

UNIVERSITE ABEDRRAHMANE MIRA – BEJAIA



Faculté des Science Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des : Sciences Economiques

Mémoire de Fin de Cycle
En vue de l'obtention du diplôme de Master en
Science Economiques

Option : Economie Quantitative

Thème

**L'intégration verticale au sein des entreprises
agroalimentaires de la wilaya de Bejaia :**

Approche en LOGIT binaire

Présenté par :

BARACHE LYDIA

BENATSOU YASMINE

Encadré par :

Dr ZIDAT RAFIKA

Année universitaire : 2019 / 2020

Remerciements

Tout d'abord, nous tenons à remercier le dieu tout puissant de nous avoir donné la volonté, la santé et surtout la patience pour l'élaboration de ce modeste travail.

Nous tenons à remercier vivement notre encadreur, madame Zidat Rafika, qui nous a aidés à progresser dans notre recherche grâce à ses conseils directifs et son soutien tout long de l'élaboration de ce travail.

Nous exprimons nos vifs remerciements à l'ensemble des membres de jury, pour avoir mobilisé de leur temps pour examiner et juger ce travail.

Merci à tous ceux qui nous ont aidés, de près ou de loin, à l'achèvement de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

- *A mes très chères et adorable parents Lahlou et Hassina, que j'estime bien.*
- *A mes sœurs Kanza, Amel, Nina.*
- *A mes chers frères Fatah, Djaafar, khalef, Youba.*
- *A toutes les personnes de la famille.*
- *A ma chère binôme, amie et sœur Yasmine Benatsou.*
- *A toutes mes chères et adorables copines Safia Benarab, Lynda Bara, Nadjat Bechir.*
- *A mon très chère ami Mohand Moulla.*
- *A tous ceux qui me connaissent.*

Lydia

Dédicaces

Après avoir remercié « ALLAH » le tout puissant qui m'a aidé d'accomplir mes études, je tiens à dédier ce modeste travail :

A celui qui par sa gentillesse et sa volonté m'a appris les valeurs nobles de la vie, à celui qui a fait de moi ce que je suis maintenant, mon agréable père que j'aime.

A celle qui a veillé sur mon repos et m'a soutenu le long de mes études, à celle qui a su me donner amour et joie de vivre, à celle qui a toujours montré son affection, à ma très chère mère que j'aime.

A mes très chères sœurs Sabrina et Nadia.

A mes chers frères Mourad et Youcef.

Mes grands - parents, et à la mémoire de ma chère grand- mère.

A tout ma famille.

A ma chère binôme, Lydia et sa famille.

A tous mes amis.

A tous ceux qui ont participé de près ou loin à la réalisation de ce travail.

Yasmine

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre I : Corpus théorique : intégration verticale	06
Introduction	06
Section 01 : Revue de littérature théorique	06
Section 02 : Les théories des déterminants des stratégies d'intégration et de désintégration verticale	10
Conclusion	18
Chapitre II : travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale	19
Introduction	19
Section 01 : Revue de littérature empirique	19
Section 02 : Expériences pratiques d'intégration verticales	23
Conclusion	33
Chapitre III : L'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaires de la wilaya de Bejaia	35
Introduction	35
Section 01 : Présentation du tissu industriel de la wilaya de Bejaia	35
Section 02 : Questionnaire aux entreprises : Analyse des variables clés liées à la pratique de l'intégration verticale	40
Section 03 : Traitement des données et discussions des résultats du logit	51
Conclusion	56
Conclusion générale	57
Bibliographie	
Table des matières	

Liste des abréviations

ADN : Acide désoxyribonucléique.

C : Celsius

Km² : Kilomètre carré.

LCD : L'écran à cristaux liquides (Liquid cristal display, en anglais).

Mm/an : Millimètres/ années.

OLED : Diode électroluminescente organique (Organic light- emitting diodes, en anglais).

PDG : Président- directeur général.

PME : Petit et moyenne entreprises.

R&D : Recherche et Développement.

Liste des tableaux

Tableau 01 : Ratio d'intégration vertical sur la période 1980 – 1989 (des compagnies ARCO, PHILIPS, CONOCO, AMOCO, B.P., UNOCAL).

Tableau 02 : Ratio d'intégration vertical sur la période 1980 – 1989 (des compagnies EXXON, SHELL, MURPHY, SUN, MOBIL, AMERADA, KEERMCGEE).

Tableau 03 : Ratio d'intégration verticale sur la période 1980 – 1989 (des compagnies OXY, TOSCO).

Tableau 04 : Répartition de la population par daïra (31/12/2018).

Tableau 05 : Répartition des entreprises et l'emploi industriel dans l'ensemble des Secteurs d'activités de la wilaya de Bejaia au 31/12/2017.

Introduction générale

Introduction générale

La plupart des pays ne se situent pas sur le même niveau ou degré de développement. A cet effet, il existe des indicateurs qui expliquent et spécifient le niveau du développement de chaque pays.

Le développement économique est une notion qualitative dont la mesure demeure complexe qui permet à un pays d'obtenir une croissance durable et équitablement réparti. Elle résulte généralement de la comparaison entre des situations diverses observées dans les pays en faisant appel à des comparaisons économiques (degré d'industrialisation), sociales et sociologique.

Le développement économique repose, en grande partie, sur la croissance économique et traduit les changements qui se produisent au sein de la société et qui accompagnent les transformations économiques.

En effet, la croissance économique est l'augmentation durable de la création de richesses dans un pays pendant une période donnée¹, la croissance est une des conditions du développement économique d'un pays, qui porte son action sur la transformation des structures : économiques (investissement, recherche et développement, compétitivité), sociales (accroissement du pouvoir d'achat, amélioration di niveau de vie), culturelles (développement du système éducatif, généralisation de l'accès à la culture), institutionnelles (évolution des gouvernances, développement de la démocratie).

De cet état de fait, le développement économique est promu via la croissance économique ; qui à son tours boostée par l'accroissement de la production. Cette dernière, est assurée, bien évidemment, par l'existence d'entreprises dans le tissu économique du pays.

¹ Oriane Osuna, (26/10/2015), le développement économique : croissance et développement économique- Economie- Terminale STMG- digischool.

Introduction Générale

Ainsi, une entreprise, pour assurer sa pérennité et contribuer à l'accroissement de richesses, elle fait recours à différentes stratégies afin de garantir son existence dans un climat de compétitivité.

Parmi les stratégies d'une entreprise, nous discernons l'intégration verticale. Cette dernière associe un grand nombre de processus dynamique de contrôle dans un but de viser le regroupement sous une seule et unique gouvernance avec différent stades et plateforme de production et distribution d'un service ou produit et l'intégration avec valeurs de l'entreprise (organisation).

Les stratégies d'intégration verticale sont adoptées dans le but de réaliser des économies d'échelle par le regroupement, au sein d'une même organisation d'activités économiques auparavant assurées par différents entreprises, ce regroupement a pour conséquence d'éliminer les marges prélevées par les intermédiaires et donc de diminuer le coût de revient des produits.

L'intégration verticale est définie selon *Porter (1982)* comme étant : « *la combinaison d'une technologie additionnelle à celle de production (la distribution, la vente ou autres processus économiques) dans le cadre d'une seule entreprise* », selon *Glais (1996)* cette dernière « *correspond à une prise de contrôle dans une même filière d'activités grâce à l'acquisition d'un fournisseur ou d'un client*», et selon *S. Grossman, O.Hart (1986)*² l'intégration verticale peut correspondre à « *l'achat d'actifs d'un fournisseur ou d'un vendeur dans le but d'acquérir des droits de contrôle sur cet actif* ».

L'intégration verticale se fait vers l'amont (vers des fournisseurs) ou vers l'aval (vers des distributeurs et des clients), ces deux derniers se traduisent par l'augmentation de nouvelles activités et par un renforcement de la compétitivité de l'entreprise dans son activité d'origine.

Une entreprise est dite verticalement intégrée si elle contrôle plus d'un des stades successifs de production d'un bien, l'intégration verticale se rapporte au degré d'intégration

² Grossman et Hart (1986) ont développé une théorie de l'intégration verticale mettant l'accent sur la notion de droits résiduels à la possession des moyens de production.

entre la chaîne de valeur d'une entreprise et les chaînes de valeur de ses fournisseurs et distributeurs.

La désintégration verticale contrairement à l'intégration verticale s'effectue au sein d'une organisation singulière. La désintégration signifie que diverses dés-économies d'échelle ou portée ont brisé un processus de production en sociétés distinctes, chacune réalisant un sous-ensemble limité d'activités requises pour créer un produit fini, et aussi dans autre côté la désintégration verticale elles mieux efficace et facile en utilisant les technologies de l'information et de la communication cela aide à réduire les coûts de transaction entre les participants des différents marchés, plutôt qu'en l'intégrant verticalement, les sociétés commencent à désagréger verticalement, cet effet connu en tant que loi de Coase ou en utilisant (loi de réduction d'entreprise) cette loi a pour objectif de diminuer les coûts de transaction ainsi la taille des sociétés, la désintégration ainsi que l'intégration peuvent être partielle au sens dans la quelle l'entreprise conserve une certaine capacité de sa production pour ces activités et rentabilité (intégration modulée), dans un autre sens aussi de conserver ces propres liens l'unité elle-même (quasi-intégration)³.

Une double perspective théorique et empirique: des modélisations microéconomiques de l'équilibre vertical proposées se distinguent des approches existantes: (théories néo-institutionnelles et modélisations en concurrence imparfaite) aussi par la prise en compte explicite des fondements des stratégies de désintégration verticale: la décision d'intégration ou de désintégration verticale repose dès lors sur l'arbitrage entre économies de division inter-firmes du travail et coûts d'utilisation du marché (coûts de transaction essentiellement). L'appréhension dynamique de la division du travail permet notamment de montrer que les processus d'intégration-désintégration verticale sont liés au cycle de vie de l'industrie considérée *Stigler (1951)*.

L'évolution du secteur agricole a été accordée ces dernières années à la coordination verticale à cause de son développement remarquable *Royer et Vézina (2012)*. Le Canada et les États-Unis ainsi que l'Europe ont vécu une transformation dans la coordination verticale des chaînes agroalimentaires. La coordination par le marché est délaissée au profit d'une

³ <https://www.researchgate.net/publication/309415115>.

coordination plus étroite, il s'agit d'une coordination à travers les contrats de faire partenaire et une alliance⁴.

C'est dans ce contexte que nous essayerons d'intégrer l'évaluation de la dite stratégie au sein des entreprises agroalimentaires dans la wilaya de Bejaia. L'objectif de ce travail est, donc, de répondre à la question suivante :

❖ Les entreprises préfèrent et arrivent-elle d'intégrer verticalement ou Non? Si oui est-ce-que cette intégration est efficace précisément dans la production agroalimentaire des petites et moyennes entreprises ?

Nous essayerons de répondre à cette problématique en se basant sur les hypothèses suivantes :

Hypothèse01 : les entreprises recourent, dans certains cas, à l'intégration verticale plutôt qu'au marché pour se ravitailler en facteurs de production et distribuer leur produit.

Hypothèse02 : la stratégie d'intégration verticale est un choix stratégique ou imposé par la politique publique.

Notre travail d'investigation s'est, d'abord, assemblé sur un corpus théorique afin d'en déterminer les concepts de base de la stratégie d'intégration verticale. Par la suite, nous avons jugé indispensable le recours à une enquête de terrain afin d'apporter des éléments de réponse à nos questionnements. A contrario, la crise sanitaire causée par le COVID-19 a amplement brouillé les résultats attendus par notre contribution.

Par ailleurs, cette étude vise à mesurer le degré d'intégration verticale dans le secteur agroalimentaire de la wilaya et à connaître l'ampleur de l'impact de la stratégie sur la compétitivité de ces institutions en plus de connaître la capacité concurrentielle que le secteur acquiert.

Ainsi, pour le traitement des données, que nous devrions recueillir à l'aide de l'enquête, une approche empirique a été envisagée.

⁴ Royer Annie et Frédérique Vézina, (2012), Intégration verticale et contractualisation en agriculture, Etat la situation au Québec, 28 novembre, université Laval, P7.

Introduction Générale

Tout d'abord, nous ferons une analyse en composante principale en utilisant le logiciel XLSTAT V2018, pour tester la corrélation entre le degré d'intégration verticale ces divers déterminants.

Par la suite nous devrions utiliser le modèle de régression logistique, en introduisons une variable qualitative binaire qui est le degré de désintégration et d'intégration verticale pour nous permettre d'abord de confirmer les résultats obtenus par la première analyse, et ensuite essayer de déterminer qu'elle est la stratégie adéquate pour une meilleure performance des entreprises en question.

A cette fin, notre contribution sera structurée autour de trois chapitres. Dans le premier chapitre, nous étudierons le corpus théorique de l'intégration verticale.

Le deuxième chapitre traitera les travaux empiriques mobilisables et les expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale.

Quant au troisième chapitre, il évoquera l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia.

Introduction

L'intégration verticale décrit un mode de propriété et de contrôle regroupant sous une seule autorité les divers stades de production et distribution concernant un type de biens ou services données aux différentes étapes de l'ensemble de la chaîne de valeur. Ainsi cette stratégie d'entreprise présente des avantages tel que la rationalisation des opérations productives, maîtrise de plusieurs technologies, réalisation d'une économie d'échelle, garanties sur les approvisionnements, garanties sur les débouchés, comme elle présente des inconvénients tel que le rigidité de fonctionnement accroissement des frais fixes, difficulté de sortir de la filière, pertes des avantages liées au changement de partenaires pour l'approvisionnement et les débouchés.

En résumé dans ce chapitre on présenté les différentes définitions donnée pour l'intégration verticale par différentes auteurs et économistes avec leur travaux et les cinq théories des déterminants des stratégies d'intégration et de désintégration verticale.

Section 01: Revue de littérature théorique:

Dans la littérature consacrée à l'évolution du secteur agricole, la coordination verticale suscite un grand intérêt non pas parce que son existence vient d'être mise à jour mais parce qu'elle tend à s'intensifier et à devenir des plus en plus coordonnée, le concept de coordination verticale dans le secteur agroalimentaire provient de la coordination des différentes étapes de la chaîne d'approvisionnement alimentaire. La chaîne d'approvisionnement est constituée d'une série d'étapes de production s'étendant de la production agricole à la vente finale au consommateur. Chaque étape ajoute une valeur au produit final. Le transfert des produits d'une étape à une autre peut se coordonner de différentes façons, d'où l'émergence du concept de coordination verticale, les agroéconomistes ont commencé à s'intéresser au concept dans les années 1950.

La coordination verticale comprend plusieurs niveaux et celle-ci sous forme de trois principes (modes) généralement identifiés:

- le marché
- la production à contrat
- l'intégration verticale

Parmi les différents modes de coordination verticale, on trouve l'intégration verticale. Et cette dernière ne doit pas être confondue avec la coordination verticale puisqu'il s'agit d'un mode de coordination au même titre que le marché et les contrats.

L'intégration verticale se produit lorsqu'une seule entreprise peut contrôler, par la propriété, le passage d'un produit entre deux ou plusieurs étapes de la chaîne agroalimentaire. La coordination via l'intégration verticale se fait par l'entreprise intégratrice qui alloue les ressources entre les différents stades de production. Par conséquent, ce type de coordination représente le plus haut degré de contrôle qu'une entreprise peut avoir et détenir sur le processus de production agricole *Boland et al (2002)*. Par exemple, un transformateur qui achète des terres agricoles pour cultiver des céréales est considéré comme étant verticalement intégré dans la production.

