

311

UNIVERSITE DE PARIS X NANTERRE
U. E. R. DE SCIENCES ECONOMIQUES



Ee. Int.
956-G. 32919

RESERVADO

HF 1571
J47
1986

**LA POLITIQUE INCITATRICE
LE CAS DES EXPORTATIONS
AU PORTUGAL**

PAR

MANUEL AVELINO DE JESUS

THESE

1986

class. Unesco: A.4/U.34/0331

UNIVERSITE DE PARIS X NANTERRE
U.E.R. DE SCIENCES ECONOMIQUES



LA POLITIQUE INCITATRICE
LE CAS DES EXPORTATIONS
AU PORTUGAL

Thèse de doctorat de 3^{ème} cycle en sciences économiques
présentée et soutenue publiquement le 27/6/1986
par Manuel Avelino DE JESUS
sous la direction de Madame Suzanne QUIERS-VALETTE

Jury:

Jacques de Bandt
Olivia Favrean
Eduardo de Sousa Ferreira
Suzanne Quiers-Valette

L' Instituto Nacional de Investigaçãõ Científica, de Lisbonne,
a apporté une aide financière à l'édition de cette thèse.

L'Université de Paris X Nanterre n'entend
donner aucune approbation ou improbation
aux opinions émises dans les thèses: ces
opinions doivent être considérées comme
propres à leurs auteurs.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	7
1. Objet et délimitation de l'étude	8
2. Méthode de recherche: l'enquête directe auprès des entreprises	10
Notes et références	19
CHAPITRE 1 / THEORIE DE L'INCITATION	23
1. Le concept d'incitation	25
1.1. L'approche de S. Quiers-Valette	26
1.2. L'approche mathématique de l'incitation	28
1.3. Portée de la distinction entre l'incitation et l'aide	32
2. Identification des incitations	35
2.1. L'éventail des agents visés: la spécificité	36
2.2. Les avantages économiques	37
2.3. Le rapport d'objectifs Etat/agents	38
2.4. Les symptômes de la politique incitatrice	40
2.5. Incitation et conception de l'Etat	42
3. Effets et dynamique des incitations	43
3.1. La détermination des effets	43
3.2. La métamorphose de l'incitation en aide	45
4. La dualité des incitations	46
4.1. L'hétérogénéité du groupe d'agents visé	47
4.2. La pluralité des groupes d'agents	48
4.3. La pluralité des Etats-incitateurs et la mobilité internationale des agents	48

5. Incitation et internationalisation	53
5.1. Genèse de la politique incitatrice	53
5.2. Conséquences de la crise	54
5.3. Quasi-incitations et motifs d'implantation des FMM	56
Notes et références	60
CHAPITRE 2 / L'ENGAGEMENT DES ENTREPRISES DANS L'EXPORTATION	66
1. L'appareil exportateur	68
1.1. Taille des entreprises engagées dans l'exportation	68
1.2. La propension à exporter	74
1.3. Année de démarrage à l'exportation	81
1.4. Diversification par marchés	84
1.5. Structure sectorielle	86
2. Les comportements des firmes devant l'exportation	91
2.1. Les motifs du démarrage à l'exportation	91
2.2. Résistances et obstacles à l'exportation	95
3. Les stratégies des entreprises à l'exportation	99
3.1. Les facteurs de la conquête des nouveaux clients étrangers	99
3.2. Les objectifs d'exportation	100
3.3. Dynamique de la propension à exporter	103
3.4. Structures des firmes destinées à l'exportation	107
4. Influence de la présence de capital étranger et public sur le comportement des entreprises	111
4.1. Entreprises à capital étranger	111
4.2. Entreprises à capital public	125
Notes et références	129
CHAPITRE 3 / L'OFFRE ET LA DEMANDE D'AVANTAGES	139
1. Introduction	141
1.1. Evolution des exportations portugaises	141
1.2. Avantages à l'exportation et concurrence internationale	146
1.3. Les approches existantes traitant de l'offre et la demande d'avantages à l'exportation	152
2. L'offre d'avantages	155
2.1. Observation des symptômes de l'incitation	157

2.2. Les agents visés par les mesures	159
2.3. Les avantages proposés	162
2.4. Offre effective par types d'avantages	167
2.5. Les objectifs de l'Etat	169
3. La demande d'avantages	175
3.1. Demande manifestée d'avantages	175
3.2. Demande réelle d'avantages	179
3.3. Demande d'avantages selon les secteurs d'activité	
3.4. Critiques portées sur le système d'avantages	183
3.5. Préférences par types d'avantages	186
3.6. Influence des objectifs des firmes	189
3.7. Offre effective et préférences par types d'avantages	191
Notes et références	194
CHAPITRE 4 / EFFETS DES AVANTAGES	198
1. Incidence des avantages	202
1.1. Evaluation de l'incidence	202
1.2. Refus de l'Etat aux demandes des firmes	207
1.3. L'incidence des avantages selon les secteurs d'activité	209
2. Nature des effets	211
2.1. Indentification des effets	212
2.2. Effets selon la dimension et la propension à exporter des firmes	216
2.3. Effets du SAE et évolution de la propension à exporter	219
2.4. Objectifs des firmes à l'exportation et effets du SAE	221
2.5. Effets des avantages selon les secteurs d'activité	222
2.6. Types d'avantages et nature des effets	223
3. Effets des avantages sur les entreprises à capital étranger et les entreprises à capital public	227
3.1. Entreprises à capital étranger	228
3.2. Entreprises à capital public	229
Notes et références	231

CONCLUSION	234
1. La prédominance de la fonction d'aide du système d'avantages à l'exportation	235
2. Propositions pour la formulation d'une politique incitatrice à l'exportation	239
3. De quelques limites et prolongements nécessaires de l'analyse	243
Notes et références	246
ANNEXES	247
Annexe 1 / Questionnaire envoyé aux entreprises	248
Annexe 2 / Liste des entreprises ayant répondu au questionnaire	251
Annexe 3 / Nomenclature des secteurs de l'échantillon: correspondance avec la CITI	258
Annexe 4 / L'indice de spécialisation des modalités d'un caractère selon les modalités d'un d'un deuxième caractère	259
Annexe 5 / Résultats de l'enquête selon les secteurs d'activité et parmi les entreprises à capital étranger et les entreprises à capital public ..	261
Annexe 6 / Liste chronologique des mesures accordant des avantages à l'exportation (1974-1984)	288
BIBLIOGRAPHIE	302
LISTE DES TABLEAUX	327

INTRODUCTION

1. Objet et délimitation de l'étude

La question de savoir quel est le rôle de la politique de l'Etat en matière d'octroi d'avantages économiques dans le comportement des entreprises constitue la trame de cette étude.

Nous posons l'hypothèse que l'intervention de l'Etat influe sur les comportements des entreprises. Mais en quoi et comment c'est ce qu'on ignore encore largement. Il faut donc, en ce plaçant à un niveau modeste, mener des recherches ponctuelles sur chaque domaine d'intervention des pouvoirs publics des différents Etats-nations.

L'intervention de l'Etat portugais en matière d'exportation depuis 1974, c'est-à-dire dans une situation de crise et d'internationalisation accrue, est, en l'état actuel des connaissances, une approche réaliste et fructueuse, étant entendu que les résultats obtenus ne permettent pas de répondre que très partiellement au problème posé au départ.

La politique d'octroi d'avantages économiques aux entreprises n'a pas retenu en tant que telle l'attention des théori-

ciens de l'intervention de l'Etat. En réalité, il n'existe pas, pour l'instant, de théorie scientifique qui intègre les différents aspects de cette forme d'intervention. Néanmoins, certains aspects essentiels de cette politique ont été analysés par S. Quiers-Valette. La démarche utilisée ici sera directement commandée par l'hypothèse que notre problème peut être saisi dans le cadre de la théorie de l'incitation proposée par cet auteur⁽¹⁾.

Le choix de la politique d'exportation comme champ d'observation se justifie semble-t-il sans mal. Jamais l'Etat a joué un rôle si important dans la stimulation des exportations. L'intervention de l'Etat dans ce domaine est un phénomène qui n'épargne pas les pays les mieux attachés au libéralisme commercial. L'octroi d'avantages à l'exportation fait partie des mécanismes de transfert qui envahissent les économies modernes. On ne mesure pas encore avec exactitude les moyens de cette influence et son importance réelle.

L'exportation est un terrain propice au développement des incitations caractérisé par d'importantes résistances et des phénomènes d'inertie de la part des entreprises et des difficultés de réalisation des objectifs de l'Etat. En effet, les exportations revêtent pour celui-ci une importance telle que ses interventions dans ce domaine sont nombreuses. Il en résulte, pour l'exportateur, un important réseau de stimulations dans lequel il lui faudra chercher sa voie. En outre, la politique d'exportation est un lieu privilégié pour l'observation de la capacité de manœuvre des pouvoirs publics face aux contraintes extérieures, notamment les accords internationaux et l'internationalisation des entreprises.

On se penchera sur la période qui a suivi la rupture de 1974. Nous avons choisi l'année 1974 pour une double raison. En premier lieu, c'est le quadruplement du prix du pétrole et la hausse du prix des matières premières qu'interviennent à la fin 1973 et l'entrée en crise après cette même année des économies

de l'OCDE. En deuxième lieu, c'est le changement de régime politique du Portugal intervenu en avril 1974. Cette année constitue donc un des tournants majeurs de l'économie portugaise. Les conditions économiques qui règnent depuis 1974 ont eu tendance à rendre les entreprises plus sensibles aux considérations de coûts et de risques. La concurrence internationale s'est avivée et est devenue féroce sinon déloyale. En outre, la concurrence qui s'exerce entre les gouvernements s'intensifie et on assiste à un renforcement du rôle joué par les avantages à l'exportation lesquelles font l'objet de surenchères.

Pour bien délimiter le champ de l'étude deux remarques finales s'imposent encore. L'objet des mesures figurant dans la présente étude est avant tout d'ordre commercial; ainsi il ne porte pas sur certains stimulants ayant trait aux investissements encore que parfois ils puissent avoir un effet sur les exportations. En outre, nous nous restreindrons aux seuls produits manufacturés qui constituent le marché le plus concurrentiel.

2. Méthode de recherche: l'enquête directe auprès des entreprises

De façon générale, notre perspective sera celle de l'analyse empirique. Cette perspective présente des difficultés sérieuses. Le système statistique fournit des données qui sont bien inaptes et insuffisants par rapport aux exigences de l'analyse des comportements des entreprises et de l'intervention de l'Etat. Sont disponibles des données sur le commerce extérieur au niveau sectoriel, mais il n'y a pas d'information au niveau de l'entreprise. L'insuffisance de l'information explique sans doute dans une large mesure que la perspective de l'analyse des comportements n'ait guère été appliquée à un champ de recherche où pourtant elle s'impose.

Il sera donc nécessaire de recourir à des enquêtes directes auprès des entreprises. En fait, étant donné l'objectif de cette étude et l'insuffisance du système statistique aucune méthode se peut substituer à l'enquête directe. Seules les enquêtes per-

mettent de saisir les comportements, les opinions et les préférences des entreprises. L'enquête est donc irremplaçable pour localiser les points de résistance ou d'inertie devant l'exportation et déterminer les effets des mesures de l'Etat sur les activités des firmes. Malheureusement, aucune enquête sur le comportement des firmes devant l'exportation n'a été faite jusqu'ici. Peut-être parce que les directions-générales des entreprises manquent d'enthousiasme à se laisser ausculter. Peut-être parce que le chercheur qui se lance dans une telle étude court des risques; on n'a jamais la certitude que le long travail de collecte des données aboutisse à des résultats tangibles.

Vue l'absence d'enquêtes appropriées⁽²⁾ nous avons été obligés de réaliser notre propre enquête (cf. l'annexe 1).

A / Le questionnaire envoyé aux entreprises

Notre questionnaire vise le recueil d'information dont les buts peuvent être regroupés en quatre catégories:

- a) Les six premières questions visent la caractérisation générale des firmes afin de définir les structures de l'appareil exportateur et de construire des groupes de firmes pouvant avoir des comportements différenciés.
- b) Les six questions suivantes sont destinées à établir les comportements des firmes. Il s'agit de saisir les objectifs, les résistances et les raisons que les firmes sont capables d'invoquer à l'appui de leurs comportements.
- c) Deux questions visent les opinions et les préférences des firmes.
- d) Enfin, trois items sont posés en vue de déterminer les effets des mesures édictées par l'Etat.

Nous avons essayé de maintenir un certain équilibre entre

les questions fermées et les questions ouvertes. Il a fallu respecter deux exigences: ne pas imposer un cadre trop étroit aux réponses, d'une part, et maintenir les réponses dans le cadre des concepts que nous avançons, de l'autre part.

En effet, dans le cas des questions fermées nous imposons notre vocabulaire et nos concepts, ce qui oblige les firmes devant nos propres hypothèses. Dans ce cas, le champ de l'acceptable est restreint. Pour éviter le risque de biais qui en découle nous ajoutons à toutes les listes de réponses prévues une rubrique "autres réponses".

Dans les questions ouvertes les réponses peuvent s'écarter de nos propres problèmes. Nous étendons aux yeux des firmes le champ de l'acceptable. Pour ces questions, il a fallu, au moment de l'exploitation des résultats, accepter une simplification et ramener par un codage, parmi les plusieurs possibles, toute la diversité des réponses à un petit nombre de catégories.

Notre questionnaire a posé un problème de langage spécifique. On a dû prendre soin de l'utilisation du terme d'incitation afin de garantir l'univocité de la lecture. Le terme d'incitation a été employé dans le questionnaire au sens large et courant dans le vocabulaire de la politique économique, dans le but de nous faire comprendre par les entreprises. Ainsi, on a évité de proposer la définition de notre concept d'incitation ce qui préjugerait les réponses.

Nous avions, au départ, l'intention de procéder à des interviews semi-directives à questions plus libres et plus approfondies auprès d'un sous-groupe de firmes et de responsables de la politique d'exportation de l'Etat. Malheureusement, par manque de temps dans le premier cas, et par un manque de réceptivité des responsables dans le deuxième cas, nous n'avons pas eu la possibilité d'en profiter pour ce travail.

B / Composition et représentativité de l'échantillon

Nous limitons notre étude à la vente directe sur les marchés extérieurs. Pour une entreprise donnée, la production vendue à l'extérieur par une firme n'appartenant pas au même groupe n'est pas considérée comme une exportation. Cela tient au fait que, dans le concept d'incitation à l'exportation il faut fondamentalement tenir compte des résistances et des difficultés spécifiques à la vente sur les marchés étrangers. Or ces résistances et difficultés ne se font sentir que dans les cas où l'entreprise exporte directement ces propres productions.

L'enquête a été menée auprès des entreprises exportatrices de l'industrie manufacturière ayant réalisé des exportations directes vers l'étranger pendant l'année 1982. Les négociants, les commissionnaires-exportateurs et les sociétés de commerce sont restées en dehors de notre population, même s'ils exportent des produits de l'industrie manufacturière.

Le choix de cette population ne va pas sans poser quelques problèmes. Le fait de n'interroger que les firmes exportatrices exclut de l'observation les entreprises qui n'ont pas un des aspects du comportement que l'agent incitateur veut stimuler. Il serait pourtant souhaitable d'élargir l'analyse aux entreprises qui n'exportent pas (ou pas encore ?) afin de mieux identifier les mesures de politique d'exportation et d'en mesurer les effets. Néanmoins, la nécessité de concentrer nos efforts, d'une part, et la plus grande difficulté de constitution d'un échantillon représentatif de l'ensemble des entreprises industrielles d'autre part, expliquent que nous n'ayons retenu que les seules firmes exportatrices.

Cette limitation de l'échantillon nous a permis d'approfondir le questionnaire. En effet plus large est la population moins profonde sera l'enquête. A la limite, on devrait poser un questionnaire pour chaque groupe de firmes au sein de la population qu'on veut étudier. Il est illusoire de chercher

à saisir par un questionnaire unique les comportements des différents groupes. Ce qu'il faut faire, c'est étudier séparément les différents groupes, chacun avec son questionnaire.

La population choisie est donc un compromis entre l'exigence méthodologique et les conditions réelles de la recherche. La première veut qu'on adapte à chaque groupe d'entreprises son questionnaire. Cela pose le problème de l'identification des groupes: or dans l'état actuel de la recherche dans ce domaine, nous ne possédons pas cette identification préalable. En outre dans un travail individuel il est hors de question d'opter pour la multiplication des questionnaires. On est donc obligé de travailler à un niveau relativement agrégé.

Il n'existe pas pour notre population une base de sondage spécifique où on puisse y avoir accès. Faute d'une liste exhaustive des firmes exportatrices, on a pris une base approximative.

Malheureusement il n'existe pas de liste exhaustive des entreprises industrielles exportatrices. Il y a, certes, l'obligation d'enregistrement des exportateurs auprès du Ministère du Commerce et du Tourisme. Quelques annuaires professionnels utilisent cette source pour élaborer des listes d'entreprises exportatrices. Mais ces listes enregistrent, à côté d'entreprises effectivement exportatrices, des firmes qui, bien qu'étant enregistrées, n'exportent pas ou qui n'existent même plus. Néanmoins, ces annuaires sont la seule source d'information publiée sur les entreprises exportatrices, et nous avons été obligés de les prendre pour constituer notre échantillon. Nous avons choisi les annuaires qui s'adaptent le mieux à notre propos: ceux qui classent les entreprises par secteurs d'activité et qui répertorient parmi les firmes exportatrices celles à caractère industriel⁽³⁾.

L'échantillon théorique a été constitué par des firmes tirées au sort à partir de ces annuaires⁽⁴⁾. Nous avons pris au hasard 2 792 firmes exportatrices de l'industrie manufacturière. Un questionnaire⁽⁵⁾ fut expédié par voie postale⁽⁶⁾ en avril 1983

à ces entreprises. Afin de maximiser le taux de réponses nous avons assuré l'anonymat et envoyé une enveloppe pour la réponse (enveloppe "T") accompagnée du questionnaire.

Sur les 2 792 entreprises interrogées 476 ont répondu, soit 17 %. Sur ces 476 réponses 101 ont été éliminées, soit parce que les réponses sont trop incomplètes et donc inutilisables (81 firmes), soit parce qu'elles proviennent de firmes à caractère non industriel (20 firmes). Sont restées 375 réponses utilisables, soit un taux de réponses de 13,4 % par rapport à la population interrogée⁽⁷⁾.

La validité des conclusions qu'on peut tirer de notre enquête est liée à la composition de l'échantillon. On a pris comme unité d'observation et donc d'analyse les firmes. Pour pouvoir tirer de ce qu'elles disent des conclusions générales on a constitué un échantillon par un procédé aléatoire⁽⁸⁾. Mais cela ne suffit pas. Des biais peuvent être introduits par les refus de répondre. En effet, les firmes qui ont refusé de répondre au questionnaire pourraient donner des réponses différentes de celles qui ont répondu.

Pour contrôler cette source de biais nous avons évalué le poids des firmes effectivement interrogées dans l'ensemble des firmes exportatrices de l'industrie manufacturière.

Pour évaluer la représentativité de notre échantillon nous sommes confrontés aux mêmes difficultés que nous avons rencontrées lors de sa constitution. Il n'existe pas de statistiques sur les entreprises exportatrices, les seuls éléments fiables disponibles étant les données de la Statistique du Commerce Extérieur sur les exportations de l'ensemble des entreprises. On connaît les résultats (les exportations) mais on ne connaît pas les agents qui les ont produit. Nous sommes obligés, pour évaluer la représentativité de l'échantillon, de comparer les exportations des firmes qui ont répondu avec le total des exportations enregistrées dans la Statistique du Commerce Extérieur.

TABLEAU 0.1. Structure et représentativité de l'échantillon.

Secteurs		Nombre de firmes de l'échantillon	Exportations (en milliards d'escudos)		Représentativité ^(a) de l'échantillon
			Firmes de l'échantillon	Ensemble de l'industrie	
Alimentation		47	7,2	22,2	32,4
Dont:	Conserves de fruits et légumes	11	1,2	3,8	31,6
	Conserves de poisson	11	3,2	4,3	74,4
	Boissons	13	2,0	13,0	15,4
Textiles		42	5,6	34,2	16,4
Habillement		21	1,7	34,8	4,9
Chaussures		24	1,1	8,4	13,1
Produits en liège		20	5,2	11,7	44,4
Bois-meubles		17	0,9	8,3	10,8
Papier		10	12,5	17,4	71,8
Produits chimiques		43	4,7	14,4	32,6
Dont:	Pharmacie	9	0,8	1,8	44,4
	Produits en plastique	10	0,4	0,9	44,4
	Chimie de base	10	3,2	3,6	88,9
Minéraux non métalliques		29	1,3	14,0	9,3
Dont:	Produits céramiques	12	0,4	2,8	14,3
	Produits en marbre	8	0,2	0,8	25,0
Métallurgie de base		10	2,7	4,2	64,3
Ouvrages en métaux		34	4,1	8,0	51,3
Machines non électriques		39	1,8	9,6	18,8
Machines et appareils électriques		15	4,8	14,5	33,1
Matériel de transport		12	1,1	8,5	12,9
Autres industries		12	1,1	10,0	11,0
Total		375	55,8	220,2	25,3

Sources: Enquête de l'auteur, 1983.
 Pour la colonne concernant l'ensemble de l'industrie: INE, Estadísticas do comércio externo, 1981.

(a) Pourcentage des exportations des firmes de l'échantillon dans les exportations de l'ensemble de l'industrie.

Le tableau O.1 permet de comparer les exportations réalisées par les entreprises de notre échantillon avec celles réalisées par la totalité des entreprises ⁽⁹⁾. On constate que l'échantillon comporte les entreprises ayant exporté au minimum 21,8 pour cent de toutes les exportations de marchandises, produits agricoles et des industries extractives compris. En fait sur les 375 entreprises dont les réponses sont utilisables, 311 ont révélé leurs chiffres d'affaires à l'exportation, dont le montant a été de 55,8 milliards d'escudos, tandis que la valeur globale des exportations de marchandises a été de 256,9 milliards d'escudos. Si on limite la comparaison aux valeurs de l'exportation des produits manufacturés la représentativité s'élève à 25,3 pour cent. C'est cette dernière valeur la plus significative, étant donné que notre étude se limite aux industries manufacturières.

La valeur présentée ci-dessus pour mesurer la représentativité de l'échantillon est nettement au-dessous de valeur réelle. En effet, sur les 375 entreprises de notre échantillon, 64 firmes bien qu'ayant répondu et étant considérées comme utilisables n'ont pas fourni la valeur de leurs exportations. Si l'exportation moyenne de ces entreprises est égale à celle des firmes ayant dévoilé leurs exportations, la représentativité de l'ensemble des 375 entreprises que constituent l'échantillon atteint 30,5 pour cent du total des exportations de produits manufacturés. De plus, il faut remarquer que, tandis que les exportations des entreprises de notre échantillon sont des exportations directes, les exportations totales de produits manufacturés comprennent aussi bien les exportations directes que celles réalisées par les négociants et les sociétés de commerce. Si on tient compte de ce fait, le taux de représentativité de l'échantillon s'élève au-dessus des 30,5 pour cent ci-dessus indiqués. ⁽¹⁰⁾.

Sur les 375 entreprises dont les réponses sont utilisables, 198, soit 52,8 % se déclarent prêtes à être interviewées afin de mieux élucider les problèmes que nous posons. Malheureusement, les délais nécessaires pour réunir et exploiter les

seules réponses au questionnaire n'a pas permis, pour l'instant de profiter de cette opportunité.

La répartition par secteurs des entreprises ayant répondu au questionnaire a posé quelques problèmes. Les firmes ont été regroupées d'après le secteur déclaré, selon la nomenclature de la CITI (Classification Internationale Type par Industrie de toutes les activités économiques). Le niveau d'agrégation que nous utilisons dépend du nombre de réponses obtenues pour chaque secteur. Pour certains secteurs le nombre de réponses a permis un découpage plus fin, tandis que pour d'autres force a été de les agréger afin d'obtenir un nombre minimal d'entreprises pour chacun d'entre eux (11).

La représentativité de l'échantillon varie selon les secteurs: elle atteint le maximum pour la chimie de base (88,9 %) et le minimum pour l'habillement (4,9 %). Cela tient à ce que la structure des exportations de l'échantillon enregistre quelques écarts par rapport à celle des exportations totales. Ainsi sont sur-représentés les secteurs suivants: alimentation, conserves de fruits et légumes, conserves de poisson, produits en liège, papier, produits chimiques, pharmacie, produits en plastique, chimie de base, métallurgie de base, ouvrages en métaux et appareils électriques. Par contre sont sous-représentés les secteurs de boissons, textiles, habillement, chaussures, bois-meubles, minéraux non métalliques, produits céramiques, produits en marbre, machines non électriques et matériel de transport.

Cette différence de représentativité s'explique, essentiellement par les écarts entre les valeurs moyennes de l'exportation par entreprise. En fait, on peut constater, dans les tableaux O.1 et A.2 que les secteurs les moins représentés sont généralement ceux qui enregistrent les plus faibles valeurs moyennes de l'exportation par entreprise. Cela signifie que la structure sectorielle de notre échantillon est plus proche de la structure de la population étudiée qu'il ne le paraît si on compare

les valeurs des exportations. La comparaison de ces deux tableaux suggère que si on évalue la représentativité par le nombre de firmes et non par la valeur des exportations les décalages entre les secteurs seraient sensiblement réduits.

On conclut que notre échantillon est représentatif de l'appareil exportateur. Le taux de réponses obtenu et le taux de couverture des exportations enregistré peuvent être considérés satisfaisants étant donné l'objectif de l'enquête et le nombre élevé d'items du questionnaire, et ses conditions de réalisation (caractère individuel de l'enquête, les moyens employés et temps disponible).

La méthode de calcul des résultats de l'enquête exige une note finale. Certaines questions sont, parfois, restées sans réponse, ce qu'explique que l'échantillon utilisable comme base de calcul varie en fonction des variables incluses. Nous supposons, donc, que, parmi les entreprises qui n'ont pas répondu à une question, les différentes réponses se répartissent de la même façon que parmi celles qui ont répondu.⁽¹²⁾

Notes et références

1. Cf. S. QUIERS-VALETTE, Un nouveau concept de politique économique: l'incitation, Hachette, Paris, 1978.
2. Les enquêtes existantes ne sont pas utilisables en raison de la conception et du contenu des questionnaires et du nombre très réduit des effectifs des échantillons. En outre, elles ont été réalisées dans leur totalité par des organisations professionnelles en vue d'exercer pression, résultats à l'appui, sur

les pouvoirs publics. Sont disponibles les résultats de six enquêtes, réalisées depuis 1974, portant plus au moins directement sur la politique d'exportation. On peut regrouper ces enquêtes en deux catégories:

a) La première catégorie comprend les enquêtes concernant les obstacles à la pénétration des exportations portugaises dans les pays de destination. La première a été menée en 1976 par l' AIP (Associação Industrial Portuguesa); on a interrogé 400 firmes dont le nombre de réponses a été "très réduit", mais il n'est pas révélé le nombre précis (cf. "Inquérito da AIP aos exportadores: obstáculos não pautais às exportações portuguesas", Informação AIP, 4/1976). En 1978 l'AIP a réalisé une enquête semblable en interrogeant 700 firmes; le nombre de réponses a été aussi "très réduit" (cf. "Inquérito da AIP aos exportadores: obstáculos não pautais às exportações portuguesas", Informação AIP, 2/1978). Enfin, la CIP (Confederação da Indústria Portuguesa) a mené en 1982 une enquête auprès de 179 entreprises et trois associations professionnels dont le nombre de réponses n'est pas révélé (cf. "Inquérito CIP: estrangulamentos às exportações nos países de destino", Indústria em Revista, septembre 1982).

b) La seconde catégorie comprend trois enquêtes sur le soutien des exportations par l'Etat. La première a été menée en 1976 par l'AIP et porte sur le crédit à l'exportation; on révèle que le nombre de réponses a été de 100 (cf.: "Inquérito às empresas", Informação AIP, 3/1977). En 1979 la CIP a réalisé une enquête sur "les aides directes à l'exportation"; 216 firmes ont répondu, dont 209 appartiennent à l'industrie manufacturière (cf.: Os apoios directos à exportação, CIP, Lisbonne, 1979). Enfin en 1983 la CIP a mené un enquête sur "la politique d'exportation, mais il n'est pas indiqué ni le nombre de firmes interrogées ni celui des réponses (cf.: "Inquérito sobre política de exportação", Indústria em Revista, juillet 1983).

3. On a pris les annuaires suivants: Export Directory of Portugal, Interpropo, Lisbonne, 1983 et Top Export Portugal, Jovitur, Lisbonne, 1983.
4. L'ordre alphabétique peut être considéré comme un ordre au hasard, mis à part le fait qu'à la fin de l'alphabet on trouve une plus grande proportion de noms d'origine étrangère.
5. Cf. l'annexe 1.
6. Nous avons choisi l'enquête par correspondance parce que c'est la forme la moins coûteuse. Le principal inconvénient c'est le faible taux de réponses.
7. En plus, sur les 375 entreprises dont les réponses son utilisables, 198, soit 52,8 %, se déclarent prêtes à être interviewées afin de mieux élucider le sujet de notre étude. Malheureusement, par manque de temps, nous n'avons pas eu la possibilité d'en profiter pour ce travail.
8. Lorsqu'il s'agit d'estimer des grandeurs, la représentativité stricte de l'échantillon est une condition nécessaire à la validité du résultat. En revanche, la contrainte de représentativité est beaucoup moins stricte lorsqu'on cherche à évaluer des relations.
9. Bien que l'enquête ait été menée en avril 1983, étant donnée que les statistiques officielles sont publiées toujours avec retard, quelques données demandées dans notre questionnaire aux entreprises se reportent au exercice 1981. Nous pouvons ainsi comparer les valeurs de notre échantillon avec les valeurs globales de l'ensemble des entreprises existantes.
10. Il n'a pas été possible d'estimer la part des exportations indirectes dans les exportations totales. Mais si on suppo-

se qu'elle est de 10 %, la représentativité de l'échantillon s'élève alors à environ 34 %.

11. Cf. l'annexe 3.

12. Cela ne revient pas à dire que les non-réponses sont un simple résidu sans intérêt. Au contraire, elles peuvent être très significatives: leur proportion par rapport aux réponses peut varier en fonction de la catégorie de l'en reprise et de sa position par rapport au thème traité. L'analyse de la façon dont les non réponses se répartissent dans les différentes catégories, et dont elles sont liées à d'autres variables peuvent présenter un intérêt en soi.

CHAPITRE 1

THEORIE DE L'INCITATION

L'objectif de ce chapitre est de jeter les principes théoriques et méthodologiques visant à orienter l'analyse menée dans les chapitres suivants. Il s'agit ici d'élucider le concept d'incitation et de présenter la méthode de l'analyse.

On limite doublement notre étude. Premièrement, notre analyse ne concerne que les mesures à but économique, même si les incitations peuvent avoir des visées socio-économiques et même à dominante sociale. Deuxièmement, l'étude vise seulement les mesures prises par l'Etat; nous ne traitons pas des incitations en tant que moyen d'action utilisés par certains agents autres que l'Etat afin d'influer sur le comportement d'autres agents.

Cela revient à considérer l'incitation en tant que mesure de politique économique⁽¹⁾. Une mesure de politique économique sera définie comme une décision de l'Etat visant tels agents et tels objectifs au moyen d'instruments déterminés. En effet, on peut décomposer les mesures de politique économique en quatre éléments principaux : a) l'Etat-décideur, b) les agents économiques visés, c) les objectifs souhaités et d) les instruments ou moyens d'action.

La définition et la théorisation de la politique inci-

tatrice seront conduites à partir de la spécification de la nature de ces quatre éléments principaux.

1. Le concept d'incitation

La science économique n'a pas scientifiquement appréhendé et utilisé le terme d'incitation. Même si la littérature et le discours économiques en font un usage fréquent, on ne trouve pas, à deux exceptions près, énoncées ci-dessous, des définitions satisfaisantes de son contenu.

Le terme d'incitation est utilisé, dans le vocabulaire courant de la politique économique, dans trois sens:

a) Le terme de politique incitatrice est parfois perçu comme l'équivalent de politique économique⁽²⁾.

b) Plus fréquemment, comme un mode d'intervention économique spécifique de l'Etat. La politique incitatrice est conçue comme un sous-ensemble de la politique économique. Elle évoque une modalité non contraignante d'intervention de l'Etat, en vue de provoquer chez les agents un comportement jugé souhaitable par les responsables de la politique économique. Dans l'ensemble des instruments de la politique économique on oppose les instruments coercitifs aux incitations. Dans cette conception, la reconnaissance de la politique incitatrice en tant que telle s'accompagne d'une perception imprécise de son contenu, le seul critère implicite étant le caractère non coercitif des mesures⁽³⁾.

c) Très rarement, comme un concept scientifique, avec un sens précis. L'utilisation du terme d'incitation comme concept scientifique a deux origines. Premièrement, il a été défini, à partir de 1972, par S. Quiers-Valette⁽⁴⁾ dans l'analyse empirique de la politique économique. Deuxièmement, il est utilisé, depuis dix ans, indépendamment de S. Quiers-Valette, par un ensemble de mathématiciens⁽⁵⁾, dans l'analyse théorique de la politique économique. Nous désignons dans cette étude ces approches respectivement de Théorie économique de l'incitation et de Théorie mathématique de l'incitation.

1.1 L'approche de S. Quiers-Valette:

La genèse du concept d'incitation chez S. Quiers-Valette est à trouver à partir de ses essais d'évaluation des coûts et des effets des mesures d'incitation en France.

Outre la méthode traditionnelle, chez les économistes, qui consiste dans l'étude des séries statistiques, cet auteur a employé deux méthodes moins communes: l'analyse sémiologique des textes législatifs et réglementaires et une enquête auprès de personnes qualifiées (universitaires et hauts fonctionnaires de l'Etat).

S. Quiers-Valette⁽⁶⁾ a défini le concept d'incitation de la façon suivante:

" Une mesure spécifique de politique économique, non obligatoire, cherchant à obtenir des agents qu'elle vise, un comportement déterminé, non souhaité par eux ou qu'ils n'ont pas l'idée d'adopter, au moins au départ, en échange d'un ou plusieurs avantages déterminés"

On reconnaît, dans la définition ci-dessus, quatre critères qui fondent l'incitation: a) la spécificité, b) l'absence de sanction, c) l'existence d'un couple avantage(s)- contrepartie(s) et d) la non-coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents. On examinera de plus près chacun de ces quatre critères.

La spécificité: l'incitation vise une catégorie particulière d'agents et cherche à agir sur un comportement précis.

L'absence de sanction: l'incitation a un caractère non obligatoire, les agents conservant une liberté de choix. Ils peuvent s'abstenir de répondre à la mesure sans encourir de pénalisation.

Le couple avantage(s)-contrepartie(s): l'agent peut bénéficier d'un gain ou d'une économie monétaire mais il est obligé de présenter certains résultats. Les contreparties fournies par l'agent signifient que celui-ci doit, pour bénéficier des avantages, adopter les attitudes, décisions ou opérations économiques considérées conformes aux objectifs de l'Etat.

La non-coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents: les agents offrent des résistances à l'adoption des comportements souhaités par l'Etat. Les agents ne font pas par eux-mêmes les actions voulues par l'Etat.

Ces critères permettent à l'auteur d'isoler l'incitation au sein de l'ensemble des différentes mesures de politique économique. Ils évitent de confondre l'incitation avec certaines mesures voisines et conduisent à une classification des mesures de politique économique en cinq groupes de mesures: a) les mesures d'ordre général, b) les obligations, c) les facilités, d) les aides et e) les incitations. Cette typologie se fonde sur les critères qui ont définie l'incitation, chaque type de mesure étant définie à partir de la présence ou de l'absence d'un ou de plusieurs de ces critères.

Les mesures d'ordre général: ce sont des mesures globales qui touchent l'ensemble des agents et visent à établir les grands équilibres. On ne trouve pas le couple avantage(s)-contrepartie(s), la liberté de choix et la volonté de modifier le comportement des agents.

Les obligations: ce sont des mesures coercitives qui ne laissent pas la liberté de choix aux agents.

Les facilités: elles ont pour but d'alléger ou simplifier les procédures et d'améliorer l'information, la sécurité ou la rationalité des agents. On constate l'existence de besoins exprimés

chez les agents et une coïncidence d'objectifs entre ceux-ci et l'Etat.

Les aides: elles révèlent l'existence de motivations chez les agents qui convergent avec les objectifs souhaités par l'Etat.

La contribution fondamentale de S. Quiers-Valette est la distinction entre l'aide et l'incitation, laquelle marque toute son élaboration théorique et méthodologique. C'est à partir de cette distinction qu'elle aborde:

- la caractérisation et la dynamique des mesures,
- les effets des mesures,
- les résistances des agents aux nouveaux comportements,
- l'identification des groupes socio-économiques.

1.2. L'approche mathématique de l'incitation

Quatre conditions définissent la théorie mathématique de l'incitation: la non-coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents, l'autonomie des objectifs de l'Etat, l'impossibilité, pour l'Etat, de diriger parfaitement les actions des agents et l'existence d'un schéma d'incitation.

- La non-coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents. J.-J. Laffont et E. Maskin⁽⁷⁾ définissent la théorie mathématique des incitations de la façon suivante (c'est nous qui soulignons):

"La théorie des incitations se rapporte au problème que le planificateur (décideur, principal ou gouvernement) doit faire face quand ses objectifs ne coïncident pas avec ceux des membres d'une société (les agents)."

Ce manque de coïncidence entre les objectifs de l'Etat et les objectifs des agents est fondamental. C'est lui qui permet de différencier entre la théorie des incitations et la théorie des groupes ("theory of teams").

- L'autonomie des objectifs de l'Etat. On avance l'hypothèse que l'Etat a des objectifs bien définis et autonomes par rapport aux objectifs des agents. Cette condition différencie la théorie des incitations de la théorie du choix social ("social choice theory") fondée par J. Arrow ⁽⁸⁾, dans le début des années 1950, dans laquelle on déduit les objectifs de l'Etat à partir des préférences individuelles des agents.

- L'impossibilité, pour l'Etat, de diriger parfaitement les actions des agents. Il faut que l'Etat ignore certaines caractéristiques des agents, c'est-à-dire qu'il méconnaisse le comportement des agents, ou/et qu'il ne puisse pas observer les actions. L'Etat a alors une information imparfaite sur les caractéristiques des agents et sur la façon dont ils réagissent à son intervention.

Chaque agent possède des éléments d'information qu'il est le seul à connaître. La théorie de l'incitation prend en compte cette imperfection de l'information dans sa formulation des problèmes de politique économique. Si l'Etat peut connaître et observer parfaitement les actions des agents il peut obtenir les résultats voulus et il n'aurait pas de problème d'incitation. L'Etat pourrait lors diriger les actions des agents en ré-adaptant les incitations dans le cours des actions afin d'obtenir les résultats souhaités.

- L'existence d'un schéma d'incitation. L'Etat doit choisir un schéma d'incitation, c'est-à-dire une règle qui spécifie, d'avance, son comportement. Dans ce schéma d'incitation, fondé sur les perceptions des informations et des actions des agents, l'Etat promet de réagir d'une façon spécifique à ce que les agents font.

Le problème mathématique de l'incitation consiste, alors, à déduire les propriétés formelles d'un jeu où l'Etat et les agents poursuivent des stratégies de maximisation de leurs objectifs devant l'incertitude. Dans ce jeu l'Etat et les agents considèrent, dans la définition de leurs stratégies, les stratégies des autres acteurs.

De toutes les études sur le problème de l'incitation, telle qu'elle a été précisée ci-dessus, se dégage une méthodologie générale que nous essayerons d'esquisser.

On considère une économie formée d'un décideur et N agents. Les objectifs du décideur et ceux des agents ne coïncident pas: le décideur s'intéresse au résultat des actions de l'agent et /ou à l'information possédée par l'agent, c'est-à-dire ses caractéristiques. Les agents, de son côté, s'intéressent à leur rémunération. Le résultat souhaité par le décideur est une fonction des caractéristiques des agents, dans la mesure où ce sont celles-ci qui déterminent la façon dont les agents produisent le résultat; il se justifie donc que le décideur cherche, outre le propre résultat, la connaissance des caractéristiques des agents.

Les caractéristiques de chaque agent ne sont connues que par lui même. Il peut, néanmoins, les faire connaître au décideur, autrement dit, il envoie des messages, il fournit des données sur les caractéristiques de son activité. Sur la base de ces données et selon une règle déterminée, le décideur donne une réponse ou, en d'autres termes, il prend une mesure vis-à-vis l'agent. Ce dernier, fait, alors, un choix entre plusieurs actions possibles en fonction de la réponse obtenue du décideur, c'est-à-dire, l'agent agit d'une certaine façon déterminée par l'effet produit en lui par la mesure du décideur.

Cette adaptation du comportement de l'agent à la réponse du décideur ne peut pas, en général, être observée par le décideur. En effet, on suppose que l'action de l'agent ne peut être évaluée que par l'intermédiaire de l'observation du résultat.

Le résultat poursuivi par le décideur dépend donc de trois facteurs: a) les informations, b) les actions et c) les réponses. Enfin, les agents reçoivent une rémunération **attribuée par** le décideur sur la base du résultat atteint par chaque agent et de ses caractéristiques révélées au décideur. Autrement dit, le décideur prend une décision en fonction des messages et des résultats.

On appelle fonction de réponse la règle qui **rapporte les** messages aux réponses, et fonction de décision la correspondance entre, d'un côté, les messages et les résultats et , de l'autre côté les décisions.

Il y a un problème d'incitation seulement quand il existe un schéma d'incitation (voir ci-dessus, p. 29). Nous pouvons maintenant préciser le sens de ce concept: un schéma d'incitation c'est l'ensemble **comprenant** les messages, la fonction de réponse et la fonction de décision . Le décideur doit faire un choix entre plusieurs schémas, c'est-à-dire il sélectionne, parmi les différentes hypothèses qui **se présentent, outre la fonction de réponse** et la fonction de décision, les messages **émis par les agents**. En effet, il se pose le problème de la correspondance entre d'un côté, les messages **émis; et de l'autre, les caractéristiques** réelles des agents; le décideur doit donc prendre en compte l'imperfection des messages. Il est **nécessaire, parfois, de prévoir** des compensations, c'est-à-dire des rémunérations aux agents qui créent une incitation à dire la vérité.

La rémunération de l'agent dépend de ses caractéristiques **c'est-à-dire son information, de** l'action prise et de la décision du décideur. Comme la décision ne dépend pas de lui, la stratégie de l'agent consiste dans le choix des messages **qu'il envoie au décideur** et les actions qu'il prend.

S'il y a un seul agent, sa stratégie réside à maximiser ses rémunérations, en agissant sur les messages et sur les actions qu'il prend. Mais, si, à la place d'un seul agent, on est en présence d'une pluralité d'agents le schéma d'incitation devient

un jeu, au sens mathématique du terme. En effet, la stratégie de chaque agent dépend, outre ses propres messages et actions, des messages et des actions des autres agents.

De son côté, le décideur sélectionne un schéma d'incitation qui maximise les résultats et la **tendance** des agents à dire la vérité, c'est-à-dire la qualité des messages.

Le problème mathématique de l'incitation, que nous exposons ci-dessus, peut se diviser en deux types de problèmes. Premièrement, il y a la question de la vérité des messages transmis par l'agent au décideur, lorsqu'on ne connaît pas les caractéristiques des agents; on l'appelle problème de "**adverse selection**". Deuxièmement, lorsque le décideur ne peut pas observer complètement les actions des agents il se pose le problème de "moral hazard". On peut classer la littérature sur la théorie mathématique des incitations d'après ces deux catégories de problèmes, même si certains modèles associent les deux questions.

1.3. Portée de la distinction entre l'incitation et l'aide

Les dix dernières années ont vu se multiplier les études théoriques dans le domaine de la politique incitatrice au sens que nous avons précisé ci-dessus. Même si notre problématique est assez différente de celle de la théorie mathématique de l'incitation, il est intéressant de faire quelques remarques sur les points de convergence et de divergence entre les deux perspectives. Il faut analyser dans quelle mesure le développement de cette théorie va dans le même sens ou dans un sens différent de celui du concept d'incitation proposé par S. Quiers-Valette.

La théorie mathématique de l'incitation se situe à un niveau d'abstraction très élevé. Les notions d'équilibre et d'optimum qui sont au coeur même de cette perspective sont très éloignées des préoccupations de taxonomie et de typification des interventions de l'Etat que définit notre perspective. Mais, au delà de cette différence il faut s'interroger: premièrement, sur la signification

de l'apparition presque simultanée de deux courants indépendants dont la désignation est identique; **deuxièmement, il faut analyser, comparativement, les objets des deux courants afin d'attribuer une signification à l'identité des désignations.**

Nous mettons l'hypothèse que l'apparition de la théorie mathématique de l'incitation dans le milieu des années 1970 est révélatrice des nouvelles formes d'intervention de l'Etat qui se sont multipliées avec la crise. La désignation de **nouvelles hypothèses** (voir les conditions de la théorie, pp.28-29), **ne saurait représenter simplement un raffinement de l'analyse; elle évoque la prise en compte de nouveaux éléments de la réalité dans l'analyse de la politique économique.**

La théorie mathématique de l'incitation a produit un concept d'incitation convergent, dans ses aspects formels, avec celui de **S. Quiers-Valette**. En effet, on trouve, explicitement ou implicitement, les quatre critères définissant l'incitation: la spécificité, la non obligation, le couple avantage(s)-contrepartie(s) et la non coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents.

- **La spécificité.** Il découle des conditions du problème de l'incitation et du modèle général (voir pp. 28-32) que l'objet de la théorie sont des mesures spécifiques, même si on ne le **précise pas** explicitement; en effet, les actions, et les messages qui caractérisent les agents dans le modèle général ne peuvent se référer qu'à un type spécifique d'agent.

- **Le caractère non coercitif.** Le modèle inclut la possibilité, qu'on admet explicitement, de l'agent à choisir entre différentes actions et messages; d'ailleurs l'existence d'une rémunération montre que le modèle exclut soit les moyens coercitifs, soit les stimulants purement **psychologiques**, ce qui révèle l'existence d'un avantage économique.

- L'existence d'un couple avantage(s) -contrepartie(s). Nous avons vu ci-dessus qu'il est posée l'hypothèse de l'existence

d'un avantage économique comme moyen de stimuler l'agent à atteindre les objectifs souhaités par le décideur; la contrepartie **est également présente** dans le modèle sous la forme, soit de l'information que l'agent doit transmettre au décideur, soit du résultat final de l'action.

- La non-coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents. Ce critère est présent explicitement dans la théorie mathématique des incitations sous la forme d'une des conditions définissant le problème. Il permet la spécification de l'objet de cette théorie par rapport à celui de la théorie des **groupes** (voir ci-dessus, p. 29). La condition de l'autonomie des objectifs de l'Etat ajoute un élément de plus au décalage entre les objectifs.

Les quatre critères de l'incitation sont donc présents dans la théorie mathématique de l'incitation. Mais, arrivés à ce point, on doit poser la question suivante: **ces critères n'ont-ils, dans cette théorie une signification différente ? Ou plus concrètement: peuvent-ils rendre compte, par exemple, de la différence entre l'aide et l'incitation ?**

La théorie mathématique de l'incitation n'appréhende pas la distinction entre une aide et une incitation, laquelle est, pourtant, fondamentale. D'abord on ne trouve explicitement aucune référence à ce problème. Ensuite, même sous une forme implicite, **cette différenciation n'est pas présente**. La non coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents et l'autonomie des objectifs de l'Etat sont des conditions dont la portée doit être examinée attentivement. **Ainsi, ces conditions et la place qu'elles occupent dans le modèle général montrent que, plus qu'une non-coïncidence entre les objectifs, il y a une opposition et qui plus est, elle est organique et permanente**. Les agents et l'Etat sont en compétition. Il n'y a pas de résistances des agents mais simplement des objectifs opposés. Les agents s'intéressent aux objectifs de l'Etat dans la mesure où un comportement conforme aux désirs de l'Etat leur permet de réaliser leurs propres objectifs. L'op-

position entre les objectifs est permanente. Dans une situation d'équilibre on aura des objectifs compatibles, mais jamais des objectifs qui coïncident.

2. Identification des incitations

A l'inverse du courant de la théorie mathématique de l'incitation, qui a donné lieu à une vaste littérature, la voie ouverte par S. Guiers-Valette n'a pas été suivie par d'autres auteurs, même si quelques indices montrent que sa conceptualisation n'est pas passé inaperçue⁽⁹⁾.

Nous adoptons ici l'essentiel de la définition d'incitation proposée par cet auteur. Néanmoins, il nous semble que le critère de l'existence de contreparties ne doit pas être retenu. Bien que l'existence de contreparties puisse être considérée comme un symptôme de la nature incitatrice d'une mesure (cf. ci-dessous, p. 42) elle ne saurait constituer un critère théorique de l'incitation.

Ce qui est essentiel à la distinction entre aides et incitations est la non-coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents. L'existence de contreparties peut être un indice d'un certain degré de divergence entre les objectifs mais ne saurait être un élément de la définition de l'incitation au même niveau de la spécificité, du caractère non obligatoire, de l'existence d'avantages économiques et, principalement, de la non-coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents. S'il n'y a pas de contreparties et que sont présents tous les critères définissant l'incitation, il s'agit d'une incitation ouverte. On trouve des incitations ouvertes quand l'Etat, même s'il définit des objectifs non-coïncidents avec ceux des agents, ne peut pas ou n'a pas la volonté d'exiger des contreparties. Par ailleurs, on réserve le terme d'incitation liée pour les cas dans lesquels on constate la présence de contreparties.

2.1. L'éventail des agents visés: la spécificité

Parmi l'ensemble des agents existants, on peut opérer des choix des agents visés de trois façons: a) par dénomination ou par définition explicites des agents, b) par l'intermédiaire de la définition des objectifs et/ou des contreparties, c) au moyen des avantages proposés.

Quelque soit le moyen de délimitation utilisé par l'Etat la politique incitatrice vise toujours un sous-ensemble spécifique d'agents. Afin de mieux préciser le sens que ^{vous} donnons au terme de spécificité, nous distinguons trois types de mesures, selon l'éventail des agents directement concernés:

a) Les mesures globales visent l'ensemble des agents, même si seulement certains groupes sont directement concernés, en raison de la nature de l'instrument utilisé. Par exemple, une réduction générale des impôts ou la dévaluation monétaire sont des mesures globales parce qu'elles visent l'ensemble des agents; mais tous les agents ne sont pas directement concernés. En effet, une réduction générale des impôts ne s'applique qu'aux agents qui payent ceux-ci, de la même façon qu'une dévaluation monétaire ne s'applique directement qu'aux agents qui utilisent des monnaies étrangères dans leurs activités. Les mesures globales admettent donc un certain degré de discrimination entre les agents qui découle de la nature de l'instrument utilisé.

b) Les mesures spécifiques définissent les agents visés au niveau des objectifs et/ou des contreparties. Elles visent directement un groupe particulier d'agents en fonction d'un comportement ou d'une action qu'on veut promouvoir.

c) Les mesures sélectives sont des mesures spécifiques qui s'adressent à une catégorie particulière d'agents parmi le sous-ensemble des agents pouvant réaliser le comportement souhaité.

Dans le cas de l'incitation la spécificité peut être dé-

duite de la non-coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents. Les mesures globales poursuivent, naturellement, des objectifs généraux. Si les mesures globales sont prises à l'intention de toutes les catégories d'agents, les objectifs poursuivis ne peuvent être, par définition, que des objectifs généraux. Or, les agents n'ont pas d'objectifs généraux mais des objectifs spécifiques en fonction de la nature des activités qu'ils réalisent. Par le moyen des mesures globales l'Etat ne peut pas viser l'adoption, par les agents, de ses objectifs généraux. Il peut provoquer chez les agents des comportements compatibles avec ses objectifs généraux mais ne peut pas prétendre à ce que les agents adoptent des objectifs de ce type. Le rapport d'objectifs Etat/agents a donc une nature différente suivant la nature spécifique ou globale des mesures. La signification que nous donnons à ce rapport, dans le cas de l'incitation, exclue donc les mesures globales: seulement les mesures spécifiques peuvent avoir un rapport de coïncidence/non-coïncidence entre les objectifs.

2.2. Les avantages économiques

Le critère de l'absence de sanction permet d'écarter les mesures coercitives mais il ne suffit pas. On doit écarter également les mesures qui sont des stimulants purement psychologiques ou politiques (discours et toutes sortes de techniques apparentées à la propagande et aux relations publiques utilisées comme moyen d'action). Ces techniques peuvent, en fait, provoquer les comportements souhaités mais ne procurent que des satisfactions purement psychologiques et n'appartiennent pas au domaine de l'incitation.

Pour qu'on puisse parler d'incitation il faut donc la présence d'un avantage économique, celui-ci étant défini, au sens large, comme tout bénéfice qui se traduit directement ou indirectement par un gain monétaire. L'existence d'avantages économiques est propre à toutes les mesures spécifiques qui ne sont ni des obligations ni des stimulants psychologiques: les aides et les incitations.

Il est utile de classer les avantages économiques en six catégories, en fonction de leurs incidences sur les agents:

- a) Les avantages financiers incluent les exceptions aux mécanismes de distribution du crédit et des assurances, les bonifications d'intérêt et des primes des assurances, les avances publiques remboursables, les prises de participation par l'Etat à titre de dotation en capital.
- b) Les avantages fiscaux incluent toutes les réductions et exonérations de taxes, impôts ou droits à payer ou de leur remboursement.
- c) Les subventions comprennent toutes les primes, indemnités ou avances non remboursables accordées directement aux agents.
- d) Les prestations en nature incluent les biens, services ou garanties fournis directement aux agents par l'Etat.
- e) Les privilèges dans les réglementations régissant la concurrence comprennent les obstacles à l'entrée dans certaines activités, les commandes, contrats et d'autres modes de passation publics, les prix administrés et les obstacles non tarifaires à l'importation.
- f) Les exceptions aux règlements administratifs englobent les facilités accordées aux agents, dans leurs relations avec l'Etat, qui allègent ou simplifient les procédures.

2.3. Le rapport d'objectifs Etat/agents

La littérature économique sur les subventions ⁽¹⁰⁾ se réfère, parfois, au problème de la non coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents sans, pour autant, en tirer des conséquences pour l'analyse de la nature des mesures. Ce problème est soulevé dans le contexte de l'analyse coûts-avantages des effets

des subventions, dans les termes suivants: quelles sont les activités effectivement engendrées par les subventions ? Autrement dit, quelle proportion d'une activité subventionnée aurait été entrepris même en absence de subvention ?

La non coïncidence entre les objectifs de l'Etat et les objectifs des agents est le critère le moins évident, et pourtant si on peut le dire, le plus important de l'incitation. Ce critère fonde la distinction entre aide et incitation et constitue l'élément le plus original dans la conceptualisation de l'incitation chez S. Quiers-Valette.

Les incitations résultent d'actions autonomes de l'Etat, libre des pressions des agents. Par contre, les aides peuvent être soit offertes par l'Etat en réponse à des besoins des agents, soit demandées explicitement par ceux-ci indépendamment de leurs besoins. Une demande, soit manifeste, soit latente, est toujours présente dans le cas de l'aide.

S'agissant d'une aide, parce qu'il y a une demande, les agents sont preneurs immédiats des avantages. Par contre, s'il s'agit d'une incitation, les agents, parce qu'ils opposent des résistances à la réalisation des actions souhaitées par l'Etat, ne sont pas sensibles des avantages offerts. On appelle aide liée la mesure avec les caractéristiques d'aide qui est assortie d'obligations de résultat. Par ailleurs, une mesure s'appellera aide pure s'il n'y a pas, pour l'agent, l'obligation de fournir des contreparties. Les aides liées visent, en général, le contrôle, par l'Etat, des carences des agents et/ou à maintenir un rapport entre les besoins de ceux-ci et les bénéfices octroyés. Cette figure d'aide liée joue, généralement, un rôle dans la phase finale de vie de l'incitation (cf. ci-dessus, p. 46). En effet, lorsque l'incitation atteint les objectifs de départ en provoquant chez les agents le comportement voulu (mais ne peut pas être supprimé) elle se transforme en aide.

FIGURE 1.1 Typologie des mesures spécifiques voisines de l'incitation.

Nature des moyens \ Rapport d'objectifs Etat/agents		Identiques	Différents
		Instrument coercitif	
Avantage économique	Avantage sans contrepartie	Aide pure	Incitation ouverte
	Avantage assortie de contrepartie	Aide liée	Incitation liée
Stimulant psychologique			Stimulant psychologique

2.4. Les symptômes de la politique incitatrice

On peut préciser dans la figure 1.1 notre typologie des mesures spécifiques voisines de l'incitation. Dans cette typologie nous partons des deux variables définissant les critères théoriques de l'incitation: le rapport d'objectifs Etat/agents et la nature des moyens d'action utilisés par l'Etat. Nous poserons ensuite trois hypothèses qui peuvent fonctionner comme des indicateurs empiriques dans le processus d'identification des incitations.

On peut recourir à deux méthodes d'identification des incitations. La première consiste à chercher directement la présence des critères théoriques de l'incitation. Il s'agit de repérer, pour chaque mesure, le caractère non obligatoire, les agents visés, la présence d'avantages et le rapport d'objectifs Etat/agents.

Le deuxième méthode consiste à mener une analyse de type sémiologique de la législation édictant les mesures. Etant donné que le critère de la non coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents est difficile à repérer il a paru utile de chercher certains indices qui puissent révéler, indirectement, dans un premier temps, la nature des mesures.

Nous proposons l'utilisation de trois indices, à savoir: le caractère répétitif des mesures, les dates limites et l'existence de contreparties.

A / Le caractère répétitif des mesures

On distingue entre les mesures nouvelles et les mesures greffées. On adopte une définition large de mesure nouvelle: ce sont les mesures qui se distinguent des mesures antérieures, par leur objectif, les agents qu'elles visent, le type d'avantages proposés ou les contreparties attendues des agents. Les mesures nouvelles ne peuvent pas prétendre à une totale originalité: ce qui est essentiel est qu'elles ne soient rattachées que lointainement à des mesures antérieures.

Par ailleurs, par mesure greffée on entend la mesure qui découle d'une mesure antérieure: elle vise à modifier celle-ci dans des aspects autres que les agents visés, les objectifs, les contreparties ou le type d'avantages. La notion de mesure greffée s'applique essentiellement aux mesures visant à modifier le montant ou les procédures d'octroi des avantages proposés.

Les mesures greffées ne sauront se confondre avec les dispositions visant à appliquer des mesures antérieures ou à éliminer leurs défauts. Si on isole ces dispositions, le caractère répétitif de la législation peut être évalué par l'accumulation des mesures greffées.

On pose l'hypothèse que les mesures à caractère incitatif ont des difficultés non accidentelles pour s'implanter en raison des résistances des agents à adopter le comportement souhaité par l'Etat. Cela permet d'avancer que le caractère répétitif des mesures peut être un indice révélateur de l'existence d'une incitation.

B / La prévision des dates limites des mesures

Nous appelons des mesures permanentes ou durables celles qui ne sont pas assorties de date limite. Les mesures ayant prévue un délai d'expiration sont désignées de mesures temporaires. Dans ce dernier cas on peut repérer la longueur du délai d'expiration de la mesure.

L'incitation est une mesure à long terme. En raison de l'existence d'un terrain défavorable, l'incitation exige pour produire des effets durables un certain temps. Elle doit laisser les agents libres de leur temps de réaction. On pose donc l'hypothèse que l'absence de date limite ou d'un délai d'expiration très long peut être un indice de la nature incitatrice de la mesure.

C / L'existence de contreparties

L'exigence de la prestation de contreparties pour bénéficier des avantages proposés ou consentis par l'Etat peut être interprété comme un symptôme d'un certain degré de divergence entre les objectifs des agents et ceux de l'Etat. On avance donc l'hypothèse selon laquelle l'existence de contreparties assortissant les mesures constitue une forte présomption de leur nature d'incitation.

2.5 Incitation et conception de l'Etat

Plusieurs théories sur la nature de l'Etat existent qui essaient d'expliquer pourquoi l'Etat intervient dans le domaine de l'économie et qui font une description des formes d'intervention⁽¹¹⁾. D'autres approches essaient d'analyser le rapport entre les phénomènes politiques et la politique économique en développant des modèles politico-économiques⁽¹²⁾.

Pourtant, les théories de l'Etat oublient la fonction incitatrice de l'Etat. En fait, on privilégie, soit l'aspect exercice du pouvoir de l'Etat, soit l'octroi d'aides aux groupes d'agents proches du pouvoir, la fonction incitatrice n'ayant pas une place en tant que telle dans ces théories.

La théorie de l'incitation, notamment le critère de la non coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents, exige une conception particulière de l'Etat. D'abord, elle s'oppose aux théories qui identifient les intérêts de l'Etat

avec ceux d'un groupe particulier d'agents autant que celles qui déduisent les objectifs de l'Etat des préférences individuelles de l'ensemble des agents.

La théorie de l'incitation suppose une autonomie certaine de l'Etat par rapport aux agents. Même si nous n'entrons pas ici dans le problème de l'essence de l'Etat (qui suppose une autre démarche) nous posons l'hypothèse que celui-ci possède une autonomie, variable mais incontestable, vis-à-vis des agents et des groupes. Cette autonomie, du point de vue des finalités, n'écarte pas, évidemment, l'idée que les agents et l'Etat se transforment et se renforcent mutuellement, à travers des mécanismes d'interaction entre eux. En effet, dans l'analyse des objectifs et des stratégies de l'Etat, à côté de l'idée d'intérêt général laquelle concrétise le concept d'autonomie, il faut tenir compte des phénomènes politiques de popularité et de pression. L'autonomie de l'Etat par rapport aux agents n'est pas totale et, en plus, elle n'est pas constante. Elle varie en fonction de plusieurs facteurs, notamment des phénomènes de nature politique⁽¹³⁾

Parfois, l'Etat seconde les agents, en adaptant ses actions au comportement révélé des agents. Dans ce cas on est généralement en présence d'aides. Par contre, il arrive que ce soit l'Etat à devancer les agents et à leur assigner des comportements à suivre, ce qui est propre à une politique incitatrice.

3. Effets et dynamique des incitations

3.1 La détermination des effets

On distingue deux sortes d'effets de l'incitation souhaités par l'Etat:

- les effets d'apprentissage: ce sont les effets sur le comportement des agents,

- les effets sur la variable visée par l'intermédiaire du changement de comportement des agents.

Par ailleurs, on peut considérer deux types d'effets de l'incitation non voulus par les Pouvoirs publics:

- les effets financiers purs: ce sont la production de simples gains monétaires pour les agents non accompagnés d'effets sur leur comportement et la variable visée.

- les effets pervers: ce sont des résultats sur le comportement des agents ou sur la variable visée opposés à ceux visés par l'Etat.

Lorsqu'il s'agit d'une incitation, on s'attend à la présence d'effets d'apprentissage et des effets sur la variable visée. Par contre, en cas d'aide il n'y a pas, par définition, d'effets d'apprentissage, seuls restant les effets sur la grandeur visée. On considère deux cas. Le premier tient à l'existence d'un état de carence chez les agents aidés; dans ce cas les agents souhaitent réaliser les actions visées par l'Etat mais s'abstiennent par manque de moyens. La seconde situation se réfère au cas des aides liées ou aides à visée incitatrice; ici, les effets sur la variable visée sont dus à l'obligation de résultat imposée par l'Etat.

Nous pouvons saisir les effets sur la variable visée par un indicateur de cette grandeur représentative des objectifs de l'Etat. L'appréhension quantitative des effets d'apprentissage est plus difficile. En fait il faut trouver un indicateur qui soit représentatif du changement de comportement des agents. Pour déceler les effets d'apprentissage on peut utiliser le nombre de demandes déposées par les agents en vue de bénéficier des avantages proposés et/ou les résultats d'enquêtes auprès des agents.

On doit faire face à un double problème d'imputation des effets. Le premier problème consiste en savoir de combien

auront les mesures de l'Etat contribué à la variation de la variable visée. Le second problème se réfère à l'imputation des changements dans les comportements des firmes.

L'analyse des effets sur la variable visée ne peut pas se séparer de l'identification des mesures. En réalité l'identification préalable des mesures facilite l'évaluation de leurs effets sur la variable visée. Généralement, l'intervention de l'Etat n'est qu'un des divers facteurs agissant sur l'évolution de la variable visée. L'analyse de l'importance de la mesure, par rapport aux autres facteurs, peut être facilitée lorsqu'on sait, s'il s'agit d'une aide ou d'une incitation.

