

SPECIALISATION ET AVANTAGE COMPETITIF : QUELLE STRATEGIE POUR L'ECONOMIE ALGERIENNE ETUDE COMPAREE

Dr. BOUSSAFI KAMEL

Maitre de conférences -A-
Ecole Supérieure de Commerce -
Alger -

Résumé

La spécialisation dans la théorie traditionnelle dépend d'un certain nombre de paramètres décisifs dans la concurrence internationale à savoir le prix, la demande, la technologie,...etc. cependant la problématique qui paraît plus adaptée à la réalité et qui a connu beaucoup plus de succès en fin du siècle dernier, c'est celle de la compétitivité dynamique fondée sur des décisions stratégiques. Celle-ci montre tout aussi clairement que la capacité concurrentielle, compétitive d'une nation est fonction du degré de contrôle des filières stratégiques, c'est-à-dire d'ensemble articulés d'activités au sein desquels la densité d'innovation est particulièrement élevée, ou plutôt, des « points clés » de ces filières, de ce qu'il est maintenant convenu d'appeler les « pôles de compétitivité ». Le constat montre plutôt une économie algérienne totalement désarticulée sans aucun avantage comparatif avéré et sans tendance stratégique claire. Par ailleurs, ce travail essaie d'exposer les avantages et les inconvénients des différentes stratégies possibles dans le domaine de la spécialisation des nations, pour faciliter ainsi, la bonne prise de décision.

Introduction :

Un pays totalement isolé, choisissant un développement parfaitement autonome, doit faire face à tous ses besoins. Par contre un pays spécialisé choisit au contraire de recourir au marché mondial pour satisfaire certains de ceux-ci, marché qu'il alimente d'autre part en produisant au-delà de la quantité demandée nationalement, pour d'autres besoins. La spécialisation et l'échange international sont, par conséquent, intimement associés.

Cependant, la définition d'une bonne spécialisation dépend largement de la réponse à la question suivante : quel est le paramètre décisif dans la concurrence internationale ? Si le prix des biens apparaît comme facteur essentiel de compétitivité, comme le stipule la théorie traditionnelle, la spécialisation doit être dictée par la structure des coûts de production [D. Ricardo], [HOS 1933], [W. Leontief 1953]. Ainsi, la théorie traditionnelle laisse à penser que l'échange aura lieu entre pays aux structures productives fondamentalement différentes et portera sur des produits complémentaires.

Si au contraire, la spécialisation doit être orientée par des données touchant à l'évolution des marchés, dans ce cas, les gains de compétitivité dépendront essentiellement du

dynamisme des demandes nationales [S.B. Linder 1961], ou du degré d'adaptation à la demande mondiale [CEPII]. Les nouvelles théories considèrent les avantages comparatifs plus comme conséquence qu'une cause des échanges internationaux [E. Helpman, P. Krugman 1985]. En se spécialisant et en prenant part au commerce mondial, chaque pays multiplie ses avantages.

D'autres thèses sont aussi intéressantes les unes que les autres, essayent d'expliquer le mécanisme de spécialisation et de l'échange international, en l'occurrence la thèse de l'écart technologique [M.V. Posner 1961] et la thèse du cycle du produit [R. Vernon 1966]. Cependant, la problématique qui paraît plus adaptée à la réalité et qui a connu beaucoup plus de succès en fin du siècle dernier, c'est celle de la compétitivité dynamique [Porter 1993]. Elle est fondée sur l'affirmation selon laquelle les mécanismes de spécialisation doivent être analysés avant tout comme les résultats de décisions stratégiques. Il est bien clair que les caractères imposés et neutres de la spécialisation disparaissent lorsque l'on adopte un point de vue dynamique car:

- La structure d'avantages comparatifs est mouvante ; elle n'est pas une donnée, mais doit être créée : elle relève donc des décisions stratégiques ;
- Les diverses spécialisations ne sont pas équivalentes à moyen terme, car toutes n'induisent pas les mêmes retombées technologiques, ne suscitent pas les mêmes effets d'entraînement.

La théorie de la compétitivité dynamique montre tout aussi clairement que la capacité concurrentielle, compétitive d'une nation est fonction du degré de contrôle des filières stratégiques, c'est-à-dire d'ensemble articulés d'activités au sein desquels la densité d'innovation est particulièrement élevée, ou plutôt, des « points clés » de ces filières, de ce qu'il est maintenant convenu d'appeler les « pôles de compétitivité ».

Ainsi, comme la montre l'expérience des pays qui ont réussi à constituer un avantage concurrentiel, nulle politique visant à développer les exportations est efficace, si elle n'est pas axée sur le dynamisme des filières stratégiques.

A cet effet, l'objet de ce travail de recherche consiste particulièrement à repérer quelles sont les points forts et les points faibles en terme d'avantage comparatif de l'économie algérienne, tunisienne et marocaine et si cet avantage est bien compatible avec l'une ou l'autre déterminants de la spécialisation d'une nation.

A- LA SPECIALISATION FONDEE SUR LES COÛTS COMPARATIFS :

Il revient au génie de D. Ricardo d'avoir énoncé ce que beaucoup d'économistes considèrent comme le résultat le plus élégant, le moins intuitif et dont la portée est la plus grande de l'analyse économique : le principe des coûts comparatifs.

Celui-ci énonce qu'un pays doit se spécialiser dans les productions dans lesquelles il dispose d'un avantage comparatif de coût et abandonner celles dans lesquelles il est relativement le moins dominant, même s'il l'est de manière absolue. Les pays vont donc se spécialiser conformément à leurs avantages comparatifs déterminés par leurs coûts relatifs; l'échange international qui en résulte met en rapport des pays qu'oppose la structure de leurs coûts. Ainsi, une question persistait dès l'énoncé du principe des coûts comparatifs à savoir de quels facteurs dépendent les avantages comparatifs ?

Les Déterminants des Avantages Comparatifs

Au lieu de supposer un facteur unique, admettons que toute production exige la combinaison de travail et de capital. Bien sûr, les divers produits n'ont pas le même contenu en travail et en capital ; ils sont plus ou moins intensifs en l'un et l'autre facteur. La prise en considération de cette intensité différentielle des différents produits en facteur d'une part, l'inégale dotation des pays d'autre part, permettent d'énoncer un des résultats les plus célèbres de l'analyse du commerce international : le théorème Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS).

a- Le théorème HOS :

Il affirme qu'un pays a un avantage comparatif dans la production du bien relativement intensif dans son facteur abondant. L'articulation du principe des avantages comparatifs et du théorème HOS paraît donc évidente : le premier recommande un critère de spécialisation ; le second permet

de découvrir la nature des biens dans lesquels le pays dispose d'un avantage de coût. Un problème cependant demeure : comment évaluer les dotations factorielles des divers pays ? La technique la plus souvent utilisée consiste à examiner le prix relatifs des facteurs de production ;

si, dans une nation, le rapport du salaire au taux de rémunération du capital est élevé, on conviendra que le travail y est rare et le capital abondant.

L'analyse empirique de l'approche des coûts comparatifs et du théorème HOS s'est orientée dans deux directions complémentaires :

L'une consiste à examiner si l'échange international satisfait effectivement aux normes du théorème HOS : les pays bien dotés en travail (en capital) exportent-ils des biens intensifs en travail (en capital) ?

L'autre consiste à examiner si le commerce international effectif permet de vérifier l'une des conséquences de l'analyse : selon cette dernière, l'échange aura lieu entre des pays aux structures productives différentes, entre pays sans doute profondément différents, portant sur des biens complémentaires.

b- Le Paradoxe de Léontief :

Wassily Léontief a publié en 1953 les résultats de l'une des plus fameuses recherches empiriques réalisées en économie ; elle entend confronter le raisonnement de HOS aux données du commerce international américain. A priori, on peut penser que les Etats-Unis sont abondamment dotés en capital et relativement mal dotés en travail ; par conséquent, ils devraient exporter des produits intensifs en capital et importer des produits intensifs en travail.

