

Effet de la corruption sur les exportations des entreprises manufacturières africaines

Serigne Bassirou LO*

Résumé - L'objectif de cet article est d'analyser le rôle de la corruption dans la performance à l'exportation des entreprises manufacturières africaines. Des données d'enquêtes de la Banque mondiale sur les entreprises manufacturières de 34 pays africains sont utilisées. Les résultats issus de modèles Probit et Tobit montrent, d'une part, que la corruption mesurée par les paiements annuels de « pots-de-vin » favorise très significativement la probabilité d'exporter et les montants exportés des entreprises manufacturières africaines, notamment pour les entreprises de petite taille (moins de cent employés). Ils montrent, d'autre part, que le coût de la corruption supporté par les entreprises pour exporter est exacerbé lorsqu'elles ont des contraintes d'accès au financement. Ces résultats suggèrent de renforcer les programmes de lutte contre la corruption qui, avec l'amélioration de l'accès au financement, permettraient d'encourager l'activité d'exportation des petites entreprises manufacturières.

Classification JEL

F13, O17, O24

Mots-clés

Corruption
Entreprises manufacturières
Exportations
Contrainte financière
Afrique

L'auteur remercie les rapporteurs anonymes et la direction de la revue dont les contributions ont permis l'amélioration de cet article.

* Centre de Recherche en Economie Appliquée (CREA), Université Cheikh Anta Diop (UCAD), Dakar, Sénégal ; serignebassirou.lo@ucad.edu.sn

INTRODUCTION

Le Fonds Monétaire International (FMI) a relancé récemment le débat sur les vertus d'une stratégie de développement basée sur les exportations, en soutenant que les exportations, particulièrement de produits manufacturés diversifiés, sont un facteur clé de développement économique (FMI, 2014a, 2014b). Ce point de vue est principalement motivé par le succès des Nouveaux Pays Industrialisés d'Asie qui ont fait le choix dans les années 1970 d'asseoir leur développement sur des politiques proactives de soutien à l'exportation de leurs entreprises (Banque mondiale, 1993). Conformément à ce point de vue du FMI, plusieurs organisations internationales recommandent aux pays en développement de mettre les politiques de soutien au secteur des exportations de produits manufacturés au cœur de leurs stratégies de croissance et de transformation économique.

Ainsi, il est important de comprendre les principaux facteurs qui déterminent le choix d'exportation des entreprises afin d'éclairer les décideurs politiques. Un ensemble de travaux s'est dans cet esprit attaché à l'examen de la stratégie d'exportation des entreprises dans les pays en développement. Ils mettent l'accent sur le rôle de l'environnement institutionnel et décrivent une relation complexe entre la qualité des institutions, en particulier la corruption, et le dynamisme à l'exportation des entreprises (Krammera et al., 2018 ; Lee, Yin, Lee, Weng, et Peng, 2015 ; Onley, 2016 ; Qi et al., 2020...). Si certains de ces travaux suggèrent que la corruption favorise l'exportation des entreprises dans les pays en transition (Lee et al., 2015), d'autres montrent que cette relation est négative ou non linéaire (Qi et al., 2020). C'est pourquoi il est opportun de se demander comment la corruption affecte la décision d'exportation des entreprises dans les pays caractérisés par des institutions faibles à l'instar des pays africains. Spécifiquement, l'objectif de cette recherche est d'examiner l'influence de la corruption sur la décision et l'intensité d'exportation des entreprises manufacturières africaines.

Globalement, l'Afrique est l'une des régions en développement qui reste caractérisée par une faible participation de ses entreprises aux exportations mondiales. En effet, selon la base de données d'enquête sur les entreprises (*Enterprise Survey*), seulement 27,3% des entreprises exportent avec, en moyenne, une intensité d'exportation de 38,9%. La contribution du continent dans les exportations manufacturières mondiales se situe à des niveaux très bas, à savoir 0,8 % en moyenne en 2015 (Chisanga, 2017), contrairement à des régions en développement comme l'Asie qui montrent une forte progression (leur part dans les exportations mondiales de produits manufacturés est passée de 24 % en 2000 à presque 40 % en 2014).

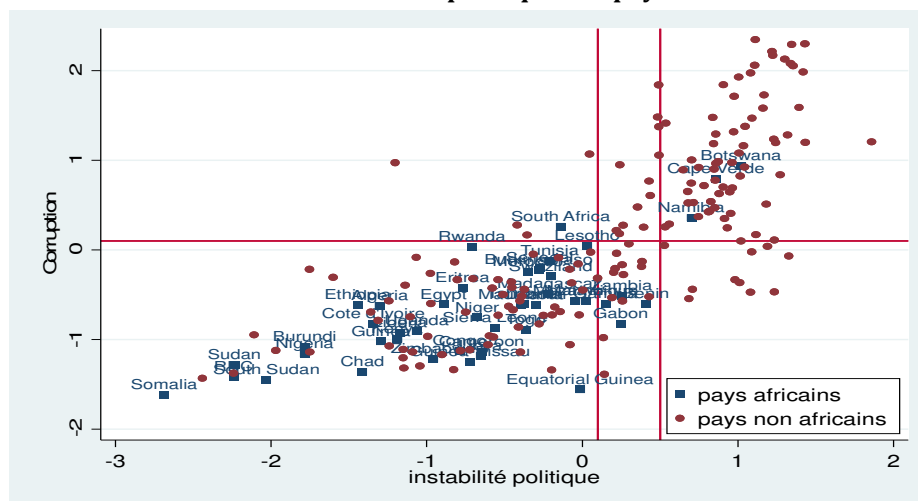
L'enquête *Doing business enterprise survey* révèle que la corruption est considérée comme une contrainte majeure par 40,9 % des entreprises africaines, beaucoup plus qu'en Europe (20%), en Amérique (36 %) et seulement talonnée par l'Asie (40,1 %).

En outre, les institutions sont de très faible qualité en Afrique. Elles ne cessent de se dégrader pour la majorité des pays, même si elles se sont renforcées pour certains pays comme le Rwanda, le Cap Vert, le Sénégal, etc. (Banque mondiale, 2018). Le graphique 1 montre que l'Afrique est l'une des régions du monde à la fois les plus instables sur le plan politique et les plus touchées par la corruption. Presque tous les pays africains sont dans le premier quart sud-ouest, là où sont représentés les pays qui ont des institutions les plus faibles.

Dans un contexte où la qualité des institutions est très faible, les entreprises qui cherchent à exporter sont tentées de faire usage de la corruption pour réduire les coûts de transaction et les charges réglementaires existant au niveau national (Dorobantu et al., 2017 ; Iriyama et al., 2016 ; Nell et al., 2015 ; Webb et al., 2009). Les bénéfices associés à la corruption, qu'ils soient monétaires (par exemple une baisse

des impôts) ou non monétaires (par exemple une accélération des procédures d'octroi de licences gouvernementales) (Mutlu, 2014), peuvent les aider à être plus performantes et faciliter leur accès aux marchés étrangers. Toutefois, les dépenses de corruption sont des charges supplémentaires pour les entreprises. Elles agissent comme une taxe qui pèse sur le profit (Doh et al., 2003). De ce fait, la corruption pourrait agir sur la décision d'exporter des entreprises selon leurs contraintes financières.

Graphique 1. Relation entre le niveau de la corruption et l'instabilité politique des pays



Source : Auteur avec les données de gouvernance de l'International Country Risk Guide (ICRG).

Dès lors, en s'interrogeant sur l'effet de la corruption sur la performance à l'exportation des entreprises manufacturières africaines, il serait intéressant de savoir aussi si cette relation est dépendante des contraintes financières de ces entreprises. Il faut noter en ce sens que l'Afrique est l'une des régions en développement où l'accès au financement est une contrainte majeure qui plombe la transformation structurelle (Banque Africaine de Développement, 2019 ; Lo, 2019 ; Kane et Diandy, 2019).

Ainsi, les questions de recherche posées dans cet article sont : quel est l'effet de la corruption sur la performance à l'exportation des entreprises manufacturières africaines ? La corruption interagit-elle avec les contraintes financières des entreprises sur ce plan ?

L'apport de cet article se situe à plusieurs niveaux. Premièrement dans l'analyse de la corruption comme un facteur explicatif des exportations des entreprises manufacturières en Afrique. Dans la littérature, la plupart des études se sont intéressées essentiellement à l'effet de la corruption sur l'emploi, l'investissement et la productivité des entreprises africaines (McArthur et Teal, 2002 ; Williams et Kadir, 2016, Seck, 2019). Cette étude se propose d'analyser de manière précise l'impact de la corruption sur la participation des entreprises manufacturières africaines aux exportations.

Deuxième contribution de cet article : le rôle des interactions entre la corruption et les contraintes financières sur la stratégie d'exportation des entreprises manufacturières africaines. Même si les contraintes financières sont souvent évoquées dans l'explication de la participation des entreprises africaines aux exportations, ses interactions avec la corruption, à notre connaissance, ne sont pas explorées.

Un échantillon global de 5987 entreprises manufacturières de 34 pays africains est utilisé ici. Les informations recueillies sont issues de la base de données d'enquêtes sur les entreprises effectuées par la Banque mondiale (*Enterprise survey*). Toutes les zones d'intégration commerciale africaines sont représentées dans l'échantillon. La disponibilité de données microéconomiques a permis ainsi de procéder à une approche holistique et de tester l'hétérogénéité des communautés régionales.

La démarche méthodologique consiste d'abord à l'estimation, avec un modèle Probit, des déterminants de la probabilité d'exporter. Ensuite, à l'aide d'un modèle Tobit nous estimons les déterminants de l'intensité des exportations directes. Enfin, à l'aide d'un Probit et d'un Tobit bivarié avec variables instrumentales, nous vérifions la robustesse des résultats.

Les résultats montrent une relation significative entre les paiements annuels de « pots-de-vin » et la participation des entreprises manufacturières aux exportations. Le degré d'influence de la corruption dépend cependant des contraintes financières des entreprises, en lien notamment avec leur taille.

L'article est ainsi organisé. La section 1 donne une revue de la littérature sur la question. La démarche méthodologique est décrite dans la section 2. Les résultats des estimations sont présentés et discutés dans la section 3.

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE

L'approche par l'écosystème entrepreneurial est un outil théorique utilisé dans l'explication des décisions et de la performance des entreprises (Peng, 2003 ; Peng et al., 2008 ; Isenberg, 2011 ; Mazzarol, 2014). Cette approche identifie six domaines interactifs qui composent l'environnement des entreprises et qui déterminent leur succès : la politique et le leadership, la culture, le capital humain, la finance, les marchés, les supports institutionnels (Isenberg, 2011). Une partie de cette littérature s'est focalisée sur les facteurs institutionnels et la finance pour expliquer, dans les pays en développement, les choix stratégiques adoptés par les entreprises tels que la décision d'exporter (Peng, 2003 ; Peng et al., 2008).

Les institutions sont divisées en deux groupes : les institutions formelles et les institutions informelles. Les institutions formelles renvoient aux constitutions, lois et traités qui réglementent les échanges économiques au sein d'un pays. Les institutions informelles renvoient à des traditions caractérisées par des normes de comportement social (North, 1990). Les deux types d'institutions sont interdépendants et les changements dans l'un se reflètent sur l'autre (Hall et Soskice, 2001). Cependant, leur importance relative dans l'activité économique dépend de la situation institutionnelle du pays. Par exemple, dans les pays en développement, les institutions informelles sont plus significatives dans les décisions stratégiques prises par les organisations (Peng et Heath, 1996) et la corruption peut être un reflet de la faible qualité ou même de l'inexistence des institutions formelles (Peng, 2003).

La corruption est définie comme l'abus du pouvoir public pour des gains privés (Shleifer et Vishny, 1993). Elle implique le paiement des « pots-de-vin » à des responsables gouvernementaux pour solliciter un accès préférentiel à des ressources, des financements ou des informations (Svensson, 2003).

Dans les travaux macroéconomiques, il est souvent montré que la corruption est un obstacle au développement économique et au commerce (FMI, 2016 ; Avom et al., 2014). Cependant, dans les travaux microéconomiques, les résultats sont moins concluants en ce qui concerne les effets de la corruption sur la performance des entreprises. En effet, si certains travaux soutiennent que la corruption est un obstacle à la performance des entreprises et à leur participation au commerce (Teal et McArthur, 2002), d'autres considèrent qu'elle peut être un moyen de « graisser les rouages du

commerce » dans les environnements caractérisés par une faible qualité des institutions (Leff, 1964 ; Leys, 1965 ; Bailey, 1966 ; Huntington, 1968). Dans le cas d'une bureaucratie très lourde, la corruption peut par exemple aider à contourner la lenteur des procédures réglementaires et/ou conférer l'accès à des ressources publiques qui sont fondamentales pour la performance des entreprises (Krammera et al., 2018).

Deux explications sont avancées dans la littérature pour soutenir l'impact positif de la corruption sur la décision d'exportation des entreprises. Premièrement, la corruption en agissant comme une taxe (Doh et al., 2003) pourrait inciter les entreprises, pour minimiser ces coûts, à explorer les marchés extérieurs (Wang et al., 2014). Deuxièmement, la corruption peut aider les entreprises à réduire les coûts d'exportation : en versant des « pots-de-vin » qui donnent accès à des ressources, à des informations ou à des avantages fiscaux, elles renforcent leurs performances et leurs positions concurrentielles et donc leur compétitivité sur les marchés extérieurs (Gao et al. 2010 ; Lee et al., 2015).

Sur le plan empirique, les résultats sont controversés. À titre illustratif, sur un échantillon de 719 nouvelles entreprises de 25 pays en transition d'Europe Centrale et Orientale, Lee et al. (2015) montrent que la corruption joue significativement sur la décision d'exportation des entreprises. Ils utilisent deux mesures de la corruption : l'indice de contrôle de la corruption développé par Kaufmann et al. (2007) et la perception des entrepreneurs de la sévérité des contraintes liées à la corruption. Ils concluent que les entreprises se tournent vers l'exportation pour minimiser les coûts associés à la corruption.

Krammera et al. (2018) confirment les résultats de Lee et al. (2015) en utilisant un échantillon de 16748 entreprises de quatre pays émergents à savoir la Brésil, la Russie, la Chine et l'Inde. Contrairement à Lee et al. (2015), ils approchent la corruption par deux indicateurs : la part (en pourcentage) du chiffre d'affaires utilisée pour des paiements annuels de « pots-de-vin » et le nombre d'entreprises qui déclarent la corruption comme une contrainte sévère dans chaque pays et dans chaque sous-secteur industriel. Avec le premier indicateur, les auteurs trouvent un impact non significatif de la corruption sur la décision d'exporter. Par contre, avec le second, ils trouvent un effet positif et significatif. De plus, ils montrent un effet positif robuste de l'informalité et de l'instabilité politique sur la probabilité d'exporter des entreprises.

De même, Tsukanova (2019), sur un échantillon de 3136 petites et moyennes entreprises russes, trouve que la perception de la corruption est positivement et significativement associée à la probabilité d'exporter. Cependant, ses effets contingents avec la perception des contraintes financières sont non significatifs. L'auteur explique ses résultats par l'incitation des entreprises à explorer les marchés extérieurs lorsque la qualité des institutions est jugée problématique.

À la suite de ces travaux, Qi et al. (2020) approfondissent l'analyse en explorant la non-linéarité entre la corruption et la décision d'exportation des entreprises à l'aide d'un échantillon de 30781 entreprises de pays émergents. Ils établissent une relation en U entre les « pots-de-vin » payés par les entreprises et leur probabilité d'exporter. Lorsque la corruption se trouve à des niveaux faibles, elle réduit la probabilité d'exportation des entreprises. Par contre lorsque la corruption se situe à des niveaux importants, son impact devient positif sur la probabilité d'exportation des entreprises. Les auteurs montrent, par ailleurs, que la corruption interagit avec d'autres dimensions de la qualité des institutions comme l'instabilité politique, l'informalité et les contraintes liées à la réglementation gouvernementale.

En Afrique, les travaux qui se sont intéressés à l'évaluation de la corruption sur la performance des entreprises ont pour la plupart mis l'accent sur la productivité, l'investissement et l'emploi des entreprises, avec des résultats controversés. Par exemple McArthur et Teal (2002) montrent que la corruption réduit la productivité

des entreprises africaines, alors que Williams et Kedir (2016) et Seck (2019) montrent que les paiements de « pots-de-vin » contribuent à une augmentation de la productivité des entreprises et les aident à exporter.

La plupart des études sur les déterminants de la décision d'exportation des entreprises en Afrique mettent en avant l'influence des indicateurs de facilité des échanges comme les délais de dédouanement de marchandises, les infrastructures physiques, les télécommunications, l'accès au crédit, etc. (Seck, 2016 ; Hockman et Shepherd, 2015 ; Dennis et Shepherd, 2011 ; Hoekstra, 2013 ; Kiendrebeogo, 2013). À la différence de ces derniers travaux, le présent travail examine l'effet direct et indirect de la corruption sur la performance à l'exportation des entreprises manufacturières africaines. Les effets indirects de la corruption sont rarement analysés par la littérature (Qi, 2020), alors que dans des pays très pauvres la corruption tend souvent à se conjuguer avec d'autres dimensions de l'environnement institutionnel. En particulier, la corruption peut interagir avec les mécanismes d'allocation des crédits bancaires pour influencer la performance des entreprises. En effet, dans un environnement corrompu, le paiement de « pots-de-vin » peut être un moyen pour les entreprises d'accéder aux crédits bancaires (Svensson, 2003). Les institutions financières collectent les ressources financières et ne les allouent qu'aux entreprises qui sont prêtes à verser des « pots-de-vin », ce qui exacerbe les contraintes d'accès au crédit (Mauro, 1995 ; Reinikka et Svensson, 2005 ; Fungáčová et al. 2015) qui à leur tour affectent la performance des entreprises, en particulier celles qui ne peuvent pas payer des « pots-de-vin ».

Se référant à cette littérature, les hypothèses suivantes sont formulées : H1 - La corruption affecte positivement la décision d'exportation des entreprises manufacturières ; H2 - La corruption agit de façon contingente selon les contraintes financières des entreprises.

2. MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

2.1. Présentation du modèle empirique et de la stratégie d'estimation

La performance à l'exportation des entreprises est mesurée à travers deux indicateurs : la probabilité d'exporter et l'intensité d'exportation. L'utilisation de ces deux indicateurs est motivée par le fait que les facteurs explicatifs de la probabilité d'exporter et ceux de l'intensité d'exportation peuvent ne pas être nécessairement les mêmes ou agir différemment (Estrin et al., 2008). Ainsi, la démarche empirique adoptée est organisée en deux étapes (Matta et al., 2018 ; Krammera et al., 2018). La première étape consiste à estimer l'effet direct et indirect de la corruption sur la probabilité d'exporter des entreprises manufacturières. Le modèle suivant est considéré :

$$EXPORT_{ijk} = \alpha_0 + \alpha_1 COR_{ijk} + \alpha_2 FIN_{ijk} + \alpha_3 (COR_{ijk} \times FIN_{ijk}) + \beta_1 X_{ijk} + \gamma D_j + \lambda D_k + \varepsilon_{ijk} \quad (1)$$

où la variable dépendante *EXPORT* représente la probabilité d'exporter. C'est une variable binaire égale à 1 si l'entreprise exporte et égale à 0 si l'entreprise n'exporte pas. La variable *COR* représente la corruption. En se basant sur la littérature, elle est mesurée par la part (en pourcentage) du chiffre d'affaires utilisée pour des paiements annuels informels à des fonctionnaires (« pots-de-vin ») (Krammera et al., 2018 ; Qi et al., 2020).

Les contraintes d'accès au financement sont captées par la variable *FIN*. Elle mesure la perception qu'a le manager des contraintes d'accès au financement. Elle prend des valeurs allant de 0 à 4 en fonction du degré de sévérité des contraintes financières perçue par le dirigeant. Elle est largement utilisée dans la littérature pour évaluer l'impact du financement sur la décision d'exportation des entreprises (Seck, 2016 ; Hoekstra, 2013 ; Kiendrebeogo, 2013).

Les indices i , j et k représentent respectivement l'entreprise, le sous-secteur manufacturier et le pays. Les effets fixes industriels et pays sont contrôlés par l'intégration des variables dichotomiques D_j et D_k .

X représente le vecteur des variables de contrôle susceptibles d'affecter la performance de l'entreprise. Par rapport à l'environnement institutionnel, une variable qui prend en considération l'instabilité politique est aussi utilisée. Elle fait référence à l'instabilité des régimes politiques et des règles qui peuvent accroître l'incertitude sur le marché domestique (Qi, 2020). Deux raisons conduisent à retenir cette variable. La première se réfère à son rôle dans la stratégie d'internationalisation des entreprises mis en évidence dans plusieurs travaux (voir par exemple Matta et al., 2018). La deuxième tient au fait que l'Afrique est l'une des régions du monde les plus instables sur le plan politique. Comme les contraintes financières, elle est mesurée par la perception du dirigeant et prend des valeurs allant de 0 à 4 en fonction de son degré de sévérité.

Les autres variables de contrôle retenues portent sur les caractéristiques des entreprises qui sont susceptibles d'affecter leurs performances. Il s'agit de l'âge de l'entreprise (*Age*), sa taille (*Taille*), la possession d'une licence sur le plan technologique (*Licence*), la certification *International Organization for Standardization (ISO)*, la participation étrangère dans le capital des entreprises (*Cap étranger*) et l'expérience du manager (*Expérience du dirigeant*).

Tableau 1. Description des variables du modèle

Variable	Mesure
<i>EXPORT</i>	Variable binaire = 1 si l'entreprise exporte directement ou indirectement, et 0 sinon
<i>INTENSITE EXPORT</i>	Part des exportations directes dans le chiffre d'affaires (en %)
<i>Age</i>	Différence entre la date de démarrage des opérations et l'année de l'enquête (en logarithme)
<i>Taille</i>	Nombre d'employés permanents (en logarithme)
<i>Expérience du dirigeant</i>	Nombre d'années d'expérience du principal manager
<i>Cap étranger</i>	La part du capital de l'entreprise détenue par l'étranger (en %)
<i>Licence</i>	Variable binaire = 1 si l'entreprise utilise une licence étrangère, et 0 sinon
<i>Certification ISO</i>	Variable binaire = 1 si l'entreprise a une certification ISO, et 0 sinon
<i>Emplois qualifiés</i>	Part des emplois qualifiés dans le total des emplois permanents (en %)
<i>Finance (FIN)</i>	Variable rangée de 0 à 4 : =0 si « pas d'obstacle » ; =1 si « obstacle mineur » ; =2 si « obstacle modéré » ; =3 si « obstacle majeur » ; =4 si « obstacle très sévère ».
<i>Instabilité politique (INST)</i>	Variable rangée de 0 à 4 : =0 si « pas d'obstacle » ; =1 si « obstacle mineur » ; =2 si « obstacle modéré » ; =3 si « obstacle majeur » ; =4 si « obstacle très sévère »
<i>Corruption (COR)</i>	Paiements informels annuels aux fonctionnaires de « pots de vin » en % du chiffre d'affaires

Ces variables sont sélectionnées sur la base de la littérature en la matière. Plusieurs travaux soutiennent en effet que l'âge et la taille sont des déterminants significatifs de la stratégie d'exportation des entreprises (Yiu et al., 2007 ; LiPuma et al., 2013) notamment lorsqu'elle est basée sur une amélioration des techniques ou des changements d'échelle de production (LiPuma et al., 2013). L'âge est mesuré par le nombre d'années écoulées entre la date de création de l'entreprise et l'année de l'enquête. La taille est mesurée par le nombre d'employés permanents.

De même, la certification ISO est associée à la stratégie d'internationalisation des entreprises (Condé et al., 2013). Elle les incite à s'inscrire dans une dynamique

d'amélioration de leurs produits qui peut leur conférer une compétitivité extérieure (LiPuma et al., 2013). Elle est égale à 1 lorsque l'entreprise a une certification ISO et à 0 dans le cas contraire. Il en est de même pour la variable *Licence*. Elle est égale à 1 si l'entreprise dispose d'une licence technologique et à 0 dans le cas contraire. L'utilisation d'une licence est une stratégie d'innovation qui permet d'accéder à des technologies développées ailleurs. Une grande partie de la littérature montre que la capacité d'innovation n'est pas indépendante de la stratégie d'exportation des entreprises au même titre que les capacités managériales (captées ici par le nombre d'années d'expérience du manager).

La seconde étape modélise les déterminants de l'intensité d'exportation. Elle est exprimée selon l'équation 2 :

$$INTENSITE\ EXPORT_{ijk} = \beta_0 + \beta_1 INST_{ijk} + \beta_2 FIN_{ijk} + \beta_5 Z_{ijk} + \gamma D_j + \lambda D_k + \mu_{ijk} \quad (2)$$

où *INTENSITE EXPORT* représente la part en pourcentage des ventes d'exportation dans le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Les variables relatives à l'environnement institutionnel et financier sont intégrées dans ce deuxième modèle. Le terme *Z* incorpore quant à lui les variables de contrôle. Il s'agit des mêmes variables utilisées dans le modèle précédent, où a été ajoutée la variable *Emplois qualifiés* qui mesure le taux de qualification de la main-d'œuvre utilisée par l'entreprise (part en pourcentage des emplois qualifiés dans l'emploi total). Les emplois qualifiés sont occupés par les travailleurs qui ont des connaissances spécialisées acquises dans l'exercice de leurs fonctions, dans les formations organisées par l'entreprise ou à travers l'obtention d'un diplôme secondaire ou universitaire. Les emplois qualifiés sont censés agir sur l'intensité d'exportation des entreprises une fois qu'elles intègrent les marchés étrangers (Krammera et al., 2018).

Le tableau 1 résume les différentes variables retenues.

La régression Tobit est utilisée pour l'équation 2 compte tenu de la nature tronquée de la variable endogène. Dans la littérature, cette méthode est largement utilisée pour estimer les déterminants de l'intensité d'exportation des entreprises (Stiebale, 2011 ; Ousmanou, 2017).

2.2. Données et analyse descriptive

Les variables sont issues des données d'enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale (*Enterprise Surveys*). L'enquête couvre tous les secteurs industriels et de services. Elle fournit des informations sur les caractéristiques internes et externes liées à la production des entreprises. Un échantillon de 6939 entreprises manufacturières de 34 pays africains, qu'elles soient exportatrices ou non, est extrait de cette base de données.

En raison de la disponibilité des données, les observations sont réduites à 5987. Le nombre effectif d'observations peut varier en fonction de l'exercice économétrique utilisé¹. L'année où les données sont recueillies diffère d'un pays à un autre mais se situe toujours dans la période 2010-2018². Les statistiques descriptives des données sont présentées dans le tableau 2.

Comme la littérature l'a montré pour beaucoup de pays dans le monde, peu d'entreprises manufacturières participent aux exportations (voir Greenaway et Kneller, 2007). Les pays africains ne sont pas exempts. Plus précisément, 27,3% des entreprises enquêtées exportent avec, en moyenne, une intensité d'exportation de 38,9%. Il est noté aussi une forte dispersion des intensités d'exportation.

¹ Voir après les tableaux de résultat 6 et 7 par rapport aux tableaux 4, 5 et 8.

² Le tableau 1A en annexe indique l'année où les données sont recueillies pour chaque pays.

Une analyse détaillée par zone d'intégration montre que la participation des entreprises manufacturières à l'exportation est plus élevée dans l'Union du Maghreb arabe (UMA) avec un ratio moyen de 60,9%. L'intensité d'exportation y est également plus élevée par rapport aux autres zones (tableau 3A en annexe).

Tableau 2. Statistiques descriptives

Ensemble des pays

Variables	Obs	Moy.	Ecart-type	Min	Max
<i>EXPORT</i>	5987	0,273	0,446	0	1
<i>INTENSITE EXPORT</i>	5987	0,106	0,245	0	1
<i>Age</i>	5987	20,107	16,564	1	211
<i>Taille</i>	5987	95,533	327,36	5	8500
<i>ISO</i>	5987	0,222	0,416	0	1
<i>Licence</i>	5987	0,145	0,352	0	1
<i>Cap étranger</i>	5987	11,38	29,323	0	100%
<i>Expérience du dirigeant</i>	5987	18,032	11,171	1	68
<i>Corruption</i>	5987	3,156	7,379	0	80%
<i>Finance</i>	5987	1,696	1,377	0	4
<i>Instabilité politique</i>	5987	1,621	1,485	0	4
<i>Emplois qualifiés</i>	5987	52,492	24,365	3,57	100%

Par zones d'intégration

	CEDEAO	CEEAC	SADC	COMESA	UMA
	Moy.	Moy.	Moy.	Moy.	Moy.
<i>EXPORT</i>	0,2770	0,174	0,211	0,274	0,609
<i>INTENSITE EXPORT</i>	0,121	0,058	0,065	0,112	0,368
<i>Age</i>	16,119	16,436	21,77	22,70	21,62
<i>Taille</i>	38,754	52,865	61,85	156,78	90,12
<i>ISO</i>	0,0976	0,134	0,173	0,301	0,284
<i>Licence</i>	0,109	0,234	0,204	0,135	0,073
<i>Cap étranger</i>	9,654	12,642	19,38	8,211	11,25
<i>Expérience du dirigeant</i>	15,768	16,103	17,25	19,885	26,50
<i>Corruption</i>	5,865	4,711	1,909	2,88	1,483
<i>Finance</i>	2,054	2,194	1,834	1,610	1,231
<i>Instabilité politique</i>	1,482	1,714	1,339	2,252	2,207
<i>Emplois qualifiés</i>	50,180	48,254	50,55	57,239	53,98

Source : calculs de l'auteur à partir des données de la Banque mondiale (Enterprise Survey).

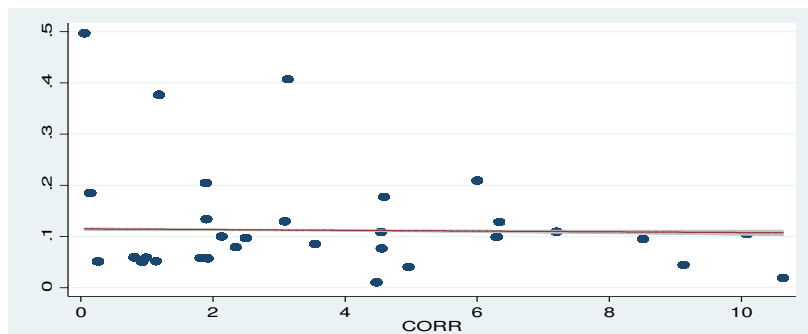
Les entreprises qui exploitent une licence étrangère représentent en moyenne 14,5% de l'échantillon. De même, les données de l'échantillon révèlent une faible participation du capital étranger dans le capital des entreprises manufacturières (11,4%). Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que les investissements étrangers sont majoritairement dirigés vers des secteurs de rente comme les mines et les services (UNCTAD, 2007). C'est dans le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) que la participation étrangère dans le capital des entreprises manufacturières est la plus faible (8,2%).

L'âge moyen des entreprises est de 20,1 années, avec une forte dispersion autour de la moyenne. Cependant, entre les différentes communautés, il est à noter d'assez faibles écarts concernant la moyenne d'âge des entreprises.

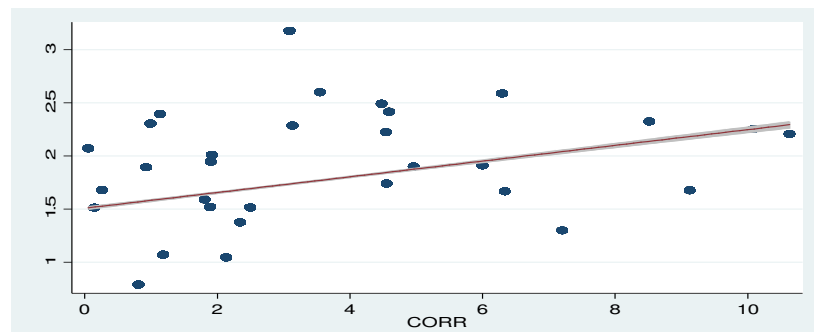
Dans l'ensemble, plus de la moitié des emplois permanents des entreprises manufacturières de l'échantillon sont des emplois qualifiés (52,5%), mais avec un fort écart-type. Concernant la finance et l'instabilité politique, en moyenne, les entreprises estiment la contrainte respectivement à 1,70 et 1,62 sur une échelle de 0 à 4 avec une forte dispersion autour de la moyenne pour l'instabilité politique. Les obstacles liés à l'instabilité politique sont plus importants dans l'Union du Maghreb Arabe et le Marché

commun de l'Afrique orientale et australe. Cependant, les paiements informels à des autorités gouvernementales (*COR*) sont relativement plus élevés dans la CEDEAO (5,9%) et la CEEAC (4,7%) ; si on considère l'échantillon global, ils se situent en moyenne à 3,2% du chiffre d'affaires des entreprises manufacturières.

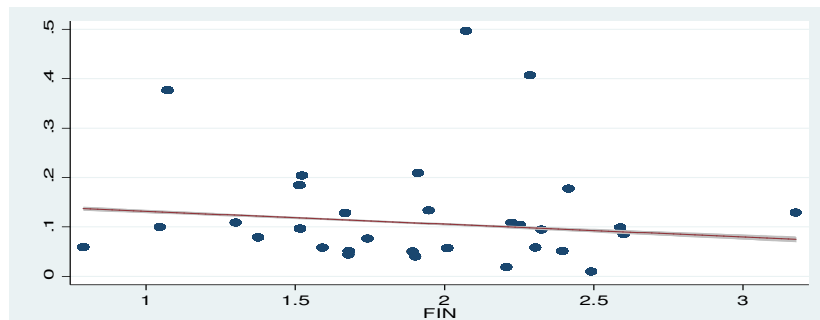
Graphique 2. Relation entre la moyenne des « pots-de-vin » versés par les entreprises et la moyenne des intensités d'exportation par pays



Graphique 3. Relation entre la moyenne des « pots-de-vin » versés par les entreprises et la moyenne de la perception des contraintes financières



Graphique 4. Relation entre la moyenne des intensités d'exportation par pays et la moyenne de la perception moyenne des contraintes financières



Source : Auteur avec les données d'enquêtes entreprises de la Banque mondiale (*enterprise survey*).

Les graphiques 2, 3 et 4 donnent un premier aperçu de la relation entre la moyenne des paiements de « pots-de-vin » et celle des contraintes financières, et de la manière dont elles constituent un obstacle à l'intensité moyenne des exportations manufacturières des pays. De manière générale, on observe, à travers les pentes des courbes, une relation positive entre les paiements de « pots-de-vin » et la perception des contraintes financières (graphique 3). En d'autres termes, les contraintes d'accès au financement sont plus marquées dans les pays où les paiements de « pots-de-vin » sont plus importants. Ce fait confirme le point de vue d'une partie de la littérature (Mauro, 1995 ; Reinikka et Svensson, 2005 ; Fungáčová et al., 2015). Une amélioration de l'accès au financement pourrait aussi affecter favorablement l'intensité des exportations manufacturières des pays (graphique 4).

Les résultats des tests de corrélation *pair-wise* présentés dans le tableau 3 montrent que les variables explicatives peuvent entrer dans le modèle sans créer de manière sensible un biais de colinéarité. Les coefficients de corrélation les plus élevés sont observés entre les variables *ISO* et *logTaille* (0,439), entre *Expérience du dirigeant* et *logAge* (0,448), entre *corruption* et *instabilité politique* (0,557).

Tableau 3. Corrélation des variables explicatives

Variabiles	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
(1) <i>Licence</i>	1									
(2) <i>ISO</i>	0,25	1								
(3) <i>Cap_étranger</i>	0,18	0,14	1							
(4) <i>Exp. du dirigeant</i>	0,02	0,08	-0,004	1						
(5) <i>Emplois qualifiés</i>	0,15	0,26	0,11	0,09	1					
(6) <i>log (Taille)</i>	0,25	0,43	0,22	0,17	0,56	1				
(7) <i>log (Age)</i>	0,06	0,21	-0,01	0,44	0,15	0,30	1			
(8) <i>Instabilité pol.</i>	-0,01	0,03	-0,06	0,14	0,07	0,07	0,12	1		
(9) <i>Finance</i>	-0,03	-0,13	-0,08	-0,01	-0,07	-0,20	-0,07	0,16	1	
(10) <i>Corruption</i>	-0,01	0,01	-0,06	0,08	0,03	0,02	0,06	0,55	0,23	1

Source : calculs de l'auteur à partir des données de la Banque mondiale (*Enterprise Survey*).

Pour s'assurer davantage de l'absence de multicolinéarité entre les variables du modèle, un test VIF (*Variance Inflation Factors*) est réalisé. Rappelons qu'un problème de multicolinéarité est décelé lorsqu'un VIF présente une valeur supérieure ou égale à 10 et/ou lorsque la moyenne des VIF est supérieure ou égale à 2 (Chatterjee, Hadi et Price, 2000). Les résultats présentés dans le tableau 2A (en annexe) montrent que les VIF sont tous inférieurs à 10 et leur moyenne est égale 1,25.

3. RÉSULTATS DES ESTIMATIONS ET DISCUSSIONS

3.1. L'effet de la corruption sur la probabilité d'exporter et l'intensité des exportations

Le tableau 4 présente les résultats des estimations des déterminants de la probabilité d'exportation directe (Modèles 1 et 2), de la probabilité d'exportation indirecte (Modèles 3 et 4) et enfin de l'intensité d'exportation des entreprises manufacturières (Modèles 5 et 6). Les déterminants de la probabilité d'exportation directe et de la probabilité d'exportation indirecte sont estimés avec un modèle Probit simple. Les déterminants de l'intensité d'exportation sont estimés avec un modèle Tobit simple. À la différence des modèles 1, 3 et 5, le terme d'interaction entre la corruption et la perception des contraintes d'accès au financement est intégré dans les modèles 2, 4 et 6. Dans un souci de faciliter l'interprétation, les coefficients pour tous les modèles sont des effets marginaux conditionnels évalués à la moyenne des variables explicatives.

Les résultats montrent que la corruption est positivement et significativement associée à la probabilité d'exportation directe et à la probabilité d'exportation indirecte. Si nous considérons le modèle 1, il apparaît qu'une hausse de 1% des paiements informels annuels à des fonctionnaires augmente la possibilité de participation des entreprises à l'exportation directe de 0,25%. En ajoutant le terme d'interaction entre la corruption et les contraintes financières (modèle 2), cette augmentation passe à 0,44%. Concernant la probabilité d'exportation indirecte, pratiquement le même impact de la corruption est trouvé (0,23% avec le modèle 3 et 0,37% avec le modèle 4). De même, la corruption est positivement associée à l'intensité d'exportation des entreprises, avec une significativité qui passe de 10% à 1% lorsque le terme d'interaction est introduit.

Tableau 4. Résultats des estimations

Variables	Exportation directe		Exportation indirecte		Intensité d'exportation	
	PROBIT		PROBIT		TOBIT	
	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5	Modèle 6
<i>Log (Age)</i>	0,0116 (0,0073)	0,0116 (0,0073)	0,0108* (0,0059)	0,0108* (0,0059)	-0,0106** (0,0042)	-0,0107** (0,0042)
<i>Log (Taille)</i>	0,0618*** (0,0041)	0,0617*** (0,0041)	0,0011 (0,0035)	0,0011 (0,0035)	0,0130*** (0,0029)	0,0130*** (0,0029)
<i>ISO</i>	0,159*** (0,0127)	0,159*** (0,0127)	0,0632*** (0,0109)	0,0637*** (0,0109)	0,0857*** (0,0083)	0,0860*** (0,0083)
<i>Licence</i>	0,0468*** (0,0147)	0,0467*** (0,0147)	0,0335*** (0,0118)	0,0335*** (0,0118)	-0,0039 (0,0090)	-0,0040 (0,0090)
<i>Cap étranger</i>	0,0013*** (0,0001)	0,0013*** (0,0001)	0,0005*** (0,0001)	0,0005*** (0,0001)	0,0001*** (0,0001)	0,0009*** (0,0001)
<i>Expérience du dirigeant</i>	0,0007 (0,0005)	0,0007 (0,0005)	-0,0008** (0,0004)	-0,0008** (0,0004)	6,60e-05 (0,0003)	7,65e-05 (0,0003)
<i>Corruption</i>	0,0025*** (0,0007)	0,0044*** (0,0012)	0,0023*** (0,0005)	0,0037*** (0,0008)	0,0007* (0,0003)	0,0021*** (0,0007)
<i>Finance</i>	-0,0117*** (0,0040)	-0,0086** (0,0042)	-0,0015 (0,0032)	0,0008 (0,0034)	-0,0078*** (0,0022)	-0,0056** (0,0024)
<i>Finance x Corruption</i>		-0,0011** (0,0005)		-0,0007* (0,0003)		-0,0007*** (0,0003)
<i>Instabilité politique</i>	0,0071* (0,0037)	0,0071* (0,0036)	-0,0006 (0,0030)	-0,0006 (0,0030)	0,0083*** (0,0021)	0,0082*** (0,0021)
<i>Emplois qualifiés</i>					0,0001*** (2,23e-05)	0,0001*** (2,23e-05)
<i>Constante</i>						0,0194 (0,0215)
Observations	5987	5987	5987	5987	5987	5987
Effets fixes indust.	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Effets fixes pays	oui	oui	oui	oui	oui	oui

Notes : Les coefficients représentent les effets marginaux conditionnels à un changement de la variable indépendante évalué à la moyenne. Erreurs standards entre parenthèses. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Source : calculs de l'auteur.

Les résultats vérifient notre hypothèse H1. Comme il a été dit dans la revue de la littérature, cette relation peut être expliquée de deux manières. Premièrement, un niveau important de corruption laisse supposer une mauvaise qualité des institutions et crée un climat d'incertitude pour les entreprises sur le marché intérieur ; de plus, il réduit les profits en agissant comme une taxe pour les entreprises. Ainsi, pour échapper à ces obstacles, les entreprises peuvent chercher à explorer davantage les marchés extérieurs. Deuxièmement, l'usage de la corruption peut aider les entreprises

à établir des rapports avec les autorités gouvernementales leur permettant de bénéficier d'une fiscalité avantageuse, de favoriser ou d'accélérer les procédures administratives (comme l'octroi des licences, l'acquisition des marchés publics). Ces facilités leur offrent des avantages concurrentiels qui peuvent leur permettre de renforcer leur capacité à exporter.

Tableau 5 - Résultats des estimations avec les interactions entre la corruption, la taille et la certification ISO

VARIABLES	Exportation directe		Exportation indirecte		Intensité d'exportation	
	PROBIT		PROBIT		TOBIT	
	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5	Modèle 6
Log (Age)	0,0384 (0,0260)	0,0378 (0,0260)	0,0524* (0,0295)	0,0523* (0,0295)	-0,0109** (0,0042)	-0,0110*** (0,0042)
Log (Taille)	0,190*** (0,0231)	0,201*** (0,0242)	-0,0676** (0,0270)	-0,0680** (0,0283)	0,0103** (0,0042)	0,0117*** (0,0043)
ISO	0,597*** (0,0694)	0,608*** (0,0717)	0,352*** (0,0821)	0,377*** (0,0852)	0,0934*** (0,0124)	0,0920*** (0,0128)
Licence	0,168*** (0,0522)	0,168*** (0,0522)	0,170*** (0,0587)	0,170*** (0,0587)	-0,00387 (0,0090)	-0,00400 (0,0090)
Cap étranger	0,0049*** (0,0006)	0,0049*** (0,0006)	0,0026*** (0,0006)	0,0026*** (0,0006)	0,0009*** (0,0001)	0,0009*** (0,0001)
Expérience du manager	0,0027 (0,0018)	0,0027 (0,0018)	-0,0043** (0,0021)	-0,0043** (0,0021)	7,03e-05 (0,0003)	8,29e-05 (0,0003)
Corruption	0,0159** (0,0063)	0,0340*** (0,0112)	0,0032 (0,0067)	0,0070 (0,0119)	0,0020* (0,0010)	0,0043** (0,0019)
Finance	-0,121*** (0,0379)	-0,0851** (0,0413)	-0,146*** (0,0417)	-0,134*** (0,0455)	-0,0148** (0,0058)	-0,0103 (0,0063)
Finance x Corruption		-0,0094* (0,0051)		-0,0016 (0,0053)		-0,0010 (0,0008)
Corruption x Log (Taille)	-0,0023 (0,0019)	-0,0059* (0,0035)	0,0023 (0,0020)	0,0034 (0,0037)	-0,0004 (0,0003)	-0,0007 (0,0006)
Finance x Log (Taille)	0,0245** (0,0109)	0,0177 (0,0117)	0,0437*** (0,0125)	0,0443*** (0,0134)	0,0024 (0,0017)	0,0017 (0,0019)
Finance x COR x Log (Taille)		0,0018 (0,0016)		-0,0008 (0,0017)		0,0001 (0,0002)
Corruption x ISO	-0,0027 (0,0065)	-0,0075 (0,0118)	0,0034 (0,0069)	-0,0054 (0,0124)	-0,0006 (0,0011)	0,0005 (0,0021)
Finance x ISO	-0,0184 (0,0348)	-0,0258 (0,0371)	-0,0289 (0,0405)	-0,0455 (0,0435)	-0,0041 (0,0061)	-0,0029 (0,0065)
Finance x Corruption x ISO		0,0027 (0,0059)		0,0053 (0,0061)		-0,0007 (0,0010)
Instabilité politique	0,0252* (0,0131)	0,0258** (0,0131)	-0,0059 (0,0151)	-0,0053 (0,0151)	0,0083*** (0,0021)	0,0083*** (0,0021)
Emplois qualifiés					0,0001*** (2,2e-05)	0,0001*** (2,2e-05)
Constante	-1,505*** (0,137)	-1,568*** (0,140)	-1,218*** (0,160)	-1,245*** (0,163)	0,0628*** (0,0229)	0,0533** (0,0234)
Observations	5987	5987	5987	5987	5987	5987
Effets fixes indust.	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Effets fixes pays	oui	oui	oui	oui	oui	oui

Notes : Les coefficients représentent les effets marginaux conditionnels à un changement de la variable indépendante. Erreurs standards entre parenthèses. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Source : calculs de l'auteur.

Concernant l'accès au financement, la perception des contraintes a un effet négatif et significatif sur la décision d'exportation directe des entreprises. Dans les modèles 1 et 2, il apparaît qu'une augmentation d'un point de la perception de ces contraintes (sur une échelle de 0 à 4) réduit la probabilité de participation aux exportations directes respectivement de 1,17% et de 0,86%. Les contraintes d'accès au financement réduisent aussi l'intensité d'exportation de 0,74% (modèle 5) et de 0,5%

(modèle 2) dans le fil de la relation suggérée dans le graphique 3. Cependant, les contraintes financières sont non significatives pour expliquer la probabilité des entreprises de participer indirectement aux exportations.

Tableau 6 - Résultats des estimations des déterminants de la probabilité d'exporter en fonction de la taille des entreprises manufacturières

VARIABLES	Exportation directe PROBIT			Exportation indirecte PROBIT		
	Taille≤50	Taille≤100	Taille>100	Taille≤50	Taille≤100	Taille>100
<i>Log (Age)</i>	0,0562* (0,0338)	0,0580* (0,0305)	-0,00140 (0,0532)	0,0665* (0,0378)	0,0395 (0,0341)	0,0927 (0,0645)
<i>Log (Taille)</i>	0,151*** (0,0349)	0,218*** (0,0259)	0,205*** (0,0532)	0,0519 (0,0392)	0,0662** (0,0292)	-0,0524 (0,0632)
<i>ISO</i>	0,552*** (0,0681)	0,562*** (0,0573)	0,552*** (0,0842)	0,456*** (0,0750)	0,445*** (0,0638)	0,0478 (0,103)
<i>Licence</i>	0,262*** (0,0736)	0,248*** (0,0644)	0,0971 (0,0929)	0,157* (0,0825)	0,180** (0,0718)	0,201* (0,108)
<i>Cap étranger</i>	0,0041*** (0,0008)	0,0049*** (0,0007)	0,0048*** (0,0011)	0,0036*** (0,0009)	0,0037*** (0,0008)	-0,0005 (0,0013)
<i>Expérience du manager</i>	-0,0009 (0,0025)	0,0003 (0,0021)	0,0087** (0,0037)	-0,0042 (0,0028)	-0,0040 (0,0025)	-0,0049 (0,0045)
<i>Corruption</i>	0,0176*** (0,0047)	0,0169*** (0,0045)	0,0058 (0,0114)	0,0163*** (0,0049)	0,0152*** (0,0046)	0,0402*** (0,0128)
<i>Finance</i>	-0,0299 (0,0194)	-0,0316* (0,0176)	-0,0216 (0,0326)	-0,0093 (0,0217)	-0,0052 (0,0198)	0,0586 (0,0400)
<i>Finance x Corruption</i>	-0,0050** (0,0021)	-0,0044** (0,0020)	-0,0014 (0,0059)	-0,0038* (0,0022)	-0,0030 (0,0021)	-0,0114* (0,0068)
<i>Instabilité politique</i>	0,0103 (0,0169)	0,0180 (0,0152)	0,0444 (0,0276)	-0,0048 (0,0190)	0,0035 (0,0172)	-0,0297 (0,0335)
<i>Constante</i>	-1,489*** (0,173)	-1,677*** (0,152)	-1,435*** (0,354)	-1,798*** (0,211)	-1,661*** (0,179)	-1,246*** (0,420)
Observations	4131	4881	1106	4131	4881	1106
Effets fixes indust.	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Effets fixes pays	oui	oui	oui	oui	oui	oui

Notes : Les coefficients représentent les effets marginaux conditionnels à un changement de la variable indépendante. Erreurs standards entre parenthèses. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Source : calculs de l'auteur.

L'interaction entre la corruption et la perception des contraintes d'accès au financement réduit significativement la probabilité d'exportation. L'hypothèse H2 est donc vérifiée. Ainsi, les contraintes d'accès aux ressources financières affectent directement et indirectement l'exportation des entreprises. Toutefois, son effet est plus important sur l'exportation directe que sur l'exportation indirecte. Par ailleurs, cette interaction influence négativement l'intensité d'exportation. Ce résultat suggère que les contraintes d'accès au financement exacerbent le coût de la corruption supporté par les entreprises pour exporter. À l'inverse, les entreprises qui sont moins contraintes financièrement sont mieux à même de supporter le coût de la corruption et d'en tirer les avantages qui renforcent leurs performances en matière d'exportation.

Concernant les variables de contrôle, dans toutes les régressions, des résultats conformes à la littérature sont notés. La taille de l'entreprise, l'utilisation d'une licence, la certification ISO, ainsi qu'une participation étrangère dans le capital ont une influence très significative sur la probabilité d'exporter et sur l'intensité d'exportation. De même, l'intensité d'exportation est liée à la part des emplois qualifiés dans l'emploi total. Par contre, l'expérience du manager n'a pas d'effet significatif sur la performance à l'exportation directe. Concernant l'âge de l'entreprise, il n'affecte significativement que la probabilité d'exportation indirecte et l'intensité d'exportation. Les entreprises

manufacturières les plus âgées ont plus de chance de participer aux exportations indirectes. Cependant, les entreprises manufacturières les moins âgées qui parviennent à exporter sont plus performantes sur les marchés extérieurs. Leur intensité d'exportation est supérieure par rapport aux entreprises plus âgées. Ce résultat est conforme avec celui de Krammera et al. (2018).

Le tableau 5 montre que, parmi les variables de contrôle, ce sont la taille et la certification ISO qui expliquent le plus la performance à l'exportation des entreprises. Le tableau 5 montre aussi que la corruption semble plus aider les petites et moyennes entreprises à exporter que les grandes entreprises manufacturières. En effet, le coefficient associé au terme d'interaction entre les paiements de « pots-de-vin » et la taille est non significatif dans toutes les régressions sauf dans le modèle 2 où il est négatif.

Tableau 7. Résultats des estimations des déterminants de l'intensité d'exportation en fonction de la taille des entreprises manufacturières

Variables	Intensité d'exportation TOBIT		
	Taille≤50	Taille≤100	Taille>100
<i>Log (Age)</i>	0,0048 (0,0047)	0,0029 (0,0045)	-0,0524*** (0,0111)
<i>Log (Taille)</i>	0,0001 (0,0066)	0,0050 (0,0053)	-0,0085 (0,0163)
<i>ISO</i>	0,106*** (0,0108)	0,0914*** (0,0095)	0,0805*** (0,0176)
<i>Licence</i>	0,00219 (0,0112)	0,0063 (0,0105)	-0,0087 (0,0192)
<i>Cap étranger</i>	0,0004*** (0,0001)	0,0006*** (0,0001)	0,0015*** (0,0002)
<i>Expérience du manager</i>	-0,0004 (0,0003)	-0,0004 (0,0003)	0,0012 (0,0007)
<i>Corruption</i>	0,0025*** (0,0007)	0,0023*** (0,0007)	0,0012 (0,0024)
<i>Finance</i>	-0,0051* (0,0026)	-0,0056** (0,0025)	-0,0065 (0,0067)
<i>Finance x Corruption</i>	-0,0008*** (0,0002)	-0,0007*** (0,0002)	-0,0010 (0,0012)
<i>Instabilité politique</i>	0,0031 (0,0023)	0,0046** (0,0022)	0,0201*** (0,0057)
<i>Emplois qualifiés</i>	-0,0001 (0,0006)	0,0005 (0,0003)	0,0001*** (3,89e-05)
<i>Constante</i>	0,0459* (0,0250)	0,0271 (0,0237)	0,297*** (0,0944)
Observations	4131	4881	1106
Effets fixes indust.	oui	oui	oui
Effets fixes pays	oui	oui	oui

Notes : Les coefficients représentent les effets marginaux conditionnels à un changement de la variable indépendante. Erreurs standards entre parenthèses. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.
Source : calculs de l'auteur.

3.2. L'effet de la corruption sur l'exportation selon la taille des entreprises

Pour approfondir la relation, l'échantillon est découpé en 3 catégories d'entreprises en fonction de leur taille. Les résultats sont donnés dans les tableaux 6 et 7.

L'hypothèse selon laquelle « la corruption est un moyen de graisser les rouages du commerce » est vérifiée pour les petites entreprises. Plus précisément, les paiements de « pots-de-vin » affectent positivement et significativement la performance à l'exportation des entreprises manufacturières qui ont moins de 100 employés. De

même, pour ces entreprises, l'interaction entre les paiements de « pots de vin » et la perception des contraintes d'accès au financement réduit significativement leur performance à l'exportation. A partir d'une taille supérieure à 100 employés, l'effet de la corruption n'apparaît plus significatif. Il en est de même pour le terme interactif entre la corruption et les contraintes d'accès au financement. Concernant la participation aux exportations indirectes, la taille ne semble pas avoir d'influence selon le découpage de l'échantillon réalisé.

Les estimations par communauté régionale (Tableau 4A en annexe) montrent une certaine hétérogénéité de l'influence de la corruption et des contraintes financières sur la performance à l'exportation des entreprises. L'influence de la corruption sur la décision d'exporter n'est pas significative dans la SADC et l'UMA. Les effets de la finance et de ses interactions avec la corruption ne sont significatifs que pour les pays de la CEDEAO et ceux de la CEEAC. Ce résultat peut être rattaché au niveau de corruption relativement élevé constaté en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale par rapport aux autres régions : comme l'ont montré les statistiques descriptives (Tableau 2, section 2.2), les paiements de « pots-de-vin » sont en moyenne plus élevés dans la CEDEAO et dans la CEEAC. On peut ajouter que, se référant à l'évolution de l'indice de perception de la corruption, le Rapport de la Commission Économique pour l'Afrique (CEA, 2016) confirme que l'Afrique centrale et l'Afrique de l'Ouest sont les régions du continent les plus corrompues, contrairement à l'Afrique australe et à l'Afrique du Nord.

Tableau 8. Résultats des tests de robustesse

VARIABLES	IV-PROBIT		IV-TOBIT
	Exportation directe	Exportation indirecte	Intensité d'exportation
<i>Finance</i>	-0,0778* (0,0411)	0,0041 (0,0452)	-0,0656** (0,0310)
<i>Corruption</i>	0,0986*** (0,0369)	0,137*** (0,0297)	0,0650* (0,0337)
<i>Finance x Corruption</i>	-0,0341*** (0,0123)	-0,0461 (0,0100)	-0,0220* (0,0113)
<i>Log (Age)</i>	0,0513** (0,0246)	0,0675*** (0,0254)	0,00412 (0,0180)
<i>Log (Taille)</i>	0,181*** (0,0268)	-0,0017 (0,0167)	0,0938*** (0,0133)
<i>ISO</i>	0,476*** (0,0693)	0,223*** (0,0611)	0,309*** (0,0327)
<i>Licence</i>	0,168*** (0,0500)	0,148*** (0,0521)	0,0570 (0,0353)
<i>Cap étranger</i>	0,00418*** (0,0007)	0,00183*** (0,0006)	0,00308*** (0,0004)
<i>Expérience du manager</i>	-5,62e-05 (0,0020)	-0,00682*** (0,0018)	-9,64e-05 (0,0014)
<i>Emplois qualifiés</i>	0,0256* (0,0137)	-0,0103 (0,0142)	0,0284*** (0,00969)
<i>Instabilité politique</i>			8,07e-05 (7,72e-05)
<i>Constante</i>	-1,180*** (0,254)	-0,918*** (0,271)	-0,777*** (0,106)
Observations	5987	5987	5987
Effets fixes indus.	oui	oui	oui
Effets fixes pays	oui	oui	oui
Test d'exogénéité de Wald	6,97**	24,30***	5,64*

Notes : Erreurs standards entre parenthèses. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Source : calculs de l'auteur.

3.3. Tests de robustesse des résultats

Pour réduire le biais potentiel d'endogénéité de la corruption et des contraintes de financement, la taille des entreprises, les effets fixes des pays et les effets fixes des sous-secteurs industriels ont été inclus dans les modèles précédemment estimés. Cependant, la corruption et les contraintes de financement peuvent toujours être corrélées avec d'autres caractéristiques inobservables des entreprises (Dethier et al., 2011 ; Seck, 2019). Pour tester la robustesse des résultats, le biais possible d'endogénéité est davantage contrôlé en utilisant un modèle Probit et Tobit bivarié avec variable instrumentale afin d'estimer respectivement la probabilité d'exportation directe et indirecte et l'intensité d'exportation. En suivant Fisman et Svensson (2007) et Kapri (2018), les contraintes financières et la corruption sont instrumentées par leur moyenne dans chaque sous-secteur manufacturier et dans chaque pays.

Le tableau 8 présente les résultats qui sont obtenus avec l'estimation en deux étapes. Globalement, les résultats des estimations précédentes sont confirmés. La corruption a un effet positif sur la performance à l'exportation des entreprises. De même, la perception des contraintes financières a un effet négatif sur la participation des entreprises aux exportations et sur leur intensité d'exportation. Comme dans les résultats précédents, son effet sur la participation aux exportations indirectes n'est pas significatif.

Les effets conjugués de la corruption et des contraintes financières sur la probabilité de participation aux exportations sont négatifs et très significatifs. Par ailleurs, les tests d'exogénéité des variables instrumentalisées de Wald sont tous significatifs, confirmant le rejet de l'hypothèse nulle de non-endogénéité des variables *Finance* et *Corruption*.

CONCLUSION ET IMPLICATIONS POUR LES POLITIQUES ÉCONOMIQUES

Cette recherche avait pour objectif de contribuer à la littérature sur les déterminants des exportations des entreprises manufacturières africaines, en nous situant dans le courant théorique (*institutional-based-view*) qui soutient que la stratégie d'internationalisation des entreprises est affectée par leur environnement institutionnel. Nous avons analysé plus particulièrement l'effet de la corruption sur les exportations des entreprises manufacturières africaines, avec une attention particulière accordée en parallèle au rôle des contraintes financières.

Les résultats des analyses économétriques montrent un effet positif de la corruption sur la performance à l'exportation des entreprises manufacturières africaines. Ils confirment ainsi l'hypothèse selon laquelle la corruption permet pour nombre d'entreprises de « mettre de l'huile dans les rouages du commerce ». Cependant, cet effet de la corruption n'est pas significatif pour les entreprises de grande taille (plus de cent employés). Il apparaît aussi que le recours à la corruption en matière d'exportation est largement conditionné par les contraintes financières des entreprises. Ce résultat permet de comprendre pourquoi dans un même environnement institutionnel, certaines entreprises exportent alors que d'autres n'y parviennent pas.

Dans l'ensemble, les résultats de l'analyse suggèrent qu'en Afrique, la corruption est un « *push factor* » pour l'exportation des petites entreprises manufacturières. L'usage de la corruption semble être une stratégie opportune pour leur permettre de bénéficier de différents avantages aptes à développer les exportations. Cependant, la corruption nuit à l'efficacité économique en exacerbant les contraintes financières des petites entreprises et en excluant ainsi beaucoup d'entre elles des marchés extérieurs. Sous ce rapport, les décideurs devraient tenter de renforcer les programmes de lutte contre la corruption et d'assainir l'environnement institutionnel ; ces politiques permettraient d'élargir les capacités d'exportation en améliorant notamment la compétitivité des petites et moyennes entreprises manufacturières.

REFERENCES

- Avom, D., & Gandjon, F. G.**, 2014, Qualité du cadre juridique, corruption et commerce international : le cas de la CEMAC, *Revue d'Economie Politique*, 124, 101-128.
- Banque Africaine de Développement (BAD)**, 2019, Perspectives économiques en Afrique, *Groupe de la Banque Africaine de Développement*, 234.
- Banque mondiale**, 1993, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press.
- Banque mondiale**, 2018, *Évaluation des politiques et des institutions en Afrique*, Washington DC.
- Bailey, D. H.**, 1966, The effects of corruption in a developing nation, *Western Political Quarterly*, 19, 719-732.
- Chatterjee, S., Hadi, A. S., & Price, B.**, 2000, *Regression analysis by example*, John Wiley & Sons, 368.
- Chisanga, E.**, 2017, Financer le développement en Afrique : défis et opportunités, *Passerelles ICTSD*, 18.
- Commission économique pour l'Afrique**, 2016, *Mesurer la corruption en Afrique : prendre en compte la dimension internationale*, Addis-Abeba, Éthiopie, Nations Unies.
- Condé, J. G., Sampedro, E. V., Feliu, V. R., & Sanchez, M. G.**, 2013, Management control systems and ISO certification as resources to enhance internationalization and their effect on organizational performance, *Agribusiness*, 29, 3, 392-405.
- Dennis, A., & Shepherd B.**, 2011, Trade facilitation and export diversification, *World Economy*, 34, 1, 101-122.
- Dethier, J. J., Maximilian, H., & Stephane, S.**, 2011, Explaining enterprise performance in developing countries with business climate survey data, *World Bank Research Observer*, 26, 2, 258-309.
- Doh, J. P., Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., Collins, J., & Eden, L.**, 2003, Coping with corruption in foreign markets, *The Academy of Management Executive*, 17, 3, 114-127.
- Dorobantu, S., Kaul, A., & Zelner, B.**, 2017, Nonmarket Strategy research through the lens of new Institutional economics: An integrative review and future directions. *Strategic Management Journal*, 38, 1, 114-140.
- Estrin, S., Meyer, K. E., Wright, M., & Foliano, F.**, 2008, Export propensity and intensity of subsidiaries emerging economies, *International Business Review*, 17, 5, 574-586.
- Fisman, R., & Svensson, J.**, (2007), Are corruption and taxation really harmful to growth? Firm level evidence, *Journal of Development Economics*, 83, 1, 63-75.
- FMI**, 2016, *Corruption: Costs and mitigating strategies*, (IMF Staff Discussion Note SDN/16/05), Washington, DC.
- FMI**, 2014a, Sustaining long-run growth and macroeconomic stability in Low income countries: The role of structural transformation and diversification, *IMF Policy Paper*.
- FMI**, 2014b, Sustaining long-run growth and macroeconomic stability in Low income countries: The role of structural transformation and diversification, Background notes, *IMF Policy Paper*.
- Fungáčová, Z., Kochanová, A., & Weill, L.**, 2015, Does money buy credit? Firm-level evidence on bribery and bank debt, *World Development*, 68, 308-322.
- Gao, G. Y., Murray, J. Y., Kotabe, M., & Lu, J.**, 2010, A "strategy tripod" perspective on export behaviors: Evidence from domestic and foreign firms based in an emerging economy. *Journal of International Business Studies*, 41, 3, 377-396.
- Greenaway, D., & Kneller, R.**, 2007, Industry differences in the effect of export market entry: learning by exporting, *Review of World Economic*, 143, 3, 416-432.
- Hall, P., & Soskice, D.**, 2001, Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantages, *Oxford University Press*.
- Hockman, B., & Shepherd, B.**, 2015, Who profits from trade facilitation initiatives? Implication for African countries, *Journal of African Trade*, 2, 51-70.
- Hoekstra, R.**, 2013, Boosting manufacturing firms' export: The role of trade facilitation in Africa, *IEE Working paper*, 197.
- Huntington, S.**, 1968, *Political Order in Changing Societies*, New Haven : Yale University Press.
- Iriyama, A., Kishore, R., & Talukdar, D.**, 2016, Playing dirty or building capability? Corruption and HR training as competitive actions to threats from informal and foreign firms rivals, *Strategic Management Journal*, 37, 12, 2152-2173.
- Isenberg, D. J.**, 2011, The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship, *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project*.

- Kane, C. S. & Diandy I. Y.**, 2019, Développement financier, institutions et croissance économique en Afrique subsaharienne : quelle causalité ? *Région et Développement*, 50, 29-44.
- Kapri, K.**, 2018, Impact of Political Instability on Firm-Level Export Decisions, *International Review of Economics and Finance*, 59, 98-105.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Zoido-Lobato, P.**, 2007, Governance matters VI: Aggregate and individual governance indicators for 1996–2006, *World Bank Policy Research Working Paper*.
- Kiendrebeogo, Y.**, 2013, Contraintes financières et exportations: Cadre d'analyse et évidence empirique dans l'UEMOA, *Revue économique et monétaire*, 14, 6-29.
- Krammera, S., Strangeb, R., & Lashitewc, A.**, 2018, The export performance of emerging economy firms: The influence of firm capabilities and institutional environments, *International Business Review*, 27, 1, 218-230.
- Lee, M., Yin, X., Lee, S., Weng, D. H., & Peng, M.**, 2015, The impact of home country institutions on new venture export: Examining new ventures in transition economies, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11, 4, 823-848.
- Leff, N.**, 1964, Economic Development though Bureaucratic Corruption, *The American Behavioural Scientist*, 8-14.
- Leys, C.**, 1965, What is the Problem about Corruption ?, *Journal of Modern African Studies*, 3, 215-230.
- LiPuma, J. A., Scott, L. D., & Jonathan, P.**, 2013, The effect of institutional quality on firm export performance in emerging economies: A contingency model firm age and size, *Small Business Economics*, 40, 4, 817-841.
- Lo, S., & Ramde, F.**, 2019, Développement financier et transformation structurelle des pays africains de la zone franc. *Revue interventions économiques*, 61, 52-72.
- Matta, S., Appleton, S., & Bleaney, M.**, 2018, The microeconomic impact of political instability: Firm-level evidence from Tunisia, *Review of Development Economics*, 22, 4, 1590-1619.
- Mauro, P.**, 1995, Corruption and growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 110, 3, 681-712.
- Mazzarol, T.**, 2014, Growing and sustaining entrepreneurial ecosystems: What they are and the role of government policy, White Paper WP01-2014.
- McArthur, J., & Teal, F.**, 2002, Corruption and firm performance in Africa, *Working Paper No. 2002-10*, Centre for the study of African Economies, Department of Economics, University of Oxford.
- Mutlu, C. C.**, 2014, *Bribery and firm performance in different institutional environments*, Academy of Management.
- Nell, P. C., Puck, J., & Heidenreich, S.**, 2015, Strictly limited choice or agency? Institutional duality, legitimacy and subsidiaries' political strategies, *Journal of World Business*, 50, 2, 302-311.
- North, D. C.**, 1990, *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press.
- Onley, W. W.**, 2016, Impact of corruption on firm-level export decisions, *Economic Inquiry*, 54, 2, 1105-1127.
- Ousmanou, N.**, 2017, Export market destination and performance: Firm-level evidence from Sub-Saharan Africa, *Journal of African Trade*, 4, 2, 1-19.
- Peng, M. W.**, 2003, Institutional transition and strategic choices, *Academy of Management Review*, 28, 2, 275-296.
- Peng, M. W., & Heath, P.**, 1996, The growth of the firm in planned economies in transition: institutions, organizations, and strategic choice, *Academy of Management Review*, 21, 492-528.
- Peng, M. W., Wang, D. Y., & Jiang, Y.**, 2008, An institution-based-view of international business strategy: A focus on emerging economies, *Journal of International Business Studies*, 39, 5, 920-936.
- Qi, G., Zou, H., Xie, X., Meng, X., Fan, T., & Cao, Y.**, 2020, Obedience or escape: Examining the contingency influences of corruption on firm exports, *Journal of Business Research*, 106, 261-272.
- Reinikka, R., & Svensson, J.**, 2005, Fighting corruption to improve schooling: evidence from a newspaper campaign in Uganda, *Journal of the European Economic Association*, 259-267.
- Seck, A.**, 2016, Trade facilitation and trade participation Are sub-saharian african firms different? *Journal of African Trade*, 3, 23-39.
- Seck, A.**, 2019, Heterogeneous Bribe Payments and Firms' Performance in Developing Countries. *Journal of African Business*, 42, 1, 42-61.
- Shleifer, A., & Vishny, R. W.**, 1993, Corruption, *The Quarterly Journal of Economics*, 108, 3, 599-617.
- Stiebale, J.**, 2011, Do financial constraints matter for foreign market entry? A firm level examination. *The World Economy*, 34, 1, 123-153.

- Svensson, J.**, 2003, Who must pay bribes and how much? Evidence from a cross section of firms, *The Quarterly Journal of Economics*, 118, 1, 207-230.
- Tsukanova, T.**, 2019, Home country institutions and export behaviour of SMEs from transition economies: the case of Russia, *European Journal of International Management*, 13, 6.
- UNCTAD**, 2007, World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and development, New York and Geneva: United Nations.
- Wang, S. L., Luo, Y., Lu, X., Sun, J., & Maksimov, V.**, 2014, Autonomy delegation to foreign subsidiaries: An enabling mechanism for emerging-market multinationals, *Journal of International Business Studies*, 34, 3, 111-130.
- Williams, C. C., & Kadir, A.**, 2016, The impacts of corruption on firm performance: Some lessons from 40 African countries, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 30, 1, 1-18.
- Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D., & Sirmon, D. G.**, 2009, You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy, *Academy of Management Review*, 34, 3, 492-510.
- Yiu, D. W., Lau, C. M., & Bruton, G. D.**, 2007, International venturing by emerging economy firms: The effect of firm capabilities home country networks and corporate entrepreneurship, *Journal of International Business Studies*, 38, 4, 519-540.
- Zhou, J. Q., & Peng, M. W.**, 2012, Does bribery help or hurt firm growth around the world? *Asia Pacific Journal of Management*, 29, 907-921.

ANNEXES

Tableau 1A. Liste des pays de l'échantillon

Pays	Année	Nombre d'entreprises	Nombre d'entreprises exportatrices	Taux de participation aux exportations (en %)
Angola	2010	110	7	6,36
Benin	2016	49	13	26,53
Botswana	2010	81	14	17,28
Burkina	2009	51	15	29,41
Burundi	2014	54	17	31,48
Cameroun	2016	46	11	23,91
Côte d'Ivoire	2016	39	17	43,58
Djibouti	2013	40	7	17,5
Egypte	2016	1059	273	25,77
Ethiopie	2015	342	35	10,23
Gambie	2018	55	9	16,36
Ghana	2014	332	81	24,39
Guinée	2016	14	3	21,42
Kenya	2018	402	189	47,01
Liberia	2017	57	5	8,77
Malawi	2014	129	28	21,7
Mali	2016	56	26	46,42
Mauritanie	2014	38	20	52,63
Maurice	2009	4	3	75
Mozambique	2018	248	56	22,58
Niger	2017	23	3	13,04
Nigeria	2014	730	202	27,67
Sénégal	2014	179	33	18,43
Afrique du Sud	2007	674	203	30,11
Eswatini	2016	50	20	40
Tchad	2018	42	9	21,42
Togo	2016	38	26	68,42
Tunisie	2013	208	130	62,25
Uganda	2013	240	67	27,91
Zambie	2013	319	50	15,67
Zimbabwe	2016	278	64	23,02

Source : Données d'enquêtes de la Banque mondiale (Enterprise Survey).

Tableau 2A. Test de multicollinéarité

Variabes	VIF	Tolérance
(1) <i>Licence</i>	1,13	0,8869
(2) <i>ISO</i>	1,31	0,7625
(3) <i>Cap étranger</i>	1,09	0,9175
(4) <i>Expérience du dirigeant</i>	1,29	1,14
(5) <i>Emplois qualifiés</i>	1,48	0,6742
(6) <i>log (TAILLE)</i>	1,92	0,5217
(7) <i>log (AGE)</i>	1,13	0,8847
(8) <i>Instabilité politique</i>	1,07	0,9228
(9) <i>Contrainte financière</i>	1,09	0,9324
(10) <i>Corruption</i>	1,02	0,9788
Moyenne VIF	1,25	

Source : calculs de l'auteur.

Tableau 3A. Nombre d'entreprises et intensité des exportations par zone d'intégration

Zone d'intégration	Nombre d'entreprises total	Nombre d'entreprises exportatrices	Intensité moyenne des exportations en %
CEDEAO	1623	433	42,64
EEAC	252	44	33,77
ADC	1783	235	25,74
COMESA	2083	571	41,02
UMA	246	150	60,42

Source : Données d'enquêtes de la Banque mondiale (Enterprise Survey).

Tableau 4A. Régressions par zones d'intégration : modèle Probit

	Probabilité de participation aux exportations directes				
	CEDEAO	CEEAC	SADC	COMESA	UMA
<i>Log (Age)</i>	-0,0676 (0,0558)	0,153 (0,168)	0,0949** (0,0475)	0,190*** (0,0463)	-0,302** (0,130)
<i>Log (Taille)</i>	0,215*** (0,0343)	0,215** (0,0981)	0,276*** (0,0321)	0,198*** (0,0244)	0,307*** (0,0860)
<i>ISO</i>	0,366*** (0,119)	0,321 (0,311)	0,435*** (0,0851)	0,934*** (0,0757)	0,392* (0,216)
<i>Licence</i>	0,0905 (0,110)	-0,102 (0,258)	0,211** (0,0909)	0,422*** (0,0925)	0,0280 (0,365)
<i>Cap étranger</i>	0,0074*** (0,0012)	0,0031 (0,0033)	0,0025** (0,0009)	0,0062*** (0,0012)	0,0139*** (0,0049)
<i>Expérience du manager</i>	0,0022 (0,0039)	0,0166* (0,0097)	0,0010 (0,0037)	-0,0033 (0,0031)	0,0093 (0,0083)
<i>Corruption</i>	0,00492** (0,0060)	0,0392* (0,0225)	0,0156 (0,0108)	0,0172** (0,0085)	0,0332 (0,0394)
<i>Finance</i>	-0,0874*** (0,0310)	-0,0785** (0,0957)	-0,0659** (0,0306)	0,0347 (0,0277)	0,0153 (0,0702)
<i>Finance x Corruption</i>	-0,00163 (0,0028)	-0,0224* (0,0117)	-0,00783 (0,0060)	-0,0037 (0,0037)	-0,0167 (0,0169)
<i>Instabilité politique</i>	0,0781*** (0,0278)	0,122* (0,0732)	0,0363 (0,0308)	-0,0329 (0,0228)	0,0464 (0,0727)
Constante	-1,210*** (0,339)	-2,457*** (0,519)	-1,668*** (0,212)	-2,333*** (0,159)	-0,593 (0,468)
Observations	1623	252	1783	2083	246
Effets fixes Indust.	oui	oui	oui	oui	oui
Effets fixes pays	oui	oui	oui	oui	oui

Source : calculs de l'auteur.

The Effect of Corruption on African Manufacturing Exports

Abstract - This research aims to analyze the role of corruption in the export performance of manufacturing companies in Africa. We used the Enterprise Survey from World Bank datasets on manufacturing companies from 34 African countries. The results from Probit and Tobit models show that corruption measured by annual "bribe" payments affects positively and very significantly the probability of exporting and the export intensity of African manufacturing companies, especially for small companies (less than one hundred employees). On the other hand, the cost of corruption borne by companies to export is exacerbated by the constraints of access to finance. These results suggest strengthening anti-corruption programs which, along with improving access to finance, would help encourage the export activity of small manufacturing companies.

Key-words

Corruption
Manufacturing companies
Exports
Financial Constraint
Africa