Si on est en présence d'une incitation, il est probable que les effets sur la variable visée aient été provoqués par l'intervention de l'Etat. En cas d'aide, il est plus hasardeux d'attribuer une influence à l'intervention de l'Etat parce que le comportement était déjà observé par les agents. Le problème de l'imputation des variations de la variable visée est donc plus facilement éclairci lorsqu'il s'agit d'une incitation.

3.2. La métamorphose de l'incitation en aide

Le processus d'incitation comprend trois temps:

1) Dans un premier temps l'agent est appelé à réaliser des actions représentatives du comportement visé par l'Etat. Ces actions sont alors réalisées mais l'agent n'adopte pas encore le nouveau comportement. La seule motivation de l'action est le fait de bénéficier des avantages proposés. On peut enregistrer des effets sur la variable visée mais les effets d'apprentissage sont encore absents.

2) Dans un deuxième temps on assiste à la production d'effets d'apprentissage. On peut observer ces effets après un temps variable, selon les caractéristiques des agents et la nature du comportement qu'on veut provoquer et le montant

des avantages octroyés. L'objectif de départ de l'Etat est atteint lorsqu'un nombre significatif d'agents a adopté le comportement visé.

3) Enfin, dans un troisième temps il est dans la logique de l'incitation de disparaître ou de se transformer en aide.

Si les agents adoptent les objectifs souhaités par l'Etat l'incitation, devrait, en principe, disparaître. Mais très souvent, les agents s'accoutument aux avantages dont sont assorties les mesures incitatives et de passifs ou résistants qu'ils étaient au départ, deviennent demandeurs. Cette demande signifie que l'incitation s'est métamorphosée en aide.

L'apparition de cette demande signifie qu'il est alors difficile de supprimer une incitation métamorphosée en aide. Il existe toujours un risque de conflits si l'Etat opte pour la suppression. Pour écarter ces conflits, il est dans la logique de ce processus que l'Etat est amené à accéder à la demande des agents. Cela nous conduit donc à avancer l'hypothèse que l'incitation a vocation à se transformer en aide liée.

4. La dualité des incitations

Les définitions et la taxonomie des mesures que nous venons d'établir représentent une référence et un point de départ essentiel. Pourtant, on ne saurait trouver ces mesures en l'état pur dans la réalité. Certains hypothèses implicites dans la figure 1.1 (voir ci-dessus p. 40) doivent être abandonnées quand il s'agit d'analyser les mesures concrètes de la politique économique.

Le critère de la non-coïncidence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents soulève quelques problèmes importants.

Premièrement, les agents visés ne constituent pas un groupe homogène. Deuxièmement, il y a, à côté d'un groupe visé par une mesure, d'autres groupes d'agents intéressés, d'une façon ou d'autre, aux résultats que l'Etat veut obtenir. Troisièmement, en économie ouverte, les agents de chaque Etat-nation sont concernés par les mesures de plusieurs Etats-décideurs.

S. Quiers-Valette⁽¹⁴⁾ a montré que certaines mesures exercent une double fonction, d'aide et d'incitation, en raison de l'hétérogénéité des groupes visés et de l'existence de plusieurs groupes d'agents. Nous y ajoutons une troisième cause d'ambiguïté de l'incitation: l'existence de plusieurs incitateurs.

4.1. L'hétérogénéité du groupe d'agents visé

Les agents visés par l'incitation ne forment pas, souvent, un groupe homogène. Ils sont, fréquemment, dans des situations différentes et ont des comportements divergents. Certains agents touchés par les mesures n'acceptent pas les objectifs poursuivis par l'Etat. Par ailleurs, d'autres agents adhèrent immédiatement ou ont déjà les objectifs proposés par l'Etat. La mesure exerce une fonction d'incitation vis-à-vis des premiers, tandis que cette même mesure exerce une fonction d'aide vis-à-vis des seconds.

Une mesure est à dominante incitatrice si le groupe des agents réticents aux objectifs de l'Etat est le plus nombreux et si ces objectifs ne peuvent être atteints sans leur concours. Par contre, si le concours des agents incités n'est pas essentiel à la réalisation des objectifs de l'Etat il s'agit d'une mesure à dominante d'aide.

Il faut toujours analyser quels sont les vœux de l'Etat quand il décrète une mesure apparemment incitatrice. La mesure peut être décidée avec le but caché d'aider tel ou tel groupe. Mais, elle peut aussi être décidée sans que l'ambiguïté soit prévue par l'Etat.

4.2. La pluralité des groupes d'agents

A côté d'un groupe concerné par l'incitation, il en existe, parfois, d'autres groupes non directement visés, se trouvant concernés et ayant intérêt à la réalisation des objectifs de l'incitation. A l'égard du premier groupe, formé par les agents visés directement, la mesure est une incitation. Par ailleurs, envers des groupes d'agents non directement visés, la mesure a une fonction d'aide.

L'Etat peut subir des pressions des groupes non directement visés, afin de décréter l'incitation. Dans ce cas, l'Etat n'est pas l'instigateur principal de l'incitation, celle-ci étant induite par les demandeuses d'aides. Il faut donc étudier dans quelle mesure la fonction d'aide constitue la finalité de l'incitation. La dualité de l'incitation peut être, en réalité, comme dans le cas précédent, tantôt voulue, tantôt subie par l'Etat.

4.3. La pluralité des Etats-incitateurs et la mobilité internationale des agents

Outre les deux motifs antérieurs, mis en avant par S. Quiers-Valette, un troisième raison de dualité de l'incitation doit être considérée: l'existence de plusieurs Etats décrétant des mesures.

L'analyse de cet auteur suppose implicitement une économie où les agents sont visés par les mesures d'un seul Etat. Elle se réfère à l'importance des phénomènes d'internationalisation comme facteurs de limitation des pouvoirs des Etats nationaux sans, pour autant, en tirer les conséquences sur la nature des mesures.

En fait S. Quiers-Valette a remarqué, a propos de l'émergence des centres de décision supranationaux: "L'ensemble du processus met en cause la notion même d'économie natio-

nale; il est impossible que l'intervention des Etats nationaux n'en soit pas affectée. Mais on ne mesure pas encore avec exactitude les moyens de cette influence et son impact réel"⁽¹⁵⁾.

Dans notre perspective nous prenons en compte le phénomène de l'internationalisation du point de vue de la concurrence que se font les Etats dans la prise de mesures affectant la compétitivité de leurs entreprises. L'existence d'agents possédant une mobilité internationale, dont le phénomène des firmes multinationales (FMN) est une des manifestations majeures, fait que les mesures prises par chaque Etat influent sur le comportement de certains agents de l'extérieur. Ce fait contribue à la multiplication des groupes d'agents concernés par les mesures. Les motifs d'ambiguïté analysés ci-dessus sont donc renforcés: aux différences entre les groupes, à l'intérieur d'un Etat, il faut ajouter celles entre les agents de plusieurs Etats.

Les mesures pouvant, éventuellement, concerner les agents étrangers sont un facteur de mobilité internationale de ceux-ci dans la mesure où elles contribuent à la différenciation des espaces nationaux. En outre, l'existence de plusieurs Etats visant le même objectif augmente les possibilités de choix des agents et, due à la concurrence qui s'établit au niveau des avantages offerts par les divers Etats, crée une tendance à l'homogénéisation des espaces nationaux.

L'existence de plusieurs Etats contribue à la re-définition des objectifs de chaque Etat et des avantages assortissant les mesures. La concurrence internationale oblige chaque Etat à prendre en compte les objectifs des autres Etats. De même, pour que sa politique soit efficace, l'Etat tend à aligner les avantages offerts sur ceux des Etats-nations concurrents. Ainsi, on assiste à une homogénéisation des politiques ayant une influence réelle sur la concurrence internationale.

La littérature sur les FMN pose souvent le problème de la modification du pouvoir des Etats en conséquence de la

mobilité des firmes. On part souvent de l'idée selon laquelle la capacité des Etats d'influer sur le comportement des firmes diminue avec la croissance de la mobilité de celles-ci.

Un aspect de ce problème, beaucoup moins analysé, est celui de la modification du pouvoir des Etats en conséquence de la concurrence qui s'établit entre eux en vue d'influencer le comportement des firmes ayant une mobilité internationale. Il apparaît toutefois que la question du pouvoir des Etats vis-à-vis de ces firmes ne saurait être complètement saisie sans considérer cette concurrence inter-Etats. Il nous semble que l'application de la théorie de l'incitation à la situation dans laquelle plusieurs Etats prennent des mesures qui peuvent concerner les FMM peut contribuer à l'élucidation de ce problème.

Posons l'existence de plusieurs Etats lançant des mesures équivalentes. Supposons encore la présence d'agents appartenant à un ou plusieurs Etats-nations possédant une mobilité internationale. Ces agents peuvent être concernés par les mesures de plusieurs Etats en raison de sa mobilité. C'est dire qu'ils peuvent répondre aux mesures d'une pluralité d'Etats. On peut distinguer deux situations selon la nature d'aide ou d'incitation des mesures.

A / Le cas de l'incitation: la pluri-incitation

On désigne de pluri-incitation la mesure à nature d'incitation dans le cas où plusieurs Etats lancent des mesures équivalents.

Dans le cas d'une pluri-incitation la divergence entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents concernant le comportement souhaité est doublée d'une deuxième divergence. Comme on est en présence de plusieurs Etats-incitateurs, lorsque l'agent accepte d'adopter le comportement proposé il doit choisir, parmi les différents Etats-nations qui ont lancé des incitations

équivalentes, celui où il va réaliser ce comportement. Le choix va dépendre, très probablement, du niveau des avantages relatifs accordés par chaque Etat: en cas d'adoption du comportement visé par l'incitation les agents mobiles nationaux ou étrangers vont le réaliser là où les avantages accordés sont les plus élevés. Pour chaque Etat il ya donc une difficulté renforcée à provoquer des comportement nouveaux chez les agents mobiles.

B / Le cas de l'aide: la quasi-incitation

Dans le cas d'une aide les mesures exercent des fonctions différentes selon qu'on considère les agents ayant ou non une mobilité internationale. Envers les agents n'ayant pas une mobilité internationale ces mesures sont des pluri-aides. Par ailleurs, dans le cas des agents ayant une mobilité internationale on désigne ces mesures de quasi-incitations.

Pour les agents mobiles la coïncidence entre leurs objectifs et ceux de chaque Etat, si elle existe, est toujours précaire. Même si, pour un Etat déterminé, il ne s'agit pas de promouvoir un nouveau comportement on est toujours en présence d'une divergence relative tenant à la possibilité pour les agents d'accepter les avantages proposés par d'autres Etats et en conséquence s'y implanter au détriment de l'implantation dans le premier Etat-nation.

La quasi-incitation n'est pas une aide dans la mesure où, même s'il y a une convergence par rapport aux comportements visés, un des aspects de cette convergence peut être mis en cause par les aides accordées par les autres Etats. Il s'agit donc d'une convergence instable, provisoire et relative.

Dans l'incitation, il y a une divergence pure entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents, tandis que dans la quasi-incitations, la divergence n'est que relative. L'incitation suppose que les agents ont des résistances au comportement souhaité par l'Etat, les avantages offerts visant à les vaincre. Les avantages, dans la quasi incitation, visent en plus à contrecarrer les

les avantages offerts par les autres Etats.

Ce qui est essentiel dans la quasi-incitation est la divergence entre les divers Etats. Ici, le rapport d'objectifs Etat/agents se double d'un rapport d'objectifs entre les Etats. C'est la divergence entre les objectifs des divers Etats qui introduit un important élément d'ambiguïté dans les rapports entre les agents et chaque Etat.

Considérons, par exemple, la situation où divers Etats cherchent, à travers l'offre d'avantages, attirer l'implantation des agents étrangers. Les objectifs de chaque Etat étant en concurrence avec ceux des autres Etats, on assiste à une surenchère des avantages offerts. Ceux-ci sont devenus un facteur de plus en plus importants dans les décisions d'implantation des agents (voir ci-dessous pp. 57-62). On ne peut pas dire qu'il y a une divergence entre les objectifs de chaque Etat et ceux des agents dans la mesure où ils considèrent l'hypothèse de s'implanter dans plusieurs Etats. Il n'y a pas chez les agents des résistances particulières à l'implantation dans un pays donné. Mais on ne peut pas, non plus, considérer que les objectifs sont convergents. En fait, les agents conditionnent leurs implantations aux avantages relatifs proposés par les divers Etats. Les objectifs de chaque Etat et ceux des agents ne sont pas ni complètement convergents ni totalement divergents. Cette ambiguïté existe en raison du fait que la nature du rapport entre les objectifs des agents et ceux de chaque Etat dépend du rapport avec tous les autres Etats.

A la limite, même à l'intérieur d'un Etat, certaines mesures peuvent prendre l'allure de quasi-incitations. Des mesures prises par des différents organismes de l'Etat peuvent se concurrencer et les agents peuvent, parfois, opter parmi des aides contradictoires ou au moins concurrentes.

Nous avons montré (voir ci-dessus p. 46) qu'il est dif-

ficile de supprimer une incitation métamorphosée en aide en raison du risque de conflits. Dans le cas de la quasi-incitation les avantages tendent aussi à se perpétuer, outre le motif indiqué, en raison de la pression exercée par les avantages offerts par les autres Etats. Tandis que dans l'incitation métamorphosée en aide, les avantages cessent d'avoir un rapport avec la réalisation des comportements souhaités par l'Etat, dans la quasi-incitation la continuation des avantages est un élément essentiel pour la poursuite des actions souhaitées. Autrement dit, la quasi-incitation n'enregistre pas la tendance à se transformer en aide parce que la divergence relative entre les intérêts de l'Etat et ceux des agents se perpétue.

5. Incitation et internationalisation

5.1. Genèse de la politique incitatrice

La politique incitatrice est un mode d'action de l'Etat qui s'inscrit dans le processus d'apparition de procédures d'intervention nouvelles des pouvoirs publics, dans les années 1960. Elle coïncide avec un rôle accru de l'Etat à la suite de l'accroissement de l'exposition de l'économie à la concurrence internationale et du renforcement interne des mécanismes de marché.

Sous la pression d'un marché ouvert, l'action de l'Etat s'étend et s'amplifie. La concurrence internationale a mis à nu les faiblesses des économies nationales, dans un cadre de référence qui cesse d'être nationale, à la suite de la suppression des barrières protectionnistes et l'accélération de la multinationalisation des firmes. L'Etat est alors appelé à une intervention accrue et à participer à la définition des changements. (16).

Avec l'ouverture de l'économie, les objectifs de l'Etat font référence, de plus en plus, à des comportements et à des performances des agents des autres pays. Les notions de performance et de compétitivité internationales deviennent les critères défi-

nissant les objectifs de l'Etat. Le commerce extérieur et la multinationalisation des entreprises nationales sont devenus les données de base qui traduisent les performances économiques comparées.

L'Etat, compte tenu des objectifs de performance et de compétitivité internationales, utilise de plus en plus fréquemment et intensément les mesures assorties d'avantages économiques. Une part variable de ces mesures sont des incitations. Par ailleurs, la multiplication des entreprises multinationales fait accroître le poids des mesures à nature de quasi-incitations. En effet, l'importance du concept de quasi-incitation se mesure par le poids du phénomène multinational, lequel transforme les pluri-aides en quasi-incitations.

5.2. Conséquences de la crise

La crise n'a pu empêcher la croissance de l'ouverture des économies à l'échange international. Le commerce international a augmenté, depuis 1973, plus vite que la production, ce qui fait que la part dans le PIB augmente (cf. tableau 1.1). De même les activités des firmes multinationales ont augmenté plus rapidement que celles des firmes mononationales. La croissance du stock de l'investissement direct à l'étranger s'est poursuivie, depuis la crise, à un rythme soutenu, ce qui contraste avec le ralentissement

TABLEAU 1.1 Evolution de la part occupée par les exportations dans le PIB des principaux pays de l'OCDE (en %).

Pays	1967	1973	1980
Etats-Unis	5,2	6,9	10,1
Japon	9,7	10,0	13,9
France	13,6	18,2	22,4
RFA	20,1	21,9	27,5
Royaume-Uni	19,4	24,4	28,4
Italie	17,4	20,4	25,2

Source: OCDE, Comptes nationaux, numéros divers.

tissement de l'investissement domestique; en effet, on constate la croissance, depuis la crise, du rapport de l'investissement direct à l'étranger à la Formation brute de capital fixe (cf. tableau 1.2).

TABEAU 1.2. Evolution du rapport Investissement direct à l'étranger / FBCF dans les principaux pays de l'OCDE (en %).

	Moyenne sur les périodes		
	1967- 1972	1973- 1977	1978- 1980
Etats-Unis	3,70	4,15	4,10
Japon	0,49	1,07	0,80
France	1,09	1,64	1,81
RFA	1,85	2,27	2,43
Royaume-Uni	5,68	8,40	7,65

Source: B. Madeuf et C. Ominami, "Crise et investissement international" Révue économique, septembre 1983.

On a assisté à l'expansion des firmes multinationales à plusieurs niveaux⁽¹⁷⁾: le nombre des firmes multinationales et la valeur du stock de l'investissement étranger, les nouveaux pays d'origine (les nouveaux pays industrialisés et certains pays développés nouveaux venus), les nouveaux secteurs (les banques, services et nouveaux secteurs industriels), les nouveaux types d'entreprises (les petites et moyennes entreprises et les entreprises publiques), les nouvelles formes d'implantation (prises de contrôle, co-entreprises, participations minoritaires, concessions de licence, contrats clés en main, contrats de sous-traitance).

L'accentuation de l'internationalisation des économies et de l'intervention de l'Etat, dans un contexte qui demeure libéral, a élargi l'utilisation des instruments assortis d'avantages économiques. En effet, étant donné la difficulté éprouvée par les Etats à utiliser les instruments traditionnels

de régulation de la demande, des stimulants économiques, de plus en plus nombreux et importants, on été mis en place dans tous les pays visant à améliorer ou à préserver leurs positions relatives⁽¹⁸⁾.

La crise a rendu les agents plus sensibles aux considérations de coûts et de risques⁽¹⁹⁾. Comme les stimulants économiques ~~économiques~~ affectent directement ces considérations, la crise a contribué à accentuer l'impact de ces mesures sur les décisions des agents. En outre, les nécessités d'adaptation à la crise a exigé la prise de mesures visant à stimuler des comportements plus conformes à la nouvelle situation. Ces faits ont augmenté les préférences des Etats pour les mesures incitatives. L'accentuation de la mobilité internationale des firmes⁽²⁰⁾ implique que les aides que les Etats ont tendance à accorder plus intensément, depuis la crise, se transforment en quasi incitations. La montée des quasi-incitations a deux origines. Premièrement, l'intensification de l'utilisation des instruments assorties d'avantages économiques: ces mesures deviennent des quasi-incitations. Deuxièmement, l'accentuation du phénomène de multinationalisation augmente le nombre des agents capables de transformer les aides en quasi-incitations.

5.3. Quasi-incitations et motifs d'implantation des FMN

Nous aborderons maintenant le problème de la détermination du rôle des quasi-incitations dans le processus de décision des firmes multinationales. Cela permettra d'examiner indirectement l'importance des mesures à nature de quasi-incitation.

Les études menées, avant la crise, sur les motifs de l'implantation à l'étranger des firmes, ont montré que la logique commerciale est le facteur décisif du processus de multinationalisation. En effet, plusieurs études⁽²¹⁾ démontrent que, parmi les déterminants des investissements di-

rects à l'étranger, le plus important est l'attraction exercée par le marché. Ensuite, on trouve les facteurs de coût, y compris les avantages économiques accordés par les Etats. Selon ces études, les avantages économiques n'ont influencé que modérément les décisions des FMN. Nous avons repéré, dans le tableau 1.3, la façon dont ces études ont appréhendé l'importance de ces mesures dans l'ensemble des motifs qui influencent les décisions d'implantation des FMN américaines. Même si les études mentionnées ne sont pas strictement comparables, on peut remarquer que les avantages accordés par les Etats étrangers occupent un rang modeste parmi les motifs de l'investissement international.

TABLEAU 1.3 Rôle des avantages accordés par les Etats étrangers dans les déterminants des investissements directs des Etats-Unis à l'étranger - résumé de quelques enquêtes.

Nom du chercheur et date de publication	% de firmes citant le facteur	Rang du facteur	Nombre de facteurs retenus	Nombre total de firmes de l'échantillon
Robinson (1961)	24,4	10 ^e	11	205
Behrman (1962)	-	-	9	72
Basi (1966)	-	-	12	214
Kolde (1968)	-	-	7	104
Forsyth (1972)	0,9	8 ^e	8	105
Brash (1966)	13,0	6 ^e	7	100

Source: J. Dunning, "The Determinants of International Production", Oxford Economic Papers, 25, n° 3, pp. 289-336, 1973.

Depuis 1974, un certain nombre de modifications se sont produites dans les stratégies des FMN qui tiennent aux facteurs qui motivent leurs décisions. Un certain nombre d'auteurs⁽²²⁾ ont montré que les FMN accordent davantage d'importance aux éléments du coût dans leurs décisions. La place, toujours prépondérante, accordée aux facteurs tenant au marché est atténuée en faveur des facteurs tenant aux coûts. R. Vernon⁽²³⁾ a remarqué la tendance des investissements à l'étranger des FMN à s'écarter des stratégies du cycle du pro-

duit.

Si, pendant la crise, les facteurs tenant au marché continuent à être les facteurs décisifs de l'implantation des FMN, la mise en place de logiques productives se sont développées. Des concepts tels que la "filiale-atelier" et "world market factory" ont été avancés pour en rendre compte⁽²⁴⁾.

Etant entendu que les mesures assorties d'avantages économiques influent sur les coûts des firmes, on peut s'attendre à ce que le rôle joué par les quasi-incitations dans les décisions relatives à l'implantation des investissements internationaux soit plus large que celui qu'est accordé par les auteurs qui ont étudié les déterminants de ces implantations avant la crise. Cette hypothèse est confortée par un certain nombre d'études⁽²⁵⁾, sur le processus de décision des FMN et par quelques enquêtes menées après la crise.

L'analyse du rôle des quasi-incitations dans les décisions des FMN doit distinguer entre les firmes ayant une stratégie avec prédominance commerciale et les firmes ayant une stratégie essentiellement productive. Les premières prennent leurs décisions d'implantation à l'échelle régionale, c'est-à-dire, au niveau d'un ensemble de pays voisins constituant un même marché. La décision d'implantation dans telle ou telle région dépend de facteurs essentiellement commerciaux. Ainsi, les quasi-incitations ont, dans ces situations de décision au niveau inter-régional, une influence peu sensible. Mais, après ce type de décision au niveau inter-régional, les FMN doivent choisir dans quel pays particulier de la région va se réaliser l'implantation. Les quasi-incitations ont, à ce dernier niveau, une influence certaine. Elles peuvent faire pencher la balance vers les pays dont les quasi-incitations sont assorties de bénéfices plus importants⁽²⁶⁾.

Dans le cas de firmes ayant une stratégie principalement productive, les quasi-incitations peuvent jouer un rôle considérable à deux niveaux: l'inter-régional et l'intra-régional. Outre

l'influence dans le choix du pays particulier, les quasi-incitations influent sur la désignation de la région d'implantation. Cette situation est propre aux cas de productions destinées à alimenter le marché mondial plutôt qu'un marché régional. Elle devient plus fréquente depuis la crise, surtout dans les secteurs où les coûts de transport sont relativement négligeables, comme par exemple les industries de l'électronique et des textiles.

Quelques enquêtes menées auprès des FMN confirme l'hypothèse de la montée de l'influence des quasi-incitations sur leurs décisions d'implantation. Le tableau 1.4 présente le pourcentage des FMN américaines qui ont bénéficié, dans leurs investissements à l'étranger, des quasi-incitations des Etats des pays d'implantation. Même si on ne dispose pas de données comparables avant la crise, il faut remarquer la proportion élevée de filiales ayant reçu des avantages: 25 % dans les pays développés et 27 % dans les pays sous-développés.

TABLEAU 1.4. Filiales de FMN américaines ayant bénéficié, en 1977 d'avantages accordés par les Etats étrangers - résultats d'un enquête.

	Pays développés	Pays-sous-développés
Nombre de filiales ayant répondu à l'enquête	15 603	7 627
% de filiales ayant bénéficié des aides/incitations	25	27

Source: The Use of Investment Incentives and Performance Requirements by Foreign Governments, Department of Commerce of the United States, Washington, D.C. 1981.

Le tableau 1.5 est plus concluant. Il présente les résultats de deux enquêtes menées auprès des FMN françaises avec la même méthodologie, la première avant la crise et la deuxième après celle-ci. La perception des quasi-incitations comme motifs de l'investissement à l'étranger est beaucoup plus aiguë après la crise qu'elle ne l'était avant celle-ci. Les quasi-incitations se situ-

aient en 1971 au 15^e rang sur 18 facteurs retenus avec 10 % des réponses. En revanche, en 1981, ce motif est cité par 22 % des firmes et se situe au 10^e rang sur 26 facteurs retenus.

TABLEAU 1.5. Importance des avantages accordés par les Etats étrangers parmi les motifs d'implantation des FMN françaises - résultats de deux enquêtes.

	Enquête 1971	Enquête 1981
% de firmes citant le motif	10	22
Rang du motif	15 ^e	10 ^e
Nombres de motifs retenus	26	18

Sources: C.-A. MICHALET, M. DELAPIERRE, B. MADEUF et C. OMINAMI, Nationalisations et internationalisation stratégies des multinationales françaises dans la crise, Paris, Maspéro, 1983.

C.-A. MICHALET et M. DELAPIERRE, La multinationalisation des entreprises françaises, Paris, Gauthier-Villars, 1973.

Notes et références

1. Nous adoptons ici le concept de politique économique au sens défini par C. De Boissieu : "Forment la politique économique les décisions de l'Etat et des organismes dans sa mouvance, ayant pour objet principal de régler les conditions de production, de la répartition ou de l'affectation des ressources." (Cf. C. De BOISSIEU, Principes de politique économique, Economica, Paris, 2^e édit., 1980, p. VII).
2. Par exemple, B. BALASSA a défini, récemment, l'incitation de la façon suivante: "The term 'incentives' is used in the volume to refer to governmental measures that affect the allocation of ressources - land, labor and capital - among industries, and that influence the orientation of economic ac-

vities as between exportation and import substitution".

(B. BALASSA, "Introduction" dans: B. BALASSA, ed., Development Strategies in Semi-industrial Economies, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1982, p. 3)

3. Voyons deux exemples empruntés à deux dictionnaires d'économie:
 - a) "Au nombre des interventions qu'elles (les autorités responsables de l'économie) sont amenées à effectuer, on peut qualifier d'incitations celles qui ont pour objet de persuader les agents économiques d'adopter des attitudes, d'effectuer des anticipations ou de prendre des décisions considérées conformes à la politique économique général souhaitée."
("Incitation", dans: Y. BERNARD, J. COLLI, et D. LEWANDDOWSKI, Dictionnaire économique et financier, Seuil, Paris, 1975)
 - b) " Incitation: intervention d'ordre fiscal, financier ou psychologique en vue de provoquer chez les agents économiques un comportement avantageux pour la collectivité ou jugé comme tel par les responsables de la politique économique. Les moyens de l'incitation peuvent être: abattements et dégrèvements fiscaux, subventions, taux d'intérêt bonifiées, garanties^{de} commandes publiques, campagnes d'information, etc."
("Incitation", dans: A. SALEM et J. ALBERTINI, Lexique d'économie, Dalloz , Paris, 1984.)
4. Cf. - S. QUIERS-VALETTE, "Le concept d'incitation et la politique incitatrice française", VIII Colloque international de l'Association française de sciences économiques, Ermenonville, sept. 1972.
 - S. QUIERS-VALETTE, "Politique incitatrice et planification; le cas français", dans: Planification et Société, Actes du colloque d'Uriage, FUG, Grenoble, 1974.
 - S. QUIERS-VALETTE, Un nouveau concept de politique économique que: l'incitation, Hachette, Paris, 1978.
5. Cf. pour une présentation général et une bibliographie extensive: J.-J. LAFFONT et E. MASKIN, "The Theory of Incentives: an Overview", dans: W. WILDENBRAND (ed.), Advances in Economic Theory, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

6. S. QUIERS-VALETTE, Un nouveau concept..., op. cit., p. 18.
Cf. également: S. QUIERS-VALETTE, "Politique incitatrice ..."
op. cit., p. 200.
7. J.-J. LAFFONT et E. MASKIN, "The theory of incentives: an overview"
dans W. WILDENBRAND (ed.), Advances in Economic Theory, Cambridge
University Press, Cambridge, 1982, p. 31.
8. Cf. K. ARROW, Social Choice and Individual Values, Cowles Foun-
dation Monograph 12, 1951 ou la traduction française: Choix col-
lectif et préférences individuelles, Calmann-Lévy, Paris, 1974.
9. Cf. C. ALQUIER, Dictionnaire encyclopédique économique et
social, Economica, Paris, 1985, p. 281; C. De Boissieu, op. cit.,
p. 532; Y. GIORDANO, "Politique du commerce extérieur et poli-
tiques industrielles: à la recherche d'une cohérence", p. 215
dans: Politiques industrielles, Actes des journées d'études
Franco-Italiennes organisées par le GATAPSES et le GRECO, Ni-
ce, 13-14 janvier 1983, PUF, Paris, 1984.
10. Cf. G. BREAK, "Subsidies as an Instrument for Achieving Public
Economic Goals", dans: Economics of Federal Subsidies Programs,
Joint Economic Committee, Congrès des Etats-Unis, 1972. Cf. éga-
lement: OCDE, Transparence et ajustement positif - identifica-
tion et évaluation des interventions de l'Etat, OCDE, Paris, 1983.
11. Cf. A. WOLFELSPERGER, Les biens collectifs, P.U.F.; 1975;
X. GREFFE (ed.), Economie publique, Economica, Paris, 1975;
A. VIANES, La raison économique d'Etat, Presses Universitaires
de Lyon, Lyon, 1980; B. JESSOP, "Recent Théories of Capitalist
State", Cambridge Journal of Economics, n°1, 1977.
12. Cf. A. LINDBECK, "The Changing Role of National State", Kyklos,
n° 1, 1975; A. LINDBECK, "Stabilisation Policy in Open Econo-
mies With Endogenous Politicians", American Economic Review,
mai 1976; B. FREY, "Politico-Economic Models: State of the Art
and Extensions, and Consequences for Economic Policy", Collo-
que sur les conséquences économiques de la démocratie, Paris,
janvier 1980; B. FREY, Democratic Economic Policy, Martin Ro-
bertson, Oxford, 1983.

13. Cf. les références mentionnées dans la note précédente.
14. S. QUIERS-VALETTE, Un nouveau concept, op. cit., pp. 45-49.
15. S. QUIERS-VALETTE, Un nouveau concept, op. cit., p. 236.
16. Cf. E. FRIEDBERG, "L'internationalisation de l'économie et les modalités d'intervention de L'Etat: la politique industrielle", dans: Planification et société, actes du Colloque d'Uriage, PUG, Grenoble, 1974. Cf. également: S. QUIERS-VALETTE, "Le concept d'incitation et...", op. cit.
17. Cf. B. MADEUF et C. OMINAMI, "Crise et investissement international", Revue économique, n° 5 septembre 1983; J. MUCCHIELLI et J. THUILLIER, Multinationales européennes et investissements croisés, Economica, Paris, 1983, 2^e partie; W. ANDREFF, Les multinationales hors la crise, Le Sycomore, Paris, 1982; C.-A. MICHELLET, "Stratégies des firmes multinationales dans la crise, 7th World Congress of the International Economic Association, Ilustre Colegio de Economistas de Madrid, 1983; S. LALL, "Les multinationales du tiers monde", Colloque Les multinationales en mutation - IRM - CREPA - novembre 1982; A. COTTA et M. GHERTMAN, Les multinationales en mutation, PUF, Paris, 1983; K. KUMAR et M. McLEOD (eds.), Multinationals From Developing Countries, Lexington Books, Lexington, Massachusetts, 1981. C. OMAN, The New Forms of Direct Investment, Ronéo, Centre de développement, OCDE, Paris, 1982
18. Cf.: OCDE, Le rôle des stimulants à l'industrie dans le développement régional, OCDE, Paris 1979; D. YULL et K. ALLEN (eds.), European Regional Incentives 1980, European Regional Policy Monitoring Unit, Center for the Study of Public Policy, University of Strathclyde, Glasgow, 1980; Chamber of Commerce of the United States, Industrial Division, Investment Incentive Programs in Western Europe, Washington, 1978; OCDE, Transparence, op. cit.; BIAC (Business Industry Advisory Committee), Relationship of Incentives and Disincentives to International Investment Decisions, Response of BIAC on International Investment and Multinational Enterprises to the OECD Working Group on International Investment Policies, New York, avril 1981.

19. Cf.: OCDE, Tendances récentes des investissements directs internationaux, OCDE, Paris, 1981; J. DUNNING, "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic approach", Weltwirtschaftliches Archiv, n° 117, 1981; C.-A. MICHALET, M. DELAPIERRE, B. MADEUF, et C. OMINAMI, Nationalisations et internationalisation - stratégies des multinationales française dans la crise, Maspero, Paris, 1983; OCDE, Investissement international et entreprises multinationales - les stimulants et obstacles à l'investissement et le processus de l'investissement international, OCDE, Paris, 1983; M. CASSON, The Future of the Multinational Enterprise, McMillan, Londres, 1976; BIAC, Relationship..., op. cit.
20. La mobilité croissante des firmes fait que la dotation de facteurs devient de moins en moins importante dans l'explication de la spécialisation internationale. Le choix de localisation opéré par les FMN devient alors un facteur décisif. En d'autres termes, l'avantage absolu se substitue à l'avantage comparatif dans l'explication de la spécialisation internationale. Cf. à ce propos: C.-A. MICHALET, "Une nouvelle approche de la spécialisation internationale", Revue d'économie industrielle, n° 17, 1981; C.-A. MICHALET, Compétitivité et internationalisation, Rapport présenté au groupe "ad hoc" d'experts gouvernementaux sur la science, la technologie et la compétitivité, document renéoté, OCDC, Paris, 1982.
21. Cf. J. AGARWAL, "Determinants of Foreign Direct Investment: a Survey Review", Weltwirtschaftliches Archiv, n° 116, 1980; C.-A. MICHALET et M. DELAPIERRE, La multinationalisation des entreprises françaises, Gauthiers-Vilars, Paris, 1973; A. SCAPERLANDA et L. MAUER, "The Determinants of U.S. Direct Investment in the CEE", American Economic Review, vol. 59, 1969; J. DUNNING, "The Determinants of International Production", Oxford Economic Papers, 25, n° 3, 1973; SS. KWACK, "A model of U. S. Direct Investment Abroad: a Neoclassical Approach", Western Economic Journal, vol. 10, 1972; Y. AHARONI, The Foreign Investment Decision Process, Boston, 1966; G. REUBER et al., Le rôle des investissements privés étrangers dans le développe-

ment, document réédité, OCDE, Paris; R. EISNER et P. LAWLER, "Tax Policy and Investment: an Analysis of Survey Responses", American Economic Review, mars 1975.

22. Cf. les références mentionnées dans la note 18. Cf. également: J. DUNNING, "Explaining Changing Patterns of International Production: in Defense of the Eclectic Theory", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, novembre 1979; J. DUNNING; "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: Some Empirical Issues", Journal of International Business Studies, printemps-été 1980; J. DUNNING, "Explaining Outward Direct Investment of Developing Countries: in Support of the Eclectic Theory", dans K. KUMAR, et M. McLEOD (eds.), Multinationals From Developing Countries, Lexington Books, Lexington, Massachusetts, 1981.
23. Cf. R. VERNON, "The Production Cycle Hypothesis in a New International Environment", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, novembre 1979.
24. Pour le concept de "filiale atelier" cf.: C.-A. MICHALET, Le Capitalisme mondial, PUF, Paris, 1976. Sur l'idée de "world market factory" cf.: F. FRÖBEL, J. HEINDRICHS, et O. KREYE, The New International Division of Labour, Cambridge University Press/Maison des Sciences de l'Homme, Paris, 1980.
25. Cf. les références mentionnées dans les notes 19 et 22.
26. Cf. par exemple: R. WEIGAND, "Investissement international: les avantages incitatifs", Harvard-L'Expansion, automne 1984.

CHAPITRE 2

**L'ENGAGEMENT DES ENTREPRISES
DANS L'EXPORTATION**

L'étude de la politique incitatrice exige, au préalable, la connaissance des agents qu'on veut inciter. Ce chapitre se propose de caractériser les firmes industrielles qui exportent. En outre, on essaye d'identifier les résistances, les motivations et les objectifs des firmes à l'exportation.

Les données chiffrées manquant dans ce domaine, l'exportation est une réalité mal perçue. Il n'existe aucune statistique d'ensemble des entreprises exportatrices qui puisse être utilisée dans les recherches sur les comportements à l'exportation. L'analyse est conduite à partir de l'enquête que nous avons menée auprès des firmes exportatrices, pendant l'année 1983.

Les résultats présentés dans ce chapitre, outre l'importance pour l'élucidation de notre sujet, offrent un intérêt en tant que tels. En fait, sont présentés, pour la première fois, des résultats sur la structure de l'appareil exportateur du Portugal qui, à notre connaissance, ne sont pas disponibles ailleurs. Si ce fait accroît, semble-t-il, l'originalité de cette étude, il est à l'inverse une source d'incertitudes qui gêne l'analyse du sujet principal. En effet, l'absence d'études de ce genre au ni-

veau de l'entreprise rend impossible une comparaison de résultats, ce qui pose un certain nombre de problèmes d'estimation et d'interprétation.

1. L'appareil exportateur

Nous présentons ici la caractérisation générale de l'appareil exportateur. En outre, nous avançons quelques hypothèses et nous distinguons certaines catégories d'entreprises en vue de les utiliser dans les chapitres suivants. Ainsi nous distinguons les entreprises exportatrices d'après les critères suivants:

- la taille,
- la propension à exporter,
- l'année de démarrage à l'exportation,
- la diversification des exportations par marchés,
- l'appartenance à un des secteurs industriels

1.1 La taille des entreprises engagées dans l'exportation

On entend l'engagement dans l'exportation de deux façons: l'engagement au sens strict et le degré d'engagement.

Dans le premier cas il s'agit du fait, pour une entreprise, d'exporter ou non. On peut mesurer l'engagement au sens strict par la proportion d'entreprises qui exportent, c'est-à-dire par le ratio: nombre d'entreprises exportatrices / nombre total d'entreprises exportatrices ou non.

Par degré d'engagement dans l'exportation nous entendons la propension à exporter, c'est-à-dire le chiffre d'affaires à l'exportation rapporté sur le chiffre d'affaires total.

Comme notre enquête ne concerne que les entreprises exportatrices, on ne peut pas calculer directement la proportion de firmes qui, parmi chaque classe de dimension, s'est engagé dans l'expor-

tation. On peut, néanmoins, estimer indirectement l'influence de la taille en comparant la structure des firmes exportatrices de notre échantillon à celle de l'ensemble de toutes les firmes de l'industrie manufacturière.

Il y avait, en 1981, dans l'industrie manufacturière 22 615 entreprises dont le tableau 2.1 fournit la répartition par classe d'effectifs. Par ailleurs, le tableau 2.2 donne la structure, toujours par classe d'effectifs⁽¹⁾ des firmes exportatrices, à partir des résultats de notre enquête.

En supposant que nos résultats sont représentatifs de la structure par taille des firmes exportatrices, on peut considérer que, pour chaque classe de dimension, le ratio: % des firmes exportatrices de la classe dans le total des firmes exportatrices / % des firmes de l'industrie manufacturière de la classe dans le total des firmes de l'industrie manufacturière⁽²⁾, est un indicateur de la proportion des firmes qui exportent.

On constate immédiatement, en comparant les tableaux 2.1 et 2.2 que ce ratio croît fortement et régulièrement avec la dimension des firmes⁽³⁾. Il passe de 0,05 pour les entreprises employant moins de 20 effectifs, à 17,33 pour celles qui emploient 500 et plus effectifs.

Ces chiffres montrent que la dimension est liée incontestablement au fait d'exporter.

Il se vérifie ici que, si l'entreprise exportatrice doit avoir une certaine taille, les petites et moyennes firmes ne rencontrent pas pour autant des obstacles insurmontables. En fait les résultats que nous avons présenté, bien que confortant l'idée selon laquelle la dimension est un facteur qui influe sur la probabilité d'exporter ils exagèrent l'importance réelle de la liaison entre la taille et l'aptitude à exporter.

La forte relation entre la taille et la proportion des

firmes qui exportent est due, en partie, au fait que les petites et moyennes firmes qui ont bati des capacités d'exportation en dehors d'une certaine dimension, sont devenues des grandes entreprises exportatrices. La compétitivité qui a permis aux petites entreprises d'exporter a entraîné le plus souvent la grande dimension. L'analyse de la période de démarrage des exportations selon la dimension des firmes conforte cette hypothèse (cf.infra, p. 82).

TABLEAU 2.1. Répartition des entreprises de l'industrie manufacturière par classes d'effectifs.

1981

Classes d'effectifs	Entreprises		Effectifs	
	Nbre.	%	Nbre.(a)	%
Moins de 20	16 087	71,1	106,5	12,9
20 à 99	5 075	22,5	213,2	25,9
100 à 499	1 240	5,5	246,1	29,9
500 et plus	213	0,9	257,1	31,3
Total	22 615	100,0	822,9	100,0

(a) en milliers.

Source: Serviço de Estatística do Ministério do Trabalho, Quadros de Pessoal: Estrutura Empresarial Portuguesa, M. T., Lisboa, 1983.

TABLEAU 2.2. Répartition des entreprises de l'échantillon par classes d'effectifs.

1981

Classes d'effectifs	Entreprises		Effectifs	
	Nbre	%	Nbre(a)	%
Moins de 20	11	3,6	0,2	0,2
20 à 99	108	35,9	6,2	5,3
100 à 499	135	44,9	33,3	28,6
500 et plus	47	15,6	76,8	65,9
Total	301	100,0	116,5	100,0
Non-réponses	74	-	-	-

(a) en milliers.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Bien que les firmes exportatrices enregistrent en moyenne une dimension plus élevée que celle de l'ensemble des firmes de l'industrie, elles sont beaucoup moins concentrées.

En fait, les entreprises exportatrices ont un nombre moyen d'effectifs de 386,9, contre seulement 36,4 pour l'ensemble de l'industrie. Pourtant, tandis que sur les firmes exportatrices, la tranche supérieure de dimension représentant 15,6 % des firmes est responsable par 65,9 % des effectifs, parmi l'ensemble de l'industrie, on trouve concentré un pourcentage semblable d'effectifs dans seulement 6,4 % des firmes (cf. les tableaux 2.1 et 2.2).

Par convention, la littérature économique se réfère à deux critères de taille d'ordre quantitative: le nombre d'effectifs et le chiffre d'affaires.

Comme on ne dispose pas d'information sur la structure de l'ensemble des firmes de l'industrie manufacturière selon les chiffres d'affaires réalisés on a utilisé, dans les pages précédentes, le critère des effectifs.

Mais, dans cette étude, la taille des entreprises sera généralement mesurée par le chiffre d'affaires. Ce n'est pas la variable la plus couramment utilisée, parce qu'elle est modifiée par l'inflation et rend difficile des comparaisons intersectorielles et internationales. La taille est, en fait, plus souvent exprimée en nombre d'effectifs. Nous avons été obligés de choisir le chiffre d'affaires parce que, parmi les variables utilisables pouvant définir la taille, c'est celle pour laquelle nous avons obtenu un plus grand nombre de réponses. En fait, sur les 375 entreprises de notre échantillon, 332 ont révélé leurs chiffres d'affaires, tandis que 301 seulement ont fourni leurs effectifs (cf. tableaux 2.2 et 2.3).

De façon conventionnelle, nous avons regroupé l'ensem-

ble des entreprises de l'échantillon selon quatre fourchettes de dimension. Le découpage suivant a été retenu⁽⁴⁾:

a) nous qualifions de très petites entreprises les firmes qui ont réalisé un chiffre d'affaires de moins de 50 millions d'escudos,

b) viennent ensuite les petites entreprises: ce sont les firmes réalisant un chiffre d'affaires compris entre 50 et 199 millions d'escudos,

c) la catégorie de moyennes entreprises est attribuée aux firmes ayant réalisé un chiffre d'affaires égal ou supérieur à 200 mais inférieur à 500 millions d'escudos,

d) enfin, nous appelons grandes entreprises les firmes dont le chiffre d'affaires est égal ou supérieur à 500 millions d'escudos.

Nous présentons dans le tableau 2.3 la répartition des firmes de notre échantillon par classes de dimension. On peut vérifier que les firmes exportatrices se concentrent essentiellement parmi les petites et moyennes entreprises. Ces firmes représentent 64,7 % du nombre total des firmes exportatrices. Les très petites et les grandes entreprises sont beaucoup moins nombreuses; elles représentent 16,9 et 18,4 % des firmes de l'échantillon, respectivement.

La répartition des C. A. enregistre une structure très différente. 74,4 % des C. A. totales se concentrent dans la classe des grandes firmes tandis que les très petites et les petites ne sont responsables que pour 5,3 % (cf. tableau 2.3).

Ces chiffres suggèrent qu'il y a une forte concentration des exportations dans la classe des grands exportateurs. En fait le, tableau 2.4 confirme cette idée. Ce tableau qui donne

la répartition des entreprises par classes de chiffres d'affaires à l'exportation montre que la classe des plus grands exportateurs représentant 17,4 % des firmes sont responsables pour 76,5 % des exportations.

TABLEAU 2.3. Répartition des entreprises par classes de chiffres d'affaires.

Classes de C. A., en millions d'escudos	1981			
	Entreprises		C. A.	
	Nombre	%	En milliards d'escudos	%
Moins de 50	56	16,9	1,6	0,9
50 à 199	89	26,8	7,6	4,4
200 à 499	126	37,9	35,4	20,3
500 et plus	61	18,4	130,1	74,4
Total	332	100,0	174,7	100,0
Non-réponses	43	-	-	-

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU 2.4. Répartition des entreprises par classes de chiffres d'affaires à l'exportation.

Classes de C. A. à l'exportation (en millions d'escudos)	1981			
	Entreprises		Exportations	
	Nombre	%	Milliards d'escudos	%
Moins de 10	65	20,9	0,3	0,5
10 à 49	92	29,6	2,5	4,5
50 à 199	100	32,1	10,3	18,5
200 et plus	54	17,4	42,7	76,5
Total	311	100,0	55,8	100,0
Non-réponses	64	-	-	-

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

1.2. Propension à exporter

Nous avons estimé à 30,6 % la propension moyenne à exporter de l'ensemble des entreprises de notre échantillon⁽⁵⁾. Afin de saisir sa structure nous distinguons quatre classes d'entreprises suivant le niveau de la propension à exporter:

a) nous qualifions d'entreprises à faible propension à exporter, les firmes dont l'exportation représente moins de 10 % de leur chiffre d'affaires;

b) nous appelons entreprises à moyenne propension à exporter, celles qui réalisent entre 10 et 39 % de leur chiffre d'affaires;

c) la catégorie de firmes à forte propension à exporter est attribuée aux entreprises dont l'exportation représente entre 40 et 79 % de leur chiffre d'affaires;

d) enfin, on qualifie de firmes à très forte propension à exporter les entreprises dont les exportations représentent 80 % ou plus de leur chiffre d'affaires.

Le tableau 2.5 fournit la distribution des entreprises et des exportations selon les classes de propension à exporter. On constate que les entreprises exportatrices se répartissent à peu près uniformément par les différentes classes de propension à exporter.

Par ailleurs, le tableau 2.5 révèle également une concentration modérée des exportations par classes de propension à exporter. En effet, les entreprises à très forte propension à exporter, qui représentent 22,3 % du total des entreprises, concentrent 40,1 % seulement du total des exportations. Cette concentration est beaucoup moins accentuée que celle que nous avons enregistré par rapport aux classes de taille.

TABLEAU 2.5. Répartition des entreprises selon les classes de propension à exporter.

Classes de propension à exporter (en %)	1981			
	Entreprises		Exportations	
	Nombre	%	Milliards d'escudos	%
Moins de 10	81	26,7	4,5	8,2
10 à 39	85	28,0	10,7	19,2
40 à 79	70	23,0	18,1	32,5
80 et plus	68	22,3	22,5	40,1
Total	304	100,0	55,8	100,0
Non-réponses	71	-	-	-

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Nous avons montré (cf. supra, p. 70) que la proportion d'entreprises qui exportent est fortement liée à la dimension des firmes. En partant, maintenant de la population des firmes exportatrices on se pose la question de l'influence de la dimension sur la propension à exporter.

La relation entre l'engagement dans l'exportation et la taille des entreprises a été étudiée par un certain nombre de chercheurs travaillant sur divers pays.

La relation entre l'engagement au sens strict et la dimension des firmes ne pose pas beaucoup de problèmes, tous les chercheurs trouvant partout la même liaison inverse. Pourtant, pour la relation entre la taille et la propension à exporter les études empiriques ne font pas l'unanimité.

On distingue trois groupes d'auteurs selon les résultats trouvés. Quelques auteurs remarquent que la propension à exporter des entreprises exportatrices s'améliore avec la taille⁽⁶⁾. Un deuxième groupe d'auteurs trouve, par contre, que la propension à ex-

porter croît en raison inverse de la taille des entreprises⁽⁷⁾. Enfin, le troisième groupe refuse l'existence, au niveau global, d'une relation entre la taille et la propension à exporter⁽⁸⁾.

Le tableau 2.6 fournit nos propres résultats. Ce tableau montre que le poids de la demande extérieure croît en raison inverse de la taille. En fait, la propension à exporter est de 47,3 % parmi les très petites entreprises, elle s'élève à 53,6 % pour les petites firmes, mais ensuite diminue régulièrement jusqu'à atteindre 26,7 % parmi les grandes firmes.

TABLERAU 2.6. Propension à exporter selon la taille.

Classes de chiffres d'affaires ^(a)	% du C.A.
Moins de 50	47,3
50 à 199	53,6
200 à 499	38,5
500 et plus	26,7
Ensemble des firmes	30,6

(a) En millions d'escudos.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Moins fréquemment exportatrices, les petites entreprises, lorsqu'elles le sont, exportent une part relativement importante sur leurs chiffres d'affaires. En d'autres termes, il est rare de trouver des petites entreprises exportatrices; mais cela dit, il se trouve qu'elles s'engagent dans l'exportation à un degré beaucoup plus élevé que ne le font les moyennes et grandes firmes. Les petites firmes, en réalité, exportent une grande part sur leurs chiffres d'affaires ou n'exportent pas du tout.

Nos résultats étant très agrégés, appellent une confrontation avec une étude plus poussée effectuée à un niveau de désagrégation sectoriel suffisamment fin. Une tentative d'explication de nos résultats devra passer par une analyse des différentes caractéristiques des secteurs. Mais cela exige un échantillon plus grand que celui qui nous a servi de base d'étude.

Néanmoins, nous pensons que, au niveau de l'ensemble des firmes, nos résultats sont suffisamment clairs pour que nous puissions travailler sur l'hypothèse que les petites et moyennes entreprises ont une propension à exporter supérieure à celle des grandes entreprises. Ce résultat sera utilisé dans les chapitres suivants où nous analysons les conséquences de cette sur-performance des petites et moyennes entreprises sur la politique incitatrice. Pour le moment, il s'agit d'interpréter ces résultats en termes théoriques.

Le problème du rapport entre taille et exportation peut se poser, en termes théoriques de la façon suivante: quelles sont les atouts des grandes et des petites entreprises et quel est le rôle de la taille des entreprises dans la détermination de leurs performances à l'exportation ?

Nous pouvons introduire, dans la théorie, la taille des firmes par l'intermédiaire des économies d'échelle et de la différenciation des produits.

Si on admet que les économies d'échelle existent et peuvent être exploitées, la grande dimension des firmes est un avantage sur les marchés internationaux. On privilégie alors la concurrence par les prix. La grande dimension permet alors de vendre à un prix inférieur à l'exportation en raison d'un coût de revient inférieur. En plus, la nature des marchés extérieurs permet d'augmenter les avantages de l'entreprise de grande taille:

- les coûts fixes dûs à l'exportation (connaissance des marchés, réseaux de distribution) peuvent être amortis sur un plus large volume d'exportations,

- les coûts variables à l'exportation étant élevés (taux, droits de douane, transport, distribution), les grandes entreprises sont plus capables de les absorber,

- les risques à l'exportation étant élevés, les grandes entreprises sont plus aptes à diversifier les risques en exportant vers plusieurs marchés,

- enfin, la grande entreprise a une plus grande capacité à différencier les prix de vente selon les marchés, ce que lui procure une avantage supplémentaire.

L'autre élément qui nous permet d'introduire la taille dans l'analyse c'est la différenciation des produits. Si la concurrence ne se fait pas par les prix, mais par la différenciation des produits, la petite et moyenne dimension donne une avantage certaine sur la grande taille. La différenciation de produits permet de créer des segments de marchés spécifiques, avec une petite demande et à caractéristiques différenciées. Le prix n'étant plus le facteur déterminant de la concurrence, la plus grande souplesse des petites et moyennes entreprises leur permet de mieux s'adapter aux marchés extérieurs. Dans un marché, plus petite est une entreprise, plus petite est sa part de marché et plus élastique est sa courbe de demande; les petites entreprises peuvent alors discriminer les prix sans que cela donne lieu à des réponses des leaders.

A mesure que la taille diminue, l'élasticité de la courbe de la demande de l'entreprises s'approche de l'infini et la part du chiffre d'affaires exportée devient de plus en plus variable: elle tend vers 0 ou 100 %. En fait, il y a des échelles d'exportation minimum même s'il s'agit de petites segments de marchés spécifiques.

Les deux éléments que nous venons de considérer agissent dans le même sens, lorsqu'il s'agit d'expliquer la plus forte proportion des firmes qui exportent parmi les grandes entrepri-

ses. Mais, quand il faut interpréter la plus forte propension à exporter des petites entreprises, les deux facteurs opèrent dans un sens différent.

Les deux formes de concurrence, par le prix et par la différenciation des produits, coexistent dans un même secteur en proportions variables. Dans certains secteurs, les économies d'échelle sont très faibles ou sont contrecarrées par d'importantes différenciations de produits, tandis que dans d'autres secteurs on se trouve dans des situations inverses; mais on trouvera aussi des secteurs où les deux formes de concurrence agissent avec vigueur. Nous avançons, donc l'hypothèse que les exportations portugaises se concentrent dans des secteurs où la concurrence par la différenciation des produits l'emporte sur la concurrence par les économies d'échelle.

Les conclusions que nous avons tiré sur la liaison entre la taille des entreprises et l'engagement dans l'exportation ont quelques implications sur la politique de promotion des exportations, notamment les mesures visant la concentration des firmes.

Pour l'analyse de l'influence d'une politique de concentration des entreprises sur les exportations il faut distinguer entre les mesures visant les firmes exportatrices et celles visant les firmes non exportatrices.

La concentration des firmes non exportatrices entraîne l'augmentation du nombre des firmes engagées dans l'exportation, en raison de l'augmentation de la taille. Cela aura donc un effet positif sur les exportations. Cet effet sera plus accentué dans le cas de la concentration de petites et très petites entreprises. En fait, l'influence de la variation de la taille sur la proportion des firmes qui exportent est particulièrement forte parmi ces firmes. Le passage à la catégorie de moyennes entreprises multiplie la proportion de firmes qui exportent par 163 pour les très petites entreprises et par 5 pour les petites (cf. note 3). Par ailleurs, le passage des moyennes entreprises à la catégorie des grandes entreprises multiplie la proportion des firmes qui exportent par 2.

La concentration des firmes exportatrices ne produira des effets positifs sur les exportations que sur la classe des très petites entreprises. On a vu, en effet (cf. tableau 2.6), que dans un seul cas, celui du passage des très petites firmes à la classe des petites, l'augmentation de la taille entraîne la croissance de la propension à exporter. Dans tous les autres cas l'effet inverse s'est vérifié. Une politique de promotion des exportations qui mise sur la concentration des entreprises exportatrices peut ne pas conduire à l'augmentation des exportations, mais au contraire, provoquer sa diminution.

Il faut se rendre compte que nous raisonnons à un niveau très agrégé. L'analyse sectorielle permettrait de distinguer entre les secteurs où des fortes économies d'échelle peuvent être exploitées et la concurrence par les prix l'emportent, et les secteurs où la concurrence par différenciation des produits est prépondérante. Dans le premier cas, on doit s'attendre à une liaison directe entre la taille des entreprises et la propension à exporter et par conséquent à un effet positif de la concentration sur les exportations. Dans le deuxième cas, à l'inverse, on doit s'attendre à une diminution de la propension à exporter avec l'augmentation de la taille et à un effet pervers de la concentration sur les exportations.

Dans le cas des secteurs où la concurrence par les prix joue un rôle mineur, les entreprises qui résultent de concentrations ne voient pas accroître au niveau international leur compétitivité. Par contre, sur le plan national ces firmes augmentent leur pouvoir sur le marché. C'est dire que ces firmes resteront toujours petites au niveau international, mais peuvent acquérir au plan national une dimension relativement élevée qui leur procurent des avantages sur le marché intérieur où elles joueront un rôle comme entreprises oligopolistiques. Elles sont alors tentées de miser sur cet avantage nouvellement acquis, en s'orientant davantage vers le marché intérieur.

1.3. Année de démarrage à l'exportation

Nous avons fait un autre découpage de l'appareil exportateur, en retenant la période pendant laquelle les firmes ont commencé à exporter. On distingue deux types d'entreprises:

- les entreprises anciennes dans l'exportation: ce sont les firmes ayant démarré à l'exportation avant 1974;

- les entreprises récentes dans l'exportation: ce sont les firmes ayant démarré à l'exportation entre 1974 et 1982.

On peut voir dans le tableau 2.7 que sur les 365 entreprises qui précisent l'année de leur démarrage à l'exportation, 60,5 % sont des entreprises anciennes dans l'exportation, tandis que 39,5 % sont des firmes récentes. L'ancienneté à l'exportation

TABLEAU 2.7. Période de démarrage à l'exportation.
(% du total des réponses)

Période		Avant	Entre	Total
		1974	1974 et 1982	
Résultats globaux (a) (Nombre de réponses)		60,5 (221)	39,5 (144)	100,0 (365)
Par classes de C.A. (en millions d'escudos)	Moins de 50	46,2	53,8	100,0
	50 à 199	54,5	45,5	100,0
	200 à 499	72,6	27,4	100,0
	500 et plus	72,8	27,2	100,0
Selon la propension à exporter (en %)	Moins de 10	58,0	42,0	100,0
	10 à 39	60,0	40,0	100,0
	40 à 79	63,7	36,3	100,0
	80 et plus	66,7	33,3	100,0

(a) Nombre total des firmes ayant répondu: 365.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

tation est une fonction directe de la dimension et de la propension à exporter des firmes. On peut voir dans le tableau 2.7 que le pourcentage des firmes ayant démarré à l'exportation avant 1974 croît avec l'augmentation de la propension à exporter et la taille.

Parmi les très petites entreprises, on trouve que la plupart ont démarré à l'exportation récemment; puis à la mesure que la taille augmente le rapport firmes anciennes/firmes récentes dans l'exportation augmente.

Ces chiffres suggèrent l'hypothèse selon laquelle les très petites et les petites firmes qui démarrent à l'exportation sont relativement nombreuses, soit à devenir des moyennes ou grandes entreprises, soit à abandonner l'exportation. Il est donc probable qu'un grand nombre de très petites et petites firmes soient obligées de confirmer ou d'accroître la compétitivité qui leur a permis de démarrer à l'exportation. Si elles réussissent, on doit s'attendre à ce que cette compétitivité, qui leur a permis de tenir le coup dans les marchés extérieurs, entraîne aussi leur croissance. Sinon elles cesseront l'activité d'exportation.

L'ancienneté à l'exportation croît, également, avec la propension à exporter. Mais, dans ce cas, la proportion de firmes anciennes croît plus lentement qu'elle ne le fait pour la taille. En outre, différemment de ce qui se passe dans le cas de la taille, pour toutes les classes de propension à exporter, le nombre de firmes anciennes à l'exportation est toujours supérieur à celui des firmes récentes. Cela montre que l'ancienneté à l'exportation a une influence beaucoup plus réduite sur la propension à exporter qu'elle ne l'a sur la taille.

Il paraît donc que, bien que l'ancienneté à l'exportation exerce une certaine influence sur la propension à exporter, on trou-

ve un nombre relativement élevé de firmes qui exportent en permanence un petit pourcentage de leur chiffre d'affaires.

De manière à avoir une idée de l'évolution des démarrages pendant notre période d'étude (1974/1982) il nous importe de connaître la distribution des firmes récentes à l'exportation selon l'année de démarrage.

Les réponses obtenues parmi les firmes récentes à l'exportation sont présentées dans le tableau 2.8 Ce tableau permet de classer en trois phases l'évolution des démarrages à l'exportation pendant la période 1974/1982:

a) la période 1974/1976 est marquée par un faible dynamisme pendant laquelle, il n'y a que 21 firmes, dans notre échantillon, ayant démarré l'exportation;

b) la phase 1977/1980 est une phase d'expansion: le nombre moyen par année de démarrages est multiplié par trois par rapport à la période précédente; en outre, plus d'une entreprise sur quatre parmi toutes les entreprises exportatrices existantes ont démarré à l'exportation pendant cette période;

c) la phase 1981/1982 voit se ralentir l'expansion amorcée en 1977: le nombre moyen par année de firmes ayant démarré à l'exportation tombe de moitié par rapport à la période antérieure.

Les phases dégagées ci-dessus correspondent, grosso modo, à différentes périodes: soit de l'évolution de la demande internationale, soit du niveau de l'activité économique interne, soit encore à des phases distinctes de la politique économique des Pouvoirs publics (cf. infra, chapitre 3). Ce concours de circonstances va rendre délicate l'imputation des effets des avantages à l'exportation accordés par l'Etat (cf. infra chapitre 4).

TABLEAU 2.8. Entreprises ayant démarré à l'exportation entre 1974 et 1982.

Année de démarrage	Nom- bre	%
1974	9	6,3
1975	6	4,2
1976	6	4,2
1977	20	13,9
1978	26	18,0
1979	25	17,4
1980	26	18,0
1981	12	8,3
1982	14	9,7
Total	144	100,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

1.4. Diversification par marchés

Pour souci de simplification nous considérons, dans cette étude, que chaque pays correspond à un seule marché.

Nous présentons dans le tableau 2.9 la diversification par pays de destination des exportations des firmes de notre échantillon. On constate que seulement 18,5 % des firmes exportatrices exportent vers plus de dix pays. En outre, environs un tiers des entreprises n'exportent que vers un, deux ou trois pays.

Le nombre de marchés croît nettement avec la propension à exporter et la taille. Ainsi, on peut observer, en ce qui concerne la taille, que les très petites firmes n'exportent que rarement vers plus de 10 pays (2,1 % des firmes); ensuite le pourcentage d'entreprises exportant vers plus de 10 marchés croît fortement et régulièrement jusqu'à atteindre 46,6 % pour les grandes firmes.

TABLEAU 2.9. Nombre de pays d'exportation.
(% du total des réponses)

1981

		Nombre de pays	Moins de 4	Entre 4 et 10	Plus de 10	Total
Résultats globaux (Nombre de réponses)			34,6 (122)	46,9 (165)	18,5 (65)	100,0 (352)
Par clas- ses de C.A. (en millions d'escudos)	Moins de 50		39,6	58,3	2,1	100,0
	50 à 199		34,9	56,6	8,5	100,0
	200 à 499		28,3	50,5	21,2	100,0
	500 et plus		22,4	31,0	46,6	100,0
Selon la propension à exporter (en %)	Moins de 10		52,5	41,3	6,2	100,0
	10 à 39		26,7	53,5	19,8	100,0
	40 à 79		23,5	53,0	23,5	100,0
	80 et plus		9,1	56,1	34,8	100,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

De même, on trouve que seulement 6,2 % des firmes à faible propension à exporter exportent vers plus de 10 pays, mais cette valeur est de 19,8 %, 23,5 % et 34,8 %, respectivement parmi les firmes à moyenne, à forte et à très forte propension à exporter.