Or, précisément, l'étude empirique révèle une nature d'échange exactement inverse : le contenu en travail des exportations est supérieur à celui des importations. C'est ce que l'on appelle le paradoxe de Léontief ; plusieurs explications visant à résoudre le paradoxe ont été proposées :

- On a pu affirmer que l'exclusion des ressources naturelles des facteurs de production n'était pas légitime. Si on suppose que les ressources naturelles et le capital sont des facteurs complémentaires, et que de nombreuses ressources sont devenues rares aux Etats-Unis, le paradoxe est résolu ; le pays importe des produits intensifs en capital, non pas à cause de la rareté relative de ce dernier, mais à cause de celle du facteur complémentaire.
- L'analyse traditionnelle néglige également l'investissement en capital humain, l'éducation, l'expérience, les dépenses de santé; le paradoxe est résolu si l'on suppose que les branches exportatrices utilisent plus de capital humain que les branches produisant des biens concurrents des importations. Le fait que les premières branches versent des salaires plus élevés que les secondes contribue à étayer cette deuxième explication du paradoxe.
- Le troisième type d'explication consiste à prendre en considération les divers degrés de qualification du travail ; l'échange international résulte non plus d'une différence des dotations en facteurs homogènes (travail-capital), mais d'une différence de qualifications. Cette observation est fondamentale à plus d'un titre :

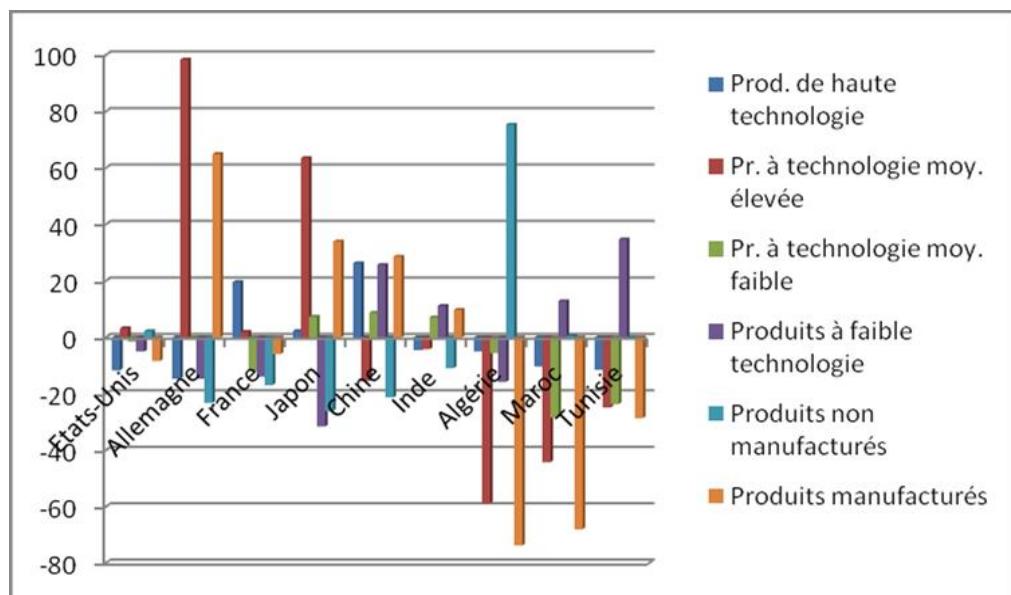
1. Dans l'approche traditionnelle, les dotations factorielles sont largement naturelles. Les pays sont plus ou moins bien dotés en facteurs; ils doivent s'assujettir à la structure d'avantages comparatifs qui en résulte. Par contre, le niveau de qualification n'est pas une donnée naturelle. Par conséquent, la structure d'avantages comparatifs doit être créée; cela est fondamental dès que l'on adopte un point de vue dynamique.

On se doute en effet que les diverses spécialisations ne sont pas neutres quant à leur capacité future d'innovation ; on veut dire qu'un pays spécialisé dans la production de machines a sans doute une capacité d'innovation plus importante qu'un pays spécialisé dans la production du blé. Il convient donc de ne pas demeurer au stade statique des dotations imposées; il convient d'adopter une approche dynamique des avantages comparatifs.

2. La remarque précédente conduit logiquement à établir une hiérarchie

des avantages comparatifs ; on admettra ainsi qu'un pays dont les exportations(les importations) sont très intensives en travail qualifié (non qualifié) révèle une structure d'avantages plus satisfaisante qu'un pays exportant (important) du travail non qualifié (qualifié). En supposant que le niveau technologique par branche est un bon indicateur du degré de qualification. Il est possible d'examiner la structure d'avantages comparés révélée par les échanges de quatre grands pays industrialisés (les Etats-Unis, l'Allemagne, la France, le Japon) et deux pays émergents (la Chine, l'Inde) par rapport à l'Algérie, le Maroc et la Tunisie.

Spécialisation par Niveau Technologique pour l'année 2009



Source : CITI et calcul de l'auteur

Il est clair que les pays développés et les pays émergents développent davantage un avantage comparatif dans les produits de haute technologie ou à technologie moyennement élevée. Par contre, les pays comme l'Algérie, le Maroc et la Tunisie ont plutôt tendance à exporter les produits non manufacturés et les produits à faible technologie.

c- Commerce Inter-Branches et commerce Intra-Branches :

Comme nous l'avons souligné précédemment, la théorie traditionnelle du commerce international laisse à penser que l'échange aura lieu entre pays aux structures productives fondamentalement différentes et portera sur des produits complémentaires ; le prototype en est bien sûr l'échange Nord-Sud de produits manufacturés à forte

valeur ajoutée contre des produits primaires à faible valeur ajoutée.

Qu'un tel type de commerce représente une part non négligeable de l'échange international est peu discutable, comme le montre le tableau 01 ; dans ce cas un pays qui exporte un produit ne l'importe pas simultanément et inversement : la spécialisation et l'échange sont du type Inter- Branches.

Cependant, lorsque les branches manufacturées sont aussi exportatrices qu'importatrices; cela suggère que l'échange porte moins sur des produits complémentaires que sur des produits substituables : il est de nature Intra-Branches.

En outre, l'analyse de l'orientation géographique des flux de l'échange révèle clairement une forte polarisation au sein de la zone développée ; plus généralement, l'échange a lieu principalement entre pays semblables, ce qui permet difficilement de comprendre l'analyse traditionnelle fondée sur des différences de coûts de production, et au-delà de structures de production. D'ailleurs, Les déterminants microéconomiques de l'échange sont alors la différenciation des produits, exploitée par les firmes en concurrence monopolistique, pour répondre à la demande de variété des consommateurs [Dixit et Stiglitz, 1977 ; Krugman, 1980] ou à la diversité personnelle de leurs goûts [Lancaster, 1980].

En Billions de
Dollars

Tableau O1

Année2011

Pays d'Origine Valeur	Pays de Destination							
	l'Amérique du Nord	Sud et l'Amérique centrale	Europe	CIS	Afrique	Moyen Orient	Asie	Monde
Monde	2508	587	5844	399	453	561	4216	14851
l'Amérique du Nord	956	165	330	11	32	53	413	1965
Sud et l'Amérique centrale	138	148	108	8	15	15	134	577
Europe	416	98	3998	180	177	168	524	5632
CIS	33	6	308	109	9	19	88	588
Afrique	85	14	184	2	62	19	123	508
Moyen Orient	79	7	108	5	29	89	471	895
Asie	801	148	808	85	128	198	2464	4686

Source : OMC

L'explication de cette forme d'échange international semble exiger l'abondant des coûts comparatifs comme facteur dominant, et son remplacement par des caractéristiques portant sur la demande.

B- La Specialisation Fondée Sur La Demande Et La Competitivite-Produits :

Il convient tout d'abord d'examiner comment les considérations de demande peuvent expliquer la structure du commerce international moderne ; on pourra ensuite examiner la qualité de la spécialisation en fonction d'un nouveau critère de compétitivité que nous appellerons compétitivité-produits.

1. L'hypothèse de Linder :

Linder oppose les biens à localisation liée (essentiellement les ressources naturelles et les biens qui les utilisent abondamment) pour lesquels l'approche des coûts comparatifs est acceptable, aux biens à localisation libre (les produits manufacturés) pour lesquels la demande constituerait le facteur explicatif essentiel de l'échange. L'hypothèse mérite d'être scindée en deux composantes:

- a) Seuls les biens dotés d'un marché domestique étendu constituent des exportations potentielles. Une telle affirmation, qui fait de la maîtrise et du dynamisme du marché intérieur un préalable à la compétitivité, est fondée sur deux observations :
 - En premier lieu, elle ne suppose peu vraisemblablement qu'une entreprise cherche à satisfaire un besoin qui n'existe pas dans son propre pays ; les entreprises nationales ne pourraient affronter leurs concurrents sur les marchés étrangers que dans la mesure où elles pourraient faire leurs armes, sur leur propre marché, ce dernier leur procure des économies d'échelles en information.
 - En second lieu, l'utilisation de la notion du cycle d'innovation conduit à attribuer au pays innovateur un monopole temporaire de savoir faire et de compétence lui permettant de bénéficier de gains potentiels de compétitivité; or, l'hypothèse d'une corrélation positive entre l'intensité des innovations et le dynamisme de la croissance interne est bien étayée.
- b) Le revenu par tête est le déterminant fondamental de la gamme des produits pour lesquels existe un marché domestique.

Les deux affirmations impliquent que le commerce potentiel entre deux pays est d'autant plus élevé que leurs revenus par habitant sont proches ; au contraire, les pays aux revenus par habitant très opposés ont des marchés domestiques pour des produits fondamentalement différents, de sorte que peu de biens ont un marché étendu simultanément dans les deux économies.

