

UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR (UCAD)

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION
(F A S E G)



PROGRAMME DE TROISIEME CYCLE
INTERUNIVERSITAIRE (PTCI)
Dixième Promotion



CONFERENCE DES INSTITUTIONS D'ENSEIGNEMENTS ET DE RECHERCHES
ECONOMIQUES EN AFRIQUE (CIEREA).

*Mémoire pour l'obtention du Diplôme d'Etudes Approfondies
en Sciences Economiques.*

*SPECIALITE : ECONOMIE INDUSTRIELLE.
OPTION : Economie de l'Environnement.*

THEME :

*Analyse de la productivité du secteur manufacturier
au Togo.*

Présenté par :

AMEGAN-AHO Koffi Fixodé

Sous la Direction de :

Pr. Ahmadou Aly MBAYE
Directeur du CREA
Agrégé des Sciences Economiques

Année Universitaire 2004-2005

Dédicace.

A mon père,

A ma mère,

A mes ami(e) s et proches parents.

Remerciements.

Nos remerciements vont à tous ceux qui n'ont ménagé aucun effort pour que ce mémoire aboutisse. Nos profondes gratitudes particulièrement :

- Au Professeur Ahmadou ALY MBAYE, directeur du Centre de Recherche Economique Appliquée de Dakar (CREA) pour son dynamisme.*
- Au professeur Moustapha KASSE, responsable national du PTCI-Dakar pour sa sagesse et sa compétence.*
- Au corps professoral du PTCI-Dakar et à celui de la dixième promotion à NASSO (BOBO DIOULASSO) pour la qualité et l'adéquation de leur enseignement.*

Nous n'oublions pas tous nos ami(e)s et personnes ressources pour leur soutien indéfectible de tout ordre. Nous pensons plus précisément :

- A tous les camarades de la dixième promotion de Dakar et des autres Campus.*
- A Mr Damien AGBODJI.*
- A Mr Alexandre.*
- A Mr Christophe.*

Acronymes et abréviations.

IDA :	International Development Agency.
PMF :	Productivité Multifactorielle.
PGF :	Productivité Globale des Facteurs.
PT :	Productivité du Travail.
OCDE :	Organisation de Coopération et de Développement Economique.
ECI :	Enquête sur le Climat des Investissements.
PIB :	Produit Intérieur Brut.
ZF :	Zone Franche.
PAREP :	Programme d'Ajustement pour la Reconstruction
CCIT :	Chambre du Commerce et de l'Industrie du Togo.
PME :	Petite et Moyenne Entreprise.
PMI :	Petite et Moyenne Industrie.
BCEAO :	Banque Centrale Des Etats de l'Afrique de l'Ouest.
ONU DI :	Organisation des Nation Unies pour le Développement Industriel.
PAS :	Programme d'Ajustement Structurel.
SMIG :	Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti

Listes des tableaux et figures.

Figure 1. De la productivité à la profitabilité.

Tableau 1.1 : Les principales mesures de la productivité

Tableau 3.2 Résultats du test de Fisher

Tableau 3.1 Résultats de test d'Hausman.

Introduction.

Le Togo à l'instar des autres pays de l'UEMOA, a souffert pendant longtemps et continue de souffrir de politiques économiques parfois mal articulées et son économie demeure très vulnérable.

En effet, très tôt, après son indépendance politique, le Togo s'est lancé dans des politiques économiques et industrielles basées sur les stratégies de planification indicative, adoptant à partir de 1966 une série de quatre plans quinquennaux dont seuls les trois premiers seront exécutés. Ces trois plans qui ont couvert la période 1966-1980, ont permis au Togo de réaliser d'importants investissements publics en infrastructure de base, de communication, de tourisme et d'industrie. Mais la conjoncture extérieure favorable qui a permis la réalisation de ces grands travaux s'est estompée vers la fin des années 1970 avec la baisse drastique des cours des principaux produits d'exportation du Togo que sont le café, le cacao, le coton et le phosphate. Ce renversement de la conjoncture et la non rentabilité des investissements publics réalisés ont entraîné un lourd endettement de l'Etat togolais et une détérioration des principaux indicateurs de son l'économie.

Dans cette situation le Togo s'est trouvé incapable d'appliquer son quatrième plan quinquennal qui devait couvrir la période 1980-1985 et s'est engagé dans les Programmes d'Ajustement Structurel préconisés par les institutions de Bretton Woods. Le respect de ce programme allait commencer par souffler un élan de redressement à l'économie togolaise et aux finances publiques quand, malheureusement vers la fin de l'année 1990, un processus de démocratisation mal articulé provoqua une grave crise socio-politique qui anéantit l'impact de tous les efforts consentis. Cette crise a atteint son comble en 1993 avec une grève générale qui a duré plus de 9 mois et qui s'est soldée par une diminution de 16,5% du PIB, occasionnée par une chute drastique des activités des secteurs secondaire et tertiaire (-25,8%).

A partir de 1994, suite à la dévaluation du franc CFA, le Togo a entamé un vaste programme de redressement économique et financier. La mise en œuvre de ce programme 1994-1998 a permis au Togo de réaliser des performances acceptables dans les domaines de la restructuration des entreprises publiques et de l'amélioration des finances publiques et du cadre réglementaire malgré quelques inefficacités observées.

Malgré ces résultats positifs obtenus, l'économie togolaise a continué à souffrir d'une vulnérabilité structurelle qui s'observe à travers les variations erratiques de son PIB, la rareté de l'épargne intérieure, la non diversification de ses produits d'exportation.

Aujourd'hui, face à la nécessité de libéraliser les économies dans un contexte de mondialisation où seules l'efficacité des politiques économiques mises en œuvre et le dynamisme du secteur privé sont le gage d'une survie permanente, les autorités économiques des Pays en développement dont le Togo doivent porter une attention particulière à la nécessité de faire améliorer la performance des entreprises. Un secteur industriel ne peut être durablement compétitif que s'il est capable de remporter des succès dans le commerce international. Cette compétitivité s'obtient non seulement à travers des facteurs prix (taux de change, coûts salariaux, etc.) mais aussi par des facteurs de nature plus structurelle notamment l'évolution des gains de productivité. Le cas des pays de l'Asie du sud-Est en constitue un exemple illustratif. Comme on peut le constater, le ralentissement récent de la croissance de la productivité du secteur manufacturier africain explique largement l'affaiblissement de sa compétitivité. Ainsi, les entreprises ne seront compétitives que si elles peuvent parvenir à une croissance durable de la productivité du travail et de la productivité totale des facteurs leur permettant de battre d'autres entreprises en ce qui concerne les coûts par unité de production et les caractéristiques de leur offre non liées aux coûts.

Depuis toujours l'Etat togolais à travers ses politiques sectorielles a accordé une place de choix au secteur manufacturier et à sa croissance. Cependant ce secteur qui est réputé drainer la croissance connaît depuis quelques années une décroissance de sa productivité et de sa contribution dans le PIB. Or Aucun pays aujourd'hui ne peut être efficacement compétitif s'il ne parvient pas à l'axer sur l'amélioration à la fois de la Productivité du travail et la Productivité globale des facteurs. Il est donc important, vu l'évolution des performances, de porter une attention toute particulière à la productivité de ce secteur puisqu'elle (la productivité) constitue un indicateur clé de compétitivité durable mais aussi de l'évolution du niveau de vie de la population et de réduction de la pauvreté.

C'est ainsi qu'en intitulant notre thème « *Analyse de la Productivité du secteur manufacturier au Togo* », nous envisageons identifier tant au niveau de la firme qu'au niveau de son environnement économique et financier, les facteurs qui sont de nature à agir sur sa productivité et à affaiblir ainsi sa compétitivité durable.

En effet face aux différences technologiques que subissent les économies africaines face à celle du Nord, l'instauration d'un climat propice aux affaires et d'un secteur privé libéralisé et dynamique constituent une voie efficace pour l'amélioration de la productivité des entreprises. Cet effort incombe non seulement l'Etat dans l'instauration d'un environnement économique et infrastructurel favorable mais aussi aux entreprises elles mêmes en terme d'efficacité dans le mode de gestion.

L'analyse du secteur manufacturier togolais n'est sûrement pas en reste de toutes ces difficultés et disfonctionnements précités. C'est pourquoi notre étude tentera d'identifier tant sur le plan économétrique que de la littérature économique, les facteurs qui interagissent sur la productivité des industries manufacturières afin de proposer en terme de politiques économiques, des recommandations visant à instaurer un secteur privé efficace et un environnement propice aux affaires pour une meilleure productivité des entreprises. Ce qui nous a conduit à structurer notre travail en trois chapitres.

Le premier chapitre dénommé *Revue de la littérature* tentera de brosser la littérature existante sur le concept de productivité, ses différentes mesures et ses déterminants. *L'analyse du contexte de développement du secteur privé et du secteur industriel au Togo* fera l'objet du deuxième chapitre dans lequel les différentes reformes de développement, les mesures de redynamisation du secteur privé et du tissu industriel seront présentées. Le troisième chapitre consacré à *l'analyse empirique et interprétation des résultats* tentera de vérifier les prédictions de la théorie dans le cas des entreprises du secteur manufacturier au Togo. Dans la dernière section de ce chapitre des recommandations en terme de politiques économiques sont proposées pour servir en cas de prise de décisions éventuelles.

CHAPITRE-I : Revue de littérature Economique.

La productivité est un concept issu de la révolution industrielle et à l'origine essentiellement du fordisme¹. Elle tient une place centrale dans bons nombres d'analyses des mécanismes économiques comme celles attachées à la rémunération des facteurs de production ou aux échanges internationaux. Sa mesure qui permet de quantifier les effets du progrès technique n'a jamais été simple. Elle se complique d'avantage depuis quelques années, à mesure que les économies se tertiarisent. De façon générale, la productivité est définie comme le rapport entre la production d'un bien ou d'un service et l'ensemble des intrants nécessaire pour le produire². On estime que la productivité serait l'une des variables de base dominant les activités économiques de production, peut être la plus importante (H.Singh. J.Motwani, 2000). Elle constitue, en fait, une mesure de l'efficacité avec laquelle une économie met à profit les ressources dont elle dispose pour fabriquer des biens ou offrir des services. Cependant, dans le même temps, puisque la productivité est considérée comme un des facteurs affectant la compétitivité d'une industrie manufacturière, les chercheurs estiment que cette productivité est souvent reléguée au second plan, négligée ou ignorée par ceux qui interviennent dans le processus de production (S.Tangen, 2002). La raison principale est que plusieurs managers ne maîtrisent pas réellement ce qu'exprime le terme productivité. Au fait, la productivité fait souvent l'objet de discussion parmi les managers, mais rarement définie, souvent mal comprise ou confondue avec des termes similaires et rarement mesurés selon les normes définies. Selon Koss et Lewis, plusieurs managers qui remarquablement prennent tous les jours des décisions pour l'amélioration de l'efficacité de la production ne peuvent pas répondre à la simple question : " Qu'attendons-nous réellement par productivité ? " Pour Kosset D.A.Lewis, il paraît davantage difficile de poser cette question (E.Kosset D.A.Lewis, 1993.). Les récentes recherches montrent que la productivité et les termes similaires ne sont pas logiquement utilisés.

Ainsi, si nous ne pouvons complètement comprendre ce qu'est la productivité, comment pouvons-nous décider la mesure à utiliser ? Comment pouvons-nous les interpréter correctement ? Comment pouvons-nous identifier l'action à entreprendre pour améliorer la productivité ? Evidemment, la confusion et la difficulté entourant ce sujet la rend nécessaire

¹ Le fordisme est un régime d'accumulation caractérisé par une production et une consommation de masse mise en place dans les usines de Henry Ford.

² Plusieurs références peuvent être citées pour appuyer cette définition. Parmi celles-ci mentionnons The MIT Dictionary of Modern Economics(1992).p.348 ;Lipsy.Sparks and Steiner(1979).p.207 et OCDE(2001).p.11.

pour d'avantages investigations et insistent sur la signification fondamentale de la productivité.

La productivité est un concept qui malgré les différentes explications comporte une certaine ambiguïté.

Section 1 : Productivité et sa mesure dans la littérature économique.

1-1/ La productivité, un phénomène complexe et ambigu.

Malgré l'apparente simplicité de sa définition, la productivité s'avère cependant une notion dont les effets et les déterminants sont difficiles à cerner. Dans un ouvrage publié en 1969, le Bureau international du travail (BIT) soulignait cette difficulté et cette complexité en citant les propos de l'économiste américain **John T. Dunlop**, voulant que la productivité est en quelque sorte « *le résultat final d'un processus social complexe qui fait entrer en ligne de compte la science, la recherche et la mise au point, l'enseignement, la technique, la gestion, les installations de production, les travailleurs et les organisations syndicales* ».

Malgré cette complexité sur le sujet, plusieurs traits caractéristiques peuvent être identifiés. L'histoire du concept de productivité fait voir une évolution laissant place à chaque époque à une pluralité de conceptions, donc à un débat. Même les économistes ne maîtrisent complètement toutes les forces qui expliquent la croissance de la productivité. Malgré ces difficultés, on est progressivement arrivé à un consensus sur le fait que, la productivité est une performance relative à toute activité dont l'effet vise à réaliser un produit destiné à servir de ressource dans une autre activité, cette activité de production étant le fait de personnes humaines qui travaillent en utilisant des ressources. Cette performance est un rapport du produit de l'activité sur tout ou partie de ce qui a été mobilisé (travail, capital, matières, etc.). La productivité est donc la mesure de l'efficacité avec laquelle une entreprise, un secteur ou une économie transforme les facteurs utilisés en biens et services.

Le terme productivité peut sembler facile à comprendre. Cependant il y a plusieurs implications qui sont de nature à engendrer beaucoup de confusion. L'erreur communément commise est en revanche l'usage des synonymes de la productivité pour mesurer la production qui se réfère à la quantité de produits fabriqués ou de services fournis. Comme résultat de cette confusion, on tient à croire que l'accroissement de la production signifie celle de la productivité. Ce qui n'est pas nécessairement vrai. Il est donc important de retenir que la

productivité est un concept relatif dont on ne peut dire qu'elle augmente ou diminue à moins de faire une comparaison statique ou dynamique par rapport à des standards ou aux concurrents. Fondamentalement, l'amélioration de la productivité peut être causée par cinq relations :

- Les outputs augmentent plus que proportionnellement aux inputs.
- Pour la même quantité d'input, on observe une croissance de l'output.
- L'output évolue lorsque l'input est réduit.
- Le niveau de l'output reste inchangé avec une réduction de l'input.
- La réduction de l'output est moins que proportionnelle à celle de l'input.

La nature ambiguë de la productivité se révèle dans l'existence de plusieurs types de productivité aussi bien que différents niveaux hiérarchiques auquel la productivité peut être discutée. La littérature montre que le concept de productivité doit être distingué des autres termes similaires : profitabilité, performance, compétence et efficacité (**D.S.Sink and T.C. Tuuttle, 1989**) :

- ***La profitabilité.***

La profitabilité est un élément primordial pour la réussite et la croissance de toute entreprise. Elle est généralement définie comme un *ratio entre revenus et moyens* mis en œuvre (Ex. Profit/actif). La profitabilité peut changer pour des raisons indépendantes de la productivité telles que l'inflation et autres conditions qui ne sont pas en rapport avec l'utilisation efficiente des ressources. Miller estime que la productivité est une mesure plus convenable pour les industries manufacturières dans le long terme plutôt que la profitabilité puisque le profit est influencé dans le court terme par beaucoup de facteurs. Le terme profitabilité intègre une composante productivité mais il est extrêmement influencé par le prix des inputs et services. Si une augmentation du prix permet de couvrir les coûts supplémentaires engendrés pour l'entreprise, la profitabilité peut évoluer quand bien même sa productivité décroît (**D.M. Miller, 1984**). Ceci est un argument solide pour exprimer la productivité en unité physique plutôt qu'en valeur. En conclusion la productivité peut être séparée de la profitabilité par le prix récupéré. La figure suivante exprime une relation entre productivité et profitabilité.