Il paraît donc que la dimension d'une part, et la propension à exporter d'autre part, pèsent beaucoup dans la diversification par pays de destination des exportations. La diversification des débouchés qui limite les risques attachés à l'exportation est l'apanage des firmes très engagées dans l'exportation et surtout des grandes firmes. Ces deux facteurs sont ceux qui déterminent le volume des exportations et donc la nécessité de diversification.

De même l'ancienneté à l'exportation exerce une importante influence sur la diversification des firmes par débouchés. En fait, tandis que 25,6 % des firmes anciennes à l'exportation exportent vers plus de dix pays, parmi les firmes récentes à l'exportation cette valeur est seulement de 6,8 % (9).

1.5. Structure sectorielle

Nous procéderons à la description sectorielle de l'appareil exportateur en distinguant un certain nombre de catégories de secteurs, en fonction des indicateurs définis et présentés dans les pages précédentes de ce chapitre. Les résultats détaillés sont fournis dans les tableaux A.1 à A.8 de l'annexe 5.

Les points forts des exportations sont concentrés sur quelques secteurs traditionnels: principalement les secteurs des textiles, habillement, produits en liège, boissons et papier. Les exportations de ces cinq secteurs représentaient plus de la moitié des exportations totales de l'industrie en 1981. En outre, certains nouveaux secteurs tels que les produits chimiques, les machines et appareils électriques et le matériel de transport, bien qu'enregistrant des valeurs croissantes représentent encore une faible proportion des exportations industrielles, soit environ 17 % (cf. tableau A.1, dans l'annexe 5).

Cette spécialisation constitue une faiblesse de l'appareil exportateur. En premier lieu elle est dominée par des secteurs qui souffrent actuellement de surproduction dans la plupart des pays de destination des exportations, à savoir les pays de l'OCDE. En outre, on constate dans ces pays une baisse sensible de la part relative de la demande des produits de ces secteurs⁽¹⁰⁾.

En deuxième lieu, l'analyse de la structure des exportations par secteurs met en évidence l'importance de secteurs dont la caractéristique fondamentale est l'utilisations de fortes proportions de main-d'oeuvre peu qualifiée. On a estimé que ces secteurs sont responsables par 55 % des exportations en 1980⁽¹¹⁾. En outre, les secteurs où prédomine l'utilisation de technologies avancées ne représente que 13 % des exportations.

Enfin, en troisième lieu, il s'agit d'une spécialisation dans des secteurs où les exportateurs sont confrontés à une vigoureuse concurrence des nouveaux pays industrialisés auxquels les niveaux de salaires moins élevés donne un avantage⁽¹²⁾.

A / La dimension moyenne des exportations

La valeur moyenne par entreprise des exportations des firmes de notre échantillon a été de 180 millions d'escudos environ. Cette valeur est très variable selon les secteurs: elle s'échelonne entre 30,2 et 1 3880 millions d'escudos (cf. tableau A.1, dans l'annexe 5).

On distingue trois groupes de secteurs selon la valeur moyenne par entreprise des exportations:

a) Les secteurs à petite exportation: ce sont les secteurs ayant exporté, en moyenne par entreprise moins de 100 millions d'escudos. Ce groupe représente 40 % du total des exportations. Il comprend les secteurs des chaussures, habillement, bois-meubles, pharmacie, produits en plastique, minéraux non métalliques, produits céramiques, produits en marbre et machines non électriques.

b) Les secteurs à moyenne exportation: ce sont les secteurs dont la valeur moyenne par entreprise des exportations est comprise entre 100 et 300 millions d'escudos. Ces secteurs sont responsables par 35 % environ des exportations. Il s'agit des secteurs des textiles, alimentation, conserves de fruits et légumes, boissons, produits chimiques, ouvrages en métaux et matériel de transport.

c) Les secteurs à grande exportation: ce sont les secteurs ayant exporté, en moyenne par entreprise plus de 300 millions d'escudos. Ces secteurs représentent le quart du total des exportations. Ils sont constitués par les secteurs des conserves de poisson, produits en liège, papier, chimie de base, métallurgie de base et machines et appareils électriques.

B / La propension moyenne à exporter

La propension moyenne à exporter par secteurs se réfère à la part des exportations totales dans le chiffre d'affaires total de chaque secteur. Les catégories utilisés ici pour classer les secteurs suivant les valeurs de la propension moyenne à exporter sont celles définies dans la page 74.

Les secteurs sont concentrés essentiellement dans les classes de propension moyenne ou forte. En effet sur les 22 secteurs considérés, 18 appartiennent à ces classes. Inversement on ne trouve que 4 secteurs dans les classes de faible et très forte propension à exporter.

Huit secteurs représentant 32% du total des exportations ont de moyennes propensions à exporter: Il s'agit des secteurs de la pharmacie, produits en plastique, minéraux non métalliques, produits céramiques, machines non électriques, alimentation, textiles, et matériel de transport.

Par ailleurs, dix secteurs représentant la moitié des exportations enregistrent des fortes propensions à exporter. Ce groupe comprend les secteurs de l'habillement, chaussures, bois-meubles, produits en marbre, conserves de fruits et légumes, boissons, ouvrages en métaux, conserves de poisson, papier et machines et appareils électriques.

Seulement deux secteurs présentent une faible propension moyenne à exporter: les produits chimiques et la chimie de base. De même, on ne trouve que deux secteurs parmi la classe des secteurs a très forte propension à exporter: les produits en liège et la métallurgie de base.

C / Degré de nouveauté à l'exportation

Le degré de nouveauté à l'exportation se réfère à la période du démarrage des firmes à l'exportation. On considère trois degrés en fonction de la proportion des firmes ayant démarré à l'exportation entre 1974 et 1982 :

a) Les secteurs à faible degré de nouveauté: ce sont les secteurs enregistrant une proportion de firmes de moins de 10 %. Les secteurs dans cette situation sont responsables pour 10 % des exportations. Il s'agit des secteurs de l'alimentation, conserves de fruits et légumes, conserves de poissons.

b) Les secteurs à moyen degré de nouveauté: ce sont les secteurs enregistrant une proportion entre 30 et 50 %. Ce groupe représente 81 % du total des exportations. Il comprend les secteurs de l'habillement, textiles, bois-meubles, pharmacie, produits chimiques, minéraux non métalliques, produits en marbre, machines non électriques, matériel de transport, produits en liège, papier, chimie de base, métallurgie de base, et machines et appareils électriques.

c) Les secteurs à fort degré de nouveauté: ce sont les secteurs enregistrant une proportion de 50 % et plus. Il s'agit des secteurs de la chaussure, produits en plastique, produits céramiques, et ouvrages en métaux, lesquelles sont responsables pour 9 % des exportations totales.

On constate l'absence de secteurs à petite exportation dans la classe des secteurs à fort degré de nouveauté à l'exportation. Réciproquement on peut observer qu'il n'y a pas de secteur à grande exportation dans la classe des secteurs à faible degré de nouveauté. Cette constatation suggère l'idée selon laquelle l'expérience cumulée entraîne généralement la croissance de la dimension des valeurs exportées.

D / Le degré de diversification des exportations

On désigne par degré de diversification des exportations le pourcentage de firmes du secteur ayant exporté vers plus de dix pays. On définit les catégories suivantes:

a) Les secteurs à faible diversification: ce sont les secteurs enregistrant un pourcentage de moins de 10 % des firmes ayant exporté vers plus de dix pays. Ils représentent 35 % des exportations totales. Il s'agit des secteurs de la chaussure, habillement, bois-meubles, machines non électriques, matériel de transport, et ouvrages en métaux.

b) Les secteurs à moyenne diversification: ce sont les secteurs enregistrant un pourcentage entre 10 et 29 % des firmes ayant exporté vers plus de dix pays. Ce groupe est responsable pour 40 % des exportations. Il comprend les secteurs de la pharmacie, produits en plastique, produits céramiques, minéraux non métalliques, produits en marbre, textiles, produits chimiques, chimie de base et machines et appareils électriques.

c) Les secteurs à forte diversification: ce sont les secteurs présentant un pourcentage de 30 % et plus des firmes ayant exporté vers plus de dix pays. Ces secteurs représentent 25 % des exportations. Il s'agit des secteurs de l'alimentation, conserves de fruits et légumes, conserves de poisson, boissons, produits en liège, papier et métallurgie de base.

On ne trouve pas de secteurs à faible exportation dans la classe des fortes diversifications. En outre, on constate l'absence de secteurs à grande exportation parmi les secteurs de la classe des faibles diversifications. Cela montre que le montant des exportations par entreprise exerce une importante influence sur la diversification des marchés de destination.

2. Les comportements des firmes devant l'exportation

Par comportement devant l'exportation nous entendons ici l'ensemble des conduites tenant à deux composantes principales: a) les motifs du démarrage à l'exportation, et b) les résistances et les obstacles à l'exportation. Ces deux composantes seront définies à partir des facteurs distincts tels qu'ils ressortent des éléments cités par les entreprises dans leurs réponses à des questions ouvertes.

2.1. Les motifs du démarrage à l'exportation

La vente sur le marché extérieur est un affaire beaucoup plus risqué que ne l'est la vente sur le marché national. L'exportation peut être acceptée ou désirée mais elle n'est pas un phénomène spontané. Il ne suffit pas la possibilité matérielle d'exporter. Pourquoi ont les entreprises décidé d'exporter ? Quelles sont les contraintes et/ou avantages qui suscitent le démarrage à l'exportation.

La connaissance des motifs de l'exportation a un intérêt fondamental pour l'analyse de la politique incitatrice. Celle-ci se fonde sur l'hypothèse que les comportements des firmes sont susceptibles de se transformer. La politique incitatrice à l'exportation ne saurait être efficace si elle n'arrive pas à provoquer des effets d'apprentissage et cela signifie susciter des motivations pour exporter.

En outre, en analysant les motivations à l'exportation on espère savoir si parmi les raisons qu'ont poussé les entreprises à démarrer à l'exportation on trouve les mesures de stimulation des exportations édictées par l'Etat.

On a dénombré 13 motifs du démarrage à l'exportation (cf. tableau 2.10). Nous pouvons classer ces 13 motifs dans cinq types fondamentaux: a) les motifs tenant à la dimension du marché intérieur, b) les facteurs fondant positivement l'engagement dans

l'exportation, c) l'objectif original de l'entreprise, d) la nécessité d'écouler des surplus et e) la demande spontanée des clients.

Les motivations des entreprises pour démarrer à l'exportation pourront de la sorte être décrites comme un ensemble d'éléments appartenant à chacun des cinq types de motifs présentés ci-dessus.

Les réponses obtenues permettent d'avancer l'hypothèse selon laquelle le démarrage à l'exportation est essentiellement la réponse à une contrainte. En effet, l'analyse des réponses fait apparaître clairement le type de motifs majeur qui conduit les dirigeants des entreprises à exporter: les motifs tenant à la dimension du marché intérieur. Ce type de motifs est cité par 55,9 % des entreprises. Dans ce cas l'entreprise répond à l'étroitesse permanente du marché national, soit parce que celui-ci est très petit, soit parce qu'elle produit une marchandise dans un segment très étroit. En raison de la saturation du marché intérieur l'entreprise veut assurer dans les marchés extérieurs l'écoulement régulier de ses produits. Ce type de motifs englobe: l'insuffisance du marché national, l'obtention d'économies d'échelle, le besoin de croissance, l'exploitation d'un atout et la crise du marché national.

En deuxième position, avec 39,8 % des réponses, arrivent les facteurs qui fondent positivement l'engagement dans l'exportation. Ces facteurs relèvent des avantages attribués à la présence sur les marchés étrangers indépendamment de la contrainte qui constitue la dimension du marché national. Ce type de motifs inclut: la supériorité du marché extérieur, les avantages de l'Etat à l'exportation, le prestige, la répartition des risques et les contacts avec l'étranger.

Ensuite, on trouve l'objectif originel de l'entreprise au 3^e rang avec 13,5 % des réponses. L'entreprise envisage l'exportation dès sa création mais il n'invoque pas de motivation

spécifique.

La nécessité d'écouler des surplus arrive au 4^e rang avec 11,5 % des réponses. L'entreprise organise une exportation résiduelle à coup par coup en réponse à des surplus épisodiques. Elle n'envisage pas l'exportation permanente et ne fait qu'écouler des excédents que, occasionnellement, le marché intérieur ne peut absorber.

TABLEAU 2.10. Motifs du démarrage à l'exportation.

Motifs	Nombre de réponses (a)	% du total des réponses	Rang
Insuffisance du marché national	102	29,4	1 ^{er}
Supériorité du marché extérieur	62	17,9	2 ^e
Objectif original de l'entreprise	47	13,5	3 ^e
Nécessité d'écouler des surplus	40	11,5	4 ^e
Avantages de l'Etat à l'exportation	39	11,2	5 ^e
Prestige	39	11,2	6 ^e
Obtention d'économies d'échelle	35	10,1	7 ^e
Besoin de croissance	35	10,1	8 ^e
Répartition des risques	34	9,8	9 ^e
Exploitation d'un atout	23	6,6	10 ^e
Demande spontanée des clients	18	5,2	11 ^e
Contacts avec l'étranger	14	4,0	12 ^e
Crise du marché national	7	2,0	13 ^e
Autres motifs	15	4,3	

(a) Nombre de firmes ayant répondu: 347.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Une dernière dimension doit être prise en compte pour saisir les motivations de la décision d'exporter. L'exportation constitue aussi une réponse à la demande spontanée des clients. Ce motif arrive en 11^e position avec 5,2 % des réponses. L'entre-

prise est passive et n'exporte qu'en réponse à des demandes non sollicitées des clients étrangers. Elle ne fait que saisir les opportunités, l'exportation n'étant pas le résultat de démarches préalables visant les débouchés extérieurs.

La faible dimension du marché intérieur explique la faible influence de ce motif dans la décision d'exporter; étant donné la petite dimension du marché national l'exportation est généralement voulue et non simplement la conséquence de la demande des clients étrangers. A l'inverse, plusieurs études portant sur des marchés de grande dimension ont révélé le rôle prépondérant joué par la demande spontanée; diverses enquêtes auprès de firmes de la France, du Royaume-Uni et des Etats-Unis ont indiqué que la proportion des firmes qui citent ce motif est toujours supérieure à 40 % (13).

A la question sur les motifs du démarrage à l'exportation les réponses ont été, parfois, multiples, certaines entreprises ayant avancé plusieurs raisons, ce qui explique que le total des pourcentages dépasse 100. Les divers motifs ne sont pas cités comme réponses uniques avec la même fréquence. On définit le taux de réponses uniques d'un motif comme le pourcentage des firmes mentionnant seulement ce motif, par rapport au total des firmes l'ayant invoqué. En d'autres termes le taux de réponses uniques est un indicateur de la répartition des réponses citant le motif entre réponses uniques et réponses multiples.

Le taux de réponses uniques a une signification certaine. Il reflète la clarté de la perception d'un motif comme déterminant du démarrage à l'exportation. En d'autres termes, il révèle la capacité d'un motif à expliquer, à lui seul, l'engagement des entreprises dans l'exportation. En ce sens, le taux de réponses uniques doit compléter l'information fournie par le tableau 2.10. concernant la classification des motifs. Un faible taux de réponses uniques signifie que le motif est difficilement perçu comme la cause du démarrage à l'exportation. Par ailleurs, un taux de réponses uniques élevé indique une perception nette du motif comme la cause de l'engagement dans l'exportation.

La perception de la demande spontanée des clients comme motif du démarrage à l'exportation est très nette. Ce motif présente le plus fort des taux de réponses uniques: 77,8 %. Ensuite on trouve la nécessité d'écouler des surplus et l'objectif originel de l'entreprise avec 65 et 59,6 %, respectivement. Les motifs tenant à la dimension du marché intérieur enregistrent des taux de réponses uniques variant entre 31,4 et 56,5%. Enfin, les facteurs fondant positivement le démarrage dans l'exportation sont les plus difficiles à être perçus: les taux de réponses uniques s'échelonnent entre 12,8 et 35,3 % (14).

Parmi les divers motifs du démarrage à l'exportation les avantages de l'Etat ont un intérêt tout particulier. En fait, l'importance de ce motif constitue un indicateur de l'impact des mesures des pouvoirs publics sur les entreprises. Bien qu'on analyse ce point d'une façon plus détaillée dans le chapitre 4, on peut observer (cf. tableau 2.10) que les avantages de l'Etat à l'exportation jouent un rôle réduit comme motif du démarrage à l'exportation. Ce motif - que nous avons classé parmi les facteurs fondant positivement le démarrage à l'exportation - figure au 5^e rang dans le classement générale des motifs avec 11,2 % des réponses. La faiblesse de l'impact des avantages de l'Etat sur la décision d'exporter est confirmée par le bas taux de réponses uniques qui caractérise ce motif: 12,8 % soit le plus bas de toutes les motifs.

2.2. Résistances et obstacles à l'exportation

On essaiera maintenant d'apprécier les obstacles et les résistances à l'exportation à partir des réponses des firmes à une question sur les obstacles à la croissance des exportations. Comme notre échantillon ne comprend que des entreprises exportatrices les résultats doivent être analysés avec précaution; ils concernent seulement les obstacles à l'exportations tels qu'ils sont perçus par les firmes déjà engagées dans l'exportation. En fait, on doit s'attendre à ce que la perception des obstacles par les firmes se modifie après leur engagement dans l'exportation. Même si on parle ici de résistances et d'obstacles à l'exportation il con-

vient de préciser qu'on évite la généralisation. Le problème des obstacles et des résistances spécifiques aux entreprises non exportatrices reste partiellement ouvert.

On n'aborde pas ici le problème de la détermination des obstacles réels à l'exportation. On ne traite que des obstacles supposés par les firmes. Ce fait ne présente pas des inconvénients majeurs. Ce qui intéresse pour définir les comportements et pour interpréter la politique incitatrice est essentiellement la perception des obstacles et non les obstacles réels eux mêmes. C'est sur les perceptions - des obstacles et des avantages de l'exportation - que la politique incitatrice doit agir. On part donc de l'hypothèse selon laquelle il y a, certes, des obstacles réels que limitent ou empêchent l'exportation, mais leur importance relative est modulée par la perception qu'ont les entreprises de l'exportation.

On peut constater dans le tableau 2.11 que le manque de compétitivité des prix est perçu par les entreprises comme l'obstacle majeur à la croissance de leurs exportations. Ce facteur figure au 1^{er} rang dans le classement général des obstacles à la croissance des exportations avec 32,7 % des réponses. Ce manque de compétitivité des prix est attribué essentiellement aux coûts de transport. En fait ce facteur des prix est invoqué par 41,3 % des firmes ayant mentionné le manque de compétitivité des prix; ensuite on trouve les charges financières (23,7 %) et les coûts des matières premières (20,6 %); enfin, les coûts salariaux (8,2 %) et les charges fiscales (6,2 %) occupent les dernières positions dans le classement des facteurs de la compétitivité des prix.

En ce qui concerne les autres obstacles à la croissance des exportations, on distingue trois catégories principales:

- Les obstacles tenant à l'action de l'Etat sont cités par 43,1 % des entreprises. Ils incluent: le manque d'aides de l'Etat, les obstacles de l'Etat aux importations, les difficultés d'accès au crédit et les tracasseries de l'administration.

- Les obstacles extérieurs au pays sont mentionnés par 27,2 % des firmes. Ce type d'obstacles inclut: la concurrence étrangère, le protectionnisme des pays importateurs et la récession international.

- Enfin, les obstacles intérieurs à l'entreprise sont indiqués par seulement 18,2 % des entreprises. Cette catégorie englobe le manque de capacité de production, la méconnaissance des marchés extérieurs et l'organisation interne de l'entreprise.

TABLEAU 2.11. Obstacles à la croissance des exportations.

Obstacles	Rang	Nombre de réponses (a)	% du total des réponses
Manque de compétitivité des prix	1 ^{er}	117	32,7
Manque d'aides de l'Etat	2 ^e	84	23,5
Difficultés d'accès au crédit	3 ^e	64	17,8
Concurrence étrangère	4 ^e	47	13,1
Récession international	5 ^e	40	11,2
Protectionnisme des pays importateurs	6 ^e	37	10,3
Manque de capacité de production	7 ^e	30	8,4
Méconnaissance des marchés extérieurs	8 ^e	27	7,5
Organisation interne de l'entreprise	9 ^e	25	7,0
Obstacles de l'Etat aux importations	10 ^e	23	6,4
Tracasseries de l'administration	11 ^e	20	5,6
Concurrence des entreprises nationales	12 ^e	14	3,9
Autres		17	4,7

(a) Nombre de firmes ayant répondu: 358.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Parmi les obstacles à l'exportation ceux tenant à l'action de l'Etat méritent une attention spéciale. La mention de ce type d'obstacles révèle, outre la perception d'éventuels difficultés réelles, l'existence d'une demande envers les pouvoirs publics; cette interprétation sera développée dans le chapitre 3. En outre

elle révèle un état d'esprit très répandu; on a déjà remarqué que les obstacles tenant à l'action de l'Etat interviennent pour 43,1 % des réponses. Un pourcentage très élevé d'entreprises considère donc que les pouvoirs publics, loin de les pousser à exporter, les freine. Néanmoins, ces résultats doivent être analysés avec prudence. L'administration constitue très souvent un buc d'émissaire commode pour justifier des échecs. En fait, le manque d'avantages de l'Etat est perçu comme l'obstacle majeur à l'exportation parmi les entreprises ayant diminué, entre 1974 et 1982, leurs propensions à exporter; en outre, la proportion des firmes ayant diminué leurs propensions à exporter est, parmi celles qui invoquent le manque d'avantages de l'Etat le double de celle qu'on trouve pour l'ensemble des entreprises de l'échantillon.

L'importance de la perception des différents obstacles est relative et dépend essentiellement de deux caractéristiques des entreprises: la dimension et l'ancienneté dans l'exportation. Sur les 12 obstacles recensés 7 sont clairement influencés par la dimension des entreprises ⁽¹⁵⁾. Les obstacles dont les pourcentages de citations augmente avec la dimension sont ceux qui correspondent aux obstacles extérieurs au pays (concurrence étrangère et récession internationale), aux obstacles tenant à l'action de l'Etat (manque d'aides et tracasseries de l'administration) et au manque de compétitivité des prix. Par ailleurs, l'importance des difficultés d'accès au crédit et de la méconnaissance des marchés étrangers varie inversement à la dimension des firmes.

Les poids de cinq obstacles enregistrent des variations très sensibles avec l'ancienneté dans l'exportation ⁽¹⁶⁾. Les entreprises récentes dans l'exportation - c'est-à-dire celles ayant démarré à l'exportation depuis 1974 - sont mieux adaptées que les anciennes aux facteurs extérieurs au pays. Elles sont moins affectées par la concurrence étrangère et la récession internationale. Tout au contraire les entreprises récentes dans l'exportation sont plus touchées par les obstacles intérieurs à l'entreprise (méconnaissance des marchés étrangers et organisation interne de l'entreprise) et les difficultés d'accès au crédit.

3. Les stratégies des entreprises à l'exportation

Nous abordons maintenant la question de la stratégie des entreprises. On entend ici par stratégie la définition des objectifs, le choix des politiques et l'élaboration des moyens nécessaires à ces politiques.

L'exportation elle-même est une stratégie dans la mesure où les perspectives d'expansion vers les marchés extérieurs sont prises en considération au même titre que le marché national dans les plans et dans les schémas d'organisation interne de l'entreprise. Par ailleurs, si l'entreprise décide d'exporter il faut choisir comment.

3.1. Les facteurs de la conquête de nouveaux clients étrangers

On doit remarquer d'abord que pendant la période 1974-1982 la croissance des exportations est due principalement à la conquête par les entreprises de nouveaux clients. En fait 86,8 % des firmes de notre échantillon citent les nouveaux clients comme source de la croissance de leurs exportations, tandis que seulement 36,7 % indiquent les clients anciens. Ce fait donne une importance particulière à l'analyse des facteurs de la conquête des nouveaux clients.

On peut observer dans le tableau 2.12 que la source majeure de la conquête de nouveaux clients est l'initiative des représentants de la firme à l'étranger avec 67,5 % des réponses. L'initiative des clients occupe le second rang avec un taux de réponses important: 47,4 %. Viennent ensuite la participation à des foires-expositions et les études de marché au 3^e et 4^e rang respectivement.

L'importance des divers facteurs de la conquête des nouveaux clients dépend de la dimension et de la propension à exporter des entreprises. Sur les 7 facteurs recensés on trouve

que 3 sont sensibles à ces caractéristiques. Les proportions des firmes citant l'initiative des représentants à l'étranger et les études de marché varient directement avec la dimension et la propension à exporter; par contre, l'importance de l'initiative des clients varie inversement avec ces mêmes caractéristiques ⁽¹⁷⁾.

TABEAU 2.12. L'origine, entre 1974 et 1982, des premières commandes des nouveaux clients étrangers.

Origines	Rang	Nombre de réponses (a)	% du total des réponses
Initiative des représentants à l'étranger	1 ^{er}	235	67,5
Initiative des clients	2 ^e	165	47,4
Participation à des foires-expositions	3 ^e	93	26,7
Etudes de marché	4 ^e	50	14,4
Offre de sociétés de commerce	5 ^e	34	9,8
Initiative d'un organisme de l'Etat	6 ^e	13	3,7
Offre d'attachés commerciaux étrangers	7 ^e	6	1,7
Autres	8 ^e	50	14,4

(a) Nombre de firmes ayant répondu: 348.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

3.2. Les objectifs à l'exportation

Il y a en théorie autant d'objectifs d'exportation possibles que d'exportateurs. Nous nous limiterons à l'énumération des choix les plus communément adoptés par les entreprises exportatrices. La liste des objectifs n'était pas proposé et il s'agit de réponses spontanées.

De manière générale deux sortes d'objectifs sont déce-

lés: les objectifs à dominante commerciale et les objectifs à dominante productive. Les objectifs à dominante productive s'articulent autour de deux axes: l'amélioration de la qualité des produits et la diversification des produits. Les objectifs à dominante commerciale rassemblent les objectifs suivants: diversification des marchés, croissance des exportations, croissance de la propension à exporter, maintien des marchés traditionnels et réalisation d'études de marché.

L'observation du tableau 2.13 fait apparaître clairement la prépondérance des objectifs à dominante commerciale. La diversification des marchés et la croissance des exportations constituent les objectifs majeurs avec 35,9 et 30,2 % des réponses respectivement. Par ailleurs, les deux objectifs à dominante productive occupent des positions modestes dans le classement général des objectifs: l'amélioration de la qualité des produits figure au 4^e rang avec 14,1 % des réponses et la diversification des produits est en 7^e et dernière position avec seulement 5,9 % des réponses.

TABLEAU 2.13. Objectifs des entreprises à l'exportation.

Objectifs	Rang	Nombre de réponses (a)	% du total des réponses
Diversification des marchés	1 ^{er}	120	35,2
Croissance des exportations	2 ^e	103	30,2
Croissance de la propension à exporter	3 ^e	51	15,0
Amélioration de la qualité des produits	4 ^e	48	14,1
Maintien des marchés traditionnels	5 ^e	44	12,9
Réalisation d'études de marché	6 ^e	32	9,4
Diversification des produits	7 ^e	20	5,9
Autres objectifs		26	7,6
Aucun objectif		27	7,9

(a) Nombre de firmes ayant répondu: 341.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Le soin que l'entreprise apporte à la fixation des

objectifs d'exportation permet de déceler l'importance de l'exportation dans ses objectifs généraux. Un bon indicateur de ce phénomène est l'existence ou non d'objectifs d'exportation. L'analyse du tableau 2.13 montre que seulement 7,9 % des firmes de notre échantillon indiquent qu'elles n'ont aucun objectif à l'exportation. Néanmoins ce chiffre cache une inégalité de situations des entreprises selon leurs dimensions et propensions à exporter.

En fait, la propension à exporter exerce un impact sensible sur l'existence d'objectifs à l'exportation. Tandis que 21,1 % des firmes à faible propension à exporter déclarent n'avoir aucun objectif d'exportation, cette valeur est nulle parmi les firmes à très forte propension à exporter.

La dimension exerce aussi une influence, bien que moins sensible, sur l'existence d'objectifs à l'exportation. Ainsi, 6,2 % des très petites entreprises avouent n'avoir aucun objectif à l'exportation, contre 10,7 % parmi les grandes entreprises. Cela montre que la petite dimension n'entraîne pas une plus faible aptitude à gérer des stratégies d'exportation. Tout au contraire les petites entreprises sont de ce point de vue plus performantes que les grandes. Ce fait fait conforter notre hypothèse sur la relation entre la dimension et le degré d'engagement dans l'exportation. En effet, on a montré (cf. ci-dessus p. 76) la propension à exporter est une fonction inverse de la dimension.

En ce qui concerne le rôle de la dimension et de la propension à exporter dans l'explication du contenu des objectifs on constate deux phénomènes:

- Seul l'objectif de diversification des marchés révèle une sensibilité à la dimension des entreprises. L'importance de cet objectif est une fonction croissante de la dimension; en fait, le pourcentage des entreprises citant cet objectif passe de 22,9 % parmi les très petites à 41,1 % pour les grandes.

- Le poids des objectifs de diversification des marchés

et de croissance de la propension à exporter varie selon le degré d'engagement dans l'exportation. Le pourcentage des firmes mentionnant la diversification des marchés passe de 28,2 % parmi les entreprises à faible propension à exporter à 47,0 % pour celles à très forte propension. Par ailleurs, l'importance de l'objectif de croissance de la propension à exporter varie inversement au degré d'engagement dans l'exportation; 23,9 % des entreprises à faible propension indiquent cet objectif contre seulement 6,6 % de celles à très forte propension.

3.3. Dynamique de la propension à exporter et choix des objectifs

Nous utilisons ici pour mesurer les performances à l'exportation l'évolution, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter. Cet indicateur est discutable du point de vue de l'entreprise mais il est convenable pour l'analyse de la politique d'exportation de l'Etat.

Le tableau 2.14 présente la répartition des entreprises de notre échantillon selon la tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter. On constate que 60 % des firmes ont augmenté leurs propensions à exporter; par contre, seulement 8,1 % connaissent une décroissance.

Le pourcentage des entreprises ayant augmenté leurs propensions à exporter est particulièrement forte parmi la classe des moyennes entreprises (cf. tableau 2.15). Les très petites entreprises enregistrent le plus faible performance tandis que les petites et les grandes entreprises révèlent une valeur moyenne. Cette plus forte performance des moyennes entreprises est accentuée par le fait que ce sont ces entreprises celles que enregistrent le plus faible pourcentage de décroissances de la propension à exporter. Les soldes entre les pourcentages des modalités extrêmes (croissance et décroissance) résument d'une façon commode l'information obtenue. En considérant les soldes entre les croissances et les dé-

TABLEAU 2.14. Tendance, entre 1974 et 1982,
de la propension à exporter.

Tendance	Nombre de réponses	% du total de réponses
Croissance	215	60,0
Décroissance	29	8,1
Constante	21	5,9
Sans tendance définie	93	26,0
Total	358	100,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU 2.15. Tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à ex-
porter selon la dimension des entreprises.
(% du total des réponses)

Classes de C.A. (en milliards d'escudos)	(1) Crois- sance	(2) Décrois- sance	(3)=(1)-(2) Soldes des réponses
Moins de 50	45,4	13,7	31,7
Entre 50 et 199	58,7	10,6	48,1
Entre 200 et 499	69,3	3,0	66,3
500 et plus	55,0	6,7	48,3

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

croissances la performance des moyennes entreprises s'avère net-
tement supérieure à celle des autres classes.

La définition d'une stratégie paraît jouer un rôle im-
portant dans le succès à l'exportation. Il semble raisonnable
d'avancer l'hypothèse que les faibles performances à l'exportation
résultent non seulement d'un manque de moyens, mais également
du fait d'insuffisances dans les formulations de la politique de
l'entreprise. On peut observer dans le tableau 2.16 que les entre-
prises que ne formulent pas d'objectifs sont les moins performan-
tes. Le solde entre les citations de la croissance et de la dé-

croissance de la propension à exporter est de 25,9 % parmi les entreprises n'ayant pas formulé d'objectifs contre 55,9 % pour les entreprises avec objectifs.

TABLEAU 2.16. Tendances, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter selon l'élaboration ou non d'objectifs à l'exportation.
(% du total des réponses).

Tendance	Firmes avec objectifs	Firmes sans objectifs
Croissance	40,7	62,6
Décroissance	14,8	6,7
Constante	0,0	6,1
Sans tendance définie	44,5	24,6
Total	100,0	100,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Nous avons vu que l'existence d'objectifs semble influencer sur les performances à l'exportation. Est-il raisonnable de s'attendre à l'existence d'une liaison entre les contenus des objectifs et les performances ?

On peut apprécier cette liaison en examinant dans le tableau 2.17 les indices de spécialisation des performances selon les objectifs. Cet indice, dont la définition est présentée dans l'annexe 4, permet de voir si les différents objectifs sont représentés proportionnellement à leur importance dans l'échantillon dans les différentes modalités de l'évolution de la propension à exporter. Le champ de variation possible des indices va de 0 à l'infini. La valeur 1 indique une représentation proportionnelle; des valeurs inférieures à 1 indiquent une sous-représentation, alors que des valeurs supérieures à 1 indiquent une sur-représentation.

On peut avancer l'hypothèse selon laquelle la performan-

ce à l'exportation a un rôle certain dans la formulation du contenu des objectifs. L'analyse du tableau 2.17 révèle deux phénomènes significatifs.

- Les firmes ayant augmenté leurs propensions à exporter sont sur-représentées essentiellement parmi les firmes ayant formulé les objectifs de croissance des exportations, de diversification des marchés et surtout d'amélioration de la qualité des produits.

- Les firmes ayant diminué leurs propensions à exporter sont sur-représentées principalement parmi celles ayant défini des objectifs de réalisation d'études de marché et de diversification des produits.

TABLEAU 2.17. Les objectifs à l'exportation selon la tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter.
(Indices de spécialisation)^(a)

Objectifs à l'exportation	Tendance de la propension à exporter			
	Croissance	Décroissance	Constante	Sans tendance
Diversification des marchés	1,2	0,5	0,6	0,9
Croissance des exportations	1,2	1,0	1,0	0,7
Croissance de la propension à exporter	0,8	0,7	1,4	1,5
Amélioration de la qualité des produits	1,4	0,8	0,7	0,3
Maintien des marchés traditionnels	0,9	0,9	1,3	1,3
Réalisation d'études de marché	1,0	1,3	0,5	1,0
Diversification des produits	0,9	2,2	2,0	0,7
Autres objectifs	0,8	1,0	2,0	1,2
Aucun objectif	0,6	1,8	0,0	1,7

(a) Pour la définition de l'indice de spécialisation, cf. l'annexe 4.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Ces résultats suggèrent l'hypothèse que le succès à l'exportation entraîne une sur-formulation des objectifs d'amélioration de la qualité des produits, de croissance des exportations et de diversification des marchés; par ailleurs, l'insuccès détermine une définition très fréquente, par rapport à la moyenne, des objectifs de diversification des produits et de réalisation d'études de marché.

3.4. Structures des firmes destinées à l'exportation

Un des aspects les plus importants pour saisir les stratégies à l'exportation est la façon dont s'organisent les entreprises en vue d'exporter. En effet, l'adaptation de l'organisation de l'entreprise aux problèmes spécifiques que pose l'exportation est essentielle. Cette importance reflète la technicité des opérations d'exportation qui, pour la sélection des clients, le montage financier, la définition des produits, diffèrent des ventes sur le marché national.

Lorsqu'une structure d'exportation existe, la volonté exportatrice est affirmée. Les entreprises s'organisent afin d'éviter l'échec dans les marchés extérieurs et à être réduites au coup par coup perpétuel. L'exportation, lorsqu'elle n'est pas conçue comme la vente de surplus, requiert des investissements de structure. La firme ayant créé sa propre structure d'exportation peut ne pas faire appel à un intermédiaire et négocier directement avec l'importateur.

La diversité des performances à l'exportation observées parmi les entreprises relève pour une large part de différences marquées dans leur organisation. En fait, le tableau 2.18 montre que le pourcentage des firmes ayant augmenté leurs propensions à exporter parmi les firmes ayant créé une structure d'exportation est largement supérieur à celui trouvé pour les firmes sans structure.

TABLEAU 2.18. Tendances entre, 1974 et 1982, de la propension à exporter selon l'existence ou non de structures d'exportation.
(% du total des réponses)

Tendance	Firmes avec structures	Firmes avec structures
Croissance	65,2	47,1
Décroissance	6,3	12,7
Constante	4,7	8,8
Sans tendance définie	23,8	31,4
Total	100,0	100,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Lorsqu'une entreprise conçoit une stratégie à l'exportation elle adapte ses structures pour lever les obstacles qu'elle rencontre. La création par les dirigeants de l'entreprise d'une structure d'exportation est la concrétisation formelle de leur volonté de poursuivre des objectifs d'exportation. On peut observer dans le tableau 2.19 l'importance de la formulation d'objectifs dans la création de structures d'exportation. Ce tableau montre que l'existence de structures pour exporter relève pour une large part de l'existence d'objectifs. En fait, la proportion de firmes sans structure pour exporter est de 24,8 % parmi les firmes ayant formulé des objectifs d'exportation, tandis que cette valeur est de 55,6 % pour les firmes sans objectifs.

TABLEAU 2.19. Firmes ayant créé des structures d'exportation selon la formulation ou non d'objectifs d'exportation.
(% du total des réponses)

	Firmes avec structures	Firmes avec structures	Total
Firmes avec objectifs	75,2	24,8	100,0
Firmes sans objectifs	44,4	55,6	100,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Nous présentons dans le tableau 2.20 les structures des firmes destinées à l'exportation. On appréhende l'existence de trois types de structures:

a) Le service d'exportation est une structure interne à la firme, ayant une autonomie variable, chargée **uniquement des questions d'exportation**. On entend, ici, le service d'exportation au sens large. Il englobe toutes les formes d'organisation quelles que soient leurs complexités. Il peut s'agir soit d'un petit groupe de personnes chargées uniquement des questions d'exportation, soit d'un Département d'exportation ⁽¹⁸⁾.

b) Le réseau de représentants à l'étranger est une structure externe à l'entreprise constituée généralement par des contacts permanents, plus ou moins institutionnalisés, avec des sociétés d'importation des pays de destination des exportations.

c) La participation à une société de commercialisation est une forme d'organisation en vue d'exporter qui consiste pour l'entreprise à s'associer à d'autres exportateurs dans une société de commerce extérieur. Il peut s'agir d'un groupement d'exportateurs ou consortium d'exportation ou d'autres formes ⁽¹⁹⁾. Ces organisations jouent le rôle d'un service d'exportation commun à plusieurs firmes.

On peut observer dans le tableau 2.8 que 29 % des firmes exportatrices n'ont pas de structure destinée à l'exportation. Par ailleurs 62,9 % des firmes possèdent un service d'exportation, tandis que 32,8 % ont créé un réseau de représentants à l'étranger. Enfin, seulement 4,1 % des entreprises participent au capital de sociétés de commercialisation.

Un grand nombre d'entreprises - presque un tiers - préfère donc recourir aux services d'intermédiaires d'exportation. Il faut préciser ici ce qu'on entend par intermédiaires d'exportation.

TABEAU 2.20. Structures des entreprises destinées à l'exportation.
(% du total des réponses)

1981

Structures		S.E. (a)	R.R. (b)	P.S. (c)	Aucune
Résultats globaux (d)		62,9	32,8	4,1	29,0
(Nombre de réponses)		(232)	(121)	(15)	(107)
Par classes de C.A. (en millions d'escudos)	Moins de 50	33,9	21,4	3,6	55,4
	50 à 199	58,9	59,8	1,8	32,1
	200 à 499	83,0	42,0	7,0	13,0
	500 et plus	81,4	59,3	6,8	13,6
Selon la propension à exporter (en %)	Moins de 10	50,6	19,7	3,7	44,4
	10 à 39	76,5	36,5	5,9	18,8
	40 à 79	71,0	36,2	4,3	20,3
	80 et plus	77,6	55,2	4,5	8,9

(a) Service exportation.

(b) Réseau de représentants à l'étranger.

(c) Participation à une société de commercialisation.

(d) Nombre total des firmes ayant répondu: 369.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

On a vu qu'on ne considère dans cette étude que les exportations directes, c'est-à-dire celles qui sont réalisées directement par les firmes productrices des marchandises exportées (cf. supra, p. 13). Dans le cas des exportations directes c'est toujours le fabricant qui assume les risques de l'opération d'exportation. Ainsi, les négociants exportateurs qui achètent les marchandises pour leur propre compte, et prennent à leur charge tous les risques en vue de les exporter, ne sont pas considérés comme des intermédiaires. On désigne par intermédiaires les commissionnaires ou les sociétés de commerce extérieur qui travaillent à la commission, négocient avec les importateurs étrangers, mais c'est le producteur qui assume les risques.

Le pourcentage des firmes n'ayant pas mis en place de structure pour exporter décroît avec la taille et avec la pro-

pension à exporter. Parmi les très petites firmes on constate que plus de la moitié des firmes exportatrices n'ont pas de structure; cette proportion diminue, ensuite, pour les classes de dimension supérieure, jusqu'à atteindre environ 13 % parmi les moyennes et grandes firmes. Lorsqu'il s'agit d'une petite ou très petite entreprise celle-ci s'adresse fréquemment, pour ces exportations, à un intermédiaire qui offre au fabricant la possibilité d'exporter en supprimant pour elle la complexité du commerce international.

En ce qui concerne l'influence de la propension à exporter on trouve une situation semblable. Une proportion élevée des firmes à faible propension à exporter (44,4 %) n'ont pas de structure pour exporter. Cette valeur diminue régulièrement pour les classes de propension supérieure: jusqu'à atteindre 8,9 % parmi les firmes à très forte propension.

Inversement à l'absence de structure, la fréquence de la mise en place d'un service d'exportation ou d'un réseau de représentants à l'étranger est nettement plus forte parmi les classes supérieures de dimension et de propension à exporter qu'elle ne l'est pour les classes inférieures.

4. L'influence de la présence de capital étranger et public sur le comportement des entreprises.

4.1. Entreprises à capital étranger

Nous appelons entreprises à capital étranger (ECE), les firmes ayant participation directe de capital étranger, quelle que soit leur part dans le capital de l'entreprise. Ce critère écarte donc les entreprises ayant indirectement la participation de capital étranger, ce qui a comme conséquence de sous-estimer l'importance réelle de l'investissement étranger. Par ailleurs, on ne prend pas en compte dans notre analyse les différents niveaux de participations dans le capital des firmes.

Réciproquement, nous désignons d'entreprises nationales (EN) les firmes n'ayant pas de participation directe de capital étranger.

Il semble que les entreprises à capital étranger soient un groupe particulier, ayant des comportements qui lui sont propres, lesquels ont un rapport direct avec la politique incitatrice. Il paraît donc acceptable qu'on tienne compte de cette spécificité dans l'analyse de la politique d'exportation. Deux faits majeurs confortent cette hypothèse:

1) Les entreprises à capital étranger maintiennent un rapport particulier avec les Pouvoirs publics. Elles font jouer, souvent, un pays contre un autre afin d'obtenir un maximum d'avantages pour leurs activités. D'un autre côté, il y a fréquemment une surenchère intergouvernementale pour attirer les entreprises à capital étranger, ce qui met en cause, parfois, la notion d'égalité de traitement entre firmes nationales et étrangères.

2) Le commerce interne aux entreprises à capital étranger met en cause la notion traditionnelle de promotion des exportations. Deux chercheurs ont fourni, récemment, quelques chiffres sur l'importance du commerce intra-firmes des entreprises à capital étranger implantées au Portugal.

V. Simões a évalué, pour l'année 1978, à 30 % la part du commerce extérieur des entreprises à capital étranger qui peut être considérée comme commerce inter-groupe⁽²⁰⁾. Cet auteur montre qu'il existe un flux commercial en retour vers les pays d'où provient la participation au capital des entreprises. Il évalue à 0,85 l'indice de corrélation de Pearson entre la nationalité des capitaux et la destination des exportations de produits manufacturés⁽²¹⁾. G. Helleiner a montré, pour l'année 1977, que 78,4 % des importations des Etats-Unis de machines et appareils électriques en provenance du Portugal ont été le fait d'une commercialisation interne aux firmes américaines implantées au Portugal⁽²²⁾.

Les investissements étrangers au Portugal commencent à être relativement bien connus. L'Ordonnance n° 241/79 du 26 novembre 1979 portant réglementation sur l'enregistrement des entreprises à participation étrangère, a permis l'exploitation avec succès du fichier de l'Instituto do Investimento Estrangeiro (Institut de l'investissement étranger). Les travaux menés par les chercheurs de cet Institut pendant ces trois dernières années constituent une base fiable. Dès lors, nous connaissons paradoxalement mieux les entreprises à capital étranger que nous ne connaissons les entreprises exportatrices nationales. Même si ces études ne concernent que partiellement notre sujet, elles sont très utiles, dans la mesure où elles nous permettent de les confronter avec nos propres résultats.

A / Pénétrations des ECE dans l'appareil exportateur

Nous définissons deux indicateurs de la pénétration des ECE dans l'appareil exportateur. D'abord, on désigne par taux de pénétration des ECE dans les exportations le pourcentage des exportations réalisées par les ECE dans le total des exportations. Par ailleurs, on définit le taux de pénétrations des ECE dans la population des entreprises exportatrices comme le pourcentage des firmes exportatrices à capital étranger dans le total des firmes exportatrices.

Il y avait en 1981, environ 400 entreprises à capital étranger dans l'industrie manufacturière⁽²³⁾. Ces firmes étaient responsables pour 19,5 % du total des ventes de l'industrie⁽²⁴⁾.

Sur les 375 entreprises de notre échantillon, 56 indiquent la présence de capital étranger. Cela représente une valeur de 14,9 % du taux de pénétration des ECE dans la population des firmes exportatrices. Par ailleurs, la valeur des exportations des ECE représente un taux de pénétration dans les exportations totales de 22,8 % (cf. tableau 2.21).

D'autres chercheurs travaillant avec d'autres méthodes ont trouvé des chiffres proches des nôtres. Ainsi, V. Simões⁽²⁵⁾ a estimé, pour 1978, à 25 % le taux de pénétration des ECE dans les exportations de l'industrie manufacturière. Par ailleurs, I. Afonso⁽²⁶⁾, évalue, pour 1981, aussi à 25 % le taux de pénétration des ECE dans l'ensemble des exportations de tous les biens. Il paraît, donc, que les données convergent sur l'importance des ECE dans le secteur exportateur.

TABLEAU 2.21. Taux de pénétration des ECE dans l'appareil exportateur selon la taille des firmes.

Classes de chiffre d'affaires (en millions d'escudos)	Nombre de firmes (en %)	Exportations (en %)
Moins de 50	3,1	2,1
50 à 199	9,6	9,7
200 à 499	17,0	17,4
500 et plus	36,1	30,0
Total	14,9	22,8

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

On peut confronter ce niveau de pénétration avec celui du début de la période étudiée. En effet, F. Ribeiro⁽²⁷⁾ a estimé, pour l'année 1973, à 37 % le taux de pénétration des ECE dans l'ensemble des exportations de tous les biens.

Malheureusement, ce chiffre est calculé sur un échantillon qui écarte toutes les entreprises exportant moins de 5 millions d'escudos. Cela est inacceptable s'agissant de calculer le taux de pénétration des ECE dans les exportations. En fait, comme les ECE exportatrices présentent un taux de pénétration croissant avec

la taille (cf. tableau 2.21), la valeur présentée est sur-estimée.

Pourtant, même en tenant compte de ce fait, il est à remarquer la différence entre ce chiffre, d'une part, et ceux de notre enquête, de V. Simões, de I. Afonso, d'autre part. En fait, si nous posons l'hypothèse que la structure des firmes par classes de chiffres d'affaires à l'exportation n'a pas changé significativement entre 1973 et 1981, il est raisonnable de conclure que le chiffre de F. Ribeiro ne s'écarte plus de 5 points de la valeur réelle. On peut, en conséquence, avancer l'hypothèse que, entre 1974 et 1981, le taux de pénétration des ECE dans les exportations a diminué. En plus cette diminution n'est pas mineure: elle est probablement d'environ 10 points.

On peut conforter cette hypothèse en comparant les taux de pénétration des ECE parmi les 50 plus grandes entreprises exportatrices. Cela permet d'éliminer la distortion introduite par l'absence des petites entreprises dans l'échantillon de F. Ribeiro. Or, tandis que ce chercheur trouve un taux de pénétration des ECE dans les exportations de 43,3 %, en 1973, parmi les 50 plus grandes entreprises exportatrices, cette valeur est en 1981 parmi les 50 plus grandes firmes de notre échantillon de 32,2 %.

Nous présentons dans le tableau 2.21 les taux de pénétration des ECE selon la taille des firmes. On constate que la pénétration des ECE augmente fortement avec la taille des firmes. Parmi la classe des très petites firmes le taux de pénétration des ECE est de 3,6 % dans la population des firmes exportatrices et de 2,1 % dans le total des exportations. Ensuite, les taux de pénétration augmentent régulièrement jusqu'à atteindre respectivement 36,1 e 30 % parmi la classe des grandes entreprises

B / La taille des ECE

Nous présentons dans les tableaux 2.22 et 2.23 la répar-

tion des ECE de l'échantillon selon le chiffre d'affaires et la valeur des exportations, respectivement.

Les exportations des ECE sont moins concentrées dans une petite proportion du nombre d'entreprises que ne le sont les exportations des entreprises nationales. En fait, tandis que pour les firmes nationales 14,2 % de celles-ci exportant plus de 200 millions d'escudos sont responsables par 74,9 % des exportations, parmi les ECE, 28 % des firmes représentant 81,8 % de leurs exportations sont concentrées dans la même classe de chiffre d'affaires à l'exportation.

Les ECE exportatrices enregistrent une taille et une valeur moyennes des exportations très supérieures à celles des firmes nationales. Ainsi, la valeur moyenne des exportations a été de 254,6 millions d'escudos parmi les ECE, contre 153,4 millions d'escudos parmi les entreprises nationales. Par ailleurs, le chiffre d'affaires moyen a été de 831 et 475,4 millions d'escudos, parmi les ECE et les entreprises nationales, respectivement.

Une forte proportion des ECE sont de grandes entreprises. En effet, 42,3 % de ces entreprises, contre seulement 13,9 % des entreprises nationales enregistrent un chiffre d'affaires de 500 millions d'escudos et plus.

Ces chiffres compliquent l'analyse du comportement des ECE. Il faut toujours distinguer entre ce qui est propre à la présence de capital étranger et ce qui est du à la forte proportion de grandes entreprises.

Ainsi, on constate que les ECE enregistrent une mise en place de structures destinées à l'exportation et une diversification par marchés très élevées par rapport aux firmes nationales. Toutefois, une analyse plus détaillée montre que ces valeurs sont dues à la présence parmi les ECE d'un pourcentage élevé de grandes entreprises. En réalité, pour les mêmes classes de chiffres d'affaires les ECE ne se distinguent pas des entreprises nationales.

TABLEAU 2.22. Répartition des ECE exportatrices par classes de chiffres d'affaires.

Classes de C. A. (en millions d'escudos)	Entreprises		1981 C. A.	
	Nbr.	%	10 ⁹ d'escudos	%
Moins de 50	2	3,8	0,032	0,1
50 à 199	11	21,2	1,265	3,1
200 à 499	17	32,7	5,567	13,4
500 et plus	22	42,3	34,697	83,5
Total	52	100,0	41,561	100,0
Non-réponses	4	-	-	-

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU 2.23. Répartition des ECE exportatrices par classes de chiffres d'affaires à l'exportation.

Classes de C. A. à l'exportation (10 ⁶ d'escudos)	Entreprises		1981 Exportations	
	Nbr.	%	10 ⁹ d'escudos	%
Moins de 10	7	14,0	0,044	0,3
10 à 49	11	22,0	0,253	2,0
50 à 199	18	36,0	2,025	15,9
200 et plus	14	28,0	10,408	81,8
Total	50	100,0	12,731	100,0
Non-réponses	6	-	-	-

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Par contre, en ce qui concerne l'année de démarrage à l'exportation, les ECE présentent une proportion moyenne de firmes récentes qui est à peu près identique à celle des firmes nationales. Pourtant, parmi les classes de moyennes et, essentiellement les grandes entreprises, où elles sont concentrées, les ECE sont plus récentes à l'exportation par rapport aux entreprises nationales. On peut avancer l'hypothèse que cela est dû au fait que

pour les firmes nationales, l'exportation est souvent un facteur de croissance. Par contre, les ECE sont, en général, déjà des grandes entreprises quand elles s'implantent et démarrent à l'exportation. L'ancienneté à l'exportation a, pour ces firmes, un poids moins élevé comme facteur de croissance. Cela est confirmé par le fait que, tandis que pour 23 % des ECE l'exportation est un objectif initial de l'entreprise, cette valeur n'est que de 13 % parmi les entreprises nationales (cf. ci-dessous p. 124).

C / Propension à exporter.

Etant donné que nous n'avons interrogé que des firmes exportatrices, nous ne pouvons pas évaluer la proportion des ECE de l'ensemble de l'industrie qui exportent. Néanmoins, il n'est pas difficile de déduire le fait que cette proportion est beaucoup plus élevée parmi les ECE qu'elle ne l'est parmi les firmes à capital exclusivement national. On sait que seulement 1,8 de la population des entreprises de l'industrie manufacturière sont des ECE⁽²⁸⁾. Par ailleurs nos résultats indiquent que 14,9 % des entreprises exportatrices sont des ECE.

Ces chiffres indiquent que l'engagement dans l'exportation au sens strict des ECE est 8 fois supérieur à celui enregistré parmi l'ensemble des firmes de l'industrie manufacturière⁽²⁹⁾.

Est-ce que ces chiffres indiquent que les ECE sont plus exportatrices que ne le sont les firmes à capital national ? On pourrait s'attendre à une réponse positive, étant donné le fait que les ECE sont, par définition, des entreprises internationalisées.

Pourtant, on peut poser l'hypothèse selon laquelle les ECE enregistrent un engagement dans l'exportation qui n'est pas globalement différent de celui des firmes nationales. Deux raisons justifient cette hypothèse.

En premier lieu, l'apparente supériorité des ECE, en ce qui concerne l'engagement au sens strict, est, en réalité, une conséquence de la concentration de ces firmes dans les classes de firmes à grande taille, et non à la nature étrangère du capital. On a montré (cf. p. 69) que la taille des firmes exerce une forte influence sur le fait d'exporter ou non. En outre, les ECE sont essentiellement concentrées dans les classes de dimension supérieure (cf. supra p. 116 et tableau 2.22).

En second lieu, les ECE et les entreprises à capital exclusivement national enregistrent des propensions à exporter, en moyenne égales, soit 30,6 % (cf. tableau 2.24). De ce point de vue, on peut dire que les ECE ne se différencient pas des firmes nationales: une fois qu'elles exportent, elles exportent la même part de leur production.

TABLEAU 2.24. Propension à exporter des firmes nationales et des ECE selon la taille.

Classes de chiffre d'affaires (en millions d'escudos)	1981	
	EN (a) %	ECE (b) %
	du C.A.	du C.A.
Moins de 50	47,5	40,7
50 à 199	57,2	45,4
200 à 499	39,0	34,2
500 et plus	25,6	29,5
Total	30,6	30,6

(a) EN: entreprises à capital exclusivement national.

(b) ECE: entreprises à capital étranger.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

La taille exerce vis-à-vis des ECE une influence semblable à celle qu'elle exerce envers les firmes nationales. C'est dire que la propension à exporter connaît, d'abord, une légère croissance entre les très petites et les petites firmes; ensuite, la

propension à exporter décroît régulièrement parmi les moyennes et les grandes firmes.

Cette ressemblance cache deux importantes nuances. Premièrement, les ECE enregistrent des propensions à exporter supérieures à celles des firmes nationales parmi toutes les classes de dimension, à l'exception de la classe des grandes firmes. Parmi les grandes firmes les ECE ont une propension à exporter supérieure à celle des firmes nationales. On peut donc avancer l'hypothèse que, à l'exception des grandes firmes, les firmes exportatrices nationales sont plus fortement engagées dans l'exportation que ne le sont les ECE. Cette supériorité des firmes nationales est particulièrement accentuée parmi les petites entreprises.

Deuxièmement, les ECE sont plus nombreuses parmi les classes de propension extrêmes, tandis que les firmes nationales se distribuent plus régulièrement parmi les différentes classes (30) (cf. tableau 2.13). Cela implique une forte concentration des exportations des ECE dans la classe des firmes à très forte propension à exporter: tandis que 64,4 % du total des exportations des ECE sont réalisées par des firmes de cette classe, pour les firmes nationales cette valeur est de 32,5 %.

Cette forte concentration des exportations des ECE dans la classe des entreprises à très forte propension à exporter suggère l'existence au sein de l'appareil exportateur d'un important groupe de ECE ayant le caractère de filiales atelier (31). Mais si cela exprime la prépondérance de ce type d'implantation parmi les ECE exportatrices, il ne saurait signifier sa prépondérance parmi l'ensemble des ECE, exportatrices ou non. En effet, l'ensemble des ECE de l'industrie manufacturière, exportatrices ou non, n'ont exporté, en 1981, que 27,6 % de leur chiffre d'affaires (32). Ce chiffre indique que les filiales relais, dans les termes de C.-A. Michalet, constituent la forme la plus importante d'implantation des ECE.

TABEAU 2.25. Répartition des ECE et des firmes nationales par classes de propension à exporter

Classes de propension à exporter (en %)	1981			
	Nbr. de firmes		Exportations	
	EN (a)	ECE (a)	EN	ECE
Moins de 10	25,6	32,0	9,7	2,9
10 à 39	29,1	22,0	19,0	19,6
40 à 79	24,0	18,0	38,8	11,1
80 et plus	21,3	28,0	32,5	64,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) Entreprises nationales.

(b) Entreprises à capital étranger.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

D / Répartition sectorielle

L'analyse au niveau sectoriel pose quelques problèmes délicats. La représentativité de notre échantillon n'étant pas la même pour tous les secteurs, il est hasardeux d'avancer certaines conclusions à un niveau plus fin que celui auquel nous avons travaillé jusqu'à présent. Si dans l'échantillon total chaque secteur contient un nombre raisonnable d'entreprises, dans l'ensemble qui regroupe les ECE il se trouve que, pour certains secteurs, nous avons un nombre insuffisant de firmes. Néanmoins, on peut dégager quelques hypothèses.

Les ECE exportatrices sont concentrées sur quelques secteurs. Cinq secteurs sont responsables pour 84 % environ des exportations totales des ECE de notre échantillon. Il s'agit des secteurs des machines et appareils électriques (32,2 % des exportations), alimentation (15 %), papier (13,4 %), métallurgie de base (12,2 %) et produits chimiques (11,0 %) (cf. tableau A.7, dans l'annexe 5).

Le taux de pénétration des ECE dans les exportations s'échelonne entre un minimum de 2 % parmi le secteur des produits en liège et un maximum de 85 % environ parmi les machines et produits électriques. On peut distinguer trois groupes de secteurs en fonction du degré de pénétration des ECE dans les exportations (cf. tableau A.7, dans l'annexe 5):

a) Les secteurs à faible pénétration: ce sont les secteurs présentant un taux de pénétration de moins de 15 %. Ces secteurs représentent 21 % environ des exportations des ECE. Il s'agit des secteurs des textiles, habillement, pharmacie, ouvrages en métaux, pharmacie, matériel de transport, produits en liège, papier et produits en marbre.

b) Les secteurs à moyenne pénétration: ce sont les secteurs présentant un taux de pénétration compris entre 15 et 30 %. Ce groupe est responsable par 14 % environ des exportations des ECE. Il comprend les secteurs de l'alimentation, conserves de fruits et légumes, conserves de poisson, chaussures et machines non électriques.

c) Les secteurs à forte pénétration: ce sont les secteurs présentant un taux de pénétration de 30 % et plus. Ces secteurs sont responsables par 65 % environ des exportations des ECE. Il s'agit des secteurs des produits chimiques, produits et appareils électriques, boissons et métallurgie de base.

Le tableau 2.26 fournit les secteurs d'implantation des ECE exportatrices selon la propension à exporter et le taux de pénétration dans les exportations. Ce tableau fait ressortir que trois secteurs présentent une forte pénétration et une forte ou très forte propension à exporter: les boissons, la métallurgie de base et les machines et appareils électriques. Ces secteurs sont responsables par 52 % environ des exportations des ECE (cf. tableaux 2.26 et A.7 dans l'annexe 5).

TABLEAU 2.26. Secteurs d'implantation des ECE exportatrices selon la propension à exporter et le taux de pénétration des exportations.

		Propension moyenne à exporter	
		Moins de 40 %	40 % et plus
Taux de pénétration des exportations	Moins de 30 %	Textiles Habillement Pharmacie Ouvrages en métaux Matériel de transport Alimentation Machines non électriques	Conserves de fruits et légumes Conserves de poisson Chaussures Produits en liège Papier Produits en marbre
	30 % et plus	Produits chimiques produits en plastique Chimie de base Minéraux non métalliques	Boissons Métallurgie de base Machines et appareils électriques

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

E / Comportements et stratégies à l'exportation

Abordons d'abord le problème de la spécificité des motivations qui suscitent le démarrage à l'exportation des ECE. Il semble possible de déceler deux phénomènes principaux (tableau A.21):

- Les motifs qui fondent positivement l'exportation sont sous-représentés parmi les ECE: on peut observer dans le tableau A.21 que les motifs supériorité des marchés extérieurs, avantages de l'Etat à l'exportation et répartition des risques sont mentionnés par des pourcentages des ECE qui représentent la moitié de ceux trouvés pour l'ensemble des firmes de l'échantillon. La supériorité des marchés extérieurs passe, dans le classement général des motifs, du 2^e rang pour la totalité des firmes au 7^e rang parmi les ECE; de même les avantages de l'Etat à l'exporta-

tion passent du 5^e au 9^e rang.

- Les décisions d'exporter et d'implantation vont de pair pour environ le quart des ECE. En réalité, le motif objectif original de l'entreprise est très sur-représenté parmi ces firmes: il est cité par un pourcentage des ECE qui est le double de celui trouvé pour la totalité des firmes de l'échantillon.

Ces deux phénomènes ne vont pas sans conséquences pour l'action de l'Etat sur le comportement des ECE devant l'exportation. La faiblesse de l'impact des facteurs qui fondent positivement le démarrage à l'exportation - notamment des avantages de l'Etat à l'exportation - sur la décision d'exporter révèle une marge de manoeuvre des pouvoirs publics, vis-à-vis des ECE, relativement réduite. Par ailleurs, l'importance du motif objectif original de l'entreprise indique que, pour une large partie des cas, l'action sur l'engagement des ECE dans l'exportation doit être associée à l'action sur leurs décisions d'implantation.

En ce qui concerne la perception des obstacles à l'exportation, les ECE manifestent une plus grande maîtrise des marchés extérieurs et attribuent une plus grande importance aux phénomènes de concurrence que les firmes nationales (cf. tableau A.23). En effet, les obstacles protectionnisme des pays importateurs et méconnaissance des marchés extérieurs sont, parmi les ECE, très sous-représentés; par contre, l'obstacle concurrence étrangère se trouve sur-représenté et passe du 4^e rang, pour l'ensemble des firmes de l'échantillon, au 2^e rang, parmi les ECE.

La spécificité des ECE en ce qui concerne la perception des obstacles à l'exportation entraîne des conséquences sur les facteurs de la conquête des clients étrangers. Ainsi, on peut observer (cf. tableau A.22) que la mention de l'initiative des clients est sous-représentée par rapport aux firmes nationales. Inversement à ce facteur passif, les études de marché jouent un rôle relativement plus important: elles sont citées par un pourcentage des ECE qui représentent environ le double de celui qu'on trouve par-

mi l'ensemble des entreprises de l'échantillon.

Quant aux objectifs à l'exportation la spécificité essentielle des ECE réside dans l'attribution d'une moindre importance à la diversification des marchés, d'une part, et dans le rôle plus important joué par l'objectif de maintien des marchés traditionnels, d'autre part. En effet, si on observe le classement général des objectifs (cf. tableau A.24) on peut vérifier que l'objectif de diversification des marchés tombe du 1^{er} rang, parmi l'ensemble des firmes de l'échantillon, au 2^e rang, pour les ECE; à l'inverse, l'objectif de maintien des marchés traditionnels monte du 5^e au 3^e rang. Cette caractéristique de la stratégie des ECE semble provenir du fait qu'une proportion significative de leurs exportations sont des ventes en destination de firmes du même groupe (cf. p. 112).