Les sociétés utilisent l'intégration verticale pendant le 19^{ème} siècle avec une raison d'adopter une bonne stratégie⁵ pour une bonne assurance régulière dans certains cas la théorie d'économies du coût de transaction a été appliquée sur deux : (intégration amont) et (l'intégration aval) ces une forme d'un outil pour réduction des coûts totale il est plus économique pour une organisation pour développer sa rentabilité et la dynamique entre fournisseurs et distributeurs que de perdre le temps et de l'argent, vers le 20^{ème} siècle la concurrence a propager dans des différentes industries ainsi que la restructuration de la société a eue comme conséquence la désintégration verticale en réduisant les niveaux d'intégration verticale dans les grandes entreprises.

L'intégration verticale est présentée dans la littérature économique comme une stratégie d'amélioration de l'efficacité économique des firmes⁶, il est en effet généralement admis que l'intégration verticale, notamment en intégrant les fournisseurs permet de bénéficier d'économie de production *Morvan (1991)*, elle se manifeste en particulier par des économies d'échelle réalisées grâce à la répartition des coûts fixes sur des séries plus larges de production.

Par ailleurs à la suite de *Coase (1937)* et les travaux de *Williamson (1985)* ont élargi cette thèse en développant l'idée que l'intégration verticale était fonction de la possibilité de

⁵ Mr. Chalabi, (22/04/2017), « La stratégie d'intégration verticale ».

⁶ P.MORVAN (1991), intégration verticale, op, cit.

réaliser des économies d'information, les firmes intègrent leurs fournisseurs en fonction de la spécificité des actifs (spécificité de site, spécificité des actifs humains, spécificité de marque), de l'incertitude et de la fréquence des transactions (spécificité des contrats) autrement dit en fonction des économies de coûts de transaction qu'elles peuvent obtenir.

Les travaux de *Coase (1937)* ont été les premiers à mettre en évidence l'intérêt pour l'entreprise d'intégrer les activités les moins coûteuses à gérer en interne.

Williamson va pousser plus avant l'analyse de *Coase* en terme de coûts de transaction, en reprenant des analyses développées par d'autres penseurs : le choix de la transaction comme unité fondamentale de l'analyse économique (*Commons*), la théorie de la rationalité limitée (*Simon*), l'importance primordiale de l'information (*Arrow*), et enfin l'importance des innovations organisationnelles (*Chandler*) ainsi que des contrats, pour *Williamson* l'intégration verticale s'explique ainsi par le fait que dans certains cas (investissements spécifiques) l'économie réalisée en termes de coûts de transactions grâce au choix de la firme est supérieure à celle effectuée sur les coûts de production qu'aurait permise le recours au marché. La limite de cette logique réside toutefois dans le fait que le choix de l'organisation entraîne des coûts bureaucratiques mais surtout une perte de force incitative : les agents intégrés sont moins incités à produire à un niveau optimal que les agents soumis à la concurrence sur le marché.

L'intégration verticale permet à une société d'accéder à des avantages sûr ses rivaux non-intégrés, *Harrigan (1984)* rapporta des bénéfices majeurs chez les entreprises intégrées sur ses concurrents: par exemple l'intégration verticale peut garantir l'accès à des ressources ou à des débouchés.

L'efficacité résultant de l'intégration verticale entraîne une baisse des dépenses, améliore la qualité des produits, ce qui profite au consommateur final *Arrunada, Gonzales-Diaz et Fernandez (2004) Grunert et al (2005)*. Il a aussi suggéré que les directions d'entreprise favorisent l'intégration verticale car elle leur permet de contrôler une société plus importante, donc d'augmenter leur rémunération qui est aussi liée à la taille de l'entreprise *Baumol (1997)*.

L'intégration verticale peut présenter également des contraintes importantes, pour *Buzzell (1983)*, l'internalisation d'une transaction permet à l'entreprise de réduire les coûts de transaction, elle augmente en revanche les coûts de coordination interne (coûts administratifs, surveillance des employés, contrôle du travail, etc.), *Grant (1991)* repose sur la théorie des ressources qui considère la société comme un dépositaire de savoirs fournit une autre lecture théorique à l'intégration verticale elle donne la prééminence aux actifs spécifiques : les sociétés acquièrent des compétences rares qui leur permettent de répondre aux besoins des marchés *James (2002)*. Ces compétences visent à donner à l'entreprise un avantage compétitif, et donc à proposer une offre supérieure sur les marchés, les décisions d'intégration sont analysées en termes de connaissances : la société intègre les activités qui lui permettent d'accumuler des savoirs ou d'accéder à des informations essentielles sur les marchés et la concurrence *Alchin et Demsetz (1972) Arrow (1975)*. Pour *Mazé (2007)*, l'intégration verticale vers l'amont est particulièrement recommandée car elle permet de réduire l'incertitude dans les approvisionnements en contrôlant la qualité de la matière première, les prix, les quantités et les délais de livraison. La réduction des coûts de transaction est également l'un des plus importants bénéfices recherchés à travers l'intégration verticale *Den Ouden et al (1996)*.

Les inconvénients de l'intégration verticale se présente par l'exigence des investisseurs élevés sa veut dire elle cause des problèmes d'une complexité de la coordinations et de contrôler l'activité *D'Aveni et Ilinitch (1992)* et l'augmentation des coûts bureaucratiques ainsi que il y'a le manque de flexibilité des sociétés face au stratégies des technologies, sans oublier aussi qu'elle demande une sorte d'un climat de travail perturber « par exemple: les sociétés verticalement intégrées sont plus susceptible aux grèves que les entreprises non-intégrées » dans un autre sens l'intégration verticale peut déranger et faire éteindre l'esprit de collectivité et ouvrir le chemin vers la forclusion du marché et interdire l'accès de concurrences puis exclure les produits rivaux dans la chaîne de valeur, ce qui peut augmenter le prix des différentes produits.

L'intégration verticale a perdu de son attrait ces dernières années *Piore et Sable (1984)*, et de plus de sociétés se sont engagées dans un processus de désintégration ou de délégation stratégique, de nouvelles formes organisationnelles sont apparues *Johnston et Lawrence (1988)*, une tendance renforcée par les consultants qui préconisent l'éclatement de l'entreprise en réseau *Hagel et Singer (1999)*.

Section 02: Les théories des déterminants des stratégies d'intégration et de désintégration verticale :

Les fondements théoriques de l'intégration verticale sont débattus depuis fort longtemps par les économistes et de bonnes synthèses peuvent être trouvées dans de nombreux ouvrages [Morvan (1991), Perry (1989), Sekkat (1992)], les plus récentes distinguent :

- Théorie des coûts de transaction
- Les modèles de droits de propriété
- Modèles de droit de décision
- Modèles de théorie incitative
- Théorie des capacités

2.1. La théorie des coûts de transaction :

Les analyses modernes des déterminants de l'intégration verticales insistent essentiellement sur la recherche d'économie de coût de transaction.

La théorie des coûts de transactions, née avec *Coase* en 1937 et surtout élaborée par *Williamson* à partir de 1975 a donné lieu à des très importants développements empiriques depuis 1985. C'était le moment de la remise en cause des anciens grands principes de management hérités de *Taylor et Fayol*.

L'existence des coûts de transactions⁷ a pour principales origines l'imperfection de l'information ou plus particulièrement l'asymétrie de l'information.

⁷ Williamson (1985) les coûts de transaction se composent : de coûts ex ante, qui recouvrent les coûts de prospection, liés à la recherche et à la sélection du partenaire, et les coûts relatifs à la négociation et à la réduction de contrat; de coût ex post, constitués de coûts relatifs à la bonne exécution du contrat et de coûts renégociation éventuelle, OLIVER WILLIAMSON ET LA THÉORIE DES COÛTS DE TRANSACTION, 2003/1 n°142, P 43- 44 – 45.

En effet les coûts d'utilisation du marché sont pratiquement nuls lorsque les agents disposant de l'information nécessaire à la réalisation de leurs transactions à un coût nul grâce au mécanisme de prix.

La théorie des coûts de transaction identifie le degré de spécificité des actifs comme étant le principal déterminant de la décision d'intégration verticale de la firme.

Cette stratégie est considérée comme le mode d'organisation des transactions le plus efficace en termes de coût lorsque les coûts de recours aux marchés sont élevés. Cependant, l'internalisation des transactions a également un coût qui peut être lui aussi élevés.

Lorsque l'on cherche à utiliser la théorie des coûts de transactions il ne faut jamais oublier deux choses, la première est que son objet concerne les transactions c'est donc l'unité d'analyse à laquelle il faut toujours se référer en dernière instance et la deuxième est que l'on recherche le mode de gouvernance qui permet de minimiser les coûts de transactions pour une tâche donnée, les trois modes de gouvernances sont: le marché, le contrat ou forme hybride, la hiérarchie synonyme de la firme. *Williamson (1993)* a introduit un quatrième mode de gouvernance : le « bureau » privé ou public chargé d'une tâche de réglementation.

Ce dernier motif des coûts de transaction est le plus fréquemment avancé aujourd'hui par les auteurs qui voient dans les relations entreprise fondées sur le capital physique spécifique le déterminant majeur de la décision de fusionner verticalement les actifs [*Klein, Crawford et Alciat (1978), Weiss (1994), Williamson (1975,1986)*], à la suite des travaux de *Coase* l'entreprise aura tendance à s'intégrer lorsque les coûts de transactions découlant de l'utilisation des mécanismes du marchés : coût de recherche des partenaires, coûts de collecte de l'information, coût de négociation, coût de contrôle de la transaction, ces coûts seront d'autant plus élevés que les transactions seront fréquentes et importantes.

2.2. Les modèles de droit de propriété :

Les modèles de droit de propriétés *Grossman et Hart (1986), Hart et Moore (1990), Hart (1995)* est l'une des premières théories formelles de l'intégration qui émet des hypothèses précises sur les limites de contracter.

Le modèle se concentre sur la manière dont l'intégration modifie les incitations à rendre investissement, dans la théorie des droits de propriété une entreprise est définie comme un ensemble d'actifs physique.

Les décisions d'intégration en amont ou en aval sont associées à des changements dans la propriété des actifs.

La version standard du modèle des droits de propriétés comporte trois étapes les parties concernées décident d'abord qui doit posséder quels actifs d'autres décisions, ou certaines d'entre elles restent à décider plus tard, ensuite les parties prennent des décisions d'investissement, les investissements sont spécifiques certains de leur valeur est perdue en cas de rupture de la relation une fois les investissements coulés, les parties négociées sur les termes et les commerces en suspens, la négociation est supposée efficace de sorte que le commerce maximisant les excédents est effectué indépendamment de la propriété des actifs.

Bien que la négociation aboutisse à un résultat commercial efficace quelle que soit la répartition des actifs, la propriété affecte les termes de l'échange parce qu'il confère le droit d'utiliser un actif dans le cas de panne, la propriété d'un actif signifie qu'une partie obtient une part plus surplu de négociation, sous les hypothèses typiques sur les gains le modèle conduit à des prévisions sur les incitations à l'investissement, un mouvement vers l'intégration augmente l'investissement incitation de la partie acquéreuse mais diminue les incitations de la partie acquise, déterminer si l'intégration est optimale et quelle partie devrait être le propriétaire nécessite une comparaison des coûts et les avantages, qui peuvent être complexes. Bien que le mécanisme de rétention semble similaire à la théorie des coûts de transactions, la propriété le modèle des droits conduit à des prédictions empiriques distinctes *Whinston (2003)*.

Dans le modèle de droit de propriété l'écart en soi n'est pas corrélatif pour prédictions sur la propriété *Holmstrom et Roberts (1998)*, au lieu de cela la quantité pertinente est la mesure dans laquelle la propriété affecte les rendements marginaux des investissements spécifiques non contractuels, peut être à cause de ces subtilités les prédictions spécifiques de la théorie n'ont pas reçu une grande attention empirique⁸, *Whinston (2003)* souligne la

⁸ Ces auteurs, s'appuyaient empiriquement sur des situations de co-existence d'investissements spécifiques et d'incomplétude contractuelle pour appeler à de nouvelles recherches théoriques.

difficulté de mesurer ou évaluer les rendements marginaux de l'investissement, de plus la propriété du model confère des droits de contrôle résiduels c'est-à-dire le droit de prendre des décisions qui ne sont pas autrement spécifié dans un contrat.

Dans de nombreux contextes il n'est pas évident de caractériser ou de mesurer l'importance de ces droits de même le model se concentre sur des investissements à la fois non contractuelle et inaliénable, Identifier les investissements importants qui sont intrinsèquement non transférables et pourtant suffisamment importants pour les décisions d'intégration peuvent être délicates. *Holmstrom (1999)* a également souligné un autre problème avec le model des droits de propriétés ce qui peut aider à expliquer pourquoi il a été plus influent en tant que cadre de travail empirique. Pris à la lettre le model suggère que les individus devrait posséder les actifs productifs de toutes évidence ce n'est pas le bon cadre de référence pour penser aux grandes organisations qui possèdent de nombreux activités ou les parts de propriété sont souvent largement dispersées et la séparation de la propriété et le contrôle est courant. On pourrait associer les acteurs de la théorie des droits de propriété à des et considèrent toujours la rétention d'investissement spécifique comme une justification de l'intégration mais dans le contexte du model il faut alors expliquer pourquoi les investissements ne peut pas être partagé ou spécifié contractuellement.

2.3. Modèle de droits de décision :

L'une des principales contributions du modèle des droits de propriété est qu'il offre un argument formulé pour expliquer pourquoi et quand la propriété confère le droit de prendre des décisions beaucoup des comptes antérieures (par exemple *Simon (1951)*) supposent simplement que les gestionnaires jouissent d'un certain prendre des décisions. Dans le modèle des droits de propriété, le propriétaire d'une entreprise doit négocier avec les employés qui sont libres de s'éloigner s'ils le font, cependant, ils laissent derrière eux les actifs de l'entreprise, cela peut donner le propriétaire d'une entreprise dispose d'un certain pouvoir de négociation sur les employés de l'entreprise. En revanche, un fournisseur qui s'éloigne emporte avec lui des actifs productifs, bien sûr dans les modèles des droits de propriété, les droits de décisions clés ne sont jamais exercés en raison de l'hypothèse de négociation efficace, la propriété ne compte que par une incitation à l'investissement ex ante. Une approche de modélisation alternative et à certains égards plus simple suppose que la négociation est pas efficace ou qu'il n'y a pas du tout de négociation, dans ces modèles la

propriété est associée au droit de prendre certaines décisions résiduelles (la présence d'actifs physiques n'est pas plus très important), en gros ces modèles prévoient que la propriété devrait être allouée qui assure des décisions ex post plus efficaces.

Il existe un compromis entre les avantages de la coordinations de l'organisation interne et les avantages d'incitation ou d'appropriation de la non intégration, ce type d'approche des « droits de décisions » renvoie a une approche beaucoup plus ancienne base contractuelle ensemble de modèles en organisation industrielle, par exemple dans le classique modèle de double marginalisation de *Spengler (1950)*, un fournisseur en amont non intégré choisir sa majoration sans tenir comptes des bénéfices d'un producteur en aval, le commerce qui en résulte est inefficace, l'intégration aide à résoudre l'inefficacité car les décisions de tarifications sont coordonnées d'une manière qui conduit à un prix de transfert maximisant conjointement le profit. Le modèle de double marginalisation et les modèles connexes de conflits d'incitation au sein les chaines d'approvisionnement verticales partagent la caractéristique selon laquelle l'intégration déplace l'autorité de gestionnaires distincts à une seule entité de coordination, ce qui reste inexpliqué c'est pourquoi l'intégration fait mieux restaurer l'efficacité qu'un contrat sophistiqué non intégré *Tirole (1988)*, néanmoins il est un cheval de bataille pour les économistes appliquées en raison ses prévisions claires (par exemple le potentiel l'inefficacité sera plus grande et l'incitation à s'intégrer plus grande lorsqu'il y aura un marché important puissance en amont et en aval) en ce sens l'approche adoptée dans les droits de décisions récents, ces modèles peuvent constituer un cadre prometteur pour la recherche empirique en particulier pour les études où possible d'observer les processus de décisions et les résultats dans des situations intégrées et non intégrées.

2.4. Modèles de théorie incitative :

Un ensemble complémentaire de modèles d'intégration verticale se concentre sur la façon dont les décisions d'intégration déplacent les incitations financières des travailleurs et des gestionnaires à titre d'exemple nous pouvons considérer un contrat avec un agent commercial, supposons pour le moment que la non intégration soit associée avec l'agent ayant des incitations de grande puissance par exemple un contrat en vertu duquel l'agent achète le produit à un prix fixe et conserve le produit de ses ventes, inversement l'intégration signifie que l'agent devient un employé salarié avec des incitations de faible puissance qu'il s'agisse

l'intégration est optimale dépendra de l'importance de fournir des incitations à l'agent de vente, et si la surveillance peut se substituer à des incitations financière puissantes .

Ce type de modèle d'agence a été le paradigme dominant de la recherche sur le franchisage et les décisions d'intégration de distribution qui s'y rapportent, il présente plusieurs caractéristiques attrayantes⁹.

Premièrement l'organisation interne semble souvent comporter des incitations de faible puissance par rapport échangée basé, deuxièmes la logique de base des modèles de théorie des incitations est familière et les quantités, la sensibilité aux incitations, la difficulté de mesurer ou de surveiller les comportements, le degré d'aversion au risque..., sont en principe des objets qui peuvent être approximés ou quantifiés.

Cependant, un élément qui manque est la raison pour laquelle l'intégration doit être assimilée à incitations propulsées en premier lieu, *Holmstrom et Milgrom (1994)* apportent une réponse leur l'argument est que les incitations financières font généralement partie d'un environnement d'incitation plus large, autre les éléments peuvent comprendre des décisions sur la propriété des actifs ou l'ensemble des taches autorisées ou exclu. *Holmstrom et Milgrom* montrent que dans certaines conditions la propriété d'actifs par l'agent (par exemple la non intégration) peut être complémentaires de la fourniture de services financiers puissants des incitations, inversement la suppression d'actifs (intégration) rend souhaitable l'utilisation des incitations de ce point de vue l'intégration est susceptible d'être associée à des changement plus incitations et autres variables organisationnelles même si la propriété des actifs en soi n'est pas le principal moteur des incitations .

Le modèle de système d'incitation est particulièrement utile pour réfléchir aux changements dans les incitations et la conception organisationnelle qui pourrait accompagner les décisions d'intégration. Par exemple en privé les entreprises de démarrages financées dans la silicon valley réunirent souvent leurs travailleurs et leurs gestionnaires par des fonds propres ou des options.

⁹ Vertical integration and the Theory of the Firme, Apr 2019, P13- 14- 15.

L'atmosphère de travail peut être intense, ces entreprises attirent des travailleurs et des gestionnaires qui sont attirés par les incitations à haute pression et à forte puissance de démarrer une nouvelle entreprise si un grand acquiert la startup, elle peut chercher à aligner les activités et les efforts de la startup sur les siens, la mesure de l'alignement peut être difficile donc la logique du modèle suggère qu'une acquisition être suivie par une transition vers des incitations de moindre puissance et peut être le départ certains des gestionnaires et des employés d'origine. Le défi de rendre la théorie opérationnelle pour les travaux empiriques est que ses prédictions sont encore très riches, de nombreuses variables de résultats devraient évoluer ensemble en réponse à des changements dans l'environnement. En conséquence la plupart des recherches reliant les considérations des agences aux les décisions d'intégration ont eu tendance à ce concentrer sur des mesures plus simples mais peut être moins intéressantes prévisions.

2.5. Théories des capacités :

Les théories que nous avons décrites se concentrent principalement sur les décisions à la frontière de l'entreprise et traitent souvent des cas où les entreprises s'intègrent pour internaliser le transfert de certains biens tangibles ou service. En revanche les recherches sur la stratégie d'entreprise et la théorie de l'organisation met l'accent sur l'idée que les entreprises peuvent chercher à se développer ou à acquérir d'autres entreprises pour tirer parti de leur capacités internes ou exploiter des capacités de gestion supérieures .

Ces théories reposent sur deux prémisses: le premier est que les organisations développent certaines capacités ou un savoir faire incarné par les managers et employés, ou dans les routines organisationnelles, le second est que les capacités ou les connaissances ne peuvent pas facilement échangées ou partagés au delà des frontières de l'entreprise.

Ces idées ont reçu moins d'attention dans la théorie économique bien qu'il existe une gamme de travail qui traite de questions connexes, dans le modèle de taille d'entreprise de *Lucas (1978)*, le talent de ressource rare pouvant être mise à profit en créant des organisations hiérarchiques. Lucas utilise le modèle pour dériver des prévisions sur la distribution des tailles des entreprises dans l'économie, travaux ultérieurs a adapté son modèle pour étudier l'organisation optimale des hiérarchies.

Clark (1985) et Bloom et Van Reenen (2007) apportent la preuve que les pratiques de gestion peuvent être un facteur important pour expliquer les différences de productivités entre les entreprises¹⁰, ces théories abordent la première partie de la vision des capacités que les entreprises diffèrent savoir faire managérial et cette différence est importante pour la production mais pas la seconde c'est à dire qu'ils n'abordent pas pourquoi l'intégration par opposition aux dispositions contractuelles, tirer parti des talents de gestion.

Une hypothèse naturelle est que l'autorité de gestion tend à coïncider avec des limites fermes une idée qui est capturée dans le modèle de Hart et Holmstrom (2010).

Discuté dans les deux modèles précédents (le Modèle de droit de propriété et le Modèle de droit de décision), est une présomption courante dans les analyses moins formelles, une ligne de recherche complémentaire soutient que l'intégration verticale permet l'information les flux qui ne peuvent pas traverser des frontières fermes Malmgren (1961) par exemple Arrow (1975) considère un modèle dans lequel l'information peut être transmise au sein d'une entreprise intégrée mais pas entre les entreprises désintégrées¹¹. Encore une fois le modèle contourne la question de savoir pourquoi la transmission l'information ou la connaissance au-delà des frontières se l'entreprise peut être difficile, une justification potentielle est que les employés qui interagissent régulièrement dans une entreprise développent un ensemble de connaissances facilite la communication, une autre difficulté avec le partage des connaissances ou des informations à travers les frontières des entreprises est que une fois que l'information est partagée elle ne peut pas être annulée ce qui crée un problème d'appropriation, En effet Cohen et Levinthal (1990) soutiennent que la capacité à « absorber » des informations peut elle-même capacité organisationnelle importante.

Dans le Modèle de théorie incitative, nous soutiendrons que l'identification des situations quelles entreprises ont un avantage dans la coordination de la production et de la diffusion des connaissances est particulièrement utile pour réfléchir à l'organisation d'industries innovantes.

¹⁰Ces articles examinent des entreprises comparables et ont une définition observable de « meilleurs » capacités de gestion. Comme le souligne Clark (1985), pour complémentarités entre différentes organisations, il faut une définition des capacités de gestion qui comprend la tâche à effectuer ainsi que l'efficacité de la poursuite de cette tâche.

¹¹ Arrow. K, (1985), « Vertical integration and Communication», BENZONI L, Bell Journal of Economics, n°6.

Conclusion

La stratégie d'intégration verticale permet d'atténuer la complexité de l'entreprise, la communication entre équipements, entre matériels, la coordination des différentes opérations de production, l'assistance de l'homme dans les tâches de traitement de l'information par le système d'aide à la décision, la remise en cause de système de pilotage afin d'accélérer les processus de décision sur lesquels l'entreprise compte pour avoir une performance plus élevée et à moindre coût, cette intégration concerne les différentes tâches, activités, procédures et étapes au niveau de la conception et la fabrication des produits.

Les déterminants de la stratégie d'intégration verticale sont plus nombreux au cours de notre analyse, on s'est recentré sur les plus essentiels qui permettraient à la firme de pouvoir se développer, de faire face et d'avoir une bonne qualité de ses produits, de minimiser les coûts de transaction qui sont supportés par la firme et qui coûtent trop chères à l'entreprise.

Introduction

Dans ce chapitre on a introduit une généralisation empirique de l'intégration verticale, les différentes expériences pratiques de cette dernière, les exemples d'entreprises mondiale qui appliquent plus souvent la stratégie d'intégration verticale, on a aussi entamé certains auteurs qui ont fait des cas pratiques et qui ont utilisé cette stratégie.

Section 01: Revue de littérature empirique:

Le littérateur et la recherche sur les intégrations verticales s'est concentrée sur les fusions et les équivalences entre les producteurs d'inputs et d'outputs. Les études de profits déterminent quand les intégrations verticales doivent être utilisées et peuvent également caractériser les situations où une telle intégration est bénéfique.

N'importe quelle théorie lancée par n'importe quel économiste vise à être en pratique les fondements de bases en suggèrent des hypothèses on sélectionnant des échantillons ou sous échantillon de la population, parmi les théories économiques dont certains auteurs visent à être en pratique les théories liées aux entreprises ou l'Etat ou n'importe quel agent, on cite la théorie d'intégration verticale des entreprises par nombreux auteurs et leur études de cas qui est notre objet de recherche.

Nous commençons par parler de quelques auteurs qui ont inclus la stratégie d'intégration verticale dans leurs recherches et études, on distingue des études principales plus récentes et des études principales classiques, on trouve :

1.1. Ronald Coase (1937) : dans les années 30, D. H. Robertson a observé qu'au milieu d'une agrégation de coopération inconsciente, pour que le marché soit gouverné par la main invisible et donc le système des prix, il existe des relations de coopération consciente en tant qu'entreprises qui régissent par la hiérarchie et les décisions de l'entrepreneur, qui sont aussi caractérisées par la déréglementation des prix, une fois cette distinction établie, il s'agit d'expliquer pourquoi il y a deux formes économiques de coordination et la manière de mener et s'effectue l'arbitrage entre l'une et l'autre ou de choisir la meilleure entre elles. *Coase* répond à la première question par la mise en évidence de coût

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

de marché qui sont représentés dans le coût de la découverte des prix adéquats ainsi que le coût de négociation des contrats, à l'inverse, l'organisation des transactions internes a également un coût, qui croît avec la taille de l'entreprise. Insistant sur les transactions, *Coase* réfute une conception technologique de l'entreprise, qui met l'accent sur l'entreprise comme lieu de production et peut s'intégrer et coopérer.

Pour *Coase*, la stratégie d'intégration verticale de l'entreprise est réalisée lorsque les coûts de coordination interne sont inférieurs aux coûts de transaction qui apparaît de l'utilisation des mécanismes de marché.

1.2. Oliver Williamson : les réflexions de *Oliver Williamson (1932)* renvoient que les études sur l'intégration verticale et que la théorie économique a cette dernière à des pratiques anti-concurrentielles pour cette fin *Williamson* a proposé l'analyse des pratiques d'intégration de la firme et du marché respectivement pour une efficacité de réalisation des économies d'échelle.

Les pratiques de *Williamson* sont sur les entreprises, cherche à affirmer qu'une firme qui fait la commercialisation d'un produit fini à des différents intérêts tel que l'achat de tous les composants spécifiques, faire des coûts bureaucratique de l'organisation, il cherche également a montré que le sur profit (hold-up) n'est pas validé par les études empiriques, pas plus que l'ensemble de son modèle.

L'élaboration de *Williamson* de son modèle heuristique sur son économie des coûts de transaction¹² et d'après lui il a démontré que la réalisation d'un produit fini passe généralement par plusieurs étapes et a distingué de type industries tel que l'exemple classique de la sidérurgie on générant des économies d'énergies par lingots sortant d'une aciérie sont immédiatement laminés a chaud.

Williamson a s'intéressé aux différents types d'intégration : celle d'intégration ordinaire et celle latérale, l'intégration en aval et en amont, et selon *Williamson* suppose que c'est acheteur qui est alors en position de force et ce n'est pas le vendeur lui-même.

¹² Hubert Gabrié, (2001), « la théorie Williamsonienne de l'intégration verticale n'est pas vérifiée empiriquement », *Revue économique*, vol. 52.

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

1.3. Klein, Crawford et Alchian : affirme le cas de Fisher Body et Général Motors qui sont des firmes américaines constructrices des automobiles et selon *Klein* voit que Fisher Body finisse à réaliser un hold-up sur Général Motors¹³, *Klein* et ses collègues affirment que les frères Fisher possédaient un capital humain très spécifique indispensable à Général Motors, il affirme par la suite que les connaissances spécifiques en matière étaient immergées dans l'équipe des employés.

1.4. Monteverde et Teece : analysent le degré d'intégration verticale de Général Motors, ils testent les hypothèses suivantes :

- Hypothèse1 : plus l'effort d'ingénierie associé au développement d'un composant est important.
- Hypothèse2 : l'effet systématique, ainsi ces deux auteurs concluent que leur étude empirique corrobore le paradigme des coûts de transaction proposé par *Williamson*, ils soulignent que il y a deux théories celle de coûts de transaction et celle de savoir faire industriel, ainsi que les deux auteurs essaient de relier ensemble les littératures sur les deux théories.

1.5. Lambertini et Rossino (2003) : Etaient toutes deux intéressées à étudier deux marchés successifs et à considérer que les sociétés en aval achètent des intrants intermédiaires aux sociétés en amont dans des proportions linéaires qui reflètent le degré de différenciation entre les produits finaux, ils ont constaté que lorsque les firmes en aval se font concurrence, l'intégration verticale semble être une stratégie dominante pour tout degré de substitution entre les produits finaux. En outre, ils notent également que lorsque les firmes en aval sont en concurrence avec d'autres firmes, si le degré de substituabilité entre les produits finaux est élevé alors la fusion et l'intégration est une stratégie dominante. Cependant, si le degré de substituabilité est très élevé et tend vers 1 alors les stratégies d'intégration et de désintégration sont des stratégies d'équilibre.ils supposent également qu'il y a investissement en R&D et une innovation de processus dans le marché en amont qui permet de réduire le coût de production,

¹³ Micheal Dietrich, Jackie Krafft, (2008), « à la recherche d'une théorie de la firme pertinente historiquement, Retour sur le cas d'intégration verticale General Motors/ Fisher Body(1926) », n°27.

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

et ils visent à comparer les cas d'intégration dans lesquelles une firme en amont et une autre en aval s'intègrent verticalement et qu'une firme en amont et d'autres firmes en aval restent indépendantes. Ils concluent que lorsque le nombre des firmes indépendantes en aval est supérieur à deux, il existe un décalage dans le degré de substituabilité entre les produits finaux pour lequel les firmes non intégrées sont plus performantes que les firmes intégrées. Ils ont indiqué que pour de faibles degrés de substituabilité entre deux variétés de produits finaux, les firmes non intégrées du marché sont plus performantes que les firmes intégrées si au moins deux firmes séparées existent sur le marché en aval.

1.6. Matsushima (2004) : fait une étude sur deux marchés successifs dans un modèle à la Hotelling à l'aide d'un modèle d'une ville linéaire et trouve qu'un coût de transport élevé des firmes en amont fait diminuer le degré de différenciation des produits des firmes en aval. Il trouve aussi qu'une technologie de transport non efficiente des firmes en amont peut améliorer le surplus total. Et à la fin il montre qu'une intégration verticale peut avoir lieu quand les coûts de transport des firmes en amont sont assez larges.

1.7. Sandonis et Fauli (2005) : ont étudiés un modèle comprenant deux firmes produisant des produits différenciés et d'un laboratoire de recherche indépendant qui possède une innovation de processus brevetée. Les auteurs étudient deux cas : le premier cas où le laboratoire reste indépendant et le deuxième cas où il entre en fusion avec une firme. Ils ont constaté que la fusion entre le laboratoire de recherche et l'une des firmes est profitable et rentable lorsque l'innovation était un peu moins intense et que cette fusion améliore le surplus total lorsque l'innovation est assez intense.

1.8. Buehler et Schmutzler (2007) : étudient des innovations de processus en marché aval avec des intégrations verticales. Les auteurs ont remarqué que l'intégration verticale fait augmenter l'intérêt à l'investissement de la firme intégrée et fait diminuer l'intérêt à l'investissement de la firme concurrente et c'est ce qu'ils ont appelé l'effet d'intimidation due à l'intégration verticale.

1.9. Mukherjee et Zanchettin (2007) : étudient une industrie composée d'un marché amont et d'un marché aval. Le marché amont est formé d'une seule firme qui produit l'input utilisable par les deux firmes en aval pour produire leurs produits finaux, avec tant d'observation les auteurs découvrent que si le coût d'intégration est faible, l'intégration

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

verticale a lieu quelque soit le degré de différenciation des produits, si le coût d'intégration est intermédiaire, il y a intégration verticale et si le degré de différenciation des produits est fort ou faible mais non intermédiaire. Ils trouvent aussi que quand le coût d'intégration est élevé, il y a intégration verticale si le degré de différenciation est élevé.

Section 02 : Expériences pratiques d'intégration verticales

La stratégie d'intégration verticale est devenue une activité relativement rare de nos jours, où peu d'entreprises le font et l'utiliser encore car l'heure est plutôt à l'allègement des coûts de structure et à la réduction des coûts, parmi les grands groupes qui la pratiquent on pourrait citer Samsung, Swatch..., sachant que ces entreprises sont également en voie d'extinction (alors que l'intégration verticale peut constituer un avantage concurrentiel).

2.1. SWATCH :

Swatch est la marque d'une ligne de montre-bracelet du Swatch Group, positionné en entrée de gamme. L'émblématique Swatch à quartz été conçue au début des années 1980 et commercialisée en 1983¹⁴.

Avant d'être une marque de montre est d'abord un groupe industriel très bien structuré, et cette structure son intégration verticale qui consiste l'un des facteurs clés de succès alors, Swatch c'est un groupe qui couvre tous les segments de marché en matière d'horlogerie, mais qui a également su acheter au fil des années les différents fournisseurs des composants entrants dans la fabrication de ces montres.

Swatch possède des marques qui s'adressent aux différents segments de clientèle sur le marché, mais ce groupe est constitué grâce à l'intégration verticale, grâce au rachat des fournisseurs depuis la fin des années 90, depuis plus de deux décennies donc, le groupe Swatch acquiert les entreprises fabricantes qui lui fournisse les composants nécessaires à la fabrication de ces produits.

¹⁴ « Un jour, un objet : la Swatch », Le Monde, 28 mai 2020 (consulté le 28 mai 2020).

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

L'industrie de la montre mécanique est structurée depuis toujours selon le principe de l'assemblage de petits entreprises ou de plus grandes entreprises se spécialisent à la fabrication d'une pièce d'un composant qui se retrouve met bout à bout dans le produit final, Swatch à racheter tous ses fournisseurs les fabricants des ressorts ou fabricants des rebuts on passant par les sociétés qui étaient spécialisées dans la fabrication des boîtiers dans lesquelles les mécanismes délicats sont posés. Elle se retrouve aujourd'hui dans une situation de monopole pour certain composants et elle vende même certain d'entre eux à ses concurrents, organisant également lorsque cela nécessite la pénurie¹⁵.

Une grande entreprise est connue de son intégration verticale partout dans ce monde il s'agit de « Groupe Swatch » dans le domaine de la production horlogère qui a décroché un énorme succès et une puissance des montres vendues dans le monde entier et une échelle dynamique et rentabilité meilleure de ces grande nombres de demandes et choix de ces produits.

2.2. LES GROUPES PETROLIERS:

L'intégration verticale peut être définie comme la combinaison de diverses activités - exploration, production, raffinage, distribution, à l'intérieur d'un même groupe pétrolier. L'analyse de l'intégration verticale est ici menée à partir d'un échantillon de quinze compagnies étudiées sur la période 1980-1989 (Exxon, Royal Dutch-Shell, British Petroleum, Mobil, Amoco, Atlantic Richfield, Phillips, Conoco, Occidental Petroleum, Unocal, Sun, Amerada Hess, Keor McGee, Murphy, Tosco). L'intégration verticale peut provenir de l'application d'une logique industrielle ou d'une logique économique et financière.

Dans les années 50 et 60 il existait une certaine période où la croissance il était automatique ceci a été définie par *R.Horton*, donc ceci prouve que L'intégration verticale existait avant les années 70, a une époque où le marché du pétrole a été intégré et stabilisé ainsi que porteur des germes de sa destruction (Le nouveau défi pétrolier) (Politique industrielle. Hiver 89) les compagnies pétrolières internationales ont connu un processus de

¹⁵ DR. Pierre Nicolas Schwab, (3/12/ 2012), Etude de marché et coaching d'entrepreneurs, « exemples d'intégration verticale et définitions ».

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

désintégration par la perte d'accès au brut dans de nombreux pays producteurs et leur dynamisme a conduit à la création de nouveaux pôles de production (la Mer du Nord) est l'exemple le plus frappant, mais les opportunités d'exploration-production dépendant très largement des conditions fiscales et du niveau de prix du pétrole brut dans un autre coté on peut s'interroger sur la capacité des compagnies à dégager de façon continue les ressources suffisantes au développement de nouvelles activités amont, de plus dans le même temps les activités aval ont connu des difficultés de ces restructurations et les modernisations étaient de rigueur et il semble donc intéressant d'étudier sur la période récente l'évolution en volume des deux activités et les répercussions sur l'intégration verticale globale.

L'intégration verticale est mesurée ici à partir d'un indicateur physique simple: le rapport du volume annuel d'hydrocarbures liquides produit(en net, hors contrats à long terme et contrats spéciaux) sur le volume annuel d'hydrocarbures raffinés. Il est bien évident que cet indicateur ne saurait à lui seul définir l'intégration verticale d'une compagnie.

Le ratio étudié ne prend notamment pas en compte les investissements réalisés en aval (unités de conversion...) et l'amélioration de rentabilité qu'ils procurent. Néanmoins, cette mesure simple semble suffisante pour conduire une première analyse.

Sur la période 1980 -1989 les quinze compagnies pétrolières considérées ont un ratio moyen amont/aval de 0,61. Mais elles présentent en fait des caractéristiques d'intégration verticale forte différente. Voici un exemplaire se forme des trois tableaux (Ratios d'intégration verticale entre la période 1980-1989) :

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

Tableau 01

ARCO	0.98
PHILIPS	0.87
CONOCO	0.80
AMOCO	0.80
B.P.	0.75
UNOCAL	0.66

Tableau 02

EXXON	0.51
SHELL	0.51
MURPHY	0.51
SUN	0.47
MOBIL	0.40
AMERADA	0.40
<u>KEERMCGEE</u>	0.28

Tableau 03

OXY	0.00
TOSCO	0.00

Source : Denis Perruchet, Jean-Philippe Cueille, (1990), « Compagnies pétrolières internationales : Intégration verticale et niveau de risque », P7.

Au début on observe sur le premier tableau (1) une illustration des compagnies très "fortement " intégrées avec un ratio sur la période supérieur à 0.60 : Arco, Phillips, Conoco, Amoco, B.P., Unocal. On remarque qu'il s'agit de compagnies importantes et d'une Major (B.P.).

Ensuite un deuxième tableau (2) illustre et représente un groupe de compagnies peut être qualifié de "moyennement" intégré avec des ratios compris entre 0.2 et 0.6: il s'agit de Exxon, Murphy, Shell, Sun, Mobil, AMERADA Hess, Keer McGee (la vente des actifs amont de Sun en 1989 n'est pas prise en compte). On retrouve ici la plupart des Majors et certains indépendants à dimensions assez réduites, la compagnie Keer McGee est même une société "faiblement" intégrée avec un ratio de 0.28.

Et à la fin on trouve une illustration d'un troisième tableau (3) il y a deux compagnies non intégrées : (Oxy et Tosco) la première est une compagnie uniquement présente dans l'amont, tandis que la seconde est exclusivement active au niveau du raffinage et dans le cas de cette dernière société : la valeur mathématique du ratio (Brut produit/ Brut raffiné) tend vers l'infini afin de traduire l'absence totale d'intégration qui caractérise cette société donc nous avons retenu pour Tosco dans un souci de cohérence une mesure inversée du ratio.

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

On englobe généralement sur les différents trois tableaux des résultats et statistiques différentes sur des compagnies qu'on a illustrées comme exemples (forte, passable, faible), avec des intégrations et divers productions ainsi sur la Ratios d'intégration verticale¹⁶ entre la période 1980-1989 que on a analysé et détaillé.

2.3. LES DNVB :(Digital Native Vertical Brand) :

D'abord DNVB un mot qui a commencé à apparaître en 2015, par le fondateur Andy Dunn, le but de son apparition est d'abord pour plaire à ses investisseurs et ensuite pour démocratiser son modèle, c'est une marque qui est née sur le web essayée de verticaliste le commerce.

La Digital Native Vertical Brand (DNVB) tentait d'intégrer l'ensemble de la chaîne, de la conception à la fabrication en passant la distribution de ses produits. L'aidée était donc d'internaliser et de tout faire soi- même.

Aujourd'hui, la définition des DNVB va petit peu au-delà de cela : « c'est une marque née sur le web, portée par une mission forte de renverser le statu quo d'un marché, avec un désir de remettre le client au centre des préoccupations, en lui offrant une expérience mémorable, en lui apportant un meilleur produit à un prix plus juste »¹⁷. Les entreprises sont verticales parce que la verticalité devient un moyen de réaliser ces objectifs, en apportant de la transparence, de la proximité.

Dans DNVB il y a (V) comme vertical, mais il y a aussi (D) comme digital et (B) comme brand, ces deux derniers mots sont très importants, être né sur le web n'assure pas d'être une DNVB, ce dernier c'est l'idée de renverser le système existant sur le marché, c'est avant tout un état d'esprit, une façon de voir le business et de réinventer ce qui a toujours été fait, ainsi que la véritable objectif de la création de DNVB est de rechercher la suppression des intermédiaires afin de proposer un produit à un prix plus juste et équitable.

¹⁶ Denis Perruchet, Jean-Philippe Cueille(1990), Compagnies pétrolières internationales: intégration verticale et niveau de risque, n°1, P6-7.

¹⁷ Sébastien Torto (prodcast) panorama des DNVB. Consulté le 13/04/2020.

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

Quand on parle d'intégration verticale, on peut dire que ce n'est pas l'élément essentiel des DNVB, c'est-à-dire que leur ADN caractérise par l'aspect digital, communautaire, transparence. Par exemple, les marques de matelas n'ont pas attendu Tediber pour existe, ce que Tediber a apporté c'est une approche différent, un service différent, rendus possible par l'intégration verticale. Certain exemple de DNVB : la marque Tediber qui a ouvert une première boutique dans le Marais (Paris) et de Made. Com une société qui vendrait directement online des meubles.....

Ainsi que L'intégration verticale donne aux DNVB le contrôle de l'ensemble de la chaîne de valeur, donnant une liberté en matière de :

- **Prix** : la suppression de la plupart des intermédiaires rend la stratégie prix des DNVB plus transparente et juste (smart cost).
- **Communication** : nées du digital, les DNVB utilisent parfaitement les réseaux sociaux, à la fois vecteurs de leur Storytelling, capteurs de tendances et importante source de date.
- **Différentiation** : celle-ci porte sur les services (le système d'abonnement de Dollar Shave Club), la personnalisation (vêtements sur mesure chez Bonobo, soins personnalisés chez Prose), l'authenticité (exemple : True Botanical dans la cosmétique) ou la théâtralisation du magasin (Eataly mêlant restauration, épicerie et cours de cuisine).

2.4. ZARA :

L'entreprises Zara filiale du groupe INDITEX, est la principale marque de vêtements de mode pour enfant et pour adultes inditex (industria de diseno textil), a été créé en 1975 à la Corogne en Espagne, c'est une entreprise qui dans un premier temps avait pour but de s'imposer sur le marché du textile et dans deuxième temps, conquérir le marché de la décoration d'intérieur.

Le modèle de Zara est caractérisé par un niveau élevé d'intégration verticale incluant toutes les phases de processus de la mode: création, production, logistique et commercialisation.

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

Le succès de Zara est fondé sur son intégration vers l'aval qui lui donne la capacité de reconnaître et de répondre aux désirs des clients, les domaines d'activités de ce modèle se caractérisent par la flexibilité et une forte orientation et d'une capacité d'adapter l'offre aux désirs des clients qui constitue également la clé de succès de ce modèle.

Pour cette entreprise le temps compte plus que les coûts de productions et grâce à son intégration verticale plusieurs facteurs sont réalisés:

- réduction des stocks au minimum.
- Diminution au maximum les risques liés à la commercialisation de la mode.
- réduction des délais.
- disposition d'une grande flexibilité.

Ainsi que chez la stratégie de Zara s'offre une rapidité d'accès au marché, les articles sont expédiés par avion¹⁸.

2.5. Stratégie d'intégration verticale AMAZON, NETFLIX:

Il a été observé récemment que certaines grandes entreprises font le chemin inverse, et appliquent une forme d'intégration verticale, vers l'amont ou vers l'aval, et parmi ces sociétés, nous trouvons Amazon et Netflix, ainsi que la plateforme de streaming vidéo Netflix multiplie depuis 2017 les partenariats exclusifs en amont, avec des producteurs de contenus stars de l'écriture ou du cinéma: ainsi, le romancier à succès Harlan Coben a signé pour l'adaptation exclusive de 14 de ses best-sellers. Jusqu'à ce que Netflix devienne le plus grand producteur de films au monde, où en 2018 il produisait plus de 80 nouvelles sorties, et chaque fois qu'il y avait des films disponibles qui ne trouvaient pas de réalisateurs, il suffisait à Netflix de faire son marché pour remplir son panier¹⁹.

¹⁸ Wafa Anaddame Fatimat ou Raqoui, (2008), « franchise ou intégration : que choisir? » Institut national des sciences appliquées, P32.

¹⁹ Emmanuel Combe a publié une chronique dans le journal l'opinion, sur l'intégration verticale (Amazon, Netflix : le retour de l'intégration verticale), le 24 janvier 2019.

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

Ce mouvement d'intégration verticale provient du fait que le cœur de métier d'une entreprise c'est-à-dire son ADN évolue au cours du temps, parfois même très rapidement.

Prenons le cas d'Amazon : tandis que Amazon suivi deux voies, la voie de l'expansion et la voie de l'intégration verticale: l'expansion c'est l'invasion de parts de marché de plus en plus fortes sur le papier et le numérique, la stratégie vise à faire croître l'entreprise avec une large diversification de ses activités, dans une marché coordonnée vers la domination du marché dans ses deux composantes, le livre physique et le virtuel.

Lorsque nous parlons d'intégration verticale, nous disons que cela comprend la prise de positions sur toute la chaîne du livre, Amazon était déjà un remarquable prescripteur sans qu'il lui en coûte grand-chose, il suffisait de tabler sur les recommandations des lecteurs et acheteurs et sur le fameux algorithme permettant de savoir d'un clic ce qu'ont acheté ceux qui ont acquis le même titre.

L'intégration verticale c'est aussi la vente des matériels qui assurent une sorte de capture des comportements d'achat du consommateur, alors que les étapes de l'intégration verticale se déroulent sous la forme attendue mais inquiétante d'Amazon éditeur : on annonce aux Etats- Unis la publication par Amazon de 122 livres²⁰ cet automne, des livres de différents genres, proposés sous forme papier et numérique. Il s'agit d'attirer des auteurs d'autant plus précieux aux éditeurs qui les ont lancés qu'ils sont à présent connus, dans un article du New York Times, l'agent américain Richard Curtis note aussi : « si vous êtes libraire, Amazon vous fait concurrence depuis un bout de temps. Si vous êtes éditeur, un jour vous vous réveillerez et verrez qu'Amazon vous fait concurrence et si vous êtes un agent, Amazon va peut-être vous voler votre nourriture car il offrira aux auteurs la possibilité de publier directement leurs ouvrages et de se passer de vous », ainsi que Amazone doit tenir sa promesse, qui ne se limite plus à vendre des millions de livres et de produits de toutes sortes sur internet uniquement,, mais aussi à les livrer à chaque client, où qu'il soit, en temps et en heure, il devient alors essentiel pour Amazon d'avoir la pleine maîtrise sur le maillon du transport de colis, en lançant sa propre compagnie aérienne.

²⁰ Alain Beuve- Méry, (20/10/2011), pour Amazon, dans l'édition, seuls comptent le lecteur et l'écrivain, Mis à jour le 20/10/2011.

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

Dans le cas de Netflix : La société Netflix, créée en 1997, qui a commencé comme une société de location de DVD par voie postale, a mis en œuvre avec succès les premières étapes de la stratégie d'intégration verticale, le véritable décideur ici est le co-fondateur, chairman et PDG Reed Hasting, qui a pris pleinement conscience que Netflix devrait posséder chaque service ou produit de sa chaîne logistique, tout pour gagner des revenus substantiels.

Dans ce contexte, l'intégration verticale inclut la propriété de la distribution ainsi que du contenu, puis le saut dans la création et la production de contenu pour Netflix étant donné qu'une licence de contenu plus élevée était simplement suffisante pour favoriser son catalogue naissant, et à le rendre attractif à une clientèle plus large et de plus en plus diversifiée culturellement parlant, et en croissance exponentielle autour du monde.

Netflix peut capturer les films facilement sur les marchés de films à Sundance, Berlin, Cannes et au American Film Market de Santa-Monica toute l'année, permettent également des poches Netflix profondes pour s'assurer d'attirer les faveurs des services de streaming vidéo à la demande (Services SVoD) , les projets de film et programmes, et les productions cinématographiques sont aussi négociées directement entre le talent et Netflix : les exemples les plus notables étant celui de la production et commission, par Netflix, de House of Cards, Orang is the new Black, The Crown, Making a Muderer et Stranger Things.

Pour conclure la plateforme Netflix, telle une compagnie pétrolière, s'intègre en amont et sécurise ses approvisionnements en productions originales, des gisements de talents qui constituent le pétrole qui coulera demain à flot dans ses tuyaux.....

2.6. APPLE ET TESLA :

2.6.1. Apple :

Apple comme le pilier de l'intégration verticale, est l'une des entreprises les plus connues pour perfectionner l'art de l'intégration verticale. dont oblige fais tous son maximum pour fabriquer lui-même ses propres puces de gestion de l'énergie de son i phone destinées à être intégrées à ses Smartphones, dont cette stratégie permettaient de réduire au maximum sa dépendance vis-à-vis le fabricant des puces anglo-allemand. Grâce au rachat des technologies

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

et tous ça permet a Apple de compléter sa stratégie d'intégration verticale sous l'image de « leader de luxe », il a construit des barrières à l'entrée en protégeant et verrouillant l'aval et l'amont pour bien maîtriser la qualité de ses biens.

Apple a ouvert un laboratoire à Taiwan pour développer les technologies d'écran LCD et OLED en 2015. Il a également payé 18,2 millions de dollars pour une usine de 70000 pieds carrés dans la nord de San Jose en 2015, ces investissements permettent à Apple de se déplacer dans la chaîne d'approvisionnement. L'intégration vers l'arrière, en lui donnant la flexibilité et la liberté dans ses capacités de fabrication.

Pour conclure Apple écrit non seulement une grande partie de ses logiciels, mais conçoit ses puces et gère ses magasins.

2.6.2. TESLA :

La marque Tesla est connue avec ses super-chargeurs et avec ses voitures électriques. Elle produit 80 de ces dernières et les vend directement à ses clients, c'est la plus grande usine de batteries du monde.

Il construit un réseau de stations – service, cette entreprise s'intègre en rachetant les fournisseurs et les sources ainsi que les distributeurs, mais cette compagnie ce n'est pas uniquement un constructeur de voitures avec les super-chargeurs, elle contrôle aussi l'approvisionnement électrique de ses utilisateurs. Elle annonce également des tuiles pour les maisons ainsi que un appareil de distribution d'énergie.

Tesla devient ainsi le premier exemple d'intégration verticale dans le secteur de l'énergie et constituera désormais un guichet unique pour la production et le stockage d'énergie solaires afin d'alimenter stations de recharge, les bureaux, les voitures électriques et les maisons.

Tesla favorise aussi son intégration verticale avec une offre de batteries stockant l'énergie renouvelable produite par les panneaux solaires et les éoliennes.

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

Pour conclure c'est considérée la seule compagnie au monde intégré verticalement en offrant une solution d'énergie propre²¹.

2.7. LE POLE PRESSE DE GROUPE Lagardère :

Lagardère est une société coiffant le pôle audio visuel et presse du groupe industriel français Lagardère, issu de la fusion d'Europe 1 communication, ses métiers sont les suivants: radiodiffusion, la programmation, la production télévisuelle, la distribution de films, l'édition de magazines et une activité de régie publicitaire (la radio, Lagardère studios, presse magazines, internet, application Smartphone, régie publicitaire nouveaux médias, jeu vidéo).

Lagardère une société qui est intéressante pour la stratégie d'intégration verticale, elle constitue l'un des pôles les plus nécessaires de groupe Lagardère, ce secteur d'activité de la presse s'intègre clairement, il est présent tout le long de la filière nécessaire à la fabrication et de distribution d'un journal.

Elle présente toutes les étapes clés de la filière journal: la conception d'un titre, impression, régie publicitaire, distribution auprès des grossistes, réseaux de ventes, réseaux d'affichage presse. Cette compagnie présente un groupe de presse unique de la filière en France, aucun autre groupe n'est présent²².

Conclusion

L'analyse de la littérature théorique et empirique de l'intégration verticale nous a permis de mieux la comprendre, de rencontrer des exemples d'entreprise pratiquant cette stratégie, et nous avons vu que l'intégration verticale est une stratégie ancienne, elle est utilisée encore, ainsi nous avons caractérisé l'expansion de la propriété comme l'aspect le plus important de l'intégration verticale, nous a permis de mieux cerner notre problématique et surtout de nous rendre compte de la complexité des phénomènes liée au comportement des firmes dans un environnement incertain.

²¹ Le nouvel économiste. Externalisation vs intégration?, Source internet (vidéo), Youtube.

²² « Lagardère active- wikipédia » source internet PDF L12 intégration verticale, P5-6.

Chapitre II : Travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale

La théorie de Williamson du degré d'intégration verticale des entreprises consiste que la firme qui commercialise un produit fini a intérêt, du fait des coûts bureaucratique de l'organisation interne, en revanche les coûts de transaction sur le marché surpassant dans ce cas les coûts de la bureaucratie.

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

Introduction

Notre travail de recherche se focalise sur une étude empirique moyennant les réponses issues d'un questionnaire destiné aux dirigeants de 50 entreprises de production agroalimentaires de petites et moyennes taille dans la wilaya de Bejaia qu'elle appartiennent au territoire économique dont le but de la partie empirique c'est d'une part l'évaluation et la contribution des théories déjà citées au dessus qu'elle peuvent expliquer les stratégies d'intégration verticales des entreprises de production agroalimentaire interrogées sur ce sujet, d'autre part est de mentionner les avantages générés suite aux stratégies d'intégration et de désintégration verticale, dernièrement l'identification des déterminants et des variables de la stratégie dont ces derniers ont impact sur la prise de décision de la mise en œuvre de stratégie verticales. Enfin l'analyse de fonctionnement des marchés et les comportements des entreprises sur ces marchés sont incluse dans ce questionnaire qui renvoie aux critères bien précis:

- Les caractéristiques de l'entreprise
- Les critères du secteur principal sur lequel elle exerce
- Le choix d'une stratégie
- Les incitations et finalités du choix stratégiques
- Les conditions de mise en œuvre de la stratégie

En revanche deux analyses suggérées: l'une est liée a l'analyse de déterminants et l'autre est liée à une relation aux incitations et motivations de la stratégie.

Section 01 : Présentation du tissu industriel de la wilaya de Bejaia

Dans cette section nous allons procéder à la présentation du tissu industriel de la wilaya de Bejaia. D'abord en va présenter la wilaya de Bejaia dons aspect géographique, aspect administrative, son climat, ses reliefs....

1.1. Présentation de la wilaya de Bejaia

Bejaia est une ville de Kabylie ou population (Berbère), elle s'appelle aussi Bougie, surnommées ainsi parce qu'on y fabriquant des bougies de cire. C'est l'une des wilayas

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

d'Algérie qui occupe une superficie de 3261 (km²)²³. C'est une ville montagneuse elle situe au Nord- est du pays, elle surplombe la mer méditerranéen. Elle est limitée par :

- La mer méditerranée au Nord,
- La wilaya de Jijel à L'Est,
- Les wilayas de Sétif et Bordj-Bou-Argeridj au Sud,
- Les wilayas de Tizi Ouzou et Bouira à Louest,

La wilaya de Bejaia se compose sur le plan administratif de 19 Daïras qui se divisent en 52 communes est réparti comme suit :

Tableau N° 04 : Répartition de la population par Daïra (31/12/2018)

Daïra	Nombre de communes	Communes	Superficie (Km²)	Population (hab.)
Adekar	3	- Adekar - Taourirt Ighil - Beni Ksila	363,10	25 831
Akbou	4	- Akbou - Chellata - Ighram - Tamokra	212,29	85 148
Amizour	4	- Amizour - Beni Djelil - Semaoun - Ferraoun	212,88	79 813
Aokas	2	- Aokas - Tizi N'Berber	80,63	30 665
Barbacha	2	- Barbacha - Kendira	129,33	23 855
Bejaia	2	- Bejaia - Oued Ghir	168,15	211 505

²³ [http:// www. Bejaia, www. Andi. Dz](http://www.Bejaia.dz) « Monographie Wilayas– Bejaia ».

**Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire
de la wilaya de Bejaia**

Beni Maouche	1	- Beni Maouche	94,86	14 385
Chemini	4	- Chemini - Tibane - Souk- Oufella - Akfadou	100,27	39 253
Darguina	3	- Darguina - Ait-Smail - Taskriout	140,67	45 089
El Kseur	3	- El Kseur - Fenaian Ilmaten - Toudja	306,40	55 188
Ighil Ali	2	- Ighil Ali - Ait-R'zine	269,93	25 816
Kherrata	2	- Kherrata - Draâ El-Kaid	217,85	68 904
Ouzellaguen	1	- Ouzellaguen	61,40	24 346
Seddouk	4	- Seddouk - Amalou - M'cisna - Bouhamza	268,54	49 539
Sidi- Aich	5	- Sidi-Aich - Leflaye - Tinabdher - Tifra - Sidi Ayad	81,69	42 704
Souk El-Tenine	3	- Melbou - Souk El Tenine - Tamridjet	127,02	36 279
Tazmalt	3	- Tazmalt - Beni Mellikeche - Boudjellil	176,29	52 390
Tichy	3	- Boukhelifa - Tichy - Tala Hamza	211,87	39 633

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

Timezrit	1	- Timezrit	38,09	27 710
----------	---	------------	-------	--------

Source : Recensement 31/12/2018 de la population algérienne, Wilaya de Bejaia (Estimation de la population par daïra).

Du tableau, on remarque que : la wilaya de Bejaia compte 978 053 habitants (au 31/12/2018) sur une superficie de 3261 Km², ainsi que Bejaia, Akbou et Amizour sont les grandes villes de la wilaya de Bejaia parmi les 52 qui la compose.

Comme toutes les régions du littoral algérien, la wilaya de Bejaia bénéficie d'un climat tempéré avec un hiver doux caractéristique des zones méditerranéennes²⁴ avec une température de 15°. C en moyenne, la période estivale, rafraîchie par les vents marines, présente une température moyenne de 25°. C environ.

Sur les hauteurs, le climat est beaucoup plus rude, avec parfois des températures négatives et une neige abondante l'hiver et des étés chauds, dans la Vallée de la Soummam, la pluviométrie est de l'ordre de 1200 mm/ an. Elle est parmi les régions les plus arrosées d'Algérie.

La wilaya est aussi marquée par l'importance du relief montagneux (3/4 du total), coupé par la vallée de la Soummam et les plaines situées près du littoral. On peut distinguer trois relief :

- L'ensemble de montagnes.
- L'ensemble piémont.
- L'ensemble de plaines.

1.2. Présentation du tissu industriel de la wilaya de Bejaia

Bejaia dispose un tissu industriel présentatif ou toutes les branches sont présentées avec une prépondérance des activités manufacturières et de transformation qui compte plus de 220 unités en activités dominée par des ressources naturelles : agriculture, forêt, pêche, ressources

²⁴ Ameer Celia et Andjough Sonia, (2017- 2018), « stratégie d'intégration verticale en amont dans l'industrie laitière de la wilaya de Bejaia », Mémoire Fin de Cycle, Université de Bejaia, P 28.

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

hydriques, les mines, activités manufacturières et de transformation, elle est considéré le premier pôle d'Algérie dans l'industrie agro- aliment l'emballage et l'imprimerie, cette région possède également et surtout l'olivier et le figuier, ainsi de huileries traditionnelles elle dispose des infrastructures économiques, tel que la santé (des hôpitaux), transport, des routes..., des activités touristique tel que le parc national de Gouraya, des hôtels classés et non classés, des plages, des stations thermales.

Le tableau suivant retrace la place du secteur industriel dans la structure économique de la wilaya de Bejaia.

Tableau N° 05 : Répartition des entreprises et l'emploi industriel dans l'ensemble des Secteurs d'activités de la wilaya de Bejaia au 31/12/2017.

Désignations	L'ensemble des secteurs	Secteur industriel	
		Nombre	%
Nombre total des Entreprises	25 036	3 279	13.16
Nombre total d'emplois	63 484	24 689	38.89

Source : Zaidi Hachemi, « Essai d'analyse de l'intégration entre l'agriculture et le secteur agroalimentaire au niveau local : cas de la wilaya de Bejaia », Mémoire de Fin de Cycle, Université de Bejaia, 2017- 2018, P53.

De ce tableau, nous concluons que la wilaya de Bejaia est composée de 25 036 entreprises (de différents secteurs) employant, 63 484 employés dont 3 297 entreprises travaillent dans le domaine industriel, ce qui représente 13.16% de toutes les entreprises. Et on note que la population active du secteur industriel est de 24 689 travailleurs soit 38.89%.

On se focalisant sur l'industrie agroalimentaire qui est l'ensemble des activités industrielles, ainsi que les industries agroalimentaires de la wilaya de Bejaia constituent une branche principale du secteur industriel de la wilaya, qui transforme des matières premières

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

issues de l'agriculture de l'élevage ou de la pêche en produits alimentaires destinés essentiellement à la consommation humaine, l'implantation de nouvelles zones industrielles en relation avec le développement portuaire donne une impulsion au secteur de la logistique. Tendit que les entreprises du secteur agroalimentaire de la wilaya de Bejaia sont principalement des PME (petit et moyenne entreprises)²⁵.

La wilaya est aussi en position de force dans le domaine du commerce, textile et services ainsi le développement des pôles économiques de Bejaia, El- Kseur, Akbou à favorisé l'implantation de grandes entreprises et très nombreuses petites et moyennes industries performantes.

Section 02 : Questionnaire aux entreprises : Analyse des variables clés liées à la pratique de l'intégration verticale.

Elle consiste en la définition des concepts clés ou terminologique de notre thématique qui est le plan pratique des analyses microéconomiques liées aux stratégies que prennent les entreprises pour réaliser une expansion et croissance économiques parmi ces stratégies: l'intégration verticale de la production des entreprises.

Les décisions d'intégration verticale sont habituellement prises dans les contextes suivants :

- Dans le processus de développement de la stratégie, l'intégration verticale peut être considérée comme choix stratégique, par exemple si les fournisseurs sont très puissants, une solution à cette menace est d'en racheter un certain nombre.
- L'intégration verticale peut être un chemin pour réduire les coûts de transaction.
- Quand vous analysez la dynamique d'industrie, utilisant le Modèle des 5 forces de porter, l'intégration verticale est une action pour diminuer le pouvoir de négociation des fournisseurs et des clients.

²⁵ Zaidi Hachemi, (2017 / 2018), « Essai d'analyse de l'intégration entre l'agriculture et le secteur agroalimentaire au niveau local : cas de la wilaya de Bejaia », Mémoire de fin de cycle, Université de Bejaia, P54 – 55 – 56.

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

Tendit que le Modèle des cinq forces de porter créé par le professeur de stratégie, Michael Porter, à été élaboré en 1979. C'est un des outils les plus utilisés pour réaliser une analyse approfondie des concurrents et de chaque menace qui peut affecter la rentabilité de l'entreprise sur un marché²⁶.

Porter propose les 5 aspects pour analyser la position concurrentielle, pour lui ces 5 axes stratégiques représentent des facteurs clés de succès.

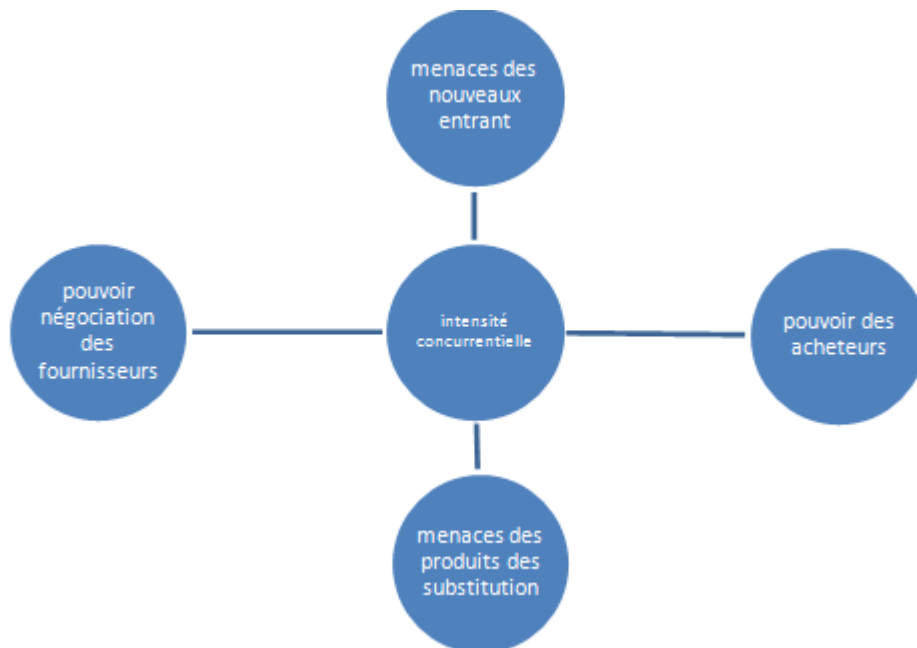
Les cinq forces de porter :

1. **L'intensité de rivalité entre les concurrents** : c'est la rivalité entre les fournisseurs stratégiques et leurs concurrents. Il consterné le nombre de concurrents, croissance du marché, niveau de compétition, barrières de sortie, principaux acteurs. Plus le marché est investie la concurrence moins attractive.
2. **Le pouvoir de négociation des clients** : c'est le pouvoir des acheteurs à exercer une influence directe sur les fournisseurs et à négocier davantage les conditions de vente, telle que le prix, le niveau de qualité et les services associés.
3. **Le pouvoir de négociation des fournisseurs** : c'est la capacité des fournisseurs de rang 2 à contrôler le marché fournisseurs et à influencer la rentabilité du secteur, ce pouvoir dépend de nombre de fournisseurs, coûts de changement des fournisseurs et niveau de différenciation. Plus leur nombre est faible plus leur pouvoir de négociation est important.
4. **La menace des produits ou services de substitution** : c'est la menace des produits qui ne font pas partie de la même catégorie de produits, mais satisfaire le même besoin, cette menace dépend essentiellement des coûts de conversion, rapport qualité/prix, degré d'innovation, disponibilité des produits sur le marché.
5. **La menace d'entrants potentiels sur le marché** : c'est la menace des nouvelles entreprises qui peuvent concurrencer les fournisseurs il s'agit des barrières à l'entrée

²⁶ Axel Lefabre, le 23/06/2020, « les 5 Forces De Porter ».

de marché, telle que des économies d'échelle, investissements initiaux nécessaires, coûts de changement, réputation de la marque. Plus ces barrières sont faible plus l'implantation de ces nouvelles entreprises devient facile.

Figure N°01 : schéma de cinq forces de Michael. Porter



Source : Michael. Porter (professeur de stratégie à Harvard), « cinq forces concurrentielles pour analyser un secteur », Maj. le 11/06/2020 par l'équipe de Manage Go.

2.1. Étapes de l'intégration verticale, processus:

Quand une entreprise décide de s'intégrer verticalement, elle doit prendre en considération les questions suivantes :

1. Y a-t-il des économies de périmètre (il s'agit de la bonne coopération de l'entreprise en vers son environnement et aussi la bonne organisation de son cercle et proximité cela veut dire son entourage et mouvement de production et exportation et tout sa et relié par l'endroit ou cette entreprise est situé son mode de travaille et une économie humaine respectueuse démocratique sans oublier la bonne source de la demande et contrôle de marché, en général l'endroit ou cette entreprise est situé c'est la porte et le chemin vers le contrôle de ces produits en entrée et en sorties), qui la

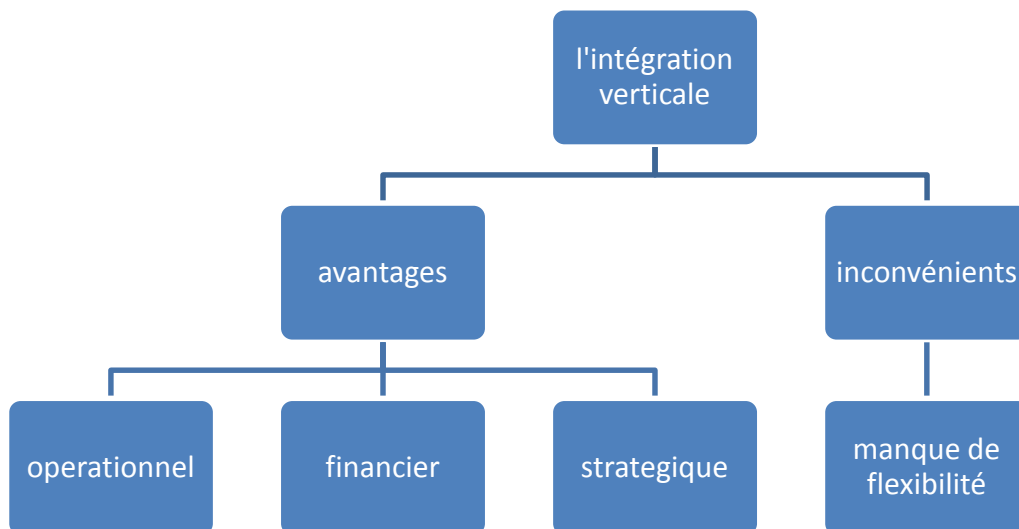
Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

rendraient meilleur marché pour qu'une société maintienne sous contrôle les produits en entrée et en sorties ?

2. Y a-t-il des facteurs externes du marché, qui la rendraient plus efficace pour qu'une société maintienne sous contrôle les produits en entrée et en sorties ?

3. Y a-t-il une nécessité de poursuivre le pouvoir de monopole (c'est une théorie expliquant le partage des revenus créés entre revenus du capital et revenus du travail, pouvoir qui trouve son origine dans l'existence de structures industrielles non concurrentielles²⁷).

Figure N°02 : schéma des avantages et inconvénients de l'intégration verticale :



Source : Dr.Pierre-Nicolas Schwab, « qu'est- ce que l'intégration verticale ? Exemple et définitions », le blog de l'agence marketing IntoTheMinds, 3/12/2012.

Parmi les analyses liées aux stratégies poursuivies par les entreprises pour réaliser la croissance et l'expansion économiques, on trouve : l'une est liée à l'analyse de déterminants et l'autre est liée à une relation aux incitations et motivations de la stratégie :

²⁷ François Lévêque , (31/10/2019), Le Monopole et le Pouvoir de Monopole, Sciences économiques et Sociales, SES- ENS- lyon. Fr.

2.1.1. Analyse des variables (déterminants) :

De la stratégie adoptée elle sert à la détermination des variables qui ont une influence sur les coûts et sur les avantages de l'intégration et de désintégration verticale, finalement elle sert à une ré-coordination verticale. On fait examiner les variables de l'approche théorique telle que :

- toutes les étapes par lesquelles passe le produit de sa naissance à sa destruction.
- l'efficacité d'une méthode ou d'un procédé employé dans une branche de l'industrie.
- progression et développement du l'effectif de concurrents.

Si elles ont un impact et influence significative sur la décision stratégique des répondants (intégration ou désintégration verticale). Dont l'estimation et l'ajustement économétrique met en évidence trois principaux résultats: explications incitant à l'intégration verticale, des explications incitant à la désintégration verticale, des explications ont tendance à mener des stratégies de désintégration (intégration) verticale.

Pour conclure l'étude des déterminants de la stratégie d'intégration verticale est constituée à base d'une étude et d'un travail préalable indispensable qui est l'analyse des motivations.

2.1.2. Analyse des motivations:

Cette analyse permet pour les dirigeants interrogés d'identifier des utilités intrinsèques qu'ils attribuent à la désintégration d'une part et d'intégration d'autre part. Elle constitue ainsi pour les répondants qui ont pour une désintégration des variables motivations d'intégration, en outre ces variables sont mise en place d'après une question fermée avec choix multiples de propositions, ainsi que la mise en œuvre de ces motivations ont pour but de tester globalement les conclusions théoriques et empiriques, ces motivations sont divisées en quatre catégories:

- **Des motivations liées à l'ordre stratégique :** les décisions stratégiques engagent l'entreprise sur une longue période puisqu'elles conditionnent la manière dont l'entreprise va

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

se placer sur un marché de façon à retirer le maximum du profit des ressources qu'elle mobilise.

- **Des motivations liées à la recherche d'efficacité transactionnelle :** amélioration des échanges et des comportements.
- **Des motivations liées à la recherche de viabilité financière :** qui est la couverture par ses produits l'ensemble de ses charges et la constitution des réserves.
- **Des motivations liées à la recherche d'efficacité productive :** qu'elle concentre sur les résultats à obtenir et sur les quantités²⁸.

2.2. Questionnaire aux entreprises

Dans cette section et après avoir discuté les décisions, les étapes, les processus d'intégration verticale et les deux analyses essentielles de la stratégie (Analyse des variables (déterminants), Analyse des motivations), Nous allons créer un questionnaire destiné aux dirigeants de 50 entreprises de production agroalimentaire de petites et moyennes tailles situées dans la wilaya de Bejaia, ainsi que il contient plus de 20 questions, et ceci est basé sur les critères susmentionnés:

- Les caractéristiques de l'entreprise
- Les critères du secteur principal sur lequel elle exerce
- Le choix d'une stratégie
- Les incitations et finalités du choix stratégiques
- Les conditions de mise en œuvre de la stratégie

²⁸ IVAN DUFEU, « Analyse des processus d'intégration– désintégration verticale ». Thèse de doctorat en science économique et de gestion. Rennes1. INSA: 2004, format PDF. Disponible sur: https://hal.archives-ouvertes.fr/Hal_00581579.

*Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire
de la wilaya de Bejaia*

QUESTIONNAIRE

I. Les caractéristiques de l'entreprise

1. Quelle est la taille de votre entreprise ?
 - De 1 à 9 employés
 - De 10 à 49 employés
 - De 50 à 250 employés
 - De 251 à 499 employés
 - Plus de 500 employés
2. Quelle est la forme juridique de votre entreprise ?
 - SARL
 - EURL
 - SNC
 - SPA
 - Autres
3. Quelles est votre catégorie d'entreprise ?
 - Les micros entreprises
 - Les petites et moyennes entreprises
 - Les entreprises de taille intermédiaire
 - Les grandes entreprises
4. Quel est votre secteur d'activité principale ?
 - Secteur agroalimentaire
 - Secteur industrie
 - Commerce et réparation
 - Autres secteur
5. Quel type du bien vous produisez ?
 - Bien alimentaire
 - Bien industriel
 - Bien de luxe
 - Autres
6. Quels sont les apports que le capital social de votre entreprise c'est composé ?
 - Apport en numéraire
 - Apport en nature
 - Les deux
7. Quelle est la stratégie pratiquante par l'entreprise pour réaliser une expansion et une croissance économique ?
 - Spécialisation et diversification
 - Domination par les coûts et différenciation
 - Intégration et externalisation
 - Autres
8. Quelles sont les principales composantes de la stratégie d'une entreprise ?
 - La vision
 - La mission
 - Les valeurs
 - Les axes
 - Autres
9. Quelle est la structure de votre entreprise sur le marché ?
 - Monopole
 - Oligopole
 - Duopole
 - Concurrence pure et parfaite
 - Autre
10. A quel marché vous appartenez ?
 - Marché des biens et services
 - Marché du travail
 - Marché du capital
 - Marché de la monnaie

**II. Les critères du secteur principal sur le
quel elle exerce**

11. Quelle est votre branche d'activité ?
 - Branche agriculture
 - Branche industriel
 - Branche l'eau
 - Branche énergie
 - Autres

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

12. Quelle est la nature de vos produits ?
- Produits saisonnière
 - Produits annuels
 - Autre
13. A quel secteur économique vous vous trouvez?
- Secteur primaire
 - Secteur secondaire
 - Secteur tertiaire
14. Quel type d'agriculture vous en pensez ?
- Agriculture conventionnelle
 - Agriculture biologique
 - Agriculture durable
 - Agriculture intégrée
 - Autres
15. Quelle société agricole vous choisissez ?
- L'EARL (exploitation agricole à responsabilité limitée)
 - Le GAEC (le groupement agricole d'exploitation en commun)
 - La SCEA (société civile d'exploitation agricole)
16. Quels sont vos démarches et formalités pour créer un entreprise agricole ?
- La réduction du projet de statu
 - La finalisation des statu
 - Le dépôt du capital social dans une banque
 - Autres
17. Quel est la plus grande entreprise agroalimentaire dans le monde entier ?
- Pepsico
 - Nestlé
 - JBS
 - Autres
18. Que pouvez-vous dire sur votre entreprise ?
- Entreprise performant
 - Plus efficace et innovante
 - Une part de marché importante
 - Autres
19. Comment mesurer vous la croissance de votre entreprise ?
- Par chiffre d'affaires généré
 - Par les quantités produites
 - Par la pratique des stratégies du développement économique
20. Quel secteurs porteurs pour crée son entreprise en 2019 ?
- Formation en ligne
 - Agriculture urbaine
 - Autres
- III. Le choix d'une stratégie**
21. Quelle stratégie choisissez vous pour réalises une expansion économique ?
- Stratégie d'intégration verticale
 - Stratégie d'intégration horizontale
 - Stratégie d'externalisation
 - Autres
22. Si vous chosiez la stratégie d'intégration verticale pourquoi ?
- Accroitre le part de marché
 - Diminuer le coût de transaction
 - Autres
23. Quelles est le but d'atteindre de cette stratégie dans votre entreprise ?
- Réalisation des économies d'échelle
 - Réalisation de profit
 - Autres

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

24. Quel sont les critères de choix de la décision d'intégration ?
- Si il y'a présence des économies de périmètre
 - Si il y'a des facteurs externes du marché qui le rendraient efficace
 - Si il y'a des facteurs internes
 - Si il y'a une nécessité de poursuivre le pouvoir de monopole
25. Quels sont les limites d'intégration verticale ?
- Augmentation des coûts fixe de l'entreprise
 - Rigidité de fonctionnement
 - Difficulté de sortir de la filière
 - Autres
26. Selon vous, quels sont les dangers d'intégration verticale ?
- Augmentation des charges de l'entreprise
 - Rigidité de fonctionnement
 - Difficulté de sortir de la filière
 - Autres
27. Quel niveau d'intégration vous pratiquez ?
- Intégration complète
 - Intégration modulée
 - Quasi – intégration
28. Quels sont les diverses modalités d'externalisation ?
- La sous traitance
 - La fourniture spéciale
 - La commission
 - Autres
29. Quels sont les formes d'intégration verticale vous adoptez ?
- Intégration vers l'aval
 - Intégration vers l'amont
30. Pour vous, l'intégration verticale aide-t-elle votre entreprise à mieux différencier votre produit ?
- Oui, c'est une meilleure capacité de différencier le produit
 - Non
 - Peut - être
- IV. Les incitations et finalités du choix stratégique**
31. Quelle est la finalité générée suite à vos pratiques d'intégration verticale ?
- Les progrès technique
 - La diversification
 - Accroissement de la part de marché
 - Autres
32. Êtes vous garantis la croissance ?
- Oui
 - Non
 - Peut - être
33. Avez- vous réalisé une efficacité ?
- Oui
 - Non
34. Si Oui, quelle efficacité ?
- Efficacité productive
 - Efficacité allocative
 - Autres
35. Parmi vos buts traces suite à la prise en charge de cette stratégie ?
- Minimisation de la concurrence
 - Faire face à ses risques
 - Une expansion économique
 - Autres

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

36. Comment attirez-vous vos clientèles ?
- Publicité
 - Prix raisonnables
 - Des qualités suprêmes
37. Vous avez tendance beaucoup plus à quelle stratégie ?
- Stratégie d'intégration verticale
 - Stratégie désintégration verticale
38. Connaissez – vous quel est plus puissante et productive entreprises dans la wilaya de Bejaia ?
- Messiva
 - Civital
 - Autres
39. Quel risque prédit vous suit à cette stratégie ?
- Engagement des frais généraux excessifs
 - Perte des avantages liée aux changements des partenaires en termes d'approvisionnement et débouche
 - Autres
40. Parmi ceux – ci quels sont les vertus de l'intégration verticale ?
- Diminution des charges
 - Augmentation des profits
 - La garantie de distribution de ses produits
 - Autres
- V. Les conditions de mise en œuvre de la stratégie**
41. Quels sont les orientations stratégiques que votre entreprise adopter pour faire face à la concurrence ?
- L'intégration verticale
 - L'intégration horizontale
 - L'extension de capacité
 - L'entrée dans un autre secteur
42. Si votre entreprise intégrée est malade, les problèmes que vous rencontrez peuvent –ils contaminer les partenaires qui sont en bon santé ?
- Oui
 - Non
 - Peut - être
43. Selon - vous, quelle est la raison d'avoir plusieurs tentatives infructueuses d'intégration verticale ces dernières années ?
- Les valeurs et les cultures organisationnelles des entreprises concernées étaient incompatibles
 - Manque de compréhension et de compatibilité entre les entreprises
 - Autres
44. Selon – vous, l'intégration verticale peut sauver une entreprise qui performe mal dans son secteur ?
- Oui
 - Non
 - Peut – être
45. Connaissez – vous, pourquoi une entreprise devrait – elle posséder les compétences nécessaires ?
- Pour augmenter son rôle dans la chaîne d'approvisionnements
 - La réduction des coûts de transaction, et augmenter les coûts de coordination interne
 - Autres
46. Selon – vous, quel est l'intérêt essentielle de l'intégration verticale ?
- La sécurité des approvisionnements
 - Les débouchés pour l'entreprise
 - La réduction potentielle des coûts pour l'entreprise
 - Autres

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

47. Est – ce que cette stratégie d'intégration verticale elle a donné des résultats satisfaisants pour votre entreprise ?
- Oui
 - Non
 - Peut – être
48. Connaissez – vous, pour quel raison les entreprises agroalimentaires s'intégrant aujourd'hui dans un marché de plus en plus dynamique et incertain ?
- Pour l'augmentation de l'offre de produit
 - Ralentissement de la consommation alimentaire et du poids croissance de la grande distribution
 - Autres
49. Selon – vous, quand pouvons – nous dire que l'intégration verticale est rentable pour une entreprise dans un secteur particulier ?
- Si le secteur d'affaire vers lequel elle envisage une intégration verticale est un secteur avec une rentabilité plus élevée
 - Si le secteur d'affaire vers lequel elle envisage une intégration verticale est un secteur avec une rentabilité faible
 - Autres
50. En générale, que dites – vous de la stratégie d'intégration verticale de toutes sortes, avantages, limites, conditions... ?
- Une stratégie merveilleuse et rentable
 - Une mauvaise stratégie

Section 03 : Traitement des données et discussions des résultats du logit

Après avoir créé un questionnaire sur la stratégie. L'objectif est, donc de le distribuer à 50 entreprises agroalimentaires de petites et moyennes tailles situées dans la wilaya de Bejaia, afin de déterminer l'impact et l'importance de la stratégie pour chaque entreprise et à travers lesquelles cette population (50 entreprises) sera divisée en deux groupes :

Le premier groupe représente les entreprises qui utilisent la stratégie, et le second groupe représente les entreprises qui n'utilisent pas la stratégie. Et du premier groupe, deux sous-groupes peuvent être extraits : l'un représenté par des entreprises qui utilisent la stratégie d'intégration verticale et l'autre représenté par des entreprises qui utilisent la désintégration verticale.

Le but de tout cela est d'identifier laquelle de ces stratégies (intégration verticale ou désintégration verticale) est plus utilisée dans les entreprises, et pour faire cette étude, nous appliquerons le modèle LOGIT.

3.1. Présentation du modèle LOGIT- PROBIT :

3.1.1. Le modèle dichotomique :

La régression linéaire, simple ou multiple, est une méthode statistique très couramment utilisée dans le traitement des données, et pour décrire la relation existant entre une variable à expliquer Y et une ou plusieurs variables explicatives X_1, X_2, \dots, X_p .

Dans les années 60 et 70, les bases de données microéconomiques relatives à des caractéristiques économiques d'agent individuels (firmes, employés, consommateurs,...) qui ont pu être constituées étaient beaucoup plus relatives à des caractères qualitatifs comme par exemple l'effet d'être marié ou célibataire, le fait de travailler ou au contraire d'être au chômage...., la plupart de ces variables est à caractères dichotomiques (deux modalités), trichotomiques (trois modalités), et parfois polytomiques (plusieurs modalités).

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

Les modèles à choix binaires (dichotomiques) sont utilisés dans les secteurs divers dès lors, que la variable dépendante peut prendre deux modalités²⁹, dans le cas de ces modèles, plusieurs méthode d'estimation sont envisageables : il s'agit des méthodes paramétrique (Moindres Carrés Non Linéaires, Maximum de Vraisemblance), et non paramétrique (Méthodes du Score Maximum, Méthode Semi paramétrique).

Dans ce paragraphe, il sera question de passer en revue les deux modèles usuels puisque notre thème est classé parmi les modèles à choix dichotomiques (binaires), dans lequel la variable à expliquer ne peut prendre que deux modalités.

Hypothèse : on considère un échantillon de N entreprises indicés ($i = 1, \dots, N$), pour chaque entreprises, on observe la variable à expliquer binaire Y_i qui est défini par le modèle de décision suivante :

$Y_i = 1$ si l'entreprises préfère utiliser la stratégie d'intégration verticale.

$Y_i = 0$ si l'entreprises ne préfère utiliser la stratégie de désintégration verticale.

Ainsi que on pose, $i = [1, N]$.

L'inadéquation du modèle linéaire conduit à modéliser, non pas la variable dépendante elle-même, mais la probabilité qu'elle prenne la valeur 1 ou 0, on remarque ici le choix du codage (0, 1) qui est traditionnellement retenu pour les modèles dichotomiques, en effet, celui-ci permet de définir la probabilité de survenue de décision comme l'espérance de la variable codée (variable expliquer) Y_i , telle que :

$$E(Y_i) = \text{Prob}(Y_i = 1) \times 1 + \text{Prob}(Y_i = 0) \times 0 = \text{Prob}(Y_i = 1) = P_i$$

L'espérance de Y_i donne donc la probabilité que l'entreprise préfère utiliser la stratégie d'intégration verticale.

²⁹ Alain Mingat, Gérard Lassibille, (1977), « L'estimation de modèles à variable dépendante dichotomique – La sélection universitaire et la réussite en première année d'économie », Rapport de recherche, Institut de mathématiques économiques(IME), P2.

L'objectif des modèles dichotomiques consiste alors à expliquer la survenue de l'événement considéré en fonction de K caractéristiques observées ($X_{i1} \dots X_{ik}$) pour un individu (i) de l'échantillon.

3.1.2 Les modèle LOGIT et PROBIT :

Dans un modèle à choix binaire, l'objectif est la modélisation d'une alternative ($Y = 1$ ou $Y = 0$) et donc à estimer la probabilité associée à la décision $Y = 1$. Etant donné un vecteur X de variables explicatives, le risque d'avoir des probabilités calculées négatives est écarté en modélisant la relation X – Y sous la forme :

$$\begin{aligned} \text{Prob}(Y_i = 1) &= \text{Prob}(Y_i^* > 0) \\ &= \text{Prob}(\alpha + \beta X_i + \varepsilon_i > 0) \\ &= \text{Prob}(\varepsilon_i > -(\alpha + \beta X_i)) \\ &= \Phi(\alpha + \beta X_i) \end{aligned}$$

Donc: $Y_i = \Phi(\alpha + \beta X_i) + \varepsilon_i$

ε_i : est un terme d'erreur aléatoire.

Ou $\Phi(.)$ est une application dont les réalisations s'inscrivent obligatoirement entre 0 et 1, ainsi que il existe, virtuellement, une multitude fonctions répondant à ce critère, le choix de $\Phi(.)$ se porte le plus souvent sur deux types de fonctions :

- La fonction de répartition de loi normale (modèle PROBIT).
- La fonction de répartition de loi logistique (modèle LOGIT).

Modèle PROBIT : Le modèle PROBIT correspond à la spécification gaussienne, $\Phi(.)$ est donc la fonction de répartition d'une gaussienne centrée réduite, définie comme suit :

$$Y_i = \Phi(\alpha + \beta X_i) + \varepsilon_i$$

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

Avec :
$$\Phi(\alpha + \beta X_i) = \int_{-\infty}^{\alpha + \beta X_i} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp^{-\frac{t^2}{2}} dt$$

La densité correspondante, usuellement notée φ :

$$\varphi(\alpha + \beta X_i) = \frac{\exp^{-\frac{(\alpha + \beta X_i)^2}{2}}}{\sqrt{2\pi}}$$

Il s'agit d'une loi normale centrée réduite $N(0, 1)$.

Modèle LOGIT : $\Phi(\cdot)$ correspond à la fonction de répartition de l'erreur suit une loi de type logistique, s'écrit comme suit :

$$Y_i = \Phi(\alpha + \beta X_i) + \varepsilon_i$$

Avec :
$$\Phi(\alpha + \beta X_i) = \frac{\exp^{\alpha + \beta X_i}}{1 + \exp^{\alpha + \beta X_i}}$$

Donc :
$$\Phi(\alpha + \beta X_i) = \frac{1}{1 + \exp^{-(\alpha + \beta X_i)}}$$

Ainsi : $0 < \Phi(\alpha + \beta X_i) < 1$ et $E(Y) = 0$ ou 1 .

La densité correspondante, usuellement notée φ est :

$$\varphi(\alpha + \beta X_i) = \frac{\exp^{-(\alpha + \beta X_i)}}{(1 + \exp^{-(\alpha + \beta X_i)})^2} = \Phi(\alpha + \beta X_i) (1 - \Phi(\alpha + \beta X_i))$$

Il n'y a pratiquement pas différence entre ces deux lois, l'introduction de la loi logistique étant simplement motivée par sa simplicité dans ce cadre.

Ces modèles sont intermédiaires aux modèles à probabilité linéaires et non linéaires, ici la variable dépendant est continue mais n'est pas observable et représentative du phénomène étudié (variable latente). Quelque soit le type de modèle utilisé (LOGIT ou PROBIT), les résultats d'estimation sont relativement proches et l'interprétation des coefficients des modèles dits à probabilités non linéaires ne sont pas directement interprétables. Seuls les signes des coefficients indiquent la variable agit positivement ou alors négativement sur la probabilité P_i , ainsi que il est possible de calculer les effets marginaux afin de connaître l'effet de la modification d'une variable explicative sur la probabilité P_i .

Puisque :
$$Y_i = \Phi(\alpha + \beta X_i) + \varepsilon_i$$

Chapitre III : l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaire de la wilaya de Bejaia

L'effet marginal d'une variation de X_i sur la probabilité P_i que Y_i soit égal à 1 :

➤ Modèle PROBT :

$$\frac{d\Phi(\alpha + \beta X_i)}{dX_i} = \frac{\beta}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{(\alpha + \beta X_i)^2}{2}\right)$$

➤ Modèle LOGIT :

$$\frac{d\Phi(\alpha + \beta X_i)}{dX_i} = \frac{\beta \exp(\alpha + \beta X_i)}{1 + \exp(\alpha + \beta X_i)}$$

La significativité des coefficients est appréciée à l'aide de ratios appelées (Z-statistique) car la distribution des rapports du coefficient sur son écart-type ne suit pas une loi de Student comme dans le modèle linéaire général, mais une loi normale. Cette statistique s'interprète de manière classique à partir des probabilités critiques et permet la tenue de tous les tests de significativité concernant les coefficients.

Historiquement, les modèles LOGIT ont été introduits comme des approximations de modèles PROBIT permettant des calculs plus simples. Dès lors, il n'existe que peu de différences entre ces deux modèles dichotomiques, ceci s'explique par la proximité des familles de lois logistiques et normales. Les deux fonctions de répartition sont en effet sensiblement proches et donnent généralement des résultats relativement similaires que ce soit en termes de probabilité ou en termes d'estimation des coefficients ($\hat{\alpha}$) si l'on tient compte des problèmes de normalisation.

Bien que cette proximité soit valide, il existe certaines différences entre les modèles PROBIT et LOGIT, dans le modèle PROBIT on suppose une distribution des résidus gaussienne et dans le modèle LOGIT on suppose une distribution des résidus logistique.

Economiquement, cela implique que le choix d'une fonction logistique (modèle LOGIT) suppose une plus grande probabilité attribuée aux événements extrêmes, comparativement au choix d'une loi normale (modèle PROBIT).

Conclusion

A partir de ce chapitre nous avons présenté d'abord l'environnement et le tissu industriel de la wilaya de Bejaia.

La finalité de cette étude empirique c'est la contribution à la validation de la pertinence de la stratégie d'intégration verticale des entreprises de production agroalimentaire.

A contrario, l'enquête n'a pas pu être réalisée des résultantes de la crise sanitaire qu'à connu l'humanité, depuis décembre 2019 à nos jours.

Conclusion Générale

L'intégration verticale est une approche pour accroître ou diminuer le niveau de contrôle qu'une société a sur ses produits en entrée et la distribution des produits de sorties.

L'intégration verticale est une stratégie d'entreprise, c'est un mode de propriété et de contrôle concernant un type de biens ou services sous une autorité commune les différents stades de production et distribution.

Dans notre travail nous avons essayé de répondre à la problématique posée à savoir si les entreprises visent à s'intégrer verticalement ou Non, nous rappelons dans une première chapitre la littérature théorique sur la coordination verticale, dans le but d'examiner la pertinence du mode de coordination verticale adopté par les entreprises pour sécuriser ses approvisionnements et on a introduit des théories et des déterminants qui peuvent expliquer cette dernière.

Pour répondre à la problématique posé sur intégration ou désintégration, pas mal d'auteurs ont fait des cas pratique sur l'intégration verticale et beaucoup de firmes met en charge cette stratégies, parmi elles on cite les groupes pétroliers, Swatch, ils ont remarqué que les entreprise rarement elles appliquent l'intégration verticale.

Pour mettre on pratique cette procédure on a construis un questionnaire de base envoyé aux dirigeant d'entreprise de la production agroalimentaire précisément dans la wilaya de Bejaia, on a met quelque critères essentielles pour répondre parfaitement sur toutes les questions posées pour arriver a un résultat montrant que les entreprises suivent une intégration ou ont pour une désintégration verticale base d'un logiciel qui analyse des variables qualitatives qui est le modèle LOGIT binaire.

En s'appuyant sur le sur les théories de base d'intégration verticale, nous avons essayé d'entreprendre une démarche empirique via une enquête de terrain afin d'apporter des éléments de réponse à nos questionnements. Autrement dit, le questionnaire vise à déterminer les résultantes d'une intégration ou désintégration au sein des entreprises agroalimentaires de la wilaya de Bejaia.

Conclusion Générale

Pour conclure, nous pouvons avancer que la plupart des entreprises vise à réaliser une expansion économique et la plupart d'entre elles pratiquant des stratégies poussant à se développer et à réussir.

Articles :

1. Alain Mingat, Gérard Lassibille. (1977), « L'estimation de modèles à variable dépendante dichotomique – La sélection universitaire et la réussite en première année d'économie », Rapport de recherche, Institut de mathématiques économiques (IME), P2.
2. Alchain, Armen. A, and Harold Demsetz. (1972), "Production, Information costs, and Economic organization", *American Economic Review*.
3. Arrow, Kenneth, J. (1975), "Vertical integration and communication", *Bell Journal of Economics*, vol. 6.
4. Annie Royen, « coordination verticale : démystifier les concepts pour mieux comprendre les phénomènes en cours au Québec et ailleurs », Département d'économie agroalimentaire et des sciences de consommation, université Laval.
5. Annie Royer et Frédérique Vézina . (2012), « Intégration verticale et contractualisation en agriculture : État de la situation au Québec », 28 novembre, Université Laval.
6. Bloom, Nicholas and John Ven Reenen. (2007), "Measuring and explaining management practices across firms and Countries", *Quarterly Journal of Economics*, P 1351- 1408.
7. Boland, M., D, Barton et M. Domine. (2002), "Economic issues with vertical coordination", department of agricultural, AgMRC (Agricultural Marketing Resource Center), Economics, Kansas state university.
8. Buehler, S et A. Schmutzler. (2007), "Intimidating competitors- Endogenous vertical integration and downstream investment in successive oligopoly", *International Journal of industrial organization*.
9. Buzzell, R.D. (1983), "Is vertical integration profitable?" *Harvard Business Review*, n°2, P 92-102.
10. Chandler, A.D. (1977), "The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business", Cambridge, Harvard University Press.
11. Clark, Kim. (1985), "The Interaction of Design Hierarchies and Market Concepts in Technological Evolution", *Research policy*, P 235- 251.
12. Coase, Ronald. H. (1937), "The Nature of the firm, *Economica*", vol. 4, n°16, P 386-405.

Bibliographie

13. Cohan, Wesly and Daniel Levinthal. (1990), “Absorptive capacity: A New Perspective on Learning and Innovation”, *Administrative Science Quarterly*, P 128- 152.
14. Den Ouden, M., A.A. Dijkhuizen, R.B.M. Huirne, and P.J.P. Zuurbier. (1996), “Vertical Cooperation in Agricultural Production- Marketing Chains, with Special Reference to Product Differentiation in Pork”, *Agribusiness*, n°3, P 277- 290.
15. Glais M. (1996), « Incidences de l’intégration verticale sur la promotion de l’efficience économique et fonctionnement concurrentiel des marché », *Revue de la concurrence et de la consommation*, n°89, P.5- 31.
16. Grant, R.M. (1991), “The Resource Based Theory of Competitive Advantage: Implications for strategy Formulation”, *California Management Review*.
17. Grant, R.M. (1996), “Toward a Knowledge- based Theory of The Firm”, *Strategic Management Journal*, vol. 17, P 109- 122.
18. Gonzalez- Diaz M et al. (2000), “Causes of Subcontracting: Evidence from Panel Data on Construction Firms”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 42.
19. Grossman, Sanford and Oliver, Hart. (1986), “The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration”, *Journal of political, Economy*, Vol. 95, n°4, P 691- 719.
20. Hagel, J, Singer, M. (1999), “Unbundling the Corporation”, *Harvard Business Review*, P 133- 141.
21. Harrigan, K, R. (1984), “Formulating Vertical Integration Strategies”, *Academy of Management Review*, P 638- 652.
22. Hart, Oliver and Bengt Holmstrom. (2010), “A Theory of Firm Scope”, *Quarterly Journal of Economics*, P 483-513.
23. Hart, Oliver and John Moore. (1990), “Property Rights and the Nature of the Firm”, *Journal of Political Economy*, Vol. 98.
24. Hart, Oliver. (1995), “Firms, Contracts, and Financial Structure”, Oxford and New York: Oxford University Press, Clarendon Press.
25. Hubert Gabrié. (2001), « la théorie Williamsonienne de l’intégration verticale n’est pas vérifiée empiriquement », *Revue économique*, Vol. 52.
26. Holmstrom, Bengt. (1999), “The Firm as a Subeconomy”, *Journal of Law, Economics, and Organization*, P 74- 102.
27. Holmstrom Bengt, and Paul Milgrom. (1994), “The firm as an incentive system”, *American Economic Review*.

Bibliographie

28. Holmstrom, Bengt, and John Roberts. (1998), "The Boundaries of the Firm Revisited", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, P 73- 94.
29. Ivan Dufeu. (2004), « Analyse des processus d'intégration- désintégration verticale », n°2.
30. Ivan Dufeu. (2007), « Déterminants du choix d'intégration- désintégration verticale des entreprises », Université de Bretagne Occidentale, P 132- 139.
31. Johnston, R et P. R. Lawrence. (1988), "Beyond Integration – The Rise of The Value Adding Partner Ship", *Harvard Business Review*, n°4, P 94- 101.
32. Jongowook Kim, (Apr 2019), "Vertical integration and the Theory of the Firm".
33. Klein, Benjamin. (2000), "Fisher- General Motors and the Nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, P 105- 141.
34. Klein, Benjamin, Robert Crawford and Armen Alchian. (1978), "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, P 297- 326.
35. Lambertini, L et Rossini, G. (2003), "Vertical integration and Differentiation in an Oligopoly with Process Innovating R&D", Department of Economics, University of Bologna, WP, n°486.
36. Le Bihan Joseph. (1960), « Intégration vertical: le point de vue des producteurs agricoles ». In : *économie rurale*, n°88.
37. Lucas, Robert. (1978), "On the Size Distribution of Business Firms", *the Ball Journal of Economics*, P 508- 523.
38. Matsuhima, N. (2004), "Technology of upstream firms and equilibrium product differentiation", *International Journal of Industrial Organization*, P 1091- 1114.
39. Mazé. A. (2007), « Contractualisation et coûts de transaction dans l'agriculture : le cas de la viande bovine », *Economies et Société*, n°9, P 1443- 1462.
40. Michel Gherthem. (2003), « Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction », n°14, P 43- 63.
41. Monteverde, Kirk, and David J. Teece. (1982), "Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry", *Bell Journal of Economics*.
42. Morvan. Y. (1991), « Fondement d'économie industrielle », *Economica*, Paris.
43. Mukherjee, A et P. Zanchettin. (2007), "Vertical Integration and Product Innovation", Working paper No. 07/12, University of Leicester.
44. Poter M. (1982), « choix stratégiques et concurrence », *Economica*.

Bibliographie

45. Porter M. (1979), "How competitive forces shape strategy", Harvard Business Review, March/April.
46. Patrice Guillottrau et Frédéric Le Roy. (2000), « La Guerre Du Thon ou l'art d'élever les coûts des concurrents par l'intégration verticale », université de Nantes, Annales de Mines, P 53- 54- 55.
47. Sandoni, J et R. Fauly. (2005), "on the Competitive effects of vertical integration by a research laboratory", International Journal of Industrial Organization, P 715- 731.
48. Simon, Herbert A. (1951), "A Formal Theory of the Employment Relationship", Econometrica, P 293- 305.
49. Spengler, Joseph J. (1950), "Vertical Integration and Antitrust Policy", Journal of Political Economy.
50. Stigler, G. I, (1951), "The division of labor is limited by the extent of the market", Journal of political, Economy, vol. 59, n°3
51. Tirol, Jean. (1988), "The Theory of Industrial Organization", Cambridge, MA: MIT Press
52. Weiss A. (1994), "Vertical Mergers and Firm- Specific Physical Capital: Three Case Studies and Some Evidence on Timing", Journal of Industrial Economics, P 395- 417.
53. Whinston, Micheal. (2003), "On the Transaction Cost Determinants of Vertical Integration", Journal of Law, Economics and Organization, P 1- 23.
54. Williamson, O. E. (1971), "The vertical integration of production: market failure considerations", American Economic Review, vol. 61, n°2, P 112- 123.
55. Williamson, O. E. (1979), "Transaction Costs Economics: The Governance of Contractual Relations", Journal of Law and Economics, vol. 22, n°2, P 3- 61.
56. Williamson, O. E. (1985), "The Economic Institutions of Capitalism", New York, Free Press

Rapports et thèses :

1. Aneur Celia et Andjough Sonia, (2017/2018), « Stratégie d'intégration verticale en amont dans l'industrie laitière de la Wilaya de Bejaia », Mémoire Fin de Cycle, Département des Sciences Economiques, Université de Bejaia.

Bibliographie

2. Ziadi Hachemi, (2017/2018), « Essai d'analyse de l'intégration entre l'agriculture et le secteur agroalimentaire au niveau local : cas de la Wilaya de Bejaia », Mémoire de Fin de Cycle, Département des Sciences Economiques, Université de Bejaia.
3. Nawel Benadjaoud, « Intégration verticale des groupes pétroliers dans l'aval gazier suite à la dérégulation des industries gazières et électriques : Déterminants et moyens de mise en œuvre de cette stratégie », Rapport de recherche, Université PANTHEON-ASSAS (Paris II), Période : Octobre 2000- Septembre 2003.

Sites Internet :

1. [http:// www. Bejaia, www. Andi. Dz](http://www.Bejaia, www. Andi. Dz) « Monographie wilayas- Bejaia ». Consulté le : (08/07/2020).
2. <http : www. Définition- intégration verticale. Com.> Consulté le : (09/03/2020).
3. <http:// www. wikiberal. Org/ wiki/ Intégration verticale.> Consulté le : (14/04/2020).

Table des matières

Remerciement	
Dédicace	
Sommaire	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Introduction générale	01
Chapitre I : Corpus théorique : intégration verticale	06
Introduction	06
Section 01 : Revue de littérature théorique	06
Section 02 : Les théories des déterminants des stratégies d'intégration et de désintégration verticale	10
2.1. Théorie des coûts de transaction	10
2.2. Les modèle de droit de propriété	11
2.3. Modèles de droit de décision	13
2.4. Modèles de théorie incitative	14
2.5. Théorie des capacités	16
Conclusion	18
Chapitre II : travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale	19
Introduction	19
Section 01 : Revue de littérature empirique	19
1.1. Ronald Coase (1937)	19
1.2. Oliver Williamson	20
1.3. Klein, Crawford et Alchian	21
1.4. Monteverde et Teece	21
1.5. Lambertini et Rossino (2003)	21
1.6. Matsushima (2004)	22

Table des matières

1.7. Sandonis et fauli (2005)	22
1.8. Buehler et Schmutzler (2007)	22
1.9. Mukherjee et Zanchettin (2007)	22
Section 02 : Expériences pratiques d'intégration verticales	23
2.1. Swatch	23
2.2. Les groupes pétroliers	24
2.3. Les DNVB :(Digital Native Vertical Brand)	27
2.4. Zara	28
2.5. Stratégie d'intégration verticale Amazone, Netflix	29
2.6. Apple et Tesla	31
2.6.1. Apple	31
2.6.2. Tesla	32
2.7. LE POLE PRESSE DE GROUPE Lagardère	33
Conclusion	33
Chapitre III : L'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaires de la wilaya de	35
Introduction	35
Section 01 : Présentation du tissu industriel de la wilaya de Bejaia	35
1.1. Présentation de la wilaya de Bejaia	35
1.2. Présentation du tissu industriel de la wilaya de Bejaia	38
Section 02 : Questionnaire aux entreprises : Analyse des variables clés liées à la pratique de l'intégration verticale	40
2.1. Étapes de l'intégration verticale, processus	42
2.1.1. Analyse des variables (déterminants)	44
2.1.2. Analyse des motivations	44
2. 2. Questionnaire aux entreprises	45
Section 03 : Traitement des données et discussions des résultats du logit	51
3.1. Présentation du modèle LOGIT- PROBIT	51

Table des matières

3.1.1. Le modèle dichotomique	51
3.1.2. Les modèle LOGIT et PROBIT	53
Conclusion	56
Conclusion générale	57
Bibliographie	
Table des matières	

Résumé

L'intégration verticale consiste pour une firme à fabriquer des facteurs de production qui auparavant étaient achetés sur le marché ou à transformer des produits qui étaient auparavant vendus sur le marché. Nous parlons d'intégration amont et aval.

Notre travail est concentré sur l'étude de l'intégration verticale au sein des entreprises agroalimentaires : une approche en LOGIT binaire. Pour ce faire, ce travail se place dans une double perspective théorique et empirique, en passant d'abord par quelques définitions de certain concept (intégration verticale, désintégration verticale...), après avoir présenté les théories des déterminants de stratégie d'intégration et désintégration verticale, et certain travaux empiriques mobilisables et expériences de quelques entreprises en matière d'intégration verticale (Swatch, Zara, Apple et Tesla...), nous avons fait une présentation générale du tissu industriel de la wilaya de Bejaia. L'objectif de notre recherche est de tenter d'identifier les déterminants et les critères qui nous aident à créer un questionnaire sur l'intégration verticale et à la distribuer aux petites et moyennes entreprises situées dans la wilaya de Bejaia, afin d'obtenir des réponses et analyser des résultats pour déterminer à la fin l'importance et le statut de stratégie d'intégration verticale dans chaque entreprise et son impact sur la réalisation de profit.

Mots clés : Stratégie, Intégration verticale, Désintégration verticale, Intégration amont et aval, Déterminants, Petites et Moyennes entreprises, Questionnaire, Bejaia.

Summary

Vertical integration involves a firm making factors of production that were previously bought in the market or transforming products that were previously sold in the market. We are talking about upstream and downstream integration.

Our work is focused on the study of vertical integration within agro-food companies: a binary LOGIT approach. To do this, this work takes place in a dual theoretical and empirical perspective, by going first through some definitions of certain concept (vertical integration, vertical disintegration ...), after having presented the theories of the determinants of integration and disintegration strategy vertical, and certain empirical works that can be mobilized and experiences of a few companies in terms of vertical integration (Swatch, Zara, Apple and Tesla...), we gave a general presentation of the industrial fabric of the wilaya of Bejaia. The objective of our research is to try to identify the determinants and the criteria that help us to create a questionnaire on vertical integration and to distribute it to small and medium-sized enterprises located in the wilaya of Bejaia, in order to obtain answers and analyze the results to determine at the end the importance and the status of vertical integration strategy in each company and its impact on profit making.

Keywords: Strategy, Vertical integration, Vertical disintegration, Upstream and downstream integration, Determinants, Small and medium-sized enterprises, Questionnaire, Bejaia.