

Les programmes de soutien à l'export et compétitivité des entreprises marocaines : Essai de Modélisation

Export support programs and competitiveness of Moroccan companies: Modeling Test

Dr MAA FETTOUMA

Enseignante chercheuse

Ecole Supérieure de Technologie Meknès

Université Moulay Ismail

Laboratoire LAREGS

Maroc

maa.fettouma@gmail.com

YOUABD FATIMA

Consultante en développement international des entreprises

Groupe INTERP

Maroc

f.youabd@gmail.com

Date de soumission : 29/04/2019

Date d'acceptation : 04/06/2019

Pour citer cet article :

MAA F. & YOUABD F. (2019) « Les programmes de soutien à l'export et compétitivité des entreprises marocaines : Essai de Modélisation », Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Numéro 9 : Juin 2019 / Volume 4 : numéro 1 » p : 251-272

Résumé :

Les programmes de soutien à l'export mis en place par les pouvoirs publics marocains jouent un rôle déterminant dans le renforcement de la compétitivité des entreprises et l'amélioration de l'offre exportable marocaine.

La réussite de ces programmes et stratégies de soutien à l'export dépend en grande partie de l'implication des entreprises et des pouvoirs publics, de l'efficacité des politiques économiques et de la disponibilité des ressources financières et humaines qualifiées en matière d'exportation.

L'objectif de ce travail est d'étudier la relation entre les programmes de soutien et d'accompagnement à l'export et la compétitivité des entreprises marocaines, et ce à travers une étude économétrique axée sur le modèle polytomique du type logit ordonné.

Mots-clés : Entreprises, Maroc, Programmes de soutien, Export, Compétitivité, Modèle économétrique

Abstract:

The export support programs put in place by the Moroccan public authorities play a decisive role in strengthening the competitiveness of companies and improving Morocco's exportable offer.

The success of these export support programs and strategies depends largely on the involvement of companies and governments, the effectiveness of economic policies and the availability of qualified financial and human resources in export field.

the purpose of this work is to study the relationship between export support programs and the competitiveness of Moroccan companies, through an econometric study based on the ordered logit polytomous model.

Keywords: Companies, Morocco, Support Programs, Export, Competitiveness, Econometric model.

Introduction

Aujourd'hui, on ne peut pas parler de développement économique et social d'un pays, s'il ne dispose pas d'un tissu productif fort, dynamique et compétitif capable d'assurer la création de richesses.

D'ailleurs, les économistes industriels et les chercheurs du monde académique sont unanimes sur le fait qu'une offre compétitive dépend de plus en plus du développement des capacités industrielles et technologiques du pays. Le Maroc, comme d'autres pays en voie de développement n'échappe pas aux exigences de la mondialisation des marchés et doit préparer son économie à cette nouvelle donne pour relever le défi de la compétitivité.

De ce fait, les programmes d'appui et de mise à niveau lancés par les pouvoirs publics marocains se focalisent particulièrement sur l'entreprise, son environnement et les mesures techniques et financières. Pour réussir ces politiques de soutien et d'accompagnement, le Maroc a fixé, sept objectifs primordiaux: le Renforcement de l'infrastructure d'accueil, la Promotion des exportations, l'instauration d'une Infrastructure technologique, l'intensification de la coopération entre entreprises marocaines et Européennes, le renforcement des Mécanismes de financement, et finalement la Formation des ressources humaines.

Cette approche « programme de soutien à l'export » est apparue nécessaire et parfois indispensable aux entreprises décidant de s'ouvrir à l'exportation comme celles ayant déjà une expérience en la matière.

A ce niveau notre recherche essaye de répondre à la problématique suivante :

La mise en place des programmes de soutien à l'export favorise-t-elle le renforcement de la compétitivité des entreprises marocaines ?

Dans ce contexte notre article sera présenté comme suit : en premier lieu nous allons présenter le cadre conceptuel des programmes de soutien à l'export au Maroc ainsi que leurs objectifs. Ensuite on définira la notion de la compétitivité et on détaillera ses différents déterminants. Enfin, dans un dernier temps nous essayerons à travers un modèle économétrique de comprendre l'impact de la mise en place des programmes de soutien à l'export sur la compétitivité de l'entreprise marocaine.

1. Cadre conceptuel des programmes de soutien à l'export

Le programme stratégique de dynamisation et de modernisation de l'économie portugaise - était à l'origine du concept des 'programmes de mise à niveau des entreprises'. La réussite de l'expérience portugaise a inspiré d'autres économies méditerranéennes en émergence, notamment l'économie marocaine.

Ces programmes avaient principalement pour objectif le renforcement de la compétitivité des PME, la restructuration et l'internationalisation des entreprises industrielles. Ces programmes visaient, également, le développement de la formation professionnelle et l'orientation stratégique des appuis financiers vers des investissements manufacturières et rentables.

En effet, les programmes de mise à niveau sont venus pour trouver des solutions rapides aux défis de la compétitivité auxquels font face les petites et moyennes entreprises.

1.1 Définition et objectif d'un programme de soutien

Un programme de soutien se présente comme un ensemble de mesures qui agissent comme un mécanisme d'ajustement et d'adaptation de la société à l'environnement international afin de réduire les risques et obstacles à son développement et promouvoir sa compétitivité en termes de coût, créativité et qualité et être à la page des dernières tendances et changements des techniques et des marchés (Bougault&Filipiak, 2005).

Les programmes de mise à niveau au Maroc sont des programmes étatiques d'appui à l'industrie et de soutien à l'économie nationale. Ces programmes visent essentiellement les petites et moyennes entreprises qui composent majoritairement le tissu économique.