4.2. Entreprises à capital public

Nous appelons, dans cette étude, entreprises à capital public (ECP) les entreprises ayant la participation de l'Etat à leur capital, quelque soit la part détenue.

Les entreprises à capital public entretiennent, par définition un rapport particulier avec l'Etat, qui est aussi l'agent incitateur. Ne serait que pour cette raison, il est convenable de constituer une catégorie avec l'ensemble de ces firmes.

A / Le poids des ECP dans l'appareil exportateur

Sur les 375 entreprises de notre échantillon 28, soit 7,5 %, sont des ECP. Elles sont responsables par 31,7 % des exportations totales des entreprises de l'échantillon (33).

Nous admettons que cette dernière valeur surévalue l'importance des ECP dans le total des exportations. En fait, la présence, dans notre échantillon d'une grande entreprise du secteur

du papier gonfle le poids réel des ECP. Mais, par ailleurs, nous ne pouvons accepter le chiffre de 10 %, en général, avancé pour mesurer l'importance du secteur public dans les exportations (34). Ce dernier chiffre ne considère que les entreprises publiques dans lesquelles l'Etat possède la totalité du capital. Pour l'ensemble des ECP, au sens défini ci-dessus, il n'existe pas d'estimation (35).

Quatre secteurs concentrent l'essentiel (87 % environ) des exportations des ECP: les secteurs du papier (55,4 % du total des exportations des ECP), chimie de base (15 %), métallurgie de base (11,8 %) et matériel de transport (5,1 %). En outre, les ECP dominent fortement les exportations de ces secteurs. Elles sont responsables habituellement pour chacun de ces quatre secteurs pour plus de 3/4 des exportations totales du secteur (cf. tableau A.8, dans l'annexe 5).

On constate une forte concentration des ECP dans la classe des grandes entreprises. En fait, 17 firmes, soit 70,8 % du total des ECP sont de grandes entreprises (cf. tableau 2.27). Cette concentration des ECP dans la classe des grandes firmes est encore plus élevée que celle qu'on a trouvé parmi les ECE (cf. supra p. 116). De ce fait, les ECP présentent une exportation moyenne

TABLEAU 2.27. Répartition des ECP exportatrices par classes de chiffres d'affaires.

Classes de C.A. (en millions d'escudos)	Entreprises		C. A.		Propension à exporter (en %)
	Nbr.	%	En 10 ⁹ d'escudos	%	
Moins de 50	-	-	-	-	-
50 à 199	2	8,3	0,2	0,2	61,3
200 à 499	5	20,8	1,7	2,0	14,8
500 et plus	17	70,8	82,0	97,8	21,1
Total	24	100,0	83,9	100,0	21,0
Non-réponses	4	-	-	-	-

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

par entreprise très élevée: 737,5 millions d'escudos, contre 254,6 et 179,4 millions d'escudos parmi les ECE et l'ensemble des firmes de l'échantillon, respectivement.

Les ECP enregistrent un engagement dans l'exportation inférieur à celui des ECE et des firmes nationales à capital totalement privé. On a évalué à 21 % la propension moyenne à exporter des ECP. Par ailleurs, cette valeur s'élève à 30,6 % et 37 % parmi les ECE et les firmes nationales à capital totalement privé, respectivement.

La faible propension à exporter des ECP ne s'explique qu'en partie par leur concentration dans la classe des grandes entreprises. En fait, si on observe la propension à exporter, parmi chaque classe de taille, on voit que les ECP sont, en général, celles qui enregistrent le plus faible engagement dans l'exportation. Les résultats présentés ci-dessous permettent d'avancer l'hypothèse selon laquelle cela est dû aux stratégies et aux comportements devant l'exportation de ces firmes.

B / Comportements et stratégies à l'exportation

Plusieurs indicateurs montrent que le faible engagement des ECP dans l'exportation s'explique par la nature de leurs stratégies et comportements devant les ventes sur les marchés extérieurs:

- Considérons d'abord les motifs du démarrage à l'exportation. On peut remarquer (cf. tableau A.21) que, comme pour les ECE, les motifs qui fondent positivement l'exportation sont sous-représentés parmi les ECP. Ainsi, dans le classement général des motifs du démarrage à l'exportation, la supériorité des marchés extérieurs tombe du 2^e rang, parmi l'ensemble des firmes de l'échantillon, au 9^e rang, pour les ECP; les avantages de l'Etat à l'exportation passent du 5^e au 11^e rang. Par ailleurs, le motif majeur du démarrage à l'exportation des ECP est la nécessité d'écouler des surplus; ce

motif passe du 4^e rang, pour l'ensemble des firmes de l'échantillon, au 1^e rang, pour les ECP; ce motif est cité par 30,8 % des ECP, soit trois fois environ la moyenne de l'échantillon. Pour les ECE la sous-représentation des motifs qui fondent positivement l'exportation est accompagnée de la sur-représentation du motif objectif original de l'entreprise, ce qui ne permet pas conclure à une moindre volonté d'exporter. Tout au contraire, ce qui marque les ECP c'est la passivité devant l'exportation suggérée par la forte sur-représentativité de la nécessité d'écouler des surplus.

- L'organisation interne de l'entreprise joue, pour les ECP, un rôle significatif comme obstacle à l'exportation. On peut voir, dans le tableau A.23, que cet obstacle est cité par une proportion des ECP qui représente le triple de celle de la moyenne de l'échantillon. Ce chiffre est confirmé par la proportion des ECP qui n'ont pas mis en place de structure destinée à l'exportation; cette proportion est de 22 %, ce qui est relativement élevée; en effet, parmi l'ensemble des firmes de l'échantillon, les moyennes et les grandes entreprises, où se situent plus de 90 % des ECP, cette proportion n'est que de 13 % environ.

- Enfin, nos résultats au niveau des facteurs de la conquête des clients étrangers et de la définition des objectifs à l'exportation vont dans le même sens. En ce qui concerne les facteurs de la conquête des clients étrangers on constate (cf. tableau A.22) que la mention de l'initiative des clients est sur-représentée parmi les ECP; à l'inverse, les études de marché, qui sont un facteur actif, jouent un rôle moins important: ils sont cités par un pourcentage des ECP qui représente la moitié de celui qu'on trouve parmi l'ensemble des firmes de l'échantillon. Quant à la définition des objectifs à l'exportation, la spécificité essentielle des ECP réside dans le fait qu'une proportion relativement élevée, par rapport à la moyenne, avouent l'absence d'objectifs; en effet, on peut observer dans le tableau A.24 que cette proportion est de 24 % parmi les ECP, contre seulement 7,9% pour l'ensemble des firmes de l'échantillon.

Notes et références

1. Généralement nous adoptons le chiffre d'affaires pour mesurer la dimension des firmes (cf. p. 71). Nous sommes obligés ici d'utiliser les effectifs, étant donné que nous ne disposons pas d'information sur la répartition des firmes de l'ensemble de l'industrie par chiffres d'affaires.

2. Soit: E_i - le nombre d'entreprises exportatrices de la classe de dimension,
 E - le nombre total d'entreprises exportatrices,
 I_i - le nombre d'entreprises exportatrices de l'industrie manufacturière,
 I - le nombre total d'entreprises de l'industrie manufacturière.

Si nous prenons le ratio $\frac{E_i/E}{I_i/I} = x$, il vient: $x = \frac{E_i}{I_i} \cdot \frac{I}{E}$.

Soit $a = \frac{E}{I}$ la proportion des firmes qui exportent dans l'ensemble de l'industrie. Nous avons donc $x = \frac{E_i}{I_i} \cdot \frac{1}{a}$. Si nous

posons y_i la proportion d'entreprises qui exportent dans la classe y , il vient $y_i = \frac{E_i}{I_i} = a \cdot x$. On conclut que la pro-

d'entreprises qui exportent, dans chaque classe de taille, est égal au ratio x multiplié par la proportion des firmes qui exportent dans l'ensemble de l'industrie. Ainsi, même si on ne connaît pas la valeur de a , l'évaluation de x permet d'estimer l'influence de la taille sur la proportion des firmes qui exportent.

3. Les valeurs de ce ratio sont les suivantes:

<u>Classes d'effectifs</u>	<u>Ratio</u>
Moins de 20	0,05
20 à 99	1,60
100 à 499	8,16
500 et plus	17,33

4. Il y a une grande diversité et un manque de concordance dans les critères retenus pour définir les dimensions des entreprises. Certaines mesures légales et réglementaires, distinguent des petites et moyennes entreprises (PME) en utilisant des critères multiples (secteur, chiffre d'affaires, liaisons à des groupes). La définition officielle est souvent modifiée en réponse à des changements de politique vis-à-vis ces entreprises. En 1981, année à laquelle se reportent les chiffres d'affaires des entreprises de notre échantillon, l'Ordonnance n° 352/81 du 2 novembre 1981 a qualifié de PME les firmes ayant un effectif variant entre 5 et 400 et un chiffre d'affaires entre 1 et 250 millions d'escudos.
5. La propension moyenne à exporter a été calculée en rapportant le total des exportations au total des chiffres d'affaires de l'ensemble des entreprises de notre échantillon qui ont révélé, à la fois, le chiffre d'affaires et la valeur des exportations.
6. Cf. par exemple:
 - H. GLEJSER, A. JACQUEMIN et J. PETIT, "Exports in an Imperfect Competition Framework: An Analysis of 1.446 Exporters", Quarterly Journal of Economics, mai 1980: Belgique ,
 - P. HANEL et K. PALDA, "Les entreprises innovatrices et leur performance dans le domaine de l'exportation", L'Actualité économique, septembre 1982: Canada ,
 - T. A. POYTER, C. KERRIGAN et S. SARGEANT, "The Export Canadian Manufactured Goods: Profiles of High end Low Performing Companies", University of Western Ontario, School of Business Administration, Working Paper n° 258, décembre 1980: Canada ,
 - J.-P. FRANÇOIS, E. MATHIEU et M. SUBERCHICOT, "Les exportateurs de l'industrie en 1976", Economie et statistique, juin, 1980: France ,
 - W. V. RAPP, "Firm Size and Japan's Export Structure: a Micro-view of Japan's Changing Export Competitiveness Since Meiji", in H. PATRICK, (éd.), Japanese Industrialization and Its So-

cial Consequences , Berkeley: University of Carolina Press, 1976:

Japon ;

- D. TOOKEY, "Factors Associated with Success in Exporting", The Journal of Management Studies, mars 1964: Royaume-Uni .
- 7. Cf. par exemple: F. DAVID, Le mythe de l'exportation, Calmann-Lévy, Paris, 1971: France .
- 8. Cf. par exemple:
 - A. RONCIN, "L'engagement des PMI dans l'exportation", Economie et statistique, octobre 1982: France ,
 - L. MARY, J. METAIS et B. MICHA, Les entreprises françaises et l'exportation, Paris: Banque de France, Centrale des Bilans, 1979: France ,
 - D. G. McFRIDGE et L.J. WEATHERLEY, "Notes on Economies of Large Firm Size", Otava, Royal Commission on Corporate Concentration, Study n° 20, 1977: Canada ,
 - A. A. AUQUIER, "Sizes of Firms, Exporting Behavior and the Structure of French Industry", The journal of Industrial Economics, décembre 1980: France ,
 - W. SNAVELY et al., Export Survey of the Greater Hartford Area, The University of Connecticut, Storrs, Connecticut, 1964: Etats-Unis ,
 - R. DOYLE et N. SCHOMMER, The Decision to Export: Some Implications , The Minnesota District Export Council, 1976: Etats-Unis ,
 - W. BILKEY et G. TESAR, "The Export Behavior of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms", The Journal of International Business Studies, printemps 1977: Etats-Unis ,
 - S. HIRSCH, The Export Performance of Six Manufacturing Industries, Praeger Publishing Co., New York 1971: Danemark, Israël et Pays-Bas ,
 - S. CAVUSGIL, Organizational Determinants of Firms' Export Behavior: An Empirical Analysis , Thèse, The University of Wisconsin, Madison Wisconsin, 1976: Etats-Unis.

9. La diversification des exportations selon la période de démarrage à l'exportation est la suivante (en % de firmes)

<u>Nombre de pays</u> <u>d'exportation</u>	<u>Période de démarrage</u>	
	<u>Avant 1974</u>	<u>Entre 1974 et 1982</u>
Moins de 4	30,7	43,9
Entre 4 et 10	43,7	52,3
Plus de 10	25,6	6,8
Total	100,0	100,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

10. Cf., par exemple: OCDE, L'industrie en mutation: l'expérience des années 70 et les perspectives pour la décennie 80, OCDE, Paris, 1983.
11. Cf.: F. ROQUE, "Trade Theory and Portuguese Pattern of Trade", Economia, octobre 1983.
12. Cf. par exemple: G. FUA, Problems of Lagged Developpement in OECD Europe: A Study of Six Countries, OCDE, Paris, 1980.
13. Cf. (on a mis entre parenthèses le pourcentage des firmes citant la demande spontanée des clients):
- France : D. CHARBIT, "L'exportation cette méconnue", L'Usine nouvelle, février 1973, (41 %).
 - Royaume-Uni: K. SIMMONDS et H. SMITH, "The First Export Order: A Marketing Innovation", British Journal of Marketing, été 1968, (44 %).
 - Etats-Unis: W. SNAVELY et al., Export Survey of the Greater Hartford Area, University of Connecticut, Storrs, Connecticut, 1964, (40 %); C. SINAI, An Investigation of Selected Characteristics of Export Participating Manufacturing Firms, Thèse, University of Washington, Seattle, Washington, 1970, (69 %); C. SIMPSON, et D. KUJAWA, "The Export Decision Process: An Empirical Enquiry", Journal of International Business Studies, printemps, 1974, (82 %); G. TESAR, Empirical Study of Export Operations Among Small and Medium Sized Manufactu-

ring Firms, Thèse, University of Wisconsin, Madison, Wisconsin, 1975, (60 %); W. PAVORD et R. BOGART, "The Dynamics of Decision to Export", Akron Business and Economic Review, printemps 1975, (83 %).

14. Les taux de réponses uniques selon les motifs sont les suivants:

	%
Demande spontanée des clients.....	77,8
Nécessité d'écouler des surplus.....	65,0
Objectif originel de l'entreprise.....	59,6
Exploitation d'un atout.....	56,5
Insuffisance du marché national	52,0
Besoin de croissance.....	48,6
Crise du marché national	42,9
Obtention d'économies d'échelle	31,4
Répartition des risques	35,3
Contacts avec l'étranger	21,4
Supériorité du marché extérieur	19,3
Prestige.....	17,9
Avantages de l'Etat à l'exportation	12,8

15. L'impact de la dimension des firmes sur la perception des obstacles à l'exportation peut être apprécié à partir du tableau suivant (on ne mentionne que les obstacles enregistrant des variations significatives):

% des firmes ayant cité l'obstacle selon la dimension

Obstacles	C.A. en millions d'escudos			
	Moins de 50	50 à 199	200 à 499	500 et plus
Manque de compétitivité des prix	20,7 (2 ^e rang)	31,7	37,0	49,1 (1 ^e rang)
Manque d'aides de l'Etat	18,9 (3 ^e rang)	25,0	24,0	31,6 (2 ^e rang)
Concurrence étrangère	5,7 (10 ^e rang)	14,4	12,0	21,0 (4 ^e rang)

(Suite du tableau page suivante)

Obstacles	C. A. en millions d'escudos			
	Moins de 50	50 à 199	100 à 499	500 et plus
Récession internationale	6,6 (11 ^e rang)	7,7	11,0	21,1 (3 ^e rang)
Tracasseries de l'administration	1,9 (12 ^e rang)	5,8	6,0	8,8 (6 ^e rang)
Difficultés d'accès au crédit	24,5 (1 ^e rang)	18,0	14,4	14,0 (5 ^e rang)
Méconnaissance des marchés étrangers	11,3 (5 ^e rang)	8,7	6,0	3,5 (11 ^e rang)

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

16. L'influence de l'ancienneté dans l'exportation sur la perception des obstacles est résumée dans le tableau suivant (on indique seulement les obstacles enregistrant des variations significatives):

% des firmes ayant cité l'obstacle selon l'ancienneté dans l'exportation

Obstacles	Année du démarrage à l'exportation		Entre 1974 et 1982	
	Avant 1974			
	%	Rang	%	Rang
Difficulté d'accès au crédit	11,4	6 ^e	29,5	2 ^e
Concurrence étrangère	18,3	3 ^e	7,2	8 ^e
Récession internationale	13,9	4 ^e	7,9	6 ^e
Méconnaissance des marchés étrangers	4,4	11 ^e	11,5	4 ^e
Organisation interne de l'entreprise	5,4	10 ^e	9,3	5 ^e

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

17. Les pourcentages des firmes invoquant ces trois facteurs selon la dimension et la propension à exporter des firmes sont les suivants:

	<u>Initiative des représen- tants à l'étranger</u>	<u>Etudes de marché</u>	<u>Initiative des clients</u>
<u>Selon la dimension (en milliards d'es- cudos)</u>			
Moins de 50	64,7	7,8	54,9
Entre 50 et 199	67,0	11,6	54,4
Entre 200 et 499	79,1	16,2	42,1
500 et plus	89,8	17,5	36,4
<u>Selon la propension à exporter (en %)</u>			
Moins de 10	57,3	9,3	60,0
Entre 10 et 39	76,2	15,5	50,8
Entre 40 et 79	80,9	12,7	42,9
80 et plus	90,8	20,0	33,8

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

18. On utilise le terme de département ou division d'exportation lorsque la structure d'exportation dépend directement de la direction générale. Par ailleurs, on parlera de service d'exportation lorsque la structure est rattaché à la division commerciale.
19. Les groupements d'exportateurs peuvent résulter de l'initiative des entreprises en vue d'apporter une solution aux problèmes de structure d'exportation. Dans certains cas, toutefois, les groupements d'exportateurs résultent de l'initiative gouvernementale en vue de déguiser des subventions à l'exportation.
20. V. C. SIMÕES, "Origem do capital e vocação exportadora do investimento estrangeiro na indústria portuguesa", Investimento e Tecnologia, n° 2/1983.

Le commerce intra-groupe a été défini comme la somme des exportations en destination des firmes du même groupe additionnée aux importations en provenance des firmes appartenant au groupe,

rapportée sur le total des importations et des exportations des firmes à capital étranger.

21. L'indice de corrélation de Pearson par secteurs est le suivant:

Alimentation	0,076	Minéraux non métalliques	0,643
Textiles	0,837	Métallurgie de base	0,215
Bois-meubles	0,363	Machines	0,910
Papier	-0,073	Autres industries	0,846
Chimie	0,638	Total	0,853

Source: V.C. SIMÕES, op. cit.

22. G. K. HELLEINER, Intra-Firm Trade and the Developing Countries, Londres: The Macmillan Press Ltd., 1981.

Une entreprise est définie comme appartenant au même groupe si la participation du groupe à son capital est au moins de 5%. L'importance des exportations portugaises en destination des Etats-Unis internes aux entreprises appartenant aux groupes américains a été, pendant l'année 1977, la suivante:

Textiles	2,8 %
Habillement	0,4 %
Chaussures	0,2 %
Machines non électriques	24,7 %
Machines et appareils électriques	78,4 %
Total des produits manufacturés	12,5 %

Source: Foreign Trade Division of the U. S. Bureau of the Census, document non publié n° IQ 246, cité par G. K. HELLEINER, op. cit.

23. Cf. I. AFONSO, "As empresas com capital estrangeiro e as empresas nacionais: alguns elementos comparativos", Investimento e Tecnologia, 2/1983.

24. Cf. V. SIMÕES et al., "Caracterização sectorial do investimento directo estrangeiro: resultados de um inquérito", Investimento e Tecnologia, 2/1982.

25. Cf. V. SIMÕES, "Origens do capital e vocação exportadora do investimento estrangeiro na indústria portuguesa", Investimento e Tecnologia, 2/1983.

26. Cf. I. AFONSO, op. cit.

27. Cf. F. RIBEIRO, E. RODRIGUES et L. FERNANDES, O sector expor-

tador português e a internacionalização da produção, GEBEI, Lisboa, 1977.

28. Cf. Serviço de Estatística do Ministério do Trabalho, Quadros de pessoal: estrutura empresarial portuguesa, M. T., Lisboa, 1983 et I. AFONSO, *op. cit.*
29. I. AFONSO, *op. cit.* évalue à 78 % la proportion des ECE qui exportent. Il nous semble que cette valeur surévalue l'importance réelle de cette proportion. La population de ECE observée par cet auteur n'est pas un échantillon aléatoire, mais un ensemble qui regroupe toutes les entreprises pour lesquelles on dispose d'information. L'ensemble des firmes observées regroupe 95 % du capital de toutes les ECE existantes et seulement 77 % de leur nombre. Cet ensemble est donc biaisé: les firmes qui ne sont pas considérées sont essentiellement des petites entreprises, lesquelles sont en grande proportion des non-exportatrices.
30. Nous avons calculé, à partir des chiffres présentés par I. AFONSO (1983) et par V. SIMÕES (1983), la répartition, en 1981, des 216 ECE exportatrices de l'échantillon étudié par V. SIMÕES selon la propension à exporter:

Propension à exporter (en %)	Nombre de firmes	% de firmes
0-10	74	34,2
10-25	31	14,3
25-50	200	9,3
50-75	20	9,3
75	71	32,9
Total	216	100,0

Bien que les seuils des classes de propension à exporter ne soient pas les mêmes que ceux adoptés dans le tableau 2.23 nous pouvons remarquer une forte ressemblance avec nos résultats. J. F. RIBEIRO et al. (1977) ont étudié la répartition des plus grandes entreprises exportatrices de l'industrie selon la propension à exporter. Leurs résultats, qui se rapportent à l'année 1973, sont les suivants (en pourcentage du nombre de firmes):

Propension à exporter (en %)	Firmes nationales	ECE
0-15	31	53
15-25	15	9
25-50	31	4
50-75	15	4
75	8	26
Total	100	100

31. Cf. C.-A. MICHALET, Le capitalisme mondial, PUF, Paris, 1976, p. 153.

32. I. AFONSO, op. cit.

33. Sur les 28 ECP de notre échantillon, 8 ont aussi des participations de capital étranger et appartiennent aussi, par conséquent, à la catégorie des ECE. Ces 8 firmes sont responsables par 5 % de total des exportations des firmes de l'échantillon. En raison du petit nombre de ces firmes nous n'avons pas pu créer pour elles une catégorie autonome.

34. Cf. par exemple: A. ROMÃO, Politique de promotion des exportations - le cas portugais, FFE, Lisbonne, 1977.

35. Le secteur public possède des participations au capital de 1 600 entreprises environ. (Informação IPE, 1984).

CHAPITRE 3

L'OFFRE ET LA DEMANDE D'AVANTAGES

Nous examinerons dans le présent chapitre l'offre et la demande d'avantages à l'exportation. La première sera analysée en observant la législation promulguant les mesures; la deuxième sera étudiée à partir des résultats de notre enquête.

Notre concept d'incitation suppose une démarche en termes d'offre et de demande d'avantages. En effet, l'identification de la nature des mesures exige qu'on analyse dans quelle mesure les firmes sont demandeuses des bénéfices de l'Etat. En d'autres termes, il s'agit de déterminer dans quelle mesure l'intervention de l'Etat résulte ou non des demandes formulées explicitement ou implicitement par les firmes.

Comme on a remarqué dans le chapitre 1, on distingue les cas où les mesures sont demandées par les firmes et celles où elles sont offertes par les pouvoirs publics. L'aide est accordée sous la pression des firmes ou, quand elle ne l'est pas, sous la pression de besoins non satisfaits, même s'ils ne sont pas exprimés explicitement. Par contre, l'incitation correspond à une offre de l'Etat qui résulte d'une action de celui-ci relativement libre des pressions des firmes.

1. Introduction

1.1. Evolution des exportations portugaises

Après de nombreuses années de croissance industrielle fondée sur une stratégie de substitution aux importations, l'économie portugaise s'ouvre vers l'extérieur et établit de forts liens commerciaux avec l'Europe occidentale dans les années 1960.

Le Portugal adhère à l'A.E.L.E. (Association européenne de libre échange) en 1960, et a établi avec la CEE un accord de libre échange en 1972. Ce mouvement, malgré une pause passagère au cours des années 1974 et 1975, s'est poursuivi depuis la crise. En 1976 l'accord avec la CEE fut révisé et élargi. Enfin, en 1985 le Portugal adhère à la CEE.

Les exportations portugaises sont orientées essentiellement vers les marchés de la zone de la CEE. Le poids de ces marchés s'est renforcé depuis 1973. En effet, la part des exportations en destination des pays de la CEE passe de 48,6 %, en 1973, à 58,9 %, en 1983. Par contre, la part des marchés des Etats-Unis connaît une diminution: elle passe de 9,8 % en 1973 à 6,0 % en 1983. De même, le poids des marchés de ex-colonies enregistre une forte réduction (cf. tableau 3.1).

TABEAU 3.1. Evolution de la structure géographique des exportations portugaises.

	1973	1977	1983
CEE	48,6	51,7	58,9
AELE ^(a)	13,8	15,1	10,7
Etats-Unis	9,8	6,7	6,0
Ex colonies	14,8	6,5	4,5
Autres	13,0	20,0	19,9
Total	100,0	100,0	100,0

(a) Association européenne de libre échange.

Source: I.N.E., Boletim mensal das estatísticas do comércio externo, divers numeros.

Le mouvement d'ouverture de l'économie portugaise vers l'extérieur s'est accentué depuis la crise. Les exportations de marchandises représentaient 16,3 % de la P.I.B., en 1973. Après un recul passager, au cours des années 1975 et 1976, cette ouverture s'est poursuivie depuis 1977. En 1983 le poids des exportations de marchandises dans la P.I.B. atteint 22,1 % (cf. tableau 3.2).

On constate que de 1973 à 1983 le volume des exportations de marchandises s'est accru de 5,4 % en moyenne par an. Cette évolution est à comparer à celle enregistrée pendant la période antérieure: 11,9 % en moyenne de 1970 à 1973.

Au cours de la période 1974-1983 on distingue trois phases: a) 1974-1975, b) 1976-1977 et c) 1978-1983.

a) La période 1974-1975

Cette période est marquée par une forte diminution des exportations: -12,2 %, en moyenne par an.

L'économie portugaise a connu en 1974 et 1975 l'impact d'une succession de chocs: une révolution politique, la décolonisation, la crise du pétrole et la réduction de la demande internationale. Les effets de ces chocs se prolongent pendant toute la période étudiée.

La période 1974-1975 est marquée par une situation révolutionnaire, l'instabilité sociale et politique, la désorganisation de la production et la dégradation du solde extérieur. On assiste à des expériences de nationalisations et d'autogestion, aux mouvements de contestation au sein des entreprises et à l'augmentation des salaires. Simultanément s'est effectuée la décolonisation. Celle-ci s'est traduite par un retour massif de résidents dans les colonies (700 000 personnes pour une population d'accueil de 9,5 millions), par la disparition de ressources privilégiées d'approvisionnement en matières premières et la perte de débouchés protégés. Pour la période 1967-1973 le Portugal y écoulait environ 20 % de ses exportations; par ailleurs,

environ 13 % de ses importations provenait de ces pays.

b) La période 1976-1977

Pendant les années 1976 et 1977 on assiste à la lente récupération des exportations lesquelles enregistrent un accroissement annuel moyen de 4,2 %.

Depuis 1976 le pouvoir politique démocratique pluraliste fut consolidé et la production atteint et dépasse le niveau antérieur à la révolution. L'objectif principal de la politique économique a été de récupérer l'activité productive, l'équilibre extérieur étant un objectif secondaire.

c) La période 1978-1983

Cette période connaît une croissance rapide des exportations: 12,4 % en moyenne par an. Les exportations enregistrent toutes les années de forts taux de croissance, à l'exception de 1981 qui connaît un recul passager de ce mouvement.

L'objectif fondamental de la politique économique pendant la période 1978-1983 a été de rétablir l'équilibre de la balance des paiements. On a mis en oeuvre une politique de baisse des salaires réels et de dépréciation monétaire, à l'exception des années 1980 et 1981 pendant lesquelles on a donné la priorité à l'expansion de l'activité et accepté la détérioration du solde extérieur.

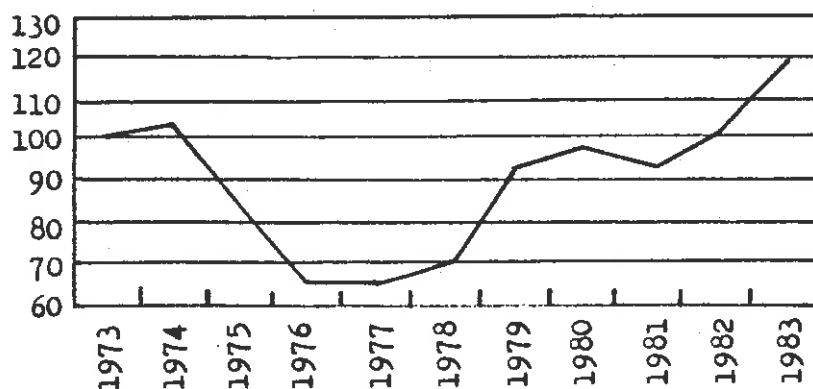
Les parts de marché de l'industrie portugaise présentent un mouvement semblable. On constate des pertes de parts de marché pendant les années 1974-1976. A partir de 1977, la croissance des exportations a été plus rapide que l'expansion des marchés extérieurs, ce qui a permis des gains de parts de marché compensant les pertes enregistrées au cours des trois années précédentes. A partir de 1982 on dépasse les valeurs de 1973 (cf. tableau 3.3).

TABLEAU 3.2. L'évolution des exportations portugaises (fob).

Années	Volumes des exportations		Montant des exportations, en % des importations	Montant des exportations, en % de la P.I.B.
	Indice, 1970=100	Accroissements annuels, en %		
1973	140,3	18,3	60,7	16,3
1974	128,7	- 8,3	49,1	17,1
1975	108,2	-15,9	49,5	13,1
1976	112,9	4,3	42,1	11,8
1977	117,5	4,1	40,7	12,4
1978	130,5	11,1	46,2	13,5
1979	168,7	29,3	53,0	17,8
1980	182,5	8,2	48,7	18,8
1981	177,8	- 2,6	42,5	17,4
1982	197,0	10,9	44,0	17,9
1983	237,0	20,3	57,0	22,1

Sources: INE, Estatísticas do comércio externo, divers numeros; INE, Boletim mensal das estatísticas do comércio externo, divers numeros; Banco de Portugal, Rapports annuels, divers numeros.

TABLEAU 3.3. Evolution des parts de marché de l'industrie portugaise.
(Indice, 1973: 100)



Source: OCDE, Etudes économiques: Portugal, OCDE, Paris, juin 1984.

Les dévaluations monétaires ont constitué l'instrument fondamental de la stimulation des exportations. Cela s'explique par la situation de la balance des paiements. Celle-ci enregistrait avant 1974 une situation d'excédent ou d'équilibre, mais après cette année, elle a toujours connu des déficits. Par ailleurs, le déficit de la balance des paiements est principalement imputable à la balance commerciale. En effet, la balance des paiements reflète dans l'ensemble la situation de la balance commerciale mais les déséquilibres sont en général amoindris, le solde des transferts compensant partiellement celui de la balance commerciale.

L'accumulation de situations de déséquilibre a entraîné une forte progression de la dette extérieure. Celle-ci a crû à un taux annuel moyen de 35 %, entre 1975 et 1983, et a atteint, en 1983, 14,3 milliards de dollars, soit 81 % de la PIB et 125 % des réserves totales du pays.

Cette situation a fait peser une contrainte majeure sur les décisions de politique économique. Même si on a développé une politique d'octroi d'avantages à l'exportation, on a utilisé surtout la dévaluation monétaire et une politique de freinage de la croissance pour corriger la dégradation du solde de la balance commerciale. En effet, étant donné l'objectif de régulation globale poursuivi, la dévaluation est plus efficace que ne l'est l'octroi d'avantages à l'exportation, la dévaluation agissant simultanément sur les exportations et les importations (R. Caves et R. Jones ⁽¹⁾ ont démontré que la dévaluation monétaire de 10 % est équivalent, du point de vue de la balance commerciale, à l'application d'un droit de douane uniforme de 10 % à l'importation, accompagnée d'une subvention à l'exportation du même taux).

Dans une première phase - entre 1974 et 1976 - les pouvoirs publics essayent de supprimer le déficit de la balance des paiements en limitant les importations. Ils prennent des mesures de restrictions quantitatives à l'importation et des surtaxes sur les importations.

Dans une deuxième phase - après 1976 - on utilise la dévaluation monétaire comme instrument privilégié de politique économique. On établit un régime de dévaluation glissante accompagné de dévaluations ponctuelles. La barrière psychologique à la dévaluation des années 1974-1976 est vite dépassée et le taux de change est devenu un paramètre stratégique de la politique économique.^(2)

Dans la mesure où l'Etat a appris très rapidement à manipuler la monnaie on a, ainsi, limité l'utilisation des avantages comme moyen visant à accroître la compétitivité des exportations. Cela permet, en principe, d'utiliser les avantages à l'exportation dans une politique sélective.

En réalité, les dévaluations n'a pas éliminé les avantages à l'exportation. Bien que subordonnée, la politique d'octroi d'avantages à l'exportation existe, évolue, a sa propre vie.

1.2. Avantages à l'exportation et concurrence internationale

Nous considérons uniquement les mesures qui ont expressément pour but d'agir sur les exportations. Cette délimitation de l'étude correspond à une certaine tradition au niveau des organisations internationales. En fait, les accords sur le commerce international font, généralement, référence à la distinction entre, d'un côté, les "aides à l'exportation", et de l'autre côté les "aides à la production" (voir ci-dessous p. 150). Cette façon de préciser les mesures retenues ne va pas, pourtant, sans poser quelques inconvénients. Certaines mesures couramment utilisées par les Etats, comme celles que visent par exemple une région, un secteur ou une technologie, influent décisivement sur les exportations. Elles agissent sur la compétitivité internationale donc sur les exportations, même si on ne les appelle pas stimulants à l'exportation.

Les comparaisons internationales des avantages à l'exportation sont très difficiles⁽³⁾. Ces difficultés tiennent essen-

tiellement à deux types de facteurs. Premièrement, il y a les difficultés de définition, la grande variété, le caractère non mesurable et parfois impalpable des avantages octroyés. Deuxièmement, on enregistre la tendance à ne pas rendre transparents les avantages octroyés.

Les avantages octroyés aux entreprises exportatrices soit à titre d'aides, soit à titre d'incitations, constituent à présent un important facteur de la compétitivité internationale⁽⁴⁾. Ce rôle s'est accru depuis la crise. En effet, les années 1970 ont connu une formidable montée des avantages aux exportations⁽⁵⁾. Son importance accrue s'inscrit dans le double mouvement général:

- de croissance de la part des avantages de toute sorte accordés aux entreprises dans les PIB⁽⁶⁾,

- d'augmentation du poids des mesures non tarifaires dans les politiques du commerce extérieur⁽⁷⁾. En fait la crise, en accentuant l'internationalisation des économies, a aussi multiplié les formes d'intervention sur le commerce extérieur; les pays industrialisés qui avaient déjà des tarifs douaniers très faibles, ont continué à les réduire pendant la crise, mais en compensation, l'utilisation d'autres formes de protection s'est intensifiée.

Les avantages à l'exportation octroyés par chaque Etat touchent directement et indirectement les firmes des pays étrangers. Elles font appel directement à la mobilité des produits, et indirectement à la mobilité des firmes. On peut distinguer deux types d'effets des avantages à l'exportation sur les intérêts des firmes des pays étrangers:

- des effets exercés par les exportations des firmes aidées ou incitées sur le marché intérieur des pays importateurs; c'est dire que les avantages à l'exportation octroyés

aux entreprises d'un pays déterminé peuvent, en raison de leur compétitivité accrue, provoquer sur les firmes des pays de destination la diminution de leurs ventes sur son propre pays.

- des effets exercés par les exportations des firmes aidées ou incitées sur le marché international; par cet effet les avantages à l'exportation octroyés aux entreprises d'un pays déterminé peut provoquer la diminution des exportations de tiers pays sur les marchés de destination.

En d'autres termes, dans le premier cas il s'agit d'un effet de pénétration sur les parts de marché encore réservé aux entreprises domestiques. Dans le second cas il s'agit d'un effet de conquête d'une part accrue dans un marché déjà pénétré par les productions d'entreprises étrangères.

Ainsi, chaque firme est doublement concernée par les avantages octroyés par les Etats étrangers à leurs firmes. D'un côté, elles agissent sur la concurrence sur les marchés intérieurs. D'un autre côté, elles influent la concurrence sur les marchés internationaux.

Au niveau de chaque Etat, il se crée une tendance à prendre des mesures semblables à celles prises par les autres Etats, afin de maintenir ou d'augmenter la compétitivité des produits nationaux et à accroître l'efficacité de la politique d'exportation. Il s'établit donc une concurrence directe entre les divers Etats. Pour les agents ayant une mobilité internationale, cette concurrence entre les Etats renforce la nature quasi-incitatrice des mesures d'aide à l'exportation.

Les objectifs et les modalités des mesures prises par chaque Etat ne peuvent pas se référer seulement à des considérations de politique économique intérieure. Ces mesures se redéfinissent, constamment, par rapport aux mesures prises par les autres Etats.

L'existence de plusieurs Etats- incitateurs provoque un double mouvement contradictoire. D'un côté, il renforce les différences entre les entreprises, par la création de schémas d'incitation et d'aide différenciés; elle augmente donc les motifs d'ambiguïté des mesures. Mais, d'un autre côté, la différenciation introduite par les Etats contribue à la mobilité internationale des entreprises; celles-ci sont soumises à l'influence des mesures de divers Etats, et de ce fait, se produit une certaine homogénéisation.

La politique d'exportation est devenue, depuis la crise, l'objet de débats et négociations au sein du GATT et de l'OCDE. Ces négociations ont eu pour buts de réduire les avantages économiques accordés à l'exportation et de les assujettir à une discipline internationale. Elles ont abouti à un certain nombre d'accords dont nous résumons les aspects plus importants ci-dessous.

A / GATT: l'article XVI et le Code des subventions

L'article XVI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce a interdit les subventions à l'exportation aux produits manufacturés. En 1979, le Code sur les subventions et les droits compensateurs du GATT a précisé et développé les dispositions de l'article XVI de l'Accord général ⁽⁸⁾. Ce Code est un des accords multilatéraux issus des négociations commerciales du Tokyo Round visant à réduire les mesures non tarifaires. Il institue un cadre de droits et d'obligations concernant les subventions, ainsi qu'un mécanisme de surveillance internationale et de règlement des différends.

Dans ces documents on ne définit pas ce qui est une subvention; on énumère simplement des exemples de subventions à l'exportation. On exige que le pays qui accorde une subvention qui a pour effet d'accroître les exportations ou de réduire les importations, fera connaître, par écrit, aux autres pays l'importance et la nature de cette subvention, ainsi que les circonstances qui la rendent nécessaire.

Bien que reconnaissant que les subventions autres que les subventions à l'exportation peuvent elles aussi causer un préjudice aux autres pays, le GATT reconnaît le droit à recourir à de telles subventions. On reconnaît explicitement le droit à accorder des subventions visant, notamment, les objectifs suivants: éliminer les handicaps de certaines régions, restructuration de certains secteurs, soutenir l'emploi, encourager les programmes de recherche et développement, éviter les problèmes d'environnement.

Ce Code sur les subventions fait intervenir, pour la première fois, la notion de contremesure. En fait, l'article XVI de l'Accord prévoyait seulement des droits compensateurs. Ces derniers sont des mesures visant à contrebalancer les effets dommageables des subventions à l'exportation sur les ventes dans le marché intérieur d'une branche de production des pays importateurs. Les contremesures sont des mesures propres à compenser le dommage subi par les producteurs d'un pays dont les exportations sont évincées des marchés d'autres pays par les exportations subventionnées d'un pays tiers.

Nous enregistrons une asymétrie dans le traitement des droits compensateurs et des contremesures. Il est permis d'imposer des droits compensateurs aux importations s'il y a des subventions causant préjudice à l'industrie, à l'intérieur du pays. Mais, si ce sont les ventes à l'extérieur qui sont concurrencées il faut l'autorisation du Comité des subventions et des mesures compensatoires pour imposer des contremesures.

B / OCDE: le "consensus" sur les crédits à l'exportation

La plus grande croissance des subventions à l'exportation a pris, depuis 1974, la forme de bonifications d'intérêt et d'autres avantages dans le crédit à l'exportation. Cette forme de subvention est responsable d'un véritable détournement de concurrence⁽⁹⁾.

La montée des taux d'intérêt fait que le coût du crédit

est une part important et croissante du prix total à l'exportation. Le taux d'intérêt et le délai de paiement sont donc devenus, pour certains produits, un argument de vente, souvent décisif, ce qui provoque, depuis une dizaine d'années, une véritable guerre du crédit.

Si l'exportateur supporte lui même cette charge, afin d'enlever la commande, sa marge bénéficiaire peut être dangereusement faible. Le coût du crédit est alors réduit par l'Etat qui accorde des subventions d'intérêt ou réescompte le crédit à des taux faibles.

En 1976, fruit du Sommet de Rambouillet de novembre 1975, les pays de l'OCDE ont établi un accord, connu sous le nom de "consensus" sur le crédit à l'exportation, visant à atténuer la concurrence que se faisaient ces pays en la matière. Cet accord reconnaît, sur le plan international, la légitimité de la subvention en l'encadrant dans certaines limites. Il touche les taux d'intérêt, les délais de remboursement et les procédures d'information réciproques, dans les cas de crédits à moyen terme (2 à 5 ans) et à long terme (plus de 5 ans).

Le "consensus" a été reconduit, depuis 1976, à plusieurs reprises, avec des modifications concernant les taux d'intérêt et les délais de remboursement. Mais il s'est trouvé contourné à travers diverses méthodes.

Les européens mêlent financement commercial et aide humanitaire dans les crédits à l'exportation visant les marchés des pays du Tiers monde. Ils multiplient les "crédits mixtes" dans le but de diminuer le taux d'intérêt global du crédit. Les américains accordent, à titre de représailles, des crédits sur des périodes plus longues que celles autorisées par l'accord⁽¹⁰⁾.

Ces accords soulèvent d'importantes difficultés. Outre les problèmes de définition et de mesure, il y a une question de

souveraineté en jeu. Les Etats veulent conserver la liberté d'action dans ce domaine. S'ils acceptent de négocier les importations, ils veulent conserver leur capacité d'intervention à travers les mesures accordant des avantages économiques aux entreprises. L'application des accords a été très difficile si bien que le respect des règles est, souvent, mis en cause.

1.3. Les approches existantes traitant de l'offre et de la demande d'avantages à l'exportation

Les avantages à l'exportation font partie des instruments d'intervention de l'Etat qui envahissent les économies et n'épargnent pas même les pays les mieux attachés au libéralisme commercial. Pourtant, dans la littérature sur les relations économiques internationales la seule mesure qui fasse objet de longs développements et de théories élaborées est le droit de douane.

Les analyses traitant des avantages à l'exportation utilisent des instruments qui constituent un prolongement direct des concepts créés pour l'étude des tarifs douaniers. Cette symétrie de l'analyse se fonde, en général, sur l'idée de protection extravertie selon laquelle les avantages protègent les entreprises sur les marchés extérieurs de la même façon que les tarifs les protègent sur les marchés intérieurs.

Comme on devrait s'attendre, ces analyses n'appréhendent pas le concept d'incitation au sens que nous lui assignons dans cette étude. En particulier, la distinction entre aides et incitations à l'exportation n'est jamais faite dans cette littérature.

On trouve deux groupes d'auteurs traitant des avantages à l'exportation. Le premier englobe les analyses qui adoptent une perspective normative en termes de libre échange:

- Quelques auteurs ⁽¹¹⁾ s'opposent à l'octroi d'avantages à l'exportation. En introduisant les avantages à l'exportation

dans l'étude de l'allocation des ressources et du bien-être ils aboutissent à la conclusion que les avantages réduisent le bien être du corps social dans son ensemble. En effet, les avantages en augmentant l'offre à l'exportation encouragent la production à niveaux de coûts marginaux du pays supérieurs aux prix internationaux. Les produits exportés bénéficiant de conditions préférentielles, par rapport à ceux destinés au marché intérieur, le résultat est un gonflement des exportations. Cet excès de commerce international, non justifié par les conditions normales du marché, est une source de gaspillage, notamment en frais de transport.

- Un certain nombre d'auteurs⁽¹²⁾ argumentent en faveur de la protection des industries exportatrices dans les phases initiales de leurs productions. Dans ces phases, les industries ont à supporter des coûts de production nettement plus élevés que ceux de leurs concurrents. Une variante de cet argument invoque les externalités de pénétration dans le cas de nouveaux marchés: l'ouverture de nouveaux marchés exige un investissement initial destiné à la réunion de l'information, à l'étude des marchés et à la création d'une clientèle.

- D'autres auteurs⁽¹³⁾ argumentent en faveur des avantages indépendamment de l'ancienneté de la production. Ils remarquent que l'avantage à l'exportation est préférable, comme méthode de protection, aux autres instruments. En effet, parmi les instruments de protection, les avantages à l'exportation traduisent un choix en faveur du maintien de l'ouverture des échanges, du fait qu'elles ne limitent pas le niveau du commerce international.

- Un certain nombre d'études sur le développement économique⁽¹⁴⁾ proposent, face à la stratégie de substitution aux importations pratiquée par certains pays en développement, une politique d'avantages à l'exportation comme instrument d'accélération du développement. On a montré qu'il existe une relation empirique positive entre, d'un côté la performance à l'exporta-

tion, et de l'autre côté, la croissance économique. En outre, les exportations réagissent élastiquement aux avantages octroyés aux exportateurs.

Le deuxième groupe utilise une approche en termes de choix public, laquelle dépasse la perspective normative de l'analyse traditionnelle du protectionnisme. Les analyses de ce groupe s'inscrivent dans le développement récent de la théorie de l'offre et de la demande de protection. Du côté de l'offre deux voies sont proposées suivant les niveaux de décision retenus pour établir l'offre de protection:

- Certains auteurs⁽¹⁵⁾ prennent le consommateur comme centre de décision. Chaque consommateur a une fonction d'utilité réagissant au fait que l'emploi de certains facteurs puissent être influencés par le commerce international. Chaque consommateur essaie de maintenir un certain équilibre entre les gains qu'il tire et les pertes que lui procure le commerce international.

- D'autres auteurs⁽¹⁶⁾ centrent l'attention sur les groupes de pression et les institutions offreuses de protection. On définit le politicien et/ou l'Administration comme les structures offreuses de protection. On explique l'offre de protection à partir des fonctions-objectifs des politiciens et/ou de l'Administration et de l'influence exercée sur ceux-ci par les groupes de pression.

Du côté de la demande cette perspective⁽¹⁷⁾ propose le concept de demande politique laquelle est définie comme l'action par laquelle les groupes d'agents s'adressent aux pouvoirs publics pour revendiquer des avantages. Cette demande s'exprime à l'intérieur d'un marché des avantages où on décèle aussi une offre d'avantages de la part de l'Etat. La demande d'avantages résulte du choix économique entre deux investissements alternatifs: 1) l'inves-

tissement dans l'ajustement et l'adaptation à la demande mondiale, 2) l'investissement dans les activités de lobby auprès de l'Etat, afin d'assurer la protection de l'industrie. Les firmes choisiront l'investissement qui leur procurent la plus forte valeur actualisée nette dans une période donnée. Les firmes choisissant le deuxième investissement constituent des groupes d'intérêt avec un capital associatif. Elles cherchent alors à maximiser la rémunération politique de ce capital en offrant aux instances politiques et aux décideurs certaines contreparties: la capacité à retenir ou à drainer des suffrages et des contributions à la promotion des dirigeants.

L'approche de la théorie du choix public essaie de montrer que toutes les firmes aiment être bénéficiaires, mais que l'obtention d'avantages comporte un coût. Les firmes ne prennent la peine d'essayer de drainer les avantages que si la valeur du profit espéré dépasse le coût de l'action politique.

Notre approche de la demande d'avantages ne cherche pas à analyser le processus de la demande d'avantages. Elle a pour but, essentielle, de mesurer l'écart entre les objectifs de l'Etat et ceux des firmes, et de caractériser la réponse des firmes aux mesures de politique économique. Nos concepts de demande manifestée et de demande réelle (cf. ci-dessous, p. 175) se différencient du concept de demande politique qui caractérise les analyses de la "nouvelle école de l'économie publique". Tandis que nos concepts de demande manifestée et de demande réelle s'inscrivent dans la théorie de l'incitation et ont pour but de contribuer à l'identification des mesures, le concept de demande politique suppose implicitement qu'on traite de mesures à caractère d'aides.

2. L'offre d'avantages

Nous appelons système d'avantages à l'exportation (SAE) l'ensemble des mesures spécifiques de politique d'exportation non obligatoires et assorties d'un ou plusieurs avantages.

Le SAE inclut donc toutes les mesures visant l'exportation ayant un caractère d'aide ou d'incitation.

Les système d'avantages à l'exportation résulte d'une stratification de décisions successives prises à l'occasion de différentes "train de mesures". Chaque année apporte son contingent de modifications à la législation.

L'amorce de la politique d'octroi d'avantages à l'exportation se vérifie pendant la décennie 1960. Cela coïncide avec l'ouverture de l'économie sur l'extérieur. Néanmoins, cette politique s'est surtout développée pendant la période étudiée, essentiellement à partir de 1976. En effet, le système d'avantages à l'exportation repose sur un acquis constitué à partir de cette année.

On analysera l'offre d'avantages à partir de l'observation des mesures promulguées pendant la période 1974-1984. Nous ferons émerger de la politique d'exportation ce sous-ensemble particulier qu'est la politique d'octroi d'avantages. Il s'agit d'isoler, parmi les mesures de politique d'exportation, celles ayant un caractère d'aides ou d'incitations.

On a rassemblé dans une liste chronologique les mesures spécifiques, non obligatoires accordant des avantages à l'exportation. On les a ensuite décrites et classées selon les critères suivants (cf. l'annexe 6):

- mesures nouvelles ou greffées,
- les objectifs visés,
- les agents visés,
- les avantages proposés,
- l'existence ou non de contreparties,
- mesures avec ou sans date limite.

On élimine les dispositions réglementaires qui visent simplement à appliquer les mesures antérieures. En outre, on écarte

les mesures qui découlent de la rédaction imprécise de mesures antérieures entraînant des retouches successives. Ainsi, seules sont considérées les mesures portant des dispositions nouvelles ou modifiant des dispositions antérieures. On peut contrôler le choix et la classification des mesures qui figurent dans la liste pour chacune d'elles, ou fournir les références permettant de remonter aux sources d'information.

A partir de cette liste on dégage les principales caractéristiques et on précise le contenu et le sens de la politique d'offre d'avantages à l'exportation au cours de la période étudiée (1974-1984). L'unité utilisée pour établir les diverses répartitions est le nombre de mesures. La reconstitution du coût des différentes mesures est, pour ce travail, négligée faute d'informations. Néanmoins, les réponses de notre enquête nous ont permis d'établir une hiérarchie de l'importance relative de chaque type d'avantages en termes de bénéfices effectivement accordés aux entreprises.

2.1. Observation des symptômes de l'incitation

Nous avons avancé dans le chapitre 1 (cf. pp. 40-42) trois hypothèses rapportant la nature des mesures de politique économique à trois indices dégagés de l'observation de la législation portant les mesures. Ces indices - la nature nouvelle ou greffée des mesures, l'existence ou non de contreparties et l'existence ou non de dates limites - bien qu'ils ne constituent pas des critères exactes pour la détermination de la nature des mesures ce sont des symptômes utiles dans un premier temps de l'analyse.

Pendant la période 1974-1984 on dénombre 34 mesures (cf. tableau 3.4). La première année de la période - 1974 - n'enregistre l'existence d'aucune mesure. Par ailleurs, les années 1977 et 1983 connaissent un nombre de mesures particulièrement élevé: 6 et 7 respectivement.

Le caractère répétitif des mesures, évalué par le nombre des mesures greffées, est révélateur des difficultés qui

rencontre la politique d'octroi d'avantages pour s'implanter et développer des effets. Il reflète l'existence d'un terrain défavorable et des résistances ou des inerties chez les entreprises par rapport aux objectifs de l'Etat. Ainsi, le caractère incitateur du SAE est d'autant plus accentué que le nombre de mesures greffées est élevé. En outre, l'existence de dates limites et de contreparties constitue une présomption de la nature incitatrice des mesures (cf. pp. 41-42).

La répartition des 34 mesures recensées, selon ces trois indicateurs, est fournie par le tableau 3.4.

TABLEAU 3.4. Caractéristiques des mesures accordant des avantages à l'exportation.
(Nombre de mesures)

Années	Nbr. total de mesures	Caractéristiques					
		Nouvelles	Greffées	Date limite		Contreparties	
				Non	Oui	Non	Oui
1975	1	1	-	1	-	1	-
1976	3	3	-	3	-	2	1
1977	6	3	3	5	1	4	2
1978	4	1	3	3	1	3	1
1979	2	-	2	1	1	2	-
1980	4	2	2	1	3	4	-
1981	2	-	2	2	-	1	1
1982	3	1	2	1	2	2	1
1983	7	4	3	1	6	2	5
1984	2	2	-	1	1	-	2
Total	34	17	17	19	15	21	13

Source: annexe 6.

Sur les 34 mesures recensées on dénombre 17 mesures nouvelles et 17 greffées. Par ailleurs, 19 mesures ne prévoient pas une date limite de validité, contre 15 qui le font. Enfin, tandis que 13 mesures sont assorties de contreparties, 21 n'attendent pas quelque contrepartie des entreprises. Ces chiffres indiquent un poids élevé des mesures à nature d'aide.

L'existence d'un nombre significatif de mesures assorties de contreparties (13 mesures sur 34) ne contredit pas cette observation. Ces mesures prévoyant des contreparties sont, essentiellement, des aides liées. Cette hypothèse est confirmée par le fait que les agents visés sont, essentiellement, les entreprises déjà exportatrices et que les contreparties attendues se réfèrent à la réalisation de montants déterminés d'exportation. Cela constitue une forte présomption de l'absence de divergence entre les objectifs de l'Etat et ceux des firmes visées.

En réalité, l'analyse des mesures indique que les contreparties attendues des firmes sont, essentiellement, la réalisation de montants déterminés d'exportation. Sur les 13 mesures prévoyant des contreparties, 12 se réfèrent à ce critère. Outre cette contrepartie, on n'enregistre que le solde positif de devises (1 mesure). Ce fait montre qu'au niveau des contreparties prévues, la recherche de la croissance des exportations est le dénominateur commun des mesures. Or, comme ces mesures visent les firmes exportatrices, cet objectif ne représente pas un comportement nouveau pour les entreprises.

On peut observer, dans le tableau 3.4, que les mesures plus récentes, c'est-à-dire celles promulguées depuis 1982, sont relativement plus nombreuses à avoir des dates limites et à prévoir des contreparties de la part des entreprises, que ne le sont les mesures plus anciennes. En effet, 75 % des mesures prises entre 1982 et 1984 ont des dates limites, contre 27,3 % pour la période 1974-1981; en outre, 66,7 % des mesures prises pendant la période 1982-1984 sont assorties de contreparties, alors que cette proportion est de 22,7 % pour la période 1974-1981.

2.2. Les agents visés par les mesures

On peut appréhender les agents visés par la politique d'octroi d'avantages à partir de l'analyse des conditions d'éli-

gibilité établies pour sélectionner les agents bénéficiaires des avantages proposés.

Le tableau 3.5 fournit la distribution des mesures répertoriées dans l'annexe 6, selon les conditions d'éligibilité des firmes.

Nous décelons 8 catégories d'agents visés par les mesures. Nous distinguons entre les mesures sélectives et les non-sélectives. Les premières visent l'ensemble des firmes exportatrices; les secondes visent certaines catégories d'entreprises:

TABLEAU 3.5. Conditions d'éligibilité des firmes pouvant bénéficier des avantages à l'exportation (nombre de mesures).

Conditions d'éligibilité	Années										
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	Total (a)
Tous les exportateurs	1	1	2	1	1	1		1	1	1	10
Secteurs déterminés			1	2	1	2	1	1	1	1	10
Montant d'exportation minimum			1	2		1		1	4	1	10
Structure financière équilibrée		2	2	1			1				6
Propension à exporter minimum			1			1		1	2		5
Firmes non exportatrices								1	4		5
Solde positif de devises								1			1
Petites et moyennes entreprises									1		1
Nombre total de mesures (a)	1	3	6	4	2	4	2	3	7	2	34

(a) Certaines mesures définissant plus d'une condition d'éligibilité, le total de la dernière colonne n'est pas égal au total de la dernière ligne.

Source: annexe 6.

Le tableau 3.5 montre que sur les 34 mesures recensées 10 sont des mesures non sélectives. Sur les 24 mesures sélectives on constate l'existence de trois groupes de catégories d'agents visés:

a) Le premier groupe comprend les deux catégories les plus fréquemment visées: des secteurs déterminés (10 mesures) et des firmes enregistrant des montants d'exportation minimum (10 mesures).

b) Viennent ensuite: des firmes à structure financière équilibrée (6 mesures), des firmes à propension à exporter minimum (5 mesures) et les firmes non exportatrices (5 mesures).

c) Enfin, constituent le troisième groupe: les firmes à solde positif de devises (1 mesure) et les petites et moyennes entreprises (1 mesure).

En outre, on peut établir la distinction entre deux sortes d'agents:

- les firmes non exportatrices: ces firmes n'ayant pas encore acquis le comportement d'exportateur, l'Etat cherche à susciter chez elles un intérêt pour les marchés extérieurs;

- les firmes exportatrices: l'Etat cherche à ce que ces firmes augmentent les exportations et/ou modifient leur comportement à l'exportation.

Nous considérons donc deux types d'incitations à l'exportation. D'un côté, les incitations qui concernent les firmes non exportatrices, dont le but est de les transformer en nouvelles exportatrices: on les appelle incitations au démarrage à l'exportation. D'un autre côté, il y a les incitations qui concernent les firmes exportatrices lesquelles cherchent à susciter des comportements déterminés tenant aux activités d'exportation; on désigne ces mesures incitations à l'adoption de comportements particuliers à l'exportation.

Sur les 34 mesures recensées seulement 5 prévoient la possibilité de bénéficier les firmes qui n'ont pas encore démarré à l'exportation. En plus, on constate que même ces 5 mesures ne sont pas destinées en particulier à ces firmes. Ce fait permet d'avancer l'idée que le système d'avantages à l'exportation

visé, essentiellement, les firmes exportatrices. Cela signifie l'absence de mesures visant en particulier et explicitement l'incitation au démarrage à l'exportation.

2.3. Les avantages proposés

Notre classification des avantages à l'exportation est une adaptation de la typologie générale des avantages, présentée dans le chapitre 1 (cf. p. 38). On a pris en compte dans cette adaptation la nature de l'activité qu'on essaye de stimuler (l'exportation) et la pratique effective de l'Etat en la matière. C'est ainsi qu'on a éliminé les privilèges dans la réglementation régissant la concurrence. Par ailleurs, nous distinguons parmi les avantages financiers deux catégories qu'il est utile d'autonomiser: les bonifications d'intérêt et les facilités de crédit. De même, nous avons divisé les avantages fiscaux de la classification générale dans les catégories d'avantages douaniers et d'avantages fiscaux au sens plus strict. Enfin, en raison de la faible importance, dans la pratique de l'Etat, des exceptions aux règlements administratifs nous n'avons pas pris cette catégorie dans la typologie des avantages à l'exportation.

Nous considérons donc six types d'avantages à l'exportation:

1) Les bonifications d'intérêts. On désigne par bonifications d'intérêts, l'octroi de crédits à des taux inférieurs à ceux du marché. On mesure l'avantage par le montant des bonifications octroyées. Ce montant est fonction de la différence entre le taux d'intérêt normal sur le marché et le taux de faveur pratiqué et du montant des prêts à taux préférentiels.

2) Les facilités de crédit. Les facilités d'accès au crédit incluent: a) les mises hors plafond d'encadrement de certains types de crédit et les procédures spéciales de mobilisation de crédit, b) l'octroi de garanties de l'Etat à certains emprunts bancaires, c) les facilités dans l'assurance à l'exportation.

tation, essentiellement dans l'assurance-crédit.

3) Les avantages fiscaux. Il s'agit d'impôts non perçus. Ils incluent tous les allègements fiscaux, sous forme d'exonérations, déductions, rémises, remboursements ou report, en totalité ou en partie, des impôts à l'exception des aménagements douaniers (inclus dans la catégorie d'avantages douaniers) et des impôts indirects (en effet, c'est une pratique courante dans l'ensemble des pays l'exonération des exportateurs des impôts directs, lorsque le produit passe la frontière; ce type d'impôt n'est donc pas considéré comme un avantage).

4) Les subventions. Nous appelons subventions, les primes, indemnités ou avances non remboursables octroyées directement aux firmes. Il s'agit de la forme la plus directe et la plus explicite de bénéfices octroyés aux firmes. Les gouvernements ne semblent y recourir fréquemment et/ou rendre transparents par crainte de la désapprobation internationale et des représailles sous forme de droits compensateurs et des restrictions aux importations.

5) L'assistance directe. Elle comprend l'assistance fournie directement par l'Etat en matière de marketing et autres services liés à la fonction d'exportation. Ces services sont fournis gratuitement ou à un prix avantageux par des organismes spécialisés.

6) Les avantages douaniers. Elles ont pour but d'exonérer ou d'alléger les contraintes douanières auxquelles sont assujetties les opérations d'importation de facteurs de production afin d'aligner leurs coûts sur les prix mondiaux. Ils incluent: a) l'allègement des droits de douane sur les facteurs de production importés, b) les remboursements des droits prélevés sur les facteurs de production importés qui servent à fabriquer des produits exportés (drawback), c) l'exonération des droits d'importation de facteurs de production d) les privilèges dans l'octroi de licences d'importation et dans les contrôles douaniers.

Le tableau 3.6 donne la répartition des mesures se-

lon le type d'avantages proposés par l'Etat. La structure de ce tableau fait ressortir l'existence de deux groupes d'avantages:

a) les facilités de crédit (21 mesures) et les bonifications d'intérêts (19 mesures) sont les types d'avantages les plus fréquemment proposés;

b) le deuxième groupe comprend les autres types de mesures, lesquels sont proposés par un nombre à peu près égal de mesures: les avantages fiscaux (10 mesures), les avantages douaniers (10 mesures), les subventions (9 mesures) et l'assistance directe (9 mesures).

TABLEAU 3.6. Types d'avantages proposés.
(Nombre de mesures)

Types d'avantages	Années										Total (a)
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	
Facilités de crédit	1	3	3	3	1	2	2	2	4		21
Bonifications d'intérêts		1	3	3	1	2	2	2	5		19
Avantages fiscaux		1	2	1	1	2	1	1	1		10
Subventions		1	1				1	1	4	1	9
Avantages douaniers		1	3				1	1	3	1	10
Assistance directe		1	1				1	1	4	1	9
Nbr. total de mesures (a)	1	3	6	4	2	4	2	3	7	2	34

(a) Certains mesures proposent plus d'un type d'avantages.

Source: annexe 6.

Les subventions, les avantages douaniers et l'assistance directe présentent un certain nombre de caractéristiques communes. Premièrement, ces avantages sont relativement récents: les mesures proposant ces avantages sont promulguées essentiellement entre 1981 et 1984; cela les différencie des autres types d'avantages lesquels sont distribués plus régulièrement pendant la

période étudiée. (cf. tableau 3.6). Deuxièmement, ces avantages sont proposés par des mesures essentiellement nouvelles (cf. tableau 3.7). Troisièmement, ce groupe d'avantages est proposé par des mesures qui exigent, dans la presque totalité, des contreparties de la part des entreprises (cf. également tableau 3.7). Quatrièmement, ces avantages sont particulièrement sur-représentés parmi les mesures visant les firmes non exportatrices (cf. tableau 3.8).

TABLEAU 3.7 Caractéristiques des mesures selon le type d'avantages proposés.
(Nombre de mesures)

Types d'avantages	Nbr. total de mesures (a)	Caractéristiques					
		Nouvelles	Gréffées	Date limite		Contreparties	
				Non	Oui	Non	Oui
Facilités de crédit	21	11	10	15	6	13	8
Bonifications d'intérêts	19	8	11	12	7	10	9
Avantages fiscaux	10	4	6	3	7	7	3
Subventions	9	7	2	5	4	-	9
Avantages douaniers	10	7	3	5	5	1	9
Assistance directe	9	7	2	4	5	-	9
Nbr. total de mesures (a)	34	17	17	19	15	21	13

(a) Certains mesures proposent plus d'un type d'avantages.