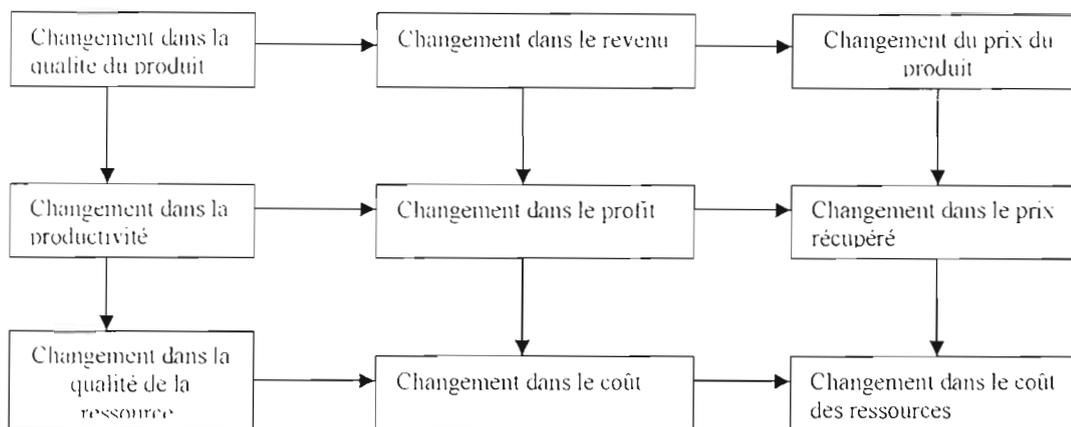


Figure 1. De la productivité à la profitabilité.

- **La performance.**

La performance inclut tous les objectifs de compétition et d'« excellence manufacturière » telle que le coût, la flexibilité, la qualité. Les chercheurs et managers considèrent les objectifs de performance spécialement la qualité comme une partie du concept de productivité alors qu'ils doivent être vus comme des facteurs affectant la productivité. La confusion autour du terme productivité sera davantage compliquée lorsque ce concept est traité avec une vue plus large.

- **L'efficacité et l'effectivité.**

Les deux termes rendent la terminologie davantage compliquée. Il faut noter qu'il existe une divergence de vue sur ces termes ; cependant l'*effectivité* est fréquemment décrite comme « *doing the right things* »³ alors que l'*efficacité* signifie « *doing things right* »⁴ (D.S.Sink and T.C Tuuttle, 1989). La plupart des chercheurs s'accordent que l'efficacité est fortement liée à l'utilisation des ressources et influence principalement l'input du ratio de productivité. Ceci signifie que l'efficacité dans le manufacturier peut être vue comme le niveau minimum de ressources qui est théoriquement requise comparé à la quantité de ressources effectivement utilisées. Le ratio d'efficacité (ressources normalement consommables/ressources réellement consommées) est simple à mesurer qu'il soit basé sur le temps, la monnaie ou autres.

L'effectivité est un terme plus diffus et dans la plupart des cas difficile à quantifier. Elle est liée à la création de valeur pour le consommateur et affecte l'output du ratio de productivité. Elle est obtenue par le rapport de la production réellement obtenue sur la production espérée. En conclusion une simple focalisation sur l'efficacité ne constitue pas la

³ Faire la bonne chose.

⁴ Faire bien les choses

voie appropriée pour augmenter la productivité (M. Jackson, 2000). Malheureusement, c'est le cas dans le secteur industriel. Cependant, c'est une meilleure combinaison à la fois de l'efficacité et de l'effectivité dans le processus de transformation qui génère une forte productivité. Ainsi, il est possible à un système « effectif » d'être inefficace comme il est possible à un système « efficace » d'être inefficace.

1-2/ Les différents indicateurs de mesure de la productivité.

Plusieurs indicateurs peuvent être développés afin de rendre compte de l'évolution de la productivité. Ils sont habituellement regroupés en deux grandes catégories, soit les mesures unifactorielles et multifactorielles. Les premières mettent en relation la production avec un seul intrant (habituellement le travail ou le capital), alors que les deuxièmes combinent simultanément les effets de plusieurs intrants.

Théoriquement, il y a autant de mesures unifactorielles qu'il y a de facteur de production dans l'économie. En pratique cependant, la productivité du travail est celle qui est la plus fréquemment utilisée. Elle s'avère plus facilement mesurable et présente un intérêt plus grand pour ceux qui s'intéressent spécifiquement au potentiel de l'économie à hausser le niveau de vie de la population.

La productivité du travail reflète le volume de production généré par heure de travail. Il ne faut toutefois pas en conclure qu'elle dépend uniquement de la performance de la main-d'oeuvre. Elle est également influencée par tous les autres facteurs de production et l'environnement dans lequel fonctionnent les entreprises. En fait, l'intensité de l'effort fourni par les travailleurs a effectivement des répercussions sur la productivité du travail, mais cet élément est généralement beaucoup moins important que le volume de capital (comme les outils ou la machinerie) dont dispose un individu pour accomplir sa tâche.

Tel qu'indiqué précédemment, la productivité multifactorielle associe la production d'un bien ou d'un service avec plusieurs intrants. Le capital et le travail sont ceux les plus souvent retenus, mais d'autres facteurs intermédiaires telles l'énergie, les matières premières et les fournitures de production peuvent également s'ajouter. Mesurer la productivité multifactorielle permet de répartir la contribution de chacun des facteurs de production à la croissance économique.

On distingue aussi entre d'une part les mesures qui rapportent la production brute à une ou plusieurs facteurs de production et d'autre part celles qui recourent à un concept fondé sur la valeur ajoutée pour saisir les évolutions de la productivité.

Ces différentes méthodes peuvent être résumées dans le tableau suivant :

Tableau 1.1 : Les principales mesures de la productivité.

Méthodes de mesure de la production	Type de facteur de production estimé			
	Travail	capital	capital et travail	capital, travail et facteurs de production intermédiaires
Concept de la production brute	Productivité du travail (fondée sur la production brute)	Productivité du capital (fondée sur la production brute)	PMF capital travail (fondée sur la production brute)	Productivité multifactorielle KLEMS
Concept de la valeur ajoutée	Productivité du travail (fondée sur la valeur ajoutée)	Productivité du capital (fondée sur la valeur ajoutée)	PMF capital travail (fondée sur la valeur ajoutée)	-
	Méthode de mesure de la productivité fondée sur un seul facteur		Méthode de mesure de la productivité fondée sur Plusieurs facteurs (PMF)	

Source : Manuel de l'OCDE, « Mesurer la Productivité. »(2001).

Dans les mesures de la productivité l'on est souvent confronté à de nombreux problèmes conceptuels et d'estimation dès lors qu'on cherche à comparer les niveaux et la croissance de la productivité dans le temps et entre les pays.

Ainsi la mesure de la croissance de la productivité globale des facteurs effectuée à partir d'une fonction de production de type $Q = H(A, K, L, M) = A * F(K, L, M)$ conduit après une différenciation logarithmique à $\frac{d \ln A}{dt} = \frac{d \ln Q}{dt} - s_l \frac{d \ln L}{dt} - s_k \frac{d \ln K}{dt} - s_m \frac{d \ln M}{dt}$.⁵

Cette mesure de la PMF peut être considérée comme un indice de progrès technique exogène si l'on fait l'hypothèse d'un progrès technique augmentant de façon homogène la production.

L'approche fondée sur la production brute fournit peu d'indications sur l'importance relative d'une entreprise ou d'une industrie en raison des problèmes soulevés par des livraisons intra branche. Ces problèmes sont relatifs à une double comptabilisation des flux intermédiaires entre différentes branches (Ex industrie du cuir et de la chaussure). Il est préférable de mesurer les productivités à partir de la valeur ajoutée et non de la production

⁵ s_l, s_k, s_m représentent les poids affectés au taux de variation des facteurs correspondant à la part de chaque facteur dans la production brute totale.

sinon. L'externalisation (recours à la sous-traitance) d'une partie des activités à l'intérieur d'une industrie augmenterait de manière artificielle la productivité de cette même industrie. Ce qui conduit à des conséquences importantes pour les estimations de la productivité. Il est donc difficile de comparer la croissance de la PMF fondée sur le concept de la production brute entre différents niveaux d'agrégation, puisque la croissance de la PMF agrégée n'est pas la moyenne simple pondérée de ses composantes.

Ces imperfections dans la mesure de la PMF fondée sur la production brute ont conduit à privilégier la mesure fondée sur la valeur ajoutée dans laquelle le problème de double comptabilisation n'intervient pas. Mathématiquement on obtient :

$$\frac{d \ln VA}{dt} = 1/v_a (s_l \frac{d \ln L}{dt} + s_k \frac{d \ln K}{dt} + \frac{d \ln A}{dt}) \Rightarrow \frac{d \ln A_{va}}{dt} = \frac{d \ln VA}{dt} - s_l \frac{d \ln L}{dt} - s_k \frac{d \ln K}{dt}$$

Les estimations de la PMF fondée sur la valeur ajoutée sont obtenues en calculant la différence entre le taux de variation de la valeur ajoutée réelle et le taux de variation des quantités de facteurs de production nécessaires (travail, capital). La méthode utilisant la valeur ajoutée présente un avantage : la croissance de la valeur ajoutée globale n'est qu'une moyenne pondérée de la croissance de la valeur ajoutée des différents secteurs. Cela rend les estimations de la productivité fondée sur la valeur ajoutée comparable entre les différents niveaux de regroupement. Cependant, la valeur ajoutée n'est pas une mesure plausible de la production puisque contrairement à la production, il n'y a aucune quantité physique qui correspond à une quantité estimée de la valeur ajoutée. En outre si le modèle de production constitue un véritable modèle de progrès technique, les calculs fondés sur la valeur ajoutée surestimeront le rythme du progrès technique comme le montre l'équation suivante :

$$\frac{d \ln A_{va}}{dt} = 1/v_a + \frac{d \ln A}{dt}$$

En effet l'estimation de la PMF fondée sur la valeur ajoutée est égale à l'estimation fondée sur la production brute multipliée par l'inverse de la part de la valeur ajoutée dans la production brute. Comme cette part ne peut dépasser l'unité, l'estimation de la PMF fondée sur la valeur ajoutée sera toujours au moins aussi élevée que le terme fondé sur la production brute.

1-3/ Analyse économique de la productivité.

La productivité tient une place prépondérante et déterminante dans la compétitivité durable des États, et leur insertion dans l'économie mondiale. Des approches récentes (**Dallors Woolf 1993**) considèrent qu'un secteur industriel ne peut être compétitif que s'il est capable de remporter des succès dans le commerce international grâce essentiellement à sa productivité. Cette définition se justifie d'autant plus que, pour une économie, que ses marges de manœuvres en matière de fixation de prix sont limitées. Comme le présentent **Goldstein et Khan (1985)**, ceci semble être le cas pour les petits pays ouverts. Dans ce contexte la mesure de productivité apparaît donc comme un déterminant primordial de la compétitivité.

1-3-1/ Productivité du travail et productivité globale des facteurs.

Malgré le fait que la productivité soit acceptée comme un indicateur efficace de compétitivité, plusieurs économistes ne se sont pas toujours mis d'accord sur le choix entre PT et PGF. La productivité globale des facteurs est un indicateur fondamental de la capacité d'une économie à produire plus de biens avec la même quantité ou avec moins de ressources.

Dans la littérature économique, certains auteurs estiment que la PT est une mesure trop simpliste de la productivité et qu'il faut privilégier la PGT qui est un indicateur prenant en compte l'ensemble des facteurs. Aussi la mesure fondée sur la PGF est critiquée sur les hypothèses fortes sur lesquelles elle se base. C'est dire donc que le débat subsiste encore autour du choix du meilleur indicateur de mesure de la productivité.

Sargent et Rodriguez (2001), expliquent dans leur article que ni la PT ni PGF n'explique entièrement le phénomène. Pour eux la prise en compte de l'horizon temporel (CT ou LT) permet de déterminer le choix à effectuer. La PT est appropriée dans le court terme lorsqu'il existe des doutes sur l'origine du processus de la croissance ou lorsqu'il n'existe pas de données efficaces sur le stock de capital. La PGF serait appropriée dans le cas contraire.

Dans le cadre du Canada et dans le soucis de vérifier leur affirmation ils ont testé trois types de modèles : Le modèle de croissance néoclassique de base, le modèle de croissance néoclassique avec progrès technique incorporé au capital et les nouveaux modèles de croissance endogène. Cependant les résultats empiriques obtenus par la méthode de la comptabilité de la croissance ne permettent pas de tirer des conclusions significatives. Toute fois ils estiment que trois éléments sont importants dans le choix PT et PGF.

- L'horizon temporel.
- La qualité et la comparabilité des données sur le stock de capital.
- Le modèle de croissance utilisé puisque chaque modèle nécessite des hypothèses

qui sont sans influence sur les estimations et les résultats.

L'OCDE (2001), dans la recherche du choix entre les deux mesures de productivité trouve pour chacune, des avantages et des inconvénients. Elle considère la PT comme un indicateur utile qui renvoie au facteur le plus important et relativement facile à calculer. Elle ne reflète par contre que partiellement les capacités personnelles des travailleurs en n'exprimant pas dans son calcul l'intensité des efforts consentis par ceux-ci.

Mbaye (2002) dans son analyse de la productivité des industries manufacturières du Sénégal, estime que la différence majeure entre ces deux concepts est le ratio capital-travail. Ainsi tout changement du stock de capital par unité de travail implique un changement au niveau de la PT même si la technologie reste inchangée.

L'analyse de la productivité peut être faite en adoptant soit une approche basée sur la comptabilité de la croissance soit une approche économétrique ou une approche basée sur la variation de coûts réels.

1-3-2/ Analyse de la croissance de la productivité en terme de variation de coûts réels.

La productivité est en général calculée à partir de fonctions de production et d'indices de quantité des facteurs de production et de la production elle-même. Sous certaines conditions notamment, la minimisation des coûts, il existe une approche équivalente appelée "duale", qui représente les gains de productivité comme des déplacements vers le bas d'une fonction de coût. Une fonction de coût représente le coût minimal en termes de facteurs utilisés pour produire un certain niveau de production, étant donné un ensemble de prix des facteurs. Ainsi, le résidu de productivité PGF peut être mesuré soit comme la croissance résiduelle de la production qui n'est pas expliquée par la croissance des facteurs de production, ou bien comme la diminution résiduelle des coûts moyens qui n'est pas expliquée par les variations des prix des facteurs. On peut donc formuler cela d'une manière un peu différente : la croissance de la productivité est égale à la diminution des coûts totaux qui n'est expliquée, ni par une baisse de la production, ni par le remplacement de facteurs de

production qui seraient devenus relativement plus coûteux par des facteurs dont le prix relatif, a diminué.

En exprimant la PGF en termes de coûts moyens, on constate une fois de plus que productivité et progrès technique ne sont pas nécessairement identiques et que le progrès technique ne se traduit pas nécessairement par une variation du résidu PGF. Il est intuitivement réaliste que les coûts totaux et moyens puissent être réduits par des facteurs autres que le progrès technique, tels que des innovations en termes d'organisation ou l'apprentissage par l'action. (Harberger, 1998).

L'approche fondée sur les coûts montre également comment le progrès technique incorporé, peut réduire les coûts des facteurs de production et déclencher des processus de substitution sans que cela change le rythme de croissance de la productivité globale des facteurs.

A.C.Harberger (1998) a procédé à une décomposition sectorielle de la croissance de la PGF en utilisant la notion de réduction réelle de coûts. Les gains en matière de productivité totale des facteurs signifient une plus grande efficacité et donc une réduction de coûts dans le processus de production. Selon A.C.Harberger (1998), raisonner en terme de réduction de coût plutôt que de progrès technique ou de gain en productivité totale des facteurs permet de mieux saisir l'additivité des multiples éléments contribuant à la croissance économique. Il mentionne que cette additivité peut être perçue au travers des sous branches industrielles qui constituent l'industrie manufacturière. Ce qui permet d'appréhender la contribution de chaque branche à l'évolution de la réduction de coûts réels.