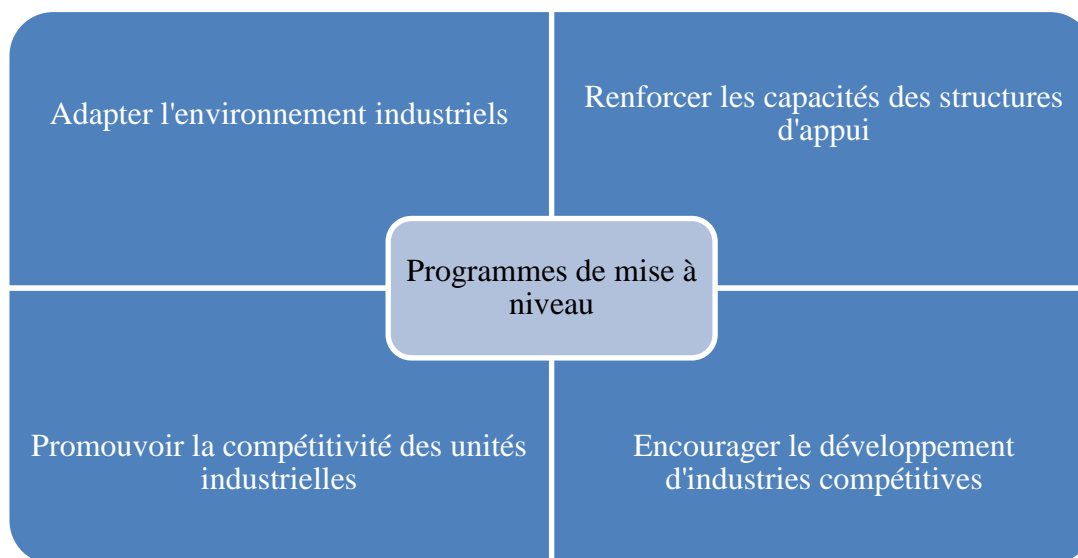
En effet, le Royaume est conscient que la solidité de son économie dépend de la performance de la petite et moyenne entreprise et de degré de son insertion dans l'économie mondiale.

Ces programmes sont ainsi venus pour permettre aux acteurs économiques marocains de relever les défis de la créativité, formation, performance technique et commerciale, conformité et qualités des services et des produits.

En effet, l'accélération industrielle représente un moteur de croissance créateur de valeur ajoutée pour l'ensemble des parties prenantes (Entreprise, Etat/collectivité locale, fournisseurs, sous-traitants, organismes de formation, société civile). D'ailleurs, la restructuration du tissu économique en favorisant le développement d'unités de production organisées et transparentes s'inscrit dans une logique de création d'emplois stables, réduction de l'économie informelle et diminution du déficit de la balance commerciale.

Les objectifs des programmes de mise à niveau (figure 1) seront détaillés ci-après :

Figure 1: Objectifs des programmes de mise à niveau selon l'ONUDI



Source : ONUDI, 2002

- L'adaptation de l'environnement industriel direct consiste en la mise en place d'un dispositif de modernisation et de remise à niveau de l'industrie à travers un appui financier ciblé, afin de permettre à l'entreprise industrielle de faire face à un environnement concurrentiel local et international.
- Le renforcement des capacités des structures d'appui consiste à augmenter et à renforcer l'impact de leur intervention, à travers la redéfinition de leurs rôles et la consolidation de leur capacité à assurer l'assistance technique adéquate aux entreprises industrielles, notamment celles opérant sur le marché international.
- L'encouragement de développement d'industries compétitives consiste en la valorisation des avantages compétitifs spécifiques à l'économie nationale à travers l'amélioration des compétences des ressources humaines et de la qualité des produits fabriqués, la maîtrise des coûts, l'investissement dans les capacités de production et la mise en place de partenariat gagnant-gagnant. Pour, agir correctement, il est nécessaire de mettre en place un diagnostic des industries à promouvoir (textile, cuir, agroalimentaire, aéronautique, automobile...) en tenant compte des avantages compétitifs actuels et/ou futur et des données et indicateurs de performance.
- La promotion de la compétitivité des unités industrielles consiste à appuyer techniquement et financièrement l'effort d'investissement dans les capacités de production et de création, le développement des capacités managériales et le soutien à la conformité aux normes internationales de qualité (ISO, BSCI, ...)

1.2 Orientations stratégiques et typologies des programmes de soutien à l'export : cas du Maroc

Le Maroc a mis en place un ensemble de programmes d'accompagnement et d'appui aux entreprises marocaines lancé dans le cadre du Plan d'Accélération Industriel (PAI) 2014-2020 visant la création d'emplois, la promotion des exportations marocaines et l'augmentation de la contribution du secteur industriel dans le produit intérieur brut (23% en 2020 contre 14% en 2014).

1.2.1 Programme Ecosystème :

Lancé par le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique et le ministère des finances en collaboration avec les fédérations professionnelles des différents secteurs (AMITH, FEDIC,...), ayant pour mission de promouvoir le développement des secteurs stratégiques au Maroc et de fédérer les industriels pour l'atteinte des objectifs fixés dans le cadre du PAI, notamment en termes d'exportation et de création d'emplois.

L'appui aux locomotives peut être décliné comme suit :

- Prime de croissance du chiffre d'affaires à l'export (10% du chiffre d'affaires additionnel) ou local pour les locomotives opérant dans certains segments (distributeurs industriels de marques nationales).
- Prime à l'investissement industriel (25% de l'investissement réalisé), notamment le matériel d'équipement, les aménagements et le matériel informatique,
- Soutien à l'innovation et créativité (50% de l'investissement déboursé) à travers le financement d'une partie des frais relatifs au développement du produit (frais de contrôle et tests, salaires des designers et stylistes, expertise externe liée à l'innovation et à la créativité...),
- Appui à la mobilisation de l'expertise technique (70% de l'investissement déboursé).