Source: annexe 6.

Les avantages fiscaux sont d'une utilisation difficile: leur mise en oeuvre implique fréquemment la définition de critères généraux qui en font un médiocre instrument de sélectivité. En effet, les avantages fiscaux sont relativement nombreux parmi les mesures non-sélectives; 6 sur les 10 mesures visant tous les exportateurs proposent des avantages fiscaux, tandis que parmi les mesures sélectives cette proportion est de 4 sur 24 (cf. tableau 3.8).

TABLEAU 3.8. Types d'avantages proposés selon les conditions d'éligibilité.
(Nombre de mesures)

Types d'avantages Conditions d'éligibilité	Facilités de crédit	Bonification d'intérêts	Avantages fiscaux	Subventions	Avantages douaniers	Assistance directe	Nbr. total de mesures (a)
Tous les exportateurs	3	1	6	2	2	1	10
Secteurs déterminés	8	8	-	-	2	1	10
Montant d'exportation minimum	6	7	3	4	5	5	10
Structure financière équilibrée	6	5	2	2	2	2	6
Propension à exporter minimum	2	3	2	2	2	2	5
Firmes non exportatrices	4	5	-	4	4	4	5
Solde positive de devises	1	1	-	-	-	-	1
Petites et moyennes entreprises	-	-	-	1	-	1	1
Nombre total de mesures (a)	21	19	10	9	10	9	

(a) Certaines mesures définissent plus d'une condition d'éligibilité et/ou proposent plus d'un type d'avantages.

Source: Annexe 6.

2.4. Offre effective par types d'avantages

Nous désignons par offre effective d'avantages l'importance des bénéfices réellement octroyés par l'Etat aux entreprises.

La pauvreté des statistiques interdit de parvenir à chiffrer cet indicateur. Les informations en la matière sont assez limitées en raison de la crainte d'une désapprobation de la communauté internationale et des mesures de rétorsion sous la forme de droits compensatoires ou de restrictions à l'importation dans les pays acheteurs (cf. ci-dessus pp. 146-152).

Les seuls chiffres disponibles concernent les avantages octroyés, depuis 1977, sous la forme de bonifications d'intérêts. On constate (cf. tableau 3.9) que les avantages accordés sous cette modalité représentaient, pour les années 1980-1983, environ 1,1 % de la valeur totale des exportations. Cette valeur est à comparer à celle de 1977: 0,5 %. On peut observer dans le tableau 3.9 que la croissance de ces avantages s'est vérifiée, essentiellement, en 1978 et 1980.

TABLEAU 3.9. Evolution des bonifications d'intérêts octroyées à l'exportation.

Années	Montant des bonifications en millions d'escudos	Montant des bonifications en % des exportations
1977	379	0,5
1978	873	0,8
1979	1 552	0,9
1980	2 693	1,2
1981	2 788	1,1
1982	3 202	1,1
1983	4 092	1,1

Source: Banque du Portugal, Rapport annuel, divers numeros.

Bien que nous ne disposons pas des valeurs pour les autres types d'avantages, notre enquête a permis d'appréhender, pour chaque type d'avantages, l'importance relative des bénéfices octroyés.

Pour rendre compte de l'importance relative des avantages réellement octroyés nous utilisons le concept d'offre effective relative par type d'avantage. Celle-ci est mesurée par le nombre de firmes ayant mentionné un type d'avantage donnée parmi ceux qui ont le plus favorablement agi sur les exportations, rapporté au total des entreprises ayant reçu, entre 1974 et 1982, un ou plusieurs avantages.

L'offre effective relative par type d'avantage indique l'évaluation, réalisé par les firmes, de l'importance de chaque forme d'avantage. En raison du manque de statistiques sur les valeurs des avantages effectivement accordés, cet indicateur s'avère essentiel. Il permet de connaître la structure, par modalités, des avantages accordés par l'Etat.

Par ailleurs cet indicateur permet de comparer certains types d'avantages dont l'évaluation statistiques pose des problèmes conceptuels très délicats. Avec cet indicateur, nous surmontons deux écueils fondamentaux.

Premièrement, le coût, pour l'Etat, des avantages octroyés peut ne pas correspondre au bénéfice réellement perçu par les firmes, en raison, par exemple, des différents coûts administratifs de chaque avantage.

Deuxièmement, certains avantages, tels que les facilités n'ont pas un coût pour l'Etat, mais procurent, pourtant, de réels bénéfices aux firmes. Seules les réponses des firmes permettent d'attribuer un équivalent monétaire à ces facilités.

Le tableau 3.10 donne une vision de l'ordre de grandeur

des disparités de l'offre effective des divers avantages.

La structure qui se dégage de ce tableau est très parlante: la supériorité des bonifications d'intérêts sur tous les autres types d'avantages apparaît clairement. Elle est surtout marquée par rapport à l'assistance directe et les avantages douaniers. Réciproquement, ces deux types d'avantages sont de loin ceux qui apparaissent comme les moins offerts. Les avantages fiscaux, les facilités de crédit et les subventions occupent une position intermédiaire, respectivement le 2^e, le 3^e et le 4^e rang.

TABLEAU 3.10. Offre effective par types d'avantages: entreprises mentionnant chaque avantage parmi ceux qui ont le plus favorablement agi sur les exportations.

Avantages	Nombre de réponses	% du total (a) des réponses	Rang
Bonification d'intérêts	190	69,1	1 ^{er}
Avantage fiscal	132	48,0	2 ^e
Facilité de crédit	74	26,9	3 ^e
Subvention	29	10,5	4 ^e
Avantage douanier	16	5,8	5 ^e
Assistance directe	15	5,4	6 ^e

(a) Nombre de firmes ayant reçu au moins un avantage: 275.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

2.5. Les objectifs de l'Etat

Nous analyserons maintenant selon quels objectifs l'Etat veut orienter l'effort d'exportation des entreprises et jusqu'à quel degré de rigueur sont définis ces objectifs.

L'internationalisation croissante de l'économie entraînant un taux élevé d'extraversion de la production (cf. p. 141) fait que les exportations commandent de façon de plus en plus décisive les orientations de l'appareil de production. Par ailleurs, la contrainte extérieure ayant pris une dimension nouvelle depuis 1974, l'Etat attache une importance quasi-stratégique aux exportations. Celles-ci sont devenues des véritables affaires d'Etat. L'objectif d'exportation étant un but permanent et national de l'Etat, le comportement d'exportation des firmes devient une conduite sociale sur-légitimée.

Les raisons invoquées par les responsables de la politique économique pour justifier l'octroi d'avantages à l'exportation indiquent qu'on cherche, essentiellement, des effets compensatoires. En effet, on trouve trois arguments principaux justifiant l'octroi d'avantages :

a) La compensation des coûts élevés dans le cas des nouveaux produits et de la pénétration des nouveaux marchés. On invoque que dans les phases initiales de production d'une industrie, celle-ci doit supporter des coûts plus élevés que celles des concurrents. En outre, l'ouverture de nouveaux marchés exige un investissement initial destiné à l'étude des marchés, à l'apprentissage du marketing et à la création d'une clientèle.

b) La compensation des droits de douane et les restrictions à l'importation pratiquées pour protéger le marché intérieur. En raison de la protection du marché intérieur les exportateurs devront payer leurs inputs à des prix supérieurs à ceux du marché mondial, alors que les prix des exportations sont fixés d'après les coûts mondiaux. Par ailleurs, les productions destinées au marché intérieur sont protégées de la concurrence étrangère. Les exportations se trouvent donc artificiellement pénalisées et la production est orientée vers le marché intérieur plus profitable.

c) La compensation des avantages accordés par les Etats étrangers à leurs firmes exportatrices. Cet argument avance l'idée qu'on ne peut pas éviter les avantages tant que les autres pays recourent aux mêmes méthodes.

Le tableau 3.11 fournit les objectifs à l'exportation affichés par l'Etat dans la législation accordant les avantages. On distingue entre les objectifs non sélectifs et les sélectifs. La première catégorie est constituée par des objectifs de croissance des exportations, tandis que la deuxième est formée par les objectifs d'orientation sectorielle, d'orientation géographique et de création de groupements de firmes pour l'exportation.

a) Les objectifs de croissance des exportations: ils sont motivés, en général, par les problèmes de déséquilibre dans la balance des paiements et essaient d'agir sur toutes les exportations. Les objectifs de croissance sont, parfois poursuivis par l'intermédiaire de sous-objectifs sélectifs; dans ces cas nous les groupons dans les catégories d'objectifs sélectifs. La catégorie de croissance des exportations regroupe donc seulement les mesures visant la croissance des exportations non assorties de sous-objectifs sélectifs.

b) Les objectifs d'orientation sectorielle: ces objectifs concernent les mesures qui visent à agir sur la structure sectorielle des exportations. Le terme d'orientation sectorielle est utilisé dans cette étude dans un sens large: il se réfère à n'importe quelle spécification des produits exportés. Ainsi il inclut, soit la définition concrète des secteurs, soit la précision de ceux-ci suivant n'importe quel principe.

c) Les objectifs d'orientation géographique concernent les mesures visant principalement la diversification géographique des ventes et/ou l'obtention de positions dans des marchés déterminés.

d) L'objectif de création de groupes de firmes pour l'exportation concerne les mesures visant l'association des firmes en vue de la constitution de structures commerciales communes.

TABLEAU 3.11. Objectifs à l'exportation affichés par l'Etat.
(Nombre de mesures)

Objectifs	Années										Total (a)
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	
Croissance des exportations	1	2	5	3	2	2	1	-	-	-	16
Orientation sectorielle	-	1	1	1	-	2	1	3	7	2	18
Orientation géographique	-	1	1	1	-	-	1	1	4	1	10
Création de groupements de firmes pour l'exportation	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
Nombre total de mesures (a)	1	3	6	4	2	4	2	3	7	2	34

(a) Certaines mesures affichent plus d'un objectif.

Source: annexe 6.

Sur les 34 mesures recensées on dénombre 16 qui visent des objectifs non-sélectifs, soit la croissance des exportations. Par ailleurs, sur les 18 mesures visant des objectifs sélectifs, 18 - soit la totalité - visent l'orientation sectorielle, 10 l'orientation géographique et 1 la création de groupements pour l'exportation.

Des dominantes apparaissent selon les périodes. Pendant une phase initiale, entre 1974 et 1981, prédominent les objectifs de croissance des exportations: la totalité des 16 mesures visant ces objectifs ont été édictées pendant cette période, contre seulement 6 sur les 18 mesures sélectives (cf. tableau 3.11). A cette phase initiale a succédé pendant les 1982-1984 une période où prédominent les mesures visant des objectifs sélectifs.

La définition des objectifs d'orientation sectorielle s'appuie, essentiellement, sur la spécification de certains critères des secteurs visés. En effet, sur les 18 mesures visant des objectifs d'orientation sectorielle 16 concernent les secteurs à valeur ajoutée nationale élevée, 11 les secteurs à technologie avancée et 6 les secteurs non traditionnels à l'exportation. Seulement un nombre très réduit de mesures se réfère, avec précision concrète, aux secteurs visés: les biens d'équipement (3 mesures), l'engineering (1 mesure), le bâtiment et génie civil (1 mesure) et les services (1 mesure).

Les tableaux 3.12 et 3.13 donnent les objectifs de l'Etat selon les caractéristiques des mesures et le type d'avantages proposés, respectivement. Ces tableaux indiquent que les mesures visant des objectifs sélectifs sont relativement nombreuses (par rapport aux mesures concernant des objectifs non-

TABLEAU 3.12 Caractéristiques des mesures selon les objectifs à l'exportation affichés par l'Etat.
(Nombre de mesures)

Objectifs	Nbr. total de mesures (a)	Caractéristiques					
		Nouvelles	Gréffées	Date limite		Contrepartie	
				Non	Oui	Non	Oui
Croissance des exportations	16	6	10	11	5	15	1
Orientation sectorielle	18	11	7	8	10	6	12
Orientation géographique	10	6	4	5	5	-	10
Création de groupements de firmes pour l'exportation	1	1	-	1	-	-	1
Nombre total de mesures (a)	34	17	17	19	15	21	13

(a) Certaines mesures affichent plus d'un objectif à l'exportation.
Source: annexe 6.

sélectifs) parmi les mesures enregistrant les caractéristiques suivantes:

- des mesures nouvelles,
- des mesures ayant une date limite,
- des mesures prévoyant des contreparties de la part des entreprises,
- enfin, des mesures proposant des subventions, des avantages douaniers ou de l'assistance directe comme moyens de stimulation.

TABLEAU 3.13. Objectifs à l'exportation affichés par l'Etat selon le type d'avantages proposés.
(Nombre de mesures)

Types d'avantages Objectifs	Facilités de crédit	Bonifications d'intérêts	Avantages fiscaux	Subventions	Avantages douaniers	Assistance directe	Nbr. total de mesures (a)
Croissance des exportations	10	7	4	-	2	-	16
Orientation sectorielle	11	12	6	9	8	9	18
Orientation géographique	8	9	3	8	7	7	10
Création de groupement de firmes pour l'exportation	-	-	-	1	1	1	1
Nombre total de mesures (a)	21	19	10	9	10	9	

(a) Certaines mesures affichent plus d'un objectif et/ou proposent plus d'un type d'avantage.

Source: annexe 6.

3. La demande d'avantages

Nous distinguons deux catégories de demandes d'avantages: la demande manifestée et la demande réelle.

Par demande manifestée nous entendons la révélation claire et consciente, par les firmes, du manque d'avantages. On dit qu'une entreprise a manifesté une demande d'avantages si elle mentionne le manque d'avantages de l'Etat parmi les obstacles à l'exportation. Nous mesurons la demande manifestée d'avantages par le pourcentage des firmes qui considèrent le manque d'avantages des pouvoirs publics comme un obstacle à la croissance des exportations.

La demande réelle d'avantages désigne l'action par laquelle les firmes s'adressent aux pouvoirs publics afin de bénéficier des avantages offerts par ceux-ci. Nous la mesurons par le pourcentage des firmes ayant sollicité effectivement à l'Etat, entre 1974 et 1982, un ou plusieurs avantages.

On analysera, aussi, les critiques adressés par les firmes au système d'avantages à l'exportation. Ce jugement porté sur le système d'avantages est un élément qui complète l'examen des réponses des firmes à l'offre d'avantages. Il permettra de préciser les écarts entre la demande des firmes et les mesures effectivement prises par l'Etat.

3.1 Demande manifestée d'avantages

Dans le tableau 3.14 nous avons indiqué la demande manifestée d'avantages. Ce tableau fournit le pourcentage des firmes ayant cité le manque d'avantages de l'Etat parmi les obstacles à l'exportation⁽¹⁸⁾.

On sait que, dans notre perspective, dans le cas d'une incitation, l'Etat a l'initiative de la décision, en exprimant vis-à-vis des firmes une demande. Cette demande de l'Etat se manifeste

par l'existence de contreparties dans les mesures qui sont lancées. Dans le cas d'une aide, l'Etat perd son rôle de demandeur; dans ce cas ce sont les firmes qui demandent les mesures.

La demande manifestée d'avantages exprime la perception qu'ont les entreprises du rôle de l'Etat dans le processus d'exportation. La citation des avantages de l'Etat comme obstacles à l'exportation suggère la capacité d'action de l'Etat sur les facteurs qui influent sur les exportations.

TABLEAU 3.14. Demande manifestée d'avantages: entreprises ayant mentionné le manque d'avantages de l'Etat comme obstacle à l'exportation (% du total des firmes)

Résultats globaux (a)		23,5
Par classes de C. A. (en millions d'escudos)	Moins de 50	18,9
	50 à 199	25,0
	200 à 499	24,0
	500 et plus	31,6
Selon la propension à exporter (en %)	Moins de 10	20,3
	10 à 39	30,8
	40 à 79	25,0
	80 et plus	17,2

(a) Nombre total de firmes ayant répondu: 358.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

La demande manifestée d'avantages révèle, outre les mécontentements ou les revendications des firmes, le caractère d'aide ou d'incitation des mesures. Ainsi nous supposons qu'une forte demande manifestée d'avantages traduit réellement une convergence entre les objectifs des entreprises et ceux de l'Etat.

On constate que 84 firmes sur les 358 ayant répondu, soit 23,5 %, citent le manque d'avantages de l'Etat parmi les obstacles à l'exportation.

En raison du caractère ouvert de la question à partir de laquelle on a construit l'indicateur de demande manifestée, la valeur globale de celle-ci a une signification accrue. En réalité, les 23,5 % des firmes ayant cité le manque d'avantages comme un obstacle à l'exportation représentent une très forte demande. Cette conclusion est renforcée par le fait que le manque d'avantages de l'Etat occupe la deuxième position parmi les 12 obstacles avancés par les firmes ⁽¹⁹⁾.

Nous interprétons, ainsi, ce résultat comme une indication d'un fort caractère d'aide du système d'avantages à l'exportation.

Les firmes visées par le SAE ne forment pas un groupe homogène. On a vu dans le chapitre 1 que ce fait peut être à l'origine d'une fonction hybride des mesures (cf. pp. 46-53).

En conséquence du fort caractère d'aide du SAE, la recherche de groupes de firmes vis-à-vis desquelles la fonction d'incitation est présente dans l'état pur exigerait la constitution de catégories de firmes à un niveau très fin. Mais cela conduirait à des catégories ayant un petit nombre d'effectifs et dont les résultats seraient peu fiables.

Nous modifions, ici, notre hypothèse de départ afin de rendre compte de l'hétérogénéité de chaque groupe considéré. On substitue l'hypothèse selon laquelle le SAE exerce une fonction d'aide à différents degrés selon les groupes de firmes, à l'hypothèse de départ selon laquelle le SAE exercerait, soit un rôle d'aide, soit

un rôle d'incitation selon les groupes. Cette modification ne revient pas à mettre en cause notre hypothèse initiale. Elle est due seulement au fait que nous ne pouvons pas examiner, en raison de la nature des données disponibles, l'hypothèse avancée dans le chapitre 1 sous sa forme pure.

La question que nous examinerons est alors la suivante: étant donnée que le SAE est un système ayant globalement de fortes caractéristiques d'un système d'aides, est-il raisonnable de s'attendre à ce que, pour certains groupes, ces caractéristiques soient significativement moins fortes ? Cela revient à dire: sont-ils perceptibles des éléments d'incitation dans certains groupes de firmes ?

A première vue la réponse est positive. En effet, les valeurs de la demande manifestée s'échellonnent entre 17 et 31 % selon la taille et la propension à exporter des entreprises.

La demande manifestée d'avantages est une fonction croissante de la taille des firmes. Elle atteint un minimum (18,9 %) parmi les très petites firmes et un maximum (31,6 %) parmi les grandes firmes; elle est de 25,0 % et de 24,0 % respectivement parmi les petites et les moyennes entreprises.

Si on observe les valeurs de la demande manifestée selon la propension à exporter on constate qu'elle est plus élevée parmi les firmes à propension moyenne et forte. Pour les entreprises à faible et à très forte propension la demande manifestée est, en effet, relativement basse.

Ces chiffres révèlent des écarts perceptibles, bien que d'une intensité modérée. Ils montrent une demande manifestée relativement faible parmi les entreprises à taille moins élevée et à propension à exporter extrêmes.

Mais l'interprétation de ces chiffres, et spécialement l'attribution de la signification que suggère notre hypothèse. - à savoir que l'intensité de la demande d'avantages est proportionnelle

à l'importance du rôle des mesures en tant qu'aides - exige qu'on examine d'autres indicateurs.

La demande manifestée, telle que nous l'avons utilisée ici représente une demande très générale d'avantages sans se rapporter à des objectifs particuliers. Or, on sait que ce sont les objectifs dont sont assorties les mesures qui en déterminent la nature. Une forte demande d'avantages sans référence aux objectifs, de la part des firmes, ne suffit pas à identifier la nature du SAE.

3.2 Demande réelle d'avantages

Un pourcentage très élevé (83,7 %) d'entreprises a demandé à l'Etat l'octroi des bénéfices offerts. Ce pourcentage des firmes demandant réellement des avantages est très significatif de la nature des mesures.

TABLEAU 3.15 Demande réelle d'avantages: entreprises ayant déposé des demandes, entre 1974 et 1982, en vue de bénéficier des avantages proposés par l'Etat (% du total des firmes).

Résultats globaux (a)		83,7
Par classes de C. A. (en millions d'escudos)	Moins de 50	81,8
	50 à 199	87,5
	200 à 499	83,5
	500 et plus	85,0
Selon la propension à exporter (en %)	Moins de 10	68,2
	10 à 39	84,7
	40 à 79	97,6
	80 et plus	97,0

(a) Nombre total de firmes ayant répondu: 369.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

La demande réelle représente un des aspects de la réponse des firmes aux mesures de l'Etat. Elle révèle l'adoption que font les entreprises des objectifs définis par les pouvoirs publics

Les données fournies par le tableau 3.15 indiquent que la réponse des firmes a été massive. Ce fait conforte l'hypothèse selon laquelle le SAE a un faible caractère incitatif.

En effet, nous avançons l'hypothèse selon laquelle la non-production ou la manifestation légère des réponses des firmes aux mesures prises par l'Etat constituent une forte présomption de l'existence de résistances chez les firmes à l'adoption des objectifs de l'Etat. Or, on constate la situation inverse. La facilité d'implantation du SAE révélée par le grand nombre de demandes déposées en vue d'obtenir les avantages proposés, montre qu'on est en présence d'un système d'avantages à l'exportation constitué par des mesures à caractère d'aides.

Les données sur la demande réelle vont, ainsi, dans le même sens que celles sur la demande manifestée, au niveau de la caractérisation globale du SAE.

Examinons maintenant la demande réelle selon les différentes classes de dimension et de propension à exporter.

La dimension n'agit pas significativement sur la demande réelle. Par contre, celle-ci croît directement avec la propension à exporter. En effet, le pourcentage des firmes ayant déposé des demandes afin de bénéficier des avantages proposés par l'Etat est de 68,2 % parmi les firmes à faible propension à exporter; par ailleurs, cette valeur est de 84,7, 98,6 et 97 %, respectivement pour les entreprises à moyenne, à forte et à très forte propension à exporter.

3.3 La demande d'avantages selon les secteurs d'activité

Nous présentons, dans la figure 3.1 la demande réelle d'avantage en fonction de la demande manifestée.

On peut observer que, pour la totalité des secteurs, la demande réelle est toujours supérieure à la demande manifestée. La valeur de la première s'échelonne entre 80 et 0 %, tandis que celle de la deuxième se répartit entre 100 et 58 %.

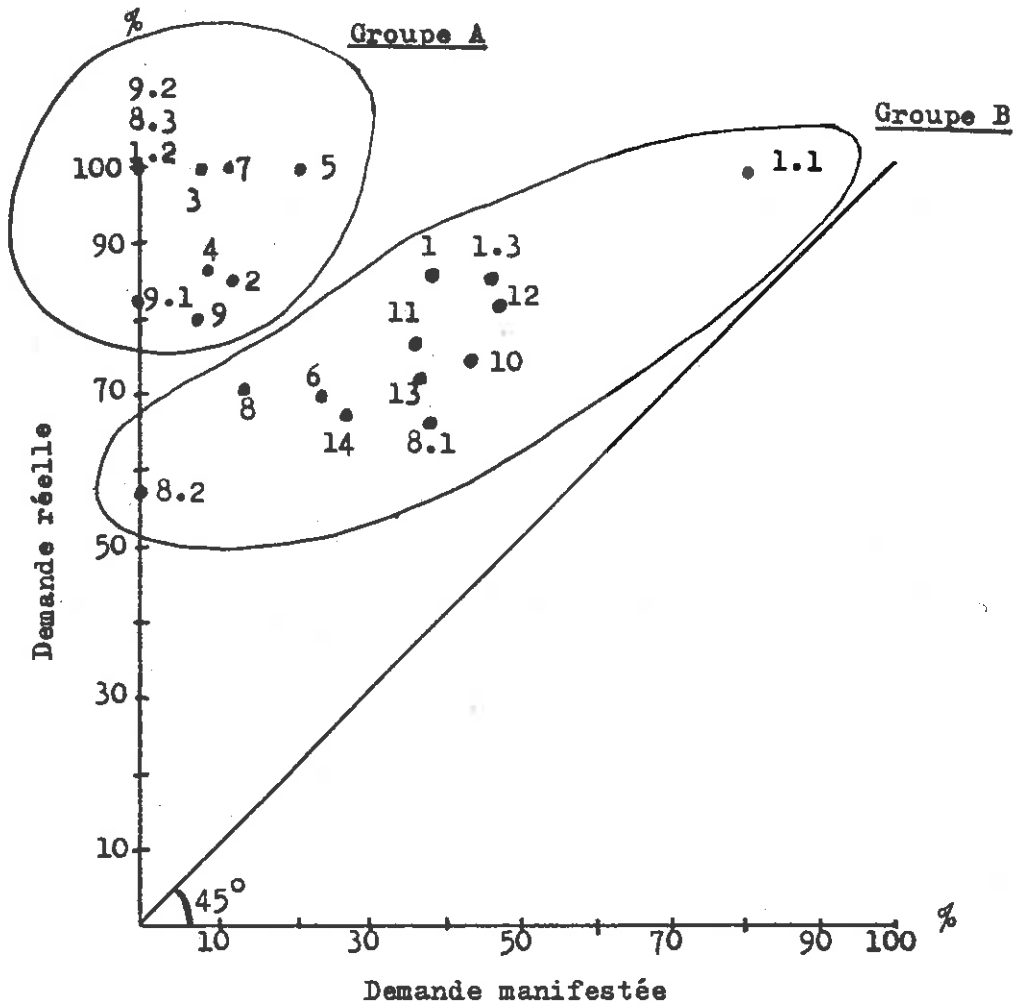
La division des secteurs en deux groupes distincts apparaît nettement:

a) Le premier groupe, qu'on désignera par groupe A est constitué par des secteurs révélant une absence de corrélation entre les demandes réelles et manifestées: conserves de poisson, textiles, habillement, chaussures, produits en liège, papier, chimie de base, minéraux non métalliques, produits céramiques et produits en marbre.

b) Le deuxième groupe, le groupe B, englobe les secteurs dont les demandes réelles et manifestées enregistrent une nette corrélation positive: alimentation, conserves de fruits et légumes, boissons, bois-meubles, produits chimiques, pharmacie, produits en plastique, métallurgie de base, ouvrages en métaux, machines non électriques, machines et appareils électriques et matériel de transport.

Outre l'absence de corrélation entre les deux types de demandes, le groupe A est caractérisé par le fait qu'il regroupe des secteurs présentant des demandes réelles élevées ou moyennes associées à des demandes manifestées faibles. En réalité, tandis que parmi les secteurs qui forment le groupe B la demande réelle croît, généralement, avec la demande manifestée, pour les secteurs du groupe A on ne constate aucune corrélation. Pourtant, ce groupe présente une certaine unité dans le fait que les secteurs qui le constituent révèlent une double caractéristique: ils enregistrent simultanément une demande manifestée faible et une demande réelle élevée ou moyenne.

FIGURE 3.1. Demandes manifestées et réelles d'avantages par secteurs.



Source: Tableau A.13.

Légende

Groupe A	Conserves de poisson (1.2)	Chimie de base (8.3)
	Textile (2)	Minéraux non métalliques (9)
	Habillement (3)	Produits céramiques (9.1)
	Chaussures(4)	Produits en marbre (9.2)
	Produits en liège (5)	
	Papier (7)	
	Groupe B	Alimentation (1)
Conserves de fruits et légumes (1.1)		Metallurgie de base (10)
Boissons (1.3)		Ouvrages en metaux (11)
Bois-meubles (6)		Machines non électriques (12)
Produits chimiques (8)		Machines et appareils électriques (13)
Pharmacie (8.1)		Matériel de transport (14)

3.4. Critiques portées sur le système d'avantages

Sur les 375 firmes de notre échantillon 306 ont répondu à la question sur les critiques au système d'avantages à l'exportation. Les réponses ont permis de déceler, essentiellement, trois critiques (voir tableau 3.16):

a) l'insuffisance des bénéfices offerts est citée par 40,2 % des firmes,

b) la complication des procédures est invoquée par 38,6 % des entreprises,

c) les critères d'éligibilité des firmes sont mentionnés par 21,9 % des firmes.

TABLEAU 3.16 Critiques formulées par les entreprises sur le SAE.
(% du total des firmes)

Critiques		Insuf-	Compli-	Critè-	Autres
		fisance des bé- néfices	cation des pro- cédures	res d'éligi- bilité	
Résultats globaux (a)		40,2	38,6	21,9	20,9
Par clas- ses de C. A. (en millions d'escudos)	Moins de 50	38,6	34,1	20,4	29,6
	50 à 199	48,9	39,4	21,3	20,3
	200 à 499	47,6	38,1	19,0	17,9
	500 et plus	46,9	44,9	22,4	24,7
Selon la propension à exporter (en %)	Moins de 10	42,4	37,6	28,8	29,7
	10 à 39	47,4	40,9	17,8	25,5
	40 à 79	40,3	34,2	16,1	16,9
	80 et plus	45,6	38,8	17,5	12,8

(a) Nombre total de firmes ayant répondu: 306

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

La répartition des réponses par dimension des firmes confirme l'idée que les petites entreprises sont moins demandeuses que les grandes. Les très petites entreprises sont celles qui citent le moins fréquemment l'insuffisance des avantages: 38,6 %. Les autres classes de dimension présentent des valeurs supérieures: 48,9 % 47,6 % et 46,9 % respectivement parmi les petites, les moyennes, et les grandes entreprises.

L'importance des critiques tenant à la complication des procédures croît avec la dimension des entreprises. En réalité on peut observer dans le tableau 3.16 que les pourcentages des firmes qui citent cette critique s'échellonnent entre 34,1% parmi les très petites firmes et 44,9 % pour les grandes firmes.

Les réponses des firmes selon la propension à exporter ne se différencient pas significativement en ce qui concerne l'insuffisance des bénéfices et la complication des procédures. Par contre, les critiques tenant aux critères d'éligibilité sont influencées par le degré d'engagement dans l'exportation. Ces critiques concernent relativement plus la classe des firmes ayant une faible propension à exporter. Parmi cette classe, 28,8 % des firmes citent cette critique; les autres classes enregistrent des pourcentages à peu près identiques: 17,8, 16,1 et 17,5 % respectivement parmi les firmes à moyenne, à forte et à très forte propension à exporter.

Le tableau 3.17 donne les critiques des firmes quant aux critères d'éligibilité des firmes dont sont assorties les mesures du SAE. On distingue trois critiques:

a) le privilège des grandes firmes est cité par 6,2 % des entreprises,

b) l'exclusion des firmes du secteur est présentée par 5,3 % des firmes,

c) enfin, le privilège des firmes à forte propension à exporter est mentionné par 4,3 % des firmes.

TABLEAU 3.17 Firmes critiquant les critères d'éligibilité des entreprises.
(% du total des firmes)

Critiques		Privi- lège des grandes firmes	Exclu- sion du secteur	Privi- lège des firmes à forte PE (a)
Résultats globaux (b)		6,2	5,3	4,3
Par clas- ses de C. A. (en millions d'escudos)	Moins de 50	11,4	2,3	2,0
	50 à 199	5,3	3,2	3,2
	200 à 499	3,6	4,8	4,8
	500 et plus	2,0	12,2	2,0
Selon la propension à exporter (en %)	Moins de 10	6,8	8,5	8,5
	10 à 39	8,2	-	3,5
	40 à 79	5,5	4,8	3,5
	80 et plus	4,1	1,6	1,7

(a) Propension à exporter.

(b) Nombre de firmes ayant répondu: 306.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Ces critiques révèlent la perception qu'ont les entreprises des déficiences du processus de sélection des bénéficiaires des avantages. On peut constater que les firmes ont tendance à avancer des critiques mettant en cause les critères qu'elles ne remplissent pas.

Ainsi, les petites et les très petites firmes voient dans le privilège des grandes firmes la principale déficiences du processus de sélection des firmes. Par ailleurs, les grandes entreprises citent principalement l'exclusion du secteur.

La mention du privilège des grandes firmes décroît fortement et régulièrement avec la dimension des firmes. En outre, le pourcentage de citations de l'exclusion du secteur augmente avec la taille.

En ce qui concerne la perception des critères de sélection selon le degré d'engagement dans l'exportation on peut observer que le pourcentage de firmes qui citent le privilège des firmes à forte propension est une fonction inverse de la propension à exporter.

Est-ce que cette structure des critiques portées sur le SAE a une base objective ? En d'autres termes, est-il raisonnable de s'attendre à ce que la structure des firmes qui reçoivent effectivement les avantages correspond à la structure des perceptions présentée ci-dessus ? On abordera ce problème dans le chapitre 4 (cf. ci-dessous pp. 202-207) à partir du concept d'incidence du SAE.

3.5. Préférences par types d'avantages

Pour appréhender, au niveau de la demande d'avantages, la diversité des types de bénéfices nous utilisons le concept de préférence. Par préférence pour un type déterminé d'avantage, on entend l'intensité de la demande manifestée pour ce type d'avantage. Ce concept révèle le choix, opéré par les firmes, parmi les diverses formes d'octroi des avantages.

Pour une firme isolée on ne peut mesurer que la préférence ordinale, c'est-à-dire établir un ordre de préférences. On peut établir une échelle des préférences, mais on ne peut mesurer la préférence absolue ou cardinale. On ne saurait attribuer une valeur absolue à chaque type d'avantage mais simplement ordonner les différents types d'avantages : on préférera tel avantage à tel autre.

Pour un ensemble de firmes nous pouvons utiliser le concept de préférence collective à partir de l'agrégation des préférences in-

dividuelles des entreprises. Dans ce cas, nous établirons, soit la préférence absolue, soit la préférence ordinale pour les différents avantages.

Nous définissons la préférence absolue d'un ensemble de firmes pour un type d'avantages comme le pourcentage des firmes ayant cité cette forme de bénéfice parmi les avantages souhaités.

La préférence ordinale pour un type d'avantage désigne le rang occupé par la forme d'avantage dans l'hiérarchie des préférences absolues.

Le tableau 3.18 donne les préférences des entreprises par types d'avantages. Ce tableau fournit les préférences absolues et ordinales pour chaque type d'avantage.

On peut distinguer deux groupes d'avantages :

a) Le premier groupe comprend les avantages mentionnés par un pourcentage d'entreprises compris entre 30 et 40 % : les bonifications d'intérêts, les facilités de crédit et les subventions.

b) Le deuxième groupe est constitué par les avantages qui sont cités par un pourcentage de firmes compris entre 10 et 20 % : les avantages fiscaux, l'assistance directe et les avantages douaniers.

On remarque l'importance fondamentale des avantages qui tiennent aux fonctions de financement. En effet les bonifications d'intérêts et les facilités de crédit figurent, respectivement, au premier rang avec 38,2% des réponses et au deuxième rang avec 36,2% des réponses. Cela tient, d'un côté, à l'utilisation du crédit comme forme de concurrence dans le commerce international, et de l'autre côté à la tendance qu'ont les gouvernements à recourir, de plus en plus souvent, à l'octroi de crédits préférentiels à l'exportation.

TABLEAU 3.18. Préférences des firmes par types d'avantages.

Avantages	Nombre de réponses	% du total (a) des réponses	Rang
Bonification d'intérêts	131	38,2	1 ^{er}
Facilité de crédit	124	36,2	2 ^e
Subvention	112	32,6	3 ^e
Avantage fiscal	59	17,2	4 ^e
Assistance directe	57	16,6	5 ^e
Avantage douanier	35	10,2	6 ^e

(a) Nombre total des réponses: 343 firmes.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Nous n'avons pas de chiffre pour les entreprises non exportatrices, mais nous pouvons avancer l'hypothèse que les firmes plus engagées dans l'exportation sont plus concernées par les problèmes de crédit. Les entreprises exportatrices sont, en effet, plus sensibles aux problèmes de crédit que ne le sont celles qui vendent leurs productions dans le marché national. On peut voir dans le tableau 3.19 que les firmes les plus engagées dans l'exportation manifestent une préférence relativement plus grande pour les avantages liés au crédit. Les firmes ayant une propension à exporter élevée sont, en fait, relativement plus demandeuses de bonifications d'intérêts et de facilités de crédit.

Pour les bonifications d'intérêts on constate qu'il y a une différence nette entre, d'un côté, les firmes à faible propension à exporter, et de l'autre côté, les entreprises à moyenne, forte et très forte propension à exporter. Pour les facilités de crédit, on remarque aussi une nette influence de la propension à exporter, mais le seuil critique se déplace par rapport à celui des bonifications d'intérêts; dans le cas des facilités de crédit le décalage essentiel est entre

les firmes à très forte propension à exporter et les autres classes de propension à exporter.

TABLEAU 3.19. Préférences de bonifications d'intérêts et de facilités de crédit selon la propension à exporter (% des réponses).

Classes de propension à exporter (en %)	Bonifications d'intérêts	Facilités de crédit
Moins de 10	29,3	26,7
10 à 39	41,0	28,9
40 à 79	39,7	22,2
80 et plus	45,2	41,9

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

3.6. Influence des objectifs des firmes

Pour appréhender l'influence de la stratégie des firmes sur les préférences pour les différents types d'avantages, nous observons dans le tableau 3.20 la structure des préférences parmi les firmes appartenant à deux groupes. D'une part, on retient les firmes ayant avancé la croissance des exportations comme objectif à l'exportation. La croissance des exportations est le seul effet, correspondant à un objectif de l'Etat, saisi dans l'analyse des effets des mesures visant les firmes exportatrices (voir ci-dessous p. 213). D'autre part, on considère le groupe formé par les firmes n'ayant pas mentionné d'objectif à l'exportation.

Le tableau 3.20 permet donc de comparer les préférences des firmes ayant des objectifs convergents avec ceux de l'Etat, avec les préférences des firmes ne présentant pas d'objectifs à l'exportation.

On peut observer qu'il existe d'importants écarts entre les préférences³⁴ ces deux groupes de firmes. On distingue deux groupes d'avantages:

1) Premièrement, les bonifications d'intérêts, les avantages douaniers et les facilités de crédit, présentent les indices de spécialisation le plus élevés parmi les firmes ayant cité l'objectif de croissance des exportations. Par contre, ces bénéficiaires enregistrent les indices les moins élevés parmi les firmes n'ayant aucun objectif à l'exportation. Les bonifications d'intérêts qui, parmi les firmes ayant cité la croissance des exportations figurent au 1^{er} rang, occupent, parmi les firmes sans objectifs, le 5^e rang. Les avantages douaniers passent du 6^e rang, parmi ces dernières, au 5^e rang, parmi les premières.

2) Deuxièmement, on trouve une situation inverse dans le cas du groupe de bénéficiaires constitué par les subventions, les avantages fiscaux et l'assistance directe. Ces avantages sont le plus sous-représentés parmi les firmes ayant mentionné l'objectif de croissance des exportations. En outre ils sont le plus sur-représentés par-

TABLEAU 3.20. Préférences par types d'avantages selon les objectifs à l'exportation.

Avantages \ Objectifs à l'exportation	Croissance des exportations		Aucun objectif	
	Rang	Indice de spécialisation	Rang	Indice de spécialisation
Bonifications d'intérêts	1 ^{er}	1,34	5 ^e	0,21
Facilités de crédit	2 ^e	1,07	2 ^e	0,66
Subventions	3 ^e	0,93	1 ^{er}	1,34
Avantages fiscaux	4 ^e	0,97	3 ^e	1,16
Assistance directe	6 ^e	0,82	4 ^e	0,72
Avantages douaniers	5 ^e	1,33	6 ^e	0,39

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

mi celles n'ayant avancé aucun objectif à l'exportation. Ces avantages montent chez ces dernières firmes, respectivement, au 1^{er}, 3^e et 4^e rang.

On constate donc une certaine symétrie des deux groupes d'avantages par rapport aux objectifs des entreprises. Les avantages du premier groupe enregistrent la plus grande sensibilité à l'existence de l'objectif de croissance des exportations. La bonification d'intérêts et les facilités de crédit sont même les avantages le plus souhaités en termes absolus.

La plus grande aptitude à réagir à la présence de l'objectif de croissance des exportations que nous constatons chez les avantages du premier groupe suggère l'idée qu'ils sont le plus propres à provoquer la croissance des exportations.

3.7. Offre effective et préférences par types d'avantages

On peut maintenant comparer les échelles des préférences et de l'offre effective d'avantages. Cette comparaison permet de répondre à la question concernant la convergence des préférences des firmes et celles de l'Etat au niveau des modalités d'octroi des bénéfices.

On présente dans le tableau 3.21 la comparaison entre les structures des préférences et de l'offre effective. On peut remarquer une certaine concordance entre quelques aspects de la structure de l'offre effective et des préférences par types d'avantages.

Ainsi, la bonification d'intérêts apparaît comme le bénéfice à la fois le plus souhaité par les entreprises et le plus intensivement offert par l'Etat. Par ailleurs, l'assistance directe et les avantages douaniers sont les avantages les moins voulus et ceux dont l'offre est la moins importante. Les facilités de crédit,

les subventions et les avantages fiscaux occupent une position intermédiaire dans les deux échelles.

Mais, les deux échelles ne coïncident pas totalement.

On peut observer que les facilités de crédit sont au 2^e rang dans l'échelle des préférences, tandis qu'elles occupent le 3^e rang dans la classification des offres effectives. Les subventions sont au 3^e rang pour les préférences et au 4^e rang pour les offres effectives. Enfin, les avantages fiscaux sont au 4^e rang pour les préférences et au 3^e rang pour les offres effectives.

On peut aussi observer que le tableau 3.21 révèle que les firmes sont relativement plus indifférentes vis-à-vis de la forme dont sont octroyés les avantages que ne l'est l'Etat. Nous avons montré que le SAE est, essentiellement, un système d'aides, ce qui implique que les firmes sont des preneurs immédiats des avantages offerts par l'Etat. La structure de l'offre effective résulte donc fondamentalement de la structure des avantages proposés. On peut alors poser l'hypothèse selon laquelle la structure de l'offre effective révèle la contexture des préférences des pouvoirs publics pour les différentes modalités d'octroi des bénéfices. Or, la variation des indicateurs de l'offre effective est plus grande qu'elle ne l'est pour les indicateurs des préférences des firmes. On peut voir, dans le tableau 3.21 que les indicateurs de la préférences des firmes varient entre un maximum de 38,2 % pour les bonifications d'intérêt et un minimum de 10,2 % pour les avantages douaniers. Par ailleurs, parmi les indicateurs de l'offre effective on trouve un maximum de 69,1 % pour les bonifications d'intérêt et un minimum de 5,4 % pour l'assistance directe.

La divergence entre les deux structures peut être mesurée par le rapport, pour chaque type d'avantage, entre l'indicateur de la préférence des firmes et celui de l'offre effective. Ce rapport mesure les écarts entre la demande et l'offre pour chaque type de bénéfice. Nous présentons ce rapport dans la colonne 3 du tableau 3.21. Cette colonne montre quelques faits dignes d'intérêt. Elle

suggère l'existence de trois groupes d'avantages:

a) En premier lieu, les subventions et l'assistance directe. Ce groupe présente une très forte demande par rapport à l'offre. Pour ces avantages la demande enregistre une valeur qui est le triple de celle de l'offre.

b) En deuxième lieu, les avantages douaniers et les facilités de crédit. Ces avantages présentent une demande supérieure à l'offre, mais le rapport entre les deux valeurs est modéré: il est de 1,78 pour les avantages douaniers et de 1,35 pour les facilités de crédit.

c) Enfin, en troisième lieu, on trouve les bonifications d'intérêts et les avantages fiscaux. Pour ces avantages l'offre est largement supérieure à la demande. Le rapport entre la demande et l'offre est, pour les bonifications d'intérêts, de 0,56, et pour les avantages fiscaux, de 0,36.

TABLEAU 3.21. Structure des préférences et de l'offre effective par types d'avantages.

(Pourcentage des firmes mentionnant l'avantage)

Avantages	1 Préféré- rences	2 Offre effec- tive	3 1/2
Bonification d'intérêts	38,2	69,1	0,55
Facilité de crédit	36,2	26,9	1,35
Subvention	32,6	10,5	3,10
Avantage fiscal	17,2	48,0	0,36
Assistance directe	16,6	5,4	3,07
Avantage douanier	10,2	5,8	1,76

Source: Enquête de l'auteur, 1983, (cf. tableaux 3.10 et 3.18).

Notes et références

1. Cf.: R. Caves et R. Jones, Economie internationale, A. Colin, Paris, 1981.
2. Le taux de change effectif de la monnaie portugaise a évolué, entre 1974 et 1983 de la façon suivante (variation, en % par rapport à l'année précédente):

<u>Années</u>	<u>%</u>	<u>Années</u>	<u>%</u>
1974	- 2,3	1979	-15,3
1975	- 3,3	1980	- 3,4
1976	- 9,1	1981	- 4,9
1977	-20,8	1982	-12,0
1978	-19,6	1983	-20,5

Source: Banque du Portugal, Rapports annuels.

3. Cf.: S. O'CLEIREACAIN, "Measuring the International Effect of Subsidies", dans: S. WARNECKE, (ed.), International ... op. cit.; A. PREST, "The Economic Rationale of Subsidies for Industry", dans: W. WHITING (ed.), The Economics of Industrial Subsidies, H. M. Stationery Office, Londres, 1976; J. WISEMAN, "Is There a Logic of Industrial Subsidisation ?", dans: K. HAÜSER (ed.), Subventions avantages fiscaux et prix / Subsidies tax Reliefs and Prices, Proceedings of the 33th Congress of the International Institute for Public Finance, Varna, september 1977, Cujas, Paris, 1977.
4. Cf.: F. DAVID, Le Commerce international à la dérive, Calmann-Lévy, Paris, 1982.
5. Cf.: R. REMOND, "Les procédures d'aide et de financement du commerce extérieur", Colloque de l'ISMEA: Les formes actuelles de la concurrence dans les échanges internationaux, Paris, 1980; J. MUTTI, Taxes, Subsidies and Competitiveness Internationally, National Planing Association, 1982; P. HARTLAND-THUNBERG et M. CRAWFORD, Government Support for Exports: a Second -Best alternative, Lexington Books, Lexington, Massachusetts, 1982; C. KINDLEBERGER, Government and International Trade, Princeton

- University Press, Princeton, 1978; G. OHLIN, "Subsidies and Others Industrial Aids" dans S. WARNECKE (ed.), International Trade and Industrial Policies - Government Intervention and an Open World Economy, Macmillan, Londres, 1978.
6. Cf.: G. CARMOY, "Subsidy Policies in Britain, France and West Germany", dans S. WARNECKE (ed.), International ... op. cit.; W. DIEBOLD, "Subsidies and Other International Economic Issues" dans S. WARNECKE (ed.), International ... op. cit.; S. WARNECKE "Government Intervention and an Open Global Trading System", dans S. WARNECKE (ed.), International ... op. cit.
 7. Cf.: R. BALDWIN, T. THOMPSON et T. SCOTT, "Responding to Trade Distorting Policies of Other Countries", American Economic Review, mai 1984; G. BERTIN, "Choix du protectionnisme et régulation du commerce extérieur", Revue économique, novembre 1982; C. FRANK, Foreign Trade and Domestic Aid, The Brookings Institution, Washington, 1977.
 8. Cf.: GATT, Accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce, GATT, Genève, 1979.
 9. Cf.: J. PEARCE, Subsidized Export Credit, Chatam House Papers n° 8, Royal Institute Of International Affairs, 1981; MIDLAND BANK, "Export Credit Facilities: an International Comparison", Midland Bank Review, Londres, Automne, 1980.
 10. Cf.: D. BARON, The Export-Import Bank: an Economic Analysis, Academic Press, New York, 1983; R. COOPER, "U.S. Policies and Practices on Subsidies in International Trade", dans: S. WARNECKE, (ed.), International ... op. cit.; F. BERGSTEN, The International Economic Policy of the United States, Health and Company, Lexington, Mass., 1980; J. HILLMAN, The Export-Import Bank at Work: Promotional Financing in the Public Sector, Greenwood Press, Westport, Conn., 1982.
 11. Cf. par exemple: G. ANDERSON et O. HUMPAGE, "A Basic Analysis of the New Protectionism", International Economic Perspectives, n° 4, 1984.

12. Cf.: J. BHAGWATI, The Theory and Practice of Commercial Policy: Departures From Unified Exchange Rates, Specific Papers in International Economics, Princeton University Press, Princeton, 1968; J. BHAGWATI, "The Generalized Theory of Distortions and Welfare", dans: J. BHAGWATI et al. (eds.), Trade, Balance of Payments and Growth. Essays in Honor of C. P. KINDLEBERGER, North-Holland, Amsterdam, 1971; W. MAYER, "The Infant-Export Industry Argument", Revue canadienne d'économie, mai 1984; J. BRANDER et B. SPENCER, "Tariff Protection and Imperfect Competition", dans: H. HIERZKOWSKI (ed.), Monopolistic Competition in International Trade, Oxford University Press, 1982.
13. Cf.: J. MEAD, Trade and Welfare, Oxford University Press, Londres, 1955; E. HAGUEN, "An Economic Justification of Protectionism", Quarterly Journal of Economics, novembre 1958; W. CORDE, Politique commerciale et bien être économique, Economica, Paris, 1980; J. CHABERT, Contribution à une analyse théorique de la stimulation des exportations, Thèse, Rennes, 1976; H. MALMGREN, International Order for Public Subsidies, Thames Essay, Londres, 1977.
14. I. LITTLE, T. SCIOTOVSKY et M. SCOTT, Industry and Trade in Some Developing Countries: a Comparative Study, Oxford University Press, New York, 1970; M. MICHAELY, "Exports and Growth: an Empirical Investigation", Journal of Development Economics, vol. 4, 1977; B. BALASSA, "Export Incentives and Export Performance in Developing Countries: a Comparative Analysis", Weltwirtschaftliches Archiv n° 114, 1978; B. BALASSA, "The Structure of Incentives in Six Semi-industrial Economies" dans: B. BALASSA (ed.), Development Strategies in Semi-Industrial Economies, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1982; P. HELLER et R. PORTER, "Exports and Growth: an Empirical investigation", Journal of Development Economics, vol. 5, 1978; J. DONGES, "A Comparative Survey of Industrialisation Policies in Fifteen Semi-Industrialized Countries", Weltwirtschaftliches Archiv, décembre 1976; J. DONGES, et R. JAMES, "The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues", Weltwirtschaftliches Archi, janvier 1977.

15. Cf. R. BALEWIN, The Political Market for Government Initiative, University of Wisconsin, Wisconsin, 1979.
16. S. MAGEE et W. BROCK, "The Economics of Special Interest Politics", American Economic Review, mai 1979; S. MAGEE et W. BROCK, "Tarif Formation in a Democracy" dans: J. BLACK et B. HINDLEY (eds.), Current Issues in International Commercial Policy and Economic Diplomacy, MacMillan, Londres, 1980; P. MESSERLIN, "Libre échange et protection transitoire", Cahiers de l'ISMEA, n° 1, 1980; P. MESSERLIN, "Groupes de pression et choix protectionnistes", dans: J. REIFFERS (ed.), Economie et finances internationales, Dunod, Paris, 1982.

17. Cf. par exemple: B. FREY, Economie politique moderne, P.U.F., Paris, 1985; J. GOODMAN et E. DILLAN, Economics of Public Policy: The Micro View, West Publishing Company, 1979.

Pour l'application du concept au commerce extérieur, cf. :

- A. CUZAN, "Political profit: taxing and spending in the hierarchical state", American Journal of Economics and Sociology, n° 3, juillet 1981; P. A. MESSERLIN, "Groupes de pression et choix protectionnistes", dans: J. REIFFERS (ed.), Economie et finances internationales, Dunod, Paris, 1982; P. A. MESSERLIN, "Libre échange et protection transitoire", Cahiers de l'ISMEA, n° 1, 1980; S. MAGEE et W. BROCK, "The economics of special interest politics", American Economic Review, mai 1979; R. FINDLAY et S. WALLIEZ, "Some aspects of political economy of trade restrictions", Kiklos, 1983, pp. 469-481; R. BALLANCE et S. SINCLAIR, "Re-industrialising America: policy makers and interest groupes", The World Economy, n° 2, 1984.
18. Pour une analyse détaillée de la perception des obstacles à l'exportation cf. le chapitre 2, pp. 95-98.
 19. Cf. le chapitre 2, pp. 95-98.

CHAPITRE 4

EFFETS DES AVANTAGES

Dans ce chapitre on vise, essentiellement, trois objectifs:

- Premièrement, identifier les effets du système d'avantages à l'exportation (SAE). Il s'agit de savoir dans quelle mesure les avantages ont effectivement agi sur les exportations.

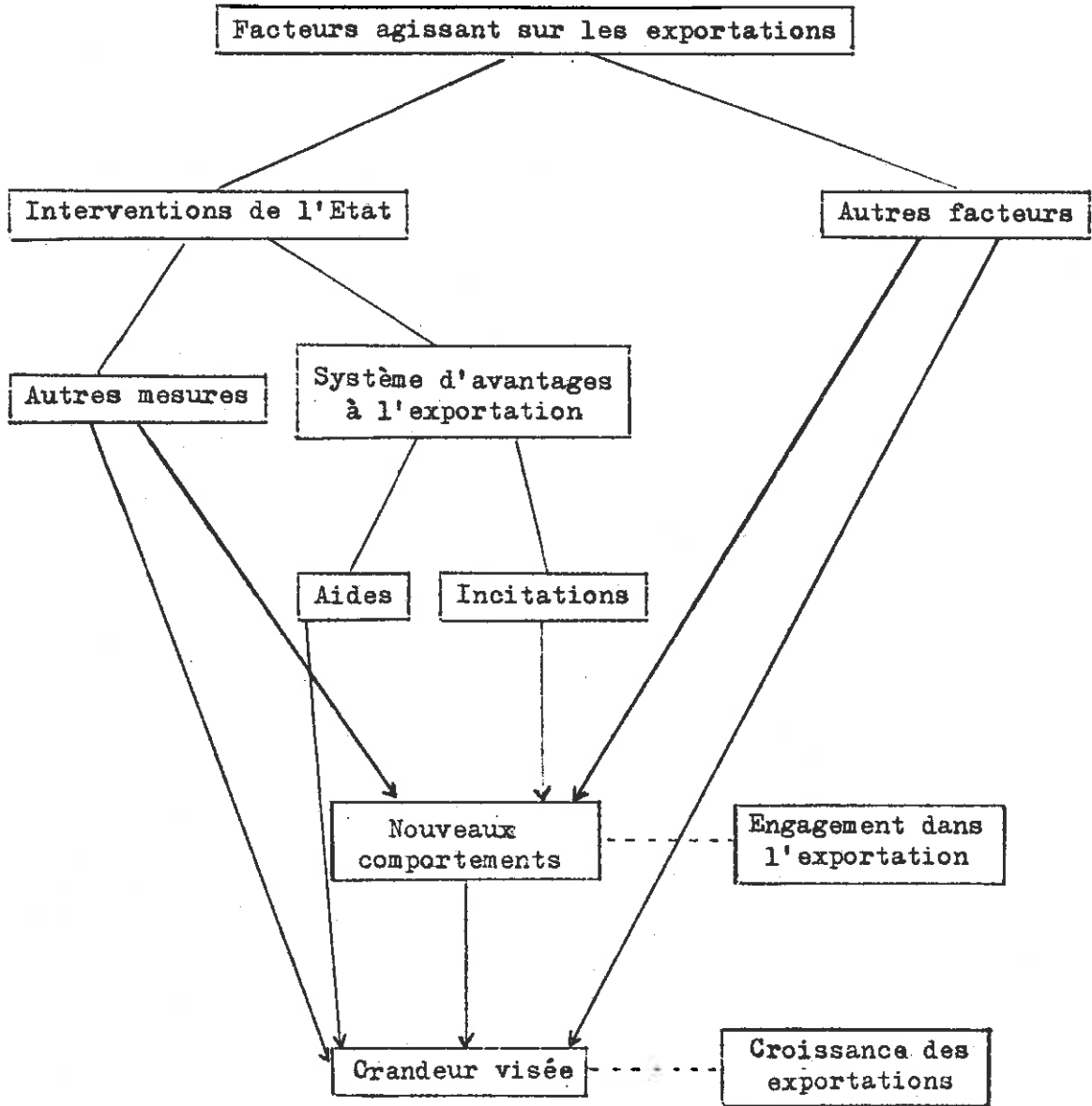
- Deuxièmement, déterminer la nature du SAE et interpréter ses effets à partir de l'analyse de l'intensité et du type des réponses des firmes aux mesures édictées par l'Etat.

- Troisièmement, comparer les divers types d'avantages au niveau des effets produits.

Ce chapitre permettra de faire face à un double problème d'imputation. En réalité il faut distinguer: a) les variations de la variable visée par les mesures (les exportations) et b) les chagements dans le comportement des firmes (cf. la figure 4.1)

Le premier problème consiste à savoir dans quelle mesure le SAE aura contribué à la croissance des exportations. Pour répondre à cette question il faudrait comparer un grand nombre de variables. Il serait nécessaire, pour déterminer l'influence des mesures, de comparer la valeur des exportations effectivement réalisée avec leur valeur hypothétique en l'absence des mesures. Cela exigerait un modèle économique global, ce qui est hors de notre propos ⁽¹⁾.

FIGURE 4.1. Schéma général d'identification des effets du système d'avantages à l'exportation.



Notre contribution à la résolution du problème de l'imputation des variations de la variable visée a consisté à déterminer le nombre d'entreprises dont les exportations ont augmenté en conséquence de l'existence des avantages.

Par ailleurs, il faut considérer le problème de l'imputation des changements dans le comportement des firmes. Dans quelle mesure ces variations sont dues à l'intervention de l'Etat ? La réponse à cette question exige qu'on considère les objectifs des firmes et les motivations qui les déterminent.

Dans le chapitre 2 nous avons étudié les motivations et les stratégies des entreprises à l'exportation. Dans le présent chapitre nous essayons de déceler la présence de l'intervention de l'Etat parmi les facteurs contribuant à la définition des objectifs des entreprises. Cette analyse nous a permis d'évaluer l'influence des mesures de l'Etat sur l'engagement des firmes dans l'exportation.

Dans l'analyse des effets du SAE il faut distinguer entre les mesures visant les entreprises non exportatrices et celles concernant les firmes exportatrices.

Les premières cherchent à provoquer l'engagement des entreprises dans l'exportation. En d'autres termes cette catégorie de mesures veut susciter le démarrage à l'exportation chez les entreprises n'ayant pas encore un comportement d'exportatrices.

Les secondes prétendent entraîner les firmes exportatrices à adopter un comportement particulier à l'exportation. L'objectif général de ce type de mesures est de susciter la croissance des exportations.

Pour analyser les effets des mesures dans la perspective de la théorie de l'incitation, il faudra appréhender le degré de réalisation, chez les entreprises, des objectifs souhaités par l'Etat. Ces objectifs constituent, dans le cas d'une incitation, une demande

adressée par les pouvoirs publics aux firmes; dans le cas d'une aide ils sont la manifestation d'une convergence a priori des buts à atteindre par les firmes et l'Etat.

Afin d'identifier la nature du SAE nous avons construit, à partir des réponses à notre enquête, trois indicateurs: l'incidence du SAE, le refus de l'Etat aux demandes des firmes, et la typologie des effets du SAE sur les firmes. Ces indicateurs suggèrent quelques hypothèses dont le sens général est que le SAE est, essentiellement, un système d'aides vis-à-vis des firmes exportatrices. Pourtant, envers les firmes non exportatrices on décèle une fonction incitatrice certaine.

1. Incidence du système d'avantages à l'exportation

Nous entendons par incidence d'un avantage, le nombre de firmes qui bénéficient réellement de l'avantage proposé par l'Etat. Le problème de l'incidence consiste, alors, à distinguer les bénéficiaires des avantages dont sont assorties les mesures de politique économique. L'incidence du SAE désigne la répercussion de l'ensemble des avantages à l'exportation. Nous mesurons l'incidence du SAE par le pourcentage des entreprises ayant bénéficié, entre 1974 et 1982, d'un ou plusieurs avantages du SAE, par rapport au total des entreprises exportatrices.

Comme la demande réelle (cf. p. 179), l'incidence du SAE est un indicateur de la convergence entre les objectifs de l'Etat et ceux des entreprises. L'analyse de l'incidence révèle dans quelle mesure l'Etat confirme le degré de convergence indiqué par la demande réelle.

1.1 Evaluation de l'incidence

Une forte incidence du SAE dévoile une grande convergence entre les objectifs des firmes et ceux de l'Etat, ou l'absence d'objectifs de celui-ci. Dans les deux cas nous sommes en présence d'un

faible caractère incitatif du SAE. La convergence entre les objectifs, ou l'absence d'objectifs de l'Etat, caractérise, en effet, un système d'aides. Dans ce cas, les contreparties sont inexistantes ou facilement remplies par les firmes, ce qui explique la forte incidence des avantages. Par ailleurs, la faible incidence des avantages peut signifier qu'il s'agit d'un système incitatif, si on écarte les possibilités de défauts dans le lancement des mesures.

Le tableau 4.1 où nous présentons l'incidence du SAE, permet de confirmer que l'ensemble de mesures de stimulation à l'exportation constitue, essentiellement, un système d'aides.

TABLEAU 4.1. Incidence du SAE^(a) : entreprises ayant bénéficié, entre 1974 et 1982, d'un ou plusieurs avantages à l'exportation.
(% du total des entreprises exportatrices)

Résultats globaux (b)		76,6
Par classes de C. A. (en millions d'escudos)	Moins de 50	63,5
	50 à 199	82,6
	200 à 499	76,5
	500 et plus	80,7
Selon la propension à exporter (en %)	Moins de 10	61,0
	10 à 39	76,2
	40 à 79	92,8
	80 et plus	89,4

(a) SAE: Système d'avantages à l'exportation.

(b) Nombre total des firmes ayant répondu: 369.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

On peut constater, dans le tableau 4.1 que plus de trois quarts (76,6 %) des entreprises exportatrices sont bénéficiaires du SAE, c'est-à-dire, qu'elles ont profité d'un ou plusieurs avantages à l'exportation.⁽²⁾ Cette forte incidence des avantages confirme que l'Etat n'est pas, dans ce domaine de son action, devant un terrain défavorable. Ces chiffres montrent qu'il y a une convergence entre les objectifs de l'Etat et ceux des firmes.

La forte demande d'avantages observée dans le chapitre 3

est doublé d'une forte incidence du SAE. Globalement, seulement 7% de l'ensemble de notre échantillon n'a pas obtenu de la part de l'Etat une réponse favorable à leurs demandes d'avantages. Ces chiffres indiquent que l'Etat reconnaît la convergence entre ses propres objectifs et ceux d'un pourcentage très élevé des firmes exportatrices.

L'analyse de l'incidence du SAE selon la propension à exporter montre que les plus fortes incidences sont associées aux groupes de firmes à plus forte propension à exporter. En effet, l'incidence augmente avec la propension à exporter: tandis que les firmes à faible propension présentent une incidence de 61 %, les firmes à moyenne propension enregistrent un valeur de 76,2 %, et les firmes à forte et très forte propension présentent des valeurs proches de 90 %.

Si on examine l'incidence du SAE selon les classes de dimension des firmes, on constate que les très petites firmes bénéficient moins fréquemment des avantages que les classes de dimension supérieures. En effet, on peut distinguer deux groupes d'entreprises. D'un côté, les très petites entreprises présentent une incidence relativement faible (63,5 %). De l'autre côté, les petites, moyennes et grandes entreprises enregistrent des incidences entre 82,6 % et 76,5 %.

Différentes raisons expliquent la plus faible incidence du SAE parmi les très petites firmes, et les firmes à faible propension à exporter. En ce qui concerne les très petites firmes, elles perçoivent le SAE comme non discriminatoire par rapport à la taille des firmes, ce qui les amène à déposer des demandes d'avantages au même niveau que les firmes de plus grande dimension (voir dans les pages 179-180 l'analyse de la demande réelle d'avantages). Mais le SAE s'avère réellement discriminatoire au détriment des très petites entreprises.

Les firmes à faible propension à exporter perçoivent, dès le début, le SAE comme discriminatoire à leur égard. Cela les amène à être relativement peu demandeuses d'avantages (voir pp. 179-180). Dans ce cas, les mesures sont perçues comme visant explicitement les firmes à plus forte propension à exporter.