Le développement suivant permet de fonder l'approche qui vient d'être faite. Proposons de mesurer le gain en coût de production en multipliant le taux de croissance de la P.G.F. par la V.A. en volume dans de l'industrie manufacturière. Vu que la hausse de la P.G.F. permet l'augmentation de la production sans accroissement du volume des facteurs, il est s'en suit que pour un même niveau de production, le coût total en facteur diminue. On écrit alors :

$$\frac{\dot{PGF}}{PGF} * VA = \Delta C \Rightarrow \frac{\dot{PGF}}{PGF} = \frac{\Delta C}{VA}$$

Soit ΔC_i la réduction de coût pour une branche i et la réduction de coût $\Delta C = \sum \Delta C_i$.

($i = 1$ à m .)

La réduction totale de coût par rapport à la valeur ajoutée initial correspond à :

$$\frac{\Delta C}{VA} = \sum \left[\frac{\Delta C_i}{VA_i} \cdot \frac{VA_i}{VA} \right] \text{ ou bien } \frac{\Delta C}{VA} = \sum a_i \frac{\Delta C_i}{VA_i} \quad \text{avec } i = (1 \text{ à } m) \quad , a_i = \frac{VA_i}{VA} \quad , \sum a_i = 1 \quad , 0 < a_i < 1$$

ou a enfin

$$\frac{PGF}{PGF} = \sum a_i \frac{\Delta C_i}{VA_i} = a_1 \frac{\Delta C_1}{VA_1} + a_2 \frac{\Delta C_2}{VA_2} + \dots + a_m \frac{\Delta C_m}{VA_m}$$

Cette dernière expression montre que chaque branche contribue additivement au taux de croissance global de la PGF. En fait, la contribution de la 1^{ère} branche est égale au produit de a_1 et de $\Delta C_1 / VA_1$

Section 2/ Les déterminants de la productivité dans la théorie économique.

La productivité est un déterminant à long terme, fondamental des différences de niveau de vie entre les Nations du monde et entre les régions d'un pays. On observe de même dans tous les pays que les revenus réels et les tendances de la productivité tendent à évoluer en parallèle dans le temps. C'est ainsi que l'augmentation des niveaux de vie et de la qualité de vie passe incontestablement par les améliorations de la productivité qui sont la base économique des investissements dans l'éducation, la santé, les améliorations de l'environnement, l'infrastructure, la lutte contre la pauvreté et la sécurité sociale. S'il est vrai que la croissance de la productivité peut conduire à des améliorations précitées, il est également vrai que la productivité s'accroît essentiellement par la mise en place d'un climat favorable en terme d'ouverture commerciale, de la concurrence, d'accès au financement, de capital humain, d'infrastructures publiques, etc.

Par ailleurs, la croissance de la productivité étant un déterminant clé de la compétitivité internationale à long terme, l'amélioration de la croissance relative de la productivité est la seule façon d'améliorer la compétitivité d'un pays. D'où la nécessité d'identifier et d'analyser sur le plan théorique qu'empirique, les différents déterminants de la croissance de la productivité.

2-1/ L'ouverture commerciale et la concurrence.

L'ouverture commerciale peut être un déterminant essentiel pour la croissance de la productivité et la concurrence des entreprises. Parmi les différents indicateurs de l'ouverture commerciale, le taux de protection effective (TPE) constitue l'indicateur le plus efficace. **Anderson (1994)** le définit comme le montant auquel la valeur ajoutée, dans un secteur donné au prix intérieur, est supérieure à la valeur ajoutée dans ce secteur au prix international. Il inclut donc non seulement la taxe sur le bien final mais aussi sur les intrants. Si le taux de protection est élevé, l'industrie est moins soumise à la concurrence et les entrepreneurs sont plus réticents à renouveler les technologies de production.

L'ouverture commerciale est souvent identifiée comme pouvant être un puissant facteur de progression de la productivité globale des facteurs. L'exposition à la concurrence étrangère incite à améliorer l'affectation des facteurs de production, ce qui conduit à une amélioration de l'efficacité productive. La cohabitation d'entreprises locales et étrangères du fait de l'ouverture produit des effets bénéfiques qui peuvent :

- Contribuer à l'efficacité des firmes locales en brisant les goulets d'étranglement en matière d'approvisionnement ;
- présenter le nouveau savoir-faire en introduisant les nouvelles technologies et enformant les travailleurs locaux qui seront ultérieurement recrutés par les entreprises locales;
- briser le monopole en exerçant des pressions compétitives susceptibles, en fonction des réactions des firmes locales, soit de les forcer à opérer plus efficacement, soit de les contraindre à quitter le marché ;
- transférer les techniques de gestion, du contrôle de qualité et de standardisation à leurs fournisseurs locaux, et,
- forcer les firmes locales à accroître leurs efforts de gestion « managerial efforts », et à utiliser certaines techniques de vente « marketing techniques ».

En effet l'absence de concurrence dans le pays réduit la pression exercée par les firmes pour qu'elles adoptent de meilleures technologies, qu'elles éliminent la sous utilisation organisationnelle des ressources et améliorent leurs performances en matière de productivité. La croissance de la productivité peut être donc due à une diminution de l'inefficience technique. Ce qui permet de libérer des ressources à d'autres fins productives. (**OCDE, 1995**).

Par ailleurs, l'ouverture commerciale facilite l'imitation de technologies développées à l'étranger, ce qui conduit également à une amélioration des capacités productives. (**Tibous 1992 ; Nishimzu et Robinson 1986**).

Coe, Helpman et Hoffmaister(1997) ont montré l'effet bénéfique de l'ouverture commerciale sur la productivité en régressant la productivité globale des facteurs sur la R&D et le capital humain pour un groupe de 77pays en développement. Hijazi et Safariam reprennent l'étude et y introduisent l'IDE. Ils soulignent un effet positif de la productivité en économie ouverte.

Quatre canaux sont recensés dans ces deux études et dans la théorie du commerce international et de la croissance économique en général (Coe et alli. 1997).L'ouverture sur l'extérieur permet d'abord aux pays d'exploiter une plus large variété de produits intermédiaires qui favorisent la productivité de leurs ressources propres. Les échanges commerciaux sont une forme de communication qui stimule l'apprentissage entre les frontières de méthodes de production et d'organisation. Les ressources domestiques sont ainsi allouées de façon plus efficiente. Les contacts facilitent la copie de technologies étrangères et leur ajustement à un usage domestique. Parallèlement, ils permettent d'accroître la productivité d'un pays dans le développement de nouvelles technologies ou l'imitation de techniques étrangères affectant indirectement le niveau de productivité de l'économie tout entière.

Choudri et Hakura (2000) ont modélisé l'impact de l'ouverture commerciale sur la productivité globale des facteurs. Pour eux, l'effet de l'ouverture dans un secteur dépend de l'évolution de la technologie dans ce secteur. Ils supposent que les secteurs dont le taux de croissance est faible disposent d'une technologie relativement simple. Dans ces secteurs, l'écart technologique entre les plus et les moins avancés serait faible et l'ouverture n'aurait que peu d'impact sur la réduction l'écart. Ainsi ils soutiennent que quand le taux de croissance d'un secteur augmente, deux forces opposées viennent déterminer l'impact de l'ouverture. D'un coté, les secteurs les plus susceptibles de générer des externalités de connaissances et de transfert de la technologie sont des secteurs dont le taux de croissance est les plus élevé. Il est plus difficile d'un autre coté pour les pays moins avancés, d'absorber la technologie plus complexe de ces secteurs.

Miller and Upadhyay's (2000) ont traité de l'ouverture commerciale comme un des déterminants de la PGF. Bien que l'impact du commerce sur la croissance a fait l'objet d'une vaste littérature (Greenaway *et al.* 2002; Rodriguez and Rodrik, 1999; Harrison, 1996), ils considèrent que l'accroissement de l'ouverture commerciale ne produit les effets attendus que

pour les pays qui approfondissent leur spécialisation dans les secteurs dans les quels ils ont un avantage comparatif. Les gains d'efficacité pourraient ainsi se manifester en terme de croissance de la PGE qui à son tour pourra accroître le taux de croissance.

2-2/ Accès au financement pour les entreprises.

Le problème d'accès au financement des entreprises a souvent été cité comme une imperfection du fonctionnement des marchés de capitaux. Les coûts de transaction et les asymétries expliquent le fait que les prêteurs (les banques) sont généralement peu disposés à attribuer du crédit aux entreprises basée uniquement sur le taux d'intérêt (Stiglitz et Weiss, 1981).

Dans la théorie économique de la production et de la croissance il est souvent supposé qu'un obstacle majeur à l'expansion pour les entreprises et leur productivité est la disponibilité de crédit (Kochar, 1997). Kochar, dans une estimation critique, a mis en exergue une forte corrélation entre disponibilité de crédit et croissance de la productivité. En effet il est démontré que les firmes ayant recours au financement externe sont plus productifs dans la mesure où les dirigeants soucieux de leur avenir prennent des dispositions en vue d'une gestion efficace de ce financement. Ce qui conduit à une diminution des comportements opportunistes et des inefficacités dans l'allocation des ressources dont ces derniers font souvent preuves lorsque le financement est interne. Il s'en suit ainsi une amélioration de la productivité globale des facteurs. Il faut aussi noter que l'accès au crédit permet aux firmes intensives en capital d'accroître la productivité via l'accumulation du capital.

Marchat et al. (2002) ont réalisé une étude sur le secteur manufacturier du Nigeria. Ils affirment que le manque d'accès au marché du crédit est une contrainte à l'accroissement de la productivité. Trois raisons ont été évoquées :

D'abord, les firmes sont obligées d'avoir recourt uniquement aux fonds propres internes et insuffisants (auto-financement), ce qui rend impossible tout accroissement des ventes du fait de la demande et éventuellement la productivité.

Ensuite, la faible disponibilité de crédit empêche les entreprises de réaliser des investissements technologiques pouvant leur permettre de minimiser les coûts de production. En fin, du fait que les coûts d'accès au crédit sont élevés surtout pour les petites industries, ces dernières sont les victimes de la concurrence et de la compétitivité.

Cependant **Bigsten et al (1997)** dans leur échantillon d'entreprises africaines⁶, affirment en se basant sur la possibilité d'une coexistence apparente entre profit élevé et faibles investissements que les contraintes financières n'expliquent pas le blocage auquel ces entreprises sont confrontées.

Eifert et Ramachandran (2004) en se basant sur l'avis des dirigeants d'entreprises dans plusieurs pays d'Afrique, confirment les difficultés d'accès au crédit des entreprises et leurs coûts élevés. Dans leur étude ils trouvent que les firmes africaines (essentiellement les PME) par rapport à leurs concurrents d'Asie ont moins d'accès au crédit et aux comptes à découvert.

Mbaye et Golub (2002) dans leur étude sur le secteur manufacturier au Sénégal sont arrivés à la conclusion que les PME essentiellement sont ceux qui subissent le plus des difficultés d'accès au crédit.

2-3/ Investissement en infrastructures publiques productives.

Les investissements en infrastructures publiques constituent de nos jours un facteur important de part les externalités productives qu'ils génèrent et qui améliorent la productivité des facteurs privés. Il s'agit notamment des investissements en infrastructures comme les réseaux routiers, la télécommunication, l'électricité, etc. Ils constituent pour les entreprises des facteurs de production gratuits. Barro (1990), Barro et Sala-i-Martin (1992).

S'efforçant de cerner plus étroitement la relation entre infrastructure et productivité, Asehauer a supposé une technologie globale de type Cobb-Douglas où la production est obtenue à partir des facteurs habituels de capital et de travail du secteur privé complété par les équipements ou infrastructures publiques. Dans son étude effectuée dans le cadre des Etats-Unis il est parvenu à la conclusion que les infrastructures ont un effet positif très marqué sur la productivité globale des facteurs du secteur privé. Bien que confirmé par Munnel (1990a), cette proposition continue de susciter des controverses car beaucoup d'économistes estiment que la productivité marginale des infrastructures obtenue par les estimations est exagérément élevée. En évoquant les implications en matière de politique économique, Munnel(1991) plaide fortement en faveur d'un coût de pouce aux infrastructures publiques, s'appuyant sur son interprétation d'observations empiriques selon laquelle la productivité serait nettement améliorée.

⁶ Cameroun, Ghana, Kenya et Zimbabwe.

Des études effectuées par d'autres auteurs dans le même contexte ont conduit à des conclusions un peu plus nuancées voire parfois contestables. Aaron (1990), estime que les régressions effectuées par Aschauer ne mettent pas en œuvre aucunes autres explications possibles du ralentissement de la productivité observée. On peut donc penser que la faiblesse de son analyse est d'ordre économétrique et que la prise en compte d'autres variables réduirait l'effet estimé des infrastructures.

Rubin (1991) constate que la population d'âge scolaire explique la croissance de la productivité aussi bien que n'importe quelle mesure du stock d'équipements publics testée. Une autre explication possible du résultat d'Aschauer est que la relation causale ne va pas des investissements d'infrastructure vers la production et la productivité, comme le suppose Aschauer, mais en sens inverse. Quand la productivité est élevée et que les revenus augmentent rapidement, les autorités sont plus disposées à investir dans des travaux publics. Fernald(1990) a observé que les infrastructures ne présentent pas nécessairement de relation avec la productivité des secteurs qui à son avis auraient dû tirer le plus de bénéfices des investissements correspondants. De même, Rubin (1991) n'a pas mis en évidence de corrélation entre productivité et les équipements publics que dans une branche manufacturière sur onze (celle du pétrole).

Il est aujourd'hui d'unanimité entre les économistes que le capital public productif contribue significativement à l'amélioration de la P.G.F.

Les observations faites sur l'état des infrastructures publiques dans les pays d'Afrique subsahariens (ASS) montrent qu'ils sont de qualités assez faibles et dans un état de délabrement avancé. Cette situation est encore rendue plus inquiétante avec les conflits et les guerres que connaît l'ASS et qui détruisent les infrastructures publiques. Il est donc clair qu'une évolution des conflits réduit non seulement le niveau de la production mais également les gains de productivité qu'engendraient ces infrastructures.

Une analyse comparative sur le climat des investissements par Eifert et Ramachandra (2004) montre que les pays africains disposent d'une infrastructure dont la qualité est faible mais assez variée notamment en matière d'électricité, des télécommunications, et les transports.

Au Nigeria, où la vaste majorité des compagnies ont mentionné l'électricité comme étant un obstacle majeur, les entreprises doivent obtenir une autorisation de la part de la compagnie nationale d'électricité pour importer des groupes électrogènes; les chefs d'entreprise considèrent qu'il s'agit là d'un mécanisme flagrant de la part des autorités gouvernementales pour l'obtention de pots-de-vin. Les pannes d'électricité sont fréquentes en

Afrique et les entreprises sont obligées de recourir à l'énergie privée. Ce qui affect gravement leur compétitivité. Au delà du coût de l'énergie publique et privée, les pertes de production dues aux pannes d'électricité sont de 3 à 5 pour cent des ventes.

L'ECI de l'Éthiopie estime que si le pourcentage des pertes de production dues aux pannes d'électricité pouvait être réduit de moitié, la productivité au niveau des entreprises augmenterait de 37 pour cent.

2-4/ L'investissement en capital humain.

Pendant longtemps les investissements en capital humain notamment en éducation, santé étaient considérés par la théorie économique de la croissance comme des investissements sociaux non intégrés dans la recherche des facteurs explicatifs de la croissance de la production.

Les économistes se sont intéressés au capital humain et plus particulièrement à l'éducation depuis longtemps comme le témoignent les travaux Mincer(1958), Schultz(1961), Denison (1962), et Becker(1964). C'est ce dernier qui a réellement fixé le cadre de la théorie du capital humain. Ils estiment que l'éducation et la santé constituent une réponse à la non explication des résidus obtenus dans la comptabilisation de la croissance. Plus tard Arrow (1962), et Azawa(1965) avec l'introduction de concept du "learning by doing" vont jeter les bases en endogénéisant le progrès technique jusqu'alors considéré comme exogène. Selon ces auteurs l'économie globale bénéficie d'une diffusion générale des connaissances constituant un input généré par les investissements passés ; chaque firme apprenant des investissements des autres et des siens propres.

Il a fallu attendre la fin des années 80 avec les nouvelles théories de la croissance endogène de Romer(1986,1990), Lucas(1988), Barro(1990) pour que la théorie du capital humain et particulièrement l'éducation se voie attribuer une place importante parmi les sources identifiées de la croissance. D'après ces derniers le progrès technique proviendrait du secteur produisant des idées qui augmentent la productivité.