1.2.2 Programme Contrats de croissance à l'export :

Ce programme est sous la direction du Ministère Chargé du Commerce Extérieur. L'objectif de ce programme est de promouvoir les exportations marocaines à travers le soutien des efforts commerciaux des entreprises/coopératives bénéficiaires (pendant 3 ans), en prenant en charge une partie des actions marketing et commerciales suivantes :

- Soutien à l'identification et la prise en charge de relais commerciaux
- Missions de prospection
- Etudes de marché détaillées

- Actions de communication / publicité sur les marchés cibles
- Participation à des évènements non couverts par les organismes publics de promotion (salons, conférences, foires, ...)
- Participation dans les missions B2B spécifiques
- Acquisition d'outils CRM pour la Gestion de la relation client
- Acquisition ou abonnement à des bases de données commerciales
- Référencement dans les chaînes de distribution
- Financement des plateformes de stockage et de distribution au niveau des marchés cibles
- Prise en charge des frais d'assurance à l'export
- Frais d'interprète
- Frais de traduction des documents commerciaux
- Accès aux services de designers
- Soutien aux procédures d'AMM (autorisation de mise en marché) dans les marchés cibles
- Conception de packaging
- Soutien à la certification pour accéder à certains marchés cibles
- Enregistrement des marques, brevets, licences et designs à l'international

L'appui accordé est plafonné à 5 millions de dirhams et il est octroyé en fonction du taux de réalisation du plan d'action et de la croissance réalisée à l'export :

Tableau 1: Financement de l'Etat des dépenses à l'export

Taux de croissance annuelle du chiffre d'affaires à l'export	CAE ≤ 3%	3% < CAE ≤ 10 %	10% < CAE ≤ 20 %	CAE > 20%
Part de contribution annuelle de l'Etat au montant des dépenses validées	0%	60%	80%	90%

Source : élaboré par nos soins

1.2.3 Programme Primo-Exportateurs :

Lancé par le Ministère Chargé du Commerce Extérieur en partenariat avec le Ministère de l'Economie et des Finances. Ce programme représente l'équivalent de Contrats de Croissance à l'export pour les entreprises ayant réalisé un chiffre d'affaires moyen à l'export sur les trois derniers exercices ne dépassant pas les 5 millions de dirhams.

L'objectif de ce programme est de soutenir l'effort des entreprises et coopératives marocaines ayant un potentiel et une volonté de se lancer à l'export ou d'en faire une activité régulière. Dans ce cadre, les entreprises bénéficient d'un accompagnement financier et technique afin de leur permettre de mettre en place une stratégie commerciale adéquate à l'export grâce à des formations et au coaching durant une période de trois ans. L'Etat prend également en charge un nombre d'actions de commercialisation et de promotion sur les marchés à l'export à hauteur de 3 millions de dirhams.

1.2.4 Programme IMTIAZ

Ce programme est l'un des premiers programmes d'appui et de soutien à l'effort d'investissement industriel en faveur de la croissance et de la création d'emplois stables. Il est sous la houlette de Maroc PME anciennement appelée l'Agence Nationale de la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise en partenariat avec Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique et le Ministère des Finances.

Ce programme se décline en trois catégories :

- a. **ISTITMAR CROISSANCE** : Appuie le financement des investissements industriels réalisés par les entreprises ayant enregistré un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions de dirhams lors du dernier exercice clos, et ce à hauteur de 30% dans la limite de 2 millions de dirhams,
- b. **IMTIAZ CROISSANCE** : vise à soutenir à hauteur de 20% (dans la limite de 10 millions de dirhams) l'effort d'investissement productif des entreprises ayant réalisé au cours du dernier exercice clos un chiffre d'affaires compris entre 10 et 200 millions de dirhams
- c. **IMTIAZ TECHNOLOGIE** : il s'agit d'un appui financier pour aider les entreprises opérant essentiellement dans trois principaux secteurs : textile, automobile et aéronautique, dans la concrétisation de leurs projets technologiques. L'appui est de 30% et concerne les investissements matériels et immatériels :
 - i. **ISTITMAR TECHNOLOGIE** : 1,5 MDHS/Projet, destinés aux TPE ayant un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions de dirhams.
 - ii. **IMTIAZ TECHNOLOGIE** : 10 MDHS/Projet, consacrés aux projets technologiques portés par les PME ayant un chiffre d'affaires compris entre 10 MDHS et 200 MDHS.

1.2.5 Programme Audit à l'export

Le programme Audit à l'export a été initié par le Ministère Chargé du Commerce Extérieur en partenariat avec le Centre du Commerce International (IRC-Genève). L'audit à l'export constitue une démarche objective permettant d'apprécier les points forts et les points faibles des entreprises à travers un diagnostic rigoureux de leurs capacités d'exportation. Son but est de donner à l'entreprise auditée une vision plus claire sur ses marchés et d'affiner sa stratégie commerciale et marketing tout en évaluant ses capacités et potentialités à l'export.

Pour certains, l'audit à l'export consiste en « l'étude permanente ou intermittente de la capacité de l'entreprise à exporter durablement sur les marchés étrangers, la référence de base dans ce cas étant la satisfaction du consommateur ; cette capacité porte sur cinq principaux volets : sa stratégie, son marketing, sa production, ses finances, ses transactions, de même que les relations systémiques qu'ils entretiennent les uns avec les autres»(Allali, 2003)

Au Maroc, le programme Audit à l'export s'inscrit dans le cadre de la stratégie nationale de développement des exportations et vise à atteindre six objectifs majeurs présentés en 2012 au niveau du rapport du Ministère de commerce extérieur :

- Un meilleur renforcement des capacités à l'export,
- Une meilleure stratégie de vente,
- Un meilleur système de management,
- Une meilleure utilisation des outils marketing,
- Un meilleur produit Made in Morocco,
- Une meilleure croissance économique.

1.2.6 Programme transverse :

Les mesures transverses, étaient venues pour accompagner les partenaires des locomotives dans le cadre du programme Ecosystème Textile et Habillement ou des sociétés réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 200 millions de dirhams et ne pouvant s'engager sur les impacts et objectifs socio-économiques indirects.

L'objectif de ce programme (aussi bien que l'Ecosystème d'ailleurs) était de positionner le Maroc en tant que 1er grand acteur textile sur le continent africain et second acteur sur le bassin méditerranéen.