Nous avons établi, dans le chapitre 1, qu'un des critères d'identification des mesures de politique économique tient à la confrontation entre les objectifs de l'Etat et ceux des firmes. Nous effectuons l'analyse détaillée des objectifs des firmes et de l'Etat dans les chapitres 2 et 3, respectivement. Maintenant il nous intéresse d'étudier dans quelle mesure les objectifs poursuivis par les firmes ont influencé la détermination des firmes ayant réellement bénéficié des avantages.

Le tableau 4.2 présente l'incidence du SAE selon les objectifs à l'exportation des firmes. Le moins qu'on puisse dire est que ce tableau ne fait pas apparaître de liaison nette entre la nature des objectifs des firmes et l'incidence des avantages.

La volonté effective, de la part de l'Etat, de poursuivre certains objectifs impliquerait l'existence d'une correspondance entre les objectifs de l'Etat et ceux des entreprises bénéficiaires. Le tableau 4.2 montre que les objectifs de l'Etat (cf. ci-dessus p. 172) ne se traduisent pas par une variation de l'incidence selon les objectifs des firmes. En effet, l'incidence du SAE varie entre 75,0 % et 83,8 % parmi les firmes ayant des objectifs à l'exportation. La nature des objectifs n'influe pas significativement sur l'incidence des avantages. Des objectifs apparemment contradictoires, comme par exemple, la diversification des marchés et le maintien des marchés traditionnels, enregistrent des incidences du même niveau.

En revanche, ce qui différencie les firmes, c'est l'existence ou non d'objectifs. Les firmes n'ayant aucun objectif à l'exportation enregistrent une incidence des avantages relativement faible (60,0 %) bien que d'un niveau absolu encore élevé.

Ces chiffres suggèrent l'idée que c'est l'existence d'objectifs à l'exportation qui exerce une certaine influence sur le niveau de l'incidence du SAE. Cette influence paraît signifier surtout une plus grande capacité des firmes ayant défi-

ni des objectifs à l'exportation, à drainer les bénéfiques.

TABLEAU 4.2. Incidence du SAE selon les objectifs à l'exportation des entreprises.
(% du total des entreprises)

Objectifs	%
Diversification des marchés	83,8
Croissance des exportations	76,8
Croissance de la propension à exporter	77,1
Amélioration de la qualité des produits	76,6
Maintien des marchés traditionnels	79,6
Réalisation d'études de marché	78,6
Diversification des produits	75,0
Autres objectifs	80,0
Aucun objectif	60,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

Nous présentons dans le tableau 4.3 l'incidence du SAE selon la tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter des entreprises. Ce tableau montre que l'incidence du SAE varie entre 84,6 %, parmi les firmes ayant augmenté leur propension à exporter, et 59,3 %, pour les firmes ayant diminué cette propension. Ces chiffres révèlent que, même parmi les firmes le moins performantes, celles-ci ont une forte capacité à drainer des avantages. Ce fait suggère l'idée que les différences enregistrées entre les valeurs de l'incidence résultent, essentiellement, des différences dans le dynamisme global des firmes à l'exportation. L'analyse des taux de refus de l'Etat aux demandes de bénéfiques déposées par les firmes (cf. ci-dessous pp. 207-209) conforte cette hypothèse.

TABLEAU 4.3. Incidence du SAE selon la tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter.
(% du total des entreprises)

Tendance	%
Croissance	84,6
Décroissance	59,3
Constante	72,2
Sans tendance	62,6
Total (a)	76,6

(a) Ensemble des firmes de l'échantillon.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

1.2. Refus de l'Etat aux demandes des firmes

L'explication des variations de l'incidence du SAE peut être complétée à partir de l'analyse des raisons pour lesquelles certaines entreprises n'ont pas bénéficié d'avantages.

Le fait de ne pas avoir bénéficié du SAE s'explique principalement par l'absence de demande de la part des firmes.

Le tableau 4.4 met en évidence l'importance du refus de l'Etat aux demandes déposées par les firmes en vue de bénéficier des avantages à l'exportation. Parmi l'ensemble des firmes qui n'ont pas bénéficié du SAE 69,4 % n'ont demandé aucune avantage, et 30,6 % ont reçu un refus de l'Etat à leurs demandes⁽³⁾.

Ce tableau fait apparaître que les très petites entreprises se différencient des classes de dimension supérieures par un pourcentage de refus relativement grand. Ce fait confirme la faible capacité relative de ces firmes à drainer les avantages

proposés par l'Etat. Il confirme les résultats présentés dans le tableau 4.1 tenant à l'incidence du SAE. En effet, les structures des taux de refus et de l'incidence par classes de dimension présentent des caractéristiques semblables. Comme la demande réelle d'avantages ne varie pas avec la dimension des entreprises (cf. ci-dessus p. 179), la plus faible incidence parmi les très petites firmes s'explique par le plus fort taux de refus. Ce fait montre que la faible incidence du SAE parmi ces firmes est dû au caractère d'aide de celui-ci, lequel privilégie les firmes ayant une dimension au dessus d'un seuil qui se situe au niveau de 50 millions d'escudos de chiffre d'affaires. Les firmes au dessous de ce seuil, (même si elles présentent des demandes réelles moyennes) voient diminuer l'incidence du SAE dans le processus d'octroi des avantages.

Le tableau 4.4 révèle aussi que le taux de refus croît avec la propension à exporter. En outre, tandis que pour les firmes

TABLEAU 4.4. Entreprises n'ayant bénéficié d'aucun avantage à l'exportation entre 1974 et 1982: les raisons.
(% du total des entreprises n'ayant pas bénéficié du SAE)

Raisons		Absen- ce de deman- de	Refus de l'Etat	Total
Résultats globaux (a)		69,4	30,6	100
Par cla- ses de C. A. (en millions d'escudos)	Moins de 50	50,0	50,0	100
	50 à 199	72,2	27,8	100
	200 à 499	70,0	30,0	100
	500 et plus	77,8	22,2	100
Selon la propension à exporter (en %)	Moins de 10	81,5	18,5	100
	10 à 39	64,3	35,7	100
	40 à 79	33,3	66,7	100
	80 et plus	28,6	71,4	100

(a) Nombre de firmes ayant répondu: 72.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

à faible et à moyenne propension à exporter, l'absence de demande est la raison principale pour ne pas bénéficier des avantages, parmi les firmes à forte et très forte propension à exporter le refus de l'Etat l'emporte. La plus forte présence de refus de l'Etat parmi les firmes des classes de propension supérieures paraît s'expliquer par le fait qu'elles sont plus demandeuses d'avantages; cela fait moins intervenir le facteur absence de demandes et augmente, en conséquence, le poids du refus de l'Etat.

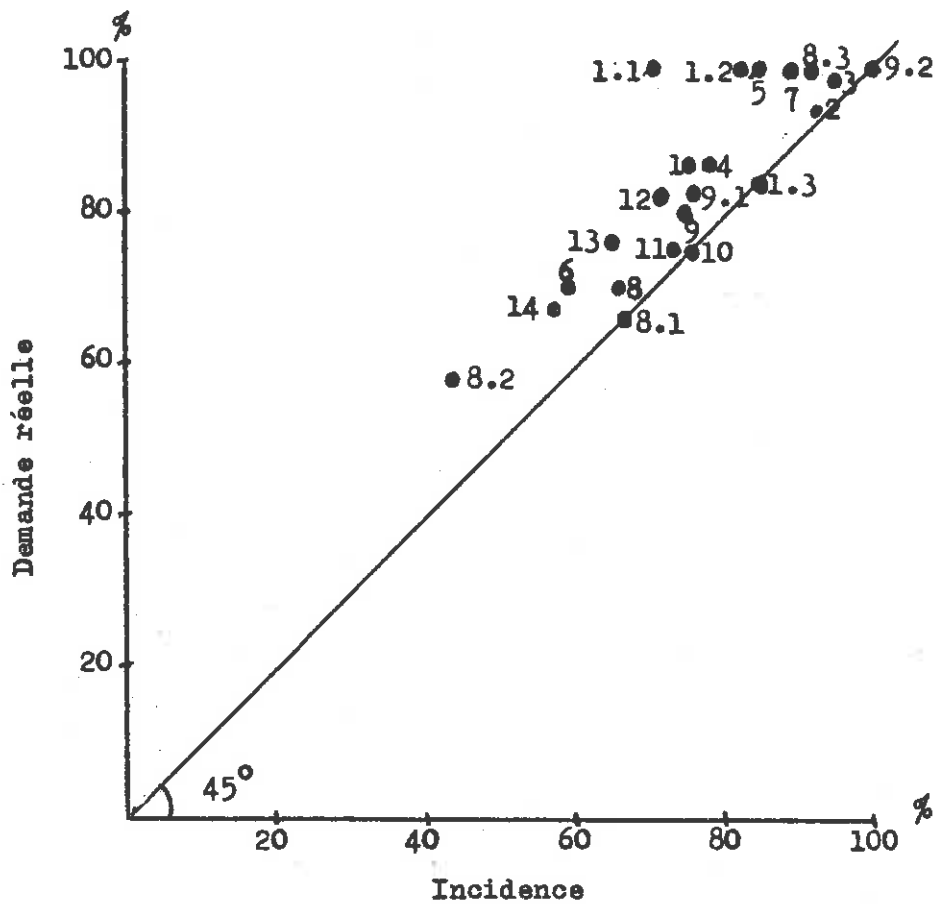
1.3. L'incidence du SAE selon les secteurs d'activité

La figure 4.2 donne l'incidence du SAE en fonction de la demande réelle d'avantages. Un simple coup d'oeil jeté sur ce graphique en fait apparaître la structure: les valeurs de l'incidence s'échelonnent entre 44 % et 100 %; par ailleurs le niveau de l'incidence croît avec les valeurs de la demande réelle.

Il est clair qu'une telle structure est explicable à partir de l'idée selon laquelle la demande réelle est le déterminant principal de l'incidence du SAE. Cela montre que les refus de l'Etat aux demandes déposées par les firmes en vue de bénéficier des avantages proposés a une faible influence sur le fait de recevoir ou non finalement les bénéfices. En d'autres termes, cela revient à dire que l'incidence n'est pas déterminée au niveau de l'examen, par l'Etat, des demandes adressées par les firmes.

Le refus de l'Etat aux demandes déposées par les firmes s'échelonne entre un maximum de 30 % et un minimum de 0 %, mais il n'a pas d'influence importante sur le niveau général de l'incidence du SAE sur chaque secteur.

FIGURE 4.2. Incidence du SAE et demande réelle d'avantages,
selon les secteurs d'activité.



Sources: Tableaux A.13 et A.16.

Légende

- | | |
|--------------------------------------|--|
| Alimentation (1) | Pharmacie (8.1) |
| Conserves de fruits et légumes (1.1) | Produits en plastique (8.2) |
| Conserves de poisson (1.2) | Chimie de base (8.3) |
| Boissons (1.3) | Minéraux non métalliques (9) |
| Textiles (2) | Produits céramiques (9.1) |
| Habillement (3) | Produits en marbre (9.2) |
| Chaussures (4) | Métallurgie de base (10) |
| Produits en liège (5) | Ouvrages en métaux (11) |
| Bois-meubles (6) | Machines non électriques (12) |
| Papier (7) | Machines et appareils électriques (13) |
| Produits chimiques (8) | Matériel de transport (14) |

2. Nature des effets du SAE

L'analyse effectuée dans les pages précédentes, concernant la demande et l'incidence des avantages, a conforté l'hypothèse selon laquelle le SAE est, essentiellement, un système d'aides vis-à-vis des firmes exportatrices.

Pourtant, cette analyse est insuffisante. Tout d'abord parce qu'elle ne concerne que le caractère des mesures vis-à-vis des firmes déjà engagées dans l'exportation. En effet elle n'a pas permis d'examiner la nature des mesures envers les firmes non exportatrices. Cette limitation est importante car c'est précisément par rapport à ces firmes que nous devons attendre des mesures fortement demandeuses de comportements nouveaux. La détermination et l'identification des effets des avantages réalisés dans la présente section va nous permettre de surmonter, en partie, cette difficulté, laquelle a son roigine dans la composition de notre échantillon.

En second lieu, l'analyse précédente est fondée sur une hypothèse trop générale. En fait nous avons déduit la nature d'aide des avantages, des niveaux élevés de la demande et de l'incidence des avantages. Cette hypothèse ne saurait, à elle seule, prouver la nature des avantages. Elle exige donc l'examen direct des effets des mesures.

Nous désignons par effets du SAE sur une entreprise les conséquences, telles qu'elles sont perçues par celles-ci, du fait d'avoir bénéficié d'un ou plusieurs avantages proposés par l'Etat.

Nous remarquons quatre types d'effets du SAE:

a) le démarrage à l'exportation désigne l'effet par lequel les firmes sont devenues exportatrices suite aux avantages octroyés;

b) la croissance des exportations se réfère à l'augmentation des ventes à l'étranger comme conséquence des avantages;

c) les effets financiers signalent l'existence de purs effets monétaires;

d) enfin, nous incluons dans la catégorie d'aucun effet (ou absence d'effets) les firmes qui n'ont enregistré aucun effet dû aux avantages.

L'importance de chaque type d'effet sera mesurée par le pourcentage des firmes ayant cité celui-ci, par rapport au nombre total d'entreprises ayant bénéficié, entre 1974 et 1982, d'un ou plusieurs avantages.

On peut classer les effets saisis dans deux groupes: les effets souhaités ou prévus par l'Etat, et les effets non désirés ou non prévus. Le premier groupe englobe l'effet de démarrage à l'exportation et l'effet de croissance des exportations. Ces effets représentent des objectifs des pouvoirs publics. On peut les appeler effets positifs dans la mesure où ils correspondent aux souhaits de l'Etat.

Le deuxième groupe comprend les effets financiers et l'absence d'effets. Ces effets qui ne sont pas souhaités par l'Etat sont désignés comme effets négatifs. Ils manifestent a posteriori une divergence entre les objectifs des firmes et ceux de l'Etat.

2.1. L'identification des effets

Le tableau 4.5 donne l'importance des divers effets du SAE. On constate dans ce tableau que l'effet le plus fréquemment mentionné est la croissance des exportations laquelle est évoquée par 52,2 % des firmes. Ensuite vient l'absence d'effets

avec 36,5 % des réponses. Enfin les effets financiers et le démarrage à l'exportation occupent, respectivement, la troisième et la quatrième position avec 10,4 % et 6,0 %⁽⁴⁾.

On note que le seul effet saisi qui est représentatif des objectifs de l'Etat, concernant les firmes exportatrices, est la croissance des exportations. Cela suggère l'idée qu'aucun des objectifs, outre la croissance des exportations, dont sont assorties les mesures visant les firmes exportatrices, n'a provoqué des effets sur le comportement de celles-ci⁽⁵⁾.

TABLEAU 4.5. Effets du système d'avantages à l'exportation.
(% des firmes citant l'effet par rapport au total des firmes ayant bénéficié, entre 1974 et 1982, d'un ou plusieurs avantages)

Types d'effets		Démarrage à l'ex- portation	Croissance des ex- portations	Effet financier	Aucun effet
Résultats globaux (a)		6,0	52,2	10,4	36,5
Par classes de C. A. (en millions d'escudos)	Moins de 50	9,7	45,8	2,7	41,8
	50 à 199	8,3	55,5	9,0	34,5
	200 à 499	3,5	54,4	8,9	36,0
	500 et plus	4,1	52,2	17,7	29,7
Selon la propension à exporter (en %)	Moins de 10	1,6	25,9	8,6	63,9
	10 à 39	10,8	63,4	7,3	28,3
	40 à 79	6,6	70,7	8,3	20,9
	80 et plus	5,1	60,5	9,2	30,0

(a) Nombre total des firmes ayant répondu: 267.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

A partir du tableau 4.5 nous pouvons déterminer la nature

du SAE et interpréter un certain nombre de résultats figurant dans les pages précédentes.

On peut avancer l'hypothèse que les firmes qui citent le démarrage à l'exportation sont incitées. En effet, ces entreprises déclarent s'être engagées dans l'exportation en conséquence de l'octroi d'avantages. L'engagement dans l'exportation représente, simultanément, un objectif de l'Etat et un comportement nouveau pour les firmes.

On peut admettre que le SAE exerce un rôle incitatif certain envers les firmes non exportatrices. En réalité, le nombre de firmes ayant cité le démarrage des exportations comme effet des avantages reçus représente 6, 4,6 et 11,1 %, ceci par rapport, respectivement, au total des firmes ayant bénéficié des avantages, au total des des firmes de l'échantillon et au total des firmes ayant démarré à l'exportation après 1973. La dernière proportion est la plus significative; elle montre quel pourcentage des démarrages effectués pendant la période étudiée peut être attribué à l'octroi des avantages. Ce chiffre atteste que le SAE joue effectivement un rôle d'incitation vis-à-vis des firmes non exportatrices. On peut même supposer que cette valeur sous-estime l'influence réelle des mesures en tant qu'incitations, à cause de la tendance qu'ont les firmes à sous-évaluer l'influence réelle des mesures de l'Etat.

Notre conclusion est confortée par l'analyse des motivations des firmes à exporter. Cette analyse, dont les résultats détaillés sont présentés dans le chapitre 2, indique que les firmes motivées par les avantages octroyés par l'Etat représentent 14 % du total des firmes ayant démarré à l'exportation après 1973. Parmi ces firmes les avantages de l'Etat figurent au 3^e rang dans une échelle de 13 motifs avancés.

L'effet de croissance des exportations est représentatif de mesures qui sont des aides. Pour les firmes exportatrices la croissance des exportations signifie ⁽⁶⁾ croissance du chiffre d'affaires, et celle-ci est un objectif des firmes ⁽⁶⁾. Pour les firmes exportatrices

la croissance des exportations ne représente pas un comportement nouveau. Pour ces firmes le fait d'augmenter leurs exportations s'inscrit dans leurs comportements normaux. Par ailleurs, le grand nombre de firmes ayant enregistré cet effet renforce notre hypothèse.

On remarque une grande similitude entre les rubriques absence d'effets et effets financiers. On peut interpréter l'absence d'effets comme des effets financiers implicites. Les firmes ayant bénéficié des avantages proposés par l'Etat et mentionnant l'absence d'effets révèlent l'existence d'effets financiers même s'ils ne sont pas déclarés. Le fait d'avoir reçu des avantages implique que ces firmes enregistrent des gains monétaires. L'absence d'effets indiquent que ces gains monétaires ne sont pas accompagnés d'effets sur la variable visée ou sur le comportement des firmes. On est donc dans la même situation de celle représentée par des effets financiers explicitement cités. Ainsi, nous désignerons par effets financiers implicites les conséquences représentées par l'absence d'effets.

Les effets financiers implicites et explicites représentent des mesures à caractère d'aides pures⁽⁷⁾. Ces effets indiquent que les entreprises ont bénéficié des avantages sans, pourtant, avoir fourni une contrepartie.

En résumé, le SAE est un système incitateur vis-à-vis d'une faible minorité (6 %) des firmes. Mais, par rapport aux autres firmes, le SAE est, essentiellement, un système d'aides. Celles-ci concernent 94 % des entreprises.

Ces résultats sur la nature du SAE ont été déjà suggérés par l'analyse de la demande et l'incidence des avantages effectuée dans les pages précédentes. En effet, toutes les hypothèses avancées (concernant la signification des valeurs des demandes manifesté et réelles d'avantages, et de l'incidence du SAE) indiquent que nous sommes en présence d'un système d'avantages où il y a une grande prédominance des mesures qui jouent un rôle d'aides vis-à-vis des firmes exportatrices.

2.2. Effets du SAE selon la dimension et la propension à exporter des firmes

Abordons maintenant la question de la dualité du SAE, concernant les entreprises non exportatrices, selon leur dimension. Nous devons reconnaître que les résultats de notre enquête ne sauront appréhender raisonnablement cette question. Effectivement, si notre enquête est bien adaptée à l'étude des mesures concernant les firmes exportatrices, l'analyse des mesures visant les firmes non exportatrices exigerait une enquête auprès d'un échantillon composé de firmes non exportatrices.

Ainsi, nous ne pouvons aborder ce problème qu'indirectement. Nous avons montré, dans le chapitre 2, que la résistance des firmes à l'exportations est plus forte parmi les classes de dimension inférieures. Ce fait suggère l'idée que, parmi ces classes, les mesures ont une nature plus incitative. Mais, nous ne pouvons prouver cette hypothèse au niveau de la production des effets. À ce niveau nous pouvons simplement montrer que la structure, par dimension, des firmes incitées reproduit celle des firmes ayant démarré l'exportation entre 1974 et 1982.

On peut observer dans le tableau 4.4 que le pourcentage des firmes ayant cité l'effet de démarrage à l'exportation est une fonction décroissante de la taille. Effectivement, la proportion des très petites et petites firmes ayant mentionné le démarrage à l'exportation est le double de celle qu'on trouve parmi les classes des moyennes et grandes firmes. Ces chiffres ne contredisent qu'apparemment notre proposition. En effet, si on calcule les pourcentages par rapport, non à la totalité des firmes, mais par rapport aux firmes ayant démarré à l'exportation après 1973, on trouve que les firmes ayant démarré à l'exportation en conséquence des avantages, présentent une structure par dimension qui ne s'écarte pas significativement de la moyenne.

Examinons maintenant la question de l'influence de la dimension des entreprises sur le poids des aides pures. Les résultats du tableau 4.4 montrent que la réponse est négative. Ainsi, on constate que les pourcentages des firmes qui citent l'effet de croissance des exportations sont à peu près identiques à ceux qui mentionnent les effets financiers implicites ou explicités. Par ailleurs, ces valeurs ne varient pas significativement selon les diverses classes de dimension.

Par contre, la dimension exerce une influence certaine sur la répartition des effets financiers entre effets implicites et explicites. L'importance des effets financiers explicites est une fonction croissante de la taille. En outre, le poids des effets financiers implicites décroît avec la taille. Bien que les purs gains monétaires soient d'égale importance parmi les différentes classes de dimension, les firmes des classes supérieures les avouent d'une façon explicite plus fréquemment.

Les firmes ayant cité le démarrage à l'exportation sont presque inexistantes parmi les classes des firmes à faible propension à exporter. Par contre, elles sont relativement nombreuses parmi la classe des firmes à propension moyenne. Par ailleurs, on enregistre des pourcentages moyennes pour les firmes à forte et très forte propension. Cela montre que les entreprises qui s'engagent dans l'exportation en conséquence de l'octroi d'avantages, exportent, généralement, une proportion relativement élevée de leurs chiffres d'affaires.

En ce qui concerne le poids des aides pures selon la propension à exporter, on distingue les firmes à faible propension, d'une part, et les autres classes supérieures, de l'autre part. Pour les premières, on constate que les effets financiers implicites et explicites ont une importance inférieure à celle de l'effet de

croissance des exportations. Par contre, pour les classes de moyenne, forte, et très forte propension à exporter, on enregistre une situation inverse. L'importance des effets financiers explicites reste constante pour toutes les classes de propension à exporter; par ailleurs, les effets financiers implicites décroissent fortement chez les classes de propension supérieure.

La distinction de différentes classes de dimension et de propension à exporter n'a pas permis de reconnaître un quelconque élément de dualité des mesures visant les firmes exportatrices. Les caractères d'aides sont prépondérants envers toutes les catégories de firmes considérées. Cela exige que nous fassions une nouvelle interprétation des résultats précédents concernant la demande et l'incidence du SAE. En effet, avant de considérer les données sur les effets du SAE, les résultats antérieurs pouvaient suggérer l'idée d'une certaine dualité des mesures selon la dimension et la propension à exporter. On peut, maintenant, écarter cette hypothèse.

Quand une mesure joue le rôle d'incitation vis-à-vis d'une proportion significative des firmes on peut s'attendre à ce que cette mesure exerce une fonction d'aide par rapport à la fraction qui a déjà adopté le comportement souhaité par l'Etat. De même, dans le cas où on part d'une aide, (c'est-à-dire dans le cas où l'objectif de départ de l'Etat est d'aider un groupe important), on peut espérer trouver, à côté de ce groupe aidé, un certain nombre de firmes en retard vis-à-vis lesquelles la mesure joue un rôle d'incitation, non prévu par les pouvoirs publics. Mais, quand il s'agit de notre cas de figure, (à savoir une situation où la sélectivité des mesures est très réduite, et où le rôle d'aide de celles-ci est évident vis-à-vis de la presque totalité des firmes concernées) l'impact des avantages sur les différents groupes signifie, essentiellement, leurs capacités à drainer les avantages offerts par l'Etat. Ainsi, nous avons vu (cf. pp. 179-180) que le pourcentage de firmes ayant déposé des demandes en vue de bénéfi-

cier des avantages proposés par l'Etat est à peu près identique selon les différentes classes de dimension. Ce fait révèle que les firmes perçoivent le SAE comme non sélectif par rapport à la taille. Cela est confirmé par le fait que les firmes critiquant les critères de sélectivité du SAE sont relativement peu nombreuses (cf. pp. 183-186). Ces résultats sont encore plus parlants si on note que, même parmi la tranche des très petites firmes, la critique tenant au privilège des grandes firmes n'est pas adoptée que par un nombre réduit de firmes de cette classe, les critiques concernant l'insuffisance des bénéfices et la complication des procédés étant de loin les rubriques les plus fréquemment mentionnées. Ainsi, le fait que les très petites firmes enregistrent une incidence du SAE plus faible, par rapport à celle qu'on trouve parmi les tranches de dimension supérieure, est, essentiellement, le résultat des faiblesses de ces firmes dans les contacts avec les pouvoirs publics. Il ne saurait être attribué à une discrimination de la part de l'Etat.

2.3. Effets du SAE et évolution de la propension à exporter: les effets pervers

La nature des effets du SAE peut être mieux précisée en analysant la répartition des effets selon l'évolution de la propension à exporter des firmes.

Le tableau 4.6 fournit les indices de spécialisation des effets du SAE selon l'évolution de la propension à exporter, entre 1974 et 1982. L'effet de croissance des exportations présente la meilleure performance. Il enregistre l'indice le plus élevé parmi les firmes ayant augmenté leur propension à exporter, et l'indice le plus faible parmi les entreprises ayant diminué celle-ci.

Les firmes qui citent des effets négatifs, (c'est-à-dire, les effets financiers et l'absence d'effets) sont le moins performantes: elles présentent des indices inférieurs à 1 parmi les firmes ayant augmenté leur propension à exporter, et

des indices supérieurs à 1 parmi les firmes qui ont diminué cette propension.

Les firmes qui citent des effets financiers sont le groupe le moins performant: elles enregistrent un indice de 0,58 parmi les firmes ayant augmenté leur propension à exporter et un indice de 2,31 parmi les firmes ayant diminué cette propension. Etant donné qu'un plus fort engagement des firmes dans l'exportation constitue un des objectifs de l'Etat, ces chiffres montrent qu'on peut interpréter les effets financiers comme des effets à forts composants pervers. Nous avons vu (cf. p. 44) que les effets pervers se produisent lorsque les avantages dont bénéficient les firmes provoquent des effets opposés à ceux prévus par l'Etat. Ils révèlent que les firmes sont moins motivés par les objectifs de l'Etat que par le désir de bénéficier des avantages, et que l'Etat ne peut pas obliger les firmes à fournir de contreparties.

TABLEAU 4.6. Effets du SAE selon l'évolution, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter: indices de spécialisation (a).

Niveaux de l'efficacité \ Tendances	Croissance	Dé-croissance	Constante	Sans tendance
Démarrage à l'exportation	1,21	1,48	0,00	0,45
Croissance des exportations	1,23	0,50	0,71	0,64
Effets financiers	0,58	2,31	2,60	1,40
Absence d'effets	0,90	1,37	1,03	1,08

(a) Pour la définition du concept d'indice de spécialisation cf. annexe 4.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

L'ensemble des firmes qui déclarent avoir démarré à l'exportation en conséquence des avantages octroyés par l'Etat présentent des indices supérieurs à 1, à la fois parmi les firmes ayant augmenté et celles ayant diminué leur propension à exporter. Cette ambiguïté révèle les difficultés du démarrage à l'exportation. Les

firmes qui citent l'effet de démarrage à l'exportation se concentrent: d'un côté, dans un groupe qui réussit son engagement dans l'exportation, et consolide cette position en augmentant sa propension à exporter; et de l'autre côté, dans un groupe qui n'arrive pas à consolider le niveau de son engagement initial et connaît une diminution de sa propension à exporter.

2.4. Objectifs des firmes à l'exportation et effets du SAE

Nous allons étudier ici la liaison entre les effets du SAE et les objectifs des firmes à l'exportation. Il s'agit d'examiner quelle nature du SAE révèle la distribution des effets selon les objectifs des firmes.

Le tableau 4.7 permet de conforter l'hypothèse que l'effet de démarrage à l'exportation est provoqué par des mesures jouant le rôle d'incitations; par ailleurs, ce tableau confirme que les effets financiers et l'absence d'effets représentent des aides pures. En réalité, les indices de spécialisation des firmes n'ayant pas d'objectifs à l'exportation selon les différents effets du SAE sont significatifs. Ces firmes sont très sous-représentées parmi le groupe qui cite l'effet de croissance des exportations (indice: 0,17); par contre, elles sont sur-représentées parmi les firmes mentionnant l'effet de démarrage à l'exportation (1,52), les effets financiers (1,75) et l'absence d'effets (1.87).

La sur-représentation des firmes citant l'effet de démarrage à l'exportation parmi les firmes sans objectifs à l'exportation révèle la lenteur dans la production des effets d'apprentissage. Etant donné que l'existence d'objectifs à l'exportation définit le comportement d'exportateur, cette sur-représentation est un signe de la nature incitatrice des mesures ayant provoqué l'effet de démarrage à l'exportation. Dans un premier moment, les firmes démarrent à l'exportation motivées simplement

par les avantages octroyés par l'Etat. Seulement dans un deuxième moment ces firmes adoptent réellement des stratégies à l'exportation propres au comportement d'exportateur.

TABLEAU 4.7. Effets du SAE selon des objectifs à l'exportation des firmes: indices de spécialisation^(a).

Objectifs à l'exportation	Niveaux de l'efficacité	Démarrage de l'ex- portation	Croissance des ex- portations	Effet financier	Aucun effet
Diversification des marchés		0,47	1,00	0,73	1,10
Croissance des exportations		1,23	0,92	0,71	1,11
Croissance de la propension à exporter		0,00	0,96	0,41	1,25
Amélioration de la qualité des produits		1,25	0,96	1,20	0,96
Maintien des marchés traditionnels		0,00	0,88	2,46	0,74
Réalisation d'études de marché		2,00	0,61	0,77	1,54
Diversification des produits		1,03	0,72	2,40	0,86
Aucun objectif		1,52	0,17	1,75	1,87

(a) Pour la définition du concept d'indice de spécialisation, cf. annexe 4.
Source: Enquête de l'auteur, 1983.

2.5. Les effets du SAE selon les secteurs d'activité

On indique dans le tableau A.19 (cf. annexe 5) les types d'effets du SAE par secteurs. De ce tableau quelques observations se dégagent. On peut constater que six secteurs enregistrent un effet de démarrage relativement fort (indice de spécialisation: 1,2 et plus): les boissons, le textile, les chaussures, les produits en plastique, les machines et appareils électriques, le matériel de transport. Cette constatation rejoint les résultats du tableau A.9 (cf. annexe 5) concernant les entreprises qui citent les avantages de l'Etat comme un motif du démarrage à l'exportation.

En outre, l'observation des résultats concernant les effets majeurs du SAE (l'effet de croissance des exportations et les effets financiers) conduit à opérer une distinction entre trois groupes de secteurs:

- Le premier groupe comprend les secteurs enregistrant des forts effets de croissance des exportations (indice de spécialisation: 1,2 et plus) et des faibles effets financiers (indice de spécialisation: 0,8 et moins): les conserves de poisson, les textiles, l'habillement et les produits en liège.

- Le deuxième groupe inclut les secteurs indiquant des effets de croissance des exportations et des effets financiers de niveau moyen (indice de spécialisation entre 0,8 et 1,2): l'alimentation, les boissons, les chaussures, la pharmacie, les produits en plastique, les produits céramiques, les machines et appareils électriques et le matériel de transport.

- Enfin, un troisième groupe est formé par les secteurs mentionnant des fortes effets financiers (indice de spécialisation: 1,2 et plus) et des faibles effets de croissance des exportations (indice de spécialisation: 0,2 et moins): les conserves de fruits et légumes, le bois-meubles, le papier, les produits chimiques, la chimie de base, les minéraux non métalliques, les produits en marbre, la métallurgie de base, les ouvrages en métaux et les machines non électriques.

2.6. Types d'avantages et nature des effets

Abordons maintenant la question suivante: est-ce que la forme sous laquelle les firmes bénéficient des avantages exerce une influence sur les effets des mesures? Ou, en d'autres termes: peut-on conclure qu'il y a des types d'avantages plus incitatifs que d'autres?

Le tableau 4.8 fournit les indices de spécialisation

de l'offre effective par types d'avantages selon les effets du SAE. A partir de ce tableau nous estimons qu'une réponse positive s'impose à notre question. Il semble que la forme de l'avantage influence sensiblement les chances d'obtenir certains effets.

TABEAU 4.8. Offre effective par types d'avantages selon les effets du SAE: indices de spécialisation.

Avantages Effets du SAE	Bonification d'intérêts	Facilité de crédit	Subvention	Avantage fiscal	Assistance directe	Avantage douanier
Démarrage à l'exportation	0,93	0,70	0,57	0,93	0,00	3,13
Croissance des exportations	1,06	1,24	1,19	0,96	1,15	1,20
Effets financiers	1,08	0,54	2,32	1,08	1,28	0,60
Aucun effet	0,90	0,69	0,47	0,99	1,10	0,34

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

On constate, en parcourant ce tableau, que les indices de spécialisation varient entre 0 et 3,13. Cette variation est maximum pour l'effet de démarrage, et minimum pour l'effet de croissance des exportations; les effets financiers et l'absence d'effets occupent une position intermédiaire. L'effet représentatif des mesures à nature incitative est donc l'effet le plus sensible à la forme dont sont octroyés les bénéfices.

Analysons maintenant chaque effet selon la distribution des divers types d'avantages:

- Effet de démarrage. On peut remarquer la très forte sur-représentation des avantages douaniers (indice: 3,13). Réciproquement on constate les fortes sous-représentations de l'assistance

directe et des subventions (indices de 0 et 0,57, respectivement). Cela montre, d'un côté, que les avantages douaniers sont les avantages relativement plus aptes à exercer un effet incitatif, et d'autre part, que les subventions et l'assistance directe possèdent de faibles aptitudes à provoquer cet effet.

- Effet de croissance des exportations. Les facilités de crédit sont le type d'avantage qui révèle la plus forte aptitude relative à provoquer cet effet, même si, comme on l'a vu ci-dessus, la variation des indices de spécialisation est, pour cet effet, relativement faible.

- Effets financiers et absence d'effets. On a posé l'hypothèse (cf. pp. 215) que l'absence d'effets peut être assimilée à des effets financiers implicites. La structure des indices de spécialisation de ces deux types d'effets paraît conforme à cette hypothèse, et justifie qu'on les regroupe dans une même catégorie. En réalité, les indices de spécialisation pour ces deux effets enregistrent des valeurs très proches. On peut observer, d'abord, que les avantages douaniers et les facilités de crédit sont très sous-représentés. On peut donc dire que ces catégories de bénéfiques sont, relativement, les plus faibles producteurs de purs effets financiers. Par contre, l'assistance directe est sur-représentée et figure, en conséquence, comme une catégorie fortement génératrice d'effets financiers, soit implicites, soit explicites. Les bonifications d'intérêts et les avantages fiscaux présentent des indices proches de l'unité et sont donc représentés à peu près proportionnellement. Enfin, les valeurs des indices pour ^{les} effets financiers explicites et implicites ne se rapprochent pas, uniquement, pour les subventions; pour les premiers on trouve un forte sur représentation, tandis que pour les seconds on est en présence d'une sous-représentation.

Ces résultats suggèrent la distinction de trois groupes d'avantages:

a) Un premier groupe comprend les avantages douaniers et

les facilités de crédit. Les deux sont des faibles productrices d'effets financiers. En outre, les avantages douaniers sont le plus grands producteurs d'effets de démarrage, tandis que les facilités de crédit sont le plus forts producteurs d'effets de croissance des exportations. En résumé, ces deux catégories enregistrent les résultats le plus favorables aux objectifs de l'Etat.

b) Un deuxième groupe est constitué par l'assistance directe et les subventions. Ces avantages sont de relativement fortes producteurs d'effets financiers et de faibles producteurs d'effets de démarrage. Ce groupe paraît le moins apte à réaliser les objectifs souhaités par les pouvoirs publics.

c) Enfin, un troisième groupe comprend les avantages représentés proportionnellement parmi les divers effets: les bonifications d'intérêts et les avantages fiscaux. Ce groupe occupe donc une position intermédiaire.

Cette structure des types d'avantages peut être confirmée dans le tableau 4.9. Celui-ci donne l'offre effective et les préférences par types d'avantages chez les firmes ayant cité les avantages de l'Etat parmi les motivations pour le démarrage à l'exportation. A partir de l'observation des indices de spécialisation, (et de la variation dans les rangs occupés par chaque type d'avantages, par rapport à ceux enregistrés parmi l'ensemble des firmes de l'échantillon), nous confirmons l'impression de l'existence de trois groupes d'avantages. Les avantages douaniers et les facilités de crédit sont les bénéfices le plus aptes, relativement, à motiver les entreprises à l'exportation. Par contre, le groupe formé par les subventions et l'assistance directe est celui qui révèle le plus faibles aptitudes relatives. Enfin, le groupe constitué par les bonifications d'intérêt et les avantages fiscaux est dans une situation intermédiaire.

TABEAU 4.9. Offre effective et préférences par types d'avantages chez les firmes ayant cité les avantages de l'Etat parmi les motivations du démarrage à l'exportation.

Types d'avantages	Préférences		Offre effective	
	Indice de spécialisation	Rang ^(a)	Indice de spécialisation	Rang ^(a)
Bonification d'intérêts	1,15	1 ^{er} (1 ^{er})	1,05	1 ^{er} (1 ^{er})
Facilité de crédit	1,06	2 ^e (2 ^e)	1,58	3 ^e (3 ^e)
Subvention	0,54	5 ^e (3 ^e)	0,29	5 ^e (4 ^e)
Avantage fiscal	1,19	4 ^e (4 ^e)	1,13	2 ^e (2 ^e)
Assistance directe	1,07	6 ^e (5 ^e)	0,54	6 ^e (6 ^e)
Avantage douanier	2,00	3 ^e (6 ^e)	1,02	4 ^e (5 ^e)

(a) On a mis entre parenthèses le rang de l'avantage chez l'ensemble des firmes de l'échantillon.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

3. Effets du SAE sur les entreprises à capital étranger et les entreprises à capital public

Nous chercherons maintenant à apporter des éléments de réponse à la question suivante: est-il décelable une spécificité des avantages de l'Etat sur les ECE (entreprises à capital étranger) et les ECP (entreprises à capital public) ? Les ECE et ECP ont des rapports particuliers vis-à-vis de l'Etat offreur d'avantages. Les premières sont, généralement, des filiales de firmes multinationales ayant une stratégie mondiale, et étant concernées par les mesures d'une pluralité d'Etats. Les secondes sont contrôlées directement, ou indirectement, par l'Etat offreur d'avantages. Les ECE sont, en principe, plus libres de leurs choix que ne le sont les firmes nationales; par contre les ECP sont, théoriquement, censées de poursuivre des objectifs convergents avec ceux de l'Etat. Il semble donc raisonnable de s'attendre à une plus grande réceptivité des ECP aux mesures de l'Etat, d'une part, et à une plus grande difficulté de provoquer les effets souhaités sur les ECE, d'autre part.

Les tableaux A.26 à A.28 (cf. annexe 5), présentant les effets du SAE sur les ECE et ECP, permettent de voir dans quelle mesure cette présomption est vérifiée.

3.1. Les entreprises à capital étranger

On peut avancer l'hypothèse que les ECE sont moins réceptives aux objectifs poursuivis par l'Etat dans les mesures octroyant des avantages que ne le sont les entreprises nationales. En réalité, l'analyse des réponses des ECE révèle:

- Premièrement, les avantages de l'Etat à l'exportation ne figurent qu'au 9^e rang, dans le classement des motifs du démarrage à l'exportation des ECE, avec 5,1 % des réponses; par contre, parmi l'ensemble des firmes de l'échantillon, les avantages de l'Etat occupe la 5^e position avec 11,2 % des réponses (cf. tableau A. 21).

- Deuxièmement, les ECE ayant bénéficié des avantages de l'Etat à l'exportation sont moins nombreuses que les firmes nationales à enregistrer l'effet de croissance des exportations; cet effet est mentionné par 40,3 % des ECE, contre 52,2 % de l'ensemble des firmes de l'échantillon (cf. tableau A.28). Par ailleurs, les ECE citent plus fréquemment que ne le font les firmes nationales les effets financiers (16,2 % des réponses, parmi les ECE, contre 10,4 %, parmi l'ensemble des firmes de l'échantillon).

Le fait d'être moins réceptives que les firmes nationales aux objectifs de l'Etat n'empêche pas les ECE d'être les plus fréquemment bénéficiaires des avantages. En réalité les ECE sont relativement plus nombreuses à bénéficier des avantages proposés par l'Etat que ne le sont l'ensemble des firmes de l'échantillon: 85,2 % contre 76,6 %, respectivement. De même la demande réelle d'avantages enregistre, parmi les ECE, une valeur supérieure à la moyenne: 92,6 contre 83,7 % des réponses (cf. tableaux A.27 et A.28).

Etant donné que les ECE sont, en général, des filiales de groupes implantés dans plusieurs pays, elles sont concernées par les mesures d'une pluralité d'Etats. Ces firmes sont donc conduites à manifester une demande d'avantages moins fréquemment que ne le font les firmes nationales. En effet, on peut observer dans le tableau A.27 que les ECE enregistrent une demande manifestée d'avantages relativement faible: 18,6 % des réponses parmi les ECE, contre 23,5 % pour l'ensemble des firmes de l'échantillon. La valeur de la demande manifestée d'avantages des ECE est encore plus significative si on la compare avec la valeur de cet indicateur parmi la classe des grandes entreprises: 31,6 % (on a vu .cf. p. 117 que la plupart des ECE sont regroupées dans cette catégorie d'entreprises). Les critiques adressés par les ECE au SAE confirment sa faible demande d'avantages: elles citent moins fréquemment l'insuffisance des avantages que ne le font les grandes firmes nationales.(cf. tableau A.27 et 3.16).

Les ECE sont fortement demandeuses d'avantages douaniers. Ce type de bénéfice est celui dont l'importance des préférences s'écarte le plus fortement de la moyenne. En effet, les avantages douaniers figurent au 4^e rang dans l'échelle des préférences des ECE, contre le 6^e rang pour l'ensemble des firmes de l'échantillon. En outre, le pourcentage des ECE qui citent ce type d'avantage est presque le double de celui trouvé parmi l'ensemble des firmes. Le même phénomène peut être observé lorsqu'on examine l'offre effective. La proportion de firmes mentionnant les avantages douaniers est deux fois et demi celle trouvée pour l'ensemble des firmes de l'échantillon; cette valeur occupe la 4^e position parmi les ECE, contre la 5^e parmi l'ensemble des firmes. Par contre, les subventions et l'assistance directe enregistrent des valeurs de l'offre effective significativement basses, par rapport à la moyenne: ces avantages sont mentionnés par un pourcentage des ECE représentant 1/2 et 1/3 respectivement de la moyenne (cf. tableau A.27).

3.2 Les entreprises à capital public

Comme les ECE, les ECP sont moins réceptives aux objec-

tifs des pouvoirs publics que les entreprises privées nationales. On peut observer dans les tableaux A.21 et A.28 (cf. l'annexe 5) que:

- les avantages de l'Etat à l'exportation ne figurent qu'au 11^e rang dans le classement des motifs du démarrage à l'exportation des ECP, avec 3,8 % des réponses,

- les ECP ayant bénéficié des avantages de l'Etat à l'exportation indiquent moins fréquemment que les firmes privées l'effet de croissance des exportations, inversement elles mentionnent plus souvent les effets financiers.

En ce qui concerne la nature des effets du SAE sur les ECP, les résultats obtenus vont donc dans le même sens que ceux trouvés pour les ECE: les effets qui évoquent les objectifs poursuivis par l'Etat (les effets de démarrage et de croissance des exportations) sont sous-représentés; tandis que, pour les effets non souhaités (les effets financiers), on observe une sur-représentation. Mais, à l'inverse des ECE, les ECP sont relativement peu bénéficiées par le SAE; l'incidence du SAE sur les ECP et la demande réelle d'avantages de celles-ci enregistrent des Valeurs relativement faibles (cf. tableau A.27).

Les ECP enregistrent une demande manifestée d'avantages relativement basse. En réalité, bien que présentant des valeurs proches de la moyenne, elle est relativement faible, si on prend en compte que ces firmes appartiennent, généralement, à la classe des grandes entreprises (cf. tableau 2.27 et A.27). De ce point de vu, les ECP et les ECE ont des comportements similaires. En outre, comme les ECE, les ECP citent moins fréquemment que les grandes firmes privées nationales l'insuffisance des avantages, dans leurs critiques adressées au SAE (cf. tableau 3.16 et A.27).

Ce qui est propre des ECP est que ces firmes enregistrent un valeur nulle pour les refus de l'Etat aux demandes

déposées en vue de bénéficier des avantages prévus: l'incidence du SAE et la demande réelle d'avantages présentent des valeurs identiques (cf. tableaux A.27 et A.28). Par ailleurs, les ECP présentent des critiques relativement fortes au critères d'éligibilité des firmes (cf. tableau A.27). Le premier fait semble imputable à l'accès facile de ces firmes aux bénéfices réellement demandés, en raison du rapport particulier qu'elles maintiennent avec l'Etat. En ce qui concerne la sur-représentation des critiques aux critères d'éligibilité, il paraît qu'on peut l'attribuer au faible engagement des ECP dans l'exportation. En effet, on a montré que le SAE privilégie les firmes les plus engagées dans l'exportation (cf. p. 204); or, les ECP ont une propension à exporter relativement faible (cf. p. 127).

Les ECP sont fortement demandeuses d'assistance directe, avantages fiscaux et subventions. Ces types d'avantages présentent, parmi les ECP, des valeurs significativement au-dessus de la moyenne (cf. tableau A.27). Cela révèle une préférence relative marquée pour les avantages les plus palpables, au détriment de celles à caractère de facilités. Ce même phénomène peut être remarqué au niveau de l'offre effective; on peut vérifier (cf. tableau A.27) que, dans le classement général des types d'avantages, les avantages fiscaux passent du 2^e rang, parmi l'ensemble des firmes de l'échantillon, au 1^{er} rang, pour les ECP; par ailleurs, les subventions passent du 4^e au 3^e rang. On peut remarquer aussi la sous-représentation de l'offre effective des avantages liés au crédit: les bonifications d'intérêt passent du 1^{er} au 2^e rang; les facilités de crédit passent du 3^e au 5^e rang, et représentent un valeur qui est 1/5 de celle de la moyenne.

Notes et références

1. Pour le cas des mesures de stimulation de l'investissement, cf.: P. J. LUND, "The Econometric Assesment of the Impact of Investment Incentives", dans: W. WHITING, (ed.), The Economics of Industrial Subsidies, H. M. Stationery Office, Londres, 1976.

2. On peut confirmer la forte incidence du SAE à partir des résultats présentés par un autre chercheur. En effet, une enquête auprès de 100 firmes de l'industrie manufacturière a montré que 1/3 des firmes bénéficient des avantages à l'exportation (cf. J. RODRIGUES, "Tecnologia e inovação na indústria portuguesa: conclusões das entrevistas realizadas junto de 100 empresas industriais", dans: CISEP, Evolução recente e perspectivas de transformação da economia portuguesa, Cisep, Lisboa, 1983). Bien que la valeur présentée ne soit pas comparable à notre résultat, (elle est calculée sur un échantillon composé de firmes industrielles, exportatrices ou non, tandis que notre résultat est évalué sur un ensemble de firmes industrielles exclusivement exportatrices), on peut confirmer le nombre élevé de firmes qui bénéficient des avantages à l'exportation.
3. Parmi les firmes n'ayant pas demandé à l'Etat l'octroi d'avantages, les raisons avancées sont les suivantes: non obéissance aux conditions d'éligibilité, l'insuffisance des bénéfices et la méconnaissance des mesures. Le premier motif est invoqué par la majorité des firmes, soit par 52 %; le deuxième et troisième motifs sont cités par 22 % et 26 % des firmes, respectivement.
4. Un certain nombre de firmes cite, à la fois, le démarrage et la croissance des exportations. En conséquence, la somme des pourcentages est légèrement supérieure à 100 %
5. Nous avons appréhendé les effets du SAE à partir d'une question semi-fermée de notre enquête. Il n'a été cité, dans la rubrique autres réponses, aucun effet qui correspond à des objectifs de l'Etat à l'exportation. En effet, les réponses figurant dans cette rubrique citent, dans la presque totalité, des effets financiers explicites. Les seuls effets saisis qui correspondent à des objectifs de l'Etat sont ceux prévus dans le questionnaire: le démarrage et la croissance des exportations.
6. En effet, on a vu dans le chapitre 2 que la croissance des exportations est un objectif explicitement mentionné par 30,4 % de tou-

tes les firmes de notre échantillon. Cet objectif occupe le deuxième rang dans l'échelle des objectifs des firmes exportatrices.

7. Cf. la définition du concept d'aide pure dans la p. 39.

CONCLUSION

La stratégie générale de notre analyse a consisté à "relire" la politique d'exportation à travers de la grille de décryptage qu'est le concept d'incitation. Le système d'avantages à l'exportation (SAE) a donné lieu à des opérations d'identification et une évaluation et interprétation des effets qualitatifs. On a essayé de présenter les liens, ayant été mis en évidence par l'observation, entre la politique d'octroi d'avantages et le comportement des entreprises.

La conclusion de cette recherche s'organise autour de trois points qui seront envisagés successivement. Le premier point fera la synthèse de divers aspects de la réponse apportée à notre question de départ: quelle est la fonction du SAE ? Le deuxième point présentera les remarques qu'on peut formuler, à l'aide de nos résultats, sur la définition d'une politique incitatrice à l'exportation. Enfin, dans le troisième point, on marque les limites et les prolongements nécessaires de notre étude.

1. La prédominance de la fonction d'aide du SAE

Au terme de cette recherche, nous pouvons répondre à la question qui a servi de fil conducteur à toute cette étude: quelle est la fonction dominante du SAE ? D'après l'analyse fai-

te au chapitre 1, on sait que quatre critères permettent d'identifier les mesures de politique économique comme des incitations: la spécificité, la liberté de choix des entreprises visées, l'existence d'une offre d'avantages économiques de la part de l'Etat, l'existence de résistances manifestes ou d'inerties durables de la part des entreprises.

L'ensemble des observations faites sur le SAE montre qu'il répond très clairement aux trois premiers critères:

- La spécificité: le SAE a un caractère ponctuel, tant par ses objectifs, que par les entreprises qu'il concerne. En fait, il s'adresse à un groupe restreint de la population des entreprises et poursuit des objectifs déterminés.

- Le caractère non obligatoire: la firme est toujours libre de demander ou non les avantages proposés par l'Etat, et de déterminer sa réponse aux mesures.

- L'existence d'avantages: toutes les mesures incluses dans le SAE sont assorties d'un ou plusieurs avantages.

Un dernier point reste à examiner pour identifier le SAE. En effet, la détermination précise de sa nature - comme système d'aides ou d'incitations - passe par une réflexion sur la comparaison des fins poursuivis par les entreprises et par l'Etat. Vise-t-il ou non à faire accomplir aux entreprises des actes non souhaités, ou non imaginés pour elles, au moins au départ? Notre méthodologie met au centre du processus d'identification des mesures de politique économique la nécessité d'une comparaison des objectifs des pouvoirs publics et des entreprises. On a vu que l'incitation est marquée par le décalage, voire l'opposition, de ces objectifs; par contre, dans le cas de l'aide, les objectifs rejoignent les préoccupations de l'Etat.

On peut regrouper autour de quatre points principaux les résultats dont on dispose, dans cette étude, permettant de conclure

à la convergence des objectifs de l'Etat et de ceux des entreprises, et donc à la caractérisation indéniable du SAE comme un système d'aides:

a) Les entreprises visées par l'Etat sont, essentiellement, celles ayant déjà démarré à l'exportation. Sur les 34 mesures recensées, seulement 5 prévoient la possibilité de bénéficier les firmes qui ne sont pas encore lancées dans l'exportation; par ailleurs, aucune mesure vise explicitement ces firmes⁽¹⁾. Ce fait montre que l'Etat ne vise pas à provoquer le comportement d'exportateur. Le SAE se désintéresse donc des firmes non exportatrices et ne prévoit pas, envers ces firmes, la fonction incitatrice. Reste à examiner le cas des firmes exportatrices.

b) La comparaison des objectifs affichés, et réellement poursuivis, par les firmes et l'Etat révèle que le SAE ne vise pas à modifier les comportements des exportateurs. Au niveau des objectifs affichés, l'Etat cherche, fondamentalement, à provoquer la croissance des exportations. Même quand certains objectifs d'orientation géographique et sectorielle sont affirmés, ils ne signifient pas l'existence d'une fonction incitatrice. L'analyse des objectifs de l'Etat ne saurait être purement formelle. L'analyse des objectifs affichés doit s'accompagner d'une analyse de la concrétisation de ces objectifs au niveau des contreparties attendues de la part des firmes. On doit se demander si l'Etat a la volonté, non seulement affichée, mais effective, de poursuivre ces objectifs. Sur les 34 mesures recensées, on dénombre seulement 13 impliquant la prestation, par les firmes, de contreparties; les contreparties définies sont, dans 12 cas sur 13, des montants déterminés d'exportation⁽²⁾. Ainsi, les objectifs d'orientation géographique et sectorielle, ne se concrétisent qu'au niveau des conditions d'éligibilité des firmes et jamais au niveau des contreparties.

c) Notre analyse de la demande d'avantages a suggéré que les firmes exportatrices sont un groupe demandeur ou soucieux des avantages offerts par l'Etat. Quant à la demande manifestée,

on a observé que le manque d'avantages de l'Etat occupe la deuxième position parmi les 12 obstacles à l'exportation cités par les exportateurs. En ce qui concerne la demande réelle d'avantages on a montré qu'une proportion très élevée des exportateurs (83,7 %) a demandé à l'Etat l'octroi des avantages offerts⁽³⁾. résultats constituent des fortes présomptions de la concordance entre les objectifs de l'Etat et de ceux des firmes.

d) L'évaluation des effets qualitatifs du SAE a permis de constater que plus de trois quarts des entreprises exportatrices ont été bénéficiaires des avantages offerts par l'Etat. En outre, il ressort de nos résultats que l'effet majeur du SAE a été la croissance des exportations lequel a été cité par 52,2 % des bénéficiaires⁽⁴⁾. Cet effet représente un objectif naturel des exportateurs et la préoccupation essentielle des pouvoirs publics. Cela nous incline à penser que les effets d'apprentissage, s'ils existent, ne concernent pas les firmes déjà lancées dans l'exportation. En effet, aucun des objectifs d'orientation sectorielle et géographique affichés par l'Etat est cité par les entreprises. Comme la réponse des firmes aux avantages proposés a été effective on peut conclure à l'inexistence de décalages entre les objectifs des pouvoirs publics et de ceux des firmes.

L'Etat est donc prêt à seconder, plutôt qu'à devancer, les entreprises. Le SAE assume ainsi, de par le choix délibéré de l'Etat une fonction d'aide qui l'emporte sur une fonction d'incitation éventuelle.

On doit se demander si le SAE, à côté de sa fonction d'aide, exerce une fonction d'incitation pour les groupes autres que le groupe aidé. En fait, notre méthodologie cherche à mettre en évidence les décalages entre les objectifs de l'Etat et ceux des agents, ainsi que les décalages d'objectifs des agents entre eux. On peut, ainsi, moduler la réponse à notre question principale, selon les différentes situations et comportements des entreprises.

Encore que le SAE n'ait pas pour objectif d'inciter les

entreprises non encore lancées dans l'exportation il joue un rôle incitatif envers ces firmes. Notre enquête a appréhendé certains éléments significatifs de l'existence d'effets d'apprentissage. Le plus important est constitué par le fait que 11,1 % des firmes ayant démarré à l'exportation entre 1974 et 1982 avouent que leur lancement dans l'exportation a été le résultat de l'existence du SAE⁽⁵⁾. L'existence de cette frange d'entreprises stimulée par les aides de l'Etat aux firmes exportatrices démontre que les mesures du SAE exercent une double fonction. Ces mesures touchent, également, des entreprises réticentes ou indifférentes aux objectifs proposés par l'Etat. Les aides pour les firmes déjà engagées dans l'exportation, incitent les firmes non exportatrices. L'hypothèse de la dualité du SAE est confortée par le fait que les indicateurs de la demande réelle d'avantages, de l'incidence du SAE, et de l'effet de croissance des exportations différencient nettement les firmes à faible propension à exporter des firmes groupées dans les autres classes de propension à exporter plus élevées, les premières présentant des valeurs nettement inférieures⁽⁶⁾. La fonction d'aide est donc moins certaine vis-à-vis les firmes faiblement engagées dans l'exportation.

Le SAE a provoqué le développement d'un processus d'apprentissage par l'arrivée de nouveaux exportateurs. En d'autres termes, même si le SAE n'est pas destiné aux entreprises non encore lancées dans l'exportation, il garde, cependant, un caractère d'incitation vis-à-vis les entreprises réticentes à exporter. La fonction d'aide prévaut, car: a) premièrement, l'Etat ne vise pas les firmes non exportatrices et ne poursuit pas réellement vis-à-vis les exportateurs des objectifs significatifs de nouveaux comportements⁽⁷⁾, b) deuxièmement, le groupe aidé comporte nettement plus d'entreprises que le groupe réellement incité⁽⁸⁾.

2. Propositions pour la formulation d'une politique incitatrice à l'exportation

Faut-il une politique incitatrice à l'exportation en tant que telle ?

La prédominance de la dévaluation de la monnaie⁽⁹⁾ et de la fonction d'aide du SAE dans la politique d'exportation n'est nullement contradictoire avec le fait qu'il existe un terrain propice au développement des incitations. Malgré la faiblesse du marché intérieur, seule une petite minorité des firmes sont engagées dans l'exportation⁽¹⁰⁾. Les entreprises portugaises, surtout les petites et moyennes, marquent encore d'importantes résistances devant la pénétration des marchés étrangers.

Il est souhaitable, et nécessaire, qu'une nouvelle couche d'entreprises exportatrices apparaisse. La politique de dévaluation de la monnaie, ni le SAE existant, ne semblent suffisants pour amener une forte proportion des petits et moyens exportateurs potentiels à aborder le marché international.

La politique incitatrice est bien préférable à une politique d'aide. Les raisons de cette supériorité des incitations apparaissent évidentes et les principales d'entre elles peuvent être ainsi présentées:

- Tout d'abord, le seul impératif de l'incitation est la promotion d'un comportement et non la mise en compétitivité des exportations. On pourrait dire que l'aide serait même nocive puisque son principe même consiste à fournir des béquilles aux entreprises et en définitive à leur donner une mentalité d'assistées.

- L'incitation supporte plus facilement la sélectivité. Alors que les aides sélectives s'heurtent au principe de l'égalité et aux pressions des agents, dans le cas des incitations, l'Etat étant demandeur, on peut plus facilement faire passer des mesures à visées sélectives. Quand il s'agit d'aides, l'Etat est plus fortement sous pression des entreprises et il doit réaliser des compromis entre des intérêts souvent contradictoires. Le jeu des forces du marché n'étant pas suffisant seul à provoquer les comportements souhaités, il y a, pourtant, des

bornes qu'on doit mettre à l'intervention de l'Etat. L'incitation est un instrument adapté à respecter ces limites, et donc à amoindrir cette ambiguïté de l'intervention de l'Etat, dans le système libéral, qui est due au fait de vouloir promouvoir telle action, sans agir directement sur le comportement des agents. L'incitation est conforme au caractère libéral du système et permet aux forces de la concurrence de rester le moteur principal de l'économie.

- Enfin, à l'envers de l'aide, qui est un instrument plus défensif et protecteur, l'incitation est un instrument offensif, créateur de déséquilibres moteurs. L'incitation suscite des processus d'apprentissage discrets. Porteuse de motivations visant à vaincre les résistances aux changements, elle est un mode d'intervention contractuel qui cherche la concertation et les engagements de la part des entreprises.

La fonction incitatrice doit être explicitement assumée. Cela exige la clarté et la simplicité des objectifs poursuivis. L'ambiguïté des objectifs joint au caractère improvisé et conjoncturel des décisions est préjudiciable à l'apparition d'effets d'apprentissage.

On part de l'idée que l'objectif d'une politique incitatrice à l'exportation doit être celui de provoquer le démarrage à l'exportation des entreprises non encore lancées dans les marchés extérieurs. Le seul objectif de l'Etat doit être celui d'amener les dirigeants des entreprises à tourner les yeux vers l'extérieur, et à ne raisonner plus exclusivement en fonction du marché national. Quant aux autres aspects, les entreprises doivent rester maîtresses d'oeuvre, et la politique incitatrice doit se définir par rapport au marché et aux stratégies naturelles des entreprises. Il faut, en particulier, éviter les faux dilemmes qui se posent souvent à l'Etat: quels secteurs faut-il favoriser et vers quels zones géographiques faut-il encourager les ventes à l'extérieur ? Ces objectifs d'orientation sectorielle

et géographique se justifient mal du point de vue d'une politique incitatrice à l'exportation. En fait, nous avons montré que ces types d'objectifs poursuivis par le SAE existant n'a provoqué aucun changement dans le comportement des entreprises⁽¹¹⁾.

Nous avons vu⁽¹²⁾ que l'existence de contreparties de la part des entreprises n'est pas nécessaire à la fonction incitatrice des mesures de politique économique. Néanmoins, trois arguments justifient que les mesures d'incitation à l'exportation soient assorties de contreparties. Premièrement, son existence manifeste la volonté de concrétiser les objectifs poursuivis. Deuxièmement, l'existence de contreparties facilite la mise en place d'un système d'évaluation permettant de répondre à des questions du genre: les sommes allouées ont-elles permis d'atteindre les objectifs visés? En choisissant un cadre contractuel qui assure la conformité des avantages avec son objet on responsabilise les administrations et les bénéficiaires des avantages. L'inexistence de contreparties peut conduire à des lacunes dans la connaissance et la coordination de la politique incitatrice; de telles lacunes peuvent être l'origine de coûts importants, de pratiques inefficaces au regard des objectifs visés. Troisièmement, étant donné la simplicité de l'objectif proposé (le démarrage à l'exportation) l'exigence de son adoption par les entreprises bénéficiaires des avantages est praticable et facile à contrôler.

Nos résultats justifient la formulation d'une politique incitatrice sélective: les avantages incitatrices devraient bénéficier en exclusivité ou en priorité les petites et moyennes entreprises (PME)⁽¹³⁾. Trois raisons justifient cette sélectivité:

- On vérifie que les PME exportent beaucoup moins volontiers que les grandes⁽¹⁴⁾. Les résistances à l'exportation étant beaucoup plus fortes chez ces entreprises, elles constituent le terrain le plus favorable au développement des mesures incitatrices.

- Mais aucune fatalité n'interdit à ces entreprises d'exporter. Quand elles exportent, les PME manifestent même des qualités supérieures aux grandes. Les résultats enregistrés par les PME exportatrices sont proportionnellement plus satisfaisants que ceux des grandes entreprises, la propension à exporter augmentant en raison inverse à la taille des entreprises⁽¹⁵⁾.

- Nous avons vu que, dans le SAE existant, une firme dotée d'une dimension faible a moins de chances d'obtenir les avantages proposés qu'une firme dotée d'une dimension supérieure⁽¹⁶⁾. Il convient de distinguer entre la sélectivité dans l'emploi des instruments, et la sélectivité dans les effets. Une mesure n'établissant aucune espèce de discrimination entre les divers groupes d'entreprises peut être sélective dans ces effets, si elle s'applique à un espace économique composé de groupes hétérogènes, dans lequel les vitesses de propagation des influences et les réactions aux mesures sont variables d'un groupe à l'autre. Il se justifie donc la création d'un système de privilèges dans l'emploi des instruments: toutes choses égales par ailleurs, une PME devrait avoir plus de chances d'obtenir les avantages qu'une firme de grande dimension.