Il est clair que l'hypothèse de Linder conduit à des conclusions totalement opposées à celles obtenues dans le cadre de l'approche des dotations factorielles; les pays dont le revenu par

habitant est élevé ont également des rapports capital-travail importants. Il en résulte que l'échange sera particulièrement intense entre pays aux structures productives quasiment identiques dont les structures d'avantages comparatifs diffèrent peu. Le commerce portera en outre sur des biens différenciés, largement substituables.

Une autre approche considère que l'échange international se fait entre les caractéristiques (forme, couleur, prix,...) d'un même bien. Ce qui explique d'ailleurs le commerce croisé d'un même produit. Deux pays A et B l'exportant et l'important simultanément: c'est simplement qu'ils émettent des demandes pour des caractéristiques différentes du même produit.

2. Demandes Nationales et Demande Mondiale :

L'analyse précédente fait du dynamisme des demandes nationales un préalable aux gains de compétitivité; elle a pu être critiquée comme relevant d'une conception dépassée à la concurrence internationale :

- En premier lieu, il semble qu'à une relation de causalité :

Performances sur le marché intérieur performances à l'exportation,

Il faille préférer une relation d'interdépendance: par exemple, la défense nationale des pays développés ne s'approvisionne pas seulement de l'industrie d'armement de leur propre pays à des coûts satisfaisants, mais elle s'approvisionne également du marché mondial pour réaliser des économies d'échelle potentielles.

- On peut dès lors penser que la position concurrentielle d'une économie se mesure à son degré d'adaptation à la demande mondiale. Suivant la problématique du CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales), nous évaluons la compétitivité-produits d'une économie par sa capacité à s'engager à accroître sa spécialisation dans les produits à demande mondiale fortement croissante et symétriquement à se désengager à réduire la spécialisation dans les produits à demande mondiale faiblement progressive (voir figure ci-dessous).

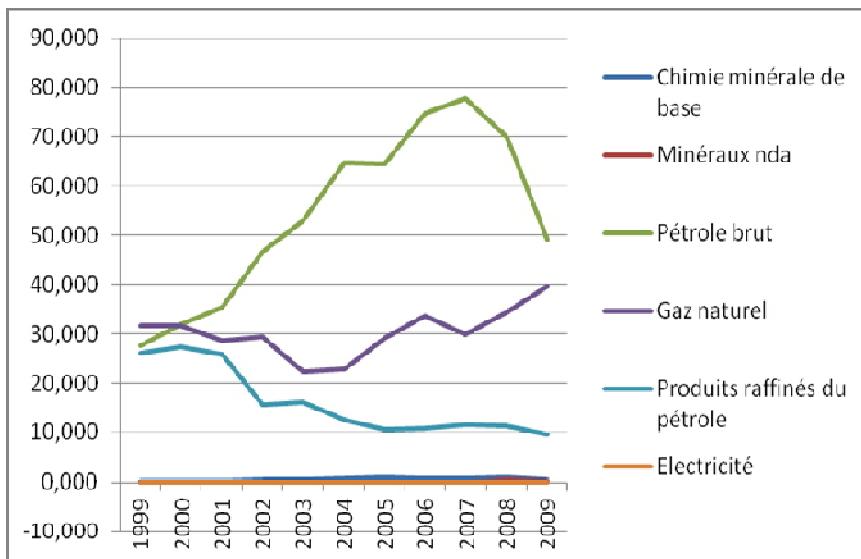
Spécialisation		Demande Mondiale	
		régressive	progressive
	Engagement		
	Désengagement		

Bonne compétitivité - produit

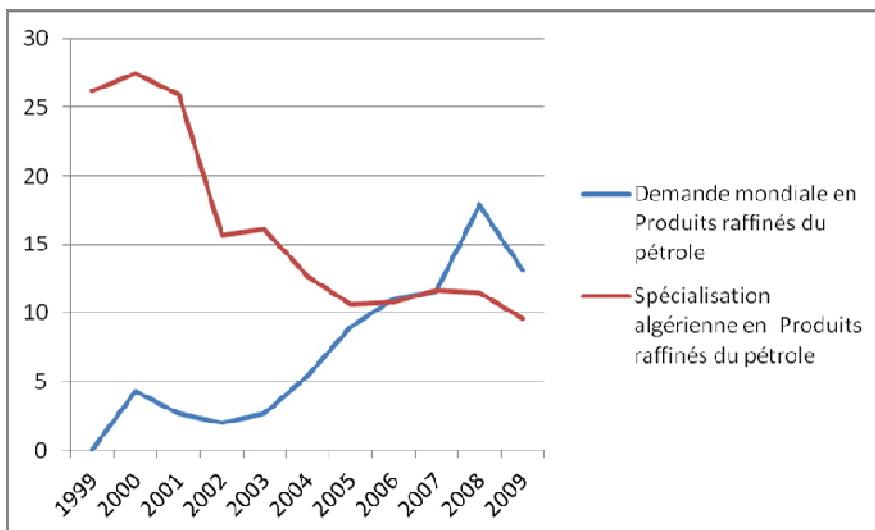
Spécialisation		Demande Mondiale	
		régressive	progressive
	Engagement		
	Désengagement		