L'impact du capital humain sur la croissance peut être saisi à partir de la fonction de production suivante :

$$Y=V^a H^b K^c (AL)^{1-a-b-c}$$

Où Y représente l'output global ; AL , le travail effectif exprimé en heure de travail ; H , le capital humain ; K , le capital physique et V , un vecteur comprenant les éléments qui agissent sur la productivité totale des facteurs. En divisant les deux membres de l'équation par le travail effectif et en prenant les taux de croissance des log des deux membres de l'équation, il vient :

$$\dot{Y} = a\dot{V} + b\dot{k} + c\dot{h}$$

Cette équation exprime le taux de croissance de l'output par tête en fonction de ceux de la productivité totale des facteurs, du capital physique et du capital humain par travail effectif. Une valeur positive et significative du coefficient c conclure un impact important du capital humain sur la croissance.

Des vérifications empiriques de l'impact du capital humain sur la croissance de la productivité ont dans la plupart des cas, données des conclusions réelles et significatives dans beaucoup de pays développés. Cependant, dans les pays en développement surtout en Afrique la relation entre KH et croissance de la productivité conduit à des résultats problématiques et parfois hors de toute attente. Les études menées par Lant Pritchett(1996)ont conduit à un impact assez fort et significatif tout en étant négatif du KH sur la croissance de la productivité au point que l'auteur se demanda "Mais où est donc passée toute cette éducation. "

D'autres auteurs [Sacerdoti et al. (1998),Ojo et Oshikoya(1995), Benhabib et Spiegel(1994)] ont dans le même sens tenter de confirmer les acceptions de la théorie du KH sans succès remarquable.

Aussi les problèmes de mesure du KH tant sur le plan économétrique que sur l'identification et le choix de la variable peuvent expliquer les résultats décevants. C'est dans ce cadre que Berhman(1987), sur un échantillon de 68 PED, trouve que les variations du taux d'alphabétisation ne sont pas corrélées avec celles de l'output.

Plusieurs raisons sont évoquées pour expliquer cette situation : Pritchett(1996), estime que la scolarisation ne crée pas nécessairement le capital humain étant donné que le rendement marginal de l'éducation décroît vite lorsque la demande de la main-d'œuvre stagne, et lorsqu'un environnement institutionnel pervers détourne la main-d'œuvre qualifiée vers les secteurs qui ont un impact négatif sur la croissance de la productivité.

Lopez et al (1998) quant à eux mettent l'accent sur l'inégalité de la distribution de l'éducation provoquant un impact moins sur la croissance.

L'étude sur le climat des investissements (ECD) en Afrique montre qu'un plus des faibles investissements en capital humain, beaucoup de pays africains ont des difficultés à conserver les travailleurs hautement éduqués ou à attirer du personnel étranger qualifié. Les

apports de compétences sont réduits par des politiques restrictives de visa qui rendent difficile le recrutement de personnel expatrié. Les déperditions de compétences sont énormes, comme c'est le cas, par exemple, des émigrants africains vers les États Unis en 1991 dont 58 pour cent avaient des doctorats ou des diplômes de médecine, 19 pour cent détenaient des maîtrises et 15 pour cent étaient des professeurs d'université dans leurs pays d'origine. 95.000 africains hautement éduqués vivaient aux États Unis en 1991.

La plupart des études effectuées dans le cadre du capital humain ont souvent conduit montrer l'impact d'une amélioration en éducation et en santé sur la croissance de la productivité. D'autres auteurs ont essayé de montrer que la fragilité de la santé dans les pays sous développés explique non seulement la dégradation de la PGF mais aussi la perte de compétitivité des économies en développement face aux économies développées.

Des études récentes [McCarthy et al. (2000), Gallup and Sachs (2000), Bhargava et al. (2001), Arcand (2001), Mayer (2001), McDonald and Roberts (2002) and Webber (2002).], ont porté sur l'impact "d'une santé fragile" particulièrement dans les pays sous développés sur la croissance et la productivité.

Matthias A. Colet and Eric Neumayer(2005) estiment qu'il y a de bonnes raisons de penser la santé constitue une déterminant important. Pour eux la fragilité de la santé affecte le développement économique à travers la PGF non pas comme un facteur additionnel mais comme un élément affectant la productivité d'un facteur. Ainsi donc ,inclure la santé comme un déterminant direct de la croissance est conceptuellement inexacte étant donné que la santé affecte indirectement la croissance via la PGF. Bhargava *et al.* (2001), Bloom *et al.* (1999) and Gallup *et al.* (1999) ont trouvé que l'espérance de vie à la naissance est un déterminant positif et significatif du taux de croissance. De même (WHO 2001) estime qu'un accroissement de l'espérance de vie de 10% croîtrait la croissance économique de 0.3-0.4% par an.

2-5/ Efficacité de l'organisation interne de l'entreprise.

Toute entreprise fonctionne à la fois dans un environnement interne et externe. L'environnement externe (État, les règles du commerce, la conjoncture économique etc.) constitue des contraintes qui s'imposent et avec les quelles elles doivent composer. Dans ces conditions, l'entreprise pour être compétitive doit non seulement d'adapter quotidiennement aux exigences de son environnement externe mais également compter sur l'efficacité de son organisation interne qui constitue un gage de compétitivité pour les entreprises appartenant à

un même secteur d'activité. Il est souvent postulé que deux entreprises ayant le même objet social et disposant au départ de la même de capitaux ne réalisent pas la même productivité donc de bénéfice car ceux-ci ne proviennent pas uniquement des capitaux mises en œuvre. Il existe d'autres éléments pouvant influencer sur l'activité de l'entreprise notamment le management, la qualité du personnel et sa motivation, la qualité des rapports avec les clients et les fournisseurs, le réseau de distribution etc. Ces éléments sont susceptibles de générer un supplément de production améliorant ainsi la productivité globale des facteurs et le résultat de l'entreprise.

Parmi les facteurs internes qui peuvent influencer sur la productivité, il convient de mettre l'accent sur l'importance des relations humaines au sein de l'entreprise notamment la motivation du personnel.

Elton Mayo (1940) au cours d'une enquête menée de 1928 à 1932 près de Chicago dans une fabrique de téléphone a recherché une corrélation entre les conditions de physique (éclairage, bruits, chaleur ...) et les rendements des ouvriers.

Ichonowski : Shaw et Prennushi (1997) montrent dans une étude sur les industries d'acier qu'une bonne gestion des ressources humaines avait un effet positif sur la productivité de ces dernières. Les régressions effectuées révèlent que les entreprises utilisant un ensemble d'innovation en matière de gestion du travail réussissent de meilleurs scores de productivité. Ces innovations comprennent les incitations pour le salaire, l'amélioration des conditions de travail, les primes.... Des scores de productivité plus modestes sont réalisés par les industries qui pratiquent une gestion traditionnelle (rémunérations mensuelles fixes).

CHAPITRE II: Contexte de développement du secteur privé et analyse du secteur industriel au Togo.

En vue d'identifier un programme d'actions et de mesures à mettre en œuvre pour redynamiser et développer l'industrie togolaise, il est indispensable de replacer le secteur industriel dans son contexte économique et global, caractériser par les PAS, la structure et l'évolution des performances économiques

Ce chapitre a pour but d'analyser le contexte économique du développement au Togo, les politiques économiques, les performances qui ont un impact direct sur les conditions de développement du secteur industriel.

I- Contexte de développement du secteur privé au Togo.

I-1 Rétrospective sur le développement au Togo.

Au lendemain de son indépendance, le Togo a opté pour un régime économique libéral. Jusqu'en 1974, le gouvernement togolais a poursuivi une politique économique et financière prudente marquée par le respect des équilibres macro-économiques et d'ouverture au commerce international conduisant à un taux de croissance élevé de 7% par an. Au cours de cette période, un système de planification économique et sociale a été adopté. *Le premier plan de développement (1966-1970)* fut centré sur la mise en place des infrastructures de base devant permettre l'industrialisation du pays. Avec le *deuxième plan (1971-1975)*, le Togo s'engage sur la voie de l'industrialisation. Plusieurs unités industrielles ont été ainsi créées. De taille variables, ces entreprises étaient orientées vers la substitution à l'importation sans échange entre elles et avec les autres secteurs. Les plus grandes unités appartenaient à l'Etat ou à des privés étrangers. *Le troisième plan quinquennal (1976-1980)* a coïncidé avec la flambée des prix du phosphate. Convaincu que ces conditions favorables allaient se maintenir de façon durable, le gouvernement s'engagea dans la création d'entreprises publiques pour suppléer la rareté d'entrepreneurs industriels nationaux et des investisseurs étrangers.

Poursuivant sa stratégie de substitution à l'importation, les nouvelles entreprises créées dans des domaines jugés stratégiques furent rapidement confrontées à de sérieuses difficultés (crise économique internationale) que l'Etat tenta de résoudre par des subventions.

A partir de 1982, la politique industrielle a consisté à restructurer les entreprises pour les rendre plus viables. Le redressement des entreprises publiques fut le principal objectif du

Premier PAS. Le deuxième PAS entré en vigueur en 1985, fut orienté vers la consolidation des acquis du 1^{er} PAS et notamment la poursuite du désengagement de l'Etat des activités industrielles et commerciales et la promotion des PME/PMI. Lors du troisième PAS (1987-1989), la priorité accordée aux investissements productifs.

La mise en œuvre des trois PAS s'est traduite, dans l'ensemble, par une certaine amélioration de la situation au niveau de l'activité économique ainsi que des agents économiques.

Il faut attendre le début des années 90 pour voir les résultats positifs obtenus des efforts et sacrifices consentis remis en cause par une crise socio politique qui perdure encore.

En 1994, après trois années de troubles politiques et sociaux, le gouvernement togolais a entrepris un programme global de redressement économique fondé sur une stratégie de désengagement progressif des activités commerciales et productives, ainsi que des services d'infrastructures viables sur le plan financier. Cette stratégie visait à : a) accroître la compétitivité de l'économie togolaise grâce au renforcement du secteur privé afin de promouvoir la croissance économique togolaise, attirer l'investissement privé et développer les exportations ; b) améliorer la qualité des services d'infrastructure (électricité, télécommunications, eau et assainissement, transports), et accroître la part de l'investissement dans l'infrastructure à financer par le secteur privé, réduisant ainsi les besoins de financement public pour le secteur de l'infrastructure. L'IDA a aidé le gouvernement à mettre en œuvre cette stratégie en accordant au Togo un crédit d'ajustement et de relance économique. (CARE). Les objectifs du programme étaient les suivants : a) rétablir la stabilité macroéconomique grâce à l'adoption de mesures de finances publiques et à l'accélération du programme de désengagement ; b) améliorer le cadre de développement du secteur privé grâce à la réforme du cadre réglementaire ; et c) rétablir la capacité à fournir les services de base, notamment les services d'infrastructure. Malgré quelques résultats positifs enregistrés suite à la privatisation de plusieurs entreprises publiques et aux réformes structurelles entreprises, le résultat global du programme n'a guère été satisfaisant et a été nettement en deçà du niveau requis pour susciter une réponse de l'offre du secteur privé local et des investisseurs internationaux. En dépit de la piètre performance du CARE, le gouvernement a entrepris en 1997, un programme ambitieux de réformes économiques visant à rétablir la croissance économique par le truchement du développement du secteur privé, du désengagement de l'Etat de toute les activités productives et commerciales, de l'amélioration de la prestation et

de la qualité des services d'infrastructure grâce au renforcement du rôle du secteur privé dans la prestation de ces services ainsi que de la réforme du secteur financier.

De nos jours, l'économie togolaise évolue dans un contexte national très difficile et dans un environnement sous-régional dont le renforcement de l'intégration reste la voie salutaire pour s'accorder avec les nouvelles données du contexte international dont la dynamique fait appel désormais à de facteurs intangibles (savoir faire, innovation technologique) pour assurer la compétitivité de l'appareil productif.

I-2 les projets d'actions gouvernementales pour la promotion du secteur privé.

Au cours de la dernière décennie, le Togo s'est efforcé de corriger les déséquilibres internes et externes de son économie dans un contexte difficile de suppression de l'assistance financière extérieure. Les politiques macroéconomiques du pays ont eu entre autres objets le désengagement de l'Etat des entreprises publiques et la mise en place d'un environnement favorable au développement du secteur privé.

En effet la création de la chambre du commerce et de l'industrie du Togo visait entre autre à informer, à conseiller et à assister les opérateurs économiques dans leurs démarches et aussi à faire rayonner le Togo au delà de ces frontières grâce aux réseaux auxquels elle est attachés. Mais ces différentes missions sont, avec le temps, rendues difficiles par les faibles moyens dont elle dispose. Depuis plusieurs années le budget de fonctionnement est marqué à la baisse, ce qui ne permet plus d'offrir le niveau de service qui est le sien. En outre, l'arrêt de la coopération européenne la coupe de précieux concours et de collaboration comme ceux du Centre pour le développement de l'entreprise (CDE), l'ONIDI. Malgré les difficultés le gouvernement continue d'afficher sa volonté pour la promotion du secteur privé. Ce qui a conduit à la mise en place en 2001 d'un ministère chargée de la promotion du secteur privé.⁷ Il a pour mission de coordonner la politique du gouvernement en matière de promotion et de développement du secteur privé :de renforcer et promouvoir les structures d'appui au secteur privé :de rendre effectif le dialogue entre pouvoirs et secteur privé sur la politique macroéconomique et les réformes structurelles.

Pour permettre au secteur privé de s'épanouir et de relever le défi de la mondialisation, ce ministère en collaboration avec les acteur économiques, tirant partie des conclusions et

⁷ Decret N°100-112/PR du 09 mai 2001.

recommandations des études et diagnostics des problèmes du secteur privé togolais et de son environnement, a élaboré un plan d'actions pour l'implantation de structures d'appui et de promotion du secteur privé. Il s'agit de :

- *L'Agence de la promotion des exportations (Apex)*, dont la date de création a été arrêtée en 2006. Elle sera chargée de diversifier et de renforcer les exportation agricoles et industrielles togolaises afin de les conformer aux exigences des marchés récipiendaires. Ces appuis devraient être principalement axés sur la représentation et la promotion commerciales, la promotion de la culture de la qualité, de l'emballage et du transport des produits ainsi que l'assistance à la mise en place d'infrastructures de base de production.

- *L'Agence d'appui à l'entreprise (Agape)* qui devrait s'intéresser davantage aux entreprises et à leur développement à travers un soutien à la création de PME-PMI, à des actions de promotion de la sous traitance et de la qualité ou encore à travers la négociation au partenariat.

- *L'Agence de promotion des investissements au Togo (Api-Togo)* dont la création est souhaitée avant fin 2004, sa mission consisterait en l'identification de projets, l'accueil et l'orientation des investisseurs ou l'organisation de séminaires et journées d'information sur les potentialités de l'économie togolaise. Cette agence servirait d'interface entre investisseurs togolais et étrangers.

En plus de ces différentes structures deux autres outils, le Fonds de promotion de l'entreprise (FPE) et le Programme national de relance du secteur privé dont la mise en place et le fonctionnement sont étroitement liés au retour des bailleurs de fonds dans le pays. En effet une partie du financement du Programme national provient de dons et subventions. Quand au FPE, qui permet l'accès des entreprises nationales à des crédits à long termes ou qui pratique du refinancement à ses taux préférentiels, une part de ses ressources devra être alimentées à travers des concours extérieurs.

S'il est vrai qu'à travers ces plans d'actions on ressent la ferme volonté des pouvoirs publiques dans la redynamisation du secteur privé togolais, il faut cependant souligner que cette initiative n'est pas la première. C'est dire que des efforts importants sont nécessaires en ce qui concerne l'esprit et la compétence des responsables chargés de coordonner les activités. Il est également important de mettre en place des organes chargés de vérifier la conformité des activités avec les objectifs du plan.

II Diagnostic du secteur privé togolais.

Le secteur privé constitue le moteur du processus de relance de la croissance. Ce secteur dispose d'un certain nombre de dispositions visant à le promouvoir. A côté de ces dispositions le secteur privé togolais est confronté à d'énormes problèmes qui entravent son développement.