A la lumière des enseignements qu'on peut tirer de nos résultats, une orientation s'impose relative au choix des types d'avantages: il faut privilégier les avantages douaniers. Ceux-ci sont le genre d'avantage relativement le plus apte à provoquer des effets sur la variable visée et à entraîner des effets d'apprentissage⁽¹⁷⁾. En outre, étant donné que les avantages douaniers contribuent à la libéralisation des importations, ils sont plus facilement acceptés que les autres types d'avantages par la communauté internationale.

3. De quelques limites et prolongements nécessaires de l'analyse

L'objectif de l'étude tentée ici a été de définir et appliquer de nouvelles catégories d'analyse, de suggérer, en ce

sens, une interprétation de la politique d'octroi d'avantages à l'exportation. Il n'a pas été question, dans notre recherche, de déterminer les effets quantitatifs des mesures ni de faire la synthèse de la politique d'exportation.

Notre schéma théorique de la politique incitatrice, étant donné qu'il est exprimé dans un langage suffisamment analytique, nous a permis la définition et l'application d'une stratégie d'observation. Mais l'application de cette perspective ne va pas sans difficultés. Le domaine des exportations révèle, de façon particulièrement suggestive, la quasi totalité des problèmes posés par les opérations d'identification et d'évaluation des effets qualitatifs des mesures de politique économique. Un certain nombre de questions demeurent, que le cadre, inévitablement limité, de cette étude n'a pas permis de prendre en compte, et qui doivent venir la compléter. Nous évoquerons ici les quatre points qui nous semblent les plus importants:

1. La méthodologie développée dans cette étude pourrait donner lieu à des analyses plus complexes que celles qu'ont été présentées. Mais nous avons tenu à situer notre analyse à un niveau congruent avec les données disponibles. Nous ne disposons guère que d'informations non répétées. Une analyse satisfaisante de la politique d'octroi d'avantages à l'exportation ne pourra être menée que lorsque nous disposerons d'enquêtes répétées dans le temps à intervalles plus ou moins réguliers. C'est à cette seule condition qu'il sera possible d'examiner les questions de la métamorphose des mesures et du temps de réaction des entreprises. La nécessité d'enquêtes répétées est renforcée par le fait que le SAE se compose d'un ensemble changeant et instable de mesures; il découle, souvent, d'impulsions ponctuelles, quand ce n'est pas l'addition de cas particuliers. Une seule enquête ne pourra donc saisir de manière précise l'impact de chaque mesure du SAE.

2. Etant donné que nous n'avons utilisé que les textes officiels, l'analyse des objectifs de l'Etat que nous avons esquissé ici est loin d'être achevée. Le tracé d'une politique économi-

que est rarement explicité. A côté de la version explicite de la politique d'octroi d'avantages, on peut s'attendre à ce qu'il existe une version implicite, beaucoup malaisée à appréhender. Des enquêtes auprès des responsables de l'Etat doivent venir compléter l'étude des textes officiels, afin de découvrir les motivations des choix de l'Etat et les mécanismes qui conduisent aux décisions.

3. Nous avons vu⁽¹⁸⁾ que la politique d'octroi d'avantages à l'exportation déborde le cadre national. L'entrée du Portugal dans la C.E.E. en janvier 1986 soulève la question de savoir quelles sont les chances de survivre qu'aura le SAE dans sa formulation actuelle, dans un contexte dominé par un pouvoir de décision européen. En s'organisant en zone d'isodumping la C.E.E. affirme son originalité par rapport à d'autres zones d'isodumping correspondant à des ensembles économiques où les politiques d'octroi d'avantages à l'exportation jouent des rôles plus ou moins importants. Cela exige le repérage et l'analyse des mesures du SAE jugées incompatibles avec les règles de la C.E.E. Cette analyse devrait permettre d'apporter un éclairage sur deux problèmes. Le premier, concerne l'infléchissement que va connaître le rôle du SAE en conséquence de l'intégration dans la C.E.E. Le deuxième problème tient à l'impact de cette intégration sur la formulation d'une politique incitatrice à l'exportation telle qu'elle a été définie ci-dessus.

4. L'ensemble de notre analyse concerne exclusivement les firmes exportatrices. Etant donné que nous n'avons pas interrogé les entreprises non encore lancées dans l'exportation, notre analyse ne répond pas directement à la question: pourquoi n'exportent pas certaines entreprises ? Ainsi, il n'a pas été possible de localiser, avec précision, les résistances qui définissent le terrain où peut s'exercer l'incitation. On peut concevoir de faire des enquêtes complémentaires auprès des firmes non exportatrices. Cela permettrait de se doter des moyens pour la formulation d'une

politique incitatrice à l'exportation plus sélective. Outre la distinction, que nous avons proposé ci-dessus, entre PME et grandes entreprises, on pourrait identifier d'autres groupes d'entreprises caractérisées par des comportements face au démarrage à l'exportation.

Notes et références

1. Cf. pp. 161-162.
2. Cf. p. 159.
3. Cf. pp. 179-180.
4. Cf. p. 213.
5. Cf. p. 214.
6. Cf. pp. 180, 204, 219.
7. Cf. p. 159.
8. Cf. pp. 213-215.
9. Cf. pp. 145-146.
10. Cf. p. 69 et les notes 2 et 3 de la page 129.
11. Cf. p. 213.
12. Cf. p. 132.
13. Nous regroupons dans la catégorie de PME nos classes - défilées dans la page 72 - des très petites, petites et moyennes entreprises.
14. Cf. p. 69 et les notes 2 et 3 de la page 129.
15. Cf. p. 76.
16. Cf. p. 204.
17. Cf. pp. 226-229.
18. Cf. pp. 146-152.

A N N E X E S

ANNEXE 1

QUESTIONNAIRE ENVOYE AUX ENTREPRISES

ENQUETE SUR LES INCITATIONS A L'EXPORTATION

1. Secteur d'activité
2. Est-ce qu'il y a participation étrangère ou publique au capital de l'entreprise ?
 - a) Capital étranger
 - b) Capital public
3. Indiquez pour l'année 1981:
 - a) Exportations
 - b) Chiffre d'affaires
 - c) Nombre d'effectifs
4. Quelle est la tendance, depuis 1974, du pourcentage des exportations dans le chiffre d'affaires ?
 - a) Croissance
 - b) Décroissance
 - c) Constante
 - d) Sans tendance définie
5. L'entreprise exporte vers combien de pays ?
 - a) Moins de 4 pays
 - b) Entre 4 et 10 pays
 - c) Plus de 10 pays
6. Quelle est l'année de démarrage des exportations ?
 - a) Avant 1974
 - b) Entre 1974 et 1982 Si oui précisez l'année:.....
7. Quel est le motif du démarrage à l'exportation ?.....
.....

8. Quelle a été, entre 1974 et 1982, l'origine de la croissance des exportations ?

- a) Conquête de clients nouveaux
- b) Augmentation des commandes des clients anciens

9. Quelle a été, entre 1974 et 1982, l'origine des premières commandes des nouveaux clients étrangers ?

- a) Initiative des représentants à l'étranger
- b) Initiative des clients
- c) Offre d'attachés commerciaux étrangers ..
- d) Offre de sociétés de commercialisation ..
- e) Etude de marché
- f) Participation à des foires-expositions ..
- g) Initiative d'un organisme de l'Etat
- h) Autres

10. Quelles structures a crée l'entreprise destinées à l'exportation ?

- a) Participation à une société de commercialisation
- b) Service export
- c) Réseaux de représentants à l'étranger
- d) Autres
- e) Aucune structure

11. Quels sont les objectifs de l'entreprise dans le domaine de l'exportation ?.....

.....

12. Quels sont les principaux obstacles à la croissance des exportations de l'entreprise ?

.....

13. Quelles incitations devrait créer l'Etat en vue d'augmenter les exportations de l'entreprise ?

.....

.....

14. Quels sont, pour l'entreprise, les principaux aspects négatifs du système d'incitations à l'exportation existant ?

.....

.....

15. Lesquelles des incitations existantes a le plus favorablement agi, entre 1974 et 1982, sur les exportations de la firme ?

- a) Prime ou indemnité
- b) Déduction d'impôts
- c) Prêt à taux privilégié
- d) Facilité de crédit ou d'assurance crédit
- e) Assistance commerciale ou technique de l'Etat ...
- f) Facilité d'importation temporaire ou de drawback
- g) Autres
- h) La firme n'a bénéficié d'aucune incitation

16. Si l'entreprise n'a bénéficié d'aucune incitation à l'exportation, indiquez pourquoi:

17. Quel a été, entre 1974 et 1982, l'effet des incitations à l'exportation sur les exportations de l'entreprise ?

- a) Elles ont amené l'entreprise à devenir exportatrice
- b) Elles ont amené l'entreprise à augmenter les exportations
- c) Autres
- d) Aucun effet

18. Est-ce que l'entreprise veut donner un rendez-vous à un chercheur, en vue d'approfondir le sujet de l'enquête ? Si oui, indiquez le nom de l'entreprise:

ANNEXE 2

LISTE DES ENTREPRISES AYANT
REPONDU AU QUESTIONNAIRE

Dans cette liste on ne mentionne que les entreprises ayant permis la divulgation de leurs noms. Sur le total des 375 entreprises ayant fourni des réponses utilisables, 169 ont exigé l'anonymat.

- A. Dias Ramos, Máquinas-Ferramentas, Lda.
- A Industrial de Mármore, de José Augusto Venâncio Crespo Jerônimo
- A. J. Fonseca, Lda.
- A Penteadora, Sociedade Industrial de Penteação e Fiação de Lãs, S. A. R. L.
- A. Ribeiro, Lda.
- A. Trindade Hermogênea & Filhos, Lda.
- Abrigada, Companhia Nacional de Refractories, S. A. R. L.
- Academia Científica de Beleza Madame Campos
- Adega Cooperativa de Cantanhede
- Adriano Ramos-Pinto, Vinhos, S. A. R. L.
- A. G. A., Administração Geral do Açúcar e do Alcool, E. P.
- Agrofrío, S. A. R. L.
- Agimar, Agência Internacional de Mercados e Transportes, Lda.
- Alco, Algodoeira Comercial e Industrial, S. A. R. L.
- Alfenor, Industria Técnica de Alumínio, Lda.

Alfredo Caetano, Lda.
Amorim & Irmãos, Lda.
Anivete, Alimentação Racional para Animais, Lda.
António Alves, Sucr., Filho
António Norton Amorim de Melo, Lda.
António Peixoto, Lda.
A+P, Fabrico e Comércio de Equipamentos Industriais
Artur M. da Costa e Silva Gonçalves, Lda.
Augusto Martins Pereira, Herdeiros
BA, Fábrica de Vidros Barbosa & Almeida, S. A. R. L.
Bapal, Borrachas e Acessórios para Automóveis, Lda.
Bobinafil, Bobinadora de Fios, Lda.
C. T. V., Confecções Têxteis de Vouzela
Cachapuz, José Duarte Rodrigues, Lda.
Carvalho & Sobrinho, Lda.
Casa Hipólito, S. A. R. L.
Central de Cervejas, E. P.
Centrel, Automática Eléctrica Portuguesa, S. A. R. L.
C. I. C., Companhia Internacional de Cerâmica, S. A. R. L.
Ciclo-Fábrica, Comércio e Indústria de Bicicletas, Lda.
Cifa, Companhia Industrial de Fibras Artificiais
Cipro, Consultores Internacionais em Projectos de Desenvolvi-
mento, S. A. R. L.
Cive, Companhia Industrial Vidreira, S. A. R. L.
Cockburn Smithes & Cia., Lda.
Comalpe, Conservas de Peixe, S. A. R. L.
Compal, Companhia Produtora de Conservas Alimentares, S. A. R. L.
Companhia Industrial de Cordoarias Têxteis e Metálicas Quintas
& Quintas, S. A. R. L.
Companhia Industrial de Fundição, S. A. R. L.
Concentra, Sociedade Industrial de Concentrados, Lda.
Conservas Becamar, Lda.
Cooperativa Agrícola de Reguengos de Monsaraz
Cooperativa de Produção dos Operários Pedreiros Portuenses, C.R.L.
Copral, Cobre Portugueses, Lda.
Corksribas, Indústria Granuladora de Cortiça, Lda.
Corsan, Corticeira Santiago, Lda.

Cortex, Manuel Eginó Marques Ferreira
Cortez Pinto & Pimentel, Lda.
Corticeira Amorim, Lda.
Costa & Cia., Lda.
DMC, Projectistas e Construtores de Máquinas, Lda.
Duarte Feteira, S. A. R. L.
Edmundo Alves Ferreira, Cortiças, S. A. R. L.
Electromecânica Portuguesa Preh, Lda.
EMHA, Electrometalúrgica Hora-Avante, Lda.
Empresa de Concentrados de Alvalade
Empresa de Confeções Nordica de Caxinas, Lda.
Empresa Industrial Metalúrgica Ramoa, Lda.
Empresa Têxtil de Felgueiras "Belcor", Lda.
Endutex, Lda.
Entreposto Industrial, Metalomecânica, S. A. R. L.
EPSI, Empresa de Polímeros de Sines, S. A. R. L.
Equimetal, Empresa Fabril de Equipamentos Metálicos, S. A. R. L.
Esence, Sociedade Nacional Corticeira
Estaleiros Navais de Viana do Castelo, E. P.
Estaleiros São Jacinto, S. A. R. L.
Eugénio Hermínio Ramos, Lda.
Eurofer, Fábrica Europeia de Ferro Maleável, S. A. R. L.
Eurominas, Electro-metalúrgica, S. A. R. L.
Expap, Papéis Especiais, Lda.
Fábrica Ancora
Fábrica de Artefatos de Borracha, Lda.
Fábrica de Botões Primor de Luís Carvalho & Filhos, Lda.
Fábrica Barcelense, Têxtil João Duarte, S. A. R. L.
Fábrica de Calçado Aracy de José M. Freitas, Lda.
Fábrica de Calçado Dalila
Fábrica de Calçado Fórmula 2
Fábrica Cerâmica de Valadares, S. A. R. L.
Fábrica do Castanheiro, António da Costa Guimaraes, Filhos & C^a, Lda.
Fábrica de Chocolates Regina, Lda.
Fábrica Herculano
Fábrica de Malhas do Areal, S. A. R. L.

Fábrica de Plásticos Ruy d'Orey, S. A. R. L.
Fametal, S. A. R. L.
FEC, Fabricantes e Exportadores de Calçado, Lda.
Felcope, Sociedade de Ferramentas de Corte e Precisão, Lda.
Ferleite, Indústrias Têxteis, S. A. R. L.
Ferragens Fertugal, Lda.
Femal, Fábrica e Exportadora de Malhas, Lda.
Firestone Portuguesa, S. A. R. L.
Fisipe, Fibras Sintéticas de Portugal
Flexitel, Fábrica de Tecidos, Lda.
Fosforeira Portuguesa, S. A. R. L.
Fumbral, Fundições Reunidas de Braga, Lda.
Gelpor, Geradores Eléctricos de Portugal, Lda.
Giannone & C*, Lda.
Gonçalves & C*, Lda.
Gremetal, Montagens Industriais, Lda.
Gris Impressores, S. A. R. L.
H. C. Ferreira, Lda.
Iberagar, Sociedade Luso-Espanhola de Colóides Marinhos, S. A. R. L.
Impar, Indústrias de Madeiras e Parquetes, Lda.
Impormol, Indústria Portuguesa de Molas, S. A. R. L.
Irmade, Indústria de Revestimentos de Madeiras, Lda.
Inducal, Lda.
Indufer, Indústria Portuguesa de Ferramentas, S. A. R. L.
Indústrias Metálicas 3 Marcos, Lda.
Indústrias Têxteis Somelos, S. A. R. L.
Infar, Indústria Farmacêutica, Lda.
Ipocork, Indústria de Pavimentos e Decorações, Lda.
Irmade, Indústria de Revestimentos de Madeiras, Lda.
Irmãos Carvalho, Lda.
Irmãos Fernandes, Lda.
Isaca, Indústria Semi-automática de Cadeiras, Lda.
Ivima, Empresa Industrial de Vidro da Marinha, S. A. R. L.
J. Fernandes, F. Simões & Filhos, Lda.
Joaquim da Silva Moreira, Sucrs.
Jomar, Marques, Martins & Lourenço, Lda.

José Manuel Freitas & C^o, Lda.
Jonibel, Malhas e Confecções, Lda.
Lorilleux Lefranc International
Lusardósia, Lda.
Lusitana, Indústria e Comércio de Máquinas Têxteis, Lda.
Lisnave, Estaleiros Navais de Lisboa, S. A. R. L.
M. Azevedo Miranda & C^o, Lda.
Magrater, Mármore e Granitos para Exportação, Lda.
Manuel Esteves Vitor, Lda.
Manuel Lima & Filhos, Lda.
Manuel Marques, Herdeiros, Lda.
Manuel de Sá & C^o, Lda.
Manufatura de Tapeçarias de Portalegre, Lda.
Mapex, Madeiras, Produtores e Exportadores, Lda.
Margon, Materiais e Revestimentos Modernos para Edificações, Lda.
Martinez Cassiot & C^o, Lda.
Matos & Rodrigues, Lda.
Matugal, Manufatura de Calçado do Centro de Portugal, Lda.
Metais Prumo, Lda.
Metalúrgica Progresso de Vale de Cambra, Lda.
Metalúrgica Luso-Espanhola, S. A. R. L.
Metalúrgicas do Eixo, Lda.
Metalutil, David Barbosa Santos, Lda.
Metar, Metalúrgica Artística, Lda.
Moldemartins, Lda.
Nares, Resinas Naturais, Lda.
Netos & Cordeiro, Lda.
Novateca, Sociedade Industrial de Serralharia e Moldes, Lda.
Osvaldo Pinto, Lda.
Overtex, Indústria e Comércio de Têxteis, Lda.
Pais & Pais, Lda.
Pedro Portuguesa, Lda.
Pelexport, Sociedade Importadora e Exportadora de Peles, Lda.
Pelteci, Manufaturas de Pele e Tecidos, Lda.
Pertos, Pereira & Bastos, Lda.
Petróleo Mecânica Alfa, S. A. R. L.

Pestana & Fernandes, Lda.
Plácido José Simões, Lda.
Plásticos Caseiro
Plásticos Simala, Lda.
Plastrate, Comércio Internacional de Plásticos, Lda.
Portucel, E. P.
Precix, Sociedade Industrial de Mecanismos de Precisão, S. A. R. L.
Publicações Europa-América, Lda.
Quavi, Revestimentos
Quinigal, Química de Portugal, E. P.
Quinta do Noval, Vinhos, S. A. R. L.
Refrigerantes Cristalina, Lda.
Rio Confecções, Lda.
Saint Clair, Indústria de Mobiliário, Lda.
Sanimar, S. A. R. L.
Sardinha & Leite, Lda.
Sentex, Sociedade Exportadora de Malhas e Têxteis, Lda.
Semedo & Filhos, Lda.
Sepsa, Sociedade de Construções Electromecânicas, S. A. R. L.
Setram, Sociedade de Tratamento e Preservação de Madeiras, Lda.
Siderurgia Nacional, E. P.
Simão Vaz & Cª, Sucr.
Simoldes, Aços, Lda.
Sirolite, Artigos de Plástico e Baquelite do Sirol, Lda.
Sisol, Sociedade Industrial de Sabões e Oleos, Lda.
Sociedade de Aparelhos de Precisão Bruno Janz (Herd.), S. A. R. L.
Sociedade Artística Manufacturas Químicas e Metálicas, Lda.
Sociedade de Construções Soares da Costa, S. A. R. L.
Sociedade Nortenha
Sociedade Portuguesa de Resina Dismutada, S. A. R. L.
Sociedade de Produtos Alimentares, Lda.
Sonadel, S. A. R. L.
Sousa & Fernandes, Lda.
SPAL, Sociedade de Procelanas de Alcobaça, Lda.
Sugal, Alimentos, S. A. R. L.
Supercor, Cortiças de Portugal, Lda.

Tapeçarias Ferreira de Sá de Joaquim Ferreira de Sá, Sucrs., Lda.

Tepclima, Cooperativa Técnica de Projectos de Indústrias
Técnicas, S. C. R. L.

Termec, Equipamentos Térmicos de Coimbra, S. A. R. L.

Tosel, Indústria e Comércio de Máquinas e Candeeiros, Lda.

Unimul, Unidades Industriais de Madeiras, Lda.

Valverde, Indústrias de Plásticos

Valdemar dos Santos, Lda.

Vidago, Melgaço & Pedras Salgadas, S. A. R. L.

Vifogo, Lda.

Viveiros Monteroa

White Point Electrónica Portuguesa, Lda.

NOMENCLATURE DES SECTEURS DE L'ECHANTILLON:
CORRESPONDANCE AVEC LA CITI (CLASSIFICATION
INTERNATIONAL TYPE PAR INDUSTRIE) (a)

Secteurs de l'échantillon	Catégories, classes et groupes de la CITI
Alimentation	311, 312, 312
Dont: Conserves de fruits et légumes	3113
Dont: Conserves de poisson	3114
Dont: Boissons	313
Textiles	321
Habillement	322
Chaussures	324
Produits en liège	3319.1
Bois-meubles	331 sauf 3319.1, 332
Papier	34
Produits chimiques	35
Dont: Pharmacie	3522
Dont: Produits en plastique	356
Dont: Chimie de base	351
Minéraux non métalliques	36
Dont: Produits céramiques	361
Dont: Produits en marbre	3699
Metallurgie de base	37
Ouvrages en métaux	381
Machines non électriques	382
Machines et appareils électriques	383
Matériel de transport	384
Autres industries	385, 39

(a) Cf.: ONU, Classification International Type par Industrie de Toutes les Activités Economiques, Série M, n° 4, Rev. 2. On a utilisé la CITI dans sa version portugaise: INE, Classificação das actividades económicas portuguesas por ramos de actividade, Revisão 1, 1973, Série Normas, n° 6.

ANNEXE 4

L'INDICE DE SPECIALISATION DES
MODALITES D'UN CARACTERE SELON LES
MODALITES D'UN DEUXIEME CARACTERE

Pour mesurer la dépendance entre les modalités de deux caractères qualitatifs de la population de notre échantillon nous employons un indice largement utilisé^(a). Cet indice permet de savoir comment sont associées les différentes modalités de deux caractères.

Soit X et Y les deux caractères. Le caractère X présente n modalités: $X_1 \dots, X_i \dots, X_n$. Par ailleurs, le caractère Y a m modalités: $Y_1 \dots, Y_j \dots, Y_m$. Les firmes sont réparties dans un tableau croisé explicitant les modalités des deux caractères:

Carac- tère X \ Carac- tère Y	Y_1	...	Y_j	...	Y_m
X_1	N_{11}	...	N_{1j}	...	N_{1m}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
X_i	N_{i1}	...	N_{ij}	...	N_{im}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
X_n	N_{n1}	...	N_{nj}	...	N_{nm}

(a) Cf. par exemple: A. Rocin, "L'engagement des PMI dans l'exportation", Economie et statistique, n° 148, octobre 1982.

Une case ij de ce tableau contient le nombre de firmes ayant simultanément la modalité i du caractère X et la modalité j du caractère Y.

Soit:

- N_{ij} l'effectif figurant à l'intersection de la ligne i et de la colonne j ;

- $N_{i.} = \sum_j N_{ij}$, le nombre total de firmes dans la modalité i du caractère X;

- $N_{.j} = \sum_i N_{ij}$, le nombre total de firmes dans la modalité j du caractère Y;

- $N_{..}$ le nombre total d'entreprises de l'échantillon.

Pour calculer l'indice de spécialisation (s_{ij}) nous utilisons la formule suivante:

$$s_{ij} = \frac{N_{ij}}{N_{i.}} / \frac{N_{.j}}{N_{..}}$$

Cet indice indique si, sur l'ensemble des firmes de l'échantillon, les différentes modalités du caractère X sont proportionnellement, sur-, ou sous-représentées, par rapport aux diverses modalités du caractère Y.

Le champ de variation possible de l'indice va de 0 à l'infini. La valeur 1 indique une représentation proportionnelle. Les valeurs différentes de 1 signifient que le nombre des entreprises ont, à la fois, la modalité i du caractère X et la modalité j du caractère Y, est différent de ce qu'on aurait attendu si les deux caractères étaient indépendants. La valeur de s_{ij} inférieur à 1 indique une sous-représentation, tandis que la valeur supérieur à 1 signifie une sur-représentation.

ANNEXE 5

RESULTATS DE L'ENQUETE SELON LES SECTEURS
D'ACTIVITE ET PARMY LES ENTREPRISES A
CAPITAL ETRANGER (ECE) ET LES ENTRE-
PRISES A CAPITAL PUBLIC (ECP)

TABLEAU A.1. Structure sectorielle des exportations de l'industrie manufacturière en 1981.

Secteurs		% de la valeur des exportations		Exportation moyenne par entreprise (en millions d'escudos)
		Ensemble de l'industrie	Firmes de l'échantillon	
Alimentation		10,1	12,9	180,6
Dont:	Conserves de fruits et légumes	1,7	2,1	120,0
	Conserves de poisson	1,9	5,7	316,2
	Boissons	5,9	3,5	178,2
Textiles		15,5	10,0	142,7
Habillement		15,8	3,0	91,7
Chaussures		3,8	1,9	58,8
Produits en liège		5,3	9,8	304,1
Bois-meubles		3,8	1,6	62,0
Papier		7,9	22,4	1 388,0
Produits chimiques		6,5	8,4	134,7
Dont:	Pharmacie	0,8	1,4	94,8
	Produits en plastique	0,4	0,7	46,9
	Chimie de base	1,6	5,7	462,0
Minéraux non métalliques		6,3	2,3	52,9
Dont	Produits céramiques	1,3	0,7	43,2
	Produits en marbre	0,4	0,3	30,2
Métallurgie de base		1,9	4,8	305,3
Ouvrages en métaux		3,6	7,3	146,6
Machines non électriques		4,6	3,2	61,2
Machines et appareils électriques		6,6	8,6	600,4
Matériel de transport		3,8	1,9	138,3
Autres industries		4,5	1,9	98,4
Total		100,0	100,0	179,8

Sources: Enquête de l'auteur, 1983. Pour la colonne concernant l'ensemble de l'industrie: INE, Estatísticas do comércio externo, 1981.

TABLEAU A.2 Propension à exporter selon les secteurs.

Secteurs		1981		
		% d'entreprises ayant une très forte propension à exporter (a)	Propension à exporter (en %)	% d'entreprises ayant augmenté la propension à exporter (1974/82)
Alimentation		38,5	30,5	55,6
Dont:	Conserves de fruits et légumes	33,3	47,0	11,1
	Conserves de poisson	80,0	77,5	90,9
	Boissons	27,5	67,9	46,1
Textiles		15,0	37,2	80,0
Habillement		47,0	60,2	78,9
Chaussures		26,3	63,3	78,3
Produits en liège		58,8	87,9	65,0
Bois-meubles		14,3	41,4	52,9
Papier		22,2	56,2	62,5
Produits chimiques		14,2	9,8	45,2
Dont:	Pharmacie	25,0	36,9	66,7
	Produits en plastique	12,5	19,9	66,7
	Chimie de base	16,7	8,5	30,0
Minéraux non métalliques		4,3	15,3	60,7
Dont:	Produits céramiques	10,0	15,3	66,7
	Produits en marbre	-	54,3	57,1
Métallurgie de base		10,0	88,2	20,0
Ouvrages en métaux		19,2	44,1	67,7
Machines non électriques		10,0	16,6	51,4
Machines et appareils électriques		33,3	44,0	57,2
Matériel de transport		12,5	20,8	41,2
Total		22,3	30,6	60,0

(a) Entreprises dont la propension à exporter est de 80 % ou plus.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.3. Période de démarrage à l'exportation par secteurs.
(% du total des réponses du secteur)

1981

Secteurs	Avant 1974	Entre 1974 et 1982	Total
Alimentation	80,4	19,6	100,0
Dont:			
Conserves de fruits et légumes	70,0	30,0	100,0
Conserves de poisson	100,0	-	100,0
Boissons	92,3	7,7	100,0
Textiles	53,7	46,3	100,0
Habillement	57,1	42,9	100,0
Chaussures	47,8	52,2	100,0
Produits en liège	65,0	35,0	100,0
Bois-meubles	52,9	47,1	100,0
Papier	70,0	30,0	100,0
Produits chimiques	54,8	45,2	100,0
Dont:			
Pharmacie	77,8	22,2	100,0
Produits en plastique	33,3	66,7	100,0
Chimie de base	60,0	40,0	100,0
Minéraux non métalliques	59,3	40,7	100,0
Dont:			
Produits céramiques	45,5	54,5	100,0
Produits en marbre	57,1	42,9	100,0
Métallurgie de base	66,7	33,3	100,0
Ouvrages en métaux	45,5	54,5	100,0
Machines non électriques	63,2	36,8	100,0
Machines et appareils électriques	57,1	42,9	100,0
Matériel de transport	66,7	33,3	100,0
Total	60,5	39,5	100,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.4. Nombre de pays d'exportation par secteurs.
(% du total des réponses du secteur)

1981

Secteurs	Nombre de pays			Total
	Moins de 4	Entre 4 et 10	Plus de 10	
Alimentation	28,9	40,0	31,1	100,0
Dont: Conserves de fruits et légumes	30,0	40,0	30,0	100,0
Dont: Conserves de poisson	27,2	36,4	36,4	100,0
Dont: Boissons	9,1	27,2	63,7	100,0
Textile	21,9	53,7	24,4	100,0
Habillement	20,0	75,0	5,0	100,0
Chaussures	22,7	77,3	-	100,0
Produits en liège	15,0	40,0	45,0	100,0
Bois-meuble	50,0	50,0	-	100,0
Papier	11,1	55,6	33,3	100,0
Produits chimiques	41,0	43,6	15,4	100,0
Dont: Pharmacie	12,5	62,5	25,0	100,0
Dont: Produits en plastique	44,4	44,4	11,1	100,0
Dont: Chimie de base	33,3	44,5	22,2	100,0
Minéraux non métalliques	27,6	51,7	20,7	100,0
Dont: Produits céramiques	25,0	50,0	25,0	100,0
Dont: Produits en marbre	25,0	62,5	12,5	100,0
Métallurgie de base	30,0	30,0	40,0	100,0
Ouvrages en métaux	56,2	37,5	6,3	100,0
Machines non électriques	47,1	44,1	8,8	100,0
Machines et appareil électriques	53,8	30,8	15,4	100,0
Matériel de transport	54,5	36,4	9,1	100,0
Total	34,6	46,9	18,5	100,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLERAU A.5 Structures des entreprises destinées
à l'exportation selon les secteurs.
(% du total des réponses du secteur)

1981

Secteurs	Structures			
	S.E. (a)	R.R. (b)	P.S. (c)	Au- cune
Alimentation	68,1	46,8	4,3	21,3
Conserves de fruits et légumes	80,0	60,0	-	20,0
Conserves de poisson	81,8	63,6	9,1	9,1
Boissons	53,8	46,1	-	30,8
Textile	82,9	51,2	2,4	14,6
Habillement	80,0	30,0	-	15,0
Chaussures	41,7	33,3	-	37,5
Produits en liège	85,0	30,0	-	15,0
Bois-meuble	47,1	11,8	5,9	52,9
Papier	60,0	60,0	-	20,0
Produits chimiques	66,7	23,8	7,1	23,8
Pharmacie	55,6	22,2	22,2	44,4
Produits en plastique	66,7	11,1	11,1	22,2
Chimie de base	90,0	40,0	-	-
Minéraux non métalliques	65,5	20,7	6,9	27,6
Produits céramiques	66,7	16,7	16,7	25,0
Produits en marbre	75,0	25,0	-	12,5
Métallurgie de base	60,0	40,0	10,0	30,0
Ouvrages en métaux	38,2	38,2	5,9	47,1
Machines non électriques	63,2	26,3	7,9	31,6
Machines et appareils électriques	61,5	30,7	-	30,7
Matériel de transport	45,4	18,2	-	45,4
Total	62,9	32,8	4,1	29,0

(a) Service d'exportation.

(b) Réseau de représentants à l'étranger.

(c) Participation à une société de commercialisation.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.6 Classification sectorielle de l'appareil exportateur.

		Valeur moyenne par entreprise des exportations (en millions d'escudos)		
		Moins de 100	Entre 100 et 299	300 et plus
Propension moyenne à exporter	Moins de 10%		Produits chimiques	Chimie de base
	Entre 10 et 39%	Pharmacie Produits en plastique Minéraux non métalliques Produits céramiques Machines non électriques	Alimentation Textiles Matériel de transport	
	Entre 40 et 79%	Habillement Chaussures Bois-meubles Produits en marbre	Conserves de fruits et légumes Boissons Ouvrages en métaux	Conserves de poisson Papier Machines et appareils électriques
	80% et plus			Produits en liège Métallurgie de base
% de firmes ayant démarré à l'exportation entre 1974 et 1982	Moins de 30%		Alimentation Conserves de fruits et légumes Boissons Matériel de transport	Conserves de poisson
	Entre 30 et 49%	Habillement Bois-meubles Pharmacie Minéraux non métalliques Produits en marbre Machines non électriques	Produits chimiques Textiles	Produits en liège Papier Chimie de base Métallurgie de base Machines et appareils électriques
	80% et plus	Chaussures Produits en plastique Produits céramiques	Ouvrages en métaux	

(Lire la suite page suivante)

		Valeur moyenne par entreprise des exportations (en millions d'escudos)		
		Moins de 100	Entre 100 et 299	300 et plus
% des firmes ayant exporté vers plus de dix pays	Moins de 10 %	Chaussures Habillement Bois-meubles Machines non électriques	Matériel de transport Ouvrages en métaux	
	Entre 10 et 29 %	Pharmacie Produits en plastique Produits céramiques Minéraux non métalliques Produits en marbre	Textiles Produits chimiques	Chimie de base Machines et appareils électriques
	30 % et plus		Alimentation Conserves de fruits et légumes Boissons	Conserves de poisson Produits en liège Papier Métallurgie de base
% de firmes ayant une structure destinée à l'exportation	80 % et plus	Habillement Produits en marbre	Textiles Conserves de fruits et légumes	Conserves de poisson Produits en liège Papier Chimie de base
	Entre 60 et 79 %	Chaussures Produits en plastique Minéraux non métalliques Produits céramiques Machines non électriques	Alimentation Boissons Produits chimiques	Métallurgie de base Machines et appareils électriques
	Moins de 60%	Pharmacie Bois-meubles	Ouvrages en métaux Matériel de transport	

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.7. Entreprises exportatrices à capital étranger selon les secteurs.

Secteurs		1981				
		Nombre de firmes	Exportations (en milliards d'escudos)	Structure des exportations (en %)	Propension à ex- porter (en %)	% des exportations totales du secteur
Alimentation		6	1,90	15,0	36,6	26,2
Dont:	Conserves de fruits et légumes	1	0,30	2,4	57,9	25,7
	Conserves de poisson	2	0,70	5,5	61,7	23,9
	Boissons	2	0,80	6,3	91,1	39,6
Textiles		3	0,40	3,1	24,0	6,6
Habillement ^(a)		2	0,10	0,8	30,5	6,7
Chaussures		1	0,20	1,6	91,8	16,4
Produits en liège		3	0,10	0,8	42,7	2,0
Bois-meubles		-	-	-	-	-
Papier		2	1,70	13,4	74,9	13,7
Produits chimiques		20	1,40	11,0	9,8	30,4
Dont:	Pharmacie	4	0,09	0,7	10,5	12,3
	Produits en plastique	2	0,10	0,8	25,0	32,4
	Chimie de base	7	1,00	7,9	10,8	30,7
Minéraux non métalliques		3	0,40	3,1	17,7	31,2
Dont:	Produits céramiques	-	-	-	-	-
	Produits en marbre	1	0,01	0,1	51,1	7,2
Métallurgie de base		2	1,60	12,2	84,7	59,6
Ouvrages en métaux		2	0,20	1,6	34,6	4,7
Machines non électriques		4	0,50	3,9	28,2	28,0
Machines et appareils électriques		6	4,10	32,2	49,1	84,8
Matériel de transport		1	0,10	0,8	20,8	10,3
Autres industries		1
Total		56	12,70	100,0	30,6	22,8

(a) Les % des exportations de ce secteur dans les exportations totales des ECE, et dans les exportations totales du secteur, sont ici très sous-évalués. D'après des estimations que nous avons effectué, à partir d'informations publiées par l'Instituto do Investimento Estrangeiro, ces % s'élèvent à 12 et 20 respectivement.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.8. Entreprises exportatrices à capital public selon les secteurs.

				1981	
Secteurs		Nombre de firmes	Exportations (en milliards d'escudos)	Structure des exportations (en %)	% des exportations totales du secteur
Alimentation		4	0,334	1,9	4,6
Dont.	Conserves de fruits et légumes	1	0,203	1,1	16,9
	Conserves de poisson				
	Boissons	1	0,002	0,01	0,1
Textiles					
Habillement					
Chaussures		3	0,428	2,4	38,3
Produits en liège					
Bois-meubles					
Papier		1	9,776	55,4	78,2
Produits chimiques		5	2,662	15,1	63,6
Dont:	Pharmacie				
	Produits en plastique				
	Chimie de base	2	2,644	15,0	81,7
Minéraux non métalliques		3	0,039	0,2	3,1
Dont:	Produits céramiques	1
	Produits en marbre				
Métallurgie de base		3	2,082	11,8	75,8
Ouvrages en métaux		2	0,203	1,2	4,9
Machines non électriques		3	0,477	2,7	26,0
Machines et appareils électriques		1	0,710	4,0	14,8
Matériel de transport		2	0,900	5,1	81,3
Autres industries		1	0,043	0,2	4,0
Total		28	17,654	100,0	31,7

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.9. Motifs du démarrage à l'exportation par secteurs.

(Indices de spécialisation: A - moins de 0,8, B - entre 0,8 et 1,2, C - plus de 1,2)

Secteurs	Motifs						
	Insuffisance du marché national	Supériorité du marché extérieur	Objectif original de l'entreprise	Nécessité d'écouler des surplus	Avantages de l'Etat à l'exportation	Prestige	Obtention d'économies d'échelle
Alimentation	A	A	C	C	B	C	A
Conserves de fruits et légumes	A	A	C	B	A	A	A
Conserves de poisson	A	A	C	A	A	B	A
Boissons	B	A	A	C	C	C	B
Textiles	B	C	B	B	C	B	C
Habillement	A	C	C	A	B	C	C
Chaussures	C	C	A	A	C	C	C
Produits en liège	A	C	C	A	B	B	A
Bois-meubles	C	C	B	B	B	C	A
Papier	B	A	C	B	A	A	B
Produits chimiques	B	A	A	C	A	A	C
Pharmacie	B	C	A	B	A	C	C
Produits en plastique	B	A	A	C	C	A	B
Chimie de base	A	A	C	C	A	A	B
Minéraux non métalliques	B	C	A	C	A	B	A
Produits céramiques	B	B	A	C	A	A	C
Produits en marbre	A	C	B	A	A	C	A
Métallurgie de base	C	A	B	A	A	A	B
Ouvrages en métaux	C	A	A	B	B	A	B
Machines non électriques	A	A	A	A	B	A	B
Machines et appareils électriques	B	A	C	A	C	B	B
Matériel de transport	A	A	C	A	C	C	B

(lire la suite page suivante)

(suite de la page précédente)

Secteurs \ Motifs	Besoin de croissance	Répartition des risques	Exploitation d'un atout	Demande spontanée des clients	Contacts avec l'étranger	Crise du marché national
Alimentation	A	A	B	C	A	A
Conserves de fruits et légumes	A	A	A	C	A	A
Conserves de poisson	A	A	A	A	A	A
Boissons	B	A	A	C	A	C
Textiles	B	A	A	A	B	B
Habillement	C	A	A	A	C	A
Chaussures	C	A	A	A	A	A
Produits en liège	A	A	A	B	C	A
Bois-meubles	C	A	A	A	A	C
Papier	A	B	C	C	A	A
Produits chimiques	C	B	C	A	B	A
Pharmacie	C	C	C	A	A	A
Produits en plastique	B	A	A	C	A	A
Chimie de base	B	A	A	A	C	A
Minéraux non métalliques	A	C	C	C	B	C
Produits céramiques	A	B	C	C	C	C
Produits en marbre	A	C	C	C	A	C
Métallurgie de base	A	C	C	A	A	C
Ouvrages en métaux	A	A	A	C	C	A
Machines non électriques	C	C	C	B	C	B
Machines et appareils électriques	C	A	A	C	A	A
Matériel de transport	B	C	C	A	A	A

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.10. Origine des premières commandes des nouveaux clients étrangers, entre 1974 et 1982, par secteurs.

(Indices de spécialisation: A - moins de 0,8,
B - entre 0,8 et 1,2, C - plus de 1,2)

Secteurs Origine	Initiative des représentants à l'étranger	Initiative des clients	Participation à des foires-expositions	Etudes de marché	Offre de sociétés de commerce	Initiative d'un organisme de l'Etat	Offre d'attachés commerciaux étrangers
Alimentation	B	A	A	B	A	A	B
Conserves de fruits et légumes	B	A	A	A	A	A	A
Conserves de poisson	C	B	A	A	B	A	C
Boissons	C	A	B	C	C	A	A
Textiles	B	B	C	A	A	C	A
Habillement	B	B	C	B	B	C	B
Chaussures	B	A	C	A	A	A	B
Produits en liège	B	A	A	C	A	A	A
Bois-meubles	B	B	A	A	A	C	A
Papier	B	A	A	B	A	A	A
Produits chimiques	B	C	A	C	C	A	B
Pharmacie	A	C	A	C	A	A	A
Produits en plastique	B	B	B	C	A	A	A
Chimie de base	C	B	A	A	C	A	A
Minéraux non métalliques	B	C	C	A	A	A	A
Produits céramiques	B	C	C	B	A	A	A
Produits en marbre	B	C	C	A	A	A	A
Métallurgie de base	B	C	A	A	C	C	A
Ouvrages en métaux	B	B	C	C	A	B	B
Machines non électriques	B	B	B	A	C	A	B
Machines et appareils électriques	C	B	B	B	C	A	A
Matériel de transport	B	C	A	A	B	A	A

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.11. Obstacles à la croissance des exportations par secteurs.

(Indices de spécialisation: A - moins de 0,8, B - entre 0,8 et 1,2, C - plus de 1,2)

Secteurs	Obstacles	Manque de compétitivité des prix	Manque d'aides de l'Etat	Difficultés d'accès au crédit	Concurrence étrangère	Récession internationale	Protectionnisme des pays importateurs
Alimentation		C	C	A	C	A	C
Conserves de fruits et légumes		B	C	A	C	B	C
Conserves de poisson		B	A	A	C	A	C
Boissons		B	C	A	B	C	A
Textiles		B	A	B	A	A	C
Habillement		B	A	A	A	A	C
Chaussures		C	A	A	A	C	A
Produits en liège		B	B	C	B	C	A
Bois-meubles		B	B	C	C	C	A
Papier		B	A	C	C	B	A
Produits chimiques		B	A	C	C	A	A
Pharmacie		A	C	C	B	A	A
Produits en plastique		C	A	C	B	A	A
Chimie de base		C	A	B	C	A	A
Minéraux non métalliques		C	A	A	B	A	A
Produits céramiques		C	A	A	A	C	A
Produits en marbre		B	A	C	C	A	A
Métallurgie de base		A	C	A	B	C	A
Ouvrages en métaux		B	C	C	B	B	A
Machines non électriques		B	C	C	A	B	B
Machines et appareils électriques		B	C	C	C	C	A
Matériel de transport		A	B	C	A	C	A

(Lire la suite page suivante)

(suite de la page précédente)

Secteurs	Obstacles					
	Manque de capacité de production	Méconnaissance des marchés extérieurs	Organisation interne de l'entreprise	Obstacles de l'Etat aux importations	Précacités de l'administration	Concurrence des entreprises nationales
Alimentation	B	A	A	C	C	A
Conserves de fruits et légumes	A	A	A	C	C	A
Conserves de poisson	C	A	A	C	A	A
Boissons	A	A	A	A	C	A
Textiles	A	A	C	A	A	B
Habillement	C	A	A	A	A	C
Chaussures	B	A	C	C	B	B
Produits en liège	A	C	A	C	A	C
Bois-meubles	C	C	A	A	B	C
Papier	C	A	A	A	A	C
Produits chimiques	C	B	C	C	B	A
Pharmacie	A	C	A	A	C	C
Produits en plastique	A	C	C	A	A	A
Chimie de base	C	A	A	C	A	A
Minéraux non métalliques	C	A	A	A	A	A
Produits céramiques	C	A	C	A	A	A
Produits en marbre	C	C	A	A	A	A
Métallurgie de base	C	A	A	A	C	A
Ouvrages en métaux	C	C	C	A	B	B
Machines non électriques	A	C	A	B	B	A
Machines et appareils électriques	A	A	C	A	A	C
Matériel de transport	A	A	C	C	A	A

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.12. Objectifs des firmes à l'exportation par secteurs.

(Indices de spécialisation: A - moins de 0,8; B - entre 0,8 et 1,2; C - plus de 1,2)

Objectifs Secteurs	Diversification des marchés	Augmenter les exportations	Accroître la production à exporter	Améliorer la qualité des produits	Maintien des marchés traditionnels	Réalisation d'étude de marché	Diversification des produits	Aucun objectif
Alimentation	B	C	A	C	C	A	A	A
Conserves de fruits et légumes	A	C	A	A	C	B	A	A
Conserves de poisson	C	C	A	C	C	A	A	A
Boissons	B	C	A	A	C	A	C	C
Textiles	B	B	B	C	A	C	A	A
Habillement	B	A	A	C	C	C	C	A
Chaussures	B	B	A	C	A	B	A	B
Produits en liège	B	C	A	C	B	C	C	A
Bois-meubles	A	B	C	A	A	A	A	C
Papier	B	A	B	B	A	A	A	C
Produits chimiques	B	B	B	A	B	B	B	C
Pharmacie	A	B	B	A	B	C	C	C
Produits en plastique	C	A	A	C	A	C	A	A
Chimie de base	B	A	C	A	C	A	C	C
Minéraux non métalliques	B	B	C	A	B	B	A	C
Produits céramiques	C	B	C	A	A	A	A	B
Produits en marbre	C	C	B	B	C	C	A	A
Métallurgie de base	A	C	A	A	B	A	C	C
Ouvrages en métaux	C	B	B	B	A	A	B	A
Machines non électriques	C	A	C	A	B	C	A	B
Machines et appareils électriques	B	B	A	B	C	C	A	A
Matériel de transport	A	B	A	C	A	B	C	C

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.13. Origine de la croissance des exportations, entre 1974 et 1982, par secteurs.

(% du total des firmes du secteur)

Secteurs \ Origine	Conquête de clients nouveaux	Augmentation des commandes des clients anciens
Alimentation	82,3	41,2
Conserves de fruits et légumes	72,5	50,0
Conserves de poisson	55,5	55,5
Boissons	100,0	36,4
Textiles	97,2	33,3
Habillement	100,0	40,0
Chaussures	95,0	25,0
Produits en liège	100,0	36,8
Bois-meubles	73,3	53,4
Papier	87,5	12,5
Produits chimiques	87,5	28,1
Pharmacie	100,0	28,6
Produits en plastique	71,4	42,9
Chimie de base	88,9	11,1
Minéraux non métalliques	92,0	36,0
Produits céramiques	81,8	36,4
Produits en marbre	100,0	42,8
Métallurgie de base	80,0	60,0
Ouvrages en métaux	75,0	42,9
Machines non électriques	83,9	29,0
Machines et appareils électriques	72,7	45,5
Matériel de transport	66,7	55,5
Total des firmes	86,8	36,7

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.14. Demande d'avantages par secteurs.
(% du total des firmes du secteur)

Secteurs	Deman- de mani- festée	Deman- de réelle
Alimentation	39,1	85,7
Conserves de fruits et légumes	80,0	100,0
Conserves de poisson	-	100,0
Boissons	46,1	84,6
Textiles	12,2	94,7
Habillement	10,5	100,0
Chaussures	9,1	87,0
Produits en liège	21,0	100,0
Bois-meubles	23,5	70,6
Papier	11,1	100,0
Produits chimiques	12,5	71,2
Pharmacie	37,5	66,7
Produits en plastique	-	58,3
Chimie de base	-	100,0
Minéraux non métalliques	8,3	80,0
Produits céramiques	-	83,3
Produits en marbre	-	100,0
Métallurgie de base	44,4	75,0
Ouvrages en métaux	36,4	76,6
Machines non électriques	45,9	83,3
Machines et appareils électriques	35,7	73,3
Matériel de transport	27,3	67,8
Total des firmes	23,5	83,7

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.15. Critiques formulées par les entreprises sur le système d'avantages à l'exportation par secteurs.
(% du total des firmes du secteur)

Secteurs	Critiques	Insuffisance des bénéfices	Complication des procédures	Critères d'éligibilité	Autres
Alimentation		64,1	33,2	20,4	20,5
	Conserves de fruits et légumes	88,9	44,4	-	22,2
	Conserves de poisson	44,1	11,0	33,3	11,1
	Boissons	66,7	62,5	25,0	37,5
Textiles		40,0	51,4	11,4	22,8
	Habillement	66,7	33,3	6,7	,7
	Chaussures	31,2	25,0	31,2	24,9
	Produits en liège	37,4	37,4	25,0	18,7
	Bois-meubles	42,5	35,7	7,1	28,4
	Papier	50,0	33,3	33,3	16,7
	Produits chimiques	47,0	29,4	26,4	2,1
	Pharmacie	71,4	43,0	-	-
	Produits en plastique	50,0	33,3	16,7	-
	Chimie de base	50,0	30,0	20,0	-
	Minéraux non métalliques	69,2	26,9	30,7	11,4
	Produits céramiques	60,0	30,0	10,0	10,0
	Produits en marbre	85,7	57,1	14,3	28,6
	Métallurgie de base	66,7	50,0	33,3	-
	Ouvrages en métaux	51,7	55,1	27,5	10,3
	Machines non électriques	44,1	38,2	23,5	23,4
	Machines et appareils électriques	7,6	53,8	7,6	38,0
	Matériel de transport	22,2	55,5	11,1	11,1
	Total des firmes	40,2	38,6	21,9	20,9

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.16. Préférences par types d'avantages: secteurs enregistrant des indices de spécialisation de 1,2 et plus.

Bonification d'intérêts	
Textiles (1,20)	Habillement (1,50)
Bois-meubles (1,25)	Produits en liège (1,88)
Produits en marbre (1,49)	
Facilité de crédit	
Ouvrages en métaux (1,33)	Machines non électriques (1,41)
Matériel de transport (1,37)	
Subvention	
Matériel de transport (1,22)	Minéraux non métalliques (1,40)
Bois-meubles (1,26)	Alimentation (1,76)
Ouvrages en métaux (1,28)	Boissons (2,04)
Métallurgie de base (1,30)	Conserves de fruits et légumes (2,13)
Produits céramiques (1,38)	
Avantage fiscal	
Pharmacie (1,26)	Minéraux non métalliques (1,53)
Machines non électriques (1,38)	Produits céramiques (1,55)
Chaussures (1,39)	Produits en marbre (1,62)
	Papier (2,28)
Assistance directe	
Produits chimiques (1,23)	Métallurgie de base (1,69)
Chaussures (1,26)	Conserves de fruits et légumes (1,78)
Pharmacie (1,33)	Papier (1,80)
Bois-meubles (1,40)	Produits en plastique (2,57)
Habillement (1,57)	
Avantage douanier	
Machines et appareils électriques (1,23)	Textiles (1,49)
Ouvrages en métaux (1,25)	Matériel de transport (1,56)
Produits en plastique (1,39)	Machines non électriques (2,10)
Métallurgie de base (1,39)	

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.17. Incidence du SAE par secteurs.
(% du total des firmes du secteur)

Secteurs	%
Alimentation	76,1
Conserves de fruits et légumes	70,0
Conserves de poisson	81,8
Boissons	84,6
Textiles	92,9
Habillement	95,2
Chaussures	78,3
Produits en liège	83,3
Bois-meubles	58,8
Papier	88,9
Produits chimiques	65,9
Pharmacie	66,7
Produits en plastique	44,4
Chimie de base	90,0
Minéraux non métalliques	75,0
Produits céramiques	75,0
Produits en marbre	100,0
Métallurgie de base	75,0
Ouvrages en métaux	72,7
Machines non électriques	72,2
Machines et appareils électriques	64,3
Matériel de transport	57,1
Total	76,6

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABEAU A.18. Offre effective par type d'avantages: secteurs enregistrant des indices de spécialisation de 1,2 et plus.

Bonifications d'intérêts	
Produits en plastique (1,45)	Produits en liège (1,25)
Conserves de poisson (1,45)	Textiles (1,20)
Facilités de crédit	
Produits en liège (1,24)	Minéraux non métalliques (1,42)
Produits céramiques (1,32)	Habillement (1,67)
Textiles (1,42)	Produits en marbre (2,21)
Subventions	
Produits céramiques (2,12)	Boissons (3,47)
Alimentation (2,54)	Conserves de fruits et légumes (4,08)
Bois-meubles (2,85)	Conserves de poisson (4,23)
Matériel de transport (3,04)	Papier (4,75)
Avantages fiscaux	
Ouvrages en métaux (1,30)	Chaussures (1,39)
Boissons (1,32)	Chimie de base (1,62)
Produits chimiques (1,39)	Produits en plastique (2,08)
Produits céramiques (1,39)	
Assistance directe	
Boissons (1,68)	Produits en liège (2,46)
Bois-meubles (1,85)	Conserves de fruits et légumes (2,65)
Produits céramiques (2,06)	
Avantages douaniers	
Machines non électriques (1,45)	Matériel de transport (2,74)
Papier (2,15)	Habillement (3,44)
Produits en liège (2,29)	Machines et appareils électriques (3,82)

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.19. Types d'effets du système d'avantages
à l'exportation par secteurs.

(Indices de spécialisation: A - moins de 0,8,
B - entre 0,8 et 1,2, C - plus de 1,2)

Secteurs \ Types d'effets	Démarrage à l'exportation	Croissance des exportations	Effets financiers (a)
Alimentation	B	B	B
Conserves de fruits et légumes	A	A	C
Conserves de poisson	A	C	A
Boissons	C	B	B
Textiles	C	C	A
Habillement	B	C	A
Chaussures	C	B	B
Produits en liège	B	C	A
Bois-meubles	B	A	C
Papier	A	A	C
Produits chimiques	A	A	C
Pharmacie	A	A	B
Produits en plastique	C	A	B
Chimie de base	A	A	C
Minéraux non métalliques	A	A	C
Produits céramiques	A	B	B
Produits en marbre	A	A	C
Métallurgie de base	A	A	C
Ouvrages en métaux	B	A	C
Machines non électriques	B	A	C
Machines et appareils électriques	C	B	B
Matériel de transport	C	A	B

(a) Effets financiers au sens large: on inclut, outre les effets financiers explicites, la catégorie "aucun effet".

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.20. Tendance, entre 1974 et 1982 de la propension à exporter des ECE et ECP.

(% du total des firmes)

Tendance	ECE	ECP	Total des firmes
Croissance	59,6	50,0	60,0
Décroissance	1,9	7,1	8,1
Constante	7,7	7,1	5,9
Sans tendance	30,8	35,8	26,0
Total	100,0	100,0	100,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.21. Motifs du démarrage à l'exportation des ECE et ECP.

(% du total des firmes)

Motifs	ECE	ECP	Total des firmes
Insuffisance du marché national	32,1	23,1	29,4
Supériorité du marché extérieur	7,1	7,7	17,9
Objectif original de l'entreprise	23,2	11,5	13,3
Nécessité d'écouler des surplus	14,3	30,8	11,5
Avantages de l'Etat à l'exportation	5,1	3,8	11,2
Prestige	9,0	15,4	11,2
Obtention d'économies d'échelle	16,1	15,4	10,1
Besoin de croissance	10,7	7,7	10,1
Répartition des risques	5,4	11,5	9,8
Exploitation d'un atout	-	-	6,6
Demande spontanée des clients	-	-	5,2
Contacts avec l'étranger	3,6	7,7	4,0
Crise du marché national	-	7,7	2,0

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABEAU A.22. Origine des premières commandes des nouveaux clients étrangers des ECE et ECP entre 1974 et 1982.
(% du total des firmes)

Origine	ECE	ECP	Total des firmes
Initiative des représentants à l'étranger	76,0	75,0	67,5
Initiative des clients	36,0	60,7	47,7
Participation à des foires-expositions	14,0	14,3	26,7
Etudes de marché	26,0	7,1	14,4
Offre de sociétés de commerce	14,0	21,4	9,8
Initiative d'un organisme de l'Etat	2,0	3,6	3,7
Offre d'attachés commerciaux étrangers	-	-	1,7
Autres	16,0	17,8	14,4

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABEAU A.23. Obstacles à la croissance des exportations des ECE et ECP.
(% du total des firmes)

Obstacles	ECE	ECP	Total des firmes
Manque de compétitivité des prix	37,0	40,7	32,7
Manque d'aides de l'Etat	18,6	22,2	23,5
Difficultés d'accès au crédit	16,7	22,2	17,8
Concurrence étrangère	20,4	14,8	13,1
Récession international	9,3	25,9	11,2
Protectionnisme des pays importateurs	5,5	3,7	10,3
Manque de capacité de production	13,0	14,8	8,4
Méconnaissance des marchés extérieurs	-	3,7	7,5
Organisation interne de l'entreprise	5,6	18,5	7,0
Obstacles de l'Etat aux importations	7,4	3,7	6,4
Tracasseries de l'administration	9,3	7,4	5,6
Concurrence des entreprises nationales	1,8	-	3,9
Autres	5,6	3,7	4,7

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.24. Objectifs à l'exportation des ECE et ECP.
(% du total des firmes)

Objectifs	ECE	ECP	Total des firmes
Diversification des marchés	21,1	36,0	35,2
Croissance des exportations	26,9	28,0	30,2
Croissance de la propension à exporter	11,5	20,0	15,0
Amélioration de la qualité des produits	11,5	12,0	14,1
Maintien des marchés traditionnels	17,3	12,0	12,9
Réalisation d'études de marché	5,8	4,0	9,4
Diversification des produits	3,8	8,0	5,9
Autres objectifs	9,6	4,0	7,6
Aucun objectif	11,5	24,0	7,9

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.25. Origine de la croissance des exportations des ECE et ECP, entre 1974 et 1982.
(% du total des firmes)

Origines	ECE	ECP	Total des firmes
Conquête de clients nouveaux	84,4	95,6	86,8
Augmentation des commandes des clients anciens	40,0	26,1	36,7

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.26. Offre effective par types d'avantages aux ECE et ECP.
(% du total des firmes)

Types d'avantages	ECE	ECP	Total des firmes
Bonifications d'intérêts	65,2	41,2	69,1
Avantages fiscaux	47,8	52,9	48,0
Facilités de crédit	21,7	5,9	26,9
Subventions	6,6	11,8	10,5
Avantages douaniers	15,3	5,9	5,8
Assistance directe	2,1	-	5,4

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.27. Demande d'avantages des ECE et ECP.
(% du total des firmes)

		ECE	ECP	Total des firmes
Demande manifestée d'avantages		18,6	22,2	23,5
Demande réelle d'avantages		92,6	68,0	83,7
Critiques formulées sur le SAE	Insuffisance des bénéfiques	38,8	27,3	40,2
	Complication des procédures	44,9	45,4	38,6
	Critères d'éligibilité	24,5	45,4	21,9
	Autres	20,3	32,2	20,9
Préférences par types d'avantages	Bonification d'intérêts	38,8	52,0	38,2
	Facilité de crédit	37,1	36,0	36,2
	Subvention	33,1	48,0	32,6
	Avantage fiscal	13,0	32,0	17,2
	Assistance directe	14,8	32,0	16,6
	Avantage douanier	18,5	12,0	10,2

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

TABLEAU A.28. Effets du SAE^(a) sur les ECE et ECP.
(% des firmes ayant bénéficié d'un ou plus avantages)

		ECE	ECP	Total des firmes
Incidence du SAE (a)		85,0	68,0	76,6
Types d'effets	Démarrage à l'exportation	6,0	5,5	6,0
	Croissance des exportations	40,3	40,1	52,2
	Effets financiers	16,2	15,8	10,4
	Aucun effet	38,4	36,3	36,5

(a) Système d'avantages à l'exportation.

Source: Enquête de l'auteur, 1983.

ANNEXE 6

LISTE CHRONOLOGIQUE DES MESURES ACCORDANT
DES AVANTAGES A L'EXPORTATION (1974-1984)

Cette liste décrit les différentes mesures accordant des avantages à l'exportation édictées entre 1974 et 1984. Chacune d'entre elles porte des références précises: numéro de la loi, du décret, de l'ordonnance, de l'arrêté, et de la date du D. R. (Diário da República: Journal officiel) où elles figurent^(a). Par ailleurs, chaque mesure est affectée d'un numéro d'ordre. Le lecteur peut donc retourner aux sources et contrôler la description et la classification des mesures.

1 - Décret-loi 729-L/75, D. R. du 22-12-1975

- Institution de l'assurance contre la hausse des coûts de revient et la perte de change.
- Objectif: croissance des exportations.
- Agents visés: tous les exportateurs

- Avantages: facilités d'assurance.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

(a) Les numéros du D.R. des références concernent dans tous les cas la première série.

2 - Décret-loi 288/76, D. R. du 22-4-1976

- Modification des dispositions, prises en 1973, créant les contrats de développement à l'exportation (arrêté 88/73, D. R. du 10-2-1973). Les dispositions prises ici ont pour but d'introduire l'assurance crédit, d'élargir les avantages fiscaux et d'établir des conditions d'éligibilité plus étroites.
- Objectifs: croissance des exportations, stimulation des exportations dans les secteurs non traditionnels, à forte valeur ajouté, à technologie avancée et vers les marchés non traditionnels.
- Agents visés: firmes productrices, exportatrices ou non, ayant des conditions économiques et financières adéquates la réalisation du contrat.
- Avantages: facilités de crédit, bonification d'intérêt, subventions, avantages fiscaux, assistance directe, avantages douaniers.
- Contreparties: oui, mais variables suivant le contrat.
- Date limite: non.

3 - Décret-loi 289/76, D. R. du 22-4-1976

- Modification des dispositions créant le système de crédits à l'exportation (décret-loi 48 950 du 3-4-1969, décret-loi 47 908 du 7-9-1967 et décret-loi 46 303 du 27-4-1965). Ce texte a pour but d'élargir le champ d'application du crédit à l'exportation aux cas du crédit acheteur, crédit aux opérations de promotion des exportations, de prospection de marchés, à l'investissement à l'étranger directement lié à l'exportation (magasins, chaînes de distribution); de plus on crée de procédures spéciales pour l'exportation de biens d'équipement et d'engineering; enfin on élargit l'assurance crédit au cas des garanties directes du crédit à l'exportation.
- Objectif: croissance des exportations.

- Agents visés: firmes exportatrices ayant une structure financière adéquate et exportant depuis 2 ans.
- Avantages: facilités de crédit et d'assurance crédit.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

4 - Décret-loi 318/76, D. R. du 30-4-1976

- Modification des textes créant l'assurance crédit à l'exportation. (décret-loi 48 950 du 3-4-1969, décret-loi 47 908 du 7-7-1967 et décret-loi 46 303 du 27-4-1965). Elargissement des procédures de l'assurance crédit à l'exportation. Cette mesure prévoit l'assurance prospection, l'assurance-foire, l'assurance stockage, l'assurance crédit à l'importateur, garantie des rapatriements des paiements.
- Objectif: croissance des exportations.
- Agents visés: tous les exportateurs.
- Avantages: facilités d'assurance crédit.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

5 - Ordonnance 47-D/77, D. R. du 28-2-1977

- Elimination des droits douaniers à l'exportation.
- Objectif: croissance des exportations.
- Agents visés: tous les exportateurs.
- Avantages: avantages douaniers.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

6 - Décret-loi 75-L/77, D. R. du 28-2-1977

- Modification des dispositions du décret-loi 31 730 du 15-2-1975. Elimination des dates limites dans la législation octroyant le drawback. Le délai pour l'exportation des marchandises qui bénéficient de cette procédure passe de 1 à 2 ans.

- Objectif: croissance des exportations.
- Agents visés: les firmes productrices et exportatrices important certaines matières premières.
- Avantages: avantages douaniers.
- Contreparties: l'exportation effective des produits fabriqués.
- Date limite: non.

7 - Avis 2 du 28-2-1977, D. R. du 28-2-1977

- Modification des dispositions du décret-loi 289/76 (cf. la mesure 3). Cette mesure fixe les bonifications des taux d'intérêt du crédit à l'exportation.
- Objectifs: croissance des exportations.
- Agents visés: firmes exportatrices ayant une structure financière adéquate.
- Avantages: facilités de crédit et bonification d'intérêts.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

8 - Décret-loi 213/77, D. R. du 26-5-1977

- Elimination de l'exigence de l'auto-financement de 30 % pour les firmes passant des contrats de développement à l'exportation.
- Objectif: les mêmes de la mesure 2.
- Agents visés: les mêmes de la mesure 2, à l'exception de l'exigence de l'autofinancement de 30 %.
- Avantages: les mêmes de la mesure 2.
- Contreparties: les mêmes de la mesure 2.
- Date limite: non.

9 - Loi 42/77, D. R. du 18-5-1977

- Institution de plusieurs réductions d'impôts directs bénéficiant les entreprises et les action -

naires.

- Objectifs: croissance des exportations.
- Agents visés: tous les exportateurs; pour certains réductions d'impôts on exige l'exportation de 5 millions d'escudos ou plus et une propension à exporter de 25 % ou plus.
- Avantages: avantages fiscaux.
- Contreparties: non.
- Date limite: 1979.

10 - Avis 10 du 26-8-1977, D. R. du 29-8-1977

- Modification de l'avis 2 du 28-2-1977 (cf. la mesure 7).
Augmentation de la bonification du taux d'intérêt du crédit à l'exportation.
- Objectifs: croissance des exportations.
- Agents visés: firmes exportatrices ayant une structure financière adéquate.
- Avantages: facilités de crédit et bonifications d'intérêts.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

11 - Avis 1 du 13-1-1978, D. R. du 19-1-1978

- Modification des dispositions de l'avis du 26-8-1977 (voir mesure 10). Cette mesure ajuste les bonifications d'intérêt et les conditions d'octroi du crédit à l'exportation.
- Objectifs: croissance des exportations.
- Agents visés: firmes exportatrices dont les marchandises exportées ont une valeur ajoutée nationale de 30 % ou plus, et une valeur en escudos par année de 5 millions ou plus.
- Avantages: facilités de crédit et bonification d'intérêt.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

12 - Avis 3 du 6-5-1978, D. R. du 6-5-1978

- Modification de l'avis 1 du 13-1-1978. Cette mesure élargit les facilités de crédit et augmente les bonifications de taux d'intérêt.
- Objectifs: croissance des exportations.
- Agents visés: les mêmes de la mesure précédente.
- Avantages: facilités de crédit et bonification d'intérêt.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

13 - Décret-loi 259/78, D. R. du 29-8-1978

- Modification des dispositions du décret-loi 286/76 du 22-4-1976 concernant les contrats de développement à l'exportation (cf. la mesure 2). Cette mesure aménage les conditions d'octroi des facilités de crédit et de bonification d'intérêt dans un sens plus favorable.
- Objectifs: les mêmes de la mesure 2.
- Agents visés: les mêmes de la mesure 2.
- Avantages: facilités de crédit et bonification d'intérêt.
- contreparties: les mêmes de la mesure 2.
- Date limite: non.

14 - Décret-loi 286/78, D. R. du 13-9-1978

- Modification de la loi 42/77 du 18-5-1977 (cf. la mesure 9). Aménagement des conditions d'octroi des avantages fiscaux dans un sens plus favorable.
- Objectifs: croissance des exportations.
- Agents visés: tous les exportateurs.
- Avantages: avantages fiscaux.
- Contreparties: non.
- Date limite: 1979.

15 - Avis du 28-2-1979, D. R. du 27-3-1979

- Modification de l'avis 3 du 6-5-1978 (cf. la mesure 12).

Cette mesure aménage les conditions d'octroi des bonifications dans un sens plus favorable.

- Objectifs: croissance des exportations.
- Agents visés: firmes exportatrices dont les marchandises exportées ont une valeur ajoutée nationale de 30 % ou plus.
- Avantages visés: facilités de crédit et bonification d'intérêts.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

16 - Décret-loi 151/79, D. R. du 28-5-1979

- Modification de la loi 42/77 du 18-5-1977 (cf. la mesure 9) et du décret-loi 286/78 du 12-9-1978 (cf. la mesure 14). Aménagement des conditions d'octroi des avantages fiscaux dans un sens plus favorable.
- Objectifs: croissance des exportations.
- Agents visés: tous les exportateurs.
- Avantages: avantages fiscaux.
- Contreparties: non.
- Date limite: 1979.

17 - Avis du 23-1-1980, D. R. du 11-2-1980

- Modification de l'avis du 28-2-1979. Cette mesure diminue le % des exportations pouvant bénéficier de la bonification d'intérêts et des facilités de crédit.
- Objectifs: croissance des exportations.
- Agents visés: firmes exportatrices dont les marchandises exportées ont une valeur ajoutée nationale de 30 % ou plus.
- Avantages: facilités de crédit et bonification d'intérêt.
- Contreparties: non.
- Date limite: 1980.

18 - Loi 4/80, D. R. du 22-4-1980

- Prorogation jusqu'à fin 1980 de la date limite

de l'octroi des avantages fiscaux prévus dans la loi 42/77 du 18-6-1977 (cf. la mesure 8).

- Objectifs: croissance des exportations.
- Agents visés: tous les exportateurs; pour certaines réductions d'impôts on exige l'exportation de marchandises ayant une valeur de 5 millions d'escudos ou plus et une propension à exporter de 25 % ou plus.
- Avantages: avantages fiscaux.
- Contreparties: non.
- Date limite: 1980.

19 - Loi 408/80, D. R. du 26-9-1980

- Modification de la loi 42/77 (cf. la mesure 9). Cette mesure redéfinit les avantages fiscaux à l'exportation. Ceux-ci seront accordés à tous les exportateurs en fonction de trois facteurs: la valeur des exportations, la croissance des exportations par rapport à l'année précédente et le % de la valeur ajoutée nationale dans le prix des marchandises exportées. De plus on élimine les avantages fiscaux aux actionnaires prévus dans la loi 42/77.
- Objectifs: croissance des exportations et de la valeur ajoutée nationale exportée.
- Agents visés: tous les exportateurs.
- Avantages: avantages fiscaux.
- Contreparties: non.
- Date limite: 1982.

20 - Décret-loi 481/80, D. R. du 16-10-1980

- Modification des dispositions sur le crédit à l'exportation (décret-loi 289/76, cf. la mesure 3). Aménagement des conditions d'octroi du montant des crédits dans un sens plus favorable. Fixation d'une limite minimum (30 %) à la part de la valeur ajoutée nationale dans la valeur totale

des produits et services pouvant bénéficier des facilités de crédit.

- Objectifs: croissance des exportations et de la valeur ajoutée nationale exportée.
- Agents visés: tous les exportateurs de biens et services ayant une valeur ajoutée nationale de 30 % ou plus.
- Avantages: facilités de crédit.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

21 - Avis 2/81 du 9-3-1981, D. R. du 26-3-1981

- Modification de l'avis du 23-1-1980 (cf. la mesure 17).
Fixation du % des exportations pouvant bénéficier des taux d'intérêt bonifiés à partir de 1981.
- Objectifs: les mêmes de la mesure 17.
- Agents visés: les mêmes de la mesure 17.
- Avantages: les mêmes de la mesure 17.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

22 - Décret-loi 207/81, D. R. du 11-7-1981

- Modification des dispositions prises par le décret-loi 288/76 (cf. mesure 2) concernant les contrats de développement à l'exportation. Les dispositions prises ici ont pour but d'appliquer les bénéfices prévus aux dépenses effectuées avant la signature des contrats de développement à l'exportation.
- Objectifs: les mêmes de la mesure 2.
- Agents visés: les mêmes de la mesure 2.
- Avantages: les mêmes de la mesure 2.
- Contreparties: les mêmes de la mesure 2.
- Date limite: non.

23 - Décret-loi 116/82, D. R. du 15-4-1982 (appliqué par: l'arrêté 588/82, D. R. du 16-5-1982, l'arrêté 592/82, D. R. du 16-5-1982, l'arrêté 1005/82, D. R. du 18-10-1982)

- Institution de la " Carte de l'exportateur ". Cette mesure accorde un certain nombre d'avantages aux exportateurs en fonction des secteurs et des marchés de destination des exportations. On introduit pour la première fois un certain degré de sélectivité dans la définition des conditions d'octroi des bénéfices.
- Objectifs: croissance des exportations, de la valeur ajoutée nationale, exportation de produits de secteurs à technologie avancée, diversification des exportations par marchés,
- Agents visés: a) firmes exportatrices productrices exportant 20 millions d'escudos ou plus représentant au moins 25 % de leurs chiffres d'affaires, b) firmes exportatrices non productrices exportant 40 millions d'escudos ou plus, et enregistrant un solde positif dans leur commerce international, c) firmes non exportatrices passant une convention avec l'Etat en vue du démarrage à l'exportation.
- Avantages: avantages douaniers, facilités de crédit, bonification d'intérêt, assistance directe, subventions.
- Contreparties: on prévoit que pour l'octroi de l'assistance technique et les subventions les firmes doivent atteindre certains montants d'exportation fixés par l'Etat.
- Date limite: 1982.

24 - Avis du 19-4-1982, D. R. du 20-4-1982

- Modification de l'avis du 9-3-1981 (cf. la mesure 21) concernant les facilités de crédit et les bonifications d'intérêt. Cette mesure diminue le % des exportations bénéficiant de crédit à taux d'intérêt bonifié. De plus on augmente la bonification du taux d'intérêt.
- Objectifs: croissance des exportations et de la valeur ajoutée nationale exportée.

- Agents visés: tous les exportateurs de biens et services ayant une valeur ajoutée nationale de 30 % ou plus et, dans le cas de firmes non productrices, ayant un solde positif de devises.
- Avantages: bonification d'intérêt.
- Contreparties: non.
- Date limite: non.

25 - Décret-loi 492/82, D. R. du 31-12-1982

- Modification des dispositions du décret-loi 408/80 (cf. la mesure 19) concernant les avantages fiscaux. Cette mesure aménage les conditions d'octroi des avantages fiscaux aux firmes exportant des biens d'équipements et de services dans un sens plus favorable.
- Objectifs: croissance des exportations et de la valeur ajoutée nationale exportée, spécialement des biens d'équipement et des services.
- Agents visés: tous les exportateurs.
- Avantages: avantages fiscaux.
- Contreparties: non.
- Date limite: 1983.

26 - Arrêté 235/83, D. R. du 2-3-83

- Prorogation jusqu' à fin 1983 de la date limite de la mesure 21. Elargissement aux pays de l'Extrême-Orient des marchés visés par cette mesure.
- Objectifs: les mêmes de la mesure 23.
- Agents visés: les mêmes de la mesure 23.
- Avantages: les mêmes de la mesure 23.
- Contreparties: les mêmes de la mesure 23.
- Date limite: 1983.

27 - Décret-loi 125/83, D. R. du 8-3-1983

- Modification du décret-loi 116/82 (cf. la mesure 23). Suppression

de la condition d'éligibilité des firmes exigeant une propension à exporter de 25 % ou plus.

- Objectifs: les mêmes de la mesure 23.
- Agents visés: les mêmes de la mesure 23 mais on élimine la condition d'éligibilité fixant la valeur minimum (25 %) de la propension à exporter des firmes concernées.
- Avantages: les mêmes de la mesure 23.
- Contreparties les mêmes de la mesure 23.
- Date limite: 1983.

28 - Arrêté 275/83, D. R. du 11-3-1983

- Modification des dispositions de la mesure 23. Elargissement des secteurs des secteurs bénéficiant des avantages accordés par la mesure 23. La part des exportations des secteurs concernés dans les exportations totales passe de 60 % à 70 %.
- Objectifs: les mêmes de la mesure 23.
- Agents visés: les mêmes de la mesure 23
- Avantages: les mêmes de la mesure 23.
- Contreparties: les mêmes de la mesure 23.
- Date limite: 1983.

29 - Arrêté 565/83, D. R. du 13-5-1983

- Modification des dispositions de l'arrêté 235/83 (cf. la mesure 24). Majoration des bonifications d'intérêt prévues par l'arrêté 235/83.
- Objectifs: les mêmes de la mesure 26.
- Agents visés: les mêmes de la mesure 26.
- Avantages: bonifications d'intérêt.
- Contreparties: les mêmes de la mesure 26.
- Date limite: 1983.

30 - Avis du 29-12-1983, D. R. du 31-12-1983

- Modification de l'avis du 19-4-1982 (cf. la mesure 24) con-

cernant la bonification d'intérêts. On élimine les bonifications d'intérêt à caractère général. Les dispositions de cette mesure déterminent que seuls les secteurs des biens d'équipement, les services d'engineering, de bâtiment et génie civil peuvent bénéficier de la bonification d'intérêt. De plus le montant de la bonification accordée est définie en fonction de la valeur ajoutée nationale des produits et services exportés.

- Objectifs: croissance des exportations des produits et services à forte valeur ajoutée nationale.
- Agents visés: firmes exportatrices de biens d'équipement, de services d'engineering, de bâtiment et de génie civil.
- Avantages: bonification d'intérêt et facilités de crédit.
- Contreparties: non.
- Date limite: 1984.

31 - Arrêté 1 079/83, D. R. du 31/12/1983

- Modification des dispositions du décret-loi 492/82 (cf. la mesure 25) concernant les avantages fiscaux. Prorogation jusqu'à la fin 1984 de la date limite de la mesure 23.
- Objectifs: croissance des exportations et de la valeur ajoutée nationale exportée, spécialement des biens d'équipement et des services.
- Agents visés: tous les exportateurs.
- Avantages: avantages fiscaux
- Contreparties: non.
- Date limite: 1984.

32 - Ordonnance du 6-1-1984, D. R. du 17-1-1984

- Institution d'avantages visant stimuler la création de groupements d'entreprises pour l'exportation.
- Objectifs: création de groupements d'entreprises pour l'exportation dans les secteurs d'activité et les marchés non traditionnels.

- Agents visés: petites et moyennes entreprises industrielles.
- Avantages: subventions et assistance directe.
- Contreparties: certains montants d'exportation (minimum: 40 millions d'escudos) fixés par des conventions passées avec l'Etat.
- Date limite: non.

33 - Décret-loi 103-C/84, D. R. du 30-3-1984

- Mesure prévoyant l'octroi d'avantages douaniers et assistance technique aux entreprises exportatrices passant des conventions avec l'Etat.
- Objectifs: croissance des exportations des secteurs à forte valeur ajoutée nationale et à technologie avancée.
- Agents visés: les firmes exportatrices des secteurs définis comme prioritaires par l'arrêté 275/83 (cf. la mesure 28) exportant 25 millions d'escudos ou plus.
- Avantages: avantages douaniers et assistance directe.
- Contreparties: certains montants d'exportation fixés par convention passée avec l'Etat.
- Date limite: 1984.

34 - Décret-loi 324/84, D. R. du 9-10-1984

- Institution d'avances remboursables en cas de succès, visant stimuler la prospection de marchés, les opérations de promotion des exportations et l'amélioration de la qualité des produits exportés.
- Objectifs: croissances des exportations vers des nouveaux marchés, et des marchés à accès difficile, des produits non traditionnels à forte valeur ajoutée nationale et technologie avancée.
- Agents visés: firmes exportatrices.
- Avantages: subventions.
- Contreparties: certains montants d'exportation et soldes de devises fixés par conventions passées avec l'Etat.
- Date limite: non.

BIBLIOGRAPHIE

- AFONSO, I., "As empresas com capital estrangeiro e as empresas nacionais: alguns elementos comparativos", Investimento e Tecnologia, 2/1983.
- AGLIETA, M., ORLEAN, A., OUDIS, G., "Des adaptations différenciées aux contraintes internationales", Révue Economique, juillet, 1981.
- AIP (ed.), Colóquio da exportação, 4 vol., Lisbonne, AIP, 1965.
- AIP, "Inquérito da AIP aos exportadores: obstáculos não pautais às exportações portuguesas", Informação AIP, 4/1974.
- AIP, "Inquérito da AIP aos exportadores: obstáculos não pautais às exportações portuguesas", Informação AIP, 4/1976.
- AIP, "Inquérito às empresas", Informação AIP, 3/1977.
- ALEXANDRIDES, C., "How the Major Obstacles to Expansion Can be Overcome", Atlanta Economic Review, mai 1971.
- ALQUIER, C., Dictionnaire encyclopédique économique et social, Paris, Economica, 1985.
- ANDERSON, G., HUMPAGE, O., "A Basic Analysis of the New Protectionisme", International Economic Perspectives, Craig Swan Managing Editor, nº 4, 1984.
- ANDREFF, W., Les multinationales hors la crise, Paris, Le Sycomore, 1982.

- AMARAL, F., "O comércio externo na base da expansão industrial portuguesa", dans: AIP, Colóquio da exportação, vol. II, Lisbonne, AIP, 1965.
- APEC (ed.), Perspectivas do desenvolvimento industrial português, Lisbonne, APEC, 1984.
- ARMINGTON, P., "The Role of Non Price Competitiveness in Exporting", The Banker, n° 127, 1977.
- ARROW, J., Choix collectifs et préférences individuelles, Paris, Calmann-Levy, 1974.
- ARTISIEN, P., BUCKLEY, P., "Investment Legislation in Greece, Portugal and Spain. The Background to Foreign Investment in Mediterranean Europe", Journal of World Trade Law, novembre-décembre 1983.
- AUQUIER, A., "Sizes of Firms, Exporting Behaviour and the Structure of French Industry", The Journal of Industrial Economics, décembre 1980.
- AYAL, I., "Industry Export Performance: Assessment and Prediction", Journal of Marketing, été 1982.
- BAER, J.-M., "Menaces sur le système des crédits à l'exportation", Le Monde Diplomatique, août 1981.
- Bakland, E., The Economic Transformation of Spain and Portugal, New York, Praeger Publishers, 1978.
- BALASSA, B., "Industrial and Trade Policy in Portugal", dans: The German Marshall Found of the United States / Fundação C. Gulbenkian (eds.), Conferência Internacional sobre Economia Portuguesa, Lisbonne, F. C. G., 1977.
- BALASSA, B., "Exports and Economic Growth: Further Evidence", Journal of Development Economics, vol. 5, 1978.
- BALASSA, B., "Export Incentives and Export Performance in Developing Countries: A Comparative Analysis", Weltwirtschaftliches Archiv, n° 114, 1978.
- BALASSA, B., (ed.), Development Strategies in Semi-Industrial Economies, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1982.

- BALASSA, B., "Incentive Measures: Concepts and Estimation", dans:
BALASSA, B. (ed.), Development ...
- BALASSA, B., "The Structure of Incentives in Six Semi-Industrial
Economies", dans: BALASSA, B., (ed.) Development ...
- BALASSA, B., "Strategies and Economic Performance: A Comparative
Analysis of Eleven Semi-Industrial Economies", dans: BALASSA, B.,
Development ...
- BALASSA, B., "Reforming the System of Incentives in Developing
Economies", dans: BALASSA, B., Development ...
- BALASSA, B., "Economic Policies in Portugal", Economia, janvier
1983.
- BALDWIN, R., THOMPSON, T., SCOTT, T., "Responding to Trade-Dis-
tortions Policies of Other Countries", American Economic Re-
view, mai 1984.
- BALDWIN, R., Nontariff Distortions of International Trade, The
Brookings Institution, Washington, 1970.
- BANCO PORTUGUES DO ATLANTICO, Indicadores económicos e financei-
ros da central de balanços (1978-1980), BPA, Porto, 1981.
- BARATA, I., VARANDAS, F., GUIMARÃES, R., Ajudas governamentais
à indústria, Ministério da Indústria e Tecnologia, Lisbonne,
1977.
- BARATA, J., SCHMIDT, A., Incentivos à exportação: estudo compa-
rativo das medidas adoptadas em Portugal e noutros países,
BFN, Lisbonne, 1978.
- BARETS, M., "Un modèle d'économie incitée", Le Monde, 4-11-1972.
- BARNHARD, J.; Export Profitability: An Analysis Among Indiana
Firms, Thèse, Indiana University, Bloomington, Indiana, 1968.
- BARON, D., The Export-Import Bank: An Economic Analysis, Acade-
mic Press, New York, 1983.
- BARRY, P., CARDOT, Z., "Les PMI et l'exportation", Chroniques
Sedeis, n°7, avril 1981.

- BASEVI, G., "Domestic Demand and Ability to Export", The Journal of Political Economy, III, 1970.
- BERNARD, Y., COLLI, J., LEWANDOWSKI, D., Dictionnaire économique et financier, Seuil, Paris, 1975.
- BERGSEN, F., The International Economic Policy of the United States, Heathand Company, Lexington, Mass., 1980.
- BERTIN, G. Les objectifs extérieurs des Etats, Economica, Paris, 1981,
- BERTIN, G., "Choix du protectionnisme et régulation du commerce extérieur", Révue Economique, novembre 1982.
- BHAGWATI, J. et RAMASWAMI, V., "Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy", Journal of Political Economy, février 1963.
- BHAGWATI, J. et al. (eds.), Trade, Balance of Payments and Growth. Essays in Honor of C. P. KINDLEBERGER., North-Holland, Amsterdam, 1971.
- BHAGWATI, J., "The Generalized Theory of Distortions and Welfare", in: BHAGWATI, J. et al. (eds.), Trade... op. cit.
- BIAC (Business Industry Advisory Committee), Relationship of Incentives and Disincentives to International Investment Decisions, Response of BIAC on International Investment and Multinational Enterprises to the OECD Working Group on International Investment Policies, New York, avril 1981.
- BIENAYME, A. , Entreprises, marchés, Etat. Entre jungle et labyrinthe, PUF, Paris, 1982.
- BILKEY, W., Industrial Simulation, Heath Lexington Books, Lexington, Ma., 1970.
- BILKEY, W., "The Export Behavior of Smaller Sized Wisconsin Manufacturing Firms", Journal of Business Studies, printemps 1977.
- BILKEY, W., "An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms", Journal of International Business Studies, printemps-été 1978.

- BLANKART, G., "Subsidies and Institutions", in HAÜSSER, K. (ed.), Subventions... op. cit.
- BOISSIEU, C. Principes de politique économique, Economica, Paris, 1980.
- BONNAUD, J., "Les instruments d'exécution du Plan utilisés par l'Etat à l'égard des entreprises", Révue économique, juillet 1970.
- BOSTON COUNSUTING GROUP, Les mécanismes fondamentaux de la compétitivité, Editions Hommes et Techniques, Paris, 1980.
- BOURGUINAT, H. (ed.), Internationalisation et autonomie de décision, Economica, Paris, 1982.
- BRANDER, J. et SPENCER, B., "Tariff Protection and Imperfect Competition", in HIERZKOWSKI, H. (ed.) Monopolistic...op. cit.
- BRIMO, N., "Un secret d'Etat: l'aide publique à l'industrie", Les Temps modernes, mars 1981.
- BROSIO, G., "Subsidies as a Tool for Sustaining Industrial Growth", in HAÜSSER, K. (ed.), Subventions...op. cit.
- BROUSSOULOUX, D., Le financement des exportations françaises et l'assurance-crédit de l'Etat, Thèse, Toulouse, 1981.
- BRUNHOFF, S., "Adaptation étatique à la crise et déplacement des frontières public-privé", Analyse Epistemologique Histoire Economique, octobre 1980, n° 21, Presses Universitaires de Lyon.
- BRUNO, M., Export Promotion and Employment Cration, Banque du Portugal, Lisbonne, 1978.
- BUENO, E. et MORCILLO, P., "Etre ou ne pas être européens: les cas de l'Espagne et du Portugal", Révue d'économie industrielle, n° 27, 1^{er} trimestre 1984.
- CADILHE, M., "Três motivos de discordância", O Jornal 4-11-1983.
- CARDOT, Z. et DUBARRY, P., "Les importateurs sont-ils aussi exportateurs", Economie et Statistique, mars 1982.
- CARLSON, S., How Foreign is Foreign Trade ?, Acta Universita-

- tis Upsaliensis, Studia Oeconomiae Negotiorum II, Upsala 1975.
- CARMOY, G., "Subsidy Policies in Britain, France and West Germany: an Overview", in WARNECKE, S. (ed.), International Trade... op. cit.
- CARTELLIER, L., "Figures et frontières de l'Etat", Analyse Epistemologie Histoire Economique, octobre 1980, n° 21, Presses Universitaires de Lyon.
- CAVES, R. et JONES, R., Economie internationale, A. Colin, Paris, 1981.
- CAVUSGIL, S., Organisational Determinants of Firm's Export Behavior: An Empirical Analysis, Thèse, Université de Wisconsin-Madison, Wisconsin, 1976.
- CHAMBRE DE COMMERCE DE PARIS, Les aides de l'Etat à l'industrie, Chambre de commerce de Paris, Paris, 1981.
- CHARBIT, D., "L'exportation cette inconnue", Usine nouvelle, février 1973.
- CHARBERT, J., Contribution à une analyse théorique de la stimulation des exportations, Thèse, Rennes, 1976.
- CHEENERY, H., "Interactions Between Industrialization and Exports", American Economic Review, mai 1980.
- CIP (Confederação da indústria portuguesa), Os apoios directos à exportação, CIP, Lisbonne, 1979.
- CIP (Confederação da indústria portuguesa), "Inquérito CIP: os estrangulamentos às exportações nos países de destino", Indústria em Revista, septembre 1982.
- CIP (Confederação da indústria portuguesa), "Inquérito sobre política de exportação", Indústria em Revista, juillet 1983.
- CISEP(ed.), Evolução recente e perspectivas de transformação da economia portuguesa, Cisep, Lisbonne, 1983.
- CNUCED, Encouragements aux exportations industrielles, Nations Unies, New York, 1982.
- COLLI, J.-C., "Pas d'aide sans retour", Le Monde, 8-5-1973.

- COLLINS, L. et WALKER, D. (ed.), Location Dynamics of Manufacturing Activity, Wiley, Londres, 1975.
- CONSTANCIO, M., PIMPÃO, A., CARVALHO, R., Uma estratégia para a industrialização portuguesa, IED, Lisbonne, 1984.
- COOPER, R., "US Policies and Practices on Subsidies in International Trade", in WARNECKE, S. (ed.), International Trade ... op. cit.
- COOPER, R., HARTLEY, K., HARVEY, G., Export Performance and the Pressure of Demand, Humanities Press, New York, 1970.
- CORDEN, W., Politique commerciale et bien être économique, Economica, Paris, 1980.
- COR, B., "Les aides publiques aux entreprises", Banque, juillet 1982.
- CORREIA, E., "Reflexões sobre a experiência recente do Fundo de Fomento da Exportação", in: LOPES, J., CORREIA, E., SERENO, L., Fomento... op. cit.
- COSTA, C. et TAVARES, C., "A política cambial e o comportamento dos principais sectores exportadores", in APEC, Perspectivas... op. cit.
- COSTA, S. RAINHA, J., PEREIRA, M., Benefícios fiscais em Portugal, Livraria Almedina, Coimbra, 1977.
- CUNNINGHAM, M. et SPIGEL, R., "A Study in Successful Exporting", British Journal of Marketing. printemps 1971.
- DAVID, F., Le mythe de l'exportation, Calmann-Levy, Paris, 1971.
- DAVID, F., Le commerce international à la dérive, Calmann-Levy, Paris, 1982.
- DE LA TORRE, J., "Marketing Factors in Manufactured Exports From Developing Countries", in WELLS, L., BOSTON, J., (eds.), The Product Life Cycle of Industrial Trade, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1972.
- DE LEERSNYDER, M. et GHERTMAN, M., "Comment bâtir un plan de marketing à l'exportation", Révue française de gestion, n° 2, 1976.

- DE LENTDECKER, P., Le technicien du commerce international, Ed. Hommes et Techniques, Paris, 1984.
- DE WULF, L. et PURSELLE, G., "Critères à utiliser dans l'adoption de politiques de promotion des exportations, Finances et développement, juin 1976.
- DEBRASCH, C., "Du laisser-faire au faire-faire", Le Monde, 25-2-1975.
- DEGUEN, D., "Les moyens de la politique industrielle", in Institut de l'Entreprise (ed.), Politique industrielle... op. cit.
- DENTON, G. et O'CLEIREACAIN, S., Subsidy Issues in International Commerce, Trade Policy Research Centre, Londres, 1972.
- DENTON, G., O'CLEIREACAIN, S., ASH, S., Trade Effects of Public Subsidies to Private Enterprise, Macmillan, Londres, 1975.
- DIEBOLD, W., "Subsidies and Other International Economic Issues", in WARNECKE, S. (ed.), International Trade... op. cit.
- DONGES, J., "A Comparative Survey of Industrialization Policies in Fifteen Semi-Industrialized Countries", Weltwirtschaftliches Archiv, décembre 1976.
- DONGES, J. et JAMES, R., "The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: an Empirical Assessment of Supply and Demand Issues", Weltwirtschaftliches Archiv, janvier 1977.
- DONGES, J. et KLAUS-WERNER, S., "Competitiveness and Growth Prospects in an Enlarged European Community", The World Economy, mai 1979.
- DORNBUSCH, R., FRENKEL, J. (ed.), International Economic Policy: Theory and Evidence, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1979.
- DOYLE, R. et SCHOMMER, N., The Decision to Export: Some Implications, Minnesota District Export Council, Minnesota, 1976.
- DUARTE, H., "Políticas de exportação", Exportar, septembre et octobre 1984.
- DUFOURT, D., "Transformation de l'économie mondiale et crise de

- la régulation étatique", Analyse Epistemologie Histoire Economique, n° 21, Presses Universitaires de Lyon, octobre 1980.
- DUNNING, J. "The Determination of International Production", Oxford Economic Papers, n° 3, 1973.
- DUNNING, J., "Trade, Location of Economic Activity and the ME: a Search for an Eclectic Approach", in OHLIN, B. et al. (eds.), The International...
- DUNNING, J., "Explaining Changing Patterns of International Production: in Defense of the Eclectic Theory", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, novembre 1979.
- DUNNING, J., "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: Some Empirical Issues", Journal of International Business Studies, printemps-été 1980.
- DUNNING, J., "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic Approach", Weltwirtschaftliches Archiv, n° 117, 1981.
- DUNNING, J. et BUCKLEY, P., "International Production and Alternative Models of Trade", Manchester School of Economic and Social Studies, pp. 392-403, 1977.
- DUTAILLY, J.-C., "Aides aux entreprises: 134 milliards de francs en 1982", Economie et statistique, septembre 1984.
- ESSER, K. et al., Portugal's Industrial Policy in Terms of Accession to the European Community, IAD, Berlin, 1980.
- EMF (European Management Forum), Rapport sur la compétitivité industrielle internationale, Economica, Paris, 1984
- FERBER, R. et HIRSCH, W., Social Experimentation and Economic Policy, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- FERREIRA, M. et RAYMOND, P., "Exports of Manufactures from South European Countries: Demand and Competitiveness Factors", Journal of World Trade Law, mai-juin 1984.
- FERRY, J., "Du bon usage de l'argent public", Le Monde, 8-5-1973.
- FISCHER, S. (ed.), Rational Expectations and Economic Policy, Uni-

- versity of Chicago Press, Chicago, 1980.
- FRANÇOIS, J.-P., MATHIEU, E., SUBERCHICOT, M., "Les exportateurs de l'industrie en 1976", Economie et statistique, juin 1980.
- FRANK, C., Foreign Trade and Domestic Aid, The Brookings Institution, Washington, 1977.
- FRIEDBERG, E., "L'internationalisation de l'économie et modalités d'intervention de l'Etat: la politique industrielle", in Planification et société, actes du colloque d'Uriage, octobre 1973, Presses universitaires de Grenoble.
- FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENKIAN (ed.), 1ª Conferência internacional sobre economia portuguesa, 11 a 13 de Outubro de 1976, FCG, Lisbonne, 1977.
- FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENKIAN (ed.), 2ª Conferência internacional sobre economia portuguesa, 26 a 28 de Setembro de 1979, FCG, Lisbonne, 1980.
- FUNDO DE FOMENTO DA EXPORTAÇÃO, Incentivos à exportação nacional, FFE, Lisbonne, 1978.
- FUNDO DE FOMENTO DA EXPORTAÇÃO, Incentivos à exportação nacional, FFE, Lisbonne, 1980.
- FREY, B., Economie politique moderne, PUF, Paris, 1985.
- FREY, B., "Politico-Economic Models: State of Art and Extensions, and Consequences for Economic Policy", Colloque sur les conséquences économiques de la démocratie, janvier 1980, Paris.
- FREY, B., Democratic Economic Policy. A Theoretical Introduction, Martin Robertson, Oxford, 1983.
- GARCIN, M., Une stratégie d'exportation pour l'entreprise, PUF, Paris, 1977.
- GATT, Accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, GATT, Genève, 1979.
- GATT, Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VI de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, GATT, Genève, 1979.

- GAZON, J., "Spécialisation internationale et demande périphérique dynamique", Révue économique, n°2, 1979.
- GLEJSER, H., JACQUEMIM, A., PETIT, J., "Exports in an Imperfect Competition Framework: an Analysis of 1 446 Exporters", Quarterly Journal of Economics, mai 1980.
- GOLD, B., "Changing Perspectives on Size, Scale and Returns: an Interpretative Survey", Journal of Economic Literature, mars 1981.
- GOLT, S., "Government Organisation and Support for Private Industry: the United Kingdom Experience", in WARNECKE, S. (ed.), International Trade...
- GOODE, R., "Balance of Payments Aspects of Tax Incentives and Tax Reliefs", in: HAUSSER, K. (ed.), Subventions...
- GREEN, J. et LAFFONT, J., Incentives in Public Decision Making, North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 1979.
- HALBERSTADT, V. et KAM, F., "About the Choice Between Direct Versus Tax Expendures", in: HAUSSER, K. (ed.), Subventions...
- HAGUEN, E., "An Economic Justification of Protectionism", Quarterly Journal of Economics, novembre 1958.
- HANEL, P., Les déterminants du commerce international, mimeo, OCDE, Paris, 1980.
- HANEL, P. et PALDA, K., "Les entreprises innovatrices et leur performance dans le domaine de l'exportation", L'Actualité économique, septembre 1982.
- HARTLAND-THUNBERG, P. et CRAWFORD, M., Government Support for Exports: a Second-Best Alternative, Lexington Books, Lexington, Mass., 1982.
- HARTLEY, K. et TISDELL, C., Microeconomic Policy, John Wiley and Sons Ltd., Chichester, 1981.
- HAUSSER, K. (ed.), Subventions avantages fiscaux et prix / Subsidies Tax Preliefs and Prices. Proceedings of the 33rd Congress of International Institute for Public Finance, Varna, Septembre 5-9, 1977, Ed. Cujas, Paris 1977.

- HELLEINER, G., Intra-Firm Trade and the Developing Countries, The Macmillan Press Ltd., Londres, 1981.
- HELLER, P. et PORTER, R., "Exports and Growth: an Empirical Reinvestigation", Journal of Development Economics, vol. 5, 1978.
- HIERZKOWSKI, H. (ed.), Monopolistic Competition in International Trade, Oxford University Press, 1982.
- HILLMAN, J., The Export-Import Bank at Work: Promotional Financing in the Public Sector, Greenwood Press, Westport, Conn., 1982.
- HIRSH, S., The Export Performance of Six Manufacturing Industries, Praeger, New York, 1971.
- HIRSH, S. et ADER, Z., "Firm Size and Export Performance", World Development, n° 7, 1974.
- HIRSH, S. et LEV, B., "Sales Stabilisation Through Export Diversification", The Review of Economics and Statistics, août 1971.
- HORTA, B., "A política de exportação para os anos 80", Informação AIP, novembre-décembre 1981.
- HORTA, B., Novo Rumo. Política industrial, tecnológica e energética par mudar Portugal nos anos 80, MIE, Lisbonne, 1981.
- IMF (International Monetary Found), Trade Policy Developments in Industrial Countries, IMF, Washington, 1981
- JOHANSON, J. et VAHLNE, J., A Model of Internationalization Proces of the Firm, Université d'Upsala, Center for International Business Research, Upsala, 1975.
- JOHANSON, J. et VAHLNE, J., "The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", Journal of International Business Studies, printemps-été 1977.
- JOINT ECONOMIC COMMITTEE, The Economics of Economic Subsidy Program, GPO, Washington, D.C., 1972.
- JONES, K., "The Political Economy of Voluntary Export Restraint Agreements", Kyklos, vol. 37, 1984.

- KATRAK, H., "Multinational Firms Exports and Host Country Commercial Policy", Economic Journal, juin 1981.
- KEMPER, W., "Investimentos estrangeiros em Portugal: o ponto de vista de um investidor estrangeiro", Economia, janvier 1978.
- KINDLEBERGER, C., Government and International Trade, Princeton University Press, Princeton, 1978.
- KIRKPATRICK, C. et YAMIN, M., "The Determinants of Export Subsidiary Formation by U. S. Transnationals in Developing Countries: An Inter-Industry Analysis", World Development, n° 4, 1981.
- KIRPALANI, V. et MACINTOSH, N., "International Marketing Effectiveness of Technology Oriented Small Firms", Journal of International Business Studies, hiver 1980.
- KLEIMAN, E. et PINCUS, J., "The Cyclical Effects of Incremental Export Subsidies", The Economic Record, juin 1981.
- KUMAR, K. et MCLEOD, M. (eds.), Multinationals From Developing Countries, Lexington Books, Lexington, Massachusetts, 1981.
- LAFAY, G., "Protection et change: deux armes complementaires", Révue économique, novembre 1982.
- LAFAY, G., "Peut-on se protéger de la crise ?", in: Colloque du GRECO d'economie et finance internationales quantitatives, 1^{er} juillet 1983, Paris.
- LAFFONT, J.-J., "Théorie des incitations: un exemple introductif", Economie appliquée, n°1, 1981.
- LAFFONT, J.-J. et MASKIN, E., "The Theory of Incentives: An Overview", in: WILDENBRAND, W. (ed.), Advances in Economic Theory, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- LANGSTON, C., "A Reappraisal of Export Marketing Theory", Annual meeting of the Academy of International Business, New York City, 14 novembre 1976.
- LANGSTON, C. TEAS, R., "Export Commitment and Characteristics of Management", Annual Meeting of Midwest Business Association,

St. Louis, Missouri, 2 avril 1976.

LE PORS, A. et PRUNET, J., "Les transferts entre l'Etat et l'industrie", Economie et statistique, avril 1975.

LESGUILLON, H., Le régime communautaire de protection contre le dumping et les subventions, Fondation pour l'étude du droit et les usages du commerce international, Paris, 1984.

LIEBMAN, H., "Gatt and Countertrade Requiriments", Journal of World Trade Law, mai-juin 1984.

LINDBECK, A., "The Changing Role of the National State", Kyklos, n°1, 1975.

LIPSEY, R. et WEISS, M., "Foreing Production and Exports in Manufacturing Industries", The Review of Economics and Statistics, novembre 1981.

LOPES, S., "Medidas de política visando o incremento das actividades exportadoras nacionais", in: CIFAG (ed.), Fomento da exportação, Cifag, Lisbonne, 1978.

LOPES, S., "Balança de pagamentos, restrição da procura e crescimento económico", O Jornal, 25 mai 1979.

LOPES, S., "A política de crédito", O Jornal, 22 février 1980.

LOPES, S., "A política cambial desde 1976", O Jornal, 29 février 1980.

LOPES, S., "Factores explicativos da evolução do saldo da balança de transacções correntes", Economia, octobre 1981.

LOPES, S., "Balança de pagamentos: o coração da crise", O Jornal, 4 novembre 1983.

LOW, P., "The Definition of Export Subsidies in GATT", Journal of World Trade Law, octobre 1982.

MALMGREN, H., International Order for Public Subsidies, Tames Essays, Londres, 1977.

MALMGREN, H., "Negotiation of Rules on Subsidies in a World of Economic Interventionism", in WARNECKE, C. (ed.), International Trade...

- MAYER, W., "The Infant-Export Industry Argument", Révue canadienne d'économie, mai 1984.
- MARTINS, V., A indústria portuguesa face à integração europeia, Secretariado para a Integração Europeia, Lisbonne, 1979.
- MARY, L., METAIS, J. et MICHA, B., Les entreprises françaises à l'exportation, Banque de France, Centrale de Bilans, Paris, mai 1979.
- MATEUS, A., "Internationalização, crise e recessão: a especificidade portuguesa", Pens. Iberoamericano, janvier-juin, 1983.
- McCONNEL, J., "Promoting U.S. Exports Through More Effective Communications Between Government and Business", The Journal of Business Communication, n° 15, 1977.
- McCONNEL, J., "The Export Decision", Economic Geography, juillet 1979.
- McFETIDGE, D. et WEATHERLEY, L., Notes on Economics of Large Firm Size, Etude n° 20, Royal Commission on Corporate Concentration, Ottawa, 1977.
- MEAD, J., Trade and Welfare, Oxford University Press, Londres, 1955.
- MELLIER-HERBECQUE, M., "Les procédures d'exportation dans les petites et moyennes industries", Nouvel économiste, janvier 1976.
- MESSERLIN, P., "Groupes de pression et choix protectionnistes", in REIFFERS, J. (ed.), Economie et finances ...
- MICHAELY, M., "Exports and Growth: an Empirical Investigation", Journal of Development Economics, vol.4, 1977.
- MICHALET, C.-A. et DELAPIERRE, M., La multinationalisation des entreprises françaises, Gauthiers-Vilars, Paris, 1973.
- MICHALET, C.-A., Le capitalisme mondial, PUF, Paris, 1976.
- MICHALET, C.-A., "Une nouvelle approche de la spécialisation internationale", Révue d'économie industrielle, n° 17, 1981.
- MICHALET, C.-A., Compétitivité et internationalisation, Rapport

- présenté au groupe "ad hoc" d'experts gouvernementaux sur la science, la technologie et la compétitivité, document renéoté, OCDE, Paris, 1982.
- MICHALET, C.-A., DELAPIERR, M., MADEUF, B., Nationalisations et internationalisation - stratégies des multinationales françaises dans la crise, Maspero, Paris, 1983.
- MICHALET, C.-A., "Stratégies des firmes multinationales dans la crise", 7th World Congress of the International Economic Association, Ilustre Colegio de Economistas de Madrid, 1983.
- MIDLAND BANK, "Export Credit Facilities: an International Comparison", Midland Bank Review, Londres, Automne 1980.
- MINISTERIO DA REFORMA ADMINISTRATIVA, Guia do utente da administração: exportação, Editorial CICTRA, Lisbonne, 1982.
- MORCIELLO, V. et VANGHIS, P., Les conséquences de l'entrée de l'Espagne, de la Grèce et du Portugal dans la CEE sur leurs appareils de production industrielle, Thèse, Paris-Dauphine, 1981.
- MORISON, R., Portugal: Revolutionary Change in an open economy, Auburn House Publ. Co., Boston, 1981.
- MOUTON, D., The Behavior of the Firm and the Problem of Restrictive Trade Practices, J. L. Van Schaik, Pretoria, 1974.
- MURTEIRA, A. et MURTEIRA, M., "A inscrição da economia portuguesa na divisão internacional do trabalho", in: CISEP (ed.), Evolução ... op. cit.
- MURTEIRA, A., RATO, M., FREITAS, M., "O padrão de especialização industrial portuguesa e o seu futuro", in: APEC (ed.), Perspectivas ... op. cit.
- MURTEIRA, M., "Ruptura e regulação da economia portuguesa nos anos 70", Análise Social, nº 72, 1982.
- MUTTI, J., Taxes, Subsidies and Competitiveness internationally, National planning Association, 1982.
- NATIONS UNIES, Les sociétés transnationales dans le développement mondial, Nations Unies, New York, 1983.

- NATIONS UNIES, "Changing Comparative Advantages in Manufactured Exports From Southern Europe", 1965-1978, Economic Bulletin for Europe, n° 4, 1981.
- NEIDELL, L., "The Ingredients for Successful Exporting", Marquette Business Review, n° 25, 1971.
- O'CLEIREACAIN, S., International Order for Public Subsidies, Thames Essays, Londres, 1977.
- O'CLEIREACAIN, S., "Measuring the International Effects of Subsidies, in: WERNECKE, S. (ed.), International Trade ... op. cit.
- OCDE, Les systèmes de financement des crédits à l'exportation dans les pays membres de l'OCDE, OCDE, Paris, 1976.
- OCDE, Tendances récentes des investissements directs internationaux, OCDE, Paris, 1981.
- OCDE, Transparence et ajustement positif. Identification et évaluation des interventions de l'Etat, OCDE, Paris, 1983.
- OCDE, Investissement international et entreprises multinationales. Les stimulants et obstacles à l'investissement et le processus de l'investissement international, OCDE, Paris, 1983.
- OCDE, L'industrie en mutation. L'expérience des années 70 et les perspectives pour la décennie 80, OCDE, Paris, 1983.
- OHLIN, B., HESSELBORN, P., WIJKMAN, P. (eds.), The International Allocation of Economic Activity. Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm, The Macmillan Press Ltd., Londres, 1977.
- OHLIN, G., "Subsidies and Other Industrial Aids", in : WERNECKE, S. (ed.), International Trade ... op. cit.
- OLSON, H., "Studies in Export Promotion: Attempts to Evaluate Export Stimulation Measures for the Textile and Clothing Industries", Acta Universitatis Upsaliensis, Studia Oeconomiae Negotiorum 10, 1975, Upsala, Suède.
- PAVORD, W. et BOGART, R., "The Dynamics of the Decision to Export", Akron Business and Economic Review, printemps 1975.
- PAYMENT, M. (Rapporteur), "Les petites et moyennes entreprises

- à l'exportation. Avis émis les 22 et 23 janvier 1980", Journal officiel de la République française: Avis et rapports du C.E.S., n° 5 du 15 février 1980.
- PEARCE, J., Subsidized Export Credit, Chatam House Papers n° 8, Royal Institut of International Affairs, Londres, 1981.
- PESTIEAU, C., "Revising the GATT Approach to Subsidies: a Canadian View", in WARNECKE, S. (ed.), International Trade ... op. cit.
- PEYRECLEVADE, J., "Exportation et crédit", Banque, janvier 1981.
- PINHO, I. et GONÇALVES, M., "A indústria transformadora portuguesa: evolução na década de 70 e situação actual", in: APEC (ed.), Perspectivas ... op. cit.
- PINNEY, D., "Obstacles do Foreign Trade of 209 Indiana Manufacturers", Bulletin of Indiana Departement of Commerce, Indianapolis, 1971.
- PINTADO, V. "Portugal: a Suggested Model for Industrial Development", EFTA Bulletin, n° 1, 1979.
- PORTELA, A., "National Exports: the Common Market", in: FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENQUIAN, (ed.), 2ª Conferência ... op. cit.
- PORTER, M., Choix stratégiques et concurrence, Economica, Paris, 1982.
- PORYAZOV, D., et STOYANOV, V., "Foreign Trade Customs duties and Subsidies", in: HAUSSER, K. (ed.), Subventions ... op. cit.
- POYNTER, T., KERRINGAN, C., SARGEANT, S., The Export Canadian Manufactured Goods: Profiles of High and Low Performing Companies, University of Western Ontario, School of Business Administration Working Paper n° 258, 1980.
- PREST, A., "The Economic Rationale of Subsidies for Industry", in: WHITING, W. (ed.), The Economics ... op. cit.
- QUIERS -VALETT^F, S., "Le concept d'incitation et la politique incitatrice française", in: VIII^e Colloque international de l'Association française de sciences économiques, Ermenonville, septembre 1972.

QUIERS-VALETTE, S., "Politique incitatrice et planification: le cas français" in: Planification et société. Actes du colloque d'Uriage, 9-12 octobre 1973, PUG, Grenoble, 1974.

QUIERS-VALETTE, S., "Investissements industriels français à l'étranger et nouvelle division international du travail", Chroniques d'actualité de la SEDEIS, n° 4, février 1978.

QUIERS-VALETTE, S., Un nouveau concept de politique économique: l'incitation, Hachete, Paris, 1978.

QUIERS-VALETTE, S., "L'investissement mondial des FMN: les nouveaux challengers face au géant américain", Les chaires françaises, n° 180, mars-avril 1979.

QUIERS-VALETTE, S., "Les capitaux étrangers en France", Les chaires françaises, n° 180, mars-avril 1979.

RAINELLI, M., "Structuration de l'appareil productif et spécialisation internationale", Révue économique, juillet 1982.

RAO, C. et WEINRAUCH, D., "Significance of Changes in the Export Trade Environment as Perceived by Exports and Potential Exporters", Baylor Business Studies, n° 96, 1973.

RAO, C. et WEINRAUCH, D., "External Problems of Export Expansion: Perceptions to Exporters and Potential Exporters", Midwest Meeting of the Academy of International Business, Chicago, printemps 1974.

RAPP, W., "Firm Size and Japan's Exports Structure: A Microview of Japan's Changing Export Competitiveness Since Meiji", in: PATRICK, H. (ed.), Japanese Industrialization and its Social Consequences, University of Carolina Press, Berkeley, 1976.

REIFFERS, J. (ed.), Economie et finance internationales, Dunod, Paris, 1982.

REMOND, R., "Les procédures d'aide et de financement du commerce extérieur", Colloque de l'ISMEA: Les formes actuelles de la concurrence dans les échanges internationaux, Paris, 1980.

RENDEIRO, J., Competitividade e especialização perante a CEE, Ministério da Indústria e Energia, Lisbonne, 1980.

- RENDEIRO, J., Estratégia industrial na integração europeia, Banco de Fomento Nacional, Lisbonne, 1984.
- RIBEIRO, J., RODRIGUES, E., FERNANDES, L., O sector exportador português e a internacionalização da produção, GEBEI, Lisbonne, 1977.
- RIBEIRO, J., RODRIGUES, E., FERNANDES, L., "Ascensão e crise das exportações portuguesas", Estudos de Economia, juillet-septembre, 1982.
- RIBEIRO, J., RODRIGUES, E., FERNANDES, L., A especialização de Portugal em questão, Banco de Fomento Nacional, Lisbonne, 1983.
- RIETH, R., A Study of Perceptions of Selected Small Massachusetts Manufacturers Towards Exporting, Thèse, University of Massachusetts, 1976.
- ROMÃO, A., Politique de promotion des exportations - le cas portugais, Fundo de Fomento das Exportações, Lisbonne, 1977.
- ROMÃO, A., Intégration économique européenne et systèmes productifs nationaux: le cas portugais, Thèse, Université de sciences sociales de Grenoble, 1981.
- ROMÃO, A., "Exportar e exportadores", Exportar, avril 1983.
- ROMÃO, A., "A exportação em período de crise", Exportar, mai 1983.
- ROMÃO, A., "Incentivos à exportação e mutação de comportamentos", Exportar, septembre 1983.
- ROMÃO, A., "Exportação e modernização produtiva", Exportar, octobre 1983.
- ROMÃO, A., "As PME's e a exportação", Exportar, juin 1984.
- RONCIN, A., "L'engagement des PMI dans l'exportation", Economie et statistique, octobre 1982.
- ROQUE, F., "Trade Theory and the Portuguese Pattern of Trade", Economia, octobre 1983.
- ROQUE, F. et COURAKIS, A., "An Inquiry Into the Determinants of Net Exports Pattern of Portugal's Trade Manufactures", in: APEC (ed.), Perspectivas ...op. cit.

- SARDAIS, L., L'Etat et l'internationalisation du capital. Un essai sur la politique industrielle de la France, Thèse, Université de Paris X, 1977.
- SELEM, A. et ALBERTINI, J., Lexique d'économie, Dalloz, Paris, 1984.
- SILVA, A., "A industria transformadora portuguesa e a adesão à CEE", Estudos de Economia, septembre-décembre 1981.
- SIMÕES, V., "A origem do capital e a vocação exportadora do investimento estrangeiro na indústria portuguesa", Investimento e tecnologia, n° 2/1983.
- SIMÕES, V., AFONSO, I., PIRES, M., "O investimento estrangeiro em Portugal: resultados de um inquérito", Investimento e tecnologia, n° 1/1982.
- SIMÕES, V., AFONSO, I., PIRES, M., "Caracterização sectorial do investimento directo estrangeiro: resultados de um inquérito", Investimento e tecnologia, n° 2/1982.
- SIMÕES, V. et CRISTOVÃO, A., "Características e comportamento das maiores empresas industriais com capital estrangeiro: uma análise comparativa", Investimento e tecnologia, n° 2/1982.
- SIMMONDS, K. et SMITH, H., "The First Export Order: A Marketing Innovation", British Journal of Marketing, été 1968.
- SIMPSON, C., The Export Decision: An Interview Study of the Decision Process, Thèse, Georgia State University, Atlanta, Georgia, 1973.
- SIMPSON, C. et KUJAWA, D., "The Export Decision Process: An Empirical Inquiry", Journal of International Business Studies, printemps 1974.
- SINAI, C., An Investigation of Selected Characteristics of Export-Participating Manufacturing Firms, Thèse, University of Washington, Seattle, Washington, 1970.
- SOUSA, F., "As formas de competitividade internacional: um estudo comparativo da situação portuguesa", in: CISEP (ed.), Evolução recente ... op. cit., vol. IV.

- STAUSSFOGEL, D. et GOULD, P., "Revolution and Structural Disconnection: A Note on Portugal International Trade", Economia, octobre 1983.
- STOFFAES, C., La grande menace industrielle, Calmann-Levy, Paris, 1978.
- STOFFAES, C., "Les aides publiques à l'industrie", Les chapiers français, n° 212, juillet-septembre 1983.
- TAYLOR, K., "A Case for Export Credit Subsidies", The Banker, février 1984.
- TESAR, G., Empirical Study of Export Operations Among Small and Medium-Sized Manufacturing Firms, Thèse, The University of Wisconsin, Madison, Wisconsin, 1975.
- TOOKEY, D., "Factors Associated With Success in Exporting", The Journal of Management Studies, mars 1964.
- THIBOUMERY, A., "Exporter: facile à dire, difficile à faire", Entreprise, 21 mars 1976.
- UDAGAWA, A., "Special Tax Reliefs and Public Choice", in: HAUSSER, K. (ed.), Subventions ... op. cit.
- UNITED STATES DEPARTEMENT OF COMMERCE, Export Promotion Strategy and Programs, OMP/3, Washington, 1978.
- USUNIER, J., Environnement international et gestion de l'exportation, PUF, Paris, 1985.
- VAITSOS, C., et SAUSSAY, P., "Le second élargissement de la CEE et stratégies des firmes transnationales", Révue d'économie industrielle, 2^e trimestre 1980.
- VELLAS, F., "Pays intermédiaires, pays relais et théorie de la spécialisation internationale", Révue d'économie politique, n° 4, 1981.
- VIANES, A., "De l'Etat veilleur de nuit à l'Etat liberal bureaucratique", Le Monde, 27 janvier 1976.
- VIANES, A., La raison économique d'Etat, Presses Universitaires de Lyon, Lyon, 1980.

- VIDAL, M. et REDONDO, A., "A competitividade externa da indústria portuguesa", Boletim Trimestral do Banco de Portugal, septembre 1983.
- VIDEIRA, J., MORAIS, A., FREITAS, J., A banca, o crédito e outras formas de apoio ao investimento na indústria, Moraes editores, Lisbonne, 1983.
- WALLISER, B., "La methodologie des transferts", Bulletin interministeriel pour la rationalisation des choix budgétaires, n° 18, septembre 1974.
- WARNECKE, S. (ed.), International Trade and Industrial Policies. Government Intervention and an Open World Economy, Macmillan, Londres, 1978.
- WARNECKE, S., "The European Community and National Subsidies Policies", in: WARNECKE, S. (ed.), International ... op. cit.
- WARNECKE, S., "Government Intervention and an Open Global Trading System", in: WARNECKE, S. (ed.), International ... op. cit.
- WEIGAWMN, R., "L'investissement international: les avantages incitatifs", Harvard-L'Expansion, automne 1984.
- WEINER, P. et KROK, M., A Study of the Attempts and Results of Directly Stimulating Exporting, Research Report of the Federal Reserve Bank, Boston, mars, 1967.
- WEISBERG, H. et RAUCH, C., A comparative Study of Export Incentives in the United States, France, the United Kingdom, Germany and Japan, International Division, Chamber of Commerce of the United States, Washington, 1979.
- WHITING, W. (ed.), The Economics of Industrial Subsidies, H. M. Stationery Office, Londres, 1976.
- WIEDERSHEIM, P., WELCH, L., OLSON, H., Before the First Export Order: A Behavioral Model, Working Paper n° 10, Department of Economics, University of Queensland, Queensland, Australia, 1975.
- WISEMAN, J., "Is There a Logic of Industrial Subsidiation?" in: HAUSSER, K. (ed.), Subventions ... op. cit.

WORLD BANK, Manufacturing Export Industries in Portugal,
The World Bank, Washington, 1977.

WORLD BANK, Export Promotion Policies, World Bank Staff Working Papers n° 313, 1977.

WOLFELSPERGER, A., Les biens collectifs, PUF, Paris, 1975.

LISTE DES TABLEAUX

0.1. Structure et représentativité de l'échantillon	14
1.1. Evolution de la part occupée par les exportations dans 1 ^{er} PIB des principaux pays de l'OCDE	54
1.2. Evolution du rapport Investissement direct à l'étran- ger/FBCF dans les principaux pays de l'OCDE	55
1.3. Rôle des avantages accordés par les Etats étrangers dans les déterminants des investissements directs des Etats- Unis à l'étranger - résumé de quelques enquêtes	57
1.4. Filiales américaines ayant bénéficié en 1977 d'avantages accordés par les Etats étrangers. - résultats d'un en- quête	59
1.5. Importance des avantages accordés par les Etats étrangers parmi les motifs d'implantation des FMN françaises - résultats de deux enquêtes	60
2.1. Répartition des entreprises de l'industrie manufacturière par classes d'effectifs	70
2.2. Répartition des entreprises de l'échantillon par classes d'effectifs	70
2.3. Répartition des entreprises par classes de chiffres d'affaires	73
2.4. Répartition des entreprises par classes de chiffres d'affaires à l'exportation	73
2.5. Répartition des entreprises selon les classes de pro- pension à exporter	75
2.6. Propension à exporter selon la taille	76
2.7. Période de démarrage à l'exportation	81
2.8. Entreprises ayant démarré à l'exportation entre 1974 et 1982.....	84
2.9. Nombre de pays d'exportation	

2.10.	Motifs du démarrage à l'exportation	93
2.11.	Obstacles à la croissance des exportations	97
2.12.	L'origine, entre 1974 et 1982, des premières commandes des nouveaux clients étrangers	100
2.13.	Objectifs des entreprises à l'exportation	101
2.14.	Tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter	104
2.15.	Tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter selon la dimension des entreprises	104
2.16.	Tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter selon l'élaboration ou non d'objectifs à l'exportation	105
2.17.	Les objectifs à l'exportation selon la tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter	106
2.18.	Tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter selon l'existence ou non de structures d'exportation	108
2.19.	Firmes ayant crée des structures d'exportation selon la formulation ou non d'objectifs d'exportation	108
2.20.	Structures des entreprises destinées à l'exportation ...	110
2.21.	Taux de pénétration des ECE dans l'appareil exportateur selon la taille des firmes	114
2.22.	Répartition des ECE exportatrices par classes de chif- fres d'affaires	117
2.23.	Répartition des ECE exportatrices par classes de chif- fres d'affaires à l'exportation	117
2.24.	Propension à exporter des firmes nationales et des ECE selon la taille	119
2.25.	Répartition des ECE et des firmes nationales par clas- ses de propension à exporter	121
2.26.	Secteurs d'implantation des ECE exportatrices selon la propension à exporter et le taux de pénétration	123
2.27.	Répartition des ECP exportatrices par classes de chiffres d'affaires	126
3.1.	Evolution de la structure géographique des exportations portugaises	141
3.2.	L'évolution des exportations portugaises (fob)	144
3.3.	L'évolution des parts de marché de l'industrie portu- gaise	144

3.4. Caractéristiques des mesures accordant des avantages à l'exportation	158
3.5. Conditions d'éligibilité des firmes pouvant bénéficier des avantages à l'exportation	160
3.6. Types d'avantages proposés	164
3.7. Caractéristiques des mesures selon le type d'avantages proposés	165
3.8. Types d'avantages proposés selon les conditions d'éligibilité	166
3.9. Evolution des bonifications d'intérêts octroyés à l'exportation	167
3.10. Offre effective par types d'avantages: entreprises mentionnant chaque avantage parmi ceux qui ont le plus favorablement agi sur les exportations	169
3.11. Objectifs à l'exportation affichés par l'Etat	172
3.12. Caractéristiques des mesures selon les objectifs à l'exportation affichés par l'Etat	173
3.13. Objectifs à l'exportation affichés par l'Etat selon le type d'avantages proposés	174
3.14. Demande manifestée d'avantages: entreprises ayant mentionné le manque d'avantages de l'Etat comme obstacle à l'exportation.....	176
3.15. Demande réelle d'avantages: entreprises ayant déposé des demandes en vue de bénéficier des avantages proposés par l'Etat	179
3.16. Critiques formulées par les entreprises sur le SAE	183
3.17. Firmes critiquant les critères d'éligibilité des entreprises	185
3.18. Préférences des firmes par types d'avantages	188
3.19. Préférences de bonifications d'intérêts et de facilités de crédit selon la propension à exporter	189
3.20. Préférences par types d'avantages selon les objectifs à l'exportation	190
3.21. Structures des préférences et de l'offre effective par types d'avantages	193
4.1. Incidence du SAE: entreprises ayant bénéficié, en 1982, d'au moins un avantage à l'exportation	203
4.2. Incidence du SAE selon les objectifs à l'exportation des entreprises	206
4.3. Incidence du SAE selon la tendance, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter	207
4.4. Entreprises n'ayant bénéficié d'aucun avantage à l'exportation entre 1974 et 1982: les raisons	208
4.5. Effets du SAE	213

4.6. Effets du SAE selon l'évolution, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter: indices de spécialisation ..	220
4.7. Effets du SAE selon les objectifs à l'exportation des firmes	222
4.8. Offre effective par types d'avantages selon les effets du SAE: indices de spécialisation	224
4.9. Offre effective et préférences par types d'avantages chez les firmes ayant cité les avantages de l'Etat par parmi les motivations du démarrage à l'exportation ...	227
A.1. Structure sectorielle des exportations de l'industrie manufacturière en 1981	262
A.2. Propension à exporter selon les secteurs	263
A.3. Période de démarrage à l'exportation par secteurs	264
A.4. Nombre de pays d'exportation par secteurs	265
A.5. Structures des entreprises destinées à l'exportation selon les secteurs	266
A.6. Classification sectorielle de l'appareil exportateur ...	267
A.7. Entreprises exportatrices à capital étranger selon les secteurs	269
A.8. Entreprises exportatrices à capital public selon les secteurs	270
A.9. Motifs du démarrage à l'exportation par secteurs	271
A.10. Origine des premières commandes des nouveaux clients étrangers, entre 1974 et 1982, par secteurs	273
A.11. Obstacles à la croissance des exportations par secteurs	274
A.12. Objectifs à l'exportation des firmes par secteurs	276
A.13. Origine de la croissance des exportations, entre 1974 et 1982, par secteurs	277
A.14. Demande d'avantages par secteurs	278
A.15. Critiques formulées par les entreprises sur le système d'avantages à l'exportation par secteurs	279
A.16. Préférences par types d'avantages: secteurs enregistrant des indices de spécialisation de 1,2 ou plus	280
A.17. Incidence du SAE par secteurs	281
A.18. Offre effective par types d'avantages: secteurs enregistrant des indices de spécialisation de 1,2 et plus	282
A.19. Types d'effets du système d'avantages à l'exportation par secteurs	283
A.20. Tendances, entre 1974 et 1982, de la propension à exporter des ECE et ECP	284
A.21. Motifs du démarrage à l'exportation des ECE et ECP	284

A.22. Origine des premières commandes des nouveaux clients étrangers des ECE et ECP entre 1974 et 1982	285
A.23. Obstacles à la croissance des exportations des ECE et ECP	285
A.24. Objectifs à l'exportation des ECE et ECP	286
A.25. Origine de la croissance des exportations des ECE et ECP entre 1974 et 1982	286
A.26. Offre effective par types d'avantages aux ECE et ECP	286
A.27. Demande d'avantages des ECE et ECP	287
A.28. Effets du SAE sur les ECE et ECP	287