Faible compétitivité-produit

Spécialisation par branche de l'économie algérienne

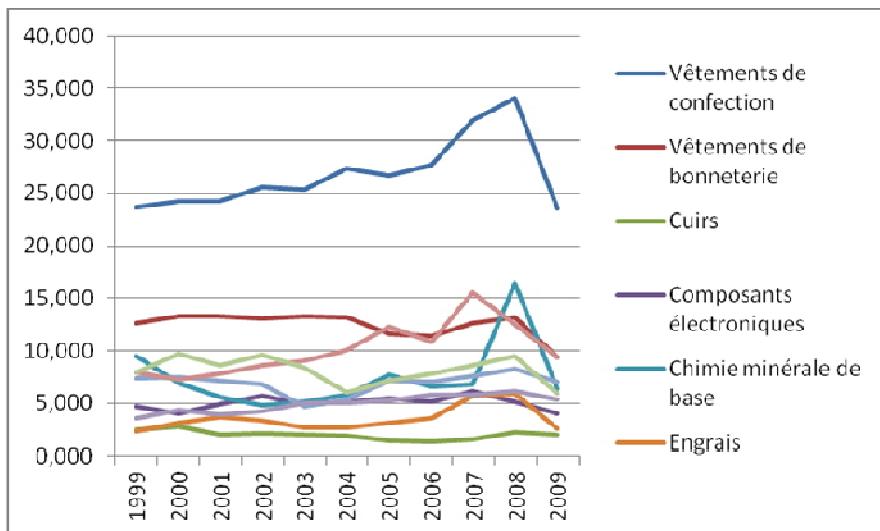


La Nature de la compétitivité en variation – produit de l'économie Algérienne

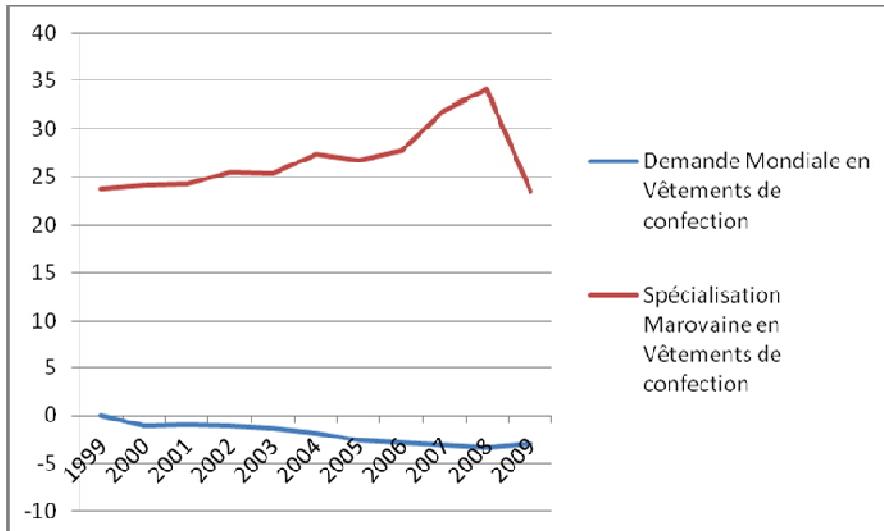


Source : CHELEM et calcul de l'auteur

Spécialisation par branches de l'économie marocaine

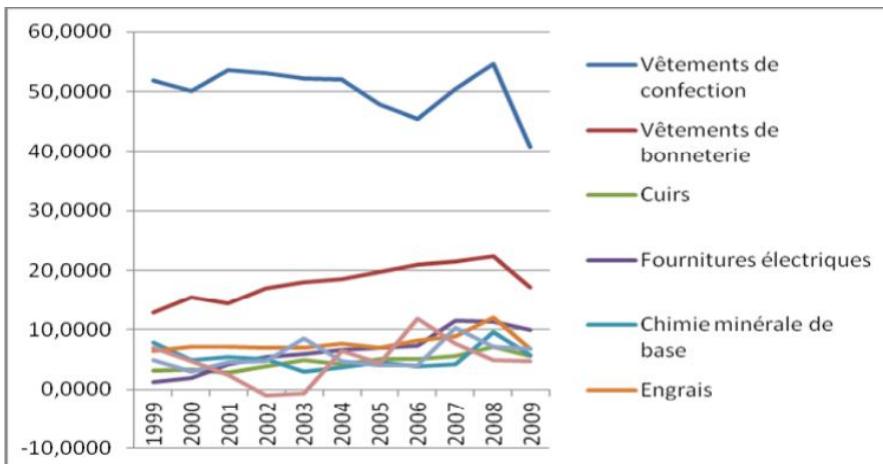


La Nature de la compétitivité en variation – produit de l'économie marocaine

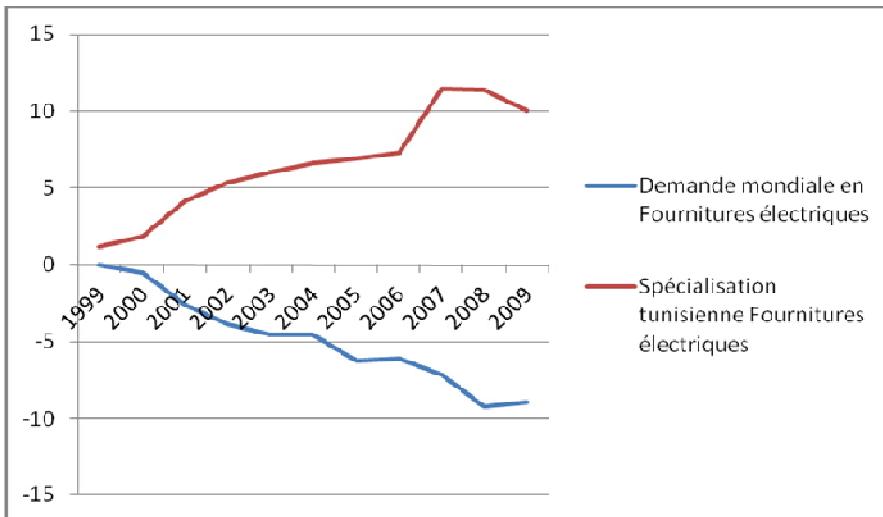


Source : CHELEM et calcul de l'auteur

Spécialisation par branche de l'économie tunisienne



La Nature de la compétitivité en variation – produit de l'économie tunisienne



Source : CHELEM et calcul de l'auteur

Il est claire qu'en optant une démarche basée seulement sur la demande internationale et la maturité du produit au niveau internationale, les trois économies ont adopté une mauvaise spécialisation. Puisque pour les produits pour lesquels le Maroc (confection) et

la Tunisie (Fournitures électriques) ont un avantage comparatif, la demande mondiale sur ces deux produits est en permanente recrudescence. Par contre pour l'Algérie (raffinage), il semble que c'est l'inverse qui se produit. Car la demande mondiale a connu une augmentation avérée pendant que notre spécialisation dans ce domaine diminue.

Par ailleurs, la problématique en termes de compétitivité-produits, de spécialisation dictée par la seule dynamique de la demande mondiale, consiste à explorer, au niveau national, les résultats d'analyse stratégique de l'entreprise ou du groupe. Cette problématique a fait l'objet de trois critiques:

- Elle conduit à un assujettissement passif de la nation aux mouvements de la demande mondiale ;
- Elle risque de proposer des spécialisations non conformes à la structure d'avantages comparatifs de la nation ; toutes les économies n'ont pas le même avantage dans tous les produits considérés comme progressifs ;
- La stratégie de créneaux, en s'efforçant de promouvoir les firmes champions les mieux placées sur les créneaux les plus porteurs, risque de faire éclater les structures industrielles et d'empêcher les entreprises nationales de tirer parti de tous les effets de synergie et de complémentarité qu'elles pourraient établir entre elles.

C- Les Déterminants De L'avantage Comparatif National

Selon Porter :

Comme le précise Porter dans la préface à l'édition française (1993), "le paradigme de la concurrence internationale a connu une évolution fondamentale durant les dernières décennies (...). Aujourd'hui s'impose progressivement un nouveau paradigme selon lequel la concurrence internationale se joue en réalité au niveau mondial. Ce ne sont plus les ventes domestiques qui permettent aux entreprises de réaliser des économies d'échelle, mais celles provenant des immenses marchés mondiaux. L'avantage concurrentiel ne réside plus dans l'efficacité statique mais dans le dynamisme. Mais même si nous devons penser en terme de concurrence mondiale, les sources de l'avantage concurrentiel se trouvent avant tout au niveau local".

Ce nouveau paradigme construit à partir de la théorie concurrentielle de Porter est basé sur l'avantage concurrentiel national. Ce ne sont plus les entreprises ayant les coûts les plus bas ou capables de réaliser les plus importantes économies d'échelle qui sont nécessairement supérieures et plus compétitives que les autres. La réussite d'une entreprise est fortement liée à son pays d'origine, notamment à l'avantage concurrentiel national que posséderait ce pays.

La compétitivité internationale de l'industrie d'un pays donné, résulte de 4 grands paramètres au sein d'un système interactif et interdépendant appelé losange ou diamant de Porter : les facteurs de production, la demande, les industries amont et

apparentées et la stratégie-structure-rivalité des entreprises du secteur.

Ces déterminants interagissent et se renforcent mutuellement dans un processus dynamique. C'est le jeu conjugué de ces facteurs, auxquels Porter ajoute le hasard et l'Etat, qui détermine les chances qu'ont les entreprises d'un pays donné et dans une industrie donnée de construire un avantage concurrentiel par rapport aux entreprises concurrentes d'autres pays.

Il a semblé dès lors qu'à la spécialisation et la compétitivité en termes de produit, il convenait de substituer une stratégie de spécialisation en termes de filières.

D- La Competitivite-Filiere: Une Approche Dynamique Des Avantages Comparatifs.

Cette nouvelle problématique de la compétitivité est fondée sur l'affirmation selon laquelle les mécanismes de spécialisation doivent être analysés avant tout comme les résultats de décisions stratégiques : en cela, elle s'oppose à l'approche traditionnelle qui a eu tendance à concevoir la structure des avantages comparatifs de manière statique: cette structure est imposée au pays une fois pour toutes et détermine donc, de manière définitive, le type de spécialisation.

En outre, les diverses spécialisations sont équivalentes. Il est bien clair que les caractères imposés et neutres de la spécialisation disparaissent lorsque l'on adopte un point de vue dynamique car:

- La structure d'avantages comparatifs est mouvante ; elle n'est pas une donnée, mais doit être créée : elle relève donc de décisions stratégiques ;
- Les diverses spécialisations ne sont pas équivalentes à moyen terme et à long terme (F. Graham, 1923), car toutes n'induisent pas les mêmes retombées technologiques, ne suscitent pas les mêmes effets d'entrainements.

L'histoire économique révèle nettement, à tout moment, l'existence de filières stratégiques, c'est- à-dire d'ensembles articulés d'activités au sein desquels la densité d'innovation est particulièrement élevée; elle montre tout aussi clairement que la capacité concurrentielle, compétitive, d'une nation est fonction du degré de contrôle des filières stratégiques, ou plutôt, des « points clés » de ces filières, de ce qu'il est maintenant convenu d'appeler les pôles de compétitivité.

La constitution et la maîtrise de ces derniers permettent, en matière de politique de produit et de change, une attitude non plus passive à l'égard de l'environnement international, mais active car permettant d'imposer ses normes de consommation et de production, ainsi que ses prix.

Encore convient-il de repérer les filières stratégiques, puis de mettre à jour les stratégies permettant de les contrôler.

1. Le découpage de l'économie en filières :

Montigaud (1992) considère qu'une filière "est l'ensemble des activités étroitement imbriquées, liées verticalement par l'appartenance à un même produit (ou des produits très voisins) et dont la finalité consiste à satisfaire le consommateur. Elle est composée de niveaux ou de fonctions reliées entre elles par des mécanismes et des institutions qui ont pour tâche de gérer et de coordonner l'ensemble".

Enfin, Perez (1992), propose trois lectures du concept de filière:

- la filière comme ensemble d'opérations techniques;
- la filière comme ensemble d'opérations économiques, concept se référant

à trois approches dans le champ de l'analyse économique: "les transactions qui peuvent être effectuées tout le long de la filière technique (...), les flux monétaires, contrepartie des transactions précédentes, approche en termes de valorisation (...) permettant de situer les profits aux différentes étapes de la filière et exprime leur rendement par rapport aux capitaux engagés à chacune des étapes".

- la filière comme ensemble d'organisations plus ou moins hiérarchisées (ateliers, usines, entreprises, groupes industriels,...).

Bien que ces définitions diffèrent dans leurs formulations, leurs auteurs s'accordent sur le fait qu'une filière peut être considérée d'emblée comme un ensemble d'opérations techniques de transformation de la matière première jusqu'au produit fini et surtout qu'elle concerne aussi les opérations économiques qui se déroulent à chacun des niveaux techniques, les différents types d'agents qui interviennent, les mécanismes et institutions qui permettent de gérer et de coordonner l'ensemble.

Ainsi définie, la filière peut être assimilée à une branche verticale professionnelle et rappelle donc, en management et en marketing, la notion de domaine d'action stratégique, DAS. Ceci conduit finalement, à privilégier l'articulation filières et stratégies des acteurs.

En économie industrielle, le concept de filière est d'abord apparu comme découpage alternatif au "concept téléologique" d'industrie (Angelier, 1997), au sens de marché avec un caractère hautement substituable des biens offerts par les firmes qui composent cette industrie. La filière vise à analyser et à souligner les liens techniques qui peuvent unir des activités distinctes par leurs produits, liens qui semblent plus étroits que ceux créés par une présence sur un même marché.

En effet la filière est définie "comme un ensemble de branches qui entretiennent entre elles des échanges plus intenses qu'avec les autres", c'est-à-dire "un ensemble articulé d'activités économiques intégrées" (Tolédano, 1978). Elle est aussi définie comme "la suite des stades de transformations subies par un produit depuis la production de matières premières jusqu'à la vente au consommateur" (Helfer, 1996).

Par la suite, le concept de filière a été analysé pour lui-même et ne sert plus seulement comme outil de découpage du système productif à des fins d'analyse de la dynamique économique générale, ou à des fins de politique économique. Il sert aussi d'outil de description, d'analyse des stratégies et donc d'analyse de la dynamique de la filière elle-même. L'intérêt de la filière apparaît particulièrement dans la définition des stratégies des acteurs, qu'ils soient situés au même niveau (concurrence directe) ou à des niveaux différents de la filière (relations de dépendance : domination, intégration verticale...).

Mais au-delà de ces dimensions concrètes, la filière apparaît aussi comme "une abstraction, une représentation d'une partie de la réalité économique, visant à mesurer, à comprendre et à expliquer la structure et le fonctionnement d'un certain champ" (Lauret 1983). Ceci renvoie directement à l'approche systémique. En effet, partant de la définition donnée par J. de Rosnay d'un système en tant qu' "ensemble d'éléments en interaction dynamique, organisés en fonction d'un but", on constate que cette définition s'applique parfaitement à la filière qui comporte en effet, les éléments suivants:

- un objectif: ici, satisfaction du consommateur;
- des fonctions : qui se succèdent entre la décision de produire, et la consommation finale pour répondre à l'objectif;
- des institutions et des mécanismes, permettant à ces fonctions de s'exercer;
- une structure de décisions, propre à la filière, qui va tenter de coordonner et de contrôler les forces en présence.

En reprenant l'idée d'abstraction avancée par Lauret, nous pouvons donc avancer qu'il s'agit d'un champ composite, une construction hétérogène car elle touche à des domaines d'activités différenciés: pour les produits agro-alimentaires, il s'agit de la production agricole, de l'industrie (de transformation), des services (distribution et restauration), et de la consommation finale, d'une part, et à une multitude d'agents de stratégies, d'institutions et de mécanismes, d'autre part.

La multiplicité des définitions et donc des approches ne facilite pas la tâche. Car, l'appréhension concrète des filières pose une série de questions qui concernent ses contours:

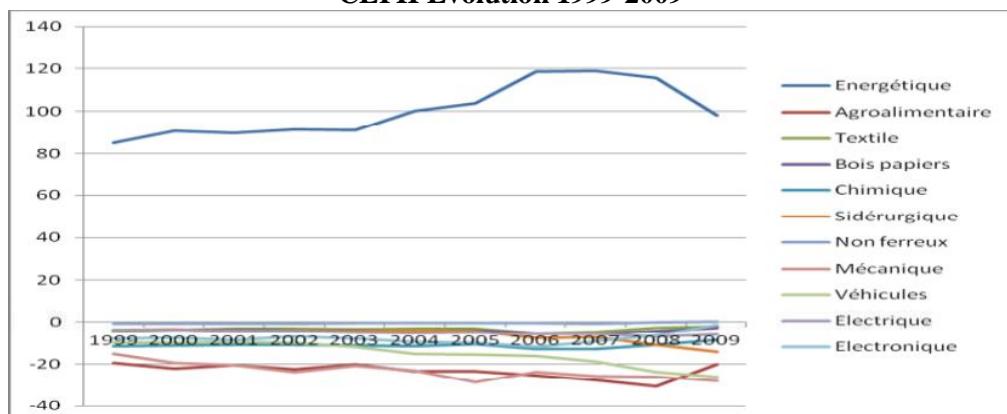
- o Selon la définition retenue, les objectifs visés, les statistiques disponibles, les filières sont plus ou moins épaisse : on parle ainsi de « macro-filières », de « méga-filières », de « sous-filières », d' « infra-filières » ;
- o Les filières sont plus ou moins étanches, selon l'intensité des relations qu'elles entretiennent avec les filières voisines ;
- o Les filières sont plus ou moins instables, selon le degré de mouvance

de leurs frontières sous les contraintes des marchés et les pressions des technologies environnantes.

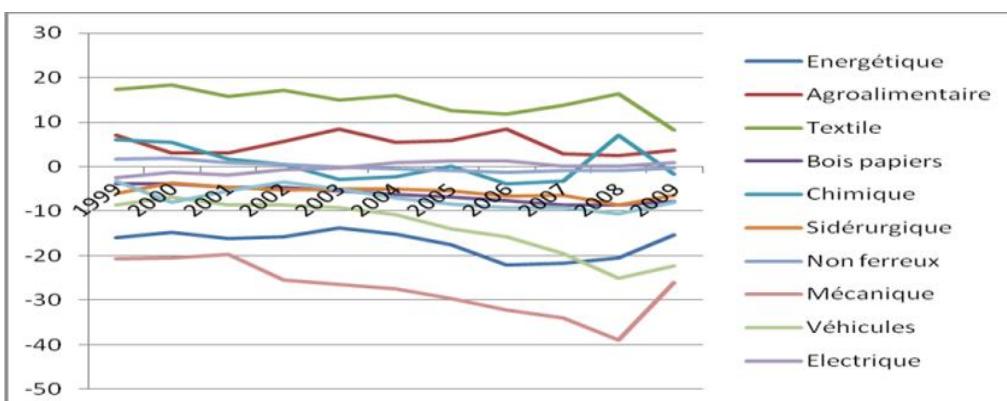
Nous illustrons cette diversité en opposant deux conceptions:

- Celle du CEPII tout d'abord : elle consiste à organiser l'ensemble des branches en 12 filières (voir le cas de l'Algérie, Maroc et Tunisie ci-dessous)
- Celle de l'INSEE conduisant à un découpage du système productif en 19 filières.

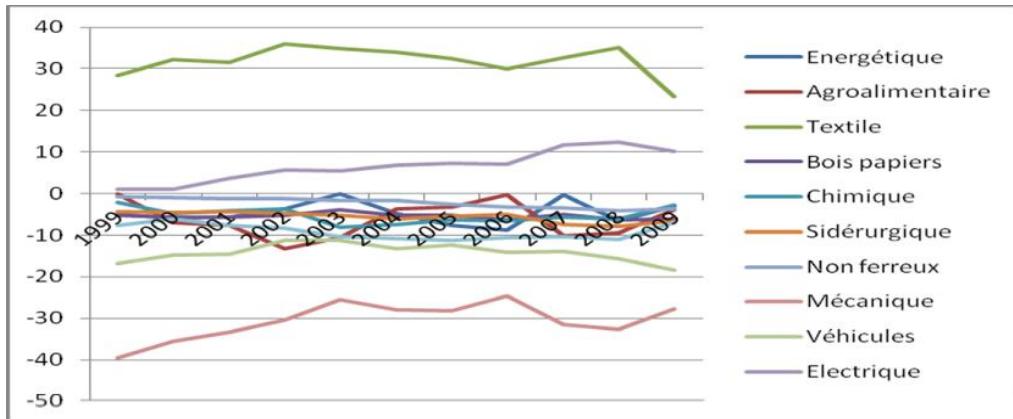
Spécialisation de l'économie algérienne par filière approche CEPII Evolution 1999-2009



Spécialisation de l'économie marocaine par filière approche CEPII Evolution 1999-2009



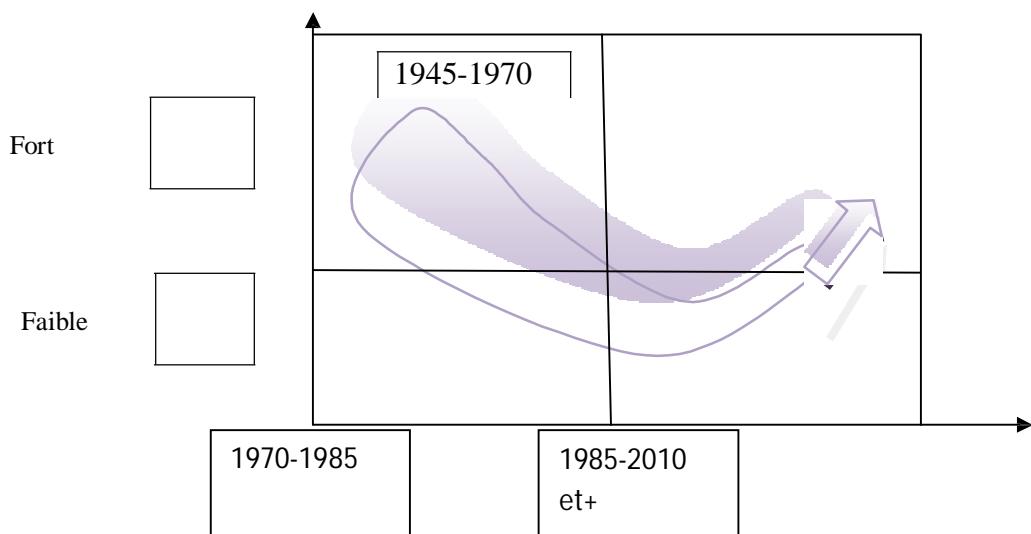
**Spécialisation de l'économie tunisienne par filière approche CEPII
Evolution 1999-2009**



Source : CHELEM et calcul de l'auteur

Cependant, ces typologies ne nous renseignent en rien sur la nature des filières stratégiques ; or, c'est bien le problème essentiel lorsque l'on désire, d'une part élaborer un diagnostic des forces et de faiblesses du système productif national et, d'autre part initialiser une réflexion stratégique. Sous cet aspect, l'analyse récente a de plus en plus tendu à mettre l'accent sur la liaison entre le rythme de croissance et l'évolution du système technique, liaison que l'on pourrait schématiser de la manière suivante :

Taux de croissance



Ancien Système Technique

Nouveau Système Technique

Matériaux	Révolution agraire du Moyen Age	Révolution industrielle	Révolution actuelle
	Fer	Acier, ciment	Composites
Energie	Moulin à vent	Moteur à explosion, Vapeur	Nucléaire, Solaire
Relation au Vivant	Sélection des espèces animales et des semences	Microbiologie « pasteurienne »	Biotechnologie
Temps	Clocher, calendrier (heure)	Chronomètre Taylor (seconde)	Électronique (10^{-9} seconde)

Dans cette perspective, c'est l'appartenance au nouveau système technique qui permet de définir une filière stratégique ; l'histoire économique révèle que tout système technique est **caractérisé** par les matériaux utilisés, l'énergie mise en œuvre, sa relation au vivant, son traitement du temps, ce qui résume le tableau suivant :

Source : T. Gaudin, « les politiques de l'innovation », CPE, n° 41, août 1983

2. La Maîtrise des filières stratégiques :

Une fois repérées les filières stratégiques, il convient de préciser comment les maîtriser. Il faut souligner l'un des travers auquel peut conduire le raisonnement en termes de filières intégrées : tout simplement celui consistant à oublier le principe de spécialisation ; l'expérience montre, en effet, que l'approche de la compétitivité par les filières tend assez rapidement à engendrer un discours néo-mercantiliste prônant la prise en charge nationale de toute production techniquement réalisable. Bien entendu, approcher les problèmes de compétitivité en termes de filières stratégiques ne signifie pas que l'économie nationale doit couvrir tout le spectre de ces filières. Cette précaution étant prise, trois thèses s'affrontent sur la meilleure façon de maîtriser une filière :

- La première propose une spécialisation en des points stratégiques de la filière;
- La deuxième juge préférable une conquête de l'amont et une redescente le long de la filière ;
- La troisième propose un engagement à l'aval et une remontée des filières

a) Spécialisation par Stades d'Elaboration et par Filières :

Avant d'étudier les avantages et les inconvénients de chaque thèse, il convient de montrer la structure de spécialisation de chaque filière durant les stades d'élaboration, c'est-à-dire de l'amont vers l'aval pour les économies algérienne, marocaine et tunisienne. Les tableaux ci-dessous montrent une économie algérienne totalement déstructurée, inversement à l'économie marocaine et tunisienne où il existe des points forts en terme de spécialisation par branches et par filières dans le domaine du textile et de l'agro-alimentaire. A noter aussi, que la dominance de la filière textile pour les deux économies prend une ampleur particulière en aval de la filière.

b) La conquête des points stratégiques :

Il s'agit, dans cette perspective, de tenter de se fixer à un stade de la filière qui permettra de dominer à la fois l'amont et l'aval. Mais ces stades ne sont pas fixes; ils se déplacent constamment en fonction du degré d'obsolescence et de standardisation des processus de production, en fonction aussi de la banalisation des innovations, car il semble clair que ce qui caractérise le noeud stratégique, c'est la capacité à l'innovation, la situation de monopole acquise étant précisément le fait des innovateurs. Dès lors, il faut souligner tout intérêt du concept de cycle d'innovation pour esquisser une véritable théorie stratégique de la conquête filière.

L'exemple de la Chine (Lemoine, 2002) durant les années quatre-vingt-dix ont vu la montée en puissance de celle-ci sur différents marchés mondiaux de produits, y compris ceux à forte intensité technologique (voir graphe plus haut). La Chine a pu prendre position dans ces secteurs, où la demande internationale est forte et les gains de productivité importants, en se spécialisant dans les activités d'assemblage, qui sont

intensifs en travail et où elle a un avantage comparatif.

La politique commerciale chinoise a favorisé le rapide essor d'industries très compétitives, intégrées dans les circuits internationaux d'échange de produits de haute technologie et dominées par les entreprises étrangères.

Répartition des avantages comparatifs entre filières et stades d'élaboration de l'économie algérienne pour l'année 2009

	Primaires	Manufacturés de base	Biens. Intermédiaires	Biens d'équipement	Produits Mixtes	Biens de consommation	Services	TT Filières
Services							-15,703	-15,703
Mécanique			-21,161	-18,2561				-39,4171
Chimie	0,083	-4,27	-3,81		-6,239	-10,937		-25,173
Véhicules			-3,605	-13,015		-13,034		-29,654
Electrique				-9,326		-1,353		-10,679
Bois,			-3,798		-1,79	-2,498		-8,086
Sidérurgie	0,24	-12,526	-8,018					-20,304
Agro-alimentair	-15,522				-10,87	-3,364		-29,756
Non Ferreux	-0,334	-3,204						-3,538
Textile			-2,175		-1,247	-3,765		-7,187
Electroniq			-2,141	-13,178		-2,511		-17,83
Energie	189,15	-0,253			18,198			207,095
TT Stades	173,617	-20,253	-44,708	-53,7751	-1,948	-37,462	-15,703	0

Les points Forts et les ponts Faibles en termes de spécialisation par branche

Les dix augmentations les plus fortes			Les dix baisses les plus fortes		
	1999	2009		1999	2009
Gaz naturel	31,571	39,547	Matériel de télécommunication	-2,400	-1,083
Pétrole brut	27,624	49,195	Quincaillerie	-2,607	-4,387
Produits raffinés du pétrole	26,178	9,609	Autres produits agricoles	-2,906	-2,364
Or non monétaire	0,237	0,197	Machines spécialisées	-3,144	-5,198
Chimie minérale de base	0,223	0,680	Véhicules utilitaires	-3,245	-15,715
Minéraux nda	0,136	0,302	Produits pharmaceutiques	-4,428	-2,756
Electricité	-0,028	0,076	Corps gras	-4,835	-4,376
Horlogerie	-0,084	0,062	Moteurs	-4,851	-9,788
Conserves animales	-0,109	0,027	Automobiles particulières	-4,928	-8,745
			Céréales	-6,265	-7,334

Source: CHELEM et calcul de l'auteur

Répartition des avantages comparatifs entre filières et stades d'élaboration de l'économie marocaine pour l'année 2009

	Primaires	Manufacturés de base	Biens. Intermédiaires	Biens d'équipement	Produits Mixtes	Biens de consommation	Services	TT Filières
Services							74,948	74,948
Mécanique			-10,984	-16,543				-27,527
Chimie	5,925	6,711	0,853		-7,677	-3,542		2,27
Véhicules			-3,099	-7,894		-7,004		-17,997
Electrique				3,02		-1,435		1,585
Bois,			-2,22		-1,549	-1,412		-5,181
Sidérurgie	0,415	-9,482	-0,751					818
Agro-alimentair	-3,153				0,373	6,5628		3,7828
Non Ferreux	3,218	-2,377						0,841
Textile			-17,119		1,947	30,144		14,972
Electronique			4,561	-8,173		-1,384		-4,996
Energie	-24,715	-0,054			-7,416			-32,185
TT Stades	-18,31	-5,202	-28,759	-29,59	-14,322	21,9298	74,948	0

Les points Forts et les ponts Faibles en terme de spécialisation par branche

Les dix augmentations les plus fortes	1999	2009	Les dix baisses les plus fortes	1999	2009
Vêtements de confection	23,745	23,550	Automobiles particulières	-3,045	-8,732
Vêtements de bonneterie	12,600	9,425	Matériel de télécommunication	-3,119	-4,648
Chimie minérale de base	9,522	6,349	Véhicules utilitaires	-3,385	-8,837
Autres produits agricoles	7,967	9,361	Moteurs	-4,178	-5,139
Viandes et poissons	7,890	5,927	Fer et acier	-4,227	-5,973
Minéraux nda	7,360	7,071	Articles en plastique	-4,409	-6,598
Composants électroniques	4,726	3,987	Machines spécialisées	-6,424	-8,653
Conсерves animales	3,539	5,318	Céréales	-7,407	-7,369
Cuir	2,472	2,003	Pétrole brut	-12,770	-5,423
Engrais	2,332	2,568	Fils et tissus	-21,747	-25,477

Source: CHELEM et calcul de l'auteur

**Répartition des avantages comparatifs entre filières et stades d'élaboration de
l'économie tunisienne pour l'année 2009**

	Primaires	Manufacturés de base	Biens. Intermédiaires	Biens d'équipement	Produits Mixtes	Biens de consommation	Services	TT Filières
Services							39,217	39,217
Mécanique			-9,4062	-16,7542				-26,1604
Chimie	-2,292	5,817	5,688		-8,942	-5,783		-5,512
Véhicules			-0,784	-5,447		-7,871		-14,102
Electrique				11,549				11,549
Bois,			-2,655		0,008	-1,104		-3,751
Sidérurgie	0,371	-9,046	-2,053					-10,728
Agro-alimentair	-11,635				5,393	1,206		-5,036
Non Ferreux	1,503	-6,077						-4,574
Textile			-26,96		5,128	51,65		29,818
Electronique			-4,281	-2,172		1,531		-4,922
Energie	8,336	-0,006			-14,1303			-5,8003
TT Stades	-3,717	-9,312	-40,4512	-12,8242	-12,5433	39,629	39,217	0

Les points Forts et les ponts Faibles en termes de spécialisation par branche

Les dix augmentations les plus fortes			Les dix baisses les plus fortes		
	1999	2009		1999	2009
Vêtements de confection	51,943	40,707	Navires	-5,039	0,014
Vêtements de bonneterie	12,935	17,148	Céréales	-5,499	-5,789
Chimie minérale de base	7,776	5,693	Moteurs	-5,767	-5,932
Corps gras	6,905	4,710	Véhicules utilitaires	-5,953	-6,964
Engrais	6,477	6,769	Articles en plastique	-6,324	-7,238
Pétrole brut	4,913	6,789	Produits raffinés du pétrole	-6,667	-6,171
Cuir	3,233	5,496	Aéronautique et espace	-8,077	-3,833
Viandes et poissons	2,295	1,322	Machines spécialisées	-8,551	-8,745
Fournitures électriques	1,205	10,002	Automobiles particulières	-9,073	-10,390
Minéraux non ferreux	1,022	0,572	Fils et tissus	-39,092	-40,835

Source: CHELEM et calcul de l'auteur.

c) La conquête de l'amont des filières :

Il est bon de souligner en préalable combien cette stratégie apparaît caractéristique des politiques industrielles d'un certain nombre de pays développés notamment européens. Ces dernières ayant toujours porté une attention privilégiée aux sommets des filières industrielles : dès le XVIII^e siècle, en témoignent les actions menées en faveur du développement des mines nationales, des ressources naturelles et des infrastructures.

Durant la période de reconstruction de l'après deuxième guerre mondiale, la nécessité de contrôler l'amont des filières apparaît manifeste, pour éviter que toute tentative de développement vienne buter sur la contrainte des paiements externes : le ciment avant les logements, l'acier avant la mécanique, l'énergie avant l'industrie, les tracteurs avant l'alimentation. L'orientation de la politique industrielle par l'amont reste la règle durant les années 60.

Cette tendance à privilégier le sommet des filières est justifiée de deux façons. D'une part, la conquête de ces amonts de filières et plus précisément du cœur des systèmes productifs (machines-outils, matrices des composants) permet d'orienter les caractéristiques fondamentales des normes de production les plus performantes ; ainsi est minimisée la probabilité qu'une perte de la maîtrise de l'amont des filières productives condamne une industrie à se cantonner dans les normes de production déjà mises au point ailleurs et devenues banales : bref, à glisser vers le bas dans la division

internationale du travail. D'autre part, ce sont les segments les plus porteurs de gains potentiels de productivité et donc les mieux susceptibles d'irriguer en progrès technique la structure industrielle tout entière.

Cette stratégie de maîtrise de l'amont des filières ne recueille cependant pas tous les suffrages ; il est clair, en effet, que cette maîtrise ne constitue pas à elle seule la condition d'une bonne stratégie industrielle. Ainsi, l'expérience des pays européens de ces trente dernières années révèle que des compétences technologiques accumulées aux stades d'amont n'ont pas toujours généré les effets d'entraînement que l'on pouvait en attendre.

Mais cela remet-il en cause l'option de conquête des sommets de filière ? Nous ne le pensons pas ; le problème est au contraire de mieux assurer l'irrigation des innovations technologiques dans l'ensemble du tissu industriel, de réaliser une meilleure valorisation à l'aval des compétences accumulées à l'amont. Il convient en outre, même si l'on privilégie l'amont de la filière, de ne pas négliger le développement de l'aval ; rien ne sert en effet de générer des normes de production performantes si des normes de consommation dynamiques ne permettent pas de valoriser les premières.

Mais certains vont plus loin : analysant les stratégies de spécialisation du Japon et des NPI de la zone pacifique, ils prônent un engagement dans l'aval des filières et remontée de celles-ci, d'autant, affirment-ils, que les politiques récentes d'engagement à l'amont ont fait la preuve de leur inefficacité en Algérie, en Inde, en Argentine, dans les pays de l'Est.

Cette dernière critique repose, nous semble-t-il, sur une assimilation abusive entre sommet de filière et industrie lourdes, dont bien sûr rien ne permet d'affirmer qu'elles soient les mieux à même de dynamiser la structure industrielle du dernier quart de siècle dernier. Les autres arguments en faveur d'une orientation à l'aval des filières méritent d'être étudiés.

a) La conquête de l'aval et la remontée des filières :

La proposition de cette stratégie est largement inspirée par l'analyse de la politique industrielle asiatique et singulièrement japonaise.

La stratégie de remontée de filière japonaise serait la preuve que, dans les processus productifs modernes, la genèse et la diffusion de l'innovation se réalisent plus par l'aval que par l'amont des filières. La stratégie d'engagement ascendant dans les processus productifs de certains pays de la zone pacifique est maintenant trop bien connue pour qu'il soit nécessaire d'y insister longuement : contentons-nous de l'illustrer par deux exemples fréquemment cités : en premier lieu, le cas du Japon sur la filière

électronique.

On sait tout d'abord, qu'à l'heure actuelle, le nœud stratégique sur cette filière

se situe au stade des composants dits actifs ; on sait qu'en 1980, les fabricants japonais de semi-conducteurs sont parvenus à conquérir 40% du marché mondial des mémoires RAM 16K et 70% du marché des RAM 64K. Or, il est remarquable que cette maîtrise du nœud stratégique a été précédée et permise par un engagement massif dans les biens de consommation grand public : récepteurs radio, téléviseurs couleur, montres électroniques, calculettes, vidéo scopes, c'est-à-dire dans les produits déterminés par la structure des avantages comparatifs du Japon au début des années 60.

Durant une première phase, les composants sont importés ; l'accumulation de compétence, la maîtrise technologique, commerciale, financière dans ces produits, jointes à une importante aide publique financier et juridique permettent alors de remonter systématiquement dans la filière pour réaliser des produits de plus en plus sophistiqués.

Maîtrisant au des années 80 la production des composants actifs, les entreprises japonaises peuvent renforcer leur position sur la filière en développant les produits fortement intensifs en composants :

- A la fois à l'aval : c'est le cas des magnétoscopes, produits typiques d'une norme de consommation dynamique qui intègre trois à cinq mille composants par unité ; c'est aussi le cas de l'ordinateur domestique ;
- Et à l'amont : c'est le cas des robots industriels dont la production augmenté de 80% en 1980, et des ordinateurs avec intégration à grande échelle des circuits intégrés dont les japonais avec leurs entreprises NEC, CANON, HITACHI, OKI, SHARP, TOSHIBA qui ont pu rattrapé dans les années 80 IBM, alors qu'il ne tenait en fin des années 70 que 20% du marché mondiale.

La Corée du Sud offre un deuxième exemple de stratégie ascendante, particulièrement sur la filière textile : elle s'engage, durant les années 60, ici encore dans les produits banalisés correspondant à sa structure de coûts comparatifs du moment : assemblage et montage dans la filière textile, intensive en main d'œuvre peu qualifiée. La compétence accumulée à ce stade permet des engagements sur les segments plus sophistiqués : confection, demi-produits, textiles, fibres synthétiques, machines textiles.

Un autre aspect des stratégies japonaises peut justifier une stratégie de remontée de filière ; il est bien clair qu'une croissance longue exige un relatif synchronisme des normes de production et des normes de consommation et qu'une reprise de la croissance passe par une nouvelle impulsion de l'efficacité à la fois des systèmes de production et

des systèmes de consommation.

Mais quelle est la priorité actuelle ? Faut-il développer plutôt l'efficacité productive et dès lors favoriser les innovations et les investissements de procédés ou plutôt l'efficacité de la norme de consommation et accentuer les innovations de produits ?

Pour certains, il conviendrait de privilégier la seconde option, le problème n'étant pas, à l'heure actuelle, de réimpulser la technologie mais au contraire de développer les marchés qui permettront d'absorber les potentialités des nouvelles techniques de production. Certains estiment, en outre, que la stratégie japonaise des années 80-90 consistera précisément à développer les innovations de produits.

L'impulsion de la politique industrielle par l'aval trouve une troisième justification ; certains économistes affirment que les principales innovations naissent à l'aval des filières. Ainsi, Eric. Von Hippel (1988) estime que les innovations essentielles dans le secteur des biens d'équipement naissent plus chez les utilisateurs que chez les producteurs et qu'en conséquence, par exemple, seul un dynamisme suffisant des branches fortement intensives en machines-outils peut permettre de créer une industrie de la machine outil compétitive, ou, nous y revenons, seul un développement élevé des produits très intensifs en composants peut permettre de créer une industrie des composants véritablement compétitive

Dans une perspective légèrement différente, C. Stoffaes (1980) affirme que les effets d'entraînement au niveau d'un pays sont souvent liés au contrôle de l'aval des filières : c'est ainsi que le développement de l'aéronautique allemande et française a donné naissance à une très puissante industrie de sous-traitants aéronautiques, qu'un grand nombre d'innovation sont nées dans le secteur de l'automobile, etc.

Ces divers arguments en faveur d'une conquête de l'aval des filières ne nous apparaissent pas totalement convaincants.

- En premier lieu, il semble y avoir ici confusion entre la nécessité de dynamiser les marchés et la stratégie de conquête de l'aval ; bien entendu, personne ne nie la première et cela quel que soit le segment de filière que l'on entend conquérir.

- En second lieu, si la stratégie coréenne peut sans ambiguïté être qualifiée d'ascendante, il est excessif de retenir le même qualificatif pour la stratégie japonaise, ailleurs que sur la filière électronique ; de même, il est excessif d'affirmer à une domination des innovations de produits sur innovations de procédés. M. Yoshimori montre bien que la nature de l'innovation dépend du degré de technicité des produits.

Schématiquement, dans les produits à mutations technologiques rapides (montres à

quartz digitales, appareils photo, équipement HI-FI...), produits très intensifs en circuits intégrés, en cristaux liquides et autres technologies électroniques et opto-électroniques, les deux types d'innovation sont réalisés ; au contraire, dans les branches dans lesquelles la mutation technologique semble stabilisée, la priorité continue à être donnée aux innovations de procédés.

- En troisième lieu, si l'expérience japonaise met bien en évidence le rôle prépondérant de la stratégie, sur les structures et l'environnement en matière de compétitivité structurelle, le cas japonais est-il transposable en Algérie ?

D'une part, s'il apparaît bien, qu'au moins sur la filière électronique, le Japon a commencé par conquérir l'aval, c'est que cette stratégie correspondait à sa structure de coûts comparatifs au début des années 60 ; mais cela ne permet pas d'en déduire que la meilleure stratégie de conquête filières pour l'Algérie passe aussi par le bas de ces filières.

D'autre part, la maîtrise des filières stratégiques est un objectif prioritaire de la politique industrielle, même en admettant que la meilleure façon de contrôler les nœuds stratégiques consiste à partir des stades les plus élémentaires pour remonter progressivement aux stades plus sophistiqués, il est probable qu'une telle stratégie demanderait beaucoup trop de temps.

- En quatrième lieu, il est difficile d'accepter sans nuance l'affirmation selon laquelle l'essentiel des innovations viendrait de l'aval des filières productives, qu'elles naîtraient plus volontiers dans les PMI pour remonter ultérieurement vers les groupes. Une étude de l'OCDE mérite une attention particulière car elle précise bien le statut des PME dans le processus d'innovation ; si elle confirme la fonction essentielle des PME dans la propagation des nouvelles technologies dans l'appareil productif, l'étude montre aussi que les processus par lesquels les petites entreprises cheminent vers l'innovation varient beaucoup selon les secteurs :

□ Dans les secteurs où prédominent les PME, dans lesquels la concurrence des grandes firmes est peu ressentie, l'innovation se manifeste essentiellement par l'introduction de nouveaux matériaux ou de nouveau composants par l'intermédiaire des fournisseurs et des centres techniques de branche ;

□ Dans les secteurs de production intermédiaires dans lesquels domine la sous-traitance, les efforts d'innovation des PME apparaissent très largement conditionnés par les stratégies des grandes entreprises clientes ;

□ Dans les secteurs où PME et grandes entreprises coexistent, les seconde ont la plupart du temps l'initiative des innovations véritablement fondamentales,

Celles qui renouvellent la technologie ou le produit.

Conclusion :

En tout état de cause, la diversité des filières d'une part, des situations nationales de départ d'autre part, est telle qu'il nous semble excessif d'opter de manière exclusive pour l'une ou l'autre des trois thèses que nous venons d'examiner. Il semble néanmoins que seul un système productif suffisamment flexible pour se déplacer le long des filières au gré de la genèse des innovations et du déplacement des marchés soit susceptible d'engendrer des gains structurels de compétitivité.

Référence :

- Angelier J.-P. (1997).- Economie industrielle. Une méthode d'analyse sectorielle.- Presses Universitaires de Grenoble.
- Arena R., Benzoni L. et al. (1998).- Traité d'économie industrielle.- Economica.
- Cristian. Stoffaes), : la grande menace industrielle, Calmann-Lévy, 2nd ed, Paris, 1980
- Eric. Von Hippel, : The sources of innovation ; Oxford University Press, N.Y, 1988
- Françoise Lemoine et Deniz Ünal-Kesenci : « Chine Spécialisation Internationale et rattrapage technologique », La Doc. Française, Economie internationale, 2002/4 - no 92 pages 11 à 40
- Helfer J.-P. et al. (1996).- Management stratégique et organisation.- Vuibert, CollectionGestion.
- Hugon P. (1988).- Industries agro-alimentaires, analyse en terme de filière.- In : RevueTiers Monde, N° 115 / juillet-septembre.
- Lauret F. (1983).- Sur les études de filières agro-alimentaires.- In : Economies et Sociétés, série AG 17.
- KRUGMAN P.R. et OBSTFELD M. (1992), *Économie internationale*, De Boek, « Université Collection ».
- Martinet A. (1984).- Sciences de gestion et Compétitivité de l'entreprise.- In Percour. ed. (1984)- Entreprise, gestion et compétitivité des entreprises. Economica.
- Montigaud J.-C. (1992).- L'analyse des filières agro-alimentaires: méthodes et premiers résultats.- In : Economies et Sociétés, Série Développement agro-alimentaire, AG, N° 21.
- Morvan Y (1991).- Fondements d'économie industrielle.- Economica.
- Perez R. (1992).- Introduction méthodologique sur l'articulation filières-stratégies.- In :Economies et Sociétés, Série Développement agro-alimentaire, AG, N° 21. Porter M.E. (1993).- L'avantage concurrentiel des nations.- InterEditions.
- Rainelli M. (1998).- Economie industrielle . . Editions Dalloz.
- Roux P. (1994).- Etude de filière.- Document ENFA, Toulouse.
- Toledano J. (1978).- A propos des filières industrielles.- In : Revue d'économie industrielle, N° 6.