Ce programme offrait les appuis financiers suivants :

- Contribution financière à hauteur de 30% aux investissements matériels et immatériels porteurs de croissance pour les entreprises réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 10

millions de dirhams et plafonnée à 20% pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 10 et 200 millions de dirhams.

- Contribution financière à hauteur de 30% à l'acquisition des investissements technologiques à caractère prioritaire.
- Contribution financière aux coûts de Prestations de services et système d'information à hauteur de 80%.
- Contribution financière aux dépenses de créativité et de co-développement dans la limite de 50%.
- Prime de croissance à l'export de 15% du CA additionnel à l'export pendant les deux premières années et 10% pour les années qui suivent. Cette prime était plafonnée à 26 millions de dirhams par an.

Dans ce cadre, il est important de signaler que plusieurs entreprises ayant bénéficié de l'appui de l'Etat dans le cadre des programmes de soutien susmentionnés ont signalé une lourdeur des procédures administratives et documentaires notamment lors de la constitution des dossiers de remboursements des primes, ce qui pénalise leurs trésoreries et entrave leur développement à l'export.

2. La compétitivité : Revue de littérature

Les théories économiques accordent une importance centrale au concept de la compétitivité, d'autant plus que cette dernière reste l'objectif primordial des entreprises et des États. L'avenir des entités économiques reste tributaire de cette compétitivité. Toutefois un ensemble de définitions lui sont attribuées, voici les principales.

2.1 Analyse théorique de la compétitivité

Martinet André, (1984) a défini la compétitivité comme « L'aptitude à soutenir durablement la concurrence : l'entreprise compétitive possède un ensemble de capacités qui l'autorisent, selon le cas, à entrer, se maintenir ou se développer dans un champ concurrentiel constitué par l'ensemble des forces traversant son environnement et susceptibles de s'opposer à ses objectifs, ses projets et ses opérations »(Martinet, 1984),

Pour d'autres « la compétitivité est la capacité de fournir des biens et services au temps, place et forme requise par les acheteurs étrangers à prix égal ou meilleur que celui des autres fournisseurs potentiels tout en gagnant au moins le coût d'opportunité des ressources employées». (Sharpley, 1990).

Les économistes de l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement et Economique) transposent cette définition à l'échelon d'un pays, en définissant la

compétitivité comme « l'intensité avec laquelle un pays peut, dans le cadre d'un marché libre et organisé, produire des biens et services capables d'affronter les marchés internationaux tout en maintenant et améliorant le niveau de vie de ses habitants sur une longue période ». (Garelli, 2000).

Cette définition rejoint, celle donnée par (Debonneuil & Fontagne 2003) qui estiment que « la compétitivité d'une nation est sa capacité à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale».

D'autres auteurs se réfèrent à la part de marché pour définir la notion de compétitivité. Citons d'abord ceux qui font de la part du marché la clé de voute de leur définition. Ainsi par exemple, Courbis, R dans son ouvrage « compétitivité et croissance en économie concurrencée », définit « la compétitivité des producteurs nationaux ou étrangers se mesure par leur plus ou moins grande aptitude à avoir une part élevée du marché »(Courbis, 1977).

Dans le même d'ordre d'idées, la commission des communautés européennes dans son rapport économique définit la compétitivité comme la capacité d'un pays d'accroître sa part des marchés d'exportation ou de soutenir un taux de croissance plus élevé sans que son solde courant se détériore. « Une industrie compétitive est celle qui possède la capacité de gagner un profit et maintenir une part du marché domestique et/ou international », (Martin et Al 1990),

A ce niveau d'analyse, il est important de signaler que la compétitivité est un concept relatif et qui reste lié aux conditions économiques du pays d'une part et les conditions du marché international d'autre part, en effet la théorie de la croissance économique a apporté un éclairage sur les différents déterminants de la compétitivité. Un cadre conceptuel intégrant les différents déterminants de la compétitivité est proposé dans le paragraphe qui suit.

2.2 Les déterminants de la compétitivité à l'export

Un adage populaire suggère que pour être compétitif « il faut faire mieux ou autre chose que la concurrence », en clair il convient de jouer la différenciation, et celle-ci est facilitée par la diversité et le regroupement de plusieurs facteurs, les uns quantifiables, basés sur une approche statique concentrée sur la disponibilité et l'abondance des facteurs de production, les autres axés sur les caractéristiques qualitatives du produit qui admettent l'innovation, la qualité et les compétences managerielles comme des éléments décisifs de la compétitivité.

2.2.1. La compétitivité quantitative

La théorie de l'avantage comparatif est à la base de toute analyse économique, elle s'est intéressée à deux indicateurs fondamentaux à savoir le coût de production qui se ramène la

plupart du temps à un indicateur des coûts relatifs et le prix de vente qui se ramène à un indicateur des prix inférieurs à ceux des concurrents. Bienayme annonce dans ce cadre « une entreprise est dite compétitive pour un produit donné si elle est capable de l'offrir sur les marchés à des prix inférieurs ou égaux à ceux des concurrents, effectifs ou potentiels, mais suffisants pour rémunérer les facteurs nécessaires et dégager une marge bénéficiaire supérieure ou égale à celle de ses concurrents »(Bienayme, 1981)

Cependant plusieurs études empiriques ont testé la validité des théories des coûts et avantages comparés pour expliquer la compétitivité (Nezeys, 1993). Leur pouvoir explicatif n'est que partiel. Il est à noter que la théorie des économistes classiques néglige le principe de la compétitivité hors prix.

2.2.2. La compétitivité qualitative

Cette nouvelle conception de la compétitivité met l'accent sur les facteurs qualitatifs qui infléchissent l'innovation, la qualité et les compétences managérielles comme des facteurs déterminants de la compétitivité des entreprises.

L'innovation apparait de plus en plus nettement de nos jours comme la clé du développement des entreprises, sans produits innovants les entreprises sont vouées à la stagnation voire à la disparition, l'accélération du rythme de l'innovation le prouve.

Selon (Morone,1989), « L'innovation technologiques est une source vitale dans l'environnement compétitif des entreprises, elle est un facteur essentiel de changement dans les parts de marché détenues par les firmes permettant de créer ou détruire les profits ».

Concernant la qualité, l'analyse comparative des différents concepts relève quatre approches qui peuvent être citées dans ce cadre selon, (Giroux, 2000):

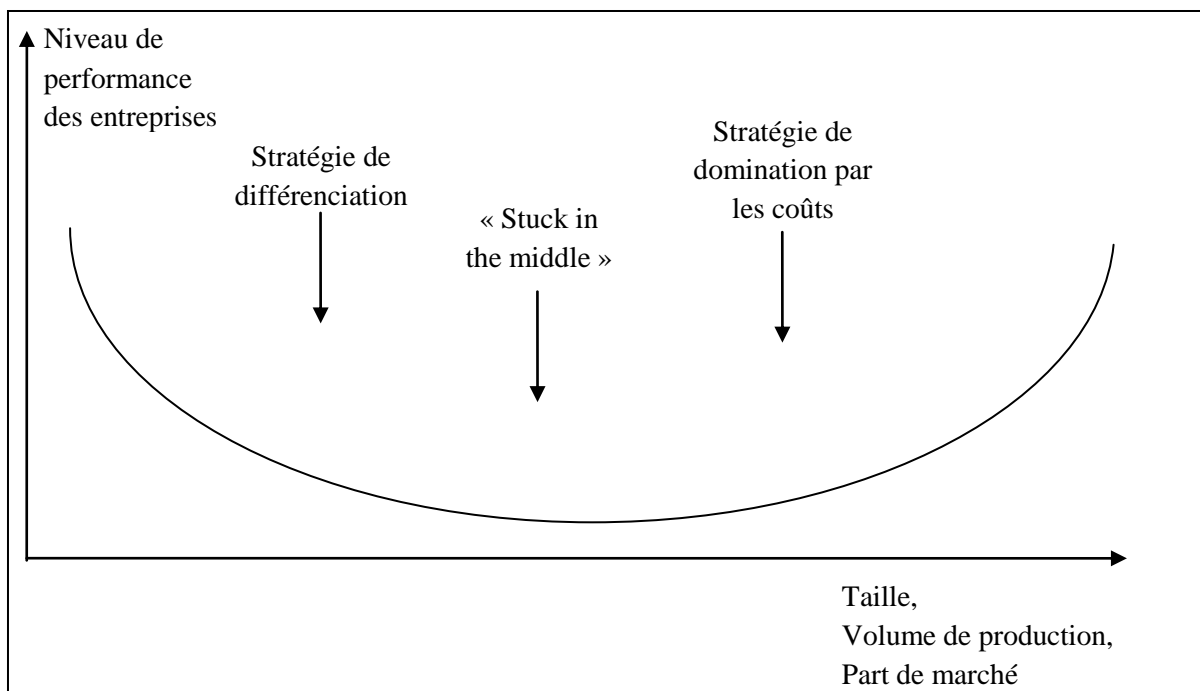
- ◆ L'approche transcendante : dont la qualité est vue comme un caractère inné d'excellence, absolu et universel.
- ◆ L'approche fondée sur l'utilisateur, elle stipule que la qualité est l'aptitude de l'usage, « the most pervasive definition of quality currently in use », (Reeves & Bednar 1994).
- ◆ L'approche manufacturière dont la qualité est définie comme la conformité aux exigences et aux normes.
- ◆ L'approche produit est ligotée au moment de la conception du produit, selon (Garvin 1988), « d'abord une meilleure qualité entraîne des coûts plus élevés, ensuite, la qualité se présente comme une caractéristique objective du produit, et non comme une caractéristique attribuée au produit par l'observateur ».

Dans ce nouveau contexte, la qualité se considère comme un facteur déterminant de la durabilité des entreprises, En 1985, Morris note que « la spécification et la qualité du produit, la commercialisation, ainsi que les dispositions pour sa maintenance peuvent devenir des éléments décisifs de sa compétitivité plutôt que son prix ». (Morris, 1985).

Enfin, exploiter des différences de coûts et de prix, trouver des avantages dans la qualité et l'innovation constituent des démarches essentielles pour l'entreprise qui se veut compétitive. Cependant l'internationalisation de l'activité souligne en outre une forte compétence managériale exprimée dans la démarche stratégique.

(Porter, 1985) a proposé dans ce cadre, un schéma d'identification des sources d'avantages compétitifs durables (figure 2), conduisant à des performances supérieures, permettant de cerner les points, de repère et de mettre en place des stratégies adaptées aux conditions spécifiques de chaque situation.

Figure 2: Alternatives stratégiques et performances dans un domaine d'activité



Source : Porter, 1985

3. ETUDE EMPIRIQUE

Dans le cadre de ce volet empirique, l'étude de l'apport des programmes de soutien à l'export dans l'amélioration de la compétitivité des entreprises exportatrices marocaines s'appuie sur un modèle économétrique consacré à l'étude de la variation de part de marchés à l'export

La démarche suivie pour notre modèle est constituée de quatre étapes à savoir, l'estimation de notre modèle polytomique logit ordonné, l'interprétation statistique et économique des résultats ressortis du modèle, et l'interprétation des qualités prévisionnelles de notre modèle enfin le calcul de la probabilité associée pour chaque modalité.

3.1 Spécification du modèle polytomique logit ordonné

Pour affiner notre travail de recherche, nous utilisons une régression logistique (Logit) à l'aide du modèle polytomique. Dans ce modèle, la variable à expliquer, qualitative, n'est donc plus binaire (0 ou 1), mais multinomiale (ou polytomique). « Elle peut prendre plus de deux modalités qui sont ordonnées entre elles, définies aussi bien par rapport à une quantité que traduire une appréciation. Le modèle latent représente la vraie valeur de la variable, qui n'est pas observable » (Duguet, 2008). Cette variable, que l'on cherche à expliquer, est représentée par le modèle latent linéaire :

$$y_i^* = a_0 + a_1 x_i + \varepsilon_i \quad i = 1, \dots, N$$

selon (Bourbonnais, 2015), La variable observable qualitative prend une forme plus générale, ainsi nous modélisons la variable y_i correspond à des intervalles dans lesquels se trouve y_i^* définissant le modèle de décisions suivant :

$$y_i = \begin{cases} 0 & \text{si } y_i^* \leq c_1 \\ 1 & \text{si } c_1 < y_i^* \leq c_2 \\ \dots & \dots \\ M & \text{si } c_{M-1} < y_i^* \end{cases}$$

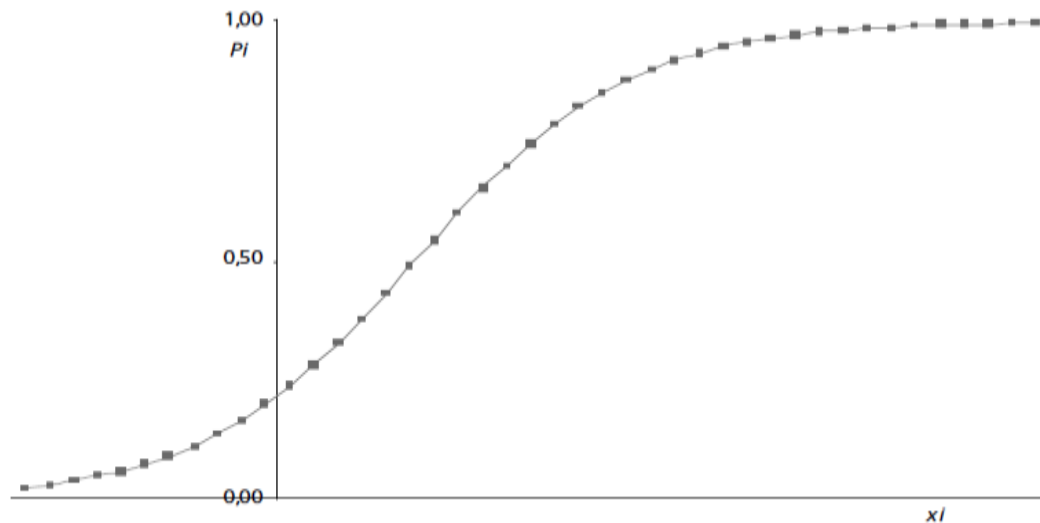
Soit P_i la probabilité d'apparition de chaque événement pour l'individu i :

$$\begin{cases} P_{i0} = \text{Prob}(y_i = 0) = \Phi(c_1 - (a_0 + a_1 x_i)) \\ P_{i1} = \text{Prob}(y_i = 1) = \Phi(c_2 - (a_0 + a_1 x_i)) - \Phi(c_1 - (a_0 + a_1 x_i)) \\ P_{i2} = \text{Prob}(y_i = 2) = \Phi(c_3 - (a_0 + a_1 x_i)) - \Phi(c_2 - (a_0 + a_1 x_i)) \\ \dots \\ P_{iM} = \text{Prob}(y_i = M) = 1 - \Phi(c_M - (a_0 + a_1 x_i)) \end{cases}$$

Avec Φ la fonction de répartition de la loi de probabilité normale ou logistique.

« Si la fonction Φ correspond à la loi logistique, le modèle est un modèle logit multinomial ordonné, tandis que si la fonction Φ correspond à la loi normale contrainte réduite, le modèle est un modèle probit multinomial ordonné », (Hurlin, 2003).

Figure 3: Fonction logistique



Source : Bourbonnais, 2015

L'estimation de tous les paramètres, les coefficients de régression (a_i) et les valeurs des seuils (c_i) du modèle Logit ordonné est effectuée à l'aide des algorithmes de maximisation d'une fonction de Log-vraisemblance définie par les P_{ij} .

Les valeurs des coefficients des modèles ne sont pas directement interprétables en termes de propension marginale, seuls les signes des coefficients indiquent si la variable agit positivement ou négativement sur la variable latente.

Les résultats d'estimation s'apprécient de la manière suivante

- a. la significativité des coefficients à l'aide des ratios z -Statistique,
- b. la significativité globale de l'ajustement avec (l'hypothèse : $H_0 : a_1 = a_2 = a_3 = \dots = a_k = 0$) par la statistique $LR = -2(\ln(L_R) - \ln(L_U))$ qui suit, sous l'hypothèse nulle H_0 , une distribution d'un χ^2 à k degrés de liberté.
- c. Le pseudo- R^2 est donné par : $R^2 = 1 - \frac{\log(L_U)}{\log(L_R)}$

3.2 Modélisation : Programmes de soutiens et Part de marché à l'export

L'évolution de la part de marché à l'export des entreprises de notre échantillon (y_i^*) en ce qui concerne les facteurs liés à leur environnement externe est évaluée dans le contexte des programmes de soutiens à l'export (x_i) (Ecosystème, Contrat de croissance, IMTIAZ Croissance, Audit à l'export,). Une notation (ou rating) est attribuée dans ce cadre selon trois modalités :

- $y_i = 0$ si une entreprise est faiblement compétitive enregistrant une évolution de sa part de marché à l'export de [1 à 5%]
- $y_i = 1$ si une entreprise est moyennement compétitive enregistrant une évolution de sa part de marché à l'export de [6 à 10 %]
- $y_i = 2$ si une entreprise est compétitive enregistrant une évolution de sa part de marché à l'export supérieur de [11 à 15 %]
- $y_i = 3$ si une entreprise est fortement compétitive enregistrant une évolution de sa part de marché à l'export supérieur à 15 %

Notre problème correspond bien à la structure d'un modèle polytomique ordonné, puisque les valeurs prises par la variable multinomiale ($y_i = 0, 1, 2$) correspondent à des intervalles dans lesquels va se trouver une seule variable latente inobservable continue, à savoir la tolérance y_i^* . En effet, nous modélisons notre variable polytomique y_i sous la forme suivante :

$$y_i \begin{cases} 0 & \text{si } 1\% \leq y_i^* \leq 5\% \\ 1 & \text{si } 6\% \leq y_i^* \leq 10\% \\ 2 & \text{si } 11\% \leq y_i^* \leq 15\% \\ 3 & \text{si } y_i^* \geq 15\% \end{cases}$$

Notre étude porte sur un échantillon de 32 entreprises, nos variables explicatives, susceptibles d'expliquer la variation de la part de marché à l'export, intitulées respectivement :

- ✓ PROGRAMME ECOSYSTEME (Encourageant = 1 ; Pénalisant =0)
- ✓ PROGRAMME CONTRAT DE CROISSANCE EXPORT = (Encourageant = 1 ; Pénalisant =0)
- ✓ PROGRAMME PRIMO EXPORTATEURS = (Encourageante = 1 ; Pénalisante =0)
- ✓ PROGRAMME IMTIAZ = (Encourageante = 1 ; Pénalisante =0)
- ✓ PROGRAMME AUDIT EXPORT =(Encourageante = 1 ; Pénalisante =0)
- ✓ PROGRAMME TRANSVERSE = (Encourageante = 1 ; Pénalisante =0)

Le coefficient de la variable PROG_TRANS ayant une P-value de 0,86 qui est supérieur à 5% (le seuil de risque) donc on accepte H_0 : le coefficient n'est pas significatif, égal zéro. On retire donc cette variable du modèle, les résultats obtenus pour la nouvelle estimation de notre modèle logit ordonné se présentent comme suit :

Tableau 2: Estimation du modèle logit ordonné

Dependent Variable: PAR_MARCH

Method: ML - Ordered Logit (Quadratic hill climbing)

Included observations: 32

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
PROG_ECOSY	7.916830	3.433594	2.305698	0.0211
PROG_CCE	4.215827	1.829118	2.304842	0.0212
PROG_PRIMO	4.409099	1.828569	2.411229	0.0159
PROG_IMTIAZ	7.305150	2.837557	2.574451	0.0100
PROG_AUDIT	9.513211	3.721480	2.556298	0.0106
Limit Points				
LIMIT_1:C(6)	10.40515	4.180363	2.489054	0.0128
LIMIT_2:C(7)	13.29434	4.839369	2.747122	0.0060
LIMIT_3:C(8)	24.33251	9.274823	2.623501	0.0087
Pseudo R-squared	0.748111	Akaike info criterion	1.170196	
Schwarz criterion	1.536630	Log likelihood	-10.72314	
Hannan-Quinn criter.	1.291659	Restr. log likelihood	-42.57097	
LR statistic	63.69566	Avg. log likelihood	-0.335098	
Prob(LR statistic)	0.000000			

Résultats obtenus à l'aide du logiciel « Eviews 7 »

Significative à 5%

Source : élaboré par nos soins**3.2.1 Interprétation statistique**

- Les coefficients sont tous significativement différents de 0 (probabilités critiques inférieures à 0,05), de même que les quatre seuils
- La statistique de la Log vraisemblance est égale à $LR\ statistic = 63,69$ que l'on compare à un χ^2 lu dans la table à un seuil de 95% et à 5 degrés de liberté, $\chi_5^{2,0,95} < 63,69 \rightarrow$ Rejet de H_0
- Le pseudo- R^2 est égal à 74,81%, nous pouvons retenir que la variation de la part de marché des entreprises de notre échantillon est expliquée à 74,81% par les variables explicatives liées aux programmes de soutien à l'export.

Notre modèle est validé sur le plan statistique

3.2.2 Interprétation économique

Nous remarquons que l'ensemble des coefficients estimés sont positifs ce qui fait que les variables explicatives étudiées agissent positivement sur la variation de la part de marché à l'export.

En effet, la part de marché à l'export des entreprises de notre échantillon évolue respectivement de 7,91% et de 7,30% lorsque celles-ci marquent une perspective positive des programmes d'investissement Ecosystème et IMTIAZ.

Concernant l'environnement commercial, les entreprises ont jugés que les programmes de Contrats de Croissance à l'export et Primo exportateurs sont encourageants pour le développement de leur capacité de vente sur les marchés étrangers. Ces entreprises ont enregistré une évolution de part de marché à l'export respectivement de 4,21% et 4,40%.

Enfin, nous retenons également que le recours à l'audit à l'export et la mise en place des recommandations ressorties, agissent positivement sur l'évolution de la part de marché à l'export de 9,51%.

En résumé, plus nous avons des perceptions positives des programmes de soutien à l'export ; Programme Ecosystème, Contrat de Croissance Export, Primo Exportateurs, Imtiaz Croissance et Audit à l'Export plus la part de marché des entreprises à l'export s'améliore et leur compétitivité se renforce sur le marché international.

A ce niveau d'analyse, il est important de rappeler que les spécificités des PME marocaines, leurs contraintes et les obstacles qu'elles rencontrent font que ces entités cherchent des moyens pour se développer davantage à l'international afin d'assurer leur survie mais également pour se garantir de nouvelles sources de revenu (Sqalli, 2019).

Les seuils c1, c2, c3, sont respectivement de 10,40 ; 13,29 ; 24,33.

Les signes des coefficients sont conformes à l'intuition économique.

Le logiciel Eviews propose une table permettant d'appréhender les qualités prévisionnelles du modèle sur l'échantillon :

Tableau 3: Qualités prévisionnelles du modèle estimé

Prediction Evaluation for Ordered Specification
Equation: UNTITLED

Estimated Equation						
Dep. Value	Obs.	Correct	Incorrect	% Correct	% Incorrect	

	0	8	8	0	100.000	0.000
	1	4	2	2	50.000	50.000
	2	9	7	2	77.778	22.222
	3	11	11	0	100.000	0.000
Total	32	28	4	87.500	12.500	

Source : élaboré par nos soins

3.2.3 Interprétation des qualités prévisionnelles de notre modèle

De la lecture des résultats, nous constatons que les qualités prévisionnelles de ce modèle sont satisfaisantes car 87,50% des prévisions sont correctes. Par conséquent, on peut prévoir le niveau d'évolution de la part de marché à l'export de 28 entreprises ayant une perception positive des programmes de soutien à l'export. La qualité des prévisions est donc bonne ;

Enfin nous calculons la probabilité associée pour chaque modalité :

Ainsi pour la variable latente correspondante à la variation de la part de marché à l'export des entreprises auditées on peut calculer les probabilités associées aux quatre modalités. On obtient les résultats suivants :

$$y_i * = 7,91* \text{PROG ECOSY} + 4,21 \text{PROG CCE} + 4,40 \text{PROG PRIMO} + 7,30 \text{PROG IMTIAZ} + 9,51 \text{PROG AUDIT}$$

$$y_{*i} = 7,91*1 + 4,21*1 + 4,40*1 + 7,30*1 + 9,51*1 = 33,33$$

- $P_1 = \text{probabilité}(y_i = 0) = 0$
- $P_2 = \text{probabilité}(y_i = 1) = 0$
- $P_3 = \text{probabilité}(y_i = 2) = 0,01\%$
- $P_4 = \text{probabilité}(y_i = 3) = 99,99\%$

Tableau 4: probabilités associées à chaque modalité

	$1\% \leq \text{Par Mar} \leq 5\%$	$6\% \leq \text{Par Mar} \leq 10\%$	$11\% \leq \text{Par Mar} \leq 15\%$	$\text{Par March} \geq 15\%$
Pi	0	0	0,01%	99,99%

Source : élaboré par nos soins

L'évolution de la part de marché prévue a une probabilité de 99,99 % d'être supérieure à 15% pour les entreprises déclarant une perception positive des stratégies de soutien à l'export et adhérant aux programmes de mise à niveau et bénéficiant des subvention étatiques.

CONCLUSION :

Plusieurs stratégies d'accompagnement et programmes de soutien ont été mis en place par les pouvoirs publics marocains dans le but d'améliorer le positionnement concurrentiel de l'offre exportable marocaine. Les efforts déployés par le Maroc, dans ce cadre, ont permis de consolider l'environnement des affaires des entreprises, grâce à la diversification des programmes d'appui et de mise à niveau, la mise en place des actions de diagnostic et d'audit et l'opérationnalisation des mesures de remboursement et de prise en charge à travers des contrats de soutien et de croissance en matière d'exportation.

Toutefois, l'appréciation de ces dispositifs d'accompagnement et l'évaluation de ces programmes d'appui et de subvention ont relevé pour certaines entreprises des difficultés d'accès à l'information, de maîtrise des rouages de chaque programme et de la complexité des procédures administratives avec une évolution timide de leurs parts de marché à l'export.

Pour atténuer ces difficultés, d'autres mesures complémentaires doivent être mises en place visant la consolidation des programmes de soutien, la coordination des actions de mesures au niveau des branches et secteurs d'activité, l'accompagnement des petites et moyennes entreprises dans leurs premières étapes d'adhésion, la consultation des avis d'experts dans l'élaboration des stratégies et mesures économiques, la prise en considération des faiblesses et contraintes spécifiques aux entreprises marocaines relevées dans les programmes d'audit et de diagnostic lors de la préparation de nouvelles mesures d'accompagnement, l'assouplissement de la démarche administrative et enfin l'évaluation du dispositif de communication et d'information sur les stratégies et programmes étatiques de subvention.

BIBLIOGRAPHIE :

- Allali, B. (2003), L'audit export, outil stratégique pour le développement international des PME, Casablanca
- Bienayme, A. la compétitivité de l'économie française. cité in thèse Alaoui
- Bougault, H Filipiak, E (2005), Les programmes de mise à niveau des entreprises Tunisie, Maroc, Sénégal, Agence Française de Développement
- Bourbonnais, R. (2015), Econométrie : cours et exercices corrigés, Dunod
- Rapport du ministère de commerce extérieur, Objectif et mission de l'audit à l'export. [Online] Available: http://www.mce.gov.ma/Audit_export/objectifs.asp.
- Courbis, R. (1977). Compétitivité et croissance en économie concurrencée. *Revue française de gestion*, 28(6), 52
- Debonneuil, M & Fontagné, L (2003), Compétitivité, Conseil d'Analyse Economique, Paris, La Documentation Française
- Duguet, E. (2008), Econométrie des variables qualitatives, Version 5
- Garelli, S. (2000), Competitiveness of Nations: the fundamentals, the world Competitiveness, Yearbook
- Garvin, D.A. (1988), *Managing Quality: The Strategic Competitive*, New York, The Free Press
- Giroux, H (2000), thèse : De la qualité à la qualité totale : évolution des notions, traduction et popularité dans les textes sur la gestion de la qualité, Université de Montréal, Faculté des études supérieures,
- Hurlin, C. (2003). *Econométrie des Variables Qualitatives : Modèles Multinomiaux*, Université d'Orléans, 5
- Martin, et Al (1990), Report: Task Force on Competitiveness in the Agri-Food Industry, Growing Together, Ministers of Agriculture Canada,
- Martinet, A.C. (1984), *Sciences de gestion et compétitivité de l'entreprise*, Economica
- Morone, J. (summer 1989). Strategic Use of Technology. *California Management Review*, Special Issue, Managing Technology
- Morris, D. (1985), *The Economic System in the UK*, Oxford, Oxford University Press
- Nezeys, B. (1993), *La compétitivité internationale*, Paris, Economica
- Porter, M.E. (1985), *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*, the free press, New York

Reeves, C.A. & Bednar D.A. (1994). Defining Quality: Alternatives and Implications. *Academy of Management Review*, vol.19

Sharples, J (1990), Long run competitiveness of Australian agriculture, USDA. Economic Research Services, Foreign Agricultural Economics Report 243.

Sqalli Houssaini, M (2019), internationalisation des PME: Entre Chaînes de Valeur Mondiales et commerce électronique, *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, N°3, Vol. 2