

Bo

42 79 574

2 F

ECOLE DES HAUTES ETUDES EN SCIENCES SOCIALES

17/1 NON

JRD

**MADAGASCAR A L'HEURE DE L'OUVERTURE
ECONOMIQUE**

**LA CROISSANCE PEUT-ELLE VENIR
DES ENTREPRISES EXPORTATRICES?**

**Thèse pour le Doctorat
en Analyse et Politique Economique**

RAZAFINDRAKOTO Mireille

Directeur de recherche : Monsieur Jean COUSSY

Composition du jury :

Monsieur Jean COUSSY, Maître de Conférences à l'EHESS

Monsieur Jacques DE BANDT, Directeur de Recherche au CNRS

Monsieur le Professeur Philippe HUGON, Université Paris X - Nanterre

Monsieur Jacques LOUP, Administrateur de l'INSEE, Directeur du GIS-DIAL

Monsieur le Professeur El-Mouhoub MOUHOUD, Université d'Evry

Monsieur Guy POURCET, Maître de Conférences à l'Université Paris X - Nanterre

Date de soutenance : le 28 octobre 1996

0100 08038

**MADAGASCAR A L'HEURE DE
L'OUVERTURE ECONOMIQUE**

**LA CROISSANCE PEUT-ELLE VENIR
DES ENTREPRISES EXPORTATRICES?**

A Lu et Fra NKRUMISTA

REMERCIEMENTS

Ce travail n'aurait pas vu le jour sans l'appui d'un certain nombre de personnes. Consacrer deux ou trois lignes à chacun d'entre eux me paraît un peu dérisoire étant donnée l'importance des rôles qu'ils ont respectivement joués dans ma difficile "traversée" de l'économie de la grande Ile. Mais des mots écrits ont le mérite de laisser des traces, et de ne pas risquer de se fondre au milieu de paroles plus ou moins essentielles. Que tous ceux qui m'ont soutenu de près ou de loin trouvent ici une modeste mais véritable expression de ma reconnaissance, et non le simple souci de se conformer à la règle des révérences.

Je voudrais ainsi remercier :

- Jean COUSSY qui a dirigé cette thèse. Sa disponibilité constante et ses précieux conseils m'ont particulièrement aidée dans le déroulement de mes travaux ;
- Mes frères et mes parents pour leurs encouragements, ainsi que leurs remarques me ramenant, quand il le fallait, les pieds sur terre ;
- l'ORSTOM qui m'a permis d'avoir l'expérience enrichissante du "terrain" ;
- les membres du projet MADIO qui se sont investis avec enthousiasme dans les enquêtes (Industrie et Observatoires Ruraux) pour assurer la fiabilité des données ;
- L'équipe de DIAL au sens large (y compris ceux qui sont partis, mais qui se reconnaissent encore comme étant membres) pour leur appui, et surtout pour l'ambiance agréable et stimulante qui s'est créée au sein du groupe ;
- Enfin, si je les évoque en dernier, c'est parce que les mots me manquent. Je ne peux résumer en quelques phrases l'immense soutien de trois amis qui m'ont permis de découvrir des ressources cachées. Deux d'entre eux se reconnaîtront. Le troisième devra d'abord apprendre à lire.

PLAN DE LA THESE

MADAGASCAR A L'HEURE DE L'OUVERTURE ECONOMIQUE LA CROISSANCE PEUT-ELLE VENIR DES ENTREPRISES EXPORTATRICES?

INTRODUCTION GENERALE	22
I.- CLICHES.....	22
II.- DEVELOPPEMENTS	26
1. Une économie en stagnation depuis trois décennies	27
2. Les finances publiques dans l'impasse.....	29
3. Une population en détresse.....	32
III.- PROBLEMATIQUES	36

PARTIE I

LES ENJEUX DE LA LIBERALISATION DES ECHANGES A MADAGASCAR.....	43
---	----

INTRODUCTION	43
--------------------	----

CHAPITRE 1

LES LOGIQUES DES STRATEGIES D'OUVERTURE	48
I. LES ENJEUX THEORIQUES.....	48
Quel rôle joue les échanges dans la croissance économique?	50
Des situations spécifiques qui justifient la protection?	55
Des résultats empiriques qui éclairent le débat	65
II. LA CONTRIBUTION DU COMMERCE EXTERIEUR A LA CROISSANCE	73
1. Des liens plutôt ténus entre les échanges et le PIB	74
2. Plutôt des exportations tirées par la croissance?	79
3. Le rôle marqué des investissements.....	80
4. L'ouverture : un facteur qui influe sur le niveau des investissements	81

CHAPITRE 2

EVOLUTION DES CARACTERISTIQUES DES ECHANGES EXTERIEURS

INTRODUCTION	83
I.- CADRAGE GENERAL.....	84
1. Une très faible ouverture de l'économie	84
2. Un déficit chronique de la balance courante	86
3. Une relative instabilité des termes de l'échange... ..	89
4. ... des réactions limitées sur les volumes des échanges	90
5. L'influence prédominante de l'effet volume	91
II.- LA DYNAMIQUE DES EXPORTATIONS.....	95
1. Une forte concentration	95
. Les spécialisations par rapport aux pays d'Afrique.....	97
. Les spécialisations par rapport aux échanges mondiaux	99
2. Un début de diversification prometteur?	101
3. La stagnation sinon le recul des produits traditionnels.....	104
4. Une légère amélioration des prix aux producteurs... ..	109
5. ...mais des réponses de l'offre relativement limitées	111
III.- LA STRUCTURE DES IMPORTATIONS	115
1. Une structure relativement proche de celle des pays africains	116
2. Une structure stable en valeur depuis la libéralisation	119
3. ...mais des volumes en hausse	120
4. Un déplacement vers des produits moins chers?.....	123
5. Le cas spécifique des importations de riz : un effet de compétitivité-prix inexploité.....	125
IV.- L'ORIENTATION DES ECHANGES	132
1. La prédominance des échanges avec l'Europe	132
2. Une tendance à la diversification des partenaires aux échanges	133
CONCLUSION :	
DES SIGNES PROMETTEURS MAIS UNE LENTE PROGRESSION.....	134

CHAPITRE 3

LES DETERMINANTS DES ECHANGES EXTERIEURS 136

INTRODUCTION136

I.- UNE ESTIMATION DE L'INCLINAISON A L'OUVERTURE.....138

1. Le choix du modèle139
2. Une influence croissante de la compétitivité-prix à l'échelle mondiale.....141
3. Une mesure du degré d'introversiion de l'économie malgache143

II.- LA DYNAMIQUE REGIONALE.....145

1. L'Afrique Australe : une inclinaison à l'ouverture marquée146
2. Des échanges intra-régionaux déjà affirmés.....149
3. L'insertion de Madagascar dans la dynamique régionale150

III.- L'EVOLUTION DE LA DEMANDE MONDIALE.....152

1. Une tendance négative du commerce mondial de café et des épices152
2. Un contexte international favorable pour les exportations non traditionnelles154
3. Une stagnation sinon une perte des parts de marché.....155

IV.- L'INFLUENCE DE LA POLITIQUE DE CHANGE ET DES PRIX.....157

1. Madagascar et l'Ile Maurice : évolution comparée de la situation économique159
 - L'Ile Maurice : un exemple à suivre?159
 - Madagascar : à la recherche d'un dynamisme160
 - Des situations initiales relativement comparables, deux trajectoires.....161
2. Dans quelle mesure la politique de change et celle des prix a influé sur les échanges extérieurs163
 - a. L'Ile Maurice: une croissance favorisée par les échanges extérieurs163
 - b. Madagascar : une économie à l'amorce de son démarrage?169
3. Les limites de la libéralisation.....178

V.- LE COMPORTEMENT DES PRODUCTEURS A L'HEURE DE LA LIBERALISATION : L'exemple de la vanille	180
1.- Cadrage général	182
a. Une tendance à la baisse des exportations en volume	183
b. Une stratégie défavorable aux producteurs	185
c. Une politique de prélèvements publics démesurés	186
2.- Conditions d'activité des producteurs de vanille	189
a. Quelques points de repère	189
b. Les revenus de la vanille prépondérants dans le budget des ménages.....	190
c. Caractéristiques des ménages producteurs de vanille	192
d. Les facteurs de production	194
3- Production, commercialisation et performance	199
a. Des rendements extrêmement faibles	199
b. Un système de commercialisation peu sécurisant pour les producteurs	201
c. Une remontée de filière qui n'est pas forcément très avantageuse	202
4- Problèmes et perspectives	203
a. Les dynamiques en oeuvre chez les producteurs.....	204
b. Les principaux problèmes rencontrés	209
c. Les conséquences de la libéralisation vues par les producteurs	210
5. Les enseignements de l'exemple concret de la filière vanille.....	214

CONCLUSION :

LE POIDS DES CONTRAINTES INTERNES AU PROCESSUS DE PRODUCTION.....	218
--	------------

PARTIE II

LE POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR INDUSTRIEL SUITE A L'OUVERTURE EXTERIEURE..... 221

INTRODUCTION 221

CHAPITRE 1

LES ATOUTS ET LES FAIBLESSES DU SECTEUR INDUSTRIEL 226

INTRODUCTION226

I.- CARACTERISTIQUES DU SECTEUR INDUSTRIEL227

1. Une concentration autour des industries alimentaires, textiles et du bois227

Un secteur industriel essentiellement orienté vers les biens de consommation.229

Une forte concentration géographique des entreprises.230

Démographie des unités de production.....232

II.- MAIN-D'OEUVRE ET EMPLOIS DANS LE SECTEUR INDUSTRIEL FORMEL 236

Une petite minorité de grandes entreprises.....238

... qui générèrent la majorité des emplois239

La rémunération des emplois industriels239

III.- CAPITAL ET INVESTISSEMENT241

Le capital du secteur industriel formel.....241

Un taux d'utilisation du capital relativement faible242

Investissement dans le secteur industriel formel.....243

IV.- PRODUCTION, INSERTION ET CONCURRENCE.....245

1. Le poids du secteur industriel formel.....245

2. La structure de la production et des coûts.246

3. Les performances économiques du secteur industriel formel.....249

4. L'articulation du secteur industriel formel à l'économie locale253

. La dépendance du secteur industriel formel vis-à-vis de l'extérieur253

. L'origine des matières premières importées.....257

. La faiblesse de la sous-traitance258

5. Une forte concurrence entre les entreprises industrielles malgaches.259

. Les petites et les grandes entreprises : deux segments déconnectés260

. Un environnement plus concurrentiel pour les entreprises privées malgaches.....262

. Une concurrence étrangère d'origine européenne et asiatique263

. L'ampleur des pratiques déloyales.....264

. Formation des prix et des salaires : la prédominance des comportements de marge.....265

. Les réactions des entreprises à la conjoncture actuelle268

V.- PROBLEMES ET PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE MALGACHE.....	270
1. La contraction de la demande est un facteur qui inhibe la croissance industrielle.....	270
2. Le Marché Interbancaire des Devises fonctionne-t-il correctement?.....	272
. Un meilleur accès au devises pour les grandes entreprises	272
. mais un rejet du flottement du franc malgache	275
3. Les perspectives de chiffre d'affaires pour 1996.....	277
. Une croissance de 29% du chiffre d'affaires sur le marché intérieur.....	278
... et de 20% à l'exportation	279
4. Poursuite du mouvement de libéralisation et perspectives industrielles.....	281
VI.- SPECIFICITES DES ENTREPRISES EXPORTATRICES.....	283
1. CARACTERISTIQUES GLOBALES DES ENTREPRISES EXPORTATRICES	284
a. Le poids des exportations dans le secteur manufacturier	284
b. Qui sont les entreprises qui exportent?	286
c. Les contraintes à l'exportation	290
2. CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES FRANCHES	291
a. Une concentration des entreprises franches dans le "secteur textile"	294
b. Une forte contribution à la création d'emploi.....	295
c. Les performances des entreprises franches.....	296
d. Les déterminants des investissements dans la zone franche	302
CONCLUSION	
UN RELATIF DYNAMISME DE L'INDUSTRIE MAIS UNE FAIBLE ARTICULATION	
A L'ECONOMIE LOCALE	307

CHAPITRE 2

IMPACT DE LA LIBERALISATION SUR LE SECTEUR INDUSTRIEL..... 309

INTRODUCTION309

I.- UNE ENQUETE : UNE APPROCHE?

LES DIFFICULTES DE LA COMPARAISON.....311

II.- LES PRINCIPALES OPTIONS DE POLITIQUE ECONOMIQUE DEPUIS 1960.....316

1. L'évolution globale du commerce extérieur317

ou les différents choix de politique économique vis-à-vis de l'extérieur317

2. L'évolution de la structure des importations.....320

ou comment limiter la dépendance vis-à-vis de l'extérieur?.....320

III.- DYNAMIQUE GLOBALE DU SECTEUR INDUSTRIEL MODERNE.....324

1. L'évolution du niveau de l'activité industrielle : une trajectoire en dents de scie324

2. Une lente densification du tissu industriel.....327

3. Un recul relatif de l'emploi industriel moderne.....330

IV.- EVOLUTION DE LA STRUCTURE DU TISSU INDUSTRIEL.....332

1. Le récent déplacement en faveur des entreprises de taille plus modeste...332

2. ... vers des activités à plus forte valeur ajoutée...335

3. ... et une spécialisation progressive de l'industrie337

V.- LES EVOLUTIONS DES FACTEURS DE PRODUCTION338

1. Un mouvement de réallocation de la main-d'oeuvre338

2. Une hausse du taux d'encadrement339

2. Une baisse généralisée du niveau des rémunérations340

3. La faiblesse des salaires : un atout au niveau international?341

4. Une industrie plus intense en capital343

5. Une répartition plus équilibrée de l'investissement344

VI.- INFLUENCE DES POLITIQUES ECONOMIQUES SUR LES PERFORMANCES ET LE DYNAMISME DU SECTEUR INDUSTRIEL MODERNE346

1. L'évolution de la performance des entreprises ou le sursaut après le déclin.....346

2. La réduction de la dépendance extérieure : un véritable acquis?350

3. Une montée des exportations manufacturières.....354

4. Une plus forte spécialisation...355

5. ... mais une moindre vulnérabilité aux chocs extérieurs357

CONCLUSION

UN BILAN PLUTOT POSITIF DES EFFETS DE LA LIBERALISATION.....359

CHAPITRE 3

UNE RELANCE POSSIBLE GRACE AUX INVESTISSEMENTS ETRANGERS? 362

INTRODUCTION362

I. - LES ENJEUX D'UNE POLITIQUE FAVORISANT LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS363

1. Les investissements directs à l'origine de la croissance.....363
2. ...malgré des effets négatifs qu'il faudrait éviter.....364
3. Un environnement international moins favorable.....367

II.- LE POIDS DES CAPITAUX ETRANGERS DANS L'INDUSTRIE MALGACHE ...371

1. Une présence marquée des capitaux étrangers371
 - . Les étrangers pourvoyeurs de capitaux et d'emplois371
2. Une meilleure performance des entreprises étrangères.....373
 - . Des marges substantiels373
 - . Des performances largement supérieures374
3. Un rôle moteur sur le marché extérieur375

III.- LES CONDITIONS REQUISES POUR INCITER LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS377

1. Les déterminants des investissements directs étrangers378
 - . Quelques résultats acquis.....379
 - . Les facteurs déterminants les investissements directs étrangers : une analyse transversale sur un panel de 19 pays en développement.....383
 - . L'exemple des pays d'Asie de l'Est.....387
 - . Les facteurs explicatifs de l'évolution des IDE dans les trois pays d'Asie393
 - . Le cas de l'Ile Maurice.....395
 - . Quelles leçons peut-on tirer de ces expériences réussies?398
3. Les investissements directs étrangers à Madagascar.....401
 - . L'ampleur des mesures d'incitations fiscales et juridiques401
 - . Des résultats prometteurs, mais un avenir incertain403
 - . Les variables clefs qui ont incité les investissements étrangers404
 - . Des perspectives qui restent aléatoires.....405

CONCLUSION

LES ENSEIGNEMENTS DES EXPERIENCES PASSEES408

PARTIE III

LES IMPACTS DE LA LIBERALISATION DES ECHANGES ET DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS : ANALYSE A PARTIR D'UN MODELE D'EQUILIBRE GENERAL CALCULABLE APPLIQUE A L'ECONOMIE MALGACHE	411
--	------------

INTRODUCTION	411
---------------------------	------------

CHAPITRE 1

LES CARACTERISTIQUES DU MODELE.....	416
--	------------

INTRODUCTION	416
---------------------------	------------

I.- STRUCTURE DU MODELE.....	418
-------------------------------------	------------

LE MARCHE DES BIENS	418
----------------------------------	------------

LE COMMERCE EXTERIEUR	421
------------------------------------	------------

LE MARCHE DU TRAVAIL	425
-----------------------------------	------------

LE COMPTE DE L'ETAT	427
----------------------------------	------------

LE COMPTE DES ENTREPRISES.....	429
---------------------------------------	------------

LE COMPTE DES MENAGES	430
------------------------------------	------------

LE COMPTE DU CAPITAL.....	431
----------------------------------	------------

LE MECANISME DES PRIX.....	432
-----------------------------------	------------

COMPORTEMENT DE MARK UP DES ENTREPRISES FORMELLES.....	435
---	------------

MODE DE BOUCLAGE DU MODELE.....	436
--	------------

II.- DEUX SPECIFICITES DU MODELE :.....	437
--	------------

1. EXTERNALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR	437
--	------------

a. Effets d'externalités des exportations	438
---	-----

b. Effets d'externalités des importations.....	439
--	-----

2. MODELISATION DES CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES FRANCHES	
--	--

EXPORTATRICES.....	441
---------------------------	------------

III.- PARAMETRES ET DONNEES DE BASE DU MODELE.....	443
---	------------

1. La structure de base de l'économie	443
--	------------

2. Le niveau du chômage et du déficit public.....	445
--	------------

3. La répartition des revenus	446
--	------------

4. Les élasticités	447
---------------------------------	------------

5. Les paramètres définissant les externalités	448
---	------------

IV. REMARQUES ET LIMITES.....	448
--------------------------------------	------------

1. Sensibilités du modèle à quelques paramètres	448
--	------------

2. Les principales limites du modèle.....	449
--	------------

CHAPITRE 2

EVALUATION DE L'IMPACT DE LA LIBERALISATION DES ECHANGES

INTRODUCTION	453
I.- LES RESULTATS MITIGES DES REFORMES SUR LES DROITS ET TAXES A L'IMPORTATION	456
1. Impact sous l'hypothèse d'un taux de change fixe.....	458
a. Réduction de moitié des droits et taxes à l'importation	458
b. L'ampleur des effets d'externalités	459
c. Harmonisation des droits et taxes à l'importation	460
2. Impact sous la contrainte d'un maintien du déficit de la balance commerciale.....	462
II.- LES EFFETS BENEFIQUES DE LA SUPPRESSION DES TAXES A L'EXPORTATION.....	464
CONCLUSION : LA LIBERALISATION DES ECHANGES : DES EFFETS LIMITES PAR LES CONTRAINTES STRUCTURELLES	467

CHAPITRE 3

QUELS RESULTATS PEUT-ON ATTENDRE DES FLUX D'INVESTISSEMENTS ETRANGERS ?..... 471

INTRODUCTION	471
I.- LA PORTEE DE L'IMPACT D'UNE FORTE HAUSSE DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS DANS LA ZONE FRANCHE	474
II.- ANALYSE COMPAREE D'UNE AUGMENTATION DES INVESTISSEMENTS A L'INTERIEUR OU A L'EXTERIEUR DE LA ZONE FRANCHE	479
CONCLUSION : L'INCITATION DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS : DES EFFETS INSUFFISANTS POUR PROVOQUER UNE RELANCE ECONOMIQUE	483

CONCLUSION GENERALE	486
I.- LES RESULTATS ET LES PERSPECTIVES SUITE AU VIRAGE LIBERAL DE L'ECONOMIE MALGACHE	487
1. L'ouverture aux échanges : les espoirs et les contraintes	487
2. L'impact de la libéralisation et de l'incitation des investissements étrangers sur le secteur industriel	495
3. L'efficacité limitée d'une stratégie basée sur l'ouverture extérieure et l'industrie exportatrice	506
II. A LA RECHERCHE DE LA VOIE D'UNE CROISSANCE SOUTENUE : DES PISTES A CREUSER	512
ANNEXES.....	517
QUESTIONNAIRE DU RECENSEMENT INDUSTRIEL 1995.....	518
QUESTIONNAIRE DES OBSERVATOIRES RURAUX SUR LA VANILLE.....	531
EQUATIONS DU MODELE.....	534
MATRICE DE COMPTABILITE SOCIALE.....	543
BIBLIOGRAPHIE.....	546

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

INTRODUCTION

Graphique 1 : Evolution comparée du PIB par tête de quelques pays africains	26
Graphique 2 : Evolution du PIB, du taux d'investissement et du taux d'épargne	28
Graphique 3 : Evolution de la dette extérieure	30
Graphique 4 : Evolution des finances publiques	31

PARTIE I

CHAPITRE 1

Tableau 1 : Evolution des liens entre la croissance du PIB et celle de ses composantes	76
Tableau 2 : Taux de croissance annuel moyen des différentes composantes du PIB	77
Tableau 3 : Contribution des échanges à la croissance du PIB.....	77

CHAPITRE 2

Graphique 5 : Taux d'ouverture de l'économie malgache	85
Graphique 6 : Balance courante	87
Graphique 7 : Balance des services	87
Graphique 8 : Balance commerciale	88
Graphique 9 : Termes de l'échange	89
Graphique 10 : Evolution des échanges en volume	91
Graphique 11 : Effet volume et effet prix sur la balance des BSNF.....	93
Graphique 12 : Indice de spécialisation	97
Graphique 13 : Indice de spécialisation sur les produits alimentaires.....	98
Graphique 14 : Evolution des exportations et de la part des principaux produits	102
Graphique 15 : Evolution de la concentration des exportations	103
Graphique 16 : La place des exportations manufacturières	104
Graphiques 17 : Volumes et prix moyens à l'exportation en \$ des principaux produits	105
Graphique 18 : Effet volume et effet prix sur les 13 principaux produits d'exportation	108
Graphique 19 : Evolution comparée des exportations de pdts primaires et manufacturiers	108
Graphique 20 : La part des producteurs dans les prix à l'exportation.....	110
Graphique 21 : L'évolution des prix réels aux producteurs.....	111
Graphique 22 : Indice de dépendance selon le groupe d'utilisation des produits	117
Graphique 23 : Indice de dépendance selon le secteur d'appartenance du produit.....	118
Graphique 24 : Répartition en valeur des importations.....	119
Graphique 25 : Evolution des importations en volume selon leur groupe d'utilisation	121
Graphique 26 : Evolution des importations de biens de consommation en volume.....	121
Graphique 27 : Evolution des importations de biens intermédiaires en volume	122
Graphique 28 : Evolution des importations de biens d'équipement en volume.....	123
Graphique 29 : Progression des importations en valeur depuis la libéralisation (en \$).....	123
Graphique 30 : Evolution des prix des importations en \$ depuis la libéralisation	124
Graphique 31 : Part du riz importé dans la production et dans les importations	126
Graphique 32 : Evolution du volume de production et d'importation de riz	127
Graphique 33 : Répartition des exportations selon leur destination (en %).....	132
Graphique 34 : Répartition des importations selon leur origine (en %).....	133
Graphique 35 : Degré de concentration des échanges dans les pays partenaires.....	134

CHAPITRE 3

Tableau 4 : Evolution des effets des facteurs structurels sur l'ouverture aux échanges.....	142
Tableau 5 : Evolution de l'inclinaison spécifique à l'ouverture de l'économie malgache	142
Tableau 6 : Evolution de l'inclinaison spécifique à l'ouverture des pays d'Afrique Australe ..	147
Tableau 7 : Echanges extérieurs réels et estimés en 1992.....	148
Tableau 8 : Echanges extérieurs réels et estimés des régions avec le reste du monde	148
Tableau 9 : Echanges intra-régionaux réels et estimés.....	150
Graphique 36 : Echanges de Madagascar avec les pays d'Afrique Australe.....	151
Graphique 37 : Evolution de la valeur des importations de l'OCDE venant de pays non-OCDE : Les produits traditionnels	153
Graphique 38 : Evolution de la valeur des importations de l'OCDE venant de pays non-OCDE : Les produits non traditionnels.....	154
Graphique 39 : Evolution de la part de marché de Madagascar pour les produits de la pêche	155
Graphique 40 : Evolution de la part de marché de Madagascar pour le café.....	156
Graphique 41 : Evolution de la part de marché de Madagascar pour les épices.....	156
Graphique 42 : La gestion du change de l'Ile Maurice.....	164
Graphique 43 : La gestion des prix relatifs de l'Ile Maurice	167
Graphique 44 : La gestion de la politique de change à Madagascar	170
Graphique 45 : La part des producteurs : les résultats de la politique des prix administrés.....	172
Graphique 46 : L'évolution des prix relatifs	173
Graphique 47 : Part en valeur des trois cultures de rente dans les exportations	183
Graphique 48 : Evolution en volume des exportations de vanille et de la part de Madagascar dans le marché mondial	184
Graphique 49 : Evolution des prix à l'exportation et aux producteurs	186
Graphique 50 : Evolution du prix à l'exportation en \$ et du prix de cession revenant à l'exportateur.....	188
Tableau 10 : Distribution des ménages producteurs de vanille selon leurs revenus.....	190
Tableau 11 : Répartition des producteurs selon l'importance de la vanille dans le ménage	192
Tableau 12 : Distribution des ménages producteurs de vanille selon la taille de l'exploitation	194
Tableau 13 : Age moyen des pieds de vanille	196
Tableau 14 : Rendement moyen des plantations de vanille selon le type de producteurs.....	199
Tableau 15 : Rendement moyen selon les caractéristiques des plantations	200
Tableau 16 : Prix moyen de la vanille préparée par les producteurs selon la destination et le système de vente	203
Tableau 17 : Evolution de la quantité de vanille verte vendue en 1995 par rapport à 1994	204
Tableau 18 : Evolution de la production de vanille de 1994 à 1995	205
Tableau 19 : Raisons de l'évolution de la culture de vanille depuis 5 ans	207
Tableau 20 : Principal problème qui met en péril l'exploitation de la vanille	209
Tableau 21 : Perception de la libéralisation de la commercialisation de la vanille par les producteurs.....	212
Tableau 22 : Les facteurs explicatifs de l'optimisme ou du pessimisme des producteurs face à la libéralisation.....	213
Tableau 23 : Perspective dans le cas d'une hausse de prix de la vanille.....	214

PARTIE II

CHAPITRE 1

Tableau 1 : Répartition des entreprises suivant la branche	228
Tableau 2 : Répartition des entreprises industrielles formelles selon le groupe d'utilisation, et selon l'origine des matières premières et la destination des produits	230
Graphique 1 : Répartition des entreprises industrielles formelles dans les faritany	231
Graphique 2 : Création brute des SQS formelles et création brute d'emplois dans les SQS	234
Graphique 3 : Création brute des SQS industrielles formelles selon la branche.....	235
Tableau 3 : Répartition de l'emploi dans les entreprises industrielles formelles	237
Graphique 4 : Distribution du nombre d'entreprises par taille	238
Tableau 4 : Structure du capital du secteur industriel formel	241
Tableau 5 : Structure de l'investissement du secteur industriel formel en 1994	243
Tableau 6 : Chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée du secteur industriel formel malgache.....	245
Tableau 7 : Structure de la production et des coûts du secteur industriel formel	247
Graphique 5 : Distribution des entreprises suivant le montant de la valeur ajoutée.....	249
Tableau 8 : Quelques indicateurs moyens du niveau d'activité des entreprises	251
Tableau 9 : Quelques indicateurs du rendement économique, de la rentabilité financière	252
Tableau 10 : La dépendance des entreprises formelles vis-à-vis des intrants importés.....	254
Tableau 11 : La place de la sous-traitance dans les entreprises industrielles formelles	258
Tableau 12 : La part des services industriels fournis par les entreprises formelles	259
Tableau 13 : La concurrence perçue par les entreprises du secteur industriel formel	261
Tableau 14 : Un environnement plus concurrentiel pour les entreprises privées malgaches ...	262
Tableau 15 : Mode de fixation des prix et des salaires dans le secteur industriel formel.....	267
Tableau 16 : Principales difficultés rencontrées dans l'industrie	272
Tableau 17 : L'opinion des industriels sur le fonctionnement du MID.....	274
Tableau 18 : Les industriels et le flottement du franc malgache	276
Tableau 19 : Les perspectives de chiffre d'affaires sur le marché intérieur pour 1996	279
Tableau 20 : Les perspectives de chiffre d'affaires à l'exportation pour 1996	280
Tableau 21 : Libéralisation et perspectives industrielles : le point de vue des opérateurs	282
Tableau 22 : Le poids des exportations dans la production de l'industrie formelle.....	285
Tableau 23 : Performances comparées des entreprises exportatrices et de celles qui s'adressent au marché local	287
Tableau 24 : La dépendance des entreprises exportatrices vis-à-vis des intrants importés	288
Tableau 25 : Répartition des entreprises franches suivant la branche	295
Tableau 26 : Répartition de la production, de la valeur ajoutée et de la masse salariale suivant le régime et le statut juridique des entreprises.....	297
Tableau 27 : Structure des coûts des entreprises industrielles selon le régime fiscal	297
Tableau 28 : Quelques indicateurs moyens du niveau d'activité des entreprises, de la productivité et de la rentabilité financière selon le régime fiscal	298
Tableau 29 : Les principales raisons du choix de Madagascar comme lieu d'implantation des entreprises franches.....	303
Tableau 30 : Les raisons de l'hésitation des investisseurs potentiels dans la zone franche	305

CHAPITRE 2

Graphique 6 : Evolution du PIB 1960–1994	30
Tableau 31 : Estimation du taux de couverture des différentes enquêtes.....	31
Tableau 32 : Tableau comparatif des méthodologies adoptées lors des différentes enquêtes..	31
Graphique 7 : Evolution du volume des exportations et des importations	31
Graphique 8 : Evolution des prix des exportations et des importations	31
Tableau 33 : Evolution des taux de protection effective	31
Graphique 9 : Evolution de la répartition des importations en valeur.....	32
Graphique 10 : Evolution du PIB industriel 1967–1994	32
Tableau 34 : Evolution du nombre d'entreprises industrielles <i>modernes</i>	32
Tableau 35 : Evolution de l'emploi industriel <i>moderne</i>	33
Tableau 36 : Répartition des entreprises selon leur taille et évolution de la taille moyenne ...	33
Graphique 11 : Evolution de la taille moyenne des entreprises selon leur branche	33
Tableau 37 : Répartition des entreprises suivant la branche	33
Tableau 38 : Répartition de la valeur ajoutée selon les branches	33
Tableau 39 : Répartition des entreprises et de la valeur ajoutée selon le groupe d'utilisation ..	33
Tableau 40 : Répartition de l'emploi suivant la branche	33
Tableau 41 : Quelques indicateurs sur les caractéristiques de la main-d'oeuvre	34
Tableau 42 : Un indicateur du niveau des coût du travail dans l'industrie.....	34
Tableau 43 : Evolution de l'intensité du capital.....	34
Tableau 44 : Répartition de l'investissement	34
Tableau 45 : Valeur ajoutée moyenne (VA/nb établissements)	34
Tableau 46 : Productivité apparente du travail (VA/L).....	34
Tableau 47 : Indicateur de chance de survie (Frais financiers/EBE)	34
Tableau 48 : Poids de l'excédent brut d'exploitation dans la valeur ajoutée	35
Tableau 49 : Evolution de la dépendance vis-à-vis des importations.....	35
Tableau 50 : Evolution des exportations directes.....	35
Graphique 12 : Courbe de Lorenz : Concentration des exportations.....	35
Tableau 51 : Contribution au commerce extérieur	35

CHAPITRE 3

Graphique 13 : Les flux d'investissements directs étrangers	36
Tableau 52 : La distribution des stocks de capitaux directs étrangers par secteur.....	36
Tableau 53 : Le poids des entreprises étrangères dans les différentes branches	37
Tableau 54 : Structure des coûts des SQS selon la propriété du capital	37
Tableau 55 : Indicateurs de productivité et de rentabilité selon la propriété du capital	37
Tableau 56 : Le poids des entreprises étrangères sur le marché extérieur.....	37
Tableau 57 : La dépendance des entreprises étrangères vis-à-vis des intrants importés	37
Graphique 14 : Evolution des investissements directs étrangers en Malaisie.....	38
Graphique 15 : Evolution des investissements directs étrangers en Thaïlande	39
Graphique 16 : Evolution des investissements directs étrangers en Indonésie	39
Graphique 17 : Le niveau d'industrialisation des économies.....	39
Graphique 18 : La part de l'industrie manufacturière	39
Graphique 19 : Evolution du taux d'investissement	39
Graphique 20 : Evolution du taux d'investissement direct	39
Graphique 21 : Evolution des investissements directs étrangers	39
Graphique 22 : Taux d'ouverture des économies.....	39
Graphique 23 : La place de l'Etat (part des dépenses publiques dans le PIB).....	39
Graphique 24 : Evolution des investissements directs étrangers à madagascar.....	40

PARTIE III

CHAPITRE 1

SCHEMAS

LE MARCHE DES BIENS.....	421
LES IMPORTATIONS	423
LES EXPORTATIONS	424
LE MARCHE DU TRAVAIL.....	426
LE COMPTE DE L'ETAT	428
LE COMPTE DES ENTREPRISES.....	429
LE COMPTE DES MENAGES	431
LE COMPTE DU CAPITAL.....	432
LE MECANISME DES PRIX	433

CHAPITRE 2

Tableau 1 : Taux apparents estimés sur les importations.....	456
Tableau 2 : Hypothèses retenues pour l'harmonisation des droits et taxes à l'importation	457
Tableau 3 : Impact d'une réduction de moitié des droits et taxes à l'importation	458
Tableau 4 : Impact d'une harmonisation des droits et taxes à l'importation.....	461
Tableau 5 : Impact d'une réforme des droits et taxes à l'importation sous l'hypothèse d'un taux de change flottant.....	462
Tableau 6 : Impact d'une réforme des taxes à l'exportation	465

CHAPITRE 3

Tableau 7 : Impact d'une hausse des investissements étrangers dans la zone franche.....	476
Tableau 8 : Impact d'une hausse des investissements dans la zone franche ou à l'extérieur de la zone franche.....	480

INTRODUCTION
GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

I.- CLICHES

Les douze heures de vol se lisent sur le visage de Georges. Il arrive de Paris. Il a déjà visité quelques pays d'Afrique et d'Asie, mais jamais il n'a été aussi loin dans l'hémisphère sud. L'attente prolongée des bagages et la fouille acharnée des douaniers le déconcertent un peu. Mais exalté à l'idée de découvrir une île dont il ne connaît que la beauté et l'agilité des lémuriens (apparemment les meilleurs ambassadeurs du pays), il est prêt à pardonner des tracasseries a priori anodines, et sans doute exceptionnelles dans un pays qui s'ouvre au monde extérieur, et qui est, paraît-il, réputé pour son hospitalité à l'égard de l'étranger⁽¹⁾. Malgré la fatigue, sa curiosité naturelle l'incite à maintenir les yeux ouverts sur le trajet de l'aéroport à l'hôtel. Assoiffé d'impressions nouvelles, mais également désireux de trouver rapidement ses marques, il absorbe les images une à une sans pour autant réussir à dégager un véritable fil directeur auquel s'accrocher.

A la rangée de villas qui rivalisent par leur extravagance se succèdent de belles maisons traditionnelles en piteux état. Des rizières dans la ville, où des paysans, l'eau jusqu'au cou, essayent de sauver désespérément leur récolte de l'inondation avant de rentrer dans leur "trano bongo"⁽²⁾, en pirogue. Plus loin, des bidonvilles jouxtent des cités en dur, et on aperçoit sur une colline surplombant la ville une architecture, plutôt une charpente, le vestige d'un palais qui a dû être beau. Une activité informelle a priori florissante puisque sur cent mètres (le long du trottoir, mais empiétant sur la route), les commerçants de fruits et légumes partagent leur étal avec les vendeurs de pièces détachées, l'atelier de réparation de montres a pour voisin un

1) En malgache, un étranger qui vient visiter l'île est un "vahiny" : donc en principe un "invité" selon la traduction littérale.

2) Petite maison ronde en terre cuite et en toit de chaume.

fabricant de brouettes, et les petits vendeurs de beignets concurrencent les gargotiers qui affichent un véritable menu. Les rues étroites laissent difficilement passer les BMW et les 4x4 rutilantes qui côtoient les 4L, les 2 CV et les 203 d'un autre siècle. Et que penser des pousse-pousses tirés par des hommes aux pieds nus, avec des charges équivalant au moins à quatre fois leurs poids? La nuit tombe, Georges passe sous un tunnel où des hommes et des femmes s'installent pour dormir dans des lambeaux de couverture ou des sacs en plastique.

Le premier contact avec le pays fut assez déroutant pour notre visiteur. Il s'est installé dans un des nombreux hôtels qui viennent de s'ouvrir dans la capitale. La chambre est luxueuse. La vue donne sur une belle gare mais également sur une place où s'amoncellent de grands parasols et des débris de fer difficiles à discerner dans la nuit. Un pays de contrastes selon la version édulcorée des guides touristiques. Mais ce sont surtout les signes d'une flagrante inégalité profitant à une frange réduite de la population que Georges retient. Dans la soirée, il a l'occasion de discuter au bar de l'hôtel avec un malgache qui se dit être dans les affaires. Ce dernier lui brosse une image reluisante du pays qui ne cadre pas vraiment avec le nombre impressionnant de sans logis qu'il a pu apercevoir, et qu'il a rarement vu en Afrique.

En fait, Georges n'est pas un simple touriste. A l'instar d'un certain nombre d'étrangers qui viennent dans l'Ile, il a entrepris ce petit voyage pour le plaisir de découvrir un autre monde, mais surtout pour explorer de nouvelles pistes pour étendre les activités de sa PME basée en France. Les autres pays de l'Afrique francophone ne l'attirent pas vraiment. Les récits de son oncle, qui a vécu il y a une quarantaine d'année à Madagascar, sur cette culture entre l'Asie et l'Afrique expliquent son choix de s'intéresser à ce pays. Mais les trois semaines qu'il passe dans l'Ile le rendent plutôt perplexe. Les zones industrielles autour de la capitale semblent témoigner d'une économie en expansion. Un tour à travers le pays révèle une

diversité de la nature qui peut être exploitée. Mais l'état des infrastructures laisse à désirer. Les nombreux contacts qu'il a eus avec d'autres investisseurs, s'ils confirment ses impressions qu'il y a effectivement des opportunités à saisir, l'ont aussi découragé. L'accent mis par ces derniers sur les blocages induits par les lourdeurs administratives, la main mise d'un petit nombre sur l'économie, et le caractère instable de la vie politique, l'ont conduit à renoncer, sans doute provisoirement, mais peut-être définitivement, à investir dans le pays. Un séjour plutôt agréable, de beaux paysages, des visages souriants, mais sur le contexte et l'avenir de l'économie : un grand doute.

Le périple inachevé de Georges chez les malgaches n'est pas un cas isolé. Mais ces investisseurs découragés sont-ils réellement nombreux? Il est difficile de répondre à cette interrogation. Et si ces derniers s'étaient malgré tout décidés à s'installer, qu'auraient-ils véritablement apporté au pays? Déjà, de manière certaine, quelques devises et quelques emplois. Dans un pays qui stagne depuis trois décennies et qui voit le niveau de vie de sa population chuter d'année en année, on peut sans doute dire que rien n'est négligeable.

Mais la voie d'une véritable relance de l'économie reste une énigme. Les impressions les plus contradictoires peuvent être retenues sur Madagascar :

- des optimistes évoquent les potentiels de l'Ile et croient à la possibilité d'un miracle à la malgache, à l'instar des pays d'Asie, du Chili ou, plus proche, du voisin mauricien ;
- les pessimistes sont persuadés que la complexité de la culture de l'Ile, l'insularité frileuse de ses habitants, et les problèmes ethniques mais également de castes, constitueront encore pour longtemps des freins au développement ;
- les bailleurs de fonds hésitent entre miser sur la réussite du pays pour pouvoir mettre en avant un exemple africain, ou réduire au minimum leurs interventions ;

- les dirigeants, sous la pression de ces derniers, prennent des mesures drastiques dans certains domaines, mais sans pour autant être vraiment convaincus de la pertinence de la stratégie adoptée ;
- enfin, les malgaches restent attachés dans leur grande majorité à l'idée d'un Etat-providence, et leurs opinions témoignent d'un grand désarroi face au saut vers l'inconnu que constitue la libéralisation de l'économie⁽³⁾.

Quelle vision retenir?

Un petit encart dans le journal *Le Monde* de mai 1994⁽⁴⁾ donne une saisissante description de l'économie de l'Ile : "Madagascar est une virgule de l'Afrique où la prospérité, à l'inverse des cyclones, retient son souffle. On y côtoie la misère aux pieds nus, les voleurs de zébus à bosse creuse, les rêves de richesse sans cesse contrariés. Malgré l'or et la vanille, l'émeraude et une main-d'oeuvre habile, Madagascar est d'abord un potentiel de *peut-être*, rejeté dans la catégorie peu enviable des pays les moins avancés, les parias du monde".

Suivre, ou tout au moins adapter, les exemples réussis des pays d'Asie dans un pays de treize millions d'habitants dont plus de 80% sont des ruraux répartis sur 587 000 km², et qui n'a pas fait preuve d'un réel dynamisme depuis plus de trente ans : un espoir justifié ou un rêve impossible? Cette question constitue la toile de fond de l'analyse que nous nous proposons de mener. Mais avant d'explicitier la problématique centrale de notre recherche, ces clichés méritent quelques développements, afin de mieux cerner le contexte global de l'économie malgache, ainsi que les défis à relever.

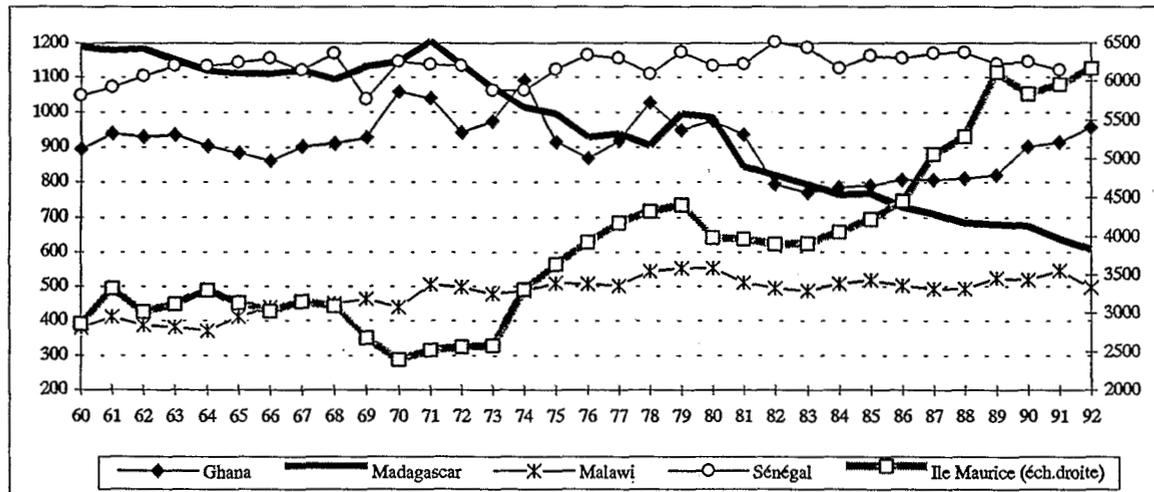
3) Voir RAZAFINDRAKOTO, M. et ROUBAUD, F. (1996) : " Ce qu'attendent les tananariviens de la réforme de l'Etat et de l'Economie", *Politique Africaine*, n°61.

4) *Le Monde* du 3 mai 1994, "Madagascar normalisée" par Eric FOTTORINO.

II.- DEVELOPPEMENTS

Trente-cinq années se sont écoulées depuis l'indépendance de Madagascar. Aucun des trois régimes politiques, qui tour à tour ont adopté les options économiques les plus diverses, n'ont réussi à stopper la tendance involutive du pays, et à enclencher une relance. Même si les classements établis par les institutions internationales présentent des limites, la place de l'Ile aujourd'hui parmi les dix pays les moins avancés de la planète en dit long sur la trajectoire déclinante de cette nation dans un environnement international en perpétuelle évolution. A titre de repères, le pays avait un PIB par tête d'environ trois fois inférieur à celui de l'Ile Maurice dans les années 60, or le rapport est actuellement de un à dix, le voisin mauricien figurant dorénavant parmi les économies à revenu intermédiaire de la tranche supérieure⁽⁵⁾.

Graphique 1
Evolution comparée du PIB par tête de quelques pays africains
en parité du pouvoir d'achat
(en dollar constant 1985)



Source : Penn World Tables, Mark 5.6, 1995.

5) Selon la base de données de SUMMER et HESTON : Penn World Tables 1995, le PIB par tête en parité du pouvoir d'achat de l'Ile Maurice est de 6167 en 1992, alors que pour Madagascar, il est de 608 (en dollar constant 1985).

1. Une économie en stagnation depuis trois décennies

"Un exemple frappant de potentiel inexploité... un déclin économique sans précédent pour un pays qui n'a connu ni l'invasion étrangère, ni la guerre civile"⁽⁶⁾ (Banque Mondiale, 1993b) ; "Un trend séculaire de relative stagnation... [une crise qui] n'est que la manifestation d'un mouvement en profondeur dont les racines sont anciennes"⁽⁷⁾ (HUGON, 1988) ; "Le pays s'enlise... [Une] tendance désastreuse, associée à une étrange stabilité sociale"⁽⁸⁾ (Nord Sud Export Consultants, 1992).

Tels sont les termes utilisés par différents auteurs pour qualifier la tendance de l'économie malgache. Ils témoignent aussi bien de la gravité du contexte général qui prévaut dans l'île que de sa complexité, même si "la genèse de la crise que connaît Madagascar est en bien des points semblable à celle qu'ont connue une grande partie des pays non pétroliers de la zone franc"⁽⁹⁾ (DURUFLE, 1988).

Depuis le début des années 70, à l'exception du pic de 1980 et de l'embellie passagère de 1989, la croissance du produit intérieur brut a toujours été inférieure à celle de la population. Et même si on remonte plus loin dans le temps, seules les trois dernières années de la décennie soixante échappe au constat de faible dynamisme de l'économie.

Le niveau du taux d'investissement a rarement dépassé 15%. Si la montée des déséquilibres dans la deuxième moitié des années 70, et la crise qui s'ensuivit, ont contraint les investissements, il faut souligner que le niveau de ces derniers était déjà peu élevé lors de la

6) BANQUE MONDIALE (1993) : "Madagascar : Note de Stratégie Economique", p. 1

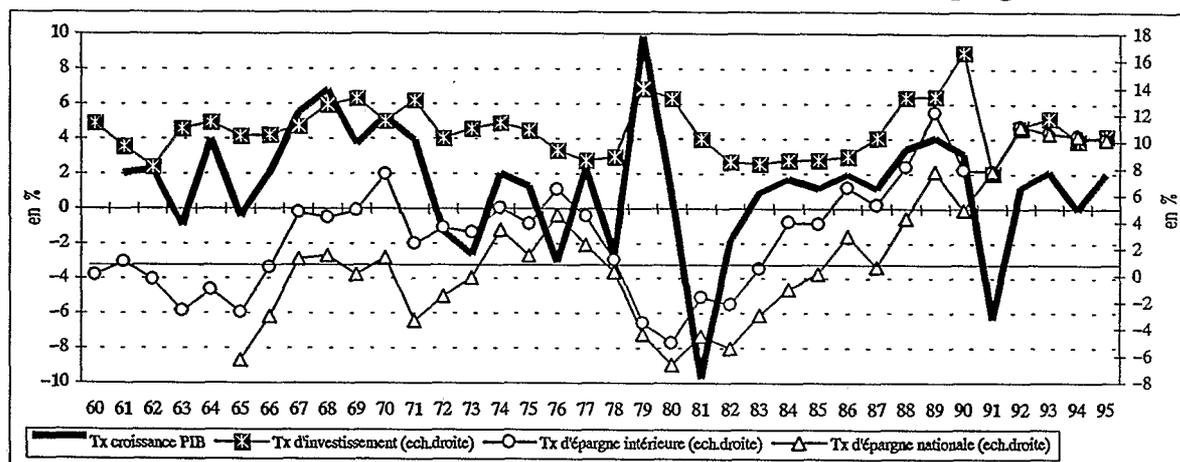
7) HUGON, P. (1988) : "Madagascar : le riz et le pouvoir" in J. DE BANDT et P. HUGON : Les Tiers Nations en mal d'industrie", p. 270.

8) Nord Sud Export Consultant (1992) : Dossier Madagascar /1, p. 4.

9) DURUFLE, G. (1988) : "L'ajustement structurel en Afrique (Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar)", Editions Karthala, p. 151.

précédente période de relative prospérité. HUGON (1988) explique la faible accumulation de la première république par le système pyramidal de l'économie de traite qui a été mis en place. Et on peut s'interroger si le niveau continuellement limité des investissements ne découle pas des caractéristiques structurelles de l'économie et de la société malgache en général. Les investissements privés augmentent mais cette montée est loin de provoquer une véritable relance de l'économie puisqu'elle compense tout juste la diminution des investissements publics. La modicité du taux d'épargne, qui malgré une tendance à la hausse au cours des années 80 stagne à moins de 12%, est révélatrice d'une incapacité chronique à dégager des ressources.

Graphique 2
Evolution du PIB, du taux d'investissement et du taux d'épargne



Source : Comptabilité Nationale, INSTAT.

Une relative inertie caractérise ainsi l'économie malgache sur longue période. Deux hypothèses peuvent être avancées pour interpréter cette atonie ambiante. Ou bien les différentes stratégies adoptées, allant de la politique autarcique et dirigiste au libéralisme, théoriquement se justifiaient, mais les lacunes dans leur mode d'application n'ont pas permis les résultats attendus. Ou bien Madagascar connaît de profonds problèmes structurels auxquels les diverses options de politique économique choisies dans le passé ne pouvaient remédier. En

fait, ces deux sources de blocages ne s'excluent pas, mais il faudrait évaluer l'ampleur des effets de chacune sur l'économie malgache, afin de mieux tracer la voie d'une possible relance.