2-1 Quel dynamisme pour la Zone franche ?

La zone franche du Togo est le processus le plus poussé pour offrir aux investisseurs, les conditions de leur compétitivité dans la sous région. Créée en 1989 parallèlement à l'introduction d'un code nouveau des investissements, elle est l'une des plus anciennes en Afrique bien que les années qui suivent sa création se sont caractérisées par l'inconséquence de ses responsables dans la gestion. Grâce au soutien des bailleurs de fonds internationaux, la zone a été progressivement restructurée pour mieux répondre aux attentes des opérateurs mais surtout doter le Togo d'un outil d'encourageant les activités d'exportation et de transformation sur son sol. Bien qu'elles ne soient pas directes, les retombées de ce dispositif semblent porter ses fruits, en particulier dans les secteurs du service et de l'emploi. Son impact économique est appréciable, dans la mesure où en 2001, près de 40 entreprises qui y étaient installées représentent à elles seules le tiers des 18000 emplois existant dans le secteur formel du Togo et 24% des exportations nationales. En 2004, la zone franche regroupait 62 entreprises, qui procurent actuellement 9300 emplois, et dont les marchés principaux se situent en Europe et en Asie.

Mais tous les abus n'ont pas disparu au sein de la Zone Franche. Certaines situations méritent des clarifications auxquelles une restructuration encore plus poussée de la Société d'administration de la Zone franche, (Sazof) pourrait répondre afin d'assister les promoteurs dans leur démarches, mais aussi dans le contrôle de leur activité. Parmi les dérives observées, certaines entreprises écoulent leur produits sur le marché national au-delà des 20% autorisés, certains fabriquent les mêmes produits que les entreprises concurrentes n'ayant pas reçu d'agrément. L'attribution elle-même de ces agréments est sujette à caution. Le cadre réglementaire est peu satisfaisant et la concurrence insuffisamment respectée. Une autre pratique répandue est celle du changement artificiel de la dénomination de l'entreprise à la date d'échéance de l'agrément : une pratique qui permet de proroger artificiellement les activités dans la Zone. Malgré ces réserves, la Zone franche est, dans l'ensemble, réactive aux attentes des investisseurs. Le régime fiscal applicable est, comme il se doit préférentiel

2-2/ Les Problèmes sectoriels.

2-2-1/ Détérioration de la qualité des services d'infrastructures.

Bien que traditionnellement, la qualité de l'infrastructure ait été relativement satisfaisant, le manque d'investissement et d'entretien approprié, ainsi que la mauvaise gestion, ont eu pour effet de détériorer progressivement les services d'infrastructures. Le PAREP a permis d'améliorer de façon substantielle la couverture et le coût des services de télécommunications. Toutefois, même dans ce secteur, la réforme est loin d'être achevée. Beaucoup d'entreprises d'Etat intervenant dans les services d'infrastructures tardent encore à être privatisées.

2-2-2/ Faiblesse du secteur financier.

Une revue du secteur bancaire togolais dénote une sérieuse détérioration du système bancaire. Il est confronté à un grave problème de liquidité mettant les entreprises en difficultés et dans l'incapacité de faire face aux créances auprès des banques et l'accumulation d'arriérés de paiement par le gouvernement au dépend des entreprises privées et du secteur bancaire. Le système bancaire togolais traverse actuellement des difficultés caractérisées par : i) une crise de liquidité résultant de la perte des dépôts et d'une augmentation du nombre de prêts non performants dans leur portefeuille ; ii) l'érosion de leur capital net et une nouvelle chute de leur rentabilité remettant en question leur capacité de créer des réserves adéquates pour faire face à des prêts douteux et non performants ; iii) une concentration malsaine de risques dû à un engagement trop élevé vis -vis du secteur public.

Le marasme du secteur bancaire reflète la fragilité d'ensemble du système économique, dont les causes profondes proviennent des troubles politiques qui ont entravées l'activité économique, minée la confiance du secteur privé, et par effet de ricochet érodé la rentabilité des banques. La détérioration de la situation financière des banques togolaises s'est aggravée à cause du fréquent recours de l'Etat au crédit bancaire pour financer son croissant déficit budgétaire, soit indirectement sous la forme de crédit au gouvernement ou indirectement en accordant des prêts à court terme à des entreprises publiques qui d'autre part étaient obligées de faire des avances de trésorerie exceptionnelles au gouvernement.

2-2-3/ Absence d'un climat d'affaires propice

Le climat des affaires est l'ensemble des facteurs propres à la localisation de l'entreprise, qui influe sur les opportunités de marché ou le désir des entreprises d'investir à des fins productives, de créer des emplois et de développer des activités.

Le Togo, dans le souci de créer ce climat a mis en place un ensemble d'organes de promotion du secteur privé dont la Zone Franche d'Exportation.

En dépit des efforts louables par le gouvernement en vue d'attirer l'investissement étranger par la truchement de la création de cette Zone Franche depuis 1989, les entrepreneurs du secteur privé sont réticents à intervenir dans des relations d'affaires avec l'Etat par crainte que celui-ci soit un mauvais payeur pour produits ou services.

En raison de la prédominance continue des entreprises publiques dans le secteur formel et de faible attractivité du Togo pour l'investissement privé, le secteur privé n'a pu atteindre la masse critique nécessaire lui permettant jouer un rôle de premier plan dans l'économie du pays et de s'imposer comme un interlocuteur incontournable de l'Etat. Cette situation s'est traduite par la mauvaise performance des institutions de développement du secteur privé notamment la chambre de commerce et d'industrie du Togo. (CCIT), la Zone Franche, le patronat qui souffre de la mauvaise gestion et de la pénurie de ressources, et dont la représentativité est remis en question par l'Etat ou par leurs propres membres.

Dans un récent passé, le dialogue entre le secteur privé et l'Etat n'a guère été très efficace et s'est senti des graves difficultés financières auxquelles l'Etat est confronté, l'insuffisance de la capacité du gouvernement à trouver des solutions aux différents problèmes du secteur privé, ainsi que de la faiblesse des capacités des organisations qui représentent le secteur privé. Récemment le gouvernement a manifesté son désir d'améliorer sa coopération avec le secteur privé. il a été crée un ministère délégué auprès du premier ministre chargé du secteur privé, ainsi qu'une cellule de concertation comprenant des représentants de l'Etat et du secteur privé. Cependant depuis sa création, la preuve de son efficacité reste encore à démontrer.

III- Le secteur industriel de l'économie togolaise

Le tissu industriel du Togo est de formation récente. Il a pris corps à travers les quatre plans quinquennaux de 1976 à 1985. Après la mise en place des infrastructures de base pour la promotion des activités de production durant les deux premiers plans (1966-1975),

L'élargissement de la base de production industrielle dont les activités ont démarré quelques années avant l'accession du pays à la souveraineté internationale a été retenu. D'importants efforts d'investissement ont été entrepris par l'Etat et les privés étrangers suivis peu après par les nationaux pour implanter des unités industrielles publiques et privées. Ainsi, aux côtés des premières unités de transformations de produits agricoles locaux (usines d'égrenage de coton, d'extraction d'huile de palme, de phosphate et de production de tapioca) sont nées diverses entreprises de tailles variées. En plus de sa participation à la création de sociétés d'économie mixte, l'Etat a engagé des ressources importantes dans des entreprises publiques à intensité capitalistique : Société Togolaise des Hydrocarbures, Ciments de l'Afrique de l'Ouest, Société Nationale de Sidérurgie etc.

Cependant, les faiblesses dans la conception des projets, le manque de rigueur dans la gestion et l'intervention inadaptée de l'Etat en matière de protection des entreprises publiques constituent les difficultés dans lesquelles la majorité des entreprises publiques se sont enlisées.

La mauvaise performance de la plupart de ces entreprises a conduit l'Etat à se rendre compte que les espoirs placés dans cette approche de développement de l'Industrie n'ont pas été comblés. Ce qui a conduit l'Etat à définir dans le secteur secondaire, une nouvelle orientation de la politique industrielle. Elle s'articule autour de trois axes :

- la réforme des entreprises publiques :
- la promotion de l'initiative privée :
- la promotion des industries exportatrices.

De mesures incitatives, réglementaires et institutionnelles ont été entreprises pour appuyer cette politique.

Toutes ces dispositions ont suscité un intérêt des investisseurs privés nationaux et étrangers pour le secteur industriel marqué par la création de petites et moyennes industries notamment dans le secteur manufacturier où l'initiative privée prend des formes sociales diverses pour développer des produits dans de branches variées.

3-1/ Présentation du secteur industriel au Togo.

En effet les premières unités industrielles sont apparues quelques années avant les indépendances du pays. Ce sont essentiellement des agro-industrie basées sur la transformation des matières premières locales aux quelles s'ajoute la première chaîne d'extraction de phosphates. Cet effort d'industrialisation s'est poursuivi avec l'implantation d'unités de production orientées essentiellement vers l'import substitution.

L'industrie togolaise, diversifiée, se caractérise principalement par un nombre limité et de taille réduite des entreprises manufacturières avec une forte concentration dans la région maritime. Elle renferme des unités de production réparties dans les branches suivantes : industries extractives, agro-industries, industries alimentaires, industries textiles et habillements, industries chimiques, industries du bois et ouvrages en bois, industries de minéraux non métalliques, industries d'ouvrages en métaux, industrie d'articles en papier et imprimerie.

Elles produisent entre autres : phosphate, clinker, ciment, farine de blé, sucre, bière, boissons gazeuses, tissus imprimés, vêtements, huiles, savons, peintures, ciments cartonnerie, produits cosmétiques etc.

Fortement concentré à Lomé (80% des entreprises), le secteur est dominé par les industries extractives et dans la manufacture, par les industries agroalimentaires, alimentaires et de boissons.

En dehors de quelques entreprises pouvant constituer les maillons de base de filières, une grande partie des unités exploitent des créneaux dont l'intégration au reste de l'économie nationale est faible. Ceci tient du fait que peu d'entreprises exploitent les ressources locales sur la base d'un processus de production allant de là matière première aux produits semi finis ou finis (filière textile, huilerie et savonnerie). Les activités de transformation se limitent le plus souvent aux derniers stades de fabrication et aux opérations les plus simples (production de clous et tôles, montage d'appareils électriques, menuiserie métallique, cartonnerie, etc.), à partir d'intrant majoritairement importés.

Trois cycles d'évolution ont caractérisé la croissance du secteur au cours de ces trente dernières années :

- une période de forte croissance (de 1965 à 1972), avec un taux moyen de 6.4% ;
- une période de croissance moyenne (de 1973 à 1983) avec un taux de 2.4% l (an ;
- une période de stagnation et même de régression (de 1983 à 1996) avec un taux variant entre 0.4% et -0.5%.

L'économie togolaise a été profondément marquée par la sociopolitique qui a atteint son point culminant en 1992-1993 avec l'arrêt quasi-général de l'activité économique et la dévaluation

de l'CEA en 1994. L'industrie a été le secteur le plus éprouvé. Ce secteur déjà structurellement fragile, s'est littéralement effondré entre 1991 et 1993 avec une chute de 40% de la valeur ajoutée.

Le secteur industriel togolais s'est ainsi retrouvé dans une situation précaire caractérisée à la fois par :

- l'affaiblissement des moyens financiers des entreprises ;
- le faible appui apporté par le système de financement ;
- le fléchissement notable de la demande finale.

Cette situation exceptionnelle peut être appréhendée par une double approche se situant à deux niveaux d'intervention :

Dans un premier temps, il s'agit d'aborder et de résoudre les problèmes particuliers créés par la situation exceptionnelle d'inactivité dans laquelle se sont trouvés les entreprises. De ce point de vue, il s'agira d'une action à court terme qui vise à régler des problèmes plutôt de survie.

Dans un deuxième temps, il s'agira d'aborder et de recourir les problèmes de fonds relatifs au développement industriel notamment celui de la compétitivité.

La volonté de renforcement de l'option économique libéral et de l'intégration régionale, eu égard à l'étroitesse du marché national, s'est traduite par la création et la promotion de la Zone Franche d'Exportation en 1989 rendu opérationnel en 1990 et dont le fonctionnement demeurent encore insatisfait.

III-2 : Contribution du secteur à la production nationale

En 2003, le tissu industriel du Togo rassemble près de 105 entreprises en activité dont une soixantaine d'unités franches.

De 1990 à 2003, l'investissement dans le secteur industriel est l'œuvre réalisée essentiellement par les promoteurs d'entreprises dans la Zone Franche avec un apport de près de 73 milliards de francs :

La contribution de l'activité industrielle à la formation du PIB réel connaît une constance qui tourne autour de 14,4% dont 10% pour l'Industrie manufacturière.

La part de l'agro-industrie et de l'industrie alimentaire et boisson est de près de 3,2 % du PIB soit 32% de la contribution du secteur manufacturier et 22,2% de la part du secteur industriel.

L'industrie des textiles et habillement, malgré la performance de ses unités s'active autour de 1% du PIB réel soit 10% de la part du secteur manufacturier et 7% de la part du secteur industriel.

L'activité industrielle emploie près de 11000 personnes dont 8.800 pour la Zone Franche, soit 0,5% de la population active (44,5% de la population totale).

Dans l'ensemble, en dehors de quelques entreprises pouvant constituer les maillons de base des filières, une grande partie des unités exploite des créneaux dont l'intégration au reste de l'économie reste très faible.

Ceci tient du fait que peu d'entreprises exploitent les ressources locales allant de matière première aux produits semi-finis et finis (filières huiles, textiles, savonnerie, céréales). Les activités de transformation se limitent le plus souvent aux derniers stades de transformation.

III-3 : Les problèmes du secteur.

L'analyse des problèmes conduit à en distinguer deux catégories.

Les problèmes structurels.

Il s'agit de :

L'étroitesse du marché togolais constituant contrainte importante à l'effort d'industrialisation du pays. Elle rend le Togo très peu attractif pour les investissements visant à satisfaire les besoins des consommateurs.

L'absence d'intégration de l'industrie aux autres secteurs fait apparaître le secteur industriel comme une juxtaposition d'unités déconnectées des autres activités ;

La faiblesse de la valeur ajoutée créée par le secteur industriel résulte de la nature des activités que ce secteur recouvre : essentiellement la première ou la dernière phase du processus de fabrication ;

La faiblesse de fonds propres dans le capital investi est grande partie, à l'origine de la difficile situation financière que connaissent les entreprises industrielles.

Le surdimensionnement des unités de production crée une distorsion très marquée entre les capacités installées et les réelles possibilités d'absorption des productions des marchés visés. ;

Les contraintes d'ordre institutionnelles et réglementaires constituent un handicap à la rapidité de création des entreprises, face aux exigences du marché.

Les problèmes conjoncturels.

Ils seront analysés au niveau technique, commercial, financier et économique.

Au niveau technique, les outils de production ont subi des détériorations plus ou moins importantes résultant de l'arrêt prolongé de fonctionnement des machines.

Au niveau commercial, les difficultés sont nombreuses et de divers ordres : perte de parts de marché du fait de la forte chute de la demande de produits manufacturiers ; perte de confiance des fournisseurs, suite au non respect des engagements des entreprises

Au niveau financier et économique on note

- le déficit de trésorerie des entreprises s'est considérablement alourdi et l'encours de leur endettement vis-à-vis du système bancaire est très élevé ;
- accumulation des factures impayées d'eau, d'électricité et de téléphone et la retissant dans le règlement des charges fiscales par les PME/PMI ;
- importance des créances des entreprises sur le trésor.

III-4 : Les nouvelles orientations de politiques industrielles

Il a été reconnu que le potentiel de croissance à long terme du pays se situe particulièrement dans trois domaines : l'agriculture (y compris la production et l'exportation de produits agricoles non traditionnels tels que les fruits et les légumes) ; les services (secteur où les activités pourraient être développées à la faveur de la situation géographique du Togo et de son rôle de plaque tournante du commerce de transit et de place commerciale et financière) ; et enfin le développement d'un secteur industriel dynamique composé de Petite et Moyennes Entreprises Privées. Le Togo entend exploiter ce potentiel de croissance grâce à une stratégie d'encouragement de l'initiative privée, se matérialisant à travers des réformes visant en priorité à :

- Etablir un réseau efficace d'appui au secteur privé.

Les nombreuses institutions techniques et financières qui ont été mises en place ne permettent pas d'atteindre les résultats escomptés dans le domaine de la promotion, de l'assistance aux entreprises et surtout du financement.

- Favoriser et encourager les progrès de compétitivité des entreprises.

Face à l'acuité de la compétition internationale sur le marché domestique et la nécessité de s'établir sur d'autres marchés pour dépasser la contrainte du marché national, la recherche de la compétitivité doit être le facteur clé du développement industriel. Il s'agit de mesures qui ont un caractère incitatif à tous les aspects du cadre réglementaire qui ont un lien direct avec la compétitivité des entreprises. Il s'agit aussi bien de la législation du travail, de la

réglementation du commerce, de la politique fiscale et douanière, de la politique fiscale et douanière, de la politique de tarification des unités de production, etc.

- Renforcer les capacités organisationnelles et de gestion.

Le renforcement des capacités concerne tout aussi bien les structures de l'Etat que celles du secteur privé. Dans le contexte d'une économie de marché de plus en plus ouverte, l'Etat doit pouvoir s'organiser pour être à l'écoute du secteur privé, et concevoir des réponses aux enjeux, aux contraintes aux aléas, aux opportunités qui se pressentent. A cet effet, il convient de renforcer les capacités d'action de la DDI qui passent en particulier par un renforcement des activités d'information, d'analyse et de conception.

Le renforcement des capacités organisationnelles et de gestion concerne également les institutions professionnelles qui ont un rôle déterminant à jouer pour mobiliser les opérateurs, exprimer leurs problèmes et les amener à coopérer entre eux.

- Intensifier et diversifier les industries de transformation des matières premières locales.

Même si le facteur « disponibilité de matière première et de mains d'œuvre abondante » ne constitue pas forcément un élément décisif de développement d'activités compétitives, il reste que le Togo doit s'efforcer de tirer le meilleur parti des potentialités qu'il recèle.

En matière de ressources humaines le pays bénéficie d'une population disponible importante, jeune et forte au travail. Le système éducatif, quoi que insuffisant et imparfait, permet déjà de disposer sur un marché de travail d'une main d'œuvre apte à recevoir une formation pour l'industrie.

- Intensifier le développement des industries exportatrices.

Pour lever les contraintes liées à l'étroitesse du marché national et créer une industrie dynamique sur le marché extérieur, la promotion des industries exportatrices doit constituer un pilier essentiel dans l'effort d'industrialisation du pays. D'importants obstacles demeurent, parmi les quels les politiques différentes en matière de taux de change et des difficultés.

En même temps soucieuses de créer de puissants facteurs d'encouragement et de compétitivité, les autorités ont mis en place des facilités et défini des régimes spéciaux en faveur des industries exportatrices à travers l'instauration de la zone franche. Cette politique devra être poursuivie et renforcée.

- Développer une concertation étroite et continue avec les opérateurs privés.

Les autorités entendent désormais promouvoir une large concertation avec le secteur privé pour formuler et suivre la mise en œuvre des objectifs, des programmes et actions qui seront

conçus pour le développement industriel elles envisagent à cet effet la mise en place de la maison de l'entreprise dont les études sont assez avancées.

- Encourager la promotion de l'entrepreneuriat et renforcer les capacités techniques et de gestion de jeunes promoteurs.
- Engager l'industrie sur la voie d'un développement écologiquement durable (lutte contre la pollution industrielle). Ces principaux piliers s'articulent autour de trois axes de développement industriel notamment la valorisation des ressources locales, la promotion des industries d'exportation et la réforme des entreprises publiques.

CHAPITRE III : Analyse empirique et interprétation des résultats.

Après une revue économique détaillée sur les différents facteurs explicatifs de l'évolution de la productivité dans le premier chapitre, nous tenterons dans cette partie de mettre en œuvre le cadre méthodologique, à la fois économétrique et empirique permettant d'appréhender de façon générale l'impact du climat dans lequel évoluent les entreprises sur la croissance de leur productivité et leur compétitivité.

Section-1 : Méthodologie d'analyse

1-1 : La spécification du modèle

L'objectif de cette étude est d'identifier les facteurs tant internes qu'externe affectant la productivité des industries togolaises réduisant ainsi leur compétitivité productive.

Dans la littérature économique, la croissance de la productivité peut être mesurée à travers deux indicateurs : la productivité du travail (P.T.) et la productivité globale des facteurs (PGF). Ces deux indicateurs feront l'objet de notre attention dans nos estimations.

Plusieurs travaux ont été menés par Latreille et Varoudakis (1996), Mbaye et Golub (2002) et Mbaye (2002a, 2002b) sur la croissance de la productivité au Sénégal. Le modèle qui nous servira de base d'analyse est inspiré de celui de ce dernier. Le modèle comprend deux équations : celle de la P.T. et celle de la P.G.F.

La mesure de ces deux variables dépendantes de notre modèle relatif à l'industrie manufacturière au Togo a été réalisée en nous basant sur l'hypothèse d'une fonction de type Cobb-Douglas à deux facteurs de production.

$$VA_{it} = F(K_{it}, L_{it}) = A_{it} K_{it}^{\alpha} L_{it}^{\beta} \quad (3.1)$$

VA_{it} , K_{it} , L_{it} représentant respectivement la valeur ajoutée, le stock de capital physique et l'effectif de la main d'œuvre relatifs à l'entreprise i à l'année t . Quand aux coefficients α et β , ils renvoient directement d'après l'hypothèse de rendement d'échelle constant ($\alpha + \beta = 1$) aux statistiques de la répartition de la VA entre salaire et revenu du capital. A_{it} est le niveau de la technologie de l'entreprise i à la date t appelé P.G.F. Cette dernière est définie et calculée par :

$$P.G.F._{it} = A_{it} = VA_{it} / K_{it}^{\alpha} L_{it}^{\beta} \quad (3.2)$$

La productivité du travail quand à elle est calculée par :

$P.T._{it} = VA_{it} / L_{it}$. Il s'agit de la valeur ajoutée par travailleur déflatée par le déflateur du secteur manufacturier.

En s'inspirant des travaux de Coe et allii (1995) dans le cadre des pays en développement nous affectons respectivement à α et β les valeurs 0.4 et 0.6.⁸

- Le stock de capital est approximé par le montant des investissements.
- Selon la théorie de la production, on estime le mieux la quantité de facteur travail par le nombre d'heures effectivement travaillées ,ajusté en fonction de la qualité de la main d'œuvre. En raison de l'absence de séries sur cette variable nous utilisons l'effectif de l'entreprise comme proxi de l'emploi.

Etant donné que nous disposons d'un panel cylindré, les estimations et les tests effectués nous ont conduit à retenir un modèle à effets fixes spécifié comme suit :

$$\text{Log } PT_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log } KH_{it} + \alpha_2 DO_{it} + \alpha_3 \text{Log } CF_{it} + \alpha_4 PROF_{it} + \alpha_5 \text{Log } IC_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3.3)$$

$$\text{Log } PGT_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Log } KH_{it} + \beta_2 DO_{it} + \beta_3 \text{Log } CF_{it} + \beta_4 PROF_{it} + u_{it} \quad (3.4)$$

PT:	La productivité apparente du travail.
PGF :	La productivité globale des facteurs.
KH :	Mesure la qualification de la main d'œuvre.
DO :	Mesure du degré d'ouverture commerciale.
CF :	Mesure des contraintes financières de l'entreprise.
PROF :	Mesure la rentabilité de l'exploitation.
IC :	Intensité capitalistique.

1-2 Estimations et Tests de choix de modèle.

^x Cité et utilisé par Saïd TOUFIK et Jamal BOUOUIYOUR dans leur étude sur les industries manufacturières marocaines en septembre 2002.

Les estimations de modèles et de tests ont été effectuées sur un panel cylindré de 73 entreprises manufacturières sur une période de 1999 -2001. Plusieurs modèles ont été estimés à cet effet :

- **Modèle à effets fixes.**

Elle peut être spécifiée comme suit :

$$Y_{it} = \alpha_i + X_{it} b + \varepsilon_{it} \quad (3.5)$$

Ce modèle suppose l'uniformité des coefficients d'un individu à l'autre sauf pour le terme constant. α_i est l'effet individuel spécifique à l'individu i et permet de capter l'hétérogénéité individuelle.

- **Modèles à effets aléatoires.**

On suppose ici qu'il existe un grand nombre de facteurs qui peuvent affecter la valeur de la variable expliquée et qui ne sont pas introduits explicitement sous la forme de variables explicatives. Ces facteurs sont approximés par la structure des résidus. Ce qui conduit à la spécification suivante :

$$Y_{it} = X_{it} b + \varepsilon_{it} \quad (3.6)$$

Avec $\varepsilon_{it} = \alpha_i + u_{it}$ où α_i et u_{it} appelé respectivement effet individuel et effet spécifique sont des perturbations aléatoires non corrélées.

Le problème crucial de l'utilisation des données de panel, est celui de la spécification. En effet les résultats divergent fortement selon les méthodes utilisées. Le test de spécification de Hausman (1978) est un test général qui peut être appliqué à de nombreux problèmes de spécification en économétrie. Son application la plus répandue est celle des tests de spécification des effets individuels en panel. Il sert ainsi à discriminer les effets fixes et aléatoires.

Le test de Fisher quand à lui permet de confirmer la présence ou non d'effets fixes dans le cas où l'on fait l'hypothèse d'existence d'effets fixes.

Pour notre étude nous avons estimé les deux modèles et effectué les deux tests :

➤ **Test de HAUSMAN**

On teste les Hypothèses suivantes :

$$H_0 : \text{Présence d'effets aléatoires} \quad (\beta_{lc} - \beta_{rc} = 0)$$

H1: Présence d'effets fixes ($\beta_{ic} - \beta_{ic} \neq 0$)

Sous l'hypothèse nulle la statistique H de Hausman suit une loi de Khi-Deux à K degré de liberté. (K=nombre de variables explicatives)

Règle de décision:

On accepte H_0 de présence d'effets aléatoires si la statistique H est inférieure à la valeur critique lue sur la table du Khi-Deux. Aussi H_0 est acceptée si Prob > 0.05

Les résultats du test d'Hausman se présentent comme suit

Tableau3.1 Résultats de test d'Hausman.

	<i>Log PT</i>	<i>Log PGF</i>
<i>Statistique de Hausman (H)</i>	16.22	99.15
<i>Valeur critique lue. ($\chi^2_{3, 0.05}$) et ($\chi^2_{4, 0.05}$)</i>	11.070	9.428
<i>Prob</i>	0.0062	0.000
<i>Décision d'acceptation</i>	H1 : Modèle à effets fixes	H1 : Modèle à effets fixes

Source : résultats de l'estimation.

Les résultats du test d'Hausman conduisent à retenir pour l'estimation des paramètres, un modèle à effet fixes étant donné que pour les deux équations la statistique de Hausman est supérieure à la valeur critique de ($\chi^2_{k, 0.05}$) lue dans la table. Ce choix a été confirmé par la valeur de la probabilité inférieure à 0.05 pour les deux équations.

Pour renforcer ce choix, le test de Fisher a été effectué sur les deux équations afin de confirmer la présence d'effets fixes.

➤ Test de Fisher

On teste les hypothèses suivantes :

H_0 : Absence d'effets.

H1 : Présence d'effets fixes.

La statistique F^* de Fisher suit sous l'Hypothèse nulle d'absence d'effets fixes une loi de Fisher à $(n-1)$ et $(nT-n-k)$.

Avec :

n : le nombre d'individus

T : la taille de l'échantillon

k , le nombre de variables explicatives.

Règle de décision

On accepte l'hypothèse nulle d'absence d'effets si la statistique F^* est inférieure à la valeur critique lue sur la table de Fisher.

Les résultats de ce test sont résumés dans le tableau ci après

Tableau 3.2 Résultats du test de Fisher

	<i>Log PT</i>	<i>Log PGF</i>
<i>Statistique de Fisher (F*)</i>	52.93	39.15
<i>Valeur critique lue</i> <i>F_{0,05}(72,141) et F_{0,05}(72,142)</i>	1.00	1.00
<i>Prob</i>	0.000	0.000
<i>Décision d'acceptation</i>	H1 : Présence d'effets fixes	H1 : Présence d'effets fixes

Source : résultats de l'estimation

Ces résultats sur le test de Fisher confirment la présence d'effets fixes étant donnée que pour les deux équations la statistique de Fisher est supérieure à la valeur critique lue et que la probabilité est inférieure à 0.05.

1-3 : Définition des variables et hypothèses de recherche.

Dans le but d'étudier les éléments qui ont une influence probable sur le niveau et l'évolution de la productivité des entreprises manufacturières nous avons choisi de retenir un certain nombre de variables clés. Ces variables ont également été retenus par A.A.Mbaye (2002) dans l'analyse du niveau de la productivité de l'industrie manufacturière au Sénégal.

Nous retenons ainsi :

1- Le Capital Humain (KH)

Il exprime le travail qualifié utilisé par chaque entreprise et constitue un facteur qui peut contribuer à l'efficacité productive. En raison du manque de données sur la main d'œuvre qualifiée utilisée pour chaque entreprise, nous avons opté pour une Proxy qui consiste à mesurer le travail qualifié par le rapport entre le taux de salaire moyen et celui de la main d'œuvre non qualifiée. Ce dernier est estimé par le SMIG qui est d'environ 23500 Fcfa.

2- Le degré d'ouverture commerciale (DO).

Elle permet d'estimer l'intensité du commerce qui peut être mesurée par le ratio de la somme des exportations et des importations sur le VA de l'entreprise. Pour notre étude, à défaut de données, nous utilisons une Proxy d'ouverture commerciale. Il s'agit de l'appartenance ou non par l'entreprise à un espace de Zone Franche. Elle est matérialisée par

une variable dichotomique 1 ou 0. Nous estimons que les entreprises de la Zone Franche sont à vocation exportatrice et que face à la concurrence internationale elles sont contraintes de mettre en place des structures qui favorisent l'efficacité productive.

3- *la Profitabilité (PROF).*

Elle exprime la rentabilité de l'exploitation industrielle de l'entreprise. Elle est mesurée par le rapport du Résultat d'Exploitation sur le Chiffre d'Affaires.

4- *L'Intensité Capitalistique (IC).*

Elle permet de rendre compte de l'importance l'investissement et du stock de capital dans la détermination et l'amélioration de la productivité des firmes. Elle est par le ratio du capital sur le travail.

5- *la contrainte financière (CF).*

Elle permet de rendre compte des difficultés financières et bancaires auxquelles sont confrontées les entreprises pour le financement des investissements nécessaires à l'amélioration de la productivité. Elle est proxymée par le ratio des frais financiers sur les charges d'exploitation.

La relation entre chacune de ces variables et la productivité nous conduisent, en nous référant à la littérature économique, à faire les hypothèses suivantes :

H1 : Le ratio des frais financiers sur les charges d'exploitation agit négativement sur la productivité des entreprises dans une situation de conjoncture défavorable.

H2 : les autres variables notamment le capital humain, le degré d'ouverture l'intensité capitalistique et la profitabilité produisent un impact positif sur la productivité des entreprises.

1-4 Sources des données et descriptif de l'échantillon.

Les données utilisées dans cette étude sont extraites des enquêtes de structure effectuées sur les entreprises commerciales et industrielles et autres par la Direction de la Statistique au Togo. Il s'agit d'informations comptables, bilans et compte de résultats de 400 entreprises togolaises. La sélection de notre échantillon s'est opérée en prenant un certain nombre de dispositions : les industries manufacturières ont été extraites et celles dont peu d'informations manquent ont été complétées par la valeur moyenne calculée.

Dans le but de limiter au maximum le risque de « biais de sélection » déjà présent naturellement (données incohérentes, erreurs de mesure, ...), nous avons retenu un échantillon final composé de 73 entreprises manufacturières observées sur une période de 3 ans (1999-2001).

Les autres informations à partir desquelles l'analyse du contexte économique dans lequel évolue l'industrie togolaise proviennent des sources suivantes :

- Chambre du Commerce et de l'Industrie du Togo (CCIT).
- BCEAO Togo.
- Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel du Togo (ONUDI Togo).
- Centre de l'information du public de la Banque Mondiale, Bureau de Lomé
- Ministère de la promotion du secteur privé.

Section 2:Présentation des résultats du modèle et interprétation.

2-1 Les résultats du modèle.

Dans le but d'expliquer l'évolution de la productivité des entreprises manufacturières nous avons estimé les coefficients d'un modèle à effets fixes dont les résultats se présentent comme suit :

$$\text{Log } PT_{it} = 0.472 \text{Log } KH_{it} - 0.00595 DO_{it} - 0.08335 \text{Log } CF_{it} + 0.03087 PROF_{it} +$$

(11.45) (0.04) (-1.70) (5.44)

$$0.50843 \text{Log } IC_{it} + \varepsilon_{it}$$

(7.07)

$$\text{Log } PGT_{it} = 0.5590 \text{Log } KH_{it} + 0.0238 DO_{it} - 0.1189 \text{Log } CF_{it} + 0.05028 PROF_{it} + u_{it}$$

(9.37) (0.11) (-1.67) (6.29)

(.) Contient le t de student

ε_{it} et u_{it} représentent les effets fixes.

Le R^2 est respectivement de 0.7584 et 0.6728.

La valeur respective du coefficient de la régression pour les deux équations est assez élevée. Ce qui augure d'une bonne qualité de la régression mais ne permet nullement de conclure de la qualité du modèle. Les tests spécification de Hausman et de Fisher nous ont permis de choisir et de confirmer l'utilisation d'un modèle à effets fixes. D'après la valeur du R^2 , près de 76% de la variabilité de la PT est expliquée par les variables contre 67% pour la PGF.

Les résultats sur les coefficients des variables confirment les hypothèses et peuvent se présenter comme suit⁹ :

Il semblerait que le capital humain a un impact positif sur la PT et la PGF. Il semble augmenter de manière significative la productivité. Ainsi une main d'œuvre qualifiée, toute chose égale par ailleurs, agit positivement sur la productivité. Le coefficient de cette variable est statistiquement significatif pour les deux équations (Prob=0.00). La valeur de son coefficient indique qu'une hausse d'un (1) point de la qualité de la main d'œuvre augmenterait la PT de 0.472 et 0.559 pour la PGF.

Le degré d'ouverture commerciale.

Le signe de son coefficient confirme que plus un secteur est ouvert sur l'extérieur et plus sa productivité sera importante. L'ouverture semble donc augmenter la PT et la PGF par un gain d'externalité positive. Cependant le coefficient de cette variable est statistiquement non significatif pour les deux équations. (prob >0.05) ; ce qui affecte sa robustesse dans les régressions.

La contrainte financière

Le signe et la valeur de son coefficient montrent que les difficultés financières et les contraintes bancaires auxquelles sont confrontées les entreprises en terme de taux d'intérêt, garantis, réduisent leur capacité d'investissement et leur productivité. Cependant le coefficient de cette variable n'est statistiquement significatif que pour une marge d'erreur de 10%. Ce qui affecte la robustesse de ces résultats dans la régression. Dans notre cas il semblerait qu'une augmentation du ratio des charges financières sur les charges d'exploitation diminuerait la PT et la PGF respectivement de 0.0833 et 0.118

L'intensité capitaliste. (IC)

Cette variable comme le capital humain produit un effet sensible et positif sur l'évolution de la productivité. Elle réaffirme l'importance capitale des investissements en capital des manufactures non seulement dans l'amélioration de la productivité du travail mais aussi à travers les externalités positives qu'il génère. Le coefficient de cette variable est statistiquement significatif et robuste au regard de la valeur de t de Student (7.07) et de la probabilité (0.00). Les résultats montrent qu'une augmentation d'un (1) point des dépenses en investissements physiques augmenterait la PT de 0.508 ; ce qui est relativement séduisant.

La profitabilité (Prof).

⁹ Les résultats de l'estimation et des tests de significativité des variables sont inclus dans les annexes 1 et 4.

Le signe de son coefficient montre l'impact positif de la rentabilité de l'exploitation sur la PT et PGF. Ce qui montre que les entreprises les plus rentables sont plus productives. Le coefficient de cette variable est statistiquement significatif et robuste avec un t de student et une probabilité respectivement de (5.44 ; 0.00) et (6.29; 0.00) pour la PT et la PGF. Il montre que la PT et la PGF augmenterait respectivement de 0.308 et 0.0502 si le taux de la rentabilité d'exploitation s'améliorait d'un (1) point.

Section 3 : Recommandations de politiques économiques.

L'objectif poursuivi par les pouvoirs économiques togolais au cours de la décennie quatre-vingt-dix est de promouvoir la croissance économique soutenue en jouant son rôle de d'organisateur de conditions favorables au libéralisme économique et de promoteur de l'initiative privé. Les orientations du gouvernement restent fondamentalement ciblées autour des points dont les principaux axes sont :

Axe1 : l'environnement du secteur industriel : Poursuivre la réforme des entreprises publiques ; renforcement des structures institutionnelles et amélioration du cadre réglementaire en vue de permettre au gouvernement de jouer un rôle de gestionnaire du développement.

Axe2 : Encourager l'initiative privée par des réformes visant à établir un réseau efficace d'appui au secteur privé.

Axe3 : miser sur les exportations comme option prioritaire de croissance de l'économie face à l'étroitesse du marché national, dans un dynamisme de coopération active entre l'administration de développement et les organismes de représentation ou d'appui au secteur privé.

L'ensemble des réformes pour relancer le secteur industriel est mené parallèlement à celles des entreprises publiques. La politique de « moins d'Etat, mieux d'Etat » suivie par le gouvernement a été confirmée par les dispositions d'une ordonnance du 10 juin 1994 ; une commission de privatisation a été mise en place en 1995

Cependant la difficulté majeure se trouve dans la mise en œuvre effective des réformes définies. Le secteur privé et industriel en particulier est confronté à un environnement inadéquat et peu favorable qui fait fléchir sa productivité et décourage de nouvelles implantations. Les principaux goulets d'étranglements proviennent de l'instabilité macroéconomique, de la faiblesse d'accès au financement, de la structure concentré des marchés, de la réglementation excessive, de la mauvaise qualité des services d'infrastructures

et la lourdeur bureaucratique de l'administration. Les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont une incidence fondamentale sur le climat des investissements le quel est déterminant dans la productivité des entreprises en terme de réduction de coûts indirects d'exploitation. Le gouvernement doit donc agir de façon plus efficace et décisive sur la sécurité des droits de propriété, les choix d'orientation en matière de réglementation et de fiscalité

De façon plus précise, un certain nombre de politiques économiques et mesures susceptibles d'être prise tant au niveau des pouvoirs publics qu'au niveau interne des entreprises afin de redonner confiance aux entreprises et favoriser la croissance de leur productivité peuvent être regroupées autour des points suivant :

- *Investir dans l'amélioration des compétences de la main-d'œuvre.*

Une force de travail bien formé constitue la clé de voûte de l'économie. Bien adaptée aux besoins des entreprises, elle peut être considérée comme décisif pour une amélioration de la productivité. L'Etat doit donc mener des actions qui consisterons à:

- adapter l'enseignement aux besoins des entreprises et accroître le rôle du secteur privé dans l'enseignement professionnel.
- Renforcer son contrôle de la qualité notamment dans l'enseignement technique et professionnel et les grandes écoles.

Du coté de l'entreprise des efforts doivent être faites afin de procurer au personnel des qualifications et connaissances directement et potentiellement applicables au processus de production. Ce qui procurera au personnel une plus grande adaptabilité face aux changements mais également évitera l'obsolescence de la main d'œuvre.

- *Instaurer un environnement concurrentiel* : il s'agit ici de réduire les obstacles à la concurrence favorisant certaines entreprises au détriment d'autres. Ces obstacles qui sont de nature à protéger certaines entreprises réduisent leurs incitations à innover et à accroître leur productivité. Les pouvoirs publics doivent donc influencer plus directement sur ces obstacles via les réglementations tendant à favoriser le libre jeu du marché. Aussi l'Etat doit pouvoir réduire son intervention entre les acteurs de la vie économique en évitant de favoriser des pratiques anticoncurrentielles des entreprises.
- *Faire du secteur privé un véritable moteur de croissance et de développement* : pour ce il faut restituer le secteur privé aujourd'hui embryonnaire, dans sa mission première qu'est la prise en charge de toute la production marchande et donc comme facteur de

la croissance. Cette croissance qui passe nécessairement par la productivité des entreprises n'interviendra que si la base productive aujourd'hui étroite, est élargie et diversifiée, l'environnement économiques, financier, institutionnel, juridique et réglementaire est rendu favorable. Aussi il faut que les investissements privés soient promus et encouragés et que les capacités managériales soient renforcées à travers l'encadrement des organisations socio-professionnelles.

- *Accroître et améliorer la qualité des Infrastructures physiques et de services*: ils constituent l'un des facteurs les plus déterminants dans l'amélioration de la productivité des entreprises par le biais des investissements dans le pays. Ils contribueront à réduire des coûts supplémentaires subis par les entreprises liés à la détérioration et à la mauvaise qualité des services de l'Etat. Il est donc bénéfique pour les pouvoirs publics de mettre en place des politiques visant à améliorer et à accroître des infrastructures adéquates et de qualité dans la mesure où l'entreprise constitue la principale recette fiscale de l'Etat.
- *Nécessité d'une gestion efficace au sein de l'entreprise* : l'instauration par les pouvoirs publics d'un environnement propice en vue d'améliorer et promouvoir le développement du secteur privé est une condition nécessaire mais non suffisante pour l'amélioration de la productivité des entreprises. Toutes les conditions mises en place par en faveur du secteur privé n'auront de sens que si les entreprises réalisent des efforts en matières d'investissements internes (machines, capital humain, ...) et de gestion efficace. L'accent doit être mis essentiellement sur la nécessité d'améliorer la capacité managériale et le style de gestion qui constituent des valeurs intrinsèques expliquant des différences de productivités pour des entreprises appartenant à un même secteur ou disposant des même structures.

Conclusion.

Au début de notre étude, nous avons essayé de montrer l'importance de l'amélioration de la productivité des industries et la nécessité d'instaurer un environnement économique financier et réglementaire pour le secteur privé. Pour cela nous nous sommes intéressés aux différents déterminants de la productivité qui sont en relation avec l'environnement tant interne qu'externe de l'entreprise.

Les développements théoriques sur ces déterminants ont souligné leurs liens étroits avec la productivité, laquelle constitue un déterminant essentiel dans la compétitivité des industries et la mesure de niveau de vie des populations. Il existe une pluralité non maîtrisée de facteurs et de variables qui influencent la productivité. Cependant nous avons choisi, en adéquation avec la disponibilité de données, de retenir quelques uns suivant :

- *L'ouverture commerciale et la concurrence* qui constituent une source d'incitation et d'efficacité dans la production des biens et services.
- *L'accès au financement.* Il constitue une sérieuse contrainte pour les entreprises les limitant en matière d'investissements de capacité pour faire face à des demandes supplémentaires.
- *Investissement en infrastructures publiques productives* qui de part les externalités positives qu'ils génèrent, améliorent la productivité du secteur privé et de l'économie tout entière.
- *L'investissement en capital humain,* qui constitue un puissant facteur d'attraction des investissements étrangers et de diffusion technologique.
- *Efficacité de l'organisation interne de l'entreprise.*

Une analyse du contexte de développement du tissu industriel et du secteur privé montre que le Togo s'est engagé sur la voie de l'industrialisation dans les années 70 par la substitution à l'importation qui, vue la majorité des investissements consacrés à la création d'entreprises dans des domaines jugés stratégiques. Après la baisse des prix du phosphate, ces entreprises connurent des difficultés que les subventions l'Etat ne permirent pas de surmonter. A partir de 1982, la restructuration des entreprises a été engagée à travers trois PAS qui se sont traduites par une certaine amélioration de la situation au niveau de l'activité économique ainsi que des agents économiques.

Il faut attendre le début des années 90 pour voir les résultats positifs obtenus des efforts et sacrifices consentis, remis en cause par une crise socio politique qui perdure encore.

Dans le but de redynamiser le secteur privé, les pouvoirs publics ont mis en place des organismes chargés de sa promotion. La plus importante d'entre elles est la Zone franche avec l'introduction de nouveaux textes (code des investissements...). Malgré les efforts, il convient de souligner que les acquis observables jusqu'à ce jour restent insatisfaisants en ce qui concerne les abus et l'application de la réglementation régissant l'installation et le fonctionnement des entreprises dans la Zone. D'autres structures de promotion du secteur privé sont en projet de création notamment l'Agence de la promotion des exportations (Apex), l'Agence d'appui à l'entreprise (Agape), l'Agence de promotion des investissements au Togo (Api-Togo), le Fonds de promotion de l'entreprise (FPE) et le Programme national de relance du secteur privé. Cependant les problèmes auxquels ce secteur est confronté montre que le climat des affaires se détériore davantage tant au niveau de la qualité des infrastructures que des organes chargés de la promotion du secteur privé. Il faut noter que cette situation est également imputable en partie à la suppression de l'aide extérieure au Togo.

Les maux qui minent le tissu industriel togolais sont à la fois les conséquences des difficultés de mise en œuvre des différentes orientations de politiques industrielles et d'une concurrence internationale accrue.

Après ces développements nous avons recouru à la modélisation économétrique afin d'appréhender et confirmer l'impact des différentes variables retenues sur la productivité du travail et la productivité globale des facteurs des industries togolaises. Les résultats de cette étude montrent que les variables qui composent notre modèle sont du signe et de la significativité attendus sauf pour la variable contrainte financière qui s'est révélée non significative. Ce qui peut s'expliquer par la mesure trop forte choisie pour cette variable faute de série disponible.

De ces résultats qui dans l'ensemble sont satisfaisants, nous avons proposé une série de recommandations en terme de politiques économiques pour permettre à la fois à l'Etat et aux entreprises d'améliorer la productivité manufacturière au Togo. Ces mesures sont entre autre :

- Investir dans l'amélioration des compétences de la main-d'œuvre.
- L'instauration d'un environnement concurrentiel entre les entreprises afin d'éviter des pratiques anti concurrentielles.
- Faire du secteur privé un véritable moteur de croissance et de développement.

- Accroître et améliorer la qualité des infrastructures physiques et les services.
- Nécessité d'une gestion efficace au sein de l'entreprise.

Il faut noter qu'en plus de toutes ces mesures un effort important est nécessaire de la part des pouvoirs publics dans la gestion des relations qu'ils entretiennent avec le secteur privé et dans la mise en œuvre des politiques industrielles définies.

Bibliographie.

- Arcand, J.L. 2001. *Undernourishment and Economic Growth – The Efficiency Cost of Hunger* (Rome: Food and Agriculture Organization).
- Arrow, K.J. 1962. "The Economic Implications of learning by doing." *Review of economic Studies*, Vol. 29, n°80, and pp.155-173.
- Barro, R and Sala-y-Martin. 1990. "Public finance in Models of Endogenous Growth." NBER Working Paper, n°3419.
- Becker, Gary. 1964. *Human capital: A theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. NBER. Columbia University Press, New York.
- Behrman J. (1987). "Schooling in Countries: Which Countries are the Over and Underachievers and What Schooling Impact?" *Economics of Education Review*, vol. 6, n° 2.
- Behrman J. (1987). "Schooling in Developing Countries: Which Countries are the over and Underachievers and What is Schooling impact?" *Economics of Education Review*; vol. 6, n° 2.
- Benhabib J., Spiegel M. (1994). "The role of Human capital in economic Development: Evidence from Aggregate Cross National Data", *Journal of Monetary Economics*, 34, p. 143-173.
- Benhabib J., Spiegel M.(1994). "The role of Human Capital in Economic Development :Evidence from Aggregate Cross National Data ", *Journal of Monetary Economics*, 34, p. 143-173.
- Bhargava, A., Jamison, D.T., Lau, L.J. and Murray, C.J.L., 2001, Modeling the Effects of Health on Economic Growth. *Journal of Health Economics*, 20, 423- 40Gallup, J.L. and Sachs, J.D., 2000, the Economic Burden of Malaria. Working Paper, No. 52, Centre for International Development. Harvard University.
- Bloom, D.E., Canning, D. and Malaney, P.N., 1999, Demographic Change and Economic Growth in Asia. Working Paper, No. 15, Centre for International Development. Harvard University.
- D.M. Miller. "Low productivity = Productivity + Price Recovery" *Harvard Business Review*, May-June, pp145-153. 1984.

- D.S. Sink and T.C. Tuttle. *Planning and measurement of in your organisation of the future*. Norcross, U.S.A: Industrial Engineering and Management Press, 1989, ch 5, pp 170-184.
- Denison, E.F. 1962 "the sources of Economic growth in the United States and the Alternative before Us. " Supplementary Paper, n° 13, Commettee for Economic development, New York.
- E. Koss and D.A. Lewis, "Productivity or efficiency measuring what we really want " *National Productivity Review*, vol. 12, pp 273-95, 1993.
- Gallup, J.L., Sachs, J.D. and Mellinger, A., 1999, Geography and Economic Development, Working Paper, No. 1, Centre for International Development, Harvard University.
- GOLDSTEIN M., KHAN M., "Income and Price Effects in Foreign Trade", dans JONES R.W. et KENEN P. eds. *Handbook of International Economics Vol II.*, Amsterdam. North Holland, 1985.
- H.Singh ; J. Motwani, A. Kumar, " A review and analysis of the state of the art research on productivity measurement" *Industrial Management and data Systems* .vol. 100, pp 234-41, 2000.
- Haberger. Arnold C. 1998. "A vision of the growth Process" American Economic Review, Mars.
- Lopez R., Thomas V., Yang Y. (1998). " Addressing The Education Puzzle " World Bank Policy Research *Working Paper*
- Lucas, Robert. 1988 "On the mechanics of Economic development. The Journal of Monetary Economics, Vol.22. n°1, pp. 3-42.
- M. Jackson, "An Analysis of Flexible and Reconfigurable Production Systems". Disseration N° 640. Sweden: Linkoping University. 2000, ch 6, pp 85-104.
- Matthew A. Cole and Eric Neumayer March 2005, "The Impact of Poor Health on Total Factor Productivity" Word count: 9601, Department of Economics, University of Birmingham.
- Mayer, D.. 2001, the Long-Term Impact of Health on Economic Growth in Latin America. *World Development*. 29. 1025-1033.
- Mbaye .A.A. 2002 "Capital Humain, Competance et productivité du facteur Travail au Senegal": Une analyse empirique. "Forthcoming. Economies et societies .Series F, N°4

- Mbaye. A.A. (2002). "An Industrie Level Analysis of manufacturing Productivity in Senegal." African Region Working Paper Series, N°41
- McCarthy. F.D., Wolf. H. and Wu. Y., 2000, the Growth Costs of Malaria. Working Paper. No. 7541. National Bureau of Economic Research.
- OCDE 2001 "Mesurer la productivité" : Mesurer la croissance de la productivité par secteur et pour l'ensemble de l'Economie. Manuel de l'OCDE
- Ojo O., OSHIKOYA T.(1995), "Determinants of Long-Term Growth: Some African Results". Journal of African economies, vol. 4 .n°2.
- PRICHETT L.(1996), " Where Has All this Education Gone ?" Policy recherche Working Paper , N° 1581, Policy Research Department , Poverty and Human Resources Division. World Bank. Washinton D.C.
- Romer. Paul. 1986. "Increasing Returns and Long Run Growth." The Journal of Political Economy. (October). pp.1002-37.
- Romer. Paul.1990. "Endogenous Technological Change." The Journal of Political Economy. Vol. 98, n°5, part 2. pp.S71-S102.
- S. Tangen. *A Theoretical Foundation for Productivity Measurement and Improvement of Automatic Assembly Systems*. Licentiate Thesis, Stockholm: Royal Institute of Technology. 2002. ch 3, pp 19-30.
- Sacerdoti E., Brunschwig S., Tang J. (1998) ,"The Impact of Human Capital on Growth:Evidence from West Africa " , Working Paper, n°98/162, IMF.
- Sargent. Timothy C.and Edgar R.Rodriguez.2001 "Labour or Total Factor Productivity: Do We Need to Choose? Department of Finance Working Paper, Economic Studies and Policy Analysis Division, Economic and Fiscal Policy Branch, Ottawa.
- Schultz. T.W. 1961. "Investment in Human Capital." American Economic Review, Vol.51 N° 1, pp 1-17.
- Webber. D.J.. 2002. Policies to Stimulate Growth: Should we Invest in Health or Education? *Applied Economics*, 34, 1633-1643.
- WHO. 2001. *Macroeconomics and Health: Investing in Health for Econom Development*. Report of the Commission on Macroeconomics and Health (Geneva World Health. Organisation).

Annexes.

Annexe1 : Résultat de l'estimation de l'équation (3.3) par la méthode d'effets fixes.

```
. xtreg lptit profit doit lkhit licit lcfrit, fe
```

<i>Fixed-effects (within) regression</i>		<i>Number of obs</i>	=	219
Group variable (i): firme		<i>Number of groups</i>	=	73
R-sq: within = 0.7585		<i>Obs per group: min</i>	=	3
between = 0.3436		avg	=	3.0
overall = 0.3657		max	=	3
		<i>F(5,141)</i>	=	88.57
<i>Corr(u_i, Xb) = -0.4694</i>		<i>Prob > F</i>	=	0.0000

lptit	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
profit	.0308709	.0056733	5.44	0.000	.0196551	.0420867
doit	.0059542	.1467349	0.04	0.968	-.2841306	.296039
lkhit	.4729328	.0413175	11.45	0.000	.3912509	.5546146
licit	.5084314	.0718786	7.07	0.000	.3663322	.6505305
lcfrit	-.0833539	.0490794	-1.70	0.092	-.1803806	.0136728
_cons	5.40072	.4240564	12.74	0.000	4.562389	6.23905

sigma_u	1.2460075
sigma_e	.23926817
rho	.96443668 (fraction of variance due to u_i)

F test that all u_i=0: F(72, 141) = 52.93 Prob > F = 0.0000

Annexe2 : Résultat de l'estimation de l'équation (3.3) par la méthode d'effets aléatoires.

```
. xtreg lptit profit doit lkhit licit lcfit, re
```

Random-effects GLS regression		Number of obs = 219	
Group variable (i): firme		Number of groups =	73
R-sq: within = 0.7561		Obs per group: min =	3
between = 0.3496		avg =	3.0
overall = 0.3720		max =	3
Random effects u_i ~ Gaussian		Wald chi2(5) =	405.99
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2 =	0.0000

lptit	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
profit	.0322469	.0053325	6.05	0.000	.0217954	.0426983
doit	.0528303	.1526224	0.35	0.729	-.2463042	.3519648
lkhit	.4007012	.0322394	12.43	0.000	.3375132	.4638892
licit	.4634593	.0726942	6.38	0.000	.3209812	.6059373
lcfit	-.046807	.0347938	-1.35	0.179	-.1150016	.0213877
_cons	5.691545	.3039636	18.72	0.000	5.095787	6.287302

sigma_u	.98181426
sigma_e	.23926817
rho	.9439397 (fraction of variance due to u_i)

Annexe3 : Résultat du test d'Hausman sur l'équation (3.3).

```
. hausman re fe(lptit)
```

---- Coefficients ----				
	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	re	fe	Difference	S.E.
profit	.0322469	.0308709	.0013759	.
doit	.0528303	.0059542	.0468761	.0419819
lkhit	.4007012	.4729328	-.0722316	.
licit	.4634593	.5084314	-.0449721	.0108586
lcfit	-.046807	-.0833539	.0365469	.

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$Chi2(5) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

$$= 16.22$$

$$Prob>chi2 = 0.0062$$

Annexe4 : Résultat de l'estimation de l'équation (3.4) par la méthode d'effets fixes.

```

. xtreg lpgfit profit doit lkhit lcfif, fe

Fixed-effects (within) regression      Number of obs   =   219
Group variable (i): firme              Number of groups =    73

R-sq: within = 0.6728                  Obs per group: min =    3
      between = 0.2859                    avg =    3.0
      overall = 0.3094                    max =    3

                                F(4,142)    =   73.00
corr(u_i, Xb) = -0.3428                Prob > F    =   0.0000

lpgfit |   Coef.   Std. Err.   t    P>|t|   [95% Conf. Interval]
-----+-----+-----+-----+-----+-----
profit |   .0502866   .0079987   6.29  0.000   .0344748   .0660985
doit   |   .0238502   .2127257   0.11  0.911   -.3966683   .4443687
lkhit  |   .5590528   .059672   9.37  0.000   .4410926   .6770131
lcfif  |  -.1189035   .0711166  -1.67  0.097   -.2594877   .0216806
_cons  |   8.452781   5478326   15.43  0.000   7.36982   9.535743

sigma_u |  1.521713
sigma_e |  .34690152
rho     |  .95059808 (fraction of variance due to u_i)

F test that all u_i=0:   F(72, 142) =  39.15      Prob > F = 0.0000

```

Annexe5 : Résultat de l'estimation de l'équation (3.4) par la méthode d'effets aléatoires.

```

. xtreg lpgfit profit doit lkhit lcfif, re

Random-effects GLS regression      Number of obs   =   219
Group variable (i): firme          Number of groups =    73

R-sq: within = 0.6689              Obs per group: min =    3
      between = 0.3381                    avg =    3.0
      overall = 0.3571                    max =    3

Random effects u_i ~ Gaussian      Wald chi2(4)    =  283.46
corr(u_i, X) = 0 (assumed)        Prob > chi2     =   0.0000

lpgfit |   Coef   Std. Err.   z    P>|z|   [95% Conf. Interval]
-----+-----+-----+-----+-----+-----
profit |   .0454395   .0073658   6.17  0.000   .0310027   .0598763
doit   |   .0906493   2173952   0.42  0.677   -.3354373   .516736
lkhit  |   .5075278   0431957   11.75  0.000   .4228659   .5921897
lcfif  |  -.0274111   0459884  -0.60  0.551   -1175467   .0627245
_cons  |  8.250855   3439995   23.99  0.000   7.576628   8.925081

```

```

sigma_u | 1.2142037
sigma_e | .34690152
rho | .92453386 (fraction of variance due to u_i)

```

Annexe2 : Résultats du test d'Hausman sur l'équation (3.4) .

. hausman re fe(lptfit)				
---- Coefficients ----				
	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	re	fe	Difference	S.E.
profit	.0454395	.0502866	-.0048471	
doit	.0906493	.0238502	.0667991	.0448155
lkhit	.5075278	.5590528	-.051525	
lcfit	-.0274111	-.1189035	.0914924	

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$Chi2(4) = (b-B)[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$
= 99.35
Prob>chi2 = 0.0000

Annexe6 : Tableau des effets fixes des équations (3.3) et (3.4).

<i>firmes</i>	<i>effet fixes PT</i>	<i>effets fixes PGF</i>
firme1	-.8159029	.2002413
firme2	.7039124	1.274755
firme3	1.4306	1.59736
firme4	.341991	.8777885
firme5	.1310752	.6591812
firme6	.7041245	1.677009
firme7	-.1725174	-.5975425
firme8	.017476	-.0319348
firme9	.4098719	.7408988
firme10	2.922079	2.387015
firme11	.3192664	.5080261
firme12	-.7030579	-1.820317
firme13	.4276682	.3154108
firme14	.3876163	.4430943
firme15	-.531234	-.3067792
firme16	1.779996	2.259403
firme17	1.518886	1.953581
firme18	1.177112	1.033999
firme19	-.3125284	-.7897171
firme20	1.9028	2.223144
firme21	2.166232	2.709658

firme22	-1.405589	-1.289309
firme23	.2127243	-.3282355
firme24	.1604761	.367396
firme25	.956959	.3842996
firme26	-.6665819	-.7888873
firme27	1.333959	1.46892
firme28	-.4186394	-.5455126
firme29	-1.203273	-1.345889
firme30	.8875857	.9355319
firme31	-.8355973	-.8614919
firme32	.8795083	1.018253
firme33	.8375902	1.447946
firme34	-1.580226	-2.155772
firme35	1.628242	1.494159
firme36	.9268161	.8960829
firme37	-2.240597	-3.214344
firme38	.2978956	.2804602
firme39	.2373946	.2345166
firme40	1.63958	2.189558
firme41	.7949299	1.133913
firme42	3.043755	3.606535
firme43	-.3056743	-.5319086
firme44	.3296289	-.7979012
firme45	2.058097	2.65212
firme46	-.5820401	-.563749
firme47	.9832993	1.085743
firme48	.2071296	.1283167
firme49	.8252791	.8610315
firme50	.8865705	.6306095
firme51	2.11782	2.619617
firme52	1.024962	1.22252
firme53	-2.284359	-3.386533
firme54	-.7574364	-.7419934
firme55	.7862264	.1578206
firme56	-.7106884	-.3879764
firme57	.2270877	.5713458
firme58	.0746741	1.061991
firme59	-2.221156	-2.67608
firme60	.5372661	.0528001
firme61	3.159403	3.928804
firme62	1.528268	1.047422
firme63	-1.850184	-2.338918
firme64	-.5697692	-.2576237
firme65	.7773621	1.698907
firme66	-1.881927	-2.117972
firme67	-.2924958	-.3812126
firme68	.471907	2.089787
firme69	.3260842	.6750721
firme70	-.3865405	-.3210236
firme71	1.169216	1.204161
firme72	.2820471	.4271747
firme73	.2182028	.4192287

TABLE DES MATIERES.

<i>Introduction</i>	1
CHAPITRE-I : REVUE DE LITERATURE ECONOMIQUE	4
<i>Section1 : Productivité et sa mesure dans la littérature économique</i>	4
1-1/ La productivité, un terme complexe et ambigu.....	4
1-2/ Les différents indicateurs de mesure de la productivité.....	8
1-3/ Analyse économique de la productivité.....	11
1-3-1/ Productivité du travail et productivité globale des facteurs.....	11
1-3-2/ Analyse de la croissance de la productivité en terme de variation de coûts réels.	13
<i>Section 2 : Les déterminants de la productivité dans la théorie économique</i>	14
2-1/ L`ouverture commerciale et la concurrence.....	15
2-2/ Accès au financement pour les entreprises.....	17
2-3/ Investissement en infrastructures publiques productives.....	18
2-4/ L`investissement en capital humain.....	20
2-5/ Efficacité de l`organisation interne de l`entreprise.....	22
CHAPITRE-II : CONTESTE DE DEVELOPEMENT DU SECTEUR PRIVE ET ANALYSE DU SECTEUR INDUSTRIEL AU TOGO	24
<i>Section1 - Contexte de développement du secteur privé au Togo</i>	24.
1-1 Rétrospective sur le développement au Togo.....	24
1-2 Les projets d`actions gouvernementales pour la promotion du secteur privé...26	
<i>Section2 : Diagnostic du secteur privé togolais</i>	28
2-1 Quel dynamisme pour le Zone franche ?.....	28
2-2/ Problèmes sectoriels.....	29
2-2-1/ détérioration de la qualité des services d`infrastructures.....	29

2-2-2	Faiblesse du secteur financier.....	29
2-2-3/	Absence d'un climat d'affaires propice.....	30
Section3	<i>Le secteur industriel de l'économie togolaise</i>	30
3-1/	Présentation du secteur industriel au Togo.	31
3-2/	: Contribution du secteur à la production nationale	33
3-3/	Les problèmes du secteur.....	34
3-4	Les nouvelles orientations de politiques industrielles.....	35
CHAPITRE III : ANALYSE EMPIRIQUE ET INTERPRETATION DES RESULTATS.38		
Section 1:	<i>Méthodologie d'analyse</i>	38
1-1 :	La spécification du modèle.....	38
1-2	Estimations et Tests de choix de modèle.....	40
1-3:	Définition des variables et hypothèses de recherche.....	42
1-4	Sources des données et descriptif de l'échantillon.....	44
Section2	<i>: Présentation des résultats du modèle et interprétation..</i> .	44
2-1	Les résultats du modèle.....	44
Section3	<i>Recommandation de politiques économiques</i>	46
Conclusion	49
Bibliographie		52
Annexes.		