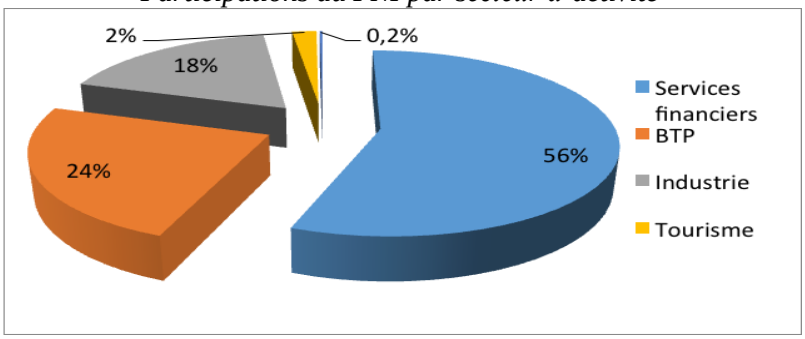
[3] L'industrie manufacturière selon l'office National des statistiques : l'industrie hors hydrocarbure, énergie, mines et carrières et BTPH. Il s'agit donc des secteurs suivants : ISMMEE (industries

Tableau n° 1 : Les participations du FNI (U : millions de DA)

Entités	Date d'entrée	Capital	Taux de participation	Montant de la participation	Secteur d'activité
Groupe COSIDER	2010	4335	100%	4335	Bâtiments et travaux publics
Taamine life Algérie Dommage (TALA)	2010	1000	30%	300	Assurances
AXA Assurance Algérie Dommage	2011	2000	36%	720	Assurances
AXA Assurances vie	2011	1000	36 %	360	Assurances
Saidal Norah Manufacturing (SAIDANOr)	2012	50	2%	1	Industrie pharmaceutique
Renault Algérie Production (RAP)	2013	2120	17%	360,4	Industrie automobile
SIAHA	2014	2300	17 %	400	Tourisme
Algerian Qatari Steel (AQS)	2014	58610	5 %	2930	Industrie sidérurgique
Total				9406,4	

Source : Rapport du FNI, 2014.

Participations du FNI par secteur d'activité



La figure n°1 montre que les services financiers occupent une place prépondérante (56%) dans les participations du FNI. En revanche, l'industrie manufacturière n'occupe que 18 % : un taux dérisoire par rapport aux services financiers qui sont donc fortement privilégiés au détriment de l'industrie, lourdement marginalisée. Cette marginalisation semble donc incohérente sur le plan académique. Il reste donc à tenter une explication pour justifier cet état de fait. Les difficultés de la gouvernance, le manque de transparence et le déclin de l'industrie manufacturière seraient –ils à l'origine de cette marginalisation ?

3.1 Les difficultés de gouvernance

La gouvernance[1] du FNI repose sur un conseil et un comité de direction. Ses administrateurs et son équipe managériale ne jouissent pas d'autonomie et d'indépendance dans leur gestion.

sidérurgique, mécanique, métallurgique, électrique et électronique), Matériaux de construction, Chimie, Industrie agroalimentaire, Textiles, Cuir, Bois et Industries diverses : la production de films agricoles, d'articles de ménage en plastique, de maille et d'autres ouvrages en plastique.

[1] Entretiens réalisés avec les responsables du FNI. (Mars 2015).

L'interférence de la sphère politique handicape lourdement le bon fonctionnement de ce FNI. En effet, Aoun et al (2015) précisent que l'implication forte du pouvoir politique fait craindre pour l'efficacité de la gestion des investissements. L'analyse de Rocchi, Ruimy, (2011) confirme aussi qu'un fonds souverain ayant des déterminants d'investissement influencés par des finalités politiques conservera le plein contrôle du processus d'investissement en interne. A l'inverse, un fonds dont l'unique déterminant est la recherche de la performance des investissements n'hésitera pas à confier certains mandats de gestion à des gérants externes Ainsi, toutes choses étant égales par ailleurs, plus un fonds confiera un volume important de capitaux à investir à des tiers gérants, moins il semblera « politique ».

En outre et selon la Banque mondiale : « la mauvaise gouvernance et la corruption représentent des obstacles importants à la gestion des entreprises en Algérie, ce qui a des répercussions négatives sur la croissance et la création d'emplois ». (FMI, 2016)

Enfin, pour une meilleure gouvernance du FNI : l'Etat devrait veiller à dissocier le management du fonds de son actionnariat en distinguant clairement les rôles et les prérogatives qui y sont associés. L'État actionnaire ne devrait pas interférer dans le pilotage opérationnel, la gestion et le management du fonds.

La mesure de la performance serait alors la clef de voûte du succès de ce modèle de gouvernance permettant d'éviter toute interférence du politique avec le management. Les objectifs assignés au fonds devraient être quantifiés et leur suivi mesurable. Cette mesure de la performance s'appuierait sur le suivi d'indicateurs clés de performance de type "Economic Rate of Return".

3.2 Un manque de transparence sur l'activité du FNI

Le rapport d'activité du FNI de l'année 2014 se caractérise par une absence totale d'informations sur les différents dossiers industriels : Saidal Norah Manufacturing (Saidanor), Algerian Qatari Steel(AQS) et Renault Algérie Production (RAP).

L'Algérie est classée parmi les pays opaques dans la gestion de ses fonds, selon l'indice de transparence de Carl Linaburg et Michael Maduell mais aussi selon l'étude élaborée en 2014 par Columbia center et Natural resource. Les opérations des fonds sont, en effet, souvent menées de manière opaque et ne sont pas soumises à un processus de contrôle indépendant. Les fonds algériens, brunéiens, omanais et turkménes constituent quelques exemples, parmi les plus extrêmes, de transparence insuffisante ; une visite du site de la Brunei Investment Agency permet de connaître les heures de bureau, l'adresse de courriel, mais guère plus. Et certains gouvernements, comme la Guinée Equatoriale, l'Iran, le Koweït et le Qatar, bien que signataires des Principes de Santiago qui leur imposent de respecter des modalités élémentaires de divulgation concernant leurs fonds, refusent de publier des informations détaillées sur leurs placements ou leurs activités.

En comparaison avec le FNI, la transparence et la gouvernance du fonds Norvégien sont unanimement saluées. Ce fonds est le plus transparent des fonds souverains pétroliers. Il affiche clairement sa stratégie. Depuis 2004, sa stratégie de placement s'inscrit dans une démarche de responsabilité sociale (Chevalier, 2009). Il est aussi actif dans la lutte contre la corruption comme le précise l'indice développé par Transparency International : le Corruption

Perception Index (CPI), plus le CPI est élevé, plus le pays étudié est actif dans la lutte contre la corruption (Tableau n °2).

Tableau n ° 2 : Indice de corruption des pays d'origine des fonds souverains

Pays	Score au CPI
Singapour	9,2
Norvège	7,9
Royaume-Uni	7,7
Etats-Unis	7,3
Qatar	6,5
Emirats Arabes Unis	5,9
Koweït	4,3
Chine	3,6
Arabie Saoudite	3,5
Algérie	3,2
Libye	2,6
Iran	2,3
Russie	2,1

Source : J.M.Rocchi, M.Ruimy, 2011, p. 136.

Au total, le modèle norvégien n'est toutefois pas aisément transposable dans des pays n'ayant pas la même tradition démocratique ni les mêmes institutions.

3. 3 Le déclin de l'industrie manufacturière avant et après la création du FNI

Le déclin de l'industrie manufacturière avant et après la création du FNI handicape lourdement le bon fonctionnement du FNI car comme nous l'avons déjà précisé plus haut, l'objectif de ce FNI est de financer l'industrie manufacturière. Cependant, le déclin du secteur industriel-manufacturier est l'une des principales caractéristiques de l'économie algérienne durant les deux dernières décennies. (Bellal, 2013).

Source de croissance à long terme, le secteur manufacturier a vu sa contribution relative au PIB décroitre de 15 % en 1990. La part du PIB manufacturier dans le PIB total est passée en dessous de 10 % depuis 1997, pour atteindre en 2011 moins de 3% (Banque d'Algérie 2013).

Tableau n°3 : Répartition sectorielle de la croissance du PIB réel en pourcentage

	Hydro-carbures	Industries-Manufacturières publiques	Industries Secteur Privé	Pib
2002	3,7	-1,0	6,6	4,7
2003	8,8	3,5	2,9	6,9
2004	3,3	-1,3	2,5	5,2
2005	5,8	-4,5	1,7	5,1
2006	-2,5	-2,2	2,1	2,0
2007	-0,9	-6,5	3,2	3,0
2008	-2,3	1,9		2,4
2009	-6,0	0,7		2,4
2010	-2,6	-2,5		3,3
2011	-3,2	-1,2		2,4

Source : Rapport annuels de la banque d'Algérie, 2012.

Depuis 1990, ce secteur est- dans une dynamique récessive, notamment dans le secteur public, en dépit des mesures d'assainissement dont il n'a cessé de bénéficier et qui - n'a pu endiguer sa récession. L'embellie financière des années 2000 générée par la flambée des cours du pétrole (750 milliards de dollars entre 1999 et 2014) ne semble pas avoir eu d'effets sur cette dynamique régressive puisque ce secteur continue à enregistrer des taux de croissances négatives (tableau n° 3).

Le tableau n° 4 indique aussi une forte baisse (plus de 50 %) de la production de l'industrie manufacturière de l'année 2007 à l'année 2013.

Tableau n °4 : Evolution de la production industrielle (Indice 100 en 1989)

	Industrie hydrocarbures	Industrie manufacturière
1989	100	100
1999	75,3	67,9
2003	73,8	62,9
2004	73,8	61,4
2005	74,4	60,0
2006	74,4	58,7
2007	73,1	51,8
2008	76,3	52,8
2009	78,9	53,6
2010	76,7	50,6
2011	78,7	50,1
2012	82,9	50,1
2013	92,6	51,0

Source : Banque d'Algérie et l'office National des statistiques.

L'industrie manufacturière est donc en déclin depuis une décennie comme le confirme le rapport annuel de la Banque d'Algérie de l'année 2012 : « en moyenne annuelle, au cours de la période 2000-2012, la production industrielle publique a progressé de 0,61%, l'industrie hors hydrocarbures de 0,84% et l'industrie manufacturière a régressé de 2,38% ». La Banque d'Algérie a pourtant fortement conseillé les pouvoirs publics sur la nécessité d'investir dans toutes les branches de l'industrie manufacturière pour bâtir une économie productive génératrice d'emplois pour les nombreuses classes d'âges entrant dans la vie active et contribuant à substituer les produits fabriqués localement aux importations de biens industriels à faible contenu technologique.

Notons sur ce sujet qu'en 2011, la CNUCED[1] a classé l'Algérie parmi les pays possédant un niveau d'industrialisation relativement faible et n'ayant pas réussi à atteindre un taux de croissance industrielle suffisamment élevé pour améliorer notablement sa situation économique.

Conclusion

Le FNI ne semble pas être efficace quand il est évalué par rapport à ses objectifs initiaux et cela confirme l'analyse de Raymond (2010) qui précisait que les fonds d'investissement ne sont pas tous efficaces, quand ceux-ci sont jugés à l'aune de leurs objectifs initiaux et il faut

[1] Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.

interpréter cela comme le signe qu'ils ne sont qu'un outil parmi d'autres de gestion de l'épargne nationale.

Le bilan en demi-teinte du FNI- montre bien que celui-ci n'est pas encore intégré dans un environnement cohérent lui permettant de financer l'industrie manufacturière. En effet, les difficultés de la gouvernance, le manque de transparence, le déclin de l'industrie manufacturière constituent les principaux facteurs qui handicapent son fonctionnement. Il faut donc une cohérence d'ensemble des politiques économiques pour lui assurer une certaine efficacité. Aussi, il est important de souligner que la gouvernance de ce FNI ne peut être fructueuse que si elle laisse de l'autonomie aux relais de l'investissement et donc un pouvoir de décision et de contrôle comme dans le cadre de la Banque Publique d'Investissement Française (BPI) qui s'inspire elle -même de modèles étrangers qui ont réussi. Il serait peut-être intéressant de comparer des modèles étrangers pour comprendre l'impact ou l'inertie du FNI algérien.

Et, enfin nous terminons notre article par l'analyse de (Stiglitz, 2009) sur la gestion des avoirs financiers dans les pays pétroliers : « Si la richesse tirée du sous-sol n'est pas réinvestie sur le sol, le pays est encore plus pauvre, détenir d'importantes réserves de change est un atout majeur pour le développement d'un pays à condition de bien les utiliser en favorisant notamment l'investissement à long terme pour instaurer une croissance durable ».

Références bibliographiques

Aoun. M et Boulanger Q. (2015), « Les nouveaux défis des fonds souverains pétroliers », l'Institut Français des relations internationales (ifri), Février, disponible à http://: www.halshs.archives-ouvertes.fr. halshs-00827211.

Aglietta M. (2009), « Les fonds souverains : des investisseurs à long terme en mal de stratégies efficaces », *Revue d'économie financiére*, Disponible à www.persee.fr/doc/ecofi -0987-3368-915444.

Artruis J. (2009), « Les fonds souverains : potentiel et conditions de partenariat », *Revue d'économie financiére*, numéro hors-série, pp.345-355, Disponible à http://www.persee.fr/doc/ecofi-098763368-2009hos-91-5443.

Bellal S. (2013), « Duth disease et désindustrialisation en Algérie, une approche critique », disponible à http : // www.halshs.archives-ouvertes.fr. halshs-0082711

Belaicha et al. (2012), « Création d'un Fonds d'investissement d'État en Algérie : quels enjeux ? », *Mondes en développement* 2012/3 (n°159), pp. 135-149, DOI 10.3917/med.159.0135

Croissard Y., Chinard. A. Laurent (2009), « L'émergence des fonds souverains : réalités et enjeux », *Revue d'Economie Financiére*.

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (Cnuced) (2011), « Le développement économique en Afrique: Promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial », disponible à http://www.unctad.org/fr/docs/aldafrica.

Chevalier M. (2009), « Les fonds souverains pétroliers », *Revue d'économie financiére*, Hors-série. « Les fonds souverains », numéro hors-série, pp. 21-26, Disponible à http://www.persee.fr/doc/ecofi-0987-3368-hos-915413

Columbia center et Natural resource (2014), « Rapport sur la gouvernance des fonds de ressources naturelles », disponible à : http://ccsi.colombia.edu

Conseil national économique et social (CNES) (2009), disponible à http:// : www.cnes.dz/cnes

FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (2008a), "Sovereign wealth funds Generally Accepted Principles and Practices (GAAP): Santiago principles", octobre, http://www.iwg-swf.org/pubs/eng/santiagoprinciples.pdf

FONDS MONETAIRE INTERNATIONAL (2017), rapport annuel.
FONDS MONETAIRE INTERNATIONAL (2008b), « Fonds souverains : le FMI intensifie ses travaux », *IMF Survey magazine*, www.imf.org/imfsurvey.
FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (2008c) ,"Sovereign wealth funds: current institutional and operational practices survey", septembre.
Hadj-Nacer A. (2009), « Création d'un fonds souverain en Algérie », *Revue d'économie financière*, n° hors-série.
Lall S. (1990), « Building industrial competitiveness in developing countries", OECD.
L'office National des Statistiques, disponible à : http : //www.ons.dz
Rapports annuels du Fonds National d'Investissement algérien (2011, 2012,2013, 2014) disponibles à http// :www.fni.dz.
Rapports annuels de la Banque d'Algérie (2008,2009, 2010, 2011, 2012,2013, 2014).
Rapport annuel de la Banque Publique d'Investissement (BPI), 2013.
Raymond H. (2012), « Les fonds souverains et la stabilité financière », *Les systèmes financiers,* 4e ED, Economica.
Rocchi J., Ruimy. M. (2009), « Les fonds souverains », Ed. Economica, 2011. *Les assises de l'industrie algérienne*, 2009, disponible à http://www.assisesdelindustrie.dz
Razanov A. (2005), "Who Holds the Wealth of Nations ?", *Central Banking Journal*, vol. 15, 4p.

Survie et perfromance des très petites entreprises. Réflexion autour d'étude de cas des très petites entreprises liées à la transformaion du manioc au Congo

Jean Jacques Magloire BAZABANA, François NGANGOUE
Université Marien Ngouabi, Congo Brazzaville
jbazabana@yahoo.fr

Résumé
L'objectif de cet article est d'analyser les déterminants de la survie et performance des très petites entreprises liées à la transformation du manioc au Congo. L'analyse des données issues de l'enquête[1] menée à Brazzaville auprès d'une centaine de très petites entreprises (TPE) de production de chikwangues (pain de manioc), nous a amené à constater que la spécificité des profils d'entrepreneurs et des savoirs, la typicité des produits, des procédés technologiques et des modes d'organisations et la flexibilité des modes de production constituent la base de leur survie, de leur performance et de leur compétitivité. Des propositions portant sur les aspects relatifs à l'accompagnement de ces petites entreprises dans une logique d'intégration des chaînes de valeur nationale, sous-régionale et mondiale sont suggérées.

Mots-clés
très petite entreprise, pain de manioc, survie, performance, réseau, savoir-faire.

Abstract
The objective of this article is to analyze the determinants of the survival and performance of of the small scales enterprises (SSE) related to cassava processing in Congo. The analysis of data from the survey conducted in Brazzaville with about a hundred very small enterprises (TPE) producing chikwangue (cassava bread), led us to note that the specificity of the profiles of entrepreneurs and knowledge, the typicality of products, technological processes and modes of organization and the flexibility of production methods constitute the basis of their survival, performance and competitiveness. Proposals on the aspects related to the support of these small enterprises in a logic of integration of the national, sub-regional and global value chains are suggested.

Key words
small enterprise, cassava bread, survival, performance, network, knowledge.

Classification JEL
L25, Z13, O1.

[1] Enquête CIRAD/ORSTOM réalisée en 1996 sur l'entrepreneuriat à petite échelle lié à la transformation de manioc au Congo.

Introduction

Le présent article met en lumière les performances de la stratégie de survie et de pérennité des très petites entreprises (TPE) du secteur de la transformation du manioc au Congo. La question est abordée à la fois sous l'angle théorique et empirique.

Du point de vue empirique, plusieurs études menées[1] ces dernières années en Afrique montrent l'importance de l'entrepreneuriat à petite échelle dans l'approvisionnement des villes en produits alimentaires transformés. Le rôle prépondérant joué par les petites entreprises dans la couverture des besoins des marchés locaux et internationaux, la création d'emploi et la dynamisation de l'agriculture n'est plus à démontrer. Au Cameroun, par exemple, les exportations vers l'Europe des produits à base de manioc issues des petites entreprises ont connu un accroissement de près de 400% en trois ans. De 2002 à 2005, les exportations sont passées de 322 tonnes à 1800 tonnes. Au Bénin, 40.000 petites entreprises agroalimentaires ont été recensées à Cotonou dans le secteur de la transformation de maïs. Au Sénégal, elles étaient au nombre de 20.000 dans le seul secteur de la restauration.

Ces TPE[2] occupent également une place importante dans l'économie congolaise. Elles assurent l'approvisionnement des centres urbains en pain de manioc[3] qui est l'aliment de base pour la population congolaise estimée à 4 millions d'habitants. Rien que dans la ville de Brazzaville[4], près de 3000 petites unités de production (ou mini-boulangeries) ont été recensées[5], pour une production annuelle estimée à 10 200 tonnes et d'une valeur approximative de 2 milliards Fcfa (3 millions euros). Ces seules statistiques justifient fort bien l'intérêt que les pouvoirs publics et les organismes de développement portent à ces TPE, notamment dans le cadre de la politique de réduction de la pauvreté. Malgré le fait que les politiques d'industrialisation menées dans le pays depuis plusieurs décennies ont souvent adopté une approche réductionniste et exclusive du développement entrepreneurial qui a laissé dans la marginalité cette catégorie de petits entrepreneurs. La priorité étant surtout accordée à la «mégastructure» et particulièrement à la moyenne et la grande entreprise.

Sur le plan théorique, depuis les années 70, la particularité de la très petite entreprise et surtout son rôle de principal générateur des emplois ont éveillé l'attention des chercheurs du domaine des sciences économiques et de gestion. Et l'essentiel de la matière étudiée a gravité autour des catégories «capital», «profit», «création d'entreprises», «esprit d'entreprise» dont les pérégrinations et les avatars ont été abondamment rapportés. Ces références terminologiques ont produit des éclairages et aussi beaucoup d'ambiguïtés dans les débats: d'un côté une

---

[1] JJ. Magloire Bazabana et Paul Bom Konde, Nouvelles voies de renforcement des petites entreprises agroalimentaires, CTA- Bulletin, 1997.
- Honoré Tabouna, Etude ICRAF sur le commerce sous régional et international des produits non ligneux alimentaires et des produits agricoles traditionnels en Afrique centrale, ICRAF, 2007.

[2] Selon la Commission Européenne[2], les TPE font généralement référence aux entreprises de petite taille qui emploient entre 0 et 9 salariés, un chiffre d'affaires et un total bilan annuel inférieurs à 2 millions d'Euros.

[3] Les produits à base de manioc constituent la base de l'alimentation des congolais.

[4] Capitale de la République du Congo dont la population estimée à 1millions d'habitants.

[5] cf. enquête de l'ORSTOM, 1991.

opposition entre la très petite entreprise (TPE) à la grande entreprise (GE) et de l'autre, une réflexion cristallisée autour du dualisme entre «le secteur formel et le secteur informel» ainsi que les interrogations sur l'existence de l'esprit d'entreprise en Afrique.

Mais ces ambiguïtés ne sont qu'apparentes car il faut, pour les dépasser, distinguer ce qui relève d'une simple instrumentalisation théorique et ce qui s'apparente à la réalité entrepreneuriale dans les différents espaces économiques. Les courants de pensée qui se sont renouvelés ces dernières années et les théories économiques de l'entreprise ont fait l'objet de multiples critiques du fait de leur incomplétude. Certaines théories économiques qui se présentent souvent comme des références absolues ont montré des limites du fait que leur champ de validité est restreint à leur système de référence (José Muchnik, 1997). La très petite entreprise (TPE) est ainsi appréhendée comme un modèle spécifique d'entreprise qui s'appuie sur les atouts spécifiques des ressources locales[1] et constitue une entité économique à part entière et non pas un passage transitoire vers la moyenne et la grande entreprise. Elle est susceptible de réaliser une performance économique d'un niveau égal à celui de la grande entreprise. C'est en tout un lieu de créativité, d'apprentissage, d'innovation, de gestion du risque, d'incertitude et de conjugaison subtile de savoirs et savoir-faire. Cette catégorie d'entreprises se caractérise par plusieurs types de proximité: proximité hiérarchique; proximité fonctionnelle; proximité temporelle; marketing de proximité; finance de proximité; proximité spatiale (A. Jaouen et O. Torrès, 2008).

Certes de nombreux aspects de l'entrepreneuriat congolais se trouvent abordés, décrits et expliqués dans de multiples travaux publiés[2], toutefois les facteurs de survie et de performance des TPE liées à la transformation du manioc n'ont pas fait l'objet de recherches approfondies en économie. Partant de ce constat, l'étude des TPE liées à la transformation du manioc s'inscrit dans une démarche d'approfondissement des connaissances sur les performances des TPE. Ceci étant, nous postulons que la survie et la performance des TPE liées à la transformation du manioc, reposent sur un avantage concurrentiel construit à partir d'un ensemble de ressources et aptitudes individuelles et collectives, par un processus d'actions débordant les frontières de l'entreprise. Ces TPE adoptent une stratégie qui combine la rationalité substantive et la rationalité procédurale. Elles intègrent dans leur fonctionnement les aspirations et les logiques d'action des autres partenaires du marché. Ce qui suppose qu'elles ont un avantage de faire faire hors marché ce qu'elles font moins bien par le marché.

Ainsi, dans la première partie nous nous attacherons à passer en revue quelques travaux relatifs à l'évolution du modèle standard de référence de la théorie économique de l'entreprise. Les développements consistent à montrer qu'on s'approche du point de vue théorique d'une représentation plus réaliste de l'entreprise et des dynamiques entrepreneuriales: l'ancrage de l'entreprise et de surcroît de la petite entreprise dans le territoire et la capacité d'y impulser le changement.

[1]Collette Fourcade, Petite entreprise et développement local, Eska, 1991.

[2] T. Dzaka et Michel Milandou, les entrepreneurs de Brazzaville, cinq réussites singulières, 1995, Khartala ORSTOM;- J. Tsika, Entre l'enclume étatique et la marteau familial, l'impossible envol des entrepreneurs au Congo, 1995, Khartala-ORSTOM; - Bethuel Makosso, l'entrepreneuriat dans un contexte d'adversité: une analyse des déterminants macroéconomiques de la création de nouvelles entreprises au Congo-Brazzaville, Revue de l'Entrepreneuriat, 2013/3 (Vol. 12); - J.C. Boungou Bazika, l'entrepreneuriat et l'innovation au Congo-Brazzaville, l'harmattan, 2007.

La seconde partie sera consacrée à la présentation du mode d'organisation et de fonctionnement des TPE de transformation de manioc au Congo. Les facteurs de performance qui justifient la survie et la pérennité des TPE liées à la transformation du manioc, sont repérés à travers une série d'enquêtes et d'études[1] réalisées dans la ville de Brazzaville. Il s'agit de montrer dans quelle mesure la survie et la performance de ces TPE sur les marchés congolais ne sont pas seulement le reflet des dynamiques macroéconomiques et des performances financières mais également le fruit des configurations organisationnelles et de la maîtrise technique.

La troisième partie abordera la question de la préservation et la construction des avantages concurrentiels et du renforcement des facteurs de survie et de performance. Il s'agit d'analyser les aspects relatifs à l'accompagnement de ces petites entreprises dans une logique d'intégration des chaînes de valeur nationale, sous-régionale et mondiale. La démarche consiste à montrer comment ces TPE peuvent constituer un levier pour l'industrialisation du pays.

I. Les apports théoriques sur la problématique de la nature de la firme: dépassements et ruptures

En se référant à la rationalité procédurale et au territoire, les recherches entreprises ces dernières années au sujet de l'entrepreneuriat ont fait évoluer les approches d'appréhension.

1.1. La référence à la rationalité procédurale

Pour tenter de s'approcher de la représentation réelle de l'entreprise, une première ligne de réflexion a consisté à faire des hypothèses différentes sur les objectifs de la firme et de l'entrepreneur. Dans de nombreuses situations, l'objectif de la firme est avant tout de maximiser non le profit mais les ventes globales (Baumol, 1995). La nécessité de maximiser les ventes se présente souvent comme une condition de survie pour les firmes. A l'inverse de l'hyper-firme, qui cherche à maximiser la taille et la croissance, voire au détriment du profit, l'hypo-firme (petite entreprise) cherche à minimiser sa taille, avec comme objectif la survie, l'indépendance, la pérennisation du patrimoine (M. Marchesnay, 1992).

H. Simon (1979) a également beaucoup contribué au renouvellement de la théorie de la firme en proposant un ensemble de principes à partir desquels peut être construite des modèles de comportements spécifiques d'entreprises. Ceux-ci sont définis d'abord en opposition à la théorie standard: concevoir une rationalité procédurale plutôt que substantive et substituer le principe de satisfaction au principe de maximisation. Il pose qu'un agent recherche non pas

[1]Certaines informations relatives à la production des chikwangues à Brazzaville sont principalement issues d'une enquête sur les modes de fonctionnement des ateliers de fabrication de chikwangues réalisée en 1991 à Brazzaville (Ikama et Trèche, 1995). Celles relatives à l'importance de la consommation des chikwangues proviennent d'une enquête budget-consommation réalisée en 1992 auprès de 300 ménages brazzavillois (Ofouémé-Berton et Trèche, 1995). Enfin, celles relatives à la perception et l'acceptation de la chikwangue améliorée proviennent de deux enquêtes similaires réalisées, à deux années d'intervalle, en 1990 et 1992, auprès d'échantillons de 900 personnes représentatifs de la population brazzavilloise adulte (Adoua-Oyila et al., 1995).

l'action qui donne le meilleur résultat dans des conditions données, mais une action qui conduit à un résultat jugé satisfaisant.

En effet, dans une optique «coasienne», on peut considérer que l'entrepreneur va externaliser un certain nombre d'activités, dont il estime qu'elles sont moins réalisées par le marché. Il en va ainsi des activités de production, de transformation, de transport et de commercialisation. La formalisation du comportement des acteurs s'est orientée vers la mise en évidence d'une idée centrale, celle de l'interaction relationnelle. Ceci traduit le fait que le processus de décision au sein de l'entreprise dépend des actions possibles des autres. La décision ne peut donc être purement individuelle et rationnelle, car elle est au moins influencée par l'existence ou les actes d'un ou plusieurs autres acteurs.

1.2. La prise en compte du territoire et des déterminants non standards dans la compétitivité des entreprises

Premièrement, il ne s'agit plus d'opérer une séparation entre acteurs du système productif en inscrivant l'entrepreneuriat à grande échelle dans les chaînes de valeur nationale, sous-régionale et mondiale et en limitant l'entrepreneuriat à petite échelle dans un environnement local sans perspective (Collette Fourcade, 1997).

Deuxièmement, les modèles dualistes qui s'interrogent sur la façon dont le secteur «formel» va s'étendre afin d'absorber progressivement le secteur «informel», jugé incapable d'évolution, ont connu des limites. Les réflexions théoriques, en particulier les apports des travaux de Courlet et Pecqueur (1994) sur le territoire et les systèmes productifs locaux ont élargi le champ d'analyse. La référence au territoire a induit un renouveau des réflexions sur les dynamiques entrepreneuriales[1]. Ainsi, le territoire est devenu une variable majeure pour expliquer les dynamiques économiques entrepreneuriales dans différents espaces.
Troisièmement, l'émergence et le succès durant les années 70 du modèle d'organisation industrielle basé sur un système intégré de petites entreprises, a requis des remarquables innovations sur le plan théorique. L'entrepreneuriat à petite échelle peut ainsi constituer la base permettant de développer une stratégie de développement industrielle (Brusco, 1975; Becattini, 1989). L'entreprise prise individuellement n'a qu'une importance relative alors que le système de petites entreprises entier peut acquérir un poids économique certain. Dans le système, la majeure partie des unités productives sont à peu près de même taille et sont directement en concurrence; en général on peut y trouver une division du travail entre les entreprises qui constituent la base technique pour l'instauration des rapports de coopération entre elles. La coopération représente aussi une fonction encore plus importante, parce qu'elle explique la redistribution des commandes, la circulation des connaissances techniques, l'accession facile au crédit, etc. Cette coopération entre les petites entreprises d'un système territorial ne peut cependant pas être interprétée comme une simple application d'une technique organisée, comme un choix des agents économiques qui, à la suite d'un calcul avantages/coûts auraient convenu d'organiser l'économie sur un tel modèle. Plutôt, cette

[1] Le territoire entrepreneurial peut être défini comme un espace géographique dans lequel les relations synergiques entre les acteurs présents se développent, entretenant des relations de proximité organisationnelle et cognitive, contribuant au développement des activités entrepreneuriales (S.Boutillier et D.Uzunidis, 2016).

coopération doit être vue comme le produit des relations de confiance instaurées au niveau des communautés locales.

Les entreprises sont donc conçues comme des acteurs liés, c'est-à-dire des acteurs potentiellement mobiles mais qui, pour leur activité économique, doivent collaborer. Aucune entité économique n'est autosuffisante (en particulier en termes de connaissances) mais par ailleurs chaque entité individuelle du fait de sa spécificité peut être sollicitée. Cette double situation de non-autarcie et de spécificité individuelle est à l'origine de la collaboration. Elle permet à chacun de bénéficier de la spécificité de l'autre. Au-delà de la spécificité individuelle se profile la nécessité pour l'individu de valoriser son savoir-faire en s'associant volontairement à d'autres. Le phénomène de coopération entre les entreprises ne fait que révéler à un niveau supérieur (à celui de l'individu) l'existence d'une dépendance réciproque et d'une complémentarité.

L'hypothèse sous-jacente est que «la base territoriale crée des interdépendances particulières entre agents ou entre agents et institutions, ce qui engendre une dynamique industrielle spécifique» (Rallet et Torre, 1995). Plus nombreuses seront localisées dans une même région les entreprises d'un même secteur et plus fructueuse sera la dynamique induite, du fait de la constitution d'un réseau de fournisseurs adaptés, de la présence de la main d'œuvre spécialisée ou de la diffusion des innovations issues des concurrents (Glasser et alii, 1992). La nature même de la forme organisationnelle de la firme peut constituer un élément central de sa compétitivité. Dans ce cadre, la firme doit être considérée dans son contexte en tenant compte du type d'organisation auquel elle est rattachée. Ainsi, les effets d'entraînement multiples liés à l'organisation en groupe sont favorables à la compétitivité des entreprises partie prenantes.

II. Les déterminants de la survie et performance des très petites entreprises liées à la transformation du manioc

L'enquête[1] menée à Brazzaville auprès d'une centaine de très petites entreprises (TPE) de production de chikwangues (pain de manioc) nous a amené à constater qu'il existe bien des facteurs spécifiques, qui constituent la base de leur survie et de leur performance. Les facteurs de compétitivité et de performance concernent: la spécificité des profils d'entrepreneurs et des savoirs, la typicité des produits, des procédés technologiques et des modes d'organisations et la flexibilité des modes de production.

2.1. La spécificité des profils d'entrepreneurs

Il s'agit de petites entreprises individuelles: le responsable qui est une femme, est l'unique opératrice de l'unité de production et décide de son activité en fonction de ses moyens et de son environnement socioéconomique. La production de *chikwangue* constitue une source principale de revenu de près de 9 productrices sur 10. Elles n'ont pas de rapport avec les banques et les structures d'accompagnement étatiques et s'appuient sur le capital relationnel (famille, amis, tontines) pour obtenir une gamme variée de services gratuits ou à moindre coût

[1] Enquête CIRAD/ORSTOM réalisée en 1996 sur l'entrepreneuriat à petite échelle lié à la transformation de manioc au Congo.

(financement, savoir-faire, approvisionnement en matière premières, vente groupée, transport,..).

Néanmoins quelques traits communs dominants caractérisent ces petits entrepreneurs:

- la possession d'un métier et des moyens de production souvent manuels,
- le désir d'accumuler du capital pour investir dans d'autres secteurs d'activités (commerce, immobilier de location),
- une gestion comptable rudimentaire,
- un niveau scolaire qui est réduit au cycle primaire,
- le bénéfice d'un marché et d'un produit stable,
- une forte appréhension du risque d'innovation privilégiant l'innovation endogène.

2.2. La typicité des produits

Les produits transformés à base de manioc et en particulier *la chikwange* (pain de manioc) sont devenus des produits de consommation de masse. Ce sont des produits essentiellement locaux marqués culturellement du fait de la prégnance des habitudes alimentaires locales. Ils assurent en moyenne la couverture de près de 50% des besoins énergétiques des populations[1]. Les estimations de la FAO indiquent une consommation moyenne par tête, qui s'élèverait à 265 kg/an. Pour nourrir la population de Brazzaville estimée à environ un (1) million d'habitants, des quantités importantes de produits transformés à base de manioc sont nécessaires soit un besoin estimé à 265 000 tonnes/an[2]. Le pain de manioc *(chikwangue)* est la forme de consommation la plus répandue et préférée par les consommateurs du fait de son adaptabilité au mode de vie urbain. Elle se présente sous la forme d'une pâte cuite dense de texture élastique. Deux types de pain de manioc sont produites dans les mini-boulangeries de Brazzaville qui différent par leur poids, leur forme et leurs caractéristiques organoleptiques (élasticité, goût): *le «moungouelé»* (750g) et *le «fabriqué»* (650g).

2.3. La typicité des savoir-faire et des techniques de fabrication

Ces très petites entreprises (TPE) s'appuient sur un capital de savoir-faire ancestral et intergénérationnel. La fabrication du pain de manioc en zones urbaines a démarré dans les années 60 dans les petits ateliers urbains sous la forme de micro-boulangeries. Autrefois, l'activité était exclusivement paysanne et la production suffisait à l'approvisionnement des centres urbains. Mais au cours des trois dernières décennies, une innovation majeure a eu lieu en réponse aux contraintes liées à l'urbanisation: la division en deux de la chaîne opératoire de transformation. Une première transformation de manioc en pâte rouie[3] réalisée en zones rurales, comportant les étapes d'épluchage, rouissage, égouttage et d'emballage dans les sacs en tissus synthétiques. Une seconde transformation qui permet l'obtention de *la chikwangue* à partir de la pâte rouie est effectuée en ville.

---

[1] Enquête, Orstom-Brazzaville, 1991; Elle s'appuie sur des informations issues de rencontres et de discussions menées d'une part avec les gérants de ces petites unités de production, d'autre part avec les responsables d'organismes de développement étatiques et privés.

[2] Estimation propre.

[3] La pâte rouie est obtenue à partir des tubercules de manioc fermentée.

L'évolution du savoir-faire traditionnel a donné naissance à un procédé technique de fabrication urbaine de *la chikwangue* qui nécessite un approvisionnement en matières premières: pâte rouie, feuilles d'emballage, bois de feu.

Schéma 1: Différentes étapes de production de chikwangue en milieu rural

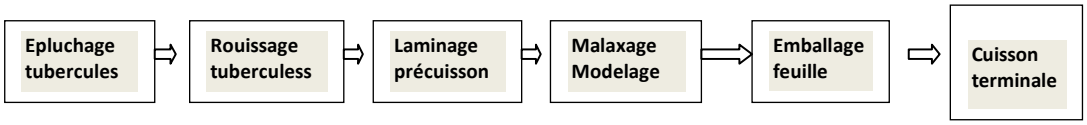
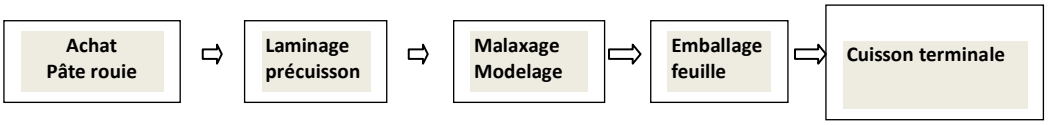


Schéma 2: Différentes étapes de production de chikwangue en milieu urbain



En termes de fréquence de transformation, pour plus de la moitié des ateliers de fabrication, l'activité est continue soit deux transformations par semaine d'une durée moyenne de 40 heures. Chaque atelier produit en moyenne 250 unités par semaine soit 1000 unités par mois. Les pains de manioc sont vendus sur les marchés de rue ou au bord des parcelles (250 FCFA ou 0,30 euro l'unité). Le prix à l'unité est fixe quelle que soit la période de l'année: plutôt que de modifier le prix, les fabricantes préfèrent jouer sur le poids pour minimiser les charges variables particulièrement les fluctuations saisonnières du prix des matières premières. Les charges représentent en moyenne 50% du prix de vente. La marge réelle par unité produite est estimé 100 CFA (0,15 euro)[1].

2.4. Un mode d'organisation spécifique

La spécificité du mode d'organisation de ces très petites entreprises (TPE) se traduit d'une part par la combinaison de deux rationalités (substantive et procédurale), et d'autre part par l'externalisation à travers l'organisation en réseau et le recours à la concurrence/coopération. L'enquête a montré que ces petites entreprises étaient très liées les unes aux autres. Ainsi, 98% d'entre elles utilisent ces liens dans la mise en marché des produits et l'approvisionnent en matières premières (pâte rouie, bois de chauffe, feuille d'emballage).

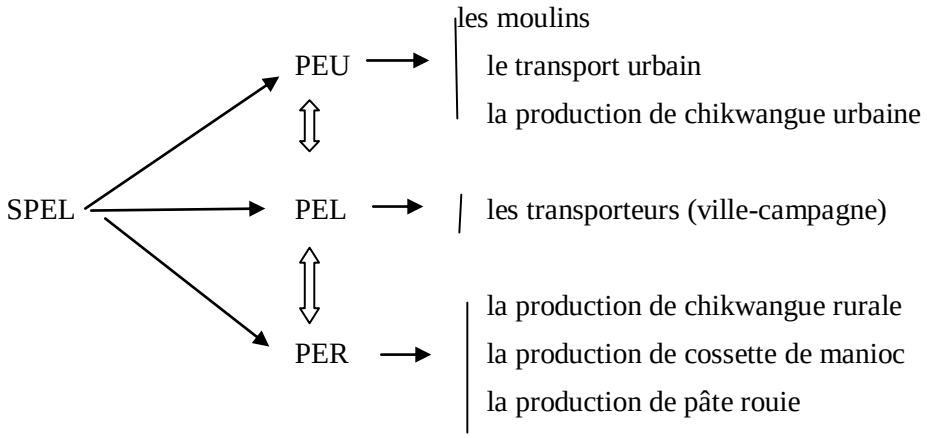
2.4.1. Un système de très petites entreprises localisées

Nous sommes en présence d'un système de petites entreprises localisées (SPEL). Le système permet de mieux appréhender l'articulation existant entre les différents types de très petites entreprises liées à la transformation du manioc.

Les petites entreprises urbaines (PEU)***:*** il s'agit, dans notre cas de producteurs urbains de pain de manioc et des prestataires de services (meuniers). Le moulin a permis la mécanisation de la transformation des cossettes de manioc en farine. L'évolution du comportement alimentaire en zone urbaine est à l'origine de cette innovation. Avec l'apparition du moulin, la filière manioc a connu une véritable mutation, matérialisée par le développement de petites entreprises de services dans les zones urbaines.

[1]Enquête ORSTOM, 1991.

Schéma 3: Illustration du SPEL



Les petites entreprises de liaison (PEL)***:*** Le transport intervient à tous les niveaux de la chaîne de transformation du manioc du fait que les différents maillons de cette chaîne sont séparés dans l'espace et dans le temps. Il s'agit dans le cas présent du transport concernant l'écoulement des produits transformés à base de manioc des zones de production rurales vers les marchés urbains. Le transport joue le rôle d'intermédiation entre les zones de production rurales et les zones de production urbaines. Les transporteurs jouent le rôle de commande du système de petites entreprises liées à la transformation du manioc parce que de leur efficacité dépend le fonctionnement des petites entreprises rurales et urbaines.

Dans le secteur du transport, les petites entreprises sont réparties selon les réseaux de transport existants:

- le transport routier: la petite entreprise concerne d'une part les individus qui font le transport des produits de manioc possédant un ou deux véhicules de transport et d'autres part des individus faisant le même transport mais qui louent les véhicules;
- le transport ferroviaire: le statut de la petite entreprise concerne les individus qui font le transport en louant les wagons au CFCO (Chemin de Fer Congo Océan);
- le transport fluvial: ce sont les individus possédant des pirogues et qui font le transport de produits transformés de manioc.

Les petites entreprises rurales (PER). Un entrepreneuriat de type nouveau a émergé dans les années 70 avec la production de la pâte rouie en zone rurale. La pâte rouie est un produit intermédiaire, utilisée comme matière première dans les ateliers urbains de production de pain de manioc. L'utilisation de la pâte rouie comme produit intermédiaire divisant la chaîne d'opérations de la transformation du manioc en deux parties (première et deuxième transformation), constitue un bon exemple d'innovation endogène.

2.4.2. L'organisation en réseau

D'une manière générale un réseau est caractérisé par: un ensemble d'éléments reliés entre eux ayant une finalité commune; un mode de régulation des relations entre les différents éléments; un mécanisme de décision ou de commande pour répondre aux sollicitations extérieures.

Ici, les éléments du réseau sont les petites entreprises (PE) de production de pain de manioc. Considérés séparément, ces éléments répondent à un objectif d'amélioration des revenus familiaux; considéré dans son ensemble ce réseau a pour finalité d'approvisionner la ville de Brazzaville en pain de manioc. C'est par rapport à cette finalité que s'organisent les relations entre les éléments du réseau, notamment dans l'utilisation de la main d'œuvre, la circulation de l'information relative à l'approvisionnement en matières premières, au rapport prix/poids et à la qualité des produits.

La régulation du réseau est principalement réalisée aux niveaux économique et géographique. Le marché détermine les prix, le niveau des ventes et de la demande. Cette régulation est rendue effective par le flux d'information qui relie les lieux de vente et les divers espaces de production. L'organisation en réseau permet de réduire le risque d'approvisionnement en matières premières. En nouant les accords tacites entre eux, les membres du réseau utilisent la technique du crédit fournisseur et de la livraison groupée. Le réseau facilite donc la coopération avec les partenaires économiques, notamment les revendeurs de pâte rouie et les transporteurs qui livrent la pâte rouie à domicile (taxi, pousse-pousse).

2.5. La flexibilité du mode de production

Ces petites entreprises sont également caractérisées par leur grande capacité à s'adapter à l'environnement et à changer d'orientation à court terme c'est-à-dire par la flexibilité. La pluralité des modes d'action sur laquelle s'appuient ces petites entreprises leur permet de s'adapter en permanence aux variations de l'environnement en choisissant la logique la plus pertinente qui permette de s'ajuster à ces modifications.

La flexibilité est favorisée:

- Par le recours à la main d'œuvre familiale non rémunérée ou à des salariés dont la rémunération est indexée sur le chiffre d'affaire quotidien. Le nombre d'heures de travail est toujours assez extensible en fonction du volume de travail;
- Par l'utilisation de matériel polyvalent; par des rythmes de production adaptés, notamment aux contraintes domestiques; par la faiblesse des stocks de matières premières et de produits finis.
- Par la mobilité des ateliers de production qui peuvent toujours être déplacés; par la pratique des prix qui prennent en compte la concurrence et l'évolution du pouvoir d'achat des consommateurs; par l'importance des liens entre entrepreneurs, qui favorisent l'entraide et surtout l'échange d'information sur les procédés et les marchés; par la faiblesse des relations avec les pouvoirs publics, afin de limiter les contraintes administratives.
- Par la recherche (et l'obtention) des flux de liquidités réguliers et rapprochés; par la réduction des immobilisations en capital fixe; par une gestion rationnelle des charges variables.

Ainsi, le fonctionnement de ces petites entreprises n'est pas totalement déterminé par le contexte économique et social: elles disposent de marges de manœuvre au travers du choix des modes d'actions qu'elles mettent en œuvre. Ceux-ci nécessitent parfois de s'adapter à un niveau de revenu extrêmement faible qui en deçà d'un certain seuil de revenu rend la

continuité de l'activité problématique. La flexibilité n'est donc positive que lorsqu'une amélioration est envisageable.

III. Préservation et renforcement des facteurs de compétitivité, de survie et de performance des petites entreprises de transformation de manioc

Ignoré par les pouvoirs publics et les organismes de développement, les TPE de transformation de manioc aspirent à être reconnues et mieux intégrées dans les chaînes de valeur aux niveaux national et international. Pour préciser notre pensée, nous dirons qu'il n'est pas question de nier la possibilité pour ces petites entreprises individuelles de se développer par la croissance interne et externe. De même, nous réfutons les thèses qui postulent leur incapacité à intégrer les chaînes de valeur nationales et internationales. Dans ce sens, les TPE sont considérées aujourd'hui comme indispensables à la revitalisation et au développement du tissu économique local. Mais le schéma mental de ce type d'entrepreneuriat, caractérisé par la résistance aux référents de la théorie standard, ne doit pas être sous-estimé au risque d'échouer dans les actions engagées en sa faveur.

3.1. La problématique de l'accompagnement des TPE

Les dispositifs d'accompagnement tels qu'ils existent au Congo ont montré beaucoup de limites du fait qu'ils ne disposent pas d'approches adéquates pour répondre aux besoins en services des TPE. Ces dispositifs allient souvent facilités de financement et, conseil en technique et en gestion. Leur approche est basée sur la levée des contraintes prises individuellement. Or, les PE entretiennent des liens entre elles et avec leur environnement économique et social pour lever les contraintes auxquelles elles sont soumises.

Le champ institutionnel est donc vaste et ne se réduit pas aux dispositifs d'appui habituels. Une diversité d'institutions locales (traditionnelles et modernes) joue un rôle essentiel dans le fonctionnement des PE. Les tontines pour le crédit, les associations de travail rotatif, les réseaux familiaux, pour n'en citer que quelques unes, sont des institutions qui comptent beaucoup pour les activités des PE. Les systèmes de crédit «tontine» qui s'articulent avec le crédit bancaire; des systèmes de transmission des savoir-faire basés sur les institutions traditionnelles qui s'articulent avec les systèmes de formations spécialisés «moderne», ou des activités familiales qui s'articulent avec des logiques entrepreneuriales (Bazabana; Muchnik, 2000).

Refusant de cautionner des actions inadaptées à leur mode d'organisation, ces TPE ont souvent ignoré les dispositifs d'accompagnement mis en place. C'est le cas de l'échec de l'offre de services développée par Agri-Congo[1] en faveur des PE de production de pain de manioc en milieu urbain.

[1] Agri-Congo est une ONG congolaise financée par le groupe TOTAL pour promouvoir l'agriculture et l'entrepeneuriat au Congo.

Concevoir un dispositif d'accompagnement des TPE suppose de prendre en compte leurs particularités de fonctionnement et leur diversité, en proposant des services adaptés, tant du point de vue financier et non financier.

3.2. Les services d'appui aux très petites entreprises

Nous sommes bien conscients de l'existence d'une offre et d'une demande de services financiers et non financiers pour les petites entreprises mais le rapprochement entre ces deux mondes paraît encore bien difficile du fait de la nature des services proposés.

3.2.1. Services individuels ou collectifs

Notons à ce sujet que les prestations de services destinées aux TPE relativement homogènes peuvent avoir un caractère individuel et collectif. Par exemple le développement d'une technologie améliorée, la maîtrise des paramètres de qualité peuvent faire l'objet d'une prestation collective. Par contre, les prestations de services sollicitées par une entreprise pour mieux se positionner, de quelque manière que ce soit, vis-à-vis de ses concurrents prendront nécessairement la forme du conseil individuel, par exemple la conception d'un nouvel emballage.

Mais pour éviter les effets débordement, les prestations de services aux TPE doivent suivre une logique de progressivité. Il est important d'apporter en premier des prestations sur les compétences basiques de façon collective et ensuite délivrer les services «sur mesure».

3.2.2. Services publics ou services privés

Suites aux difficultés suscitées par les prestations de services d'encadrement étatiques, le bien-fondé d'une privatisation revient de plus en plus souvent dans les choix. Les réserves ont souvent été émises au sujet des services d'encadrement étatiques du fait qu'ils sont plus politiques que techniques et pauvrement dotés en moyens humains et matériels.

L'argument généralement avancé contre une privatisation des prestations de services est qu'elle suppose l'existence d'une clientèle solvable et laisserait de côté le groupe visé en priorité par l'encadrement étatique, à savoir les petites entreprises du fait du coût élevé des prestations. Cet argument n'est pas complètement fondé, car les moyens investis dans les services étatiques pourraient servir à subventionner des prestations privées en faveur des PE sous formes de partenariat public/privé. Reste à savoir quelles sont les prestations de services pouvant être proposées par l'État avec la garantie d'une qualité suffisante. L'État peut jouer un rôle dans le conseil à caractère collectif, à condition de disposer d'organisations remplissant toutes les conditions techniques. Les Université et les Institutions de recherche peuvent jouer un rôle dans ce sens.

3.3. Une expérience positive d'accompagnement des TPE

Les expériences menées par le Projet AVAL[1] en Afrique de l'ouest et du Centre sont mettre à profit et peuvent aider à nourrir la réflexion sur le plan méthodologique dans la manière d'aborder l'accompagnement des petites entreprises. Le projet avait pour objectif d'impulser les innovations auprès des petites entreprises agroalimentaires afin de répondre aux nouvelles exigences de la consommation urbaine et de saisir les opportunités au niveau des marchés extérieurs. L'approche du projet était centrée sur les organisations d'intermédiation, c'est-à-dire faire émerger les associations de transformateurs qui se situent à l'interface des dispositifs classiques d'appui et des petites entreprises d'une part, et d'autre part à l'interface des petites entreprises et des marchés. Cette échelle d'action s'est avérée comme un outil d'appui efficace dans la mesure où il a permis de mener des actions collectives moins coûteuses contrairement aux appuis individualisés qui nécessitent plus de temps ainsi que la mobilisation des moyens financiers élevés (Bom Kondé, 1999). Ces organisations ont mené leurs actions en relation avec les dispositifs classiques d'appui pour renforcer les capacités des petites entreprises collectivement et/ou individuellement: apprentissage, qualification, diversification de la production, négociation avec les tiers, obtention des crédits, etc. Dans ce cadre, les organisations professionnelles locales ont bénéficié des appuis suivants: la formation en construction de la qualité (hygiène corporelle, environnementale, traitement des étapes à risques, qualité des services…); l'appui en aménagement des locaux de production; l'aide en matériel de conservation, en emballage et des outils d'apprentissage; l'aide à la participation aux salons nationaux et inter-pays; l'analyse de produits en laboratoire, à la négociation et au placement des produits conformes aux exigences des cahiers de charge en qualité dans les circuits de distribution.

L'approche adoptée par le projet AVAL, a mis en évidence deux critères principaux dans l'accompagnement des petites entreprises: d'une part l'identification des problèmes se posant à l'entrepreneur, et d'autre part la capacité de l'entrepreneur à résoudre les problèmes en présence.

L'identification des problèmes dépend des différentes fonctions de l'entreprise: achat/approvisionnement, processus de production, organisation interne et ventes. Ces fonctions, loin d'être isolées les unes des autres, sont étroitement liées. Par contre, la résolution des problèmes exige des compétences et des moyens très variables et évolutifs. Si un entrepreneur X peut se contenter d'une formation formelle minimale, l'entreprise Y doit en revanche savoir lire et écrire et avoir des notions de comptabilité. S'il décide d'employer de la main d'œuvre salarié en plus de la main d'œuvre familiale, il a besoin de compétences supplémentaires pour recruter et diriger le personnel.

[1]Projet Action de Valorisation des savoir-faire Agroalimentaires Locaux en Afrique de l'Ouest et du Centre (AVAL), réalisé par le Centre International de la Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD) sur financement de l'Agence française de développement, 1996-2000. Le projet AVAL a développé en Afrique de l'Ouest et du Centre (Bénin, Burkina Faso, Mali, Sénégal, Cameroun) plusieurs expériences dans l'appui aux petites entreprises dans le domaine de la formation, l'échange et la diffusion de savoir-faire.

3.4. Le processus d'intégration des chaînes de valeur nationale, sous-régionale et internationale

L'intégration des TPE de transformation de manioc dans les chaînes de valeur nécessite un renforcement des facteurs de compétitivité et de performance à travers l'acquisition des savoir-faire additionnels et le changement technologique. Mais ces TPE sont souvent réticentes à l'innovation exogène du fait qu'une modification des procédés s'accompagnerait d'une altération de l'image et de la qualité des produits.

3.4.1. L'acquisition des savoir-faire additionnels

L'acquisition des savoir-faire additionnels (gestion, qualité, règle) constitue un véritable enjeu de développement pour les TPE. Elle est entendue comme une capacité de résolution des problèmes sur la base de connaissances acquises. Elle est matérialisée par de nouveaux comportements techniques de la part des personnes formées. Mais l'acquisition de nouveaux savoir-faire se réalise le plus généralement à travers une série d'essais et d'erreurs, corrigés au fil du temps, soit par «l'apprenti» lui-même soit par le formateur.

On considère ainsi que dans l'activité de transformation de manioc, l'acquisition des savoir-faire est envisageable en termes de transmission et d'acquisition qui renvoie à des processus d'apprentissage.

En ce qui concerne l'apprentissage, deux questions se posent: qui transmet les savoir-faire? qui les reçoit? les personnes qui transmettent les savoir-faire sont les transformateurs d'une part et les institutions de recherche/formation d'autre part. Et le mode de transmission combine deux procédures: la formation par les institutions de recherche et les échanges d'expériences.

3.4.2. L'innovation produit

L'innovation produit devrait permettre aux TPE de transformation de manioc d'élargir le champ géographique du marché (national, sous-régional et international) en produisant un pain de manioc marketé (normalisé). Les produits comme la «pizza italienne» et la «baguette française» ont suivi le même schéma de développement. Ces produits sont devenus des produits de consommation de masse au niveau international alors que leur consommation était auparavant limitée à l'origine à une communauté ou à un territoire.

Le pain de manioc comme aliment traditionnel dispose de deux principaux marchés: le marché national des aliments traditionnels de masse et le marché international.

Le marché national de type urbain exige des qualités nouvelles de produits alimentaires: commodité d'usage et d'emploi, conditionnement permettant une conservation relativement longue, coût faible à la consommation. Par contre, le marché international est constitué du marché de la diaspora (marché des produits ethnics) localisé en Occident (Europe, Amérique du Nord). Ce marché exige des produits conformes aux normes des standards internationaux en matière de qualité et de conditionnement. Les pains de manioc marketés produits au Cameroun sont désormais vendus dans les supers-marchés et consommées dans les restaurants

africains implantés dans les grandes métropoles européennes comme Paris, Bruxelles et Londres[1].

Les innovations qui modifient les produits traditionnels sont essentiellement issues de la créativité des institutions de recherche et/ou bien de la recherche endogène menée au sein des entreprises de transformation. Le fait que les TPE ne disposent pas de moyens financiers pour financer la recherche, elles ne peuvent que compter sur les partenaires extérieurs pour leur venir en appui (pouvoirs publics, projets, organismes de développement). Les innovations à ce niveau concernent particulièrement: la stabilité des paramètres de qualité, le conditionnement, le système de distribution et la durée de la conservation du produit. Agri-Congo[2] a réalisé des innovations dans ce sens en mettant au point un pain de manioc de 600 g sous emballage en polyéthylène. Les paramètres jugés importants au moment de l'achat comme l'odeur, le goût, la quantité des fibres, l'acidité, l'élasticité et la couleur ont été maîtrisés et standardisés.

3.4.3. L'innovation technologique

Interrogées sur les améliorations qu'elles souhaiteraient apporter au système technique, 75% des productrices de pain de manioc indiquent la réduction de la pénibilité du travail parce que le procédé traditionnel est jugé long et pénible. La démarche consiste à surmonter les étapes critiques que l'on rencontre dans le procédé de fabrication du pain de manioc. Il s'agit entre autres des problèmes relatifs au défibrage, au malaxage et à la durée de fabrication.

L'ONG Agri-Congo avait tenté une expérience dans ce sens en mettant au point une ligne de production semi-industrielle de fabrication de pain de manioc dans sa station de Kombé[3] qui malheureusement n'a pas été adoptée par les productrices traditionnelles. La ligne de production est composée principalement de: un défibreur, un pétrisseur, un cuiseur-malaxeur et une machine pour le conditionnement en gaine plastique. Elle a une capacité de production de 2800 pains de manioc de 600 g par semaine et nécessite l'emploi de trois (3) personnes à temps plein plus le personnel temporaire pour l'épluchage. Contrairement aux pains traditionnels de manioc emballés dans des feuilles de plantes spontanées, la ligne de production sort un produit nouveau emballé dans une gaine plastique. Elle représente un investissement[4] d'environ 4,5 millions FCFA (7000 euros).

L'innovation n'a pas été portée par les productrices traditionnelles du fait d'une mauvaise perception du nouveau produit malgré une amélioration de ses qualités hygiéniques, son aptitude à la conservation et son emballage. Des difficultés au niveau de la commercialisation ont été également observées malgré les opérations publicitaires pour faire connaître le produit auprès du public. Les pains modernes Agri-congo étaient vendus dans des petites boutiques d'alimentation générale n'ayant pas l'habitude de vendre de ce type de produits.

L'essence d'un produit «typique» est plutôt d'affirmer un marquage culturel propre, c'est-à-dire une différence de nature fixée dans le temps par une société donnée, différence qui le

[1] Idem.
[2] Agri-Congo est une ONG de recherche/développement basée au Congo. Elle réalise des expérimentations dans le domaine agricole et en technologie agroalimentaire.
[3] Station située à 17 km au sud de Brazzaville.
[4] L'investissement comprend: le bâtiment, les machines, et le petit matériel.

rend alors non comparable à d'autres produits[1]. Ainsi, l'innovation technologie pour ce type de produit nécessite d'adopter une démarche qui impose un processus de négociation avec les productrices en fonction de l'objectif à atteindre. Et l'amélioration du procédé traditionnel doit respecter les trois phases: la mise au point de machines, l'expérimentation en milieu réel et la diffusion. Dans le cas de produits typiques, la réalisation de ces opérations exige, au-delà de la mise au point des procédés, de se poser les questions suivantes: le «pourquoi» changer, le «comment» changer et le «quoi» changer. La décision de modifier un élément du système pose la question de l'intérêt et de la nécessité des modifications[2].

3.4.4. L'innovation organisationnelle

Dans une mise en dynamique des TPE, la dimension organisationnelle est essentielle à prendre en compte. Deux phases guident cette action: l'évolution du statut et le mode d'organisation de ces petites entreprises à travers la mise en place des organisations socioprofessionnelles dans le secteur de la transformation du manioc. L'approche consiste à sensibiliser les transformateurs de l'intérêt d'acquérir une légitimité et de s'organiser (association, groupement ou coopérative) pour une meilleure coordination des actions.
L'enjeu est d'articuler les différents niveaux de compétences (individuelles et collectifs) qui contribueraient sans aucun doute à une meilleure efficacité. Ceci nous conduit à souligner l'importance du niveau collectif, qui est l'interface entre le niveau public et le niveau individuel. Favoriser le regroupement et l'utiliser comme outil collectif de promotion et de défense des intérêts des TPE. Ainsi, le regroupement a un rôle à jouer dans l'interface entre les TPE et les services d'appui. Il leur assure une crédibilité vis-à-vis des interlocuteurs tels que, le gouvernement, les bailleurs de fonds et les organismes d'appui. Plusieurs expériences conduites au Sénégal et au Bénin dans le cadre du Projet AVAL, confirment l'importance des actions collectives et des formes de regroupement de proximité dans la professionnalisation des petites entreprises agro-alimentaires.

Conclusion

Les TPE liées à la transformation du manioc ont été peu étudiées au Congo alors que les produits à base de manioc et particulièrement le pain de manioc constituent la base de l'alimentation. En effet, il est démontré que la compétitivité et la survie de ces TPE, du fait de leur taille, repose sur les compétences distinctives dans l'exercice de leurs activités. Elles ont l'avantage de détenir un savoir-faire ancestral et d'entretenir entre elles des relations très personnalisées, souvent d'individu à individu. Ce recours à l'externalisation est d'autant plus intense que se développent des compétences nouvelles, de plus en plus «pointues», qu'aucun entrepreneur ne peut maîtriser seul. La survie de ces TPE est donc largement liée à l'existence d'un réseau de TPE complémentaires.

L'univers de ces TPE, nous l'avons vu, est complexe et diversifié. Pour certains besoins en services financiers et non financiers, elles font appel à des dispositifs d'entraide basés sur des

[1] Letablier M. Th., Nicolas F., 1994: Genèse de la typicité – Sciences des aliments.
[2] François Casabianca et Christine de Sainte Marie, 1998, Concevoir des innovations pour les produits typiques.

relations de proximité (famille, voisinage, amis) pour s'informer, acquérir de nouveaux savoir-faire et obtenir les fonds de roulement nécessaires.

La TPE, c'est d'abord «l'entreprise de la proximité spatiale» (Bénoît-Guilbot, 1991), celle qui s'écarte des principes économiques orthodoxes, qui refuse de se soumettre au principe de l'utilité rationnelle chargée de cadrer, de canaliser, de grillader le quotidien (Duclos, 1973). Puisque tributaire d'un marché et d'une logique interne, elle peut encourager la création d'autres TPE, par l'apprentissage d'une technique et la transmission d'un savoir-faire.

Toutefois, ces TPE sont restées souvent en marge des politiques de développement, alors que l'État et les organismes de développement déploient beaucoup de sollicitude en faveur des grandes entreprises auxquelles ils réservent beaucoup d'avantages. Mais les TPE ont souvent du mal à formuler une demande d'appui précise, et définir clairement leurs objectifs. C'est dans ce cadre qu'un dispositif d'accompagnement adapté est nécessaire pour appuyer leur développement. La conception des dispositifs d'accompagnement adaptés à ces TPE constitue un enjeu de recherche pour le futur.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Bazabana Jean Jacques Magloire (1995), « Entrepreneuriat, organisation et fonctionnement en réseaux: la transformation du manioc au Congo », Thèse de doctorat de science économique, Université de Montpellier 1.

Bazabana Jean Jacques Magloire et Muchnik José (2000), « Quels dispositifs d'appui pour la promotion des petites entreprises agroalimentaires en Afrique », In *Organisations locales et appui aux petites entreprises agroalimentaires en Afrique de l'Ouest et du Centre*, Actes du colloque, 30 novembre – 3 décembre 1999, Dakar, Sénégal, Cirad, Montpellier, France, 216p.

Beccatini G. (1989), «Les districts industriels», In Maruani M., Reynaud E. et Romani C., *La flexibilité en Italie*, Paris : Ten-Mire, Syros, pp. 261-270.

Bom Kondé Paul (1996), « Etude des trajectoires d'activités agro-alimentaires du sud et de l'Ouest du Cameroun: une approche évolutionniste du territoire », thèse de doctorat de science économique, Université de Lyon II.

Bom Kondé Paul, Muchnik José, Requier-Desjardins Denis (1997), «Diffusion des savoir-faire et des produits. La transformation du manioc et du maïs au Sud et à l'Ouest du Cameroun», In: *Petites entreprises et grands enjeux: le développement agroalimentaire local*, Paris : l'Harmattan.

Billard L., Boissin J-P. et Deschamps B. (2004), «Profil du dirigeant et représentation des mécanismes du gouvernement d'entreprises», *Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, n°204, pp. 35-47.

Brenner G.A., Fouda H. et Toulouse J-M. (1990), *Les tontines et la création d'entreprises au Cameroun*, Ed. Aupelf Uref, pp. 97-105.

Boungou Bazika J. C. (2007), *L'entrepreneuriat et l'innovation au Congo-Brazzaville*, Paris : L'harmattan.

Boutillier S. et Uzunidis D. (2016), «Le territoire entrepreneurial durable, fondements théoriques et analyse économique», In *Innovations de proximité et esprit d'entreprise*, Paris : L'harmattan, pp. 45-66.

Brusco S. (1975), *Economie di scala e livello tecnologico nelle piccole imprese*.

Casabianca François et Christine de Sainte Marie (1998), *Concevoir des innovations pour les produits typiques.*

Daval, Deschamps H. B. et Geindre S. (2002), «Proposition de grille de lecture des typologies d'entrepreneurs», 1er colloque de l'académie entrepreneuriat, Bordeaux.

Dzaka-Kikouta T. (2004), «La formation de l'esprit d'entreprise chez les Bakongo d'Afrique centrale: une analyse du processus d'émergence des entrepreneurs par la confiance et les réseaux sociaux», *Revue Congolaise de Gestion*, n° 8, janvier-juin, pp. 37-68.
Dzaka-Kikouta T. et Milandou M. (1994), «L'entrepreneuriat congolais à l'épreuve des pouvoirs magiques: une face cachée de la gestion culturelle du risque», *Revue Politique africaine*, n°56, décembre, pp. 108-118.
Egbor Egbe T., Brauman A., Griffon D., Treche S. (1995), *Transformation alimentaire du manioc*, Paris : éd. ORSTOM.
Fourcade Collette (1991), *Petite entreprise et développement local*, Paris : Eska.
Fourcade Collette et Marchenay M. (1997), *Gestion de PME-PMI*, Paris : Nathan.
Filion L.J. (1997), «Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances», *Revue Internationale PME*, volume 10, n° 2, pp. 129 – 172.
Guilbot-Odile Benoit (1991), «Les acteurs locaux du développement économique local : y a-t-il un «effet localité»?, *Revue sociologie du travail*, 33-4, pp. 453-459.
Makosso Bethuel (2013), « L'entrepreneuriat dans un contexte d'adversité: une analyse des déterminants macroéconomiques de la création de nouvelles entreprises au Congo-Brazzaville », *Revue de l'Entrepreneuriat,* (Vol. 12).
Marchesnay M. (1997), «La moyenne entreprise existe-t-elle», *Revue Française de Gestion*, n° 116, pp. 85-94.
Marchesnay M. (1998), «Confiances et logiques entrepreneuriales», *Economies et Sociétés*, Série sciences de gestion, no. 8-9.
Marchesnay M. (1993), «De l'hypofirme à l'hypogroupe», *Cahiers du Lebass*, pp. 33 - 50.
Muchnik José (1992), *La chikwangue au Congo: système techniques et diffusion des innovations*, Montpellier, France : CIRAD.
Jaouen A. et Torrès O. (2008), *Les TPE: un management de proximité*, Paris : eds Hermès Lavoisier.
Lorrain J. et Dussault L. (1994), «Les entrepreneurs artisans et opportunistes: une comparaison de leurs comportements de gestion», *Revue Internationale PME*, vol. 7, n°1, pp. 157- 169.
Letablier M. Th., Nicolas F. (1994), *Genèse de la typicité – Sciences des aliments*.
Ndjock Balock F. (2000), « Dispositifs d'appui non financiers et développement des petites entreprises agro-alimentaires au Cameroun » In *Organisations locales et appui aux petites entreprises en Afrique de l'Ouest et du Centre*, Actes du colloque, 30 novembre – 3 décembre 1999, Dakar, Sénégal, Cirad, Montpellier, Frances, 216p.
Ngok Evina J-F. (2002), «Vers une typologie d'entrepreneurs dans les TPE du Grand Nord Cameroun», Actes du Séminaire International du Réseau Africain et Malgache pour l'Excellence en Gestion des Entreprises (RAMEGE), mai, pp. 53-68.
Paradas A. (1998), «L'influence de la personnalité du dirigeant sur le système de gestion de la TPE: utilisation conjointe de deux méthodes adaptées à l'étude de la TPE», *Economies et Sociétés*, no. 2, pp.7-30.
Ponson B. (1990), *Individualisme ou communauté: quelques implications managériales pour l'entreprise en Afrique,* Ed. Aupelf Uref, pp.15-25.
Rallet A. et Torre A. (1995), *Economie industrielle et économie spatiale*, Paris : Economica, coll. «Bibliothèque de science régionale», ASRDLF.
Simon H. (1979) "Rational decision making in business organization", *American economic review*, vol. 69.
Tabouna H. (2007), « Etude sur le commerce sous régional et international des produits forestiers non ligneux alimentaires et des produits agricoles traditionnels en Afrique Centrale », Etude ICRAF.
Tréche S., Legros O., Avouampo E., Massamba J. (1991), *Fabrication de chikwangue au Congo*, Brazzaville : ORSTOM.
Tsika J. (1990), *L'esprit d'entreprise: un produit de l'histoire le cas des petits entrepreneurs brazzavillois*, Ed. Aupelf Uref, pp.311-322.

De nouveaux outils simples pour la modélisation multi-niveaux : application à l'étude des déterminants micro et méso-économiques de la pauvreté, de leur comparabilité et de leur interaction en milieu rural au Cameroun

Alex Janvier FANMOE
Institut National de la Statistique du Cameroun
afanmoe@yahoo.fr

Résumé
L'objectif est de rechercher les déterminants micro et méso-économiques de la pauvreté et leur interaction au Cameroun dans son foyer qu'est le milieu rural, en s'affranchissant des méthodes de modélisation de la pauvreté mondialement utilisées pour introduire une nouvelle façon de modéliser la pauvreté par la modélisation multi-niveaux, et de nouveaux outils simples utiles pour toute modélisation multi-niveaux(R^2 cumulé de FANMOE d'un modèle multi-niveaux, théorème des R^2 des HLM de FANMOE, procédure simplifiée de FANMOE de passage d'un modèle multi-niveaux à un autre plus élaboré en utilisant la différence des variances ou/et les coefficients de corrélation intra-classe conditionnels ou/et les valeurs du R^2, test de significativité de FANMOE de la variance intra-groupe du modèle vide à travers le calcul du pourcentage de variance intra-groupe dans la variance totale de la variable dépendante, ordre de priorité des variables d'un niveau par rapport aux variables des autres niveaux…), afin d'améliorer la modélisation de la pauvreté des Instituts Nationaux de Statistique par la modélisation multi-niveaux –adaptée aux données hiérarchisées tandis que les modèles de régression à paramètres fixes ne permettent pas d'explorer la variation existante entre les strates. Une autre originalité de l'étude est qu'elle est la première faisant converger les 3 écoles de pensée de la pauvreté dans 1 seul modèle en trouvant le lien peu évident entre-elles. Le bien-être d'un ménage est beaucoup plus expliqué par ses efforts/caractéristiques propres que par les caractéristiques contextuelles de sa région de résidence, et il n'y a pas d'interaction entre ces 2 types de caractéristiques.

Mots-clés
Pauvreté monétaire, modèle linéaire hiérarchique, ANOVA, estimateur bayésien, mesures de la pauvreté, seuil de pauvreté.

Abstract
The objective is to search the micro and meso-economic determinants of poverty and their interaction in Cameroon in its main place of refuge that's the rural environment, by avoiding methods of modeling poverty used worldwide to introduce a new way of modeling poverty through multi-level modeling, and also new simple tools useful for any multi-level modeling(R^2's cumulative R^2 for linear multi-levels models(HLM), FANMOE's theorem for R^2 of HLM, FANMOE's simplified procedure for passage from one multilevel model to another more elaborate using just the difference of the variances and/or the various conditional intra-class correlation coefficients and/or the values of the R^2, FANMOE's significance test of the intra-group variance of the null model through the calculation of the percentage of intra-group variance in the total variance of the dependent variable, order of priority of the variables of one level compared to the variables of the other levels...), to improve the modeling of the poverty of the National Institutes of Statistics by the multilevel modeling, which is the one adapted to the hierarchical data, while fixed-parameter regression models do not allow exploration of variation

between strata. Another originality of the study is that it is the first one to converge the three schools of thought of poverty into one model by finding the link between them. The well-being of a household is much more explained by their own efforts / characteristics than by the contextual characteristics of their area of residence, and there is no interaction between these 2 types of characteristics.

Key words
Monetary Poverty, Hierarchical Linear Model, ANOVA, Bayesian Estimator, Poverty Measures, Poverty Line.

Classification JEL
I300, I310, I320, I380, C000, C120, C180, C200, C210, C230, C400, C500, C520, C810.

1. Introduction

Après la succession de déséquilibres macro-économiques qu'a connu le Cameroun et qui a pris son origine en 1986/1987, la relance économique observée à partir du milieu de la décade 1990 n'a pas permis d'endiguer la pauvreté au Cameroun si on s'en tient aux résultats des première, deuxième et troisième enquêtes camerounaises auprès des ménages (ECAM1, ECAM2 et ECAM3)[1]. Ce phénomène de pauvreté sévit relativement plus en milieu rural qu'en milieu urbain[2], nonobstant le rôle joué par le secteur rural dans l'économie camerounaise[3]. Ainsi, tant il est vrai que la pauvreté se loge au pied du milieu rural –qui regorge jusqu'à 90% de l'ensemble des pauvres du Cameroun–, l'importance du thème sur la pauvreté rurale la place au cœur des stratégies de réduction de la pauvreté et de développement au Cameroun en rapport avec les objectifs tant nationaux (déclinés dans le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE), les stratégies sectorielles…) qu'internationaux (ODD…) en la matière. Cette étude recherche et met en exergue les déterminants méso-économiques et leur comparaison et interaction avec les déterminants microéconomiques de la pauvreté rurale afin de déceler les pistes pour un meilleur ciblage pro-pauvre et d'identifier les leviers méso-économiques sur lesquels le Gouvernement camerounais devrait s'appuyer pour juguler la pauvreté rurale, à la fois profonde, sévère et croissante.

---

[1] En fait, bien que le taux de croissance économique réelle fût de 4,6% par an sur la période 1996-2001, et de 3,4% par an au cours de la période 2001-2007, le taux de pauvreté n'a reculé véritablement qu'entre 1996 et 2001 de 13,1 points de pourcentage (en passant de 53,3% en 1996 à 40,2% en 2001) pour se stabiliser entre 2001 et 2007 (en passant de 40,2% en 2001 à 39,9% en 2007) : cf. INS (2002) et INS (2008a).

[2] En effet, selon l'ECAM1, la majorité des pauvres vivaient en milieu rural en 1996 ; selon l'ECAM2, plus de 8 pauvres sur 10 habitaient la zone rurale en 2001 et selon l'ECAM3, 9 pauvres sur 10 résident en milieu rural en 2007. Ce qui montre bien que la pauvreté est un phénomène à dominance rurale ou qu'elle se loge au pied du milieu rural au Cameroun.

[3] Les autorités camerounaises et les partenaires au développement consentent de nombreux efforts pour le développement du secteur rural à travers des projets, programmes, etc. En fait, la croissance réelle du PIB primaire entre 2001 et 2007 en moyenne annuelle (3,84%) a été légèrement supérieure à celle du PIB national (3,6%). Sur cette même période, le secteur primaire a contribué en moyenne de 0,78% à la croissance du PIB réel marchand qui est en moyenne de 2,96% ; et cette contribution a été surtout poussée par l'agriculture vivrière (contribution de 0,54%) qui est en majorité l'œuvre des populations du milieu rural.

Au fait, selon les résultats de la 3ème Enquête Camerounaise auprès des Ménages (ECAM3)[1], réalisée par l'Institut National de la Statistique (INS) du Cameroun en 2007, le milieu rural demeure le foyer de la pauvreté au Cameroun. En effet, le clivage entre le milieu urbain et le milieu rural observé en 2001, à travers l'ECAM2, s'est intensifié en 2007 comme l'illustre les statistiques ci-après. En 2001, l'incidence de la pauvreté monétaire[2] en milieu urbain était estimée à 17,9% contre 52,1% en milieu rural, tandis qu'en 2007 l'on a enregistré pour le même indicateur 12,2% et 55,0% respectivement en milieu urbain et en milieu rural. Ainsi, entre 2001 et 2007, la pauvreté a baissé en milieu urbain tandis qu'elle a crû en milieu rural.
La pauvreté est ainsi un phénomène à dominance rurale au Cameroun. Non seulement, le milieu rural (au sens des enquêtes ECAM[3]) compte environ les deux tiers de la population totale du pays, mais aussi environ 90% des pauvres au Cameroun vivent en milieu rural en 2007, et 55% des personnes vivant en milieu rural sont pauvres.

Cependant, le rapport principal de l'ECAM3 (voir INS (2008a)) ainsi que les différents rapports thématiques de l'ECAM3, bien que relevant le caractère prédominant, aigu et croissant de la pauvreté en milieu rural au Cameroun, ne s'intéressent pas aux facteurs méso-économiques qui déterminent ladite pauvreté. De plus, l'une des originalités de cette recherche est qu'aucune étude de modélisation de la pauvreté au Cameroun (à l'instar de INS (2008b), "Tendances, profil et déterminants de la pauvreté au Cameroun entre 2001-2007", et de KAMGNIA DIA Bernadette et TIMNOU Joseph (2009)[4], etc.), voire en Afrique et dans le monde, ne tient compte de l'approche de modélisation multi-niveaux, qui est pourtant celle adaptée au plan de sondage aléatoire stratifié à plusieurs degrés (cas de l'ECAM3) i.e. aux données multi-niveaux ou hiérarchisées (Arrègle & Ulaga, 2003) tandis que les modèles de régression (linéaire multiple…) à paramètres fixes ne permettent pas d'explorer la variation qui existe entre les strates (Kim, 1990).

Ainsi, l'étude s'affranchit des méthodes de modélisation de la pauvreté habituellement utilisées dans les Instituts Nationaux de Statistique et dans le monde (probit, logit, régression linéaire multiple classique…) pour adopter une démarche, qui se veut plus robuste, de modélisation multi-niveaux adaptée aux plans de sondage aléatoire stratifié à plusieurs degrés

[1] Cf. INS (2008a).
[2] Proportion de la population dont la consommation se situe en dessous de la ligne de pauvreté (ou seuil de pauvreté égal à 269 443 FCFA en 2007), c'est-à-dire la part de la population qui ne peut pas se permettre d'acheter le panier de produits correspondant au minimum vital. Conformément à l'optique comptabilité nationale, la consommation ou indicateur de niveau de vie représente la somme des dépenses de consommation finale (y compris les biens durables), plus l'autoconsommation, l'autofourniture, le loyer imputé et les transferts en nature. L'incidence de pauvreté est un indice de pauvreté de mesure de l'étendue de la pauvreté. Nous ne détaillerons pas la classe des indices de pauvreté dans cette étude.
[3] Dans chacune des dix régions que compte le Cameroun, le milieu rural considéré dans cette étude rassemble le milieu rural proprement dit (strate rurale) et le milieu semi-urbain (strate semi-urbaine), car le milieu semi-urbain (villes de moins de 50 000 habitants selon l'ECAM3) se distingue de manière générale par une prépondérance des activités du secteur rural (agriculture, élevage, pêche, chasse, exploitation directe de la nature…). Ainsi, le milieu urbain comprend les villes d'au moins 50 000 habitants ; le reste du territoire (i.e. l'ensemble des agglomérations de moins de 50 000 habitants) constituant le milieu rural.
[4] Cet article intitulé « Déterminants de la Pauvreté au Cameroun », est le chapitre 12 de l'ouvrage « Croissance et développement au Cameroun : D'une croissance équilibrée à un développement équitable » dirigé par Aloysius Ajab AMIN et Jean-Luc DUBOIS (2009).

ou aux échantillonnages multi-degrés comme celui de l'ECAM3 (à 2 degrés), et permettant de mettre en évidence empiriquement l'influence qu'une strate (région de résidence) exerce sur le bien-être d'un ménage (au 1er degré) au-delà de ses propres efforts/caractéristiques personnels, ainsi que l'analyse de l'association entre caractéristiques personnelles du ménage et facteurs de niveau strate, vu que "La caque sent toujours le hareng" et qu'"On ne peut retirer du bon vin (de bons contenus) dans de vielles outres (de mauvais contenants)".

Or, la pauvreté représente le pire ennemi des hommes et des Etats. Ce qui dénote l'intérêt considérable du thème aussi bien pour l'Etat Camerounais en quête d'émergence et sans cesse en lutte contre la pauvreté ambiante en milieu rural, au travers de ses documents stratégiques de référence (DSRP, puis DSCE) et de ses différents Programmes pour la réduction de la pauvreté au Cameroun, que pour les bailleurs de fonds (Banque Mondiale (BM)…) –finançant les enquêtes pauvreté & conditions de vie des ménages– et les organismes internationaux principaux de lutte contre la pauvreté (BM, PNUD) dont le souci actuel est de trouver la bonne façon d'étudier et modéliser la pauvreté, que pour la communauté scientifique à travers la mise en œuvre pionnière de l'approche multi-niveaux dans le domaine de la pauvreté (pour déceler les véritables déterminants individuels et contextuels de la pauvreté) et à travers les nouveaux outils simples de cette étude pour la modélisation multi-niveaux, et enfin pour l'ensemble de la communauté internationale et les Nations Unies à travers l'objectif n°1 des ODD, savoir "Éliminer la pauvreté sous toutes ses formes et partout dans le monde". L'importance de cette recherche est ainsi démontrée non seulement par le casse-tête sus-évoqué (l'éradication de la pauvreté étant parfois considérée comme la quadrature du cercle), par l'apport de nouveaux outils simples pour la modélisation multi-niveaux, par la contribution scientifique à la théorie de la pauvreté…

Pour apporter une réponse scientifique à la question centrale de recherche : « Existe-t-il des déterminants méso-économiques/contextuels (qui ne dépendent pas des efforts des ménages) de la pauvreté des ménages en milieu rural au Cameroun et quelle est leur interaction et comparaison avec les déterminants microéconomiques/individuels (liés aux efforts des ménages)? », nous avons formulé les hypothèses scientifiques suivantes:

H1 : Les efforts et caractéristiques individuels, notamment les caractéristiques socioéconomiques et démographiques propices[1] du ménage ou de son chef, ont un impact positif significatif sur le bien-être du ménage rural (vu que "Toute peine mérite salaire" et "Qui n'avance pas recule"), a contrario de la taille du ménage et des distances/temps élevés pour atteindre les infrastructures les plus proches du logement qui exercent un impact négatif ;

H2a : Après avoir tenu compte de leurs efforts et caractéristiques individuels (déterminants microéconomiques), les ménages ruraux qui vivent dans des contextes et environnements favorables (conditions d'épanouissement des ménages), sont en moyenne plus susceptibles d'avoir un bien-être élevé (tant il est vrai que "Dis moi d'où tu viens, et je te dirai qui tu es");

H2b : La pauvreté d'un ménage rural est beaucoup plus expliquée par ses efforts/caractéristiques propres que par les caractéristiques contextuelles (vu que "Toute peine mérite salaire");

[1] Niveau d'instruction, épargne etc.

H3 : Les caractéristiques contextuelles et environnementales modèrent ou stimulent la relation qui lie les efforts/caractéristiques individuels du ménage rural au bien-être de celui-ci. Ou encore, la relation entre efforts/caractéristiques individuels et niveau de bien-être du ménage rural est plus forte dans les situations où les caractéristiques contextuelles et environnementales du ménage sont plus favorables.

Ces hypothèses sont plausibles (au vu du fait que la lutte contre la pauvreté est un cheval de bataille des pouvoirs publics camerounais) et peuvent se résumer de façon simpliste en : « Les efforts/caractéristiques individuels et les caractéristiques contextuelles/ environnementales des ménages affectent leur bien-être, et les caractéristiques contextuelles et environnementales affectent également l'intensité de la relation qui lie les efforts/caractéristiques individuels des ménages au bien-être de ceux-ci ».

2. Matériel et méthodes

L'étude exploite les données d'une enquête officielle sur les conditions de vie des ménages au Cameroun, savoir l'ECAM3 réalisée en 2007 par l'INS. Pour parvenir à comprendre le processus générateur de la pauvreté rurale, nous avons abordé l'étude sous un double aspect théorique et empirique. La méthodologie mobilisée est donc basée sur la méthode déductive ou système leibnizien (hypothético-déductif) et sur le système hégélien (synthétique-conflictuel) en raison du conflit réalisé entre approche classique linéaire de modélisation et approche multi-niveaux de modélisation. Spécifiquement, il s'est agi d'effectuer une analyse descriptive et une analyse économétrique selon la méthode comparatiste, et donc basée dans un 1er temps sur l'approche classique de modélisation, et dans un 2nd temps sur l'approche multi-niveaux où les éléments hiérarchiques (ménage, localité/région) sont directement intégrés au sein du modèle.

Nous avons présenté le cadre analytique et conceptuel de la pauvreté, afin d'asseoir les concepts utiles à l'analyse empirique, en mettant d'abord en évidence le contexte socioéconomique du secteur rural camerounais de la période d'analyse (environnement interne au Cameroun, régional et international), vu que ce contexte est étroitement lié au niveau (et donc aussi aux déterminants) de la pauvreté, pour ensuite expliciter la méthodologie de mesure de la pauvreté, au travers de l'approche théorique de la pauvreté (selon les 3 écoles de pensée de la pauvreté: l'école welfariste, l'école des besoins de base et l'école des capacités) et des différentes mesures de la pauvreté, afin de déconstruire le concept théorique de pauvreté i.e. d'analyser ses différentes origines et interprétations scientifiques en rapport avec les proverbes courants, la religion et les concepts de sociologie, de philosophie et de littérature.

Ensuite, nous avons illustré notre propos en procédant à la justification du choix de la modélisation multi-niveaux (revue de la littérature économétrique, population de l'étude et son lien avec la modélisation multi-niveaux, raison d'être de la modélisation multi-niveaux) en section 2.1, puis à la modélisation multi-niveaux des déterminants de la pauvreté monétaire en milieu rural au Cameroun. Pour y arriver, nous avons procédé par des analyses uni et bi-variées, puis avons débouché sur la recherche des déterminants micro-économiques (niveau ménage) et méso-économiques (niveau strate/région du Cameroun) de la pauvreté monétaire en milieu rural au travers d'un Modèle Linéaire Hiérarchique (HLM) du bien-être

économique[1] (car la pauvreté est la négation du bien-être économique selon l'école welfariste) qui a le mérite de faire l'étude concomitante d'au moins deux niveaux d'analyse imbriqués et qui a le profil adéquat pour l'analyse de données présentant des structures complexes qui intègrent différents niveaux de découpage du réel. À cet effet, nous utilisons un modèle multi-niveaux en définissant 2 niveaux que sont le ménage pour le 1er niveau (le modèle de niveau 1 a pour objet les relations au niveau ménage et est ainsi alimenté par les variables relatives au ménage), et la région pour le 2ème (le modèle de niveau 2 modélise la manière avec laquelle ces relations du niveau ménage varient entre régions, et là on explique le phénomène par des variables représentatives de la région); l'approche de pauvreté considérée étant celle de l'école welfariste avec la pauvreté monétaire comme mesure de pauvreté retenue pour la variable dépendante.

Cette modélisation multi-niveaux (cf. section 2.3) s'est faite avec des approches innovantes et de nouveaux outils simples pour la modélisation multi-niveaux (R^2 cumulé de FANMOE d'un modèle multi-niveaux, théorème des R^2 des modèles HLM de FANMOE, procédure simplifiée de FANMOE de passage d'un modèle multi-niveaux à un autre plus élaboré en utilisant simplement la différence des variances ou/et les divers coefficients de corrélation intra-classe conditionnels ou/et les valeurs du R^2, test de significativité de FANMOE de la variance intra-groupe du modèle vide à travers le calcul du pourcentage de variance intra-groupe dans la variance totale de la variable dépendante, ordre de priorité des variables d'un niveau par rapport aux variables des autres niveaux dans l'explication de la variable dépendante…). Mais la recherche proprement dite des déterminants micro et méso-économiques de la pauvreté monétaire en milieu rural au Cameroun au travers de la modélisation multi-niveaux, exige comme prérequis de justifier le choix de la modélisation multi-niveaux pour modéliser la pauvreté monétaire.

2.1. Justification du choix de la modélisation multi-niveaux

Elle commence naturellement par la revue de la littérature économétrique sur la pauvreté monétaire, puis se poursuit avec le lien entre la population de l'étude et le choix de la modélisation multi-niveaux.

2.1.1. Revue de la littérature économétrique sur la pauvreté

Après un examen attentif de la littérature économétrique sur la recherche des déterminants microéconomiques de la pauvreté monétaire, il en ressort que certaines études font recours à l'économétrie des variables qualitatives (régression logit ou probit, et parfois analyse discriminante décisionnelle) pour comprendre le processus générateur de la pauvreté monétaire. Mais l'analyse discriminante est en règle générale moins performante statistiquement que les régressions logit et probit. S'agissant des régressions logit et probit, à en croire Coudouel, Hentschel & Wodon (2002), ces modèles ont deux limites. Premièrement, la non utilisation de toute l'information disponible : les modèles qualitatifs Probit et Logit sont théoriquement utilisés pour modéliser une variable qualitative ayant par exemple deux modalités (comme le fait pour un ménage d'être pauvre ou non). Cette variable est considérée résulter d'une variable latente continue mais inobservable. Or dans le cas de l'analyse des

[1] Pour un ménage donné, c'est le logarithme du rapport entre la dépense moyenne de consommation annuelle par équivalent-adulte et le seuil de pauvreté (monétaire).

déterminants de la pauvreté, la variable latente est la dépense de consommation du ménage par équivalent-adulte rapportée au seuil de pauvreté. Les régressions catégorielles Logit et Probit supposent ainsi que l'on n'observe pas la dépense de consommation des ménages. Or la variable latente continue « dépense de consommation du ménage par équivalent-adulte rapportée au seuil » est bien observable. Ainsi, on dispose dans le cas d'espèce de toute l'information à travers la dépense de consommation du ménage par équivalent-adulte rapportée au seuil (i.e. à travers l'indicateur de bien-être). Il n'y a par conséquent aucune raison de restreindre l'information disponible à une variable qualitative binaire qui prendrait seulement deux valeurs (non pauvre ou pauvre)[1].

Deuxièmement, les coefficients de régression sur la pauvreté monétaire sont plus susceptibles d'être biaisés avec des régressions catégorielles qu'avec des régressions linéaires. En effet, les modèles de choix discrets simples logit et probit sont sensibles à la spécification du terme d'erreur. Dans le cas du modèle binaire simple probit, les coefficients sont biaisés si ce terme d'erreur n'est pas normal. Or il y a une forte probabilité qu'il ne le soit pas, car la loi de la distribution de la dépense de consommation est généralement log-normale (cf. graphique n°1 à la section 2.2). Dans le cas du modèle binaire simple logit ou régression logistique binaire, la loi des erreurs est une loi logistique. Or la loi de la dépense de consommation est généralement log-normale et non pas logistique.

Troisièmement, on peut aussi y ajouter une 3ème limite : lorsque les régressions catégorielles sont employées, il n'est pas possible de prévoir le changement dans la probabilité d'être pauvre à la suite d'un changement dans la ligne de pauvreté. Dans le cas des régressions linéaires, ces problèmes n'existent pas. Pour toutes ces diverses raisons, la recherche des déterminants de la pauvreté monétaire est orientée vers l'économétrie des variables quantitatives : modélisation linéaire classique ou modélisation linéaire hiérarchique. D'où le recours à la population de l'étude pour le choix entre l'approche classique et l'approche linéaire hiérarchique.

2.1.2 Population de l'étude et lien avec la modélisation multi-niveaux

Notre étude porte sur un échantillon de 4732 ménages[2] représentatif de l'ensemble des ménages ruraux du Cameroun, échantillon issu de l'ECAM3. L'unité d'analyse est le ménage.

[1] D'un point de vue théorique, il est vrai qu'on part souvent de l'information totale en transformant une variable quantitative en variable qualitative, et que cette transformation peut être aussi révélatrice de 2 ou plusieurs sous-groupes qui pourraient se comporter de la même façon. Cela n'est donc pas toujours un inconvénient de discrétiser, mais une grande difficulté réside dans le choix des classes. Ici, il y a une grande hétérogénéité aussi bien dans la classe des pauvres que dans celle des non pauvres. Or, la sévérité de la pauvreté en milieu rural en 2007 est de 7,2%. Ainsi, il y a un problème d'inégalités entre les pauvres en milieu rural en 2007, même si ce problème se pose avec moins d'acuité qu'en 2001. Les ménages de la classe des non pauvres tout comme ceux de la classe des pauvres ne se comportent pas de la même façon. En effet, d'après les chiffres de INS (2008b), l'indice de GINI, qui mesure le degré de concentration de la consommation , est de 32,2% en milieu rural en 2007 et cette valeur est éloignée de 0 (tout comme l'indice de Atkinson qui vaut 25,9% selon INS (2008b)), ce qui montre bien une inégalité criarde de consommation. Et donc il est plus pertinent d'utiliser la variable quantitative "dépense de consommation" que d'utiliser la variable qualitative "statut de pauvreté".

[2] Ménage : ensemble d'une ou plusieurs personnes, ayant un lien de sang, de mariage ou non, vivant dans un ou plusieurs logements de la même concession, mettant en commun leurs ressources, pour

Selon l'école de pensée welfariste retenue dans le cadre de cette étude, la pauvreté d'un ménage est monétaire et se mesure au travers de son bien-être économique qui, pour la modélisation économétrique de cette étude, est le (logarithme du) rapport entre la dépense de consommation annuelle par équivalent-adulte du ménage et le seuil de pauvreté monétaire. La variable à expliquer et les variables explicatives étant quantitatives, deux approches de modélisation sont possibles : la modélisation linéaire classique et la modélisation multi-niveaux linéaire hiérarchique. D'ailleurs, nous avons anticipé que la méthodologie serait basée sur le système leibnizien et sur le système hégélien (synthétique-conflictuel)[1] en raison du conflit entre ces deux approches de modélisation.

Or, le tableau n°1 ci-dessous précise la taille de l'échantillon par région. Ce tableau révèle que les données sont déséquilibrées i.e. le nombre de ménages varie d'une strate (région) à une autre. Ce qui montre déjà que la modélisation multi-niveaux HLM (i.e. Hierarchical Linear Model) serait préférable à l'approche classique de modélisation linéaire par Moindres Carrés Ordinaires (MCO). En effet, en s'inspirant de Louvière (1988), si dans le cas de données équilibrées où la taille de l'échantillon intra-strate (niveau 1) serait identiquement répartie entre strates (niveau 2), les estimateurs des MCO ne peuvent être "BLUE"/Best Linear Unbiaised Estimators (car ils seraient, certes, sans biais et consistants, mais leurs variances ne seraient pas fiables (inefficience due, selon nous, à la présence de variables de niveau strate ayant la même valeur pour tous les ménages de la strate lors de la désagrégation des données, et aussi à la non prise en compte de la structure hiérarchique des données (cf. sous-section 2.1.3))), qu'en est-il alors du cas de données déséquilibrées ? Les estimateurs des MCO dans ce dernier cas de figure seraient à la fois biaisées, inconsistants et inefficaces. Arrègle (2003) fait remarquer que si les données sont équilibrées (même nombre d'observations dans chaque unité de niveau 2) lors d'une désagrégation des variables de niveau 2, alors les différences entre modèle MCO et HLM portent principalement sur les probabilités associées aux coefficients et non sur les valeurs mêmes de ces coefficients relatifs aux variables de niveau 2, mais qu'avec des données déséquilibrées, ces différences portent à la fois sur les coefficients et leurs probabilités associées.

Tableau n°1: Répartition de l'échantillon rural selon la région

Région	Nombre de ménages
Adamaoua	215
Centre	514
Est	250
Extrême-nord	845
Littoral	239
Nord	363
Nord-ouest	841
Ouest	681
Sud	280
Sud-ouest	504
Ensemble	4732

Source : Nos calculs à partir de la base des données de l'ECAM3.

subvenir aux dépenses courantes, prenant le plus souvent leur repas en commun, et reconnaissant l'autorité d'une seule personne comme chef de ménage.

[1] En effet, nous utilisons la loi dialectique de l'affrontement des contraires. Et de ces affrontements (approche classique et approche multi-niveaux), naitront des synthèses.

Par ailleurs, ce tableau montre que les exigences de taille d'échantillon pour les modèles HLM sont bien respectées au vu du compromis largement acceptable entre nombre de strates (10) et taille d'échantillon par strate ; l'arbitrage entre le nombre de ménages au sein de chaque strate et le nombre de strates est bien réalisé. En effet, nos calculs, basés sur le programme de simulation de OKUMURA Taichi (2007), montrent qu'avec 10 strates (10 régions du Cameroun), un échantillon minimal de 100 ménages par strate (par région) serait suffisant pour obtenir une puissance (adéquate de résultats) d'estimation HLM de 90% (i.e. une qualité de résultats de 90%), afin d'obtenir des estimations fiables des paramètres fixes et des paramètres aléatoires à la fois des niveaux inférieur (niveau 1) et supérieur (niveau 2) de l'HLM; ce qui est largement le cas ici au regard du tableau n°1.

Après avoir vérifié les conditions minimales de base, en rapport avec la population d'étude, pour pouvoir entreprendre la modélisation multi-niveaux et s'écarter de la modélisation linéaire classique, nous pouvons à présent étudier la raison d'être de la modélisation multi-niveaux.

2.1.3. Raison d'être de la modélisation multi-niveaux

Dans le cadre de cette étude, nous souhaitons mettre en exergue 2 types de facteurs qui influenceraient la situation de pauvreté d'un ménage en milieu rural, à savoir : les efforts et caractéristiques individuels du ménage et les facteurs liés à l'environnement de vie du ménage dans la strate de résidence. Dans cette logique, nous devons retenir un modèle linéaire hiérarchique à 2 niveaux. L'idée qui motive l'utilisation d'un tel modèle est que dans le cadre de l'ECAM3, les ménages (ruraux) ont été sélectionnés grâce à un plan de sondage de type aléatoire stratifié à 2 degrés. La nature du plan de sondage induit de façon nécessaire que les données ont une structure hiérarchisée.

De manière spécifique, dans chaque (strate rurale de) région, au 1er degré, les zones de dénombrement (ZD) ont été sélectionnées de façon aléatoire. Ensuite au 2nd degré, dans chaque ZD retenue dans une strate rurale, un tirage aléatoire d'un nombre de ménages variant entre 18 et 24 a été réalisé. Au regard de cet algorithme de sélection, la probabilité pour qu'un ménage soit retenu dans l'échantillon est conditionnée par le tirage, au préalable, de la ZD qui l'abrite. En d'autres termes, la sélection d'une ZD augmente la probabilité des ménages de cette ZD d'être tirés[1]. Cet échantillonnage à 2 degrés implique que les données collectées auprès des ménages ne sont pas indépendantes (Snijders et Bosker, 1999), car les ménages ne sont pas sélectionnés indépendamment les uns des autres.

A ce propos, le résultat d'une sélection d'un ménage est indépendant du résultat de n'importe quelle autre sélection, généralement lorsqu'il s'agit d'un sondage aléatoire simple où tous les ménages de la population ont les mêmes chances d'être sélectionnés dans l'échantillon. D'où la remise en cause de l'hypothèse fondamentale d'indépendance des observations (selon laquelle une observation donnée ne dépend pas d'une autre observation dans l'échantillon i.e. chaque observation est spécifique) dans un plan de sondage stratifié à 2 degrés; l'échantillon total étant ici la réunion de dix sous-échantillons relativement homogènes (10 régions rurales

[1] Les ménages n'ont pas la même chance d'appartenir à l'échantillon. Ainsi, on est en dehors du cas d'équiprobabilité indiqué dans l'approche classique de régression linéaire multiple sur l'échantillon entier.

du Cameroun) qui présentent dans l'ensemble une hétérogénéité (spatiale) entre les strates. Cependant, les modèles linéaires hiérarchisés (HLM) permettent d'analyser de façon appropriée des données multi-niveaux ou hiérarchisées (Jean-Luc Arrègle et Wolfgang Ulaga, 2003) tandis que les modèles de régression à paramètres fixes ne permettent pas d'explorer la variation qui existe entre les groupes (Kim, 1990), en l'occurrence la variation entre les strates.

D'ailleurs, la régression linéaire simple, estimée par les MCO, du logarithme1 de l'indicateur l'indicateur du bien-être en fonction du logarithme de la taille du ménage, dont les résultats sont présentés dans le tableau n°2 ci-dessous, illustre d'une certaine manière cette absence d'indépendance des données. En effet, l'on note par exemple que les ordonnées à l'origine des régressions de l'Adamaoua et de l'Extrême-nord ou du Littoral et du Nord sont statistiquement différentes (au vu de leurs coefficients distants et surtout de leurs intervalles de confiance disjoints, faisant office de test d'égalité entre les coefficients). S'agissant de la pente de la régression, l'on observe une différence significative (après un examen attentif des intervalles de confiance disjoints) entre l'Est et l'Extrême-nord ou entre le Nord-ouest et le Centre. Ces différences régionales indiquent l'existence d'une hétérogénéité du phénomène étudié qui est liée aux spécificités de chaque région[2]. Pour prendre en compte cette hétérogénéité, au vu de la structure des données, un modèle à 3 niveaux (ménage, ZD/localité et strate/région) aurait pu être envisagé. Cependant, compte tenu du fait que le plan de sondage de l'ECAM3 ne garantit pas la représentativité des indicateurs au niveau de la ZD (car les indicateurs-clés sur la pauvreté et le niveau de vie des ménages ont un degré de précision satisfaisant (de 5%) sur chaque strate[3] et au niveau national, mais pas sur les ZD), nous avons retenu seulement 2 niveaux, à savoir : ménage et strate (de résidence).

L'hétérogénéité/différenciation des pentes (testée au travers des intervalles de confiance (des pentes) disjoints sur le tableau n°2, lesquels montrent par là que les pentes sont globalement statistiquement différents) du tableau n°2 montre qu'une régression linéaire globale et unique par MCO du logarithme de l'indicateur du bien-être sur le logarithme de la taille du ménage ignorerait l'hétérogénéité inobservée dans ce cas-là, ce qui biaiserait les estimations, voire entraînerait des signes déconcertants des coefficients. La régression linéaire hiérarchique (HLM) permet au contraire d'inclure cette hétérogénéité des comportements.

[1] Au vu des données, la "logarithmisation" de ces variables (technique de stabilisation de la variance des variables) semble nécessaire pour obtenir de meilleures estimations par réduction des variances et par des résidus non hétéroscédastiques dérivant du lissage par la fonction logarithme. En effet, les estimations des coefficients dans un modèle linéaire sont plus précises lorsque la variabilité intrinsèque des observations autour de la droite de régression de la population mère est minimisée (FANMOE A.J., 2011).

[2] Ainsi, l'effet total de la taille du ménage sur le bien-être de celui-ci n'est pas uniforme ou homogène dans l'ensemble du milieu rural camerounais, il dépend des spécificités de chaque région rurale. D'où une hétérogénéité du phénomène selon la strate.

[3] Cf. INS (2007a) : « Document de méthodologie générale de l'ECAM3 ».

Tableau n°2: Régression linéaire simple par région estimée par MCO du logarithme de l'indicateur du bien-être en fonction du logarithme de la taille du ménage en milieu rural

Strates1	Ordonnée à l'origine			Pente de la droite de régression		
	Coef	P-value	Intervalle de confiance (95%)	Coef	P-value	Intervalle de confiance (95%)
Adamaoua	0,71	0,000	0,5956 0,823	-0,40	0,000	-0,474 -0,336
Centre	0,74	0,000	0,665 0,813	-0,37	0,000	-0,426 -0,316
Est	0,96	0,000	0,849 1,063	-0,54	0,000	-0,609 -0,474
Extrême-nord	0,40	0,000	0,322 0,482	-0,32	0,000	-0,378 -0,281
Littoral	0,79	0,000	0,693 0,898	-0,36	0,000	-0,441 -0,282
Nord	0,50	0,000	0,393 0,609	-0,36	0,000	-0,425 -0,291
Nord-ouest	0,78	0,000	0,721 0,850	-0,52	0,000	-0,562 -0,470
Ouest	0,78	0,000	0,703 0,852	-0,33	0,000	-0,380 -0,278
Sud	0,99	0,000	0,850 1,122	-0,37	0,000	-0,461 -0,284
Sud-ouest	0,93	0,000	0,858 1,012	-0,41	0,000	-0,469 -0,352

Source : Calculs des auteurs à partir de la base des données de l'ECAM3.

Par ailleurs, comme la taille d'échantillon est grande dans chaque strate (cf. tableau n°1), nous pouvons considérer que le tableau n°2 fournit des estimations relativement précises ou stables des coefficients (pentes et ordonnées à l'origine). Si les 10 régressions du tableau n°2 (modèles de niveau 1 à une variable explicative estimés séparément pour chaque strate) avaient la même pente et la même ordonnée à l'origine i.e. si toutes les strates de l'échantillon avaient des droites de régression identiques, alors l'approche classique de régression linéaire (multiple) serait adaptée. Mais, l'hétérogénéité des régressions au tableau n°2 est normale et provient de l'hétérogénéité des niveaux d'analyse. Ce tableau montre l'existence des régressions hétérogènes (à l'intérieur) de chaque strate. Ce qui justifie de faire ensuite la modélisation des variations de ces diverses droites de régression entre strates. La variance sera de cette manière décomposée en deux composantes : la variance à l'intérieur de chaque strate et la variance entre strates. Ce qui permettra in fine d'analyser à la fois les relations au sein d'un niveau hiérarchique qu'entre niveaux. D'où l'importance de la modélisation multi-niveaux.

Par ailleurs, le fait que l'ordonnée à l'origine est très variable suivant les strates régionales, montre bien qu'elle est une variable aléatoire fonction de la strate, et par ricochet fonction de variables explicatives du bien-être qui sont liées à la strate. Pour être plus clair, l'ordonnée à l'origine est une constante aléatoire (et non fixe), ou mieux une variable aléatoire endogène. La relative stabilité (ou la relative faible variabilité) de la pente de la régression et la grande variabilité de l'ordonnée à l'origine, supposent que l'ordonnée à l'origine cache d'autres variables explicatives du bien-être. Ce qui semble montrer que c'est l'ordonnée à l'origine qui sera modélisée au niveau de la strate par d'autres variables, et non pas la pente de la régression (cf. infra ou cf. modèle HLM estimé à la section 3). Il y aurait des variables de niveau strate associées à la variation entre les strates (de l'ordonnée à l'origine).

[1] Chaque région a une seule strate rurale (au sens large). Car la post-stratification de l'ECAM3 permet de différencier les strates urbaines au sens strict des autres strates (dites rurales au sens large). Ainsi, une strate rurale dans cette étude englobe le milieu rural proprement dit et le milieu semi-urbain d'une région.

Aussi, chaque ligne de région au tableau n°2 représente, pour l'instant, un modèle descriptif (et non structurel, au sens utilisé dans Alex J. FANMOE (2011)) des corrélations entre le bien-être et la taille du ménage. L'interprétation de ces corrélations en règles causales nécessite logiquement de construire un modèle structurel (l'idéal étant la régression linéaire multiple hiérarchique) qui testera des relations causales (linéaires entre le bien-être et ses variables explicatives) au lieu de décrire seulement des corrélations. En effet, chaque régression du tableau n°2 contient une variable explicative endogène (à savoir l'ordonnée à l'origine). De ce fait, chaque régression est un modèle "apparemment linéaire" i.e. à variable explicative endogène. La régression linéaire multiple hiérarchique, en modélisant la variable aléatoire "ordonnée à l'origine" (et la pente aléatoire), permettra non seulement de résoudre le problème d'hétérogénéité due à la strate, pour affiner le modèle "apparemment linéaire" précédent, mais en plus éliminera le biais dû à l'omission d'autres variables explicatives possibles du bien-être, pour diminuer la variance résiduelle et rendre ainsi les intervalles de confiance plus petits et plus précis que ceux du tableau n°2 (i.e. d'estimer les effets de variables sur le bien-être avec le plus de précision, et donc par exemple de déterminer l'effet direct et non pas l'effet total de la taille du ménage sur le bien-être de celui-ci avec le plus de précision[1]).

2.2. Variables du modèle

La variable d'intérêt est le ratio dépense moyenne annuelle du ménage par équivalent-adulte rapportée au seuil de pauvreté. Le tableau n°3 ci-dessous présente pour chaque région la valeur de cet indicateur de bien-être. L'on observe qu'en moyenne, le niveau de vie dans toutes les régions est au dessus du seuil de pauvreté. Il se dégage toutefois des disparités selon les régions. La région rurale de l'Extrême-nord (région la plus pauvre) affiche le plus faible ratio (1,06), suivie du Nord rural (1,20) et de l'Adamaoua rural (1,36), tandis que celles du Sud-ouest rural (1,99) et du Sud rural (2,00) enregistrent les plus grandes valeurs de l'indicateur. Ces résultats sont conformes avec ceux mis en évidence plus haut à partir du tableau n°2.

Ce tableau montre aussi que l'estimation de la moyenne du bien-être (à la 1ière colonne) comporte une erreur standard faible à la 2ième colonne. En effet, l'erreur standard de la moyenne (ou estimation de l'écart-type lié à l'erreur de mesure ou écart-type d'échantillon estimé) ou erreur liée aux fluctuations d'échantillonnage est faible dans chaque région. Ainsi, l'incertitude autour de la mesure de la moyenne du bien-être est faible, car l'écart-type de la distribution de toutes les erreurs qui seraient commises au cours des mesures est faible dans chaque strate. Ce qui montre que les estimations de l'écart type (du bien-être) lié à l'erreur de la mesure sont faibles par région, et donc que l'estimation des moyennes est satisfaisante par

[1] Il est cependant possible que l'effet direct (ou effet net) de la taille du ménage sur le bien-être soit encore égal à son effet total (somme de l'effet direct et des effets indirects via d'autres variables) si elle n'est corrélée avec aucune variable explicative au niveau ménage (et même au niveau strate). Ce qui semble être le cas ici, puisque c'est le hasard qui détermine la taille des différents ménages dans chaque strate. Or, l'affectation au hasard du traitement supprime les biais de toutes les variables exogènes possibles (T. H. Wonnacott et R. J. Wonnacott, 1998). Raison pour laquelle la pente de la régression est très peu variable ou relativement constante selon les strates ; le coefficient de la régression linéaire simple étant intuitivement statistiquement égal au coefficient de régression linéaire (hiérarchique) multiple qui sera estimé dans la suite.

région/strate. Avec la faiblesse des erreurs standards correspondante à une grande précision de l'estimation des moyennes du bien-être (justesse des estimés obtenus) par strate, nous sommes presque certains de l'exactitude de l'estimation de la moyenne du bien-être (notre confiance en l'estimation ponctuelle de la moyenne du bien-être par strate est ainsi grande). Ces moyennes seront donc utilisées sans crainte dans les modèles HLM, notamment dans le modèle vide.

Tableau n°3: Décomposition de l'indicateur du bien-être selon la région rurale

Région	Ratio dépense moyenne annuelle par équivalent-adulte/seuil de pauvreté	Erreur standard
Adamaoua	1,36	0,059
Centre	1,64	0,048
Est	1,39	0,067
Extrême-nord	1,06	0,026
Littoral	1,88	0,097
Nord	1,20	0,047
Nord-ouest	1,40	0,037
Ouest	1,66	0,040
Sud	2,00	0,099
Sud-ouest	1,99	0,067
Ensemble	1,51	0,017

Source : Nos calculs à partir des données de l'ECAM3.

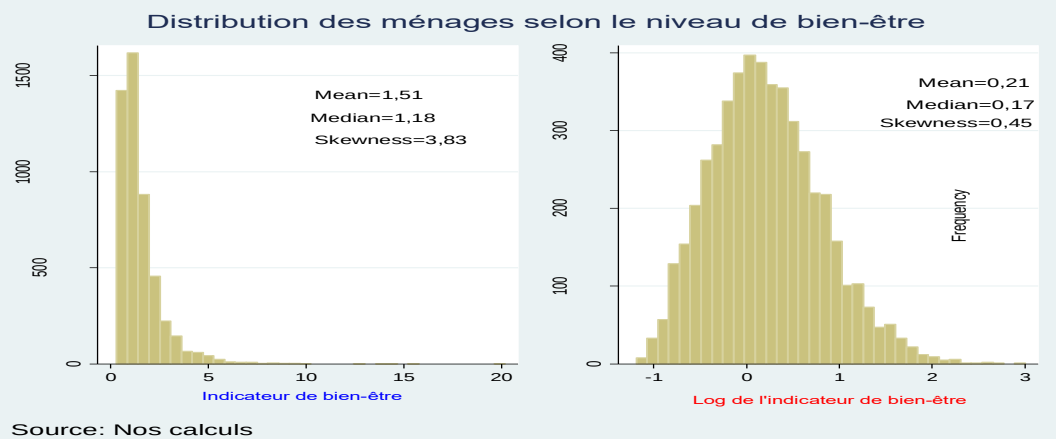
Pour élaborer le modèle explicatif de la pauvreté monétaire, nous avons fait une transformation logarithmique de la variable d'intérêt sus-évoquée (bien-être). Cette transformation présente un quadruple avantage. Primo, elle nous a permis d'obtenir une variable dépendante dont la distribution a une allure gaussienne[1] (cf. graphique n°1). Ce qui autorise d'appliquer une régression linéaire (hiérarchique) pour modéliser la variable dépendante. Ce qui permettrait également de valider les hypothèses statistiques sur les résidus des modèles HLM des différentes étapes, et donc de valider les inférences statistiques[2].

[1] Ainsi, le bien-être (économique) suit une loi log-normale. Ce résultat nous semble intuitivement évident pour tout pays en développement (où le taux de pauvreté est proche de 50%), car la probabilité d'être pauvre tend vers 0,5 et la taille de l'échantillon aléatoire est très élevée (d'où l'approximation de la loi binomiale par la normale, car il n'y a que deux possibilités mutuellement exclusives de résultat pour tout ménage (soit pauvre, soit non pauvre) et le taux de pauvreté se rapproche de 50%). Aussi, une masse importante de la population y est pauvre (dans ce type de pays), et l'effectif de population (masse de population) décroît avec le bien-être i.e. avec le niveau de vie (lequel est toujours positif et donc asymétrique à droite), mais le Log du bien-être est quant à lui symétrique autour de 0 et il a une variance finie (car des valeurs extrêmes de cette variable aléatoire sont très peu probables puisqu'il en est de même du niveau de vie lui-même). Ce qui rend possible la règle de l'approximation normale, laquelle se justifie également par le fait que l'effectif des pauvres et celui des non pauvres sont suffisamment grands dans ce type de pays.

[2] C'est cette normalité de la variable réponse (variable dépendante), couplée au choix approprié des régresseurs de niveau 1, qui font en sorte que les erreurs aléatoires au niveau 2 soient normales multivariées, de covariance constante, et indépendantes entre les unités de niveau 2 (strates), et que chacune de ces deux erreurs aléatoires aient une moyenne nulle et une variance constante : une des hypothèses fondamentales des modèles HLM (notamment l'hypothèse statistique n°3 d'utilisation du modèle de régression à coefficients aléatoires). Cette hypothèse n°3 serait également vérifiée dans le

Deuzio, les coefficients des variables explicatives sont directement interprétés comme les variations relatives (élasticité ou semi-élasticité) du bien-être compte tenu des propriétés de la fonction logarithme et du fait que le modèle de régression est semi-logarithmique (régression semi-log linéaire). Tertio, la "logarithmisation" permet d'obtenir de meilleures estimations par réduction des variances grâce au lissage par la fonction logarithme (stabilisation de la variance), et aussi de corriger l'hétéroscédasticité1 –qui est courante dans les modèles spécifiés en coupe instantanée. Quarto, elle permet également de faciliter l'interprétation du sens (positif ou négatif) de l'effet de chaque variable explicative sur l'indicateur de bien être à travers le signe des coefficients du modèle.

Graphique n°1 : Distribution des ménages ruraux selon le niveau de bien-être



Les variables explicatives retenues dans le modèle sont des caractéristiques contextuelles et environnementales du ménage (au niveau strate) et des caractéristiques sociodémographiques et économiques du (chef de) ménage (au niveau ménage). Nous nous sommes efforcés d'éviter une pléthore de variables qualitatives (présentes dans le questionnaire ECAM3), pour privilégier des variables explicatives quantitatives, au vu du fait que la régression est linéaire (hiérarchique)[2].

Pour ce qui est des variables de niveau ménage, elles doivent être choisies pour être indépendantes des résidus de niveau ménage (du sous-modèle de niveau 1 dans le modèle de régression à coefficients aléatoires), afin que soit respectée une des hypothèses fondamentales des modèles HLM, plus précisément l'hypothèse statistique n°2 d'utilisation des modèles HLM formulée plus haut, et même aussi l'hypothèse statistique n°1 d'utilisation des modèles

modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes et dans le modèles avec pentes dépendantes si, en plus, un choix approprié des régresseurs de niveau 2 est opéré.

[1] A ce propos, la transformation logarithmique du bien-être et de la taille du ménage permet de se ramener à un modèle à variances constantes des erreurs (modèle homoscédastique).

[2] En effet, avec une variable à expliquer quantitative, la modélisation avec plusieurs variables explicatives qualitatives (de surcroît catégorielles non ordonnées) nécessite d'appliquer, non pas une régression linéaire (hiérarchique), mais plutôt une ANCOVA (analyse de la covariance) avec une ou quelques variable(s) explicative(s) quantitative(s) et les autres variables explicatives qualitatives (ordonnées ou non).

HLM. Elles doivent également être choisies exhaustivement[1] parmi les variables les plus corrélées avec la variable d'intérêt (via par exemple les différents coefficients de corrélation linéaire avec la variable d'intérêt) et le moins corrélées entre-elles (pour éliminer la présomption de multicolinéarité au travers d'un test de multicolinéarité). Elles doivent enfin être choisies pour éviter le problème d'hétéroscédasticité des erreurs qui est assez fréquent dans les modèles spécifiés en coupe instantanée[2]. Une analyse bivariée a permis de justifier la pertinence des variables explicatives retenues ci-dessous.

Les variables de niveau ménage sont ainsi au nombre de 04 à savoir : la possession d'une épargne par au moins un membre du ménage, la distance du (logement du) ménage par rapport au marché (de produits alimentaires) le plus proche, la distance du (logement du) ménage à la route bitumée la plus proche et le logarithme de la taille du ménage. A noter par exemple que la superficie de terres exploitées (culture et élevage, etc.) par le ménage[3] a été convertie ou agrégée en variable de niveau strate « ratio superficies de terres exploitées/nombre de ménages au niveau 2 ».

D'autres variables potentiellement explicatives du bien-être au niveau ménage ont été omises soit pour des raisons de multicolinéarité (le statut matrimonial agrégé du chef de ménage (i.e. possession ou non d'un conjoint par le chef de ménage)[4] est d'ailleurs qualitative, la branche d'activité de l'entreprise du chef de ménage qui est corrélée avec le groupe socio-économique agrégé du chef de ménage, la distance du ménage à la gare routière la plus proche qui est corrélée avec la distance du ménage au marché des produits alimentaires le plus proche (car en général, les marchés et les gares routières en milieu rural, se trouvent aux mêmes endroits), le nombre d'actifs occupés dans le ménage qui est corrélé avec la taille du ménage (car

[1] Pour éviter que le modèle linéaire (hiérarchique) ne soit qu'"apparemment linéaire" par omission d'une variable explicative (de la variable d'intérêt) qui a le malheur d'être corrélée avec une autre variable explicative non omise, et permettre ainsi la méthode "toutes choses égales d'ailleurs" –attachée à la modélisation linéaire- (FANMOE, 2011). En effet, il se peut théoriquement que les variables explicatives dans un modèle HLM soient corrélées avec les résidus de ce modèle (cas où une variable omise est corrélée avec un régresseur non omis et avec la régressande), à cause du fait que les variables indépendantes dans les modèles HLM sont prises pour des variables aléatoires (i.e. le processus générateur des données est au-delà du contrôle de l'économètre). La non omission de variables explicatives importantes du bien-être permet également l'indépendance des résidus du niveau 1, indépendance contenue dans l'hypothèse statistique n°1 d'utilisation des modèles HLM. Evacuée cette possibilité d'omission, il n'est pas possible d'avoir une dépendance des erreurs (et donc le processus des erreurs est "purement aléatoire" et non à "mémoire" (si l'on peut se permettre par abus d'employer cette terminologie en coupe instantanée)), vu que le modèle est spécifié en coupe instantanée (et non en série temporelle –qui est attaché à l'autocorrélation des erreurs–).

[2] Nous avons de ce fait évité des régresseurs comme le revenu du chef de ménage. En effet, non seulement la variance du (Log du) bien-être du ménage augmenterait avec le revenu (en coupe instantanée), et donc la variance de l'erreur augmenterait avec ce régresseur (créant ainsi un modèle hétéroscédastique), mais aussi le revenu est une variable fortement biaisée dans le cadre de l'ECAM3, et donc inexploitable.

[3] Cette variable quantitative est pertinente parce que son coefficient de variation n'excède pas 30% (le phénomène n'est pas rare, il est assez uniforme en milieu rural).

[4] Cette variable a été retirée du modèle parce que c'est une variable de confusion qui est corrélée en boucle avec le sexe du chef de ménage et la taille du ménage (un ménage dont le chef est un homme ayant un conjoint, voit sa taille augmentée naturellement, même au cas rare où il n'y a pas d'enfants venant de cette union).

presque tous les adultes et enfants ruraux d'un âge même non réglementaire (travaux champêtres), sont des actifs occupés en milieu rural)), soit parce qu'elles sont catégorielles polytomiques non ordonnées (cas du groupe socioéconomique agrégé du chef de ménage, de la branche d'activité de l'entreprise du chef de ménage qui a trop de modalités), soit pour leur impertinence en milieu rural.

Dictionnaire des variables :

Possession d'une épargne par un membre du ménage : C'est une variable dichotomique[1] qui permet de savoir si au moins un membre du ménage dispose d'une épargne ou non. Nous avons des raisons de penser que c'est un facteur discriminant du niveau de bien-être. Nous postulons ainsi qu'il est pénalisant pour un ménage de n'avoir aucun membre disposant d'une épargne, car le ménage vivrait au jour le jour et serait enclin à la situation de pauvreté. Cette variable[2] est reliée aux caractéristiques économiques du ménage. Elle permet de rendre visible, au plan rural, la dimension « socio-économie » du bien-être.

Taille du ménage : Il s'agit d'une variable quantitative discrète qui permet de capter le nombre de personnes qui vivent dans le ménage. Dans l'échantillon de l'étude, cette variable prend des valeurs entières comprises entre 1 et 41. Nous avons opté pour une transformation logarithme pour obtenir une variable pour laquelle la valeur 0 a un sens. Ce choix a été fait pour les besoins d'interprétation (aisée) du coefficient du modèle par rapport au bien-être du ménage. Cette variable se justifie par la doctrine économique du malthusianisme et par le dicton selon lequel "le lit du pauvre est fécond". Nous postulons ainsi une relation linéaire décroissante entre la taille du ménage et son bien-être. Cette variable permet de rendre visible, au plan rural, la dimension « démographie » de la pauvreté. La pertinence de cette variable a aussi été confirmée par l'analyse bivariée et par la pente significative au tableau n°2.

Distance du (logement du) ménage au marché des produits alimentaires le plus proche : C'est une variable quantitative continue et un indicateur d'accès aux marchés conformément à l'école des besoins de base (et donc susceptible d'affecter le bien-être), et elle peut aussi être vue comme un indicateur de moyens d'atteindre des réalisations (de bien-être) conformément à l'école des capacités. On suppose que plus le marché est rapproché du logement du ménage rural, plus celui-ci, dont les membres sont généralement agriculteurs, éleveurs ou pêcheurs, etc. (i.e. pratiquent des activités rurales), peut vendre facilement et rapidement ses produits. Cette variable permet également de rendre visible, au plan rural, la dimension « socio-économie » de la pauvreté.

[1] Le fait que cette variable qualitative soit dichotomique (et non une variable catégorielle polytomique non ordonnée i.e. sans notion de rang ou notion d'ordre entre les différentes modalités) justifie qu'on puisse l'introduire sans crainte dans la régression linéaire (dont l'hypothèse de linéarité permet de mesurer l'effet d'une variation unitaire des régresseurs sur la régressande).

[2] Nous pensons que c'est un indicateur d'accomplissement conformément à l'école des besoins de base (de la théorie de la pauvreté), et donc susceptible d'affecter le bien-être. Nous pensons aussi que c'est un indicateur d'accès à l'intermédiation financière (épargne) conformément à l'école des besoins de base, et donc susceptible d'affecter le bien-être. Nous pensons surtout que c'est un indicateur de moyens (capital financier) conformément à l'école des capacités, et donc susceptible d'affecter le bien-être.

Distance du (logement du) ménage à la route bitumée la plus proche : C'est une variable quantitative continue et un indicateur d'accès (aux marchés et plus globalement au développement[1]) conformément à l'école des besoins de base, et elle peut aussi être vue comme un indicateur de moyens d'atteindre des réalisations (de bien-être) conformément à l'école des capacités (de la théorie de la pauvreté). Plus la route bitumée (à fort potentiel désenclavant) est proche du logement du ménage, plus des facilités énormes d'écoulement de la production agropastorale, halieutique et forestière s'offrent au ménage rural. Ce qui lui permet notamment d'accéder aux marchés locaux, voire urbains et internationaux. D'ailleurs, un adage affirme que : « Là où la route passe, le développement suit ». Cette variable permet également de rendre visible, au plan rural, la « socio-économie » du bien-être. Les 2 variables précédentes captent l'accès des ménages aux services sociaux de base.

S'agissant des variables de niveau strate, elles doivent être choisies pour être indépendantes de chacun des résidus de niveau strate, afin que soit respectée une des hypothèses fondamentales des modèles HLM (plus précisément l'hypothèse statistique n°4 d'utilisation des modèles HLM[2], notamment le modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes et le modèle avec pentes dépendantes). De plus, elles doivent être choisies en tenant compte des variables de niveau ménage, afin que les résidus du niveau l soient aussi indépendants des résidus de niveau 2 : l'hypothèse statistique n°5 d'utilisation des modèles HLM, notamment le modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes et le modèle avec pentes dépendantes. Ainsi, 03 variables de ce niveau ont été intégrées dans le modèle. Il s'agit de variables qui captent les potentialités naturelles et opportunités économiques de la strate qui abrite le ménage : (i) taux de sous-emploi global dans la strate en 2007[3] (caractéristique économique contextuelle qui se justifie par la précarité des emplois ruraux et le travail indécent en milieu rural, elle capte la participation insuffisante ou la sous-participation à l'activité économique des ménages de la strate)[4] ; (ii) proportion des ménages dont un membre a demandé et obtenu un crédit d'affaires (de production ou d'investissement) en provenance d'une tontine, d'une coopérative, d'«autres structures formelles» ou associations, etc. en 2007[5] ; (iii) ratio superficie totale des terres exploitées (pour la culture, élevage, etc.)/nombre total de ménages en 2007[6].

---

[1] Car « Là où la route passe, le développement suit ».

[2] Et par contrecoup l'hypothèse statistique n°3 d'utilisation des modèles HLM.

[3] Rapport du nombre de chômeurs BIT, et d'actifs occupés en situation de sous-emploi (visible ou invisible) à la population active. Nous pensons que c'est un indicateur d'accès à l'emploi décent conformément à l'école des besoins de base, et donc susceptible d'affecter le bien-être.

[4] Une raison empirique au choix de cette variable est la suivante : Dans son étude sur la pauvreté au Maroc, la Banque Mondiale (1994) affirme que : « Le sous-emploi est la principale cause de la pauvreté ».

[5] Nous pensons que c'est un indicateur d'accès à l'intermédiation financière (crédit) conformément à l'école des besoins de base, et donc susceptible d'affecter le bien-être. Cette variable capte l'accès au crédit pour la production ou l'investissement, et donc elle prend en compte le capital financier qui semble assez restreint au niveau de la strate rurale, et donc qui est susceptible de limiter les moyens financiers de production des ménages ruraux dans la strate ; et surtout cette variable tient compte de l'environnement des affaires (caractéristique environnementale des ménages dans la strate qui capte la situation des ménages de la strate par rapport à l'accès aux moyens financiers de production ou en quelque sorte la probabilité d'avoir accès aux moyens financiers de production dans la strate).

[6] Nous pensons que c'est un indicateur d'accès à la terre (cultivable, et pour le pâturage des animaux, etc.) conformément à l'école des besoins de base, et donc susceptible d'affecter le bien-être. Cette variable capte l'accès à la terre (le patrimoine foncier) dans la strate. Elle prend ainsi en compte le capital physique. C'est une caractéristique économique contextuelle qui prend en compte les moyens

Notons que les raisons théoriques qui fondent, pour nous, le choix de ces variables de niveau strate sont : (i) le fait qu'elles soient des indicateurs d'accès pouvant influer le bien-être conformément à l'école des besoins de base (et qu'elles peuvent être vues comme génératrices de capacités de l'école des capacités, car les facteurs du bien-être, censés expliquer le bien-être –sur lequel se base l'école welfariste–, ont été mis en exergue par l'école des capacités) ; (ii) le fait qu'elles découlent des politiques de l'Etat (par exemple une hausse des prix des engrais est susceptible d'entraîner la diminution des superficies cultivées et la baisse des rendements, une politique de banque centrale qui n'empêche pas la surliquidité bancaire des banques secondaires et ne les incite pas à octroyer du crédit aux pauvres n'ayant pas de garantie de remboursement, est hostile à l'octroi de crédit par ces dernières, une politique de promotion accrue d'emplois décents limite le sous-emploi global et la pauvreté dans les régions rurales); (iii) et le fait qu'elles découlent des liens verticaux (entre les ménages et les institutions (banques –dont certaines sont para-publiques au Cameroun– qui offrent les crédits, entreprises qui sous-emploient les individus, Etat qui accorde des titres fonciers et terres exploitables et régule le prix des intrants agricoles qui à son tour affecte le ratio de la superficie totale de terres cultivées…) du capital économique et social, tandis que celles qui fondent les variables de niveau ménage découlent beaucoup plus des liens horizontaux et propres et donc des efforts/caractéristiques individuels. En effet, « Les personnes pauvres, par exemple, s'appuient plus fortement sur certaines capabilités de base (travail, éducation, liens sociaux horizontaux), puisqu'elles ne possèdent pas forcément les autres (capital financier, liens sociaux verticaux). Leur structure de capabilité est fortement concentrée, ce qui limite la substitution » (Ballet et al., 2005). Nous avons ainsi fait un lien peu évident entre la recherche des déterminants de la pauvreté monétaire (de l'école welfariste) et les écoles non welfaristes.
Il est cependant important de préciser que d'autres variables ont été incluses dans le modèle de départ, mais elles n'ont pas été retenues dans le modèle final car leurs effets ne se sont pas avérés significatifs. Pour le niveau ménage, il s'agit par exemple des variables qui captent l'appartenance ou non d'au moins un membre du ménage à une association de développement/emploi/productions de biens[1] en 2007, le sexe du chef de ménage, la distance

physiques de production des ménages ruraux de la strate. Elle capte les possibilités des ménages par rapport à l'accès aux moyens physiques de production dans la strate, car la possession d'une grande superficie de terres exploitées est indispensable dans la mesure où la terre reste le (premier) facteur de production prédominant pour les ménages ruraux faisant généralement un élevage et une agriculture de types extensifs. A noter que, pour la définition de ce ratio, nous avons préféré la variable "superficie de terres exploitées (culture et élevage, etc.) par le ménage" à la variable "superficie des parcelles de terres exploitées pour l'agriculture par le ménage (y compris les terres en jachère)", car cette dernière a des valeurs aberrantes, vu que l'agriculture peut être pratiquée comme activité secondaire par les ménages qui ont une activité principale quelconque (dans le public par exemple), surtout en milieu rural. Même si la caractérisation d'une personne en termes de revenu, ou mieux de consommation (pour l'ECAM3), est fonction beaucoup plus de l'activité principale que de l'activité secondaire, il est préférable de prendre en compte la superficie totale exploitée aussi bien pour l'agriculture, pour l'élevage ou autres ; au lieu de prendre seulement en compte la superficie des parcelles de terres exploitées pour l'agriculture. Même si cette variable (superficie totale exploitée) semble être plus pertinente au niveau ménage, nous l'avons considéré plutôt au niveau strate afin de réduire les biais d'estimation subjective du répondant dans le ménage enquêté, les erreurs de collecte de l'enquêteur, les erreurs de saisie de l'agent de saisie…

[1] Cette variable capte l'accès au capital social, et donc elle prend en compte le capital social. Le fait que cette variable soit dichotomique (et non catégorielle polytomique non ordonnée) justifie qu'on puisse

(du logement) du ménage par rapport à la formation sanitaire (centre de santé intégré, hôpital de district/centre médical d'arrondissement) la plus proche (qui est une variable prenant en compte l'offre locale de santé), la distance du ménage par rapport à l'école primaire (ou l'établissement secondaire) la plus proche, la distance du ménage par rapport à la gare routière la plus proche, la distance du ménage par rapport au poteau électrique AES-SONEL/point de branchement électrique le plus proche[1] (qui sont autant de variables d'accès aux services sociaux de base). La distance du ménage par rapport à l'école primaire (ou l'établissement secondaire) la plus proche capte l'offre locale d'éducation[2]. Il faut noter que toutes ces variables ainsi que celles qui ont été retenues définitivement dans le modèle pour le niveau ménage ont également été sélectionnées sur la base d'une analyse univariée (tableau n°4). En ce qui concerne le niveau strate, le rapport de dépendance[3] a été introduit dans le modèle, mais aucun effet significatif n'a été noté. Il convient de préciser que les variables retenues dans le modèle sont celles qui sont le plus corrélées avec la variable à expliquer, et le moins corrélées entre-elles, car « un modèle avec peu de variables sera plus facilement généralisable en termes de robustesse (principe du rasoir d'Occam) ».

Il convient également de signaler qu'un grand nombre de variables du questionnaire de l'ECAM3 sont des variables qualitatives, plus précisément des variables catégorielles non ordonnées[4]. Or, il n'est statistiquement pas indiqué d'introduire un nombre assez élevé de telles variables (à moins qu'elles soient des variables indicatrices ou dichotomiques ou catégorielles ordonnées, et que l'on utilise une ANCOVA) dans une régression linéaire qui elle, est quantitative, afin d'éviter de biaiser sérieusement les estimateurs. Car une variable catégorielle non ordonnée, en comparant ses diverses modalités par rapport à la modalité de référence dans la régression linéaire, ne tient pas compte de l'hypothèse de linéarité qui permet de mesurer plutôt l'effet d'une variation unitaire des régresseurs sur la régressande et non la comparaison des différentes modalités par rapport à la modalité de référence[5]. De plus, si une des modalités de la variable catégorielle n'est pas significative, alors un test de Wald serait nécessaire pour savoir si la variable catégorielle prise dans son ensemble, est significative. A quoi servirait alors de comparer les modalités dans un cas problématique ? Ce type de variables serait adapté plutôt à une ANOVA qui permet d'expliquer une variable

---

l'introduire sans crainte dans la régression linéaire (dont l'hypothèse de linéarité permet de mesurer l'effet d'une variation unitaire des régresseurs sur la régressande).

[1] Cette variable capte l'accessibilité à l'électricité des ménages. Ainsi, une distance faible engendrerait des dépenses de consommation (en factures d'électricité, etc.) et augmenterait ainsi le bien-être du ménage. Mais cette variable s'est avérée non significative dans le modèle estimé en milieu rural. A noter que la société d'électricité ENEO remplace aujourd'hui AES-SONEL.

[2] Notons également qu'en transformant la variable "appartenance ou non d'au moins un membre du ménage à une association (de développement/emploi/productions de biens, ou d'éducation/formation/santé et services sociaux, ou de culture/sport/loisirs, ou de défense des droits/environnement, ou d'ONG occidentale)" en la variable "appartenance ou non d'au moins un membre du ménage à une association de développement/emploi/productions de biens" (car ce type d'associations a potentiellement un impact sur le bien-être), l'effet s'est avéré toujours non significatif.

[3] C'est le rapport du nombre de personnes au chômage ou inactives, au nombre d'actifs occupés. Il permet de mesurer le nombre de personnes sans emploi à la charge d'un actif occupé.

[4] Se référer à INS (2007b), « Questionnaire principal de l'ECAM3 ».

[5] On compare plutôt les coefficients dans le cas de modèle avec variables explicatives quantitatives (régression linéaire) grâce à l'analyse toutes choses égales par ailleurs.

quantitative par des variables qualitatives. Raison pour laquelle nous avons omis des variables catégorielles polytomiques comme la "branche d'activité de l'entreprise du chef de ménage".

Tableau n°4: Analyse univariée ou modélisation univariée en milieu rural

Variables[1]	Coef	SE
Log de la taille du ménage	-0,424***	0,010
Au moins un membre du ménage dispose d'une épargne (Réf=Non)	0,235***	0,020
Distance du ménage par rapport à la route bitumée la plus proche	-0,003***	0,000
Distance du ménage par rapport au marché alimentaire le plus proche	-0,006***	0,001
Distance du ménage par rapport à la gare routière la plus proche	-0,005***	0,001
Au moins une personne du ménage est membre d'une association de développement (Réf=Non)	0,100***	0,027
Nombre de ménages	4732	

**** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1*

Source : Nos calculs à partir de la base des données de l'ECAM3.

Après avoir justifié la pertinence de la modélisation HLM pour la recherche des déterminants de la pauvreté, et présenté les variables, il est maintenant du domaine du possible de faire la présentation du modèle HLM.

2.3. Présentation du modèle

Comme indiqué plus haut, nous postulons pour un modèle linéaire hiérarchique à 2 niveaux où les variables micro-économétriques exercent une action réciproque au sein d'un même modèle avec des variables macro-économétriques dans le contexte d'une approche multi-niveaux. Afin de parvenir à pareil résultat, deux modèles sont en même temps examinés attentivement : un modèle de niveau 1 qui a pour objet les relations au niveau ménage, et un modèle de niveau 2 qui modélise la manière avec laquelle ces relations du niveau ménage varient entre strates. Le 1er niveau du modèle est ainsi alimenté par des variables relatives au ménage, tandis qu'au 2ème niveau, l'on essaye d'expliquer le phénomène étudié par des variables représentatives de la strate de résidence et qui peuvent avoir un impact sur le bien-être du ménage. Le modèle final a été obtenu après une spécification en 4 étapes. La première a consisté à justifier la pertinence d'appliquer un tel modèle sur les données disponibles. Soient (yij)$1 \leq i \leq n$ et $1 \leq j \leq k$ représentant l'ensemble des valeurs de la variable mesurant le bien-être des n ménages des k strates (n varie entre 215 dans la strate de l'Adamaoua et 845 dans celle de l'Extrême-nord (cf. tableau n°1) ; k=10), et yij la valeur de la variable dépendante y pour le ménage i dans la strate j ou la variable dépendante micro-niveau ou individuel-niveau du ième individu (i.e. ième ménage ici) dans le groupe j (i.e. la strate j). A cette étape, nous avons réalisé une analyse de la variance à un facteur avec effets aléatoires pour déterminer la décomposition de la variance entre les deux niveaux, comme le prescrit Arrègle (2003).

La formulation mathématique du modèle HLM (le plus simple possible ou modèle « vide » équivalant à une ANOVA à un facteur $\beta 0j$ avec effets aléatoires) qui a été estimé est précisée ci-après. La logique de ce modèle vide est la suivante : pour qu'il y ait une variance systématique au sein et entre les strates dans le bien-être (condition 1, laquelle est nécessaire

[1] Variables affectant le Log du ratio dépense moyenne annuelle par équivalent-adulte rapportée au seuil, dans des régressions linéaires simples effectuées séparément.

pour pouvoir tester les hypothèses 1 et 2a de cette étude), on doit pouvoir décomposer (partitionner) la variance dans le bien-être en ses composantes intra-strate (au sein des strates) et inter-strate (entre les strates) ; ce que fait précisément le modèle « blanc » à travers les équations suivantes:

Niveau ménage : $y_{ij}=\beta_{0j} + r_{ij}$ [1] avec $r_{ij} \sim N(0, \sigma^2)$, où r_{ij} est le terme d'erreur pour le ménage i dans la strate j ou terme d'erreur micro-niveau, β_{0j} est la moyenne de y_{ij} pour la strate j (moyenne du bien-être pour la strate j) ;

Niveau strate : $\beta_{0j} = \gamma_{00} + u_{0j}$ avec $u_{0j} \sim N(0, \tau_{00})$ où u_{0j} est le terme d'erreur pour la strate j ; les u_{0j} (j=1,…,10 pour les 10 strates) sont les effets aléatoires des niveaux du facteur "strate". σ^2 représente la variance intra-strate dans y (variance intra-strate dans le bien-être ou variance du bien-être résidant au sein des strates) et τ_{00} la variance inter-strate dans y (variance du bien-être résidant entre les strates ou variance entre les strates dans le bien-être[2]).

Ainsi, on modélise les effets aléatoires au moyen d'une variable aléatoire réelle u_{0j} de moyenne nulle et de variance inconnue τ_{00}, à estimer. γ_{00} est la moyenne générale de la variable dépendante y_{ij} (ou moyenne générale du bien-être i.e. la moyenne des moyennes $\overline{y_{\cdot j}} = \beta_{0j}$ des différentes strates)[3]. L'effet (moyen) général γ_{00} est le seul effet fixe du modèle vide ($E(y_{ij})=E(\beta_{0j})= \gamma_{00}$) précédent à 10 effets aléatoires. β_{0j} étant une constante stochastique, γ_{00} est la moyenne de cette constante stochastique. On considère donc que β_{0j} varie très peu i.e. β_{0j} varie en moyenne autour d'une constante γ_{00} (moyenne des strates pour β_{0j}) i.e. β_{0j} est relativement constante. Ici, les variations du modèle de niveau ménage sont expliquées par une constante au niveau strate i.e. le modèle de niveau strate régresse chaque moyenne de la variable dépendante d'une strate sur une constante ($E(y_{ij})=E(\beta_{0j})= \gamma_{00}$).

L'estimation du modèle (vide) ci-dessus spécifié a permis de tester l'hypothèse d'égalité des moyennes de la variable d'intérêt entre les strates (voir infra); la moyenne générale étant non nulle au vu de la significativité de γ_{00}, (qui s'est avérée non nulle) qui a été mise en évidence par le test t de Student (dont la P-value est inférieure à 1% au tableau n°5) pour les effets fixes. Les résultats de la modélisation ont également été utilisés pour calculer le coefficient de corrélation intra-classe[4] (pour le niveau 1 à l'intérieur du niveau 2) défini par la formule ci-

---

[1] Il s'agit là d'un processus normal de construction d'un modèle HLM, même s'il est évident que le bien-être d'un ménage ne puisse être indépendant d'aucune variable explicative (comme par exemple ses efforts et caractéristiques individuels). Ce modèle "blanc" est donc aussi qualifié de vide.

[2] Dans la mesure où chacune des regressandes des niveaux 1 et 2 (bien-être au niveau 1 et moyenne du bien-être pour la strate j au niveau 2) est régressée uniquement sur une constante, il vient que la variance intra-strate dans le bien-être (pour le niveau 1) se retrouve obligatoirement dans le terme d'erreur r_{ij} (i.e. vaut σ^2) et que la variance inter-strate dans le bien-être (pour le niveau 2) se retrouve obligatoirement dans le terme d'erreur u_{0j} (i.e. vaut τ_{00}) ; la variance d'une constante étant nulle.

[3] Il convient de noter que cette moyenne est une moyenne pondérée (et non simple) des moyennes par strate et elle tient compte des poids, car le plan est déséquilibré comme on l'a constaté au tableau n°1. Le plan étant déséquilibré d'après le tableau n°1, la valeur estimée (de γ_{00}) 0,2463 (cf. tableau n°5 du modèle HLM estimé) du bien-être moyen correspond au taux de pauvreté en milieu rural de 55% après transformation.

[4] Le coefficient de corrélation intra-classe est une fonction monotone croissante du coefficient d'homogénéité des strates (i.e. des échantillons). Et donc le coefficient de corrélation intra-classe (coefficient de corrélation liant 2 ménages observés dans la même strate) est une mesure de

après : $\rho = \tau 00/(\tau 00 + \sigma 2)$. ρ est le rapport de la variance inter-strate dans le bien-être à la variance totale dans le bien-être. ρ sert ainsi à savoir quelle quantité de variance est due aux individus (ici ménages) et quelle quantité est due aux groupes (ici strates). Ainsi, ρ peut s'interpréter comme la part de la variance totale qui est attribuable aux strates ou encore la part de variance qui est susceptible d'être modélisée par des variables entre strates (i.e. la part de variance qui est expliquée par les variables contextuelles du niveau strate).

De cette manière, ρ mesure le pourcentage de la variance totale dans le bien-être qui se trouve entre les strates (soit 11,99% ; cf. tableau n°5). Plus cette corrélation est élevée, plus l'hypothèse d'indépendance entre les observations est contestée ou remise en question (comme cela a été pressentie à la sous-section 2.1.3 pour la justification de la modélisation HLM). Cet indicateur, bien que peu élevé[1], a permis de mesurer la part assez significative (11,99%) de la variabilité du phénomène étudié, qui est expliquée par la différence entre les unités du deuxième niveau (strate)[2]. Le fait que ρ soit supérieur à 10% confirme la pertinence de la modélisation multi-niveaux, sinon cette modélisation aurait été rejetée. Cela valide la modélisation HLM, conforte l'idée selon laquelle la stratification ECAM3 à 2 degrés implique que la probabilité de tirer un ménage de l'échantillon est inégale, et montre déjà que l'HLM du plan stratifié est plus performant ici que la régression linéaire multiple (adapté à l'échantillonnage aléatoire simple à un niveau) estimée par moindres carrés. En d'autres termes, malgré que la taille d'échantillon soit relativement grande, l'estimation bayésienne reste ici meilleure que l'estimation classique.

Dans le même ordre d'idée, bien qu'il n'y ait pas de test de significativité de la variance intra-strate pour le modèle vide dans la littérature des modèles multi-niveaux, nous pouvons calculer ou initier le pourcentage de la variance totale dans la variable dépendante (ici bien-être) qui réside au sein des groupes (ici strates). Celui-ci est de $1-\rho=88{,}01\%$. Au vu de la part élevée de la variance intra-strate dans la variance totale, on peut dès lors affirmer que la

---

l'homogénéité à l'intérieur d'une strate (mesure d'homogénéité des strates) et qui nous informe sur la similarité ou la dissimilarité des éléments à l'intérieur d'une strate. Il est interprété comme une mesure de corrélation entre couples d'éléments de la même strate, et il vaut 1si les strates sont parfaitement homogènes (homogénéité totale). Il convient également de préciser que nous avons obtenu des résidus homoscédastiques et iid (en utilisant le test des séquences pour tester l'indépendance des résidus) normaux. Cela provient notamment du fait que la variable expliquée (Log du bien-être) suit une loi normale (cf. graphique n°1).

[1] Il est généralement admis qu'un coefficient de corrélation intra-classe de 0,1 est faible, de 0,2 est moyen et de 0,3 est élevé.

[2] Cette valeur (11,99%), bien qu'assez moyenne ou relativement faible, apporte la confirmation du bien-fondé de l'approche multi-niveaux pour modéliser la variance inter-strate et obtenir ainsi des estimations fiables, par rapport à l'approche classique de modélisation linéaire par MCO qui suppose qu'il n'y ait pas de strates (i.e. pas de niveaux), et donc que la part de la variance inter-strate soit nulle. Malgré que jusqu'à 88,01% de la variance totale soit au sein des strates (i.e. au niveau 1), la non prise en considération de la segmentation de la variance entre les deux niveaux, produirait des estimations non fiables. En effet, même si la discordance entre les deux approches de modélisation semble ici assez modérée, elle est suffisamment significative et digne d'être prise en considération, car il existe une variance significative inter-strate et l'approche classique conduirait, dans le meilleur des cas, à des estimations imprécises et peu fiables et, dans le pire des cas, à des résultats fallacieux. Cette divergence serait amplifiée si la variance inter-strate était supérieure à la variance intra-strate.

variance intra-strate est significativement non nulle1, mais surtout que la variable dépendante (bien-être) sera beaucoup plus expliquée par les variables de niveau 1 (efforts/caractéristiques individuels) que par les variables de niveau 2 (caractéristiques contextuelles/environnementales)[2] ; la variance intra-strate étant de loin supérieure à la variance inter-strate. C'est donc au niveau ménage, par opposition au niveau strate, que nous devrions beaucoup plus rechercher des variables explicatives du bien-être.

Etant donné que les deux termes de variance inter-strate et intra-strate ne dépendent pas des indices i (ménage) et j (strate) : le modèle est donc homoscédastique.

Par ailleurs, tester la significativité du facteur aléatoire U lié à u0j, supposé de loi N(0, τ00), revient à tester { H_0 : τ00 = 0} contre { H_1 : τ00 > 0}, avec un niveau α fixé (cela revient encore à tester la significativité du modèle vide, car il y a un seul facteur à effets aléatoires).

C'est ainsi que le test du χ^2 a[3] permis de montrer que la variance inter-strate ou variance τ00 du résidu du niveau strate est significativement différente de 0 (car la P-value<1% au tableau n°5)[4] ; l'effet du facteur aléatoire "strate" est donc significatif. Ce qui montre que la moyenne du bien-être β0j varie entre les strates (et permet de rejeter l'hypothèse nulle d'égalité des moyennes de l'ANOVA à un facteur) et confirme qu'il existe une variance systématique au niveau strate (variance inter-strate) i.e. une variance significative entre les strates. Sans significativité de la variance entre les strates, un effet de strate n'existerait pas. Finalement, avec la significativité de la variance entre les strates dans le bien-être (i.e. le test de significativité du modèle vide, autrement dit du facteur à effets aléatoires, étant concluant), on peut affirmer que la condition 1 est respectée. On peut désormais tester les hypothèses 1 et 2a de cette étude, car cette variance entre les strates peut donc, après vérification de sa significativité, être modélisée en mettant au point un HLM plus sophistiqué. L'hypothèse 1 sera testée, en premier lieu, au moyen du modèle HLM (de régression à coefficients aléatoires) de la 2ème étape, car ce modèle (dit modèle à constantes aléatoires) de la 2ième étape est spécifié selon l'hypothèse 1 relative au niveau ménage tout en gardant la forme de sous-modèles de niveau strate de l'étape 1.

---

[1] Approche nouvelle de FANMOE pour tester la significativité de la variance intra-strate dans le modèle vide.

[2] Ceci est une approche nouvelle de FANMOE d'établissement de l'ordre de priorité des variables d'un niveau par rapport aux variables des autres niveaux dans l'explication de la variable dépendante d'un modèle multi-niveaux.

[3] On peut noter que dans la construction des intervalles de confiance des Modèles linéaires gaussiens mixtes : « Dans le cas d'un plan équilibré, on peut construire un intervalle de confiance exact, de type Student, pour toute fonction linéaire c′β du paramètre β relatif aux effets fixes (c ∈ ¡ ^{p}). Cependant, dans le cas d'un plan déséquilibré, cela n'est plus possible. Pour la variance des erreurs σ^2, un intervalle de confiance exact, de type khi-deux, peut être construit dans tous les cas, que ce soit pour un plan équilibré ou pour un plan déséquilibré. Mais, pour les autres paramètres de variance, on ne dispose pas d'intervalle de confiance précis (pas même asymptotique) ». On se tourne alors vers le test du chi-deux.

[4] En général, pour tester les effets aléatoires dans un modèle mixte ou dans un modèle à effets aléatoires, les tests consistent à comparer à 0 les variances des facteurs à effets aléatoires.

La logique générale du modèle de l'étape 2 est la suivante : une fois convaincu de l'existence d'une variance expliquée par le 2ème niveau (strate), la 2ème étape consiste à évaluer s'il existe une variance significative entre les strates dans les ordonnées à l'origine (condition 2) et dans les pentes (condition 3), au travers d'une régression à coefficients aléatoires (qui intègre lesdites pentes et lesdites ordonnées à l'origine au niveau 1). Cette étape consiste donc à estimer un modèle dans lequel les variables explicatives xij (efforts/caractéristiques individuels du ménage) du niveau 1 (ménage) ou encore variables explicatives micro-niveau[1], sont prises en compte. Au fait, cette introduction de plusieurs variables explicatives de niveau 1 se justifie aussi par la valeur élevée (par rapport à celle de la variance inter-strate) de la variance intra-strate (coefficient de corrélation intra-classe largement inférieur à 50%). Raison pour laquelle nous n'introduisons pas, pour l'instant, des variables explicatives de niveau 2 dans le modèle de niveau 2, mais seulement des constantes (i.e. des moyennes) pour expliquer les variations des pentes et des ordonnées à l'origine[2].

Ainsi, dans le modèle vide, la variance intra-strate dans le bien-être (soit 0.3155) –qui découle du modèle de niveau 1– étant plus grande que la variance inter-strate dans le bien-être (soit 0,043) –qui découle du modèle de niveau 2–, on peut logiquement supposer qu'il faille compléter l'analyse multi-niveaux en ajoutant des variables explicatives dans le modèle de niveau 1 plutôt que dans le modèle de niveau 2. D'où le modèle de régression à coefficients aléatoires de l'étape 2[3] qui inclut des régresseurs au niveau 1.

Au fait, la variance dans les ordonnées à l'origine (du niveau 1) pour la variable dépendante est calculée après contrôle des variables indépendantes introduites au niveau 1. Ladite variance dans les ordonnées à l'origine du niveau 1 représente donc la variance entre strates dans le bien-être après contrôle ou détermination des efforts/caractéristiques individuels du ménage. De cette manière, l'hypothèse 2a de cette étude ne peut être vérifiée qu'à deux conditions : primo, s'il existe une variance significative dans les ordonnées à l'origine du niveau 1 (condition 2 à vérifier) ; deusio, si cette variance dans les ordonnées à l'origine est significativement prédite par les caractéristiques contextuelles/environnementales (confirmant par la même occasion que le facteur "strate" est vraiment à effets aléatoires i.e. que le bien-être dans la strate est une variable aléatoire i.e. que le choix des niveaux du facteur est lui-même aléatoire) i.e. si cette variance dans les ordonnées à l'origine est significativement reliée aux caractéristiques contextuelles/environnementales (condition 4 à vérifier). Cette condition 4 permettrait de valider ipso facto l'hypothèse 2a.

De même, l'hypothèse 3 de cette étude ne peut être vérifiée que si la condition 3 est vérifiée (i.e. s'il existe une variance significative entre les strates dans les pentes). Or, le modèle de régression à coefficients aléatoires permet non seulement de vérifier les conditions 2 et 3, mais aussi de tester l'hypothèse 1 de cette étude.

---

[1] xij est la valeur de la variable indépendante x pour le ménage i dans la strate j.

[2] Ceci est une procédure (astuce) simplifiée et aisée de FANMOE pour justifier le passage du modèle vide au modèle de régression à coefficients aléatoires.

[3] Ceci constitue une réflexion ou approche nouvelle de FANMOE ou procédure simplifiée de passage d'un modèle multi-niveaux à un autre plus élaboré en utilisant simplement la différence des variances. Cette approche permet de justifier aisément la procédure multi-niveaux de passage du modèle vide au modèle de régression à coefficients aléatoires.

Pour cette 2ème étape, les variations du modèle de niveau ménage sont expliquées par des constantes au niveau strate, que ce soit pour les pentes que pour les ordonnées à l'origine. Dans ce modèle, nous fixons l'attention exclusivement aux relations entre variables de niveau 1 ("micro"), mais désirons contrôler la variance existante au niveau 2 ("macro") et maîtriser les problèmes de non indépendance des données. Les différentes équations de ce modèle HLM sont présentées ci-dessous.

Niveau ménage : $y_{ij}=\beta_{0j} + \beta_{1j}x_{ij} + r_{ij}$ [1] avec $r_{ij} \sim N(0, \sigma^2)$ où σ^2 est la variance du résidu du niveau 1, β_{1j} est la pente aléatoire, β_{1j} et β_{0j} sont ainsi resp. les pentes et ordonnées à l'origine estimées séparément pour chaque strate j ; r_{ij} est la variable aléatoire résiduelle ou variable contingente qui ne peut expliquée systématiquement le bien-être. Et donc le bien-être est systématiquement expliqué par la partie principale ($\beta_{0j} + \beta_{1j}x_{ij}$). Comme les k strates se différencient selon leur β_{1j} et β_{0j} (comme on l'a vu au tableau n°2 pour le cas d'une seule variable explicative), nous devons construire un modèle pour estimer chacun de ces deux paramètres. D'où :

Niveau strate : $\beta_{0j} =\gamma_{00} + u_{0j}$ avec $u_{0j} \sim N(0, \tau_{00})$; où τ_{00} est la variance dans les ordonnées à l'origine (du niveau 1) (sa significativité représente la condition 2 qui servira à tester l'hypothèse 2a de cette étude)

et τ_{10} la variance dans les pentes (pour la variable explicative concernée).

$\beta_{1j} =\gamma_{10} + u_{1j}$ avec $u_{1j} \sim N(0, \tau_{10})$; où u_{0j} et u_{1j} sont les termes d'erreur pour la strate j. Etant donné que β_{0j} et β_{1j} sont régressés sur des constantes, alors les variances des termes résiduels du niveau 2 sont : pour τ_{00}, la variance entre les strates dans les ordonnées à l'origine (i.e. la variance entre les strates dans le paramètre du niveau 1 β_{0j}) ; et pour τ_{10}, la variance entre les strates dans les pentes (i.e. dans le paramètre du niveau 1 β_{1j}). τ_{10} est ainsi la variance dans les pentes (la significativité de cette variance représente la condition 3 qui servira plus tard à tester l'hypothèse 3). γ_{10} est la moyenne des pentes entre strates (soit -0,40 au tableau n°2 pour le cas de la variable Log de la taille du ménage) et permet de tester l'hypothèse 1 de cette étude.

Le test t des effets fixes (test de Student pour les paramètres de régression de niveau 2) a été employé pour tester la significativité de γ_{10}. γ_{10} est significativement non nul (cf. P-value au tableau n°5). Cela signifie que la moyenne des pentes du niveau 1 entre la variable indépendante concernée et la variable dépendante diffère significativement de 0. De cette manière, on peut dire qu'en moyenne, la relation entre la variable indépendante (effort ou caractéristique individuel du ménage) concernée et la variable expliquée (le bien-être) est significative. Ce qui confirme l'hypothèse 1 (hypothèse du niveau ménage) de cette étude selon laquelle les efforts et caractéristiques individuels du ménage affectent significativement le niveau de bien-être de celui-ci.

[1] Tout comme au tableau n°2, cette équation montre que le coefficient β_{1j} (pente de la régression au tableau n°2) des variables explicatives x_{ij} (par exemple la taille du ménage) du bien-être y_{ij} du ménage i dépend bel et bien de la strate concernée j où est localisé ledit ménage, et n'est donc pas constant, ou plus précisément, ce coefficient est constant (et égal à γ_{10}) à un résidu (variable aléatoire résiduelle) près u_{1j}. Il en est de même de β_{0j} à cette étape du processus.

De même, le test de χ^2 des variances des résidus du niveau 2 (test des variances des effets aléatoires) permet de tester si τ00 et τ10 sont significativement différentes de 0 i.e. s'il y a une variance significative τ00 environnante la moyenne des ordonnées à l'origine entre strates et une variance significative τ10 environnante la moyenne des pentes entre strates i.e. s'il y a une variance significative entre les strates dans les ordonnées à l'origine et une variance significative entre les strates dans les pentes. Les P-value des estimations de τ00 et τ10 sont <1% (cf. tableau n°5). Donc les conditions 2 et 3 sont respectées.

En tenant compte du modèle vide (sans variables explicatives) de l'étape 1 et du modèle de régression à coefficients aléatoires de l'étape 2 (qui inclut en plus des variables explicatives au niveau ménage), il est possible d'évaluer un coefficient de détermination multiple R^2 pour mesurer le degré de relation linéaire entre le niveau de bien-être du ménage et les efforts/caractéristiques individuels du ménage. Or, R^2 est défini comme le pourcentage de la variance intra-strate totale de yij qui est expliqué par l'ensemble des régresseurs xij, ou encore comme le pourcentage de la variance individuelle (au sein de la strate) dans le bien-être du ménage qui est expliqué par les efforts et caractéristiques individuels du ménage. D'où:

$$R^2 = \frac{\sigma^2 \text{ du modèle vide-}\sigma^2 \text{ du modèle à coefficients aléatoires}}{\sigma^2 \text{ du modèle vide}}$$

$$=(0{,}3155-0{,}2212)/0{,}3155=0{,}30=30\%.$$

Dans le même ordre d'idée, étant donné que le modèle de régression à coefficients aléatoires de l'étape 2 a inclut des variables explicatives (efforts/caractéristiques individuels) au niveau 1, par rapport au modèle vide, la variance du modèle de niveau 1 ne peut plus être interprétée simplement comme la variance intra-strate dans le bien-être (découlant du modèle vide ou ANOVA à 1 facteur), mais cette fois-ci comme la variance du résidu du niveau 1. La mise en parallèle destinée à déterminer les dissemblances entre ces deux types de variances, permet d'évaluer la part de variance de niveau 1 dans le bien-être qui est expliquée par les efforts et caractéristiques individuels, au travers du R^2 (précédent) pour le modèle de niveau 1. En effet, la variance du bien-être attribuable aux efforts et caractéristiques individuels est logiquement égale à la variance intra-strate (totale) du bien-être moins la variance sans rapport avec ces efforts et caractéristiques individuels. Ainsi, le terme divisé de la fraction du R^2 représente la variance du bien-être expliquée par les efforts et caractéristiques individuels, et le diviseur représente évidemment la variance intra-strate totale dans le bien-être. De cette manière, R^2 s'interprète encore comme le pourcentage de la variance de niveau l dans le bien-être qui est expliqué par les efforts et caractéristiques individuels. Cette valeur (>10%) du R^2 pour le bien-être (ou R^2 pour le modèle de niveau 1) permet une fois de plus de valider l'hypothèse 1.

Mais cette valeur du R^2 (30%) n'étant pas élevée, on peut supposer que l'ajout de variables explicatives au niveau 1 n'est pas suffisant, et qu'il faille ajouter aussi des variables explicatives au niveau 2[1]. Ainsi, il peut théoriquement exister une variance systématique au niveau strate (dans les ordonnées à l'origine ou dans les pentes) qui est potentiellement susceptible d'être modélisée en adjoignant de nouvelles variables (explicatives) de niveau strate.

[1] Approche nouvelle de FANMOE de passage d'un modèle multi-niveaux à un autre plus élaboré en se basant sur R^2.

Les résultats de l'estimation du modèle (de régression) à coefficients aléatoires de l'étape 2 ont mis en évidence l'existence d'une variance systématique au niveau strate dans les ordonnés à l'origine (soit 0,0346) et dans les pentes (soit 0,0143), lesquels confirment que la variance dans les ordonnées à l'origine entre les strates (pour la variable dépendante) est plus grande que la variance dans les pentes entre les strates. Ce qui montre que la variance systématique au niveau strate, potentiellement susceptible d'être modélisée en adjoignant de nouvelles variables (explicatives) de niveau strate (caractéristiques contextuelles/environnementales), doit l'être prioritairement dans les ordonnées à l'origine et non dans les pentes[1]. D'où le modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes.

Sous un autre angle, le coefficient de corrélation intra-classe conditionnel pour l'ordonnée à l'origine est de 13,53%, et le coefficient de corrélation intra-classe conditionnel pour la pente est de 6,07%. Le second indicateur étant plus faible que le premier, il apparaît qu'on doit prioritairement modéliser la variance dans les ordonnées à l'origine plutôt que dans les pentes[2].

Pour modéliser cette variance dans les ordonnées à l'origine, la 3ème étape de la spécification du modèle a consisté à introduire dans l'équation de $\beta 0j$ les variables du niveau strate ou variables caractéristiques de la strate dans laquelle se trouve le ménage et qui peuvent avoir un impact sur son bien-être, ceci afin de tester l'hypothèse 2a (hypothèse du niveau strate) de cette étude. Lesdites variables sont mesurées au niveau de la strate (elles ont donc la même valeur pour tous les ménages se trouvant dans une strate donnée) et sont susceptibles d'expliquer des variations entre les modèles des diverses strates. Sans nuire à la généralité, en supposant W et Z les variables du niveau strate (i.e. les variables mesurées au niveau de la strate j) ou encore variables explicatives macro-niveau, les équations du modèle multi-niveaux complet i.e. avec constantes et pentes aléatoires qui ont été estimées sont données ci-dessous. A noter qu'ici, nous fixons l'attention aux relations entre variables de niveau 1, mais désirons aussi prendre en considération l'influence de variables de niveau 2 en gardant la relation entre efforts/caractéristiques individuels et bien-être inchangée. Les variables de niveau 2 n'ont donc ici aucun effet modérateur ou stimulateur sur la relation mise en évidence au niveau 1[3]. Il s'agit là d'un modèle additif simple (sans interaction) qui permet de valider la condition 4 (et donc de tester l'hypothèse 2a de cette étude), où nous testons une proposition macro-to-micro (relations macro–micro). Au fait, la condition 2 étant vérifiée dans le modèle de régression à coefficients aléatoires, le modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes permettra de tester directement et simultanément la condition 4 et l'hypothèse 2a de cette étude. Ainsi, les sous-modèles des HLM sont de la forme :

Niveau ménage : $yij=\beta 0j + \beta 1jxij + rij$ avec $rij \sim> N(0, \sigma 2)$ où $\sigma 2$ est la variance du résidu du niveau 1 (c'est l'un des composants de variance) ;

[1] Procédure simplifiée de FANMOE de passage d'un modèle multi-niveaux à un autre plus élaboré en utilisant simplement la différence des variances.

[2] Procédure simplifiée de FANMOE de passage d'un modèle multi-niveaux à un autre plus élaboré en utilisant simplement les divers coefficients de corrélation intra-classe conditionnels.

[3] Ainsi, l'effet de la taille du ménage sur le bien-être est le même que le ménage vive dans une strate à relative forte proportion des ménages dont un membre a demandé et obtenu un crédit d'affaires ou dans une strate à relative faible proportion de ces mêmes ménages. D'ailleurs, comme on l'a vu plus haut, c'est le hasard qui détermine la taille des différents ménages dans chaque strate.

Niveau strate : $\beta 0j = \gamma 00 + \gamma 01Wj + \gamma 02Zj + u0j$ [1] avec $u0j \sim> N(0, \tau 00)$; $\gamma 00$ est la constante du niveau strate ou l'ordonnée à l'origine de second degré, $\gamma 01$ est la pente moyenne au niveau macro pour W (ou la pente reliant Wj à l'ordonnée à l'origine de l'équation de niveau 1) et $\gamma 02$ la pente moyenne au niveau macro pour Z (ou la pente reliant Zj à l'ordonnée à l'origine de l'équation de niveau 1). Les pentes du niveau strate $\gamma 01$ et $\gamma 02$ permettent de tester l'hypothèse 2a de cette étude. La forme de $\beta 0j$ est d'ailleurs en conformité avec l'observation faite au tableau n°2 selon laquelle l'ordonnée à l'origine varie beaucoup suivant les strates.

$\beta 1j = \gamma 10 + u1j$ [2] avec $u1j \sim> N(0, \tau 10)$; les effets aléatoires ou coefficients aléatoires de l'HLM sont les estimations des paramètres (du niveau 1) $\beta 0j$ et $\beta 1j$, car ils peuvent varier entre strates (ce sont les coefficients de régression du niveau 1) ; les effets fixes sont les estimations de paramètres (du niveau 2) $\gamma 00$, $\gamma 01$, $\gamma 02$ et $\gamma 10$, car ils ne varient pas entre strates; $\gamma 10$ est la moyenne des pentes du niveau 1 ; u0j et u1j sont les résidus de niveau 2, $\tau 00$ et $\tau 10$ représentent les variances des résidus du niveau 2 ou variances des effets aléatoires ($\tau 00$ est précisément la variance résiduelle dans les ordonnées à l'origine entre strates[3] et $\tau 10$ la variance entre strates dans les pentes du niveau 1), τ est la matrice de variance-covariance des résidus du niveau 2, $\tau 11$ représente donc la covariance des résidus du niveau 2 i.e. cov (u0j, u1j) ou covariance des effets aléatoires; $\gamma 10$ est la pente moyenne au niveau micro ou la moyenne des pentes réunies du niveau 1 (pour la variable concernée xij). $\gamma 10$, pour le cas du Log de la taille du ménage, peut ainsi intuitivement (i.e. avant estimation) être retrouvé en faisant la moyenne des pentes du tableau n°2 (pour le cas du Log de la taille du ménage), ce qui donne -0,40. Ce résultat est semblable au coefficient estimé (soit -0,404) dans le modèle HLM final au tableau n°5, ce qui dénote la qualité du modèle estimé au tableau n°5. La forme de $\beta 1j$ est d'ailleurs en conformité avec l'observation faite au tableau n°2 selon laquelle la pente de la régression varie peu suivant les strates.

Ici, les variations du modèle de niveau ménage sont expliquées par une moyenne (pour ce qui est des pentes) et par des variables de niveau strate (pour ce qui est des ordonnées à l'origine). En clair, les variables de niveau 2 ont un impact sur la variable dépendante (de niveau 1) en tenant compte de l'effet des variables explicatives de niveau 1.

Cette étape nous a permis de mettre en exergue des variables du niveau strate qui ont un effet significatif sur l'ordonnée à l'origine des différentes régressions du niveau 1. Le test t de Student (à P-value généralement inférieure à 1% pour toutes les variables explicatives retenues) a permis de valider la significativité des pentes du niveau strate $\gamma 01$ et $\gamma 02$ liées aux

[1] Tout comme $\beta 1j$, l'ordonnée à l'origine $\beta 0j$ n'est pas constante, mais à ce stade du processus, elle est considérée logiquement comme une variable aléatoire qui dépend des variables explicatives Wj et Zj du niveau strate. Ce modèle HLM confirme notre intuition selon laquelle la relative stabilité de la pente de la régression et la grande variabilité de l'ordonnée à l'origine, induisent que l'ordonnée à l'origine cache d'autres variables explicatives du bien-être.

[2] Ainsi, 2 ménages ayant les mêmes caractéristiques et efforts individuels ont des estimations identiques du bien-être s'ils appartiennent à la même strate, mais ils ont des estimations identiques à un résidu près s'ils appartiennent à des strates différentes.

[3] Dans la mesure où le modèle de niveau 2 pour $\beta 0j$ contient des régresseurs, contrairement au modèle de niveau 2 pour $\beta 0j$ de la régression à coefficients aléatoires, la variance in u0j correspond à présent à la variance résiduelle dans les ordonnées à l'origine (du niveau 1) entre strates, et non plus à la variance dans les ordonnées à l'origine entre strates.

variables du niveau strate, et donc de soutenir la condition 4 et l'hypothèse 2a de cette étude[1]. Ainsi, plusieurs caractéristiques contextuelles ou environnementales d'un ménage affectent significativement son bien-être. Ce qui montre que le modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes améliore significativement le modèle de régression à coefficients aléatoires. D'ailleurs, la variance de l'effet aléatoire de l'ordonnée à l'origine a diminué entre le modèle de régression à coefficients aléatoires et le modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes.

Par ailleurs, le test χ^2 (avec P-value<1%) montre que τ10 est significativement non nul (la condition 3 est respectée, tout comme pour le modèle de régression à coefficients aléatoires, car la forme de β1j n'a pas changé) et que τ00 est significativement non nul (ceci semble être en accord avec la valeur (soit 10,70%) du coefficient de corrélation intra-classe conditionnel (pour les ordonnées à l'origine)). Le résultat « τ00 est significativement non nul » implique qu'il reste une variance systématique de niveau strate qui pourrait être modélisée par ajout de régresseurs de niveau strate dans les ordonnées à l'origine.

En tenant compte du modèle de régression à coefficients aléatoires de l'étape 2 (sans variables indépendantes au niveau strate dans les ordonnées à l'origine) et du modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes de l'étape 3 (qui ajoute en plus des variables indépendantes au niveau strate dans les ordonnées à l'origine), il est possible de calculer un coefficient de détermination multiple global R² pour mesurer la part de variance des variables indépendantes qui est entre les strates (au niveau des ordonnées à l'origine[2]), et donc la part de variance inter-strate totale dans les ordonnées à l'origine qui peut être attribuée aux caractéristiques contextuelles et environnementales. D'où :

$$R^2 = \frac{\tau_{00} \text{ du modèle à coefficients aléatoires - } \tau_{00} \text{ du modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes}}{\tau_{00} \text{ du modèle à coefficients aléatoires}}$$

R² peut être interprété comme le pourcentage de variance (inter-strate) expliqué par les caractéristiques contextuelles et environnementales. En effet, dans le modèle de régression à coefficients aléatoires, τ00 représentait la variance entre les strates dans les ordonnées à l'origine (variance totale dans les ordonnées à l'origine), mais dans le modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes, τ00 représente la variance résiduelle entre les strates dans les ordonnées à l'origine ; et donc le numérateur de R² représente la variance dans les ordonnées à l'origine expliquée par les caractéristiques contextuelles et environnementales. Ainsi, le R²

[1] Ce résultat était prévisible, puisque le tableau n°2 (pour une seule variable explicative) a montré une variance significative et très importante dans les ordonnées à l'origine. Ce résultat signifie que les résidus de niveau 2 (ou les effets de strates exclues du modèle de niveau 2) sont normaux bivariés avec des variances constantes et une covariance constante (hypothèse statistique n°3 d'utilisation des modèles HLM), mais aussi que les effets de n'importe lequel des régresseurs de niveau strate exclus du modèle pour les ordonnées à l'origine, sont indépendants des caractéristiques contextuelles/environnementales (hypothèse n°4 d'utilisation des modèles HLM), et enfin que les résidus de niveau 1 sont indépendants des effets de strates résiduels i.e. des deux résidus de niveau strate (hypothèse n°5 d'utilisation des modèles HLM). On peut aussi ajouter que la qualité satisfaisante du modèle HLM final estimé vient aussi de ce qu'il y a absence de multicolinéarité entre les variables explicatives, d'après le test de Klein.

[2] La forme de β1j n'a pas changé entre le modèle de régression à coefficients aléatoires et le modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes, donc il est normal de ne pas s'intéresser à la variance de l'effet aléatoire des pentes (donc la différence entre les 2 modèles serait statistiquement nulle pour les pentes).

pour les variables contextuelles/environnementales, ou R^2 pour le modèle des ordonnées à l'origine au niveau 2, vaut ici 0,23=23%. Cette valeur (> 10%) du R^2 confirme une fois de plus l'hypothèse 2a et montre que le modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes améliore significativement le modèle de régression à coefficients aléatoires.

Il n'est cependant pas surprenant que cette valeur du R^2 pour les variables contextuelles/environnementales (23%) soit inférieure à la valeur du R^2 pour les efforts et caractéristiques individuels (30%). Car comme nous l'avons indiqué plus haut, la variable dépendante dans un modèle HLM satisfaisant sera plus expliquée par les variables de niveau 1 que par les variables de niveau 2, étant donné que la variance intra-strate est largement supérieure à la variance inter-strate. D'où le théorème des R^2 des modèles HLM de FANMOE: « La suite des R^2 des modèles HLM décroît progressivement lors du passage d'un modèle HLM à un autre plus élaboré, quand la variance intra-strate est largement supérieure à la variance inter-strate et quand la modélisation HLM est adéquate et bien menée. Inversement, cette suite est croissante lorsque la variance intra-strate est comparable ou inférieure à la variance inter-strate et que la modélisation HLM est adéquate et bien menée. ».

Cependant, cette valeur du R^2 (23%) n'étant pas élevée, cela indique que l'introduction de régresseurs de niveau 2 dans les ordonnées à l'origine n'est possiblement pas suffisante. Deux situations sont alors possibles : soit on ajoute encore des régresseurs de niveau strate dans les ordonnées à l'origine (au vu du fait qu'il est déjà démontré qu'il demeure une variance systématique de niveau strate qui pourrait être modélisée par ajout de régresseurs de niveau strate) ; soit on introduit les régresseurs de niveau strate dans les pentes de niveau 1. La 1ère option étant saturée, au vu des variables quantitatives du questionnaire ECAM3 à disposition, il nous reste la 2nde option -qui sera testée à l'étape 4- i.e. que l'on peut considérer une variance systématique au niveau strate dans les pentes qui est potentiellement susceptible d'être modélisée en adjoignant les variables de niveau 2 dans l'équation des pentes.

Il convient cependant de remarquer que si l'on calcule de nouveau un R^2 du même type que celui présenté plus haut lors de la spécification du modèle de régression à coefficients aléatoires (i.e. un R^2 qui mesure le degré de relation linéaire entre le bien-être du ménage et les efforts et caractéristiques individuels du ménage ou le pourcentage de la variance totale de yij qui est expliqué par l'ensemble des régresseurs xij ou encore le pourcentage de la variance individuelle dans le bien-être du ménage qui est expliqué par les caractéristiques individuels du ménage), et ceci en tenant compte cette fois-ci du modèle vide (sans variables explicatives) de l'étape 1 et du modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes de l'étape 3 (qui inclut des variables explicatives au niveau strate), l'on obtient la même valeur prévisible du R^2, à savoir 30%. Le cumul des R^2 (i.e. 0,30+0,23=53%) donne un indicateur d'appréciation globale du modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes, que l'on note le R^2 cumulé de FANMOE, et qui vaut la somme des R^2 des modèles successifs d'amélioration de l'analyse multi-niveaux. R^2 cumulé de FANMOE vaut 53% pour le modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes de l'étape 3. R^2 cumulé de FANMOE se définit comme la somme du R^2 pour (les variables explicatives de niveau 1 de) la variable dépendante (ici bien-être) et du R^2 pour les variables de niveau 2 (ici variables contextuelles/environnementales), ou encore comme la somme du R^2 pour le modèle de niveau 1 (variables explicatives du niveau 1) et du R^2 pour le modèle des ordonnées à l'origine de niveau 2 (variables explicatives du niveau 2). L'équation combinée du modèle de niveau 2 dans le modèle de niveau 1, montre une additivité, et donc R^2 cumulé de FANMOE est le pourcentage de la variance dans le bien-être qui est expliqué par les

variables de niveau 1 et par les variables de niveau 2 après contrôle (ou détermination) des variables de niveau 1.

Par ailleurs, les résultats de l'estimation du modèle ont par ailleurs révélé l'existence d'une variance systématique pour $\beta 0j$ et $\beta 1j$ à modéliser. En effet, $\tau 00$ et $\tau 10$ sont significativement non nuls. Ainsi, après introduction des caractéristiques contextuelles/environnementales dans les ordonnées à l'origine, il demeure encore une variance de la variable dépendante (dans les ordonnées à l'origine) qui est entre les strates, et qui pourrait être expliquée ou modélisée encore par de nouvelles variables de niveau strate. Ces éventuelles nouvelles variables de niveau strate sont soit absentes du questionnaire de l'ECAM3[1], soit des variables quantitatives cachées que nous ne pouvons mesurer ou ne pouvons même pas soupçonner l'existence, soit des variables catégorielles polytomiques non ordonnées -que nous avons sciemment évité d'introduire pour ne pas biaiser les estimations de l'HLM et pour éviter l'hétéroscédasticité des erreurs[2]. En supposant épuisée la modélisation statistique sur les ordonnées à l'origine, alors la variance systématique au niveau strate serait donc susceptible d'être modélisée par les variables de niveau strate agissantes, non plus sur les ordonnées à l'origine, mais plutôt sur les pentes du niveau 1, afin de tester un effet modérateur ou stimulateur de ces variables de niveau strate, et mettre ainsi au point un HLM avec des sous-modèles de niveau strate plus élaborés ou exhaustifs.

D'ailleurs, l'hypothèse 3 de cette étude (selon laquelle la relation entre les efforts/caractéristiques individuels et le bien-être varie en fonction des caractéristiques contextuelles/environnementales) ne peut être vérifiée qu'à deux conditions : (i) condition 3 i.e. s'il existe une variance significative entre strates dans les pentes du niveau 1 (or ces pentes expriment la relation entre efforts/caractéristiques individuels et bien-être) ; (ii) condition 5 i.e. si cette variance dans les pentes est significativement prédite par les caractéristiques contextuelles/environnementales.

---

[1] On peut citer des variables comme les potentialités naturelles et opportunités environnementales (voire économiques et sanitaires) des strates qui n'ont pu être captées dans l'ECAM3, à l'instar des caractéristiques géographiques « pures » des strates (aléas climatiques, qualité du sol, prévalence de nombreux prédateurs (invasion d'insectes ou de champignons) et du choléra, inondations fréquentes dans certains mois de l'année dans la partie septentrionale du Cameroun et au Nord-ouest, influence des facteurs naturels et autres fléaux, saisons agricoles différentes suivant les régions pendant la période d'enquête (période de semis ou de la moisson)), position stratégique (proximité) de certaines strates/régions face à la mer ou par rapport aux échanges frontaliers des produits vivriers.

2 En effet, le regroupement en modalités (ou en tranches) d'une variable explicative catégorielle (par exemple taille agrégée des ménages) fait en sorte qu'il y ait une reproduction à l'identique d'une valeur pour des valeurs fondamentalement différentes de cette variable explicative pour plusieurs ménages ; ce qui implique que la variance de l'erreur pour un ménage ne peut être constante et égale à la variance de l'erreur pour un autre ménage de la même modalité et ayant une valeur différente de la variable explicative avant le regroupement, car leurs niveaux de bien-être sont fondamentalement différents. De plus, la modélisation avec plusieurs variables explicatives catégorielles nécessite d'appliquer, non pas une régression linéaire (hiérarchique), mais par exemple une ANCOVA (analyse de la covariance) avec une ou quelques variable(s) explicative(s) quantitative(s) et les autres variables explicatives qualitatives (catégorielles ordonnées ou non). Enfin, une variable catégorielle non ordonnée ou variable qualitative nominale ne permet pas l'analyse « toutes choses égales par ailleurs » inhérente aux régressions linéaires (hiérarchiques).

Or, le test du χ^2 de la variance entre strates dans les pentes du modèle de régression à coefficients aléatoires, a déjà montré qu'une variance significative entre strates dans les pentes était bien présente dans ce modèle-là pour la variable dépendante, validant ainsi la condition 3. De même, la condition 3 a été satisfaite par le modèle à ordonnées à l'origine dépendantes. Ce qui autorise d'effectuer un test pour l'effet stimulateur ou modérateur entre niveaux (test de l'hypothèse 3). Or, la vérification de la condition 5 permettrait ipso facto de valider l'hypothèse 3 de cette étude. Les variables caractéristiques Wj et Zj de la strate dans laquelle se trouve le ménage, mesurées au niveau de la strate, doivent pouvoir expliquer les variations (des pentes) entre les modèles (de niveau 1) des différentes strates. Le modèle à pentes dépendantes[1], utilisé pour cette 4ème étape, examine si les caractéristiques contextuelles/environnementales ont un rôle ou un impact modérateur/amplificateur sur la relation qui lie les efforts/caractéristiques individuels au bien-être. Il est spécifié ainsi :

Niveau ménage : $y_{ij}=\beta_{0j} + \beta_{1j}x_{ij} + r_{ij}$ avec $r_{ij} \sim N(0, \sigma^2)$ où σ^2 est la variance résiduelle du niveau 1.

Niveau strate : $\beta_{0j} =\gamma_{00} + \gamma_{01}W_j+ \gamma_{02}Z_j + u_{0j}$ avec $u_{0j} \sim N(0, \tau_{00})$; γ_{00} est la constante du niveau strate de l'ordonnée à l'origine (elle est donc une ordonnée à l'origine de 2ième niveau), γ_{01} est la pente moyenne au niveau strate de l'ordonnée à l'origine pour W et γ_{02} la pente moyenne au niveau strate de l'ordonnée à l'origine pour Z. γ_{01} et γ_{02} sont les pentes reliant resp.Wj et Zj à l'ordonnée à l'origine de l'équation de niveau 1 (elles sont donc des pentes de 2ième niveau). Ces pentes γ_{01} et γ_{02} permettent de tester l'hypothèse 2a de cette étude.

$\beta_{1j} =\gamma_{10} + \gamma_{11}W_j+ \gamma_{12}Z_j + u_{1j}$ avec $u_{1j} \sim N(0, \tau_{10})$; γ_{10} est la constante du niveau strate de la pente liée à la variable x_{ij} concernée (elle est donc aussi une ordonnée à l'origine de 2ième niveau), γ_{00} et γ_{10} sont les ordonnées à l'origine de 2nd degré, γ_{11} est la pente moyenne au niveau strate pour W de la pente de niveau 1 et γ_{12} la pente moyenne au niveau strate pour Z de la pente de niveau 1, γ_{11} et γ_{12} sont les pentes reliant resp. Wj et Zj à la pente de l'équation de niveau 1 (elles sont donc aussi des pentes de 2ième niveau). Ces pentes γ_{11} et γ_{12} permettent de tester l'hypothèse 3 de cette étude. u_{0j} et u_{1j} sont les résidus de niveau 2. τ_{00} est la variance résiduelle de l'ordonnée à l'origine et τ_{10} la variance résiduelle de la pente du niveau 1. Contrairement au modèle à ordonnées à l'origine dépendantes où τ_{10} était la variance totale entre strates dans β_{1j}, τ_{10} est maintenant la variance résiduelle entre strates dans β_{1j}.

Le test t des effets fixes (paramètres) γ_{11} et γ_{12} a permis de rejeter la condition 5 et l'hypothèse 3 de cette étude (aucun de ces paramètres n'est significativement non nul)[2]. Ce qui montre que le modèle avec pentes dépendantes n'améliore pas significativement le modèle

[1] Dans ce modèle, on ne recherche pas uniquement à savoir quels sont les effets marginaux ou sensibilités absolues (ou relatives) des variables de niveau 2, mais aussi dans quelle mesure ces variables vont atténuer (modérer) ou, d'une manière opposée, augmenter (stimuler) l'effet d'une variable de niveau 1.

[2] Ce résultat était prévisible, puisque le tableau n°2 (pour une seule variable explicative) n'a pas montré de variance très significative et importante dans les pentes, et donc la variance totale (de l'effet aléatoire) dans β_{1j}, déjà pas élevée (lorsqu'on n'inclut pas de variables de niveau strate) entre strates, n'a pas significativement diminué avec l'introduction des variables de niveau strate pour modéliser la pente β_{1j}.

avec ordonnées à l'origine dépendantes. Il n'y a donc pas d'interaction entre niveaux (i.e. pas de stimulateur entre niveaux, ni de modérateur entre niveaux), car les variables (explicatives) de niveau strate (caractéristiques contextuelles/environnementales) ne stimulent, ni ne modèrent la relation entre les variables explicatives de niveau 1 (efforts et caractéristiques individuels) et la variable expliquée (bien-être).

En outre, le test du χ^2 (P-value >5%) montre que τ10 est significativement nul. Par conséquent, on ne peut ajouter de régresseurs de niveau strate dans β1j, le modèle avec pentes dépendantes n'étant d'ailleurs pas significatif. Il ne persiste pas de variance systématique dans β1j qui puisse être modélisée par ajout de régresseurs de niveau strate.

De plus, en tenant compte du modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes de l'étape 3 (sans interaction i.e. sans effet modérateur, ni amplificateur) et du modèle avec pentes dépendantes de l'étape 4 (i.e. avec effet modérateur ou stimulateur), nous pouvons déterminer un coefficient de détermination multiple R² de l'effet modérateur ou stimulateur des caractéristiques contextuelles/environnementales. R² dénote ici le pourcentage de variance dans la relation entre efforts/caractéristiques individuels et bien-être qui est expliqué par les caractéristiques contextuelles/environnementales. En effet, τ10 représentait la variance totale entre strates dans les pentes (i.e. la variance totale entre strates dans la relation efforts/caractéristiques individuels et bien-être) du modèle à ordonnées à l'origine dépendantes, τ10 représente maintenant la variance résiduelle entre strates dans les pentes. D'où :

$$R^2 = \frac{\tau_{10} \text{ du modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes} - \tau_{10} \text{ du modèle avec pentes dépendantes}}{\tau_{10} \text{ du modèle avec ordonnées à l'origine dépendantes}}$$

Le R² du modèle des pentes au niveau 2 est très faible et très inférieur à 10% (proche de 0). Ce qui infirme, une fois de plus, la condition 5 et l'hypothèse 3 de l'étude, et ne permet pas d'appliquer utilement le théorème des R² des modèles HLM de FANMOE, tout en invalidant l'étape 4. Le modèle de l'étape 4 n'améliore pas significativement celui de l'étape 3. Au contraire, il rend stable la valeur du R² cumulé de FANMOE qui vaut presque toujours 0,53 comme à l'étape 3. Ce qui montre a fortiori qu'il ne persiste pas de variance systématique dans β1j qui puisse être modélisée par ajout de régresseurs de niveau strate.

En définitive, en essayant de mettre en relief une quelconque influence des variables du niveau strate sur les pentes des modèles du niveau 1, à l'étape 4 (modèle avec interaction où nous avons testé une interaction macro–micro ou interaction entre niveaux), aucun n'effet ne s'est avéré significatif. Ainsi, il n'y a pas de pente moyenne au niveau croisé ou transversal. β1j ne dépend donc pas ici des variables explicatives Wj et Zj du niveau strate ; sinon au tableau n°2, on aurait constaté qu'en plus de l'ordonnée à l'origine qui varie beaucoup suivant les strates, la pente de la régression varierait également beaucoup suivant les strates[1]. Or, cette

[1] Le cas échéant, les variables de strate auraient un effet modérateur ou stimulateur sur l'impact de la taille du ménage sur le bien-être de celui-ci. Ce qui n'est pas plausible. D'ailleurs, comme on l'a vu plus haut, c'est le hasard qui détermine la taille des différents ménages dans chaque strate. De la même manière, les variables de strate ne sont logiquement pas en interaction avec la distance d'un ménage à la route bitumée ou au marché le plus proche.

dernière est relativement constante (comme le confirme d'ailleurs son écart-type (estimé) relativement faible dans le modèle final au tableau n°5).

Ainsi, l'intensité des relations entre yij et xij n'est pas plus ou moins forte selon les valeurs de Wj et Zj. Ainsi, les variables {xij, Wj et Zj} forment un ensemble complet (au sens mathématique du terme) des variables explicatives du bien-être yij du ménage. Il suffit pour cela de remplacer β0j et β1j dans l'équation de yij pour s'en rendre compte (la combinaison des 3 équations ou 3 sous-modèles HLM conduit à une seule forme linéaire).

En définitive, le modèle à effets mixtes retenu est celui spécifié à l'étape 3. Les paramètres des différents modèles décrits plus haut ont été estimés par la méthode du maximum de vraisemblance restreinte (REML) qui est celle recommandée par la littérature (Snijders et Bosker, 1999). Cette méthode, contrairement à celle du maximum de vraisemblance "complet" (ML), estime les composantes des variances en tenant compte de la perte de degrés de liberté induite par l'estimation des coefficients de la régression. Les estimateurs des variances obtenus à partir de la méthode du ML sont biaisés, ce qui n'est pas le cas de ceux obtenus avec la méthode du REML (Snijders et Bosker, 1999). La différence de résultats entre ces deux méthodes est plus marquée lorsque le nombre de groupes est inférieur à 30 (Snijders et bosker, 1999), ce qui est le cas ici avec 10 strates. Le logiciel HLM 7 (Hierarchical Linear and Nonlinear Modeling) a été utilisé pour l'estimation des différents modèles.

Après la description du processus de modélisation, il ne nous reste plus qu'à présenter les résultats et discussions.

Résultats et discussion

Tableau n°5: Résultats de l'estimation du modèle linéaire hiérarchique en milieu rural

	Modèle vide (M0)		Niveau ménage (M1)		Niveau strate (M2)	
	Coef	SE	Coef	SE	Coef	SE
Effets fixes						
Constante	0,2463***	0,0662	0,769***	0,0612	1,592***	0,1583
Ménages (n=4732)						
Log de la taille du ménage			-0,404***	0,0246	-0,405***	0,0246
Possession d'une épargne par un membre du ménage (réf=non)			0,248***	0,0428	0,249***	0,0421
Distance du ménage au marché alimentaire le plus proche			-0,005***	0,0014	-0,005***	0,0015
Distance du ménage à la route bitumée la plus proche			-0,002**	0,0006	-0,002**	0,0006
Strate (n=10)						
Taux de sous-emploi global					-0,016***	0,0020
Ratio surfaces exploitées/ nombre total de ménages					0,168***	0,0442
Proportion des ménages dont un membre a demandé et obtenu un crédit d'affaires					0,023**	0,0072
Effets aléatoires	Variances des effets aléatoires					
r	0.3155		0,2212		0,2211	
u0	0.0430***		0,0346***		0,0265***	

u1		0,0143***	0,0136***
u2		0,0000***	0,0000***
u3		0,0000**	0,0000**
u4		0,0050***	0,0050***
Coefficient de corrélation intra-classe	11,99%	13,53%	10,70%

****p<0,01 **p<0,05 * p<0,1*

Source : Nos calculs à partir de la base des données de l'ECAM3.

Il ressort des estimations du modèle linéaire hiérarchique à deux niveaux (tableau n°5) que près de 12% (i.e. 11,99%) de la variabilité du bien-être entre les ménages ruraux est expliquée par les spécificités des différentes régions. Le modèle est globalement satisfaisant : le coefficient de corrélation intra-classe conditionnel (10,70%) est faible. Il convient de préciser que nous avons effectué un contrôle de la qualité (globale) du modèle (test de significativité globale des paramètres du modèle…) et un contrôle de la validité statistique du modèle (à travers les résidus qui n'ont aucune structure et qui confirment le caractère linéaire des données).

La constante (0,769) du modèle de niveau ménage est significativement non nulle, avec plus de 99% de chances de ne pas se tromper. Elle représente la valeur attendue du niveau de bien-être (ou mieux sa variation relative) du ménage lorsque les efforts individuels ou caractéristiques individuelles du ménage sont nuls[1]. Cela peut se justifier par une "sorte" de bien-être (ou de consommation) incompressible. En effet, lorsque les efforts ou caractéristiques individuels d'un ménage sont nuls, ce dernier peut bénéficier de transferts d'autres ménages ou d'une prise en charge par sa famille élargie ou autres connaissances, ou de revenus issus de l'emploi antérieur de ses membres, ou de l'épargne provenant de leur emploi antérieur, ou d'une pension de leur travail antérieur (indemnité de licenciement ou pension de retraite[2]), ou d'une autre pension ou une aide quelconque supplémentaire. Ainsi, dans le cas de nullité des efforts ou caractéristiques individuels du ménage, le niveau de bien-être est en moyenne de 0,769%.

Cependant, l'interprétation de la constante $\gamma 00$ du modèle vide (soit 0,2463) n'a pas la même connotation ou le même sens que la précédente[3]. 0,2463 est l'estimation (par le modèle vide) de la moyenne générale du Logarithme du bien-être des ménages dans l'échantillon (et elle est

[1] Cette analyse est pertinente parce que nous avons fait une transformation logarithmique de la variable d'intérêt (bien-être) et de la taille des ménages, laquelle tient compte de la valeur nulle. Ce choix de métrique pour ces variables permet de résoudre aisément le problème de la centration des variables dans un HLM. En effet, une valeur de 0 pour la taille de ménage n'est pas possible, ce qui rend la valeur de l'ordonnée à l'origine du modèle de niveau ménage non plausible ; d'où la logarithmisation de la taille des ménages (pour que Log taille du ménage puisse s'annuler).

[2] La pension de retraite est généralement allouée aux ex-employés du secteur moderne (public ou privé formel). Par conséquent, elle est bien souvent largement supérieure au SMIG (Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti), et donc au seuil de pauvreté. Ce qui a un impact positif (non surprenant) sur le bien-être.

[3] En effet $\beta 0j$, dans le modèle vide, est interprété comme la valeur attendue de la variable dépendante lorsque le bien-être représente la moyenne de l'échantillon $\gamma 00$ (cf. moyenne du Log du bien-être dans le graphique n°1) ; ce qui permet de résoudre le problème de centrage des variables indépendantes dans le modèle vide.

significativement différente de 0 d'après le test t de Student). Par conséquent, lorsqu'on régresse Log du bien-être du ménage –qui est une variable normale de moyenne égale à 0,21 (cf. graphique n°1)– sur cette constante, alors les résidus (du sous-modèle) de niveau 1 du modèle vide sont forcément indépendants et normalement distribués avec une moyenne statistiquement nulle (différence des 2 moyennes quasi-identiques précédentes) et une variance σ2 (intra-classe) pour chaque ménage (de niveau 1) au sein de chaque strate (de niveau 2); ce qui permet de valider une des hypothèses fondamentales des modèles HLM, plus précisément l'hypothèse statistique n°1 d'utilisation des modèles HLM (en l'occurrence le modèle vide).

Sur le plan individuel (ménage), l'augmentation de la taille d'un ménage d'1% induit une diminution de l'indicateur de bien-être de 0,4%[1] en moyenne (avec plus de 99% de chances de ne pas se tromper), toutes choses égales par ailleurs. Mais comparé à un ménage situé dans une autre strate, l'effet de l'accroissement d'1% de sa taille induit une baisse égale à 0,4% à un résidu près (la variance résiduelle n'étant pas nulle entre les strates, conformément aux tableaux n°2 et n°5). Ainsi, la pression démographique affecte fortement le bien-être des ménages. Elle constitue le facteur explicatif le plus important du bien-être (ou mieux de la pauvreté) des ménages et rend complètement visible la « démographie » de la pauvreté[2]. Par ailleurs, l'on note qu'en conformité avec les prédictions consécutives au tableau n°2, on rejette l'hypothèse de nullité du coefficient de la taille du ménage avec plus de certitude qu'au tableau n°2. En effet, la P-value<0,01 (tout comme au tableau n°2), mais l'intervalle de confiance à 95% de ce coefficient, savoir $-0,404 \pm 1,96 \times SE$ [3]=[-0,452, -0,356], est plus précis que ceux obtenus au tableau n°2. Ainsi, la puissance statistique de ce test a bel et bien augmenté avec la réduction de la marge (d'erreur) d'estimation (d'échantillonnage), grâce à l'approche HLM.

En rapport avec la partie théorique de cette étude, nous constatons bel et bien que l'approche des besoins de base (en identifiant par notre modèle HLM la restriction des naissances en fonction du revenu du ménage comme un besoin de base à satisfaire, selon la théorie malthusienne[4]) a fourni un déterminant important de la pauvreté monétaire de l'école welfariste.

L'on note par ailleurs que les distances séparant les (logements des) ménages de certains lieux publics tels que les marchés ou les routes bitumées influencent, bien que de façon modérée, le bien-être des ménages ruraux. En effet, les résultats (cf. tableau n°5) révèlent que l'augmentation d'une unité (1 km) de la distance d'un ménage au marché alimentaire le plus

[1] Cette valeur est en conformité avec le résultat du tableau n°2 selon lequel l'élasticité du bien-être du ménage par rapport à la taille de ménage est toujours négative et relativement stable autour de -0,4 dans les dix régions rurales.

[2] En milieu rural, il y a en moyenne 6 personnes dans un ménage pauvre contre 3,5 dans un ménage non pauvre ; les ménages pauvres sont donc pléthoriques.

[3] Etant donné que l'estimation -0,404 excède l'opposé de la marge d'échantillonnage -0,048, la relation entre la taille du ménage et le bien-être est bel et bien significative au seuil d'erreur de 5% (l'intervalle de confiance à 95% n'inclut pas 0).

[4] Le malthusianisme est une doctrine des sciences humaines de l'économiste Malthus, qui préconise une limitation volontaire des naissances afin de lutter contre la pauvreté et la sous-alimentation provoquées par la surpopulation.

proche (respectivement d'un ménage à la route bitumée la plus proche) diminue en moyenne son bien-être de 0,005% avec plus de 99% de chances de ne pas se tromper (respectivement de 0,002% avec plus de 95% de chances de ne pas se tromper), toutes choses égales par ailleurs. Ici, l'effet est quasiment le même pour un ménage d'une autre strate, car la variance de l'effet aléatoire relatif à la route bitumée la plus proche (et surtout au marché le plus proche) est quasiment nulle (cf. tableau n°5). L'accessibilité aux infrastructures de base est ainsi un facteur contributif du niveau de bien-être des ménages. L'effet de l'inaccessibilité physique aux infrastructures est une entrave au bien-être des ménages ruraux. Elle montre que l'enclavement des régions rurales et le manque d'infrastructures socioéconomiques participent à la réduction du bien-être et à la marginalisation de certains ménages.

En effet, l'enclavement des régions rurales et le manque d'infrastructures socioéconomiques contribuent à la réduction du bien-être et à la marginalisation de certains ménages. Précisément, l'absence d'infrastructures routières bitumées et de marchés à proximité des logements ruraux augmente les coûts de transaction, rend inconfortable les échanges à l'intérieur du pays et aux frontières (cas des ménages ruraux proches de la frontière), bloque des villages et freine le développement du secteur rural; ce qui limite la volonté des ménages ruraux de produire plus. Les résultats montrent une significativité de la semi-élasticité de la consommation par équivalent adulte du ménage rapportée au seuil de pauvreté par rapport à la distance moyenne à parcourir pour atteindre la route bitumée la plus proche et le marché le plus proche du logement du ménage. La significativité du coefficient relatif à la route bitumée la plus proche, montre l'importance du rôle joué par les infrastructures routières, et permet de confirmer l'adage selon lequel : « Là où la route passe, le développement suit ». Cette significativité montre ainsi l'enjeu du désenclavement des zones rurales de production (bassins de production) ; lequel permet d'assurer le transport des intrants agricoles et l'écoulement des productions vers les zones de consommation, et in fine de relever le revenu des ménages ruraux. La négativité de cette semi-élasticité exprime l'augmentation des coûts de transaction et la réduction du bien-être des ménages quand les infrastructures routières s'éloignent des logements ; et par conséquent, elle traduit les externalités positives générées par le rapprochement des infrastructures routières. En outre, le rôle des routes bitumées est d'éviter les effets pervers du transit, de permettre une meilleure circulation des biens et des personnes, tant il est vrai que « là où la route passe, le développement suit », de permettre un décroissement des engorgements de trafic, de fluidifier et de « traçabiliser » les flux.

En rapport avec la théorie sur la pauvreté, nous constatons bel et bien que l'approche des besoins de base (en identifiant par notre modèle HLM les indicateurs d'accès comme la distance/temps à l'infrastructure la plus proche pour atteindre les fonctionnements/réalisations (terme employé par l'école des capacités)) a fourni des déterminants de la pauvreté monétaire de l'école welfariste.

L'on note par contre que la possession d'une épargne (proxy du capital financier du ménage) par au moins un membre d'un ménage a un effet positif sur le bien-être de ce dernier. Ainsi, il est "pénalisant" pour un ménage de ne pas pouvoir épargner et les ménages sans membre épargnant (ou les ménages sans "capital financier") ont un niveau de bien-être inférieur de 0,248% en moyenne (avec plus de 99% de chances de ne pas se tromper) à celui des ménages dont au moins un membre possède une épargne, toutes choses égales par ailleurs. Cet effet (0,248%) reste identique pour un ménage d'une autre strate, car la variance de l'effet aléatoire relatif à la possession d'une épargne est quasiment nulle (cf. tableau n°5).

En rapport avec la théorie sur la pauvreté, nous constatons que l'approche des capacités (en identifiant par notre modèle HLM le capital financier comme une capacité de baisse de la pauvreté) a fourni un déterminant significatif de la pauvreté monétaire de l'école welfariste.

Lorsqu'on s'intéresse aux variables de niveau strate, il en découle qu'un accroissement d'une unité du ratio surfaces exploitées/nombre total de ménages dans une strate entraîne l'augmentation de 0,168 en moyenne de l'ordonnée à l'origine de la régression réalisée sur les ménages de cette strate. Autrement dit, un accroissement d'1 hectare de la superficie moyenne exploitée dans une strate entraîne l'augmentation de 0,168% en moyenne (avec plus de 99% de chances de ne pas se tromper) du bien-être pour tous les ménages au sein de cette strate (toutes choses étant égales par ailleurs), car il n'y a pas d'impact modérateur ou stimulateur significatif de cette variable sur la relation linéaire de niveau ménage (i.e. sur la relation liant les efforts/caractéristiques individuels et le bien-être du ménage).

Dans le même ordre d'idée, l'augmentation est de 0,023% en moyenne (avec plus de 95% de chances de ne pas se tromper) pour un accroissement d'une unité (d'1%) de la proportion des ménages dont un membre a demandé et obtenu un crédit d'affaires dans la strate (toutes choses étant égales par ailleurs), car l'intensité de la relation entre chacun des efforts/caractéristiques individuels du ménage et le bien-être du ménage ne dépend pas significativement du niveau de la proportion des ménages dont un membre a demandé et obtenu un crédit d'affaires dans la strate abritant ce ménage. L'effet positif du crédit (notamment le micro-crédit) sur le bien-être des ménages montre bien que le (micro-)crédit est une arme contre la pauvreté, comme l'explique l'économiste-entrepreneur, inventeur du microcrédit (surnommé le « banquier des pauvres ») et Prix Nobel de la paix 2006 Muhammad Yunus (1997) dans "Vers un monde sans pauvreté": « Le fait que les pauvres sont vivants est une preuve évidente de leur capacité. Ils n'ont pas besoin de nous pour leur apprendre à survivre, ils savent déjà comment le faire... Donner aux pauvres accès au crédit leur permet de mettre en pratique les compétences qu'ils ont déjà. ».

A contrario, une augmentation d'une unité (d'1%) du taux de sous-emploi global dans une strate a comme conséquence la diminution de 0,016 en moyenne (avec plus de 99% de chances de ne pas se tromper) de l'ordonnée à l'origine de la régression réalisée sur les ménages de cette strate (toutes choses égales par ailleurs) i.e. la diminution de 0,016% en moyenne du bien-être pour tous ménages de ladite strate, car il n'y a pas d'interaction significative de cette variable de niveau strate (taux de sous-emploi global) sur la relation de niveau ménage.

Ces résultats confirment ainsi le point de vue convergent sur les causes de la pauvreté des deux organismes internationaux principaux de lutte contre la pauvreté (BM et PNUD), à savoir le manque d'actifs (faible épargne), le manque d'accès aux actifs (terres exploitables, crédit, emploi), la croissance économique insuffisante ou inappropriée (génératrice de forts taux de sous-emploi global dans diverses régions rurales du Cameroun), et la mauvaise gouvernance (crédit peu accordé, faible promotion des surfaces de terres exploitables…). Selon les données de l'ECAM3, il y a d'ailleurs un pourcentage faible de ménages ayant une perception satisfaisante des actions d'amélioration des conditions de vie.

S'agissant des effets aléatoires spécifiés dans le modèle, l'on observe à travers les résultats consignés dans le tableau n°5 qu'ils ont tous des variances statistiquement significatives, mais

quasi-nulles pour toutes les variables de niveau ménage, excepté la taille de ménage. Ce résultat traduit le fait que pour chaque effet (mais surtout pour l'effet taille de ménage), il existe une variance qui peut encore être modélisée par la prise en compte d'autres variables (quantitatives) ne figurant pas dans le questionnaire de l'ECAM3 telles que les potentialités naturelles et opportunités environnementales (voire économiques et sanitaires) des strates qui n'ont pas été captées dans l'ECAM3, à l'instar des caractéristiques géographiques « pures » des strates (aléas climatiques, qualité du sol, prévalence de nombreux prédateurs (invasion d'insectes ou de champignons) et du choléra, inondations fréquentes dans certains mois de l'année dans la partie septentrionale du pays[1] et au Nord-ouest, saisons agricoles différentes suivant les régions pendant la période d'enquête (période de semis ou de la moisson)[2], influence des facteurs naturels et autres fléaux), position stratégique (proximité) de certaines strates/régions face à la mer ou par rapport aux échanges frontaliers des produits vivriers, patrimoine non foncier propre aux ménages ruraux, intervention générale des pouvoirs publics en faveur du secteur rural dans la strate (promotion du secteur rural par les pouvoirs publics et partenaires au développement), encadrement (en intrants agricoles, techniques modernes…) de paysans par des sociétés para-étatiques (SODECOTON, SEMRY…), implantation de certains programmes et projets de développement dans la strate (PNVRA, PARFAR, PADPAM, PAPENOC, PNDP, PIIASI, PAJER-U, etc.)…

Mais comme la variance de l'effet aléatoire est plus significative pour la taille de ménage que pour les autres variables de niveau ménage, cela semble impliquer qu'il est à rechercher au niveau strate/région des variables qui expliqueraient l'effet de la taille du ménage sur le bien-être, comme par exemple le rapport de dépendance (mais celui-ci s'est avéré non significatif), le nombre d'actifs occupés dans le secteur moderne (public, privé formel).

En rapport avec la théorie sur la pauvreté, nous constatons bel et bien que l'approche des besoins de base (en identifiant par notre modèle HLM certains besoins de base à satisfaire) et l'approche des capacités (en identifiant par notre modèle HLM les capacités utiles pour atteindre les fonctionnements/réalisations) ont fourni les déterminants de la pauvreté monétaire de l'école welfariste. Par exemple, les indicateurs de moyens de l'école des capacités (capital financier…) et les indicateurs d'accès (taux de sous-emploi global…) de l'école des besoins de base, relevés par notre modèle HLM, permettent d'atteindre un certain niveau de bien-être (de l'école welfariste). Le modèle HLM a fourni les facteurs du bien-être qui expliquent le bien-être (sur lequel se base l'école welfariste), et ces facteurs ont été mis en exergue par les écoles non welfaristes. Nous trouvons ainsi un lien peu évident entre la recherche des déterminants de la pauvreté monétaire (de l'école welfariste) et les écoles non welfaristes, à travers notre modèle HLM.

Ainsi, la modélisation HLM est une des rares modélisations qui peuvent permettre de réunir ou de faire converger les trois écoles de pensée de la pauvreté dans un seul modèle à travers la variable expliquée unidimensionnelle de l'école welfariste, les variables explicatives multidimensionnelles de niveau 1 ou niveau micro des écoles non welfaristes (indicateurs d'accès et ceux d'accomplissement de niveau ménage de l'école des besoins de base,

[1] La partie septentrionale du Cameroun est composée des régions de l'Extrême-nord, du Nord et de l'Adamaoua.

[2] Même s'il y a eu annualisation des dépenses de consommation lors de l'ECAM3, cela ne peut effacer complètement les disparités liées aux saisons agricoles des régions pendant la période d'enquête.

indicateurs de moyens de niveau ménage de l'école des capacités) et les variables explicatives multidimensionnelles de niveau 2 ou niveau macro des écoles non welfaristes (indicateurs d'accès et de moyens de niveau régional resp. des écoles des besoins de base et des capacités). Par exemple, il a été relevé dans la partie théorique qu'au niveau macro, l'école des besoins de base privilégie bien souvent les indicateurs agrégés (taux d'accès à l'eau potable, taux d'alphabétisation, taux de mortalité infantile, pourcentage des ménages vivant dans un logement précaire, pourcentage des ménages utilisant l'électricité (laquelle électricité donne la possibilité aux pauvres d'accroître leur productivité et leurs conditions de vie)) sans pourtant préciser clairement leurs correspondants au niveau micro (niveau 1).

De l'examen des résultats de l'analyse toutes choses égales par ailleurs des déterminants du bien-être, il apparaît que les facteurs centraux qui plombent la pauvreté monétaire des ménages ruraux en 2007 au Cameroun sont par ordre décroissant (au regard des coefficients estimés t de Student les plus élevés) : leur pression démographique, la non possession d'épargne dans le ménage, le faible ratio de superficies exploitées dans la strate (ou le manque de terres exploitables pour les ménages dans leur localité), le faible capital financier dans la strate (rationnement du crédit vis-à-vis des ménages ruraux, qui ne facilite pas l'accès au crédit de production ou d'investissement afin de financer les activités rurales), le sous-emploi assez généralisé des ménages des strates rurales, l'éloignement des logements des ménages ruraux du marché le plus proche et l'éloignement de leur logement de la route bitumée la plus proche (inaccessibilité physique aux infrastructures). Dans l'ensemble, les résultats du modèle soutiennent les deux premières hypothèses scientifiques H1 et H2a de l'étude, mais rejettent l'hypothèse H3. Les coefficients estimés ont tous les signes attendus.

Par ailleurs, l'ordre décroissant d'influence ci-dessus des variables explicatives du bien-être ainsi que la valeur des coefficients respectifs, confirment notre pressentiment (de la sous-section 2.3) i.e. notre hypothèse H2b selon lequel le bien-être d'un ménage est beaucoup plus expliqué par ses efforts et caractéristiques propres que par les caractéristiques contextuelles/environnementales dans lesquelles il se trouve.

On peut relever que le coefficient de corrélation intra-classe conditionnel du modèle le plus élaboré (soit 10,70%) est acceptable et il valide le modèle HLM par rapport au modèle linéaire de régression multiple classique. Il convient aussi de rappeler que nous avons obtenu une validité statistique de ce modèle (taille de l'échantillon adaptée d'après la sous-section 2.1.2, tests sur les résidus, R^2 de FANMOE acceptable, coefficient de corrélation intra-classe conditionnel acceptable, etc. à la section 2.3).

4. De la synthèse des résultats aux recommandations et contributions théoriques de l'étude

Il ressort de l'estimation du modèle multi-niveaux, utilisant des approches innovatrices à partir des données hiérarchiques transversales de l'ECAM3, que près de 12% de la variabilité du bien-être entre les ménages ruraux est expliquée par les spécificités des différentes régions, que le coefficient de corrélation intra-classe conditionnel est acceptable et valide la pertinence du modèle HLM par rapport au modèle linéaire de régression multiple classique, que les facteurs responsables de la pauvreté monétaire des ménages ruraux au Cameroun ont trait par ordre d'importance décroissante : à la taille du ménage élevée, au faible capital financier

(faible épargne du ménage, faible accès au crédit d'affaires dans la région de résidence), au faible capital physique dans la région de résidence où vit le ménage (faible accès à la terre dans la région de résidence /faible possession de terres exploitées dans l'agriculture, l'élevage, etc.), à la précarité des emplois ruraux (agriculture…) et au sous-emploi global surélevé dans la région de résidence, aux infrastructures économiques de base éloignées des logements des ménages (routes bitumées éloignées et marchés éloignés).

De plus, l'étude a validé les hypothèses 1 et 2a et 2b, ce qui montre que l'Etat devrait mettre l'accent sur les spécificités régionales et l'aménagement territorial (désenclavement, accès au microcrédit dans les différentes régions…) dans la lutte contre la pauvreté). Mais l'étude a invalidé l'hypothèse 3. Ainsi, la relation entre efforts/caractéristiques individuels et niveau de bien-être n'est pas plus forte dans les situations où les ménages de la région sont dans des contextes et environnements favorables (proportion relativement bonne des ménages dont un membre a demandé et obtenu un crédit d'affaires, taux de sous-emploi global relativement moins élevé, etc.).

Par ailleurs, l'étude a montré que le bien-être d'un ménage est beaucoup plus expliqué par ses efforts et caractéristiques propres que par les caractéristiques contextuelles/environnementales (conditions d'épanouissement) dans lesquelles il se trouve, car "Toute peine mérite salaire", et qu'il n'y a pas d'interaction entre ces 2 types de caractéristiques.

L'étude a relevé que malgré la croissance économique soutenue au Cameroun, celle-ci bénéficie surtout aux populations nanties qu'aux populations pauvres, et l'effet de l'inégalité prédomine sur l'effet de la croissance. Ainsi, les efforts directs de ciblage pro-pauvre du Gouvernement camerounais pour baisser le taux de pauvreté et lutter contre l'extrême pauvreté, notamment en milieu rural, comme la mise en place du projet "filets sociaux" qui permet des transferts de ressources monétaires aux ménages pauvres (sélectionnés par les membres de certaines communautés) de manière ciblée et directe, ne sont pas encore satisfaisants.

L'étude a par conséquent identifié des leviers micro et méso-économiques que le Gouvernement peut actionner pour inverser la courbe de la pauvreté en milieu rural : la promotion et le développement d'hyper-extensions agricoles dans les 10 régions du Cameroun selon leurs spécificités agro-écologiques, et la facilitation de l'accès à la terre aux producteurs ruraux par la mise en place des codes forestier et minier et d'une réforme foncière (code foncier), tout cela afin d'élever la ratio superficies de terres exploitées/nombre de ménages (qui affecte le bien-être des ménages ruraux selon le modèle HLM), la promotion d'une forte activité agricole, l'accès renforcé au crédit d'affaires avec la création d'une banque agricole et l'ouverture auprès des établissements de micro-finance et de certaines banques de lignes de crédit spécialisées au secteur rural, tout cela afin d'élever la proportion des ménages dont un membre a demandé et obtenu un crédit d'affaires dans une région (qui affecte le bien-être des ménages ruraux selon le modèle HLM), la diminution du niveau surélevé de sous-emploi dans les régions, et le rapprochement des logements des ménages des infrastructures telles que les routes bitumées et les marchés par une construction massive de ces infrastructures dans les zones rurales (ou encore l'amélioration de l'accessibilité à ces infrastructures des zones rurales de production vers les zones urbaines de consommation).

Avec la prise de conscience de l'Etat relative au caractère ambiant de la pauvreté en milieu rural, à l'emploi précaire, au manque d'infrastructures physiques, et surtout à la stagnation du taux de pauvreté monétaire au niveau national entre 2001 et 2007, induite par l'augmentation entre 2001 et 2007 de ce taux en milieu rural qui regorge jusqu'à 90% de l'ensemble des pauvres du Cameroun, il y a lieu de croire à une baisse tendancielle de la pauvreté rurale ou à une future amélioration structurelle des fondamentaux du bien-être en milieu rural grâce notamment au plan d'urgence (économique et social) triennal pour l'accélération de la croissance et couvrant la période 2015-2017, dont l'objectif principal et de remettre l'économie sur le sentier de croissance compatible avec les objectifs d'émergence, et de lutter contre la pauvreté à l'Est (le climat d'insécurité dans cette région frontalière à la RCA menace le niveau de vie des populations de ladite région) et surtout au septentrion qui regorge les strates les plus pauvres du pays et donc les plus vulnérables face au recrutement mené par la secte terroriste « Boko Haram » (l'insécurité transfrontalière maintenue par « Boko Haram » a de manière notable alourdi le taux de pauvreté dans la région de l'Extrême-Nord), bref grâce à la politique des grandes réalisations en cours en vue de l'émergence économique du Cameroun à l'horizon 2035.

L'étude suggère ainsi le recentrage des activités rurales comme pilier de compétitivité du pays (aux énormes atouts naturels, notamment ceux du sol et du sous-sol) vis-à-vis des partenaires internationaux (afin de mieux faire face aux défis cruciaux posés notamment par les Accords de Partenariat Economique qui entreront en vigueur en août 2016), la création de lycées agricoles dans les zones rurales, la création d'une banque agricole pour booster le secteur rural et ainsi assurer la compétitivité du secteur rural, la sécurité alimentaire et l'équilibre de la balance commerciale structurellement déficitaire depuis 2007, une meilleure organisation des filières agricoles, d'élevage (au septentrion et au Nord-ouest), la création d'industries agro-industrielles, une orientation accrue vers une agriculture de 2ème génération, etc.

Ces mesures seraient ainsi susceptibles d'élever le niveau de bien-être en milieu rural, et partant en milieu urbain, et d'entraîner une dynamisation du secteur rural telle que souhaitée dans le DSCE –dont l'horizon est 2020–, afin de juguler la pauvreté rurale, une des pièces maîtresses pour l'atteinte des ODD après les résultats mitigés des OMD, et pour parvenir aux objectifs encore à la traîne de baisse de la famine et de ralentissement significatif de la pauvreté souhaités dans les ODD et par la 60ème Commonwealth Parliamentary Conference (CPC) lors du discours du Chef de l'Etat Camerounais le 06 octobre 2014 à Yaoundé à l'ouverture des travaux de ladite conférence internationale.

Pour ce qui est des contributions de cette étude à la théorie de la pauvreté, la modélisation HLM employée dans cette étude est l'une des rares modélisations, voire la première modélisation qui permet de réunir ou de faire converger les trois écoles de pensée de la pauvreté dans un seul modèle.

Les recommandations de politique économique sont légion. Il serait notamment souhaitable que le Gouvernement mette en place une Gestion Axée sur les Résultats (GAR) dans les Programmes, Projets et Actions en faveur de la réduction de la pauvreté. Et qu'il s'attèle à assurer une meilleure utilisation et une gestion durable du capital naturel (base de la production) et fasse la promotion et le développement d'hyper-extensions agricoles dans les dix régions du Cameroun selon leurs spécificités agro-écologiques, afin d'élever la ratio superficies de terres exploitées/nombre de ménages (qui affecte le bien-être des ménages

ruraux selon le modèle HLM), et de réaliser des rendements d'échelle et d'accroitre de manière considérable l'offre agricole et le bien-être des ménages ruraux. Et si cela s'accompagne d'une forte activité de désenclavement des bassins de production (rapprochement des ménages des infrastructures telles que les routes bitumées ou les marchés), d'un fort accès au crédit d'affaires (banque agricole, ouverture auprès des établissements de micro-finance et de certaines banques de lignes de crédit spécialisées au secteur rural…), et d'une promotion accrue avec détermination de l'auto-emploi (avec la mise en place d'un énorme dispositif d'appui) et de l'offre d'emplois (vu que les forts taux de sous-emploi dans les régions réduisent le bien-être des ménages selon le modèle HLM estimé), cela permettrait de réduire substantiellement la pauvreté endémique au milieu rural au Cameroun.
Au final, l'éradication de la pauvreté partout dans le monde, comme énoncé par l'objectif n°1 des ODD « Éliminer la pauvreté sous toutes ses formes et partout dans le monde », est une question de volonté politique, car comme l'a affirmé Le Sarkophage (2009) lors de la crise financière internationale de 2008 : « Trente milliards de dollars suffiraient chaque année pour résoudre le problème de la faim dans le monde. Soyons réalistes : les riches n'ont pas à payer pour les pauvres. 1 400 milliards de dollars ont été injectés en pure perte pour tenter de sauver le système financier capitaliste. Soyons réalistes : les pauvres peuvent bien payer pour les riches ». A Muhammad Yunus d'en conclure: « Un monde sans pauvreté, c'est possible. Nous avons créé un monde sans apartheid, sans esclavage, pourquoi ne pas créer un monde sans pauvreté ? ».

Références bibliographiques

AMIN Aloysius Ajab et DUBOIS Jean-Luc (2009), "Croissance et développement au Cameroun : d'une croissance équilibrée à un développement équitable". Bamenda : Langaa Research and Publishing Common Initiative Group (CIG), pp. 277-296. ISBN 9956-558-87-7.
ARREGLE Jean-Luc (2003), « Les modèles linéaires hiérarchiques: Principes et illustration », *M@n@gement*, vol. 6, N°1 : 1-28.
Arrègle Jean-Luc et Wolfgang Ulaga (2003), « Les modèles linéaires hiérarchiques : une méthode privilégiée d'analyse des données collectées par policy capturing », *M@n@gement*, vol. 6, No. 1: 29-48.
BALLET, J., DUBOIS J.-L. et MAHIEU F.-R. (2005), « L'autre développement ; le développement socialement soutenable », Paris : L'Harmattan.
BANQUE MONDIALE (1994), "Kingdom of Morocco. Poverty, Adjustment, and Growth", *Rapport numéro* 11918-MOR, Volumes 1 et 2.
COUDOUEL Aline, HENTSCHEL Jesko S. & WODON Quentin T. (2002), "Chapter 1: Poverty measurement and analysis", in J. Klugman, ed., *A source book for poverty reduction strategies*, Washington, D.C: The World Bank.
FANMOE Alex Janvier (2011), « Investissement public et investissement privé au Cameroun : effet de substitution, de neutralité ou de complémentarité ? », *STATECO* n°106, Paris, juillet ; http://www.dial.prd.fr/dial_publications/PDF/stateco/stateco106/4Fanmoe.pdf
INS (2002), « Conditions de Vie des Populations et Profil de Pauvreté au Cameroun en 2001 », Rapport principal de l'ECAM 2 de 2001, Yaoundé.
INS (2007a) : « Document de méthodologie générale de l'ECAM3 », Yaoundé.
INS (2007b), « Troisième enquête camerounaise auprès des ménages : questionnaire principal », Yaoundé.
INS (2008a), « Conditions de vie des populations et profil de pauvreté au Cameroun en 2007 », Rapport principal de l'ECAM3 de 2007, Yaoundé, décembre.

INS (2008b), « Tendances, profil et déterminants de la pauvreté au Cameroun entre 2001-2007 », ECAM3, Yaoundé, juin.
KAMGNIA DIA Bernadette et TIMNOU Joseph (2009), « Déterminants de la Pauvreté au Cameroun », In : AMIN Aloysius Ajab. (dir.), DUBOIS Jean-Luc (dir.). *Croissance et développement au Cameroun : d'une croissance équilibrée à un développement équitable*, Bamenda : Langaa Research and Publishing Common Initiative Group (CIG), p. 277-296. ISBN 9956-558-87-7 ; op.cit.
Kim K. S. (1990), « Multilevel Data Analysis: A Comparative Examination of Analytical Alternatives (Data Analysis) Comparison of Analytical Alternatives », Thèse de Ph.D. non publiée, Los Angeles, CA: University of California.
Le Sarkophage (2009), « Éditorial », Charlotte Belge, Le Sarkophage, nº 9, novembre 2008 - janvier 2009, p. 1.
Muhammad Yunus (1997), "Vers un monde sans pauvreté", traduit de Olivier Ragasol Barbey et Ruth Alimi, édition Jean Claude Lattès.
OKUMURA Taichi (2007), « Sample size determination for hierarchical linear models considering uncertainty in parameter estimates », *Behaviormetrika*, 34, pp. 79-93.
SNIJDERS Tom A. B. and BOSKER Roel J. (1999), *Multilevel Analysis: An Introduction to Basic and Advanced Multilevel Modeling*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
Wonnacott T. H. et Wonnacott R. J. (1998), *Statistique*, Economica, 4ème édition, traduit de "Introductory Statistics for Business and Economics" (1990) par P. Cohendet, M. Lethielleux, M. Lyazid, A-M. Richardot et G. Schade, Paris.

Les particularités du consentement dans le contrat de vente suisse par rapport à la loi roumaine

Veronica STOICA
Académie de police Alexandru ioan Cuza Bucarest, Roumanie
Ariadna GRIGORE
Institut des hautes Etudes pour la Culture et la Civilisation du Levant
ariadnagrigore@yahoo.com

Résumé
L'étude a pour objectif d'examiner brièvement les particularités du contrat de vente suisse. Ces particularités sont présentées en comparaison avec les aspects similaires régis par la loi roumaine. L'article présente les caractéristiques représentatives de la promesse de vente, de pacte d'emption, du pacte de rédemption et du pacte de préemption. Les conclusions sont les caractéristiques les plus importantes de ces particularités, présentées d'un point de vue comparatif.

Mots-clés
vente, promesse, absorption, préemption, rachat.

Abstract
The study aims to briefly review the peculiarities of the Swiss sale contract. These ones are presented in comparison with the similar aspects regulated in the Romanian law. The article presents the representative characteristics of the promise of sale, the pact of emption, the redemption pact, and the pre-emptive pact. Conclusions are the most important features of these peculiarities, being presented from a comparative point of view.

Key words
sale, promise, emption, pre-emption, redemption.

Classification JEL
K12.

Introduction

Comme dans le cas de la vente de biens immobiliers, en droit suisse, la forme authentique est obligatoire aussi pour la promesse de vente d'un tel bien, le pacte d'option ou pour la clause de rachat. En ce qui concerne la préemption conventionnelle, la forme écrite de la clause est requise[1].

Contrairement au droit suisse, en droit roumain, l'art. 1279 par. (1) du code civil roumain prévoit que "toutes les clauses contractuelles promises, sans lesquelles les parties ne

[1]Pierre Cavin, *Traite de droit prive suisse*, volume Vll, Tome l, part 1, *Vente. Echange. Donation*, Editions Universitaires Fribourg, 1978, p. 145.

pourraient remplir leur promesse, doivent être remplies". À cet égard, la jurisprudence roumaine[1] considère que la promesse doit correspondre à la forme prévue par la loi, pour la conclusion du contrat promis, une forme susceptible de garantir le transfert de propriété.
Je présenterai ensuite les particularités du consentement dans le contrat de vente suisse par rapport aux particularités du consentement dans le contrat de vente roumain.

a. La promesse de vente

Il est important de noter que, contrairement à la loi roumaine où la promesse peut être à la fois uni et bilatérale[2], dans la promesse de vente suisse ne peut être que bilatérale et peut être appelé simplement promettre de contracter, de sorte que encorenous l'appellerions promesse de contrat, ou simplement promesse.

La promesse de contrat dans doctrine suisse apparaît comme une notion difficile à distinguer de la vente[3].

Cependant, la promesse apparaît comme une obligation distincte de nouveau contrat, l'exécution effective est le contrat de vente[4].

Similaire ala loi roumaine, la promesse doit répondre à toutes les conditions essentielles du contrat préfiguré, par example la reconnaissance de l'objet du contrat promis[5].

Étant un engagement bilatéral[6], la promesse de contrat oblige les deux parties au contrat. Le droit suisse approche la promesse du pacte d`option prevu par le droit roumain parce que le contrat concuulterieuredans le droit suisse est vu comme une confirmation de l'engagement déjà pris par la promesse[7]. La raison est quòn ne peut pas contracter une autre obligation sur le même sujet avec un engagement préalable. Donc, on n`a pas besoin d'un nouveau contrat, mais une confirmation suffisante du premier engagement pris par la promesse.

La promesse d'achat de droit suisse apparaît comme un pacte d'option dans le droit roumain, combinant la promesse d'achat bilatérale d'achat et le pacte d'option juridique roumain.

---

[1]Décision 77 du 28.01.2016, Râmnicu Vâlcea Court sous le numéro unique 4736/288/2014, publiée sur www.jurisprudenta.com
[2] Veronica Stoica, *Drept civil. Contracte speciale*, Volume I, Éditions UniversulJuridic, Bucarest, 2008, page 20.
[3] Pierre Cavin, op.cit., page 146.
[4] Georges – Albert Flattet, *Rôle de la promesse de vente pour soi ou son nommable en droit moderne*, Journal des Tribunaux , Lausanne 96, 1948, droit cant., page 2.
[5]Article 1669, par. (1) du code civil roumain prévoit que:
"(1)Lorsque l'une des parties ayant conclu une promesse de vente bilatérale refuse la conclusion du contrat promis, l'autre partie peut demander qu'un jugement soit rendu si toutes les autres conditions de validité sont remplies ".
[6] Ingeborg Schwenzer, *Schweizerisches Obligationenrecht Allegemeiner Teil*, Bern, 2003.
[7] Guhl Theo, Hans Merz, Max Kummer, *Das Schweizerische Obligationenrecht*, Auflage, Original-Leinenohne SU, 1980, p. 113.

La jurisprudence suisse[1] prévoit la possibilité d'exiger du tribunal que la partie qui refuse d'exécuter l'obligation assumée par le contrat de vente-achat promis signe le contrat de vente. La promesse de vente crée un droit de césible dans le patrimoine des parties[2] et peut devenir un outil de spéculation.

b. Le pacte d`emption

Le pacte d`emption du droit suisse est la version est pour le pacte d'option du droit roumain. Le pacte d`emption est une vente affectée par une condition de potestatif, le vendeur étant tenu par sa propre manifestation de volonté, alors que le titulaire du droit préférentiel de souscription est libre, soit d'exécuter son droit de renoncer. Ce pacte est appelé dans la doctrine suisse « option »[3].

«L`option » peut être appliqué à la vente de biens immobiliers et à la vente des biens mobiliers ou le transfert d'actions à la vente d'entreprises. Le droit peut être gratuit ou à titre onéreux[4], contrairement à la loi roumaine ne fait pas de distinction sur ce point.

L`option` est généralement accompagnée d'un terme similaire à la loi roumaine[5]. Elle peut être être affecté par les modalitésou peut être lié à un autre contrat, par exemple, avec un contrat de prêt ayant le même objet que le pacte.

---

[1] Tribunal fédéral 56 l, 1930, p. 195, c.2, p. 198 - Journal des Tribunaux, Lausanne 1931 l, p. 605; Tribunal fédéral 97 ll, 1971, p. 48 - Journal des Tribunaux, Lausanne 1952 l, p. 58; Hans Roth, *Der Vorvertrag*, Dissertation, Frieburg, 1928.

[2] Tribunal fédéral 56 l, 1930, p. 195, c.2, p. 198 - Journal des Tribunaux, Lausanne 1931 l, p. 605; 97 ll, 1971, p. 48 - Tribunal fédéral 1952 l, p. 58; Tribunal fédéral 42 ll, 1916, p. 494 - Journal des Tribunaux, Lausanne 1917 l, p. 578.

[3] Pierre Cavin, op.cit., p. 148.

[4] Tribunal fédéral 86 ll, 1960, p. 33 - Journal des Tribunaux, Lausanne 1960 l, p. 554.

[5]L'article 1278 du code civil roumain dispose que:
"(1) Lorsque les parties conviennent que l'une d'elles reste liée à sa propre déclaration de dévotion et que l'autre peut l'accepter ou la refuser, cette déclaration sera considérée comme une offre irrévocable et produira les effets prévus à l'art. 1191.
(2) Si les parties n'ont pas convenu d'un délai d'acceptation, celui-ci peut être fixé par le tribunal par ordonnance présidentielle, citant les parties.
(3) Le pacte d'option doit contenir tous les éléments du contrat que les parties entendent conclure, pour pouvoir y conclure en acceptant simplement du bénéficiaire de l'option.
(4) Le contrat est conclu par l'exercice de l'option d'acceptation par le bénéficiaire de la déclaration de conformité de l'autre partie, selon les termes convenus dans le pacte.
(5) Le pacte d'option et la déclaration d'acceptation doivent être conclus sous la forme prévue par la loi pour le contrat que les parties cherchent à conclure.";
art. 1668 du code civil roumain prévoit que:
"(1) Dans le cas de la convention d'option sur un contrat de vente d'un bien individuellement déterminé entre la date de conclusion du pacte et la date d'exercice de l'option ou, le cas échéant, celle de l'expiration, l` objet de l'option est indisponible.
(2) Lorsque l'engagement a pour objet des droits tabulaires, le droit d'option est inscrit dans le livre foncier.
(3) Le droit d'option est éteint d'office si, jusqu'à l'expiration de la durée de l'option, aucun déclaration d'exercice de l'option, ainsi que la preuve de sa communication à l'autre partie. "

Les éléments essentiels pour la validité du pacte sont les mêmes que dans le contrat de vente. Le prix doit êtredéterminé, et dans le cas des biens immobiles, le pacte devra être authentique. Une fois que le titulaire du droit préférentiel d`émptionexercices son droit, la vente prendra effet, sans autre formalité[1].

Dans le cas de biens immobiliers, le pacte conclu sous forme authentique, accompagné de la déclaration écrite du bénéficiaire concernant l`exercice de son droit d'option, constitue un titre valable pour l'inscription de la transaction au registre foncier.

Similaire à la loi roumaine[2], dans la loi suisse, si le vendeur refuse letransfér de la propriété, l'acheteur a le droit de faire appel devant le tribunal pour la cession du droit de propriété sur la propriété[3].

Comme en droit roumain, le droit suisse prévoit également que le droit d'option peut être inscrite au registre foncier.

c. Le pacte de rédemption

Le pacte de rachat confère au vendeur une préférence pour le rachat de l'actif. En ce qui concerne les effets et les conditions de validité, le pacte de rachat ne diffère pas du pacte d`emption. La forme authentique[4], cependant, doit être respectée dans le cas d'immeubles pour la conclusion du pacte de rachat, contrairement à la législation roumaine[5] qui ne parle pas d'une telle formalité.

L'indication du prix n'est pas un élément essentiel du pacte de remboursement[6], dans l'hypothèse où le remboursement sera effectué au prix de vente initial.

Une disposition similaire est régie par l'art. 1759 par. (1) du code civil roumain en ce sens que le rachat sera subordonné à la restitution du prix reçu de l'acheteur, y compris le paiement des frais nécessaires à la réalisation de la vente et aux formalités de publicité.

Le pacte de rachat ne limite pas le droit d'utilisation de l'acheteur qui ne peut être tenu responsable du préjudice résultant de l'utilisation du bien. Le vendeur initial a la possibilité d'exercer son droit de rachat ou d`y renouncer mais en aucun cas le vendeur initial ne peut pas

[1] Tribunal fédéral 86 ll, 1960, p. 33 - Journal des Tribunaux, Lausanne 1960 l, p. 554; Tribunal fédéral 88 ll, 1962, p. 158 - Journal des Tribunaux, Lausanne 1953 l, p. 238.
[2]Article 1669, par. (1) du code civil roumain
[3] Meier-Hayoz Arthur, *Berner Kommentar. Kommentar zum schweirischen Privatrecht*, Stämpfli, Bern, 1981, N. 41 et suivant ad art. 681 Code civil suisse du 10 décembre 1907.
[4] Pierre Cavin, op.cit., p. 150.
[5]L'article 1758 du code civil roumain dispose que:
"(1) La vente avec option de rachat est une vente soumise à une condition résolutoire, le vendeur en réservant le droit de racheter l'actif ou le droit transmis à l'acheteur.
(2) L'option de rachat ne peut être stipulée avant plus de 5 ans. Si un moins haut gradé a été établi, il est réduit à cinq ans. "
[6] Pierre Cavin, op.cit., p. 150.

demander une éventuelle dépression des prix résultant du modification du produit afin de résoudre.

La seule obligation de l'acheteur initial en ce qui concerne le pacte de rachat est de ne pas aliéner l'actif acheté. En tant qu'institution anachronique du droit suisse, vendre avec un pacte de remboursement n'est plus un intérêt réel.

d. Le pacte de préemption

En droit suisse, le contrat de préemption constitue l'engagement du vendeur de donner la priorité au préempteur s'il décide de vendre le bien soumis au pacte, le bénéficiaire pouvant exercer son droit par une simple déclaration de volonté, à condition que le bien soit vendu à un tiers. Les effets du pacte de préemption et de la structure juridique sont identiques à ceux du pacte d'emption, étant un pacte d'empathie conditionnel[1]. La condition de la vente du produit à un tiers n'est pas prévue en droit roumain. La vente au préempteur doit se faire dans les mêmes conditions que la vente à un tiers.

Le pacte de préemption est institué *intuitu personae*[2]et ne peut être cédé *intervivos*, cela étant un aspect similaire en droit roumain[3]. L'interdiction de l'aliénation à la condition que le droit du préempteur soit respecté ne concerne que la vente, et non d'autres moyens de transfert de propriété (donation, échange, constitution de la contribution de l'entreprise, dévolution testamentaire, expropriation, exécution forcée)[4].

Le vendeur est tenu d'informer le préempteur du contrat conclu avec le tiers. La durée du droit de préemption est d`un mois pour les biens meubles et immeubles[5], contrairement à la loi roumaine, qui prévoit un délai de 10 jours pour les biens meubles et de 30 jours pour les biens immobiliers, selon art. 1730 par. (3) du code civil roumain.

Semblable à la loi roumaine (article 1730 (3) du Code civil roumain)[6], en cas de non-exercice du droit de préemption dans un terme juridique ou conventionnel, il déviant applicable la présomption absolue de renonciation à ce droit.

---

[1] Meier-Hayoz Arthur, op.cit., N. 41-49 ad art. 681 Code civil suisse du 10 décembre 1907.

[2] Tribunal fédéral 94 ll 274, 1970 - Journal des Tribunaux , Lausanne 1970 l, p. 50.

[3]L'article 1739 du code civil roumain dispose que: "Le droit de préemption est indivisible et ne peut être cédé."

[4] Tribunal fédéral 44 ll , 1918, p. 362, 380 - Journal des Tribunaux , Lausanne, 1920 l, p. 34, 231; Tribunal fédéral 73 ll, 1947, p. 162 - Journal des Tribunaux , Lausanne, 1948 l, p. 209; Tribunal fédéral 85 ll, 1959, p. 572 - Journal des Tribunaux , Lausanne, 1960 l, p. 493; Tribunal fédéral 89 ll, 1963, p. 444 - Journal des Tribunaux , Lausanne , 1964 l, p. 350; Meier-Hayoz Arthur, op.cit., art. 681 Code civil suisse du 10 décembre 1907.
Tribunal fédéral 83 ll, 1957, p. 12 - Journal des Tribunaux, Lausanne, 1957 l, p. 326.

[5] Tribunal fédéral 83 ll, 1957, p. 12 - Journal des Tribunaux, Lausanne, 1957 l, p. 326.

[6]Article 1730, par. (3) du code civil roumain prévoit que: "Le titulaire du droit de préemption qui a rejeté une offre de vente ne peut plus exercer ce droit vis-à-vis du contrat qui lui est proposé. L'offre est considérée comme refusée si elle n'a pas été acceptée dans un délai maximal de 10 jours dans le cas de la vente de biens meubles ou dans un délai maximal de 30 jours pour la vente de biens immobiliers. Dans les deux cas, le terme court de la communication de l'offre au préempteur. "

Le préempteur ne détient un droit personnel que contre le vendeur. En cas de non-respect de ses droits, le préempteur ne peut être les opposées au tiers acheteur et ne peut que réclamer des dommages-intérêts au vendeur.

Il est très intéressant de noter que, contrairement au droit roumain, le droit suisse confère au préempteur dont le droit a une durée de validité inscrite au registre foncier la possibilité d'exercer son droit pour une vente ultérieure si, lors de la première vente, il n`a exércee son droit. Par conséquent, le préempteur peut renoncer à l'exercice de son droit de première vente et l'exercer lors d'une vente ultérieure[1].

Conclusions

Contrairement à la loi roumaine dans laquelle la promesse peut être à la fois unilatérale et bilatérale[2], en droit suisse, la promesse de vente ne peut être que bilatérale et peut simplement être appelée une promesse de contracter.

Le droit suisse approche la promesse du pacte d`option règlementé par le droit roumain parce que contrat conclu ultérieure est perçu comme une confirmation de l'engagement déjà pris par la promesse. La raison est qu`on ne peut pas contracter une autre obligation sur le même sujet avec un engagement préalable. Par conséquent, un nouveau contrat n'est pas nécessaire, mais il suffit pour confirmer le premier engagement pris par la promesse.

La promesse d'achat de droit suisse apparaît comme un pacte d'option dans le droit roumain, combinant les éléments de la promesse d'achat bilatérale et le pacte d'option juridique roumain.

Le pacte d`emptionest la version suisse pour le pacte d`option roumaine.Le pacte d`emption est une vente affectée par une condition potestative, le vendeur étant lié à sa propre manifestation de volonté, pendant que le titulaire du droit étant libre d'exécuter son droit ou de renoncer à son droit.

Le pacte de rachat confère au vendeur une préférence pour le rachat de l'actif. En ce qui concerne les effets et les conditions de validité, le pacte de rachat ne diffère pas du pacte d`emption. La forme authentique[3], cependant, doit être respectée dans le cas d'immeubles pour la conclusion du pacte de rachat, contrairement à la législation roumaine[4] qui ne parle pas d'une telle formalité.

---

[1] Tribunal fédéral 92 ll, 1966, p. 147, p. 155 - Journal des Tribunaux, Lausanne, 1967 l, p. 174.
[2] Veronica Stoica, op.cit., page 20.
[3] Pierre Cavin, op.cit., p. 150.
[4]L'article 1758 du code civil roumain dispose que:
"(1) La vente avec option de rachat est une vente soumise à une condition résolutoire, le vendeur en réservant le droit de racheter l'actif ou le droit transmis à l'acheteur.
(2) L'option de rachat ne peut être stipulée avant plus de 5 ans. Si un moins haut gradé a été établi, il est réduit à cinq ans. "

En droit suisse, le contrat de préemption constitue l'engagement du vendeur de donner la priorité au préempteur s'il décide de vendre le bien soumis au pacte, le bénéficiaire pouvant exercer son droit par une simple déclaration de volonté, à condition que le bien soit vendu à un tiers. Les effets du pacte de préemption et de la structure juridique sont identiques à ceux du pacte d'emption, étant un pacte d'empathie conditionnel[1]. La condition de la vente du produit à un tiers n'est pas prévue en droit roumain. La vente au préempteur doit se faire dans les mêmes conditions que la vente à un tiers. L'interdiction de l'aliénation à la condition que le droit du préempteur soit respecté ne concerne que la vente, et non d'autres moyens de transfert de propriété.

Contrairement à la loi roumaine, la loi suisse accorde au préempteur dont le droit a une période de validité inscrite dans le registre foncier la possibilité d'exercer son droit de vente ultérieure s'il ne l'a pas manifesté lors de la première vente. Par conséquent, le préempteur peut renoncer à exercer son droit de première vente et l'exercer lors d'une vente ultérieure.

Références

A. Actes normatifs
Noul Cod civil – cu expunere de motive și index alfabetic, Maison d'édition Hamangiu, Bucarest, (2009).
Code civil suisse.
B. Livres, traités, cours universitaires
Cavin Pierre (1978), *Traite de droit prive suisse*, volume Vll, Tome l, part 1, *Vente. Echange. Donation*, Editions Universitaires Fribourg.
Guhl Theo, Hans Merz, Max Kummer (1980), *Das Schweizerische Obligationenrecht*, Auflage, Original-Leinenohne SU.
Meier-Hayoz Arthur (1981), *Berner Kommentar. Kommentar zum schweirischen Privatrecht*, Stämpfli, Bern.
Roth Hans (1928), *Der Vorvertrag*, Dissertation, Frieburg.
Stoica Veronica (2008), *Drept civil. Contracte speciale*, volume I, Bucarest : Maison d'édition UniversulJuridic.
Schwenzer Ingeborg (2003), *SchweizerischesObligationenrechtAllegemeiner* Berne: Teil.
C. Revues spécialisées
Flattet, Georges – Albert *Rôle de la promesse de vente pour soi ou son nommable en droit moderne*, Journal des Tribunaux , Lausanne 96, 1948, droit cant., p. 2.
D. Jurisprudence
Décision 77 du 28.01.2016, cour RâmnicuVâlcea sous le numéro unique 4736/288/2014.
Tribunal fédéral 42 ll, 1916, p. 494 - - Journal des Tribunaux, Lausanne 1917 l.
Tribunal fédéral 44 ll, 1918, p. 362, 380 - Journal des Tribunaux, Lausanne, 1920 l, p. 34, 231.
Tribunal fédéral 56 l, 1930, p. 195, c.2, p. 198 – Journal des Tribunaux, Lausanne 1931 l, p. 605;
Tribunal fédéral 73 ll, 1947, p. 218 – Journal des Tribunaux, Lausanne 1948 l, p. 362
Tribunal fédéral 73 ll, 1947, p. 162 – Journal des Tribunaux, Lausanne, 1948 l.
Tribunal fédéral 83 ll, 1957, p. 401 – Journal des Tribunaux, Lausanne 1957.
Tribunal fédéral 83 ll, 1957, p. 12 – Journal des Tribunaux, Lausanne, 1957 l.
Tribunal fédéral 85 ll, 1959, p. 572 – Journal des Tribunaux, Lausanne, 1960 l.
Tribunal fédéral 86 ll, 1960, p. 33 – Journal des Tribunaux, Lausanne 1960 l, p. 554.
Tribunal fédéral 88 ll, 1962, p. 364 - Journal des Tribunaux, Lausanne 1963 l.
Tribunal fédéral 89 ll, 1963, p. 444 – Journal des Tribunaux, Lausanne, 1964 l.

[1] Meier-Hayoz Arthur, op.cit., N. 41-49 ad art. 681 Code civil suisse du 10 décembre 1907.

Tribunal fédéral 97 ll, 1971, p. 48 – Journal des Tribunaux, Lausanne, 1972 l.
E. Sources on-line
www.jurisprudenta.com
https://legestart.ro
https://www.admin.ch

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'y 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:

- Document Word, 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 reste 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.

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*

2012:

- Vol. 6, n°1 : *Varia*
- Vol. 6, n°2 : *Chine*

2013:

- Vol. 7, n°1 : *Les limites de la mondialisation*
- Vol. 7, n°2 : *Développement et structures territoriales*

2014:

- Vol. 8, n°1 : *Education, formation, citoyenneté*
- Vol. 8, n°2 : *Economie et gouvernance*

2015:

- Vol. 9, n°1 : *La Grèce et l'euro*
- Vol. 9, n°2 : *Ressources, commerce, commercialisation*

2016:

- Vol. 10, n°1 : *Varia*
- Vol. 10, n°2 : *Reforme(s) et développement en Algérie*

2017:

- Vol. 11, n°1 : *Langage et développement*
- Vol. 11, n°2 : *Chômage*

2018:

- Vol. 12, n°1 : *Modernisation et développementd'innovation des systèmes économiques : problèmes, stratégies, changements structurels*
- Vol. 12, n°2 : *Développement durable*
- Vol. 12, n°3 : *Systèmes éducatifs et enseignement/apprentissage du français en Afrique : Regards pluriels*
- Vol. 12, n°4 : *Vers quel modèl de création de valeur ?*

2019:

- Vol. 13, n°1 : *Les stratégies de développement dans une Afrique des Grands Lacs confrontée à des problèmes multisectoriels*
- Vol. 13, n°2 : *Instabilité politique et développement économique*

Adresse Internet de la revue:
http://www.cedimes.com/index.php/publications/les-cahiers-du-cedimes/numeros-publies

Procédure à suivre pour publier

* Envoi du document en français ou en anglais par mail à M. Marc RICHEVAUX (Rédacteur en Chef) : marc.richevaux@yahoo.fr ou au rédacteur en chef invité du numéro thématique (voir les appels à articles en cours sur le site www.cedimes.com).

* Les documents envoyés doivent respecter les conseils de rédaction indiqués dans la revue.

* L'auteur est invité à rejoindre le réseau CEDIMES si ce n'est pas encore le cas.

* Notification des résultats de l'évaluation à l'auteur qui doit effectuer les modifications demandées (le cas échéant).

*La parution du nouveau numéro est annoncée sur le site Internet du CEDIMES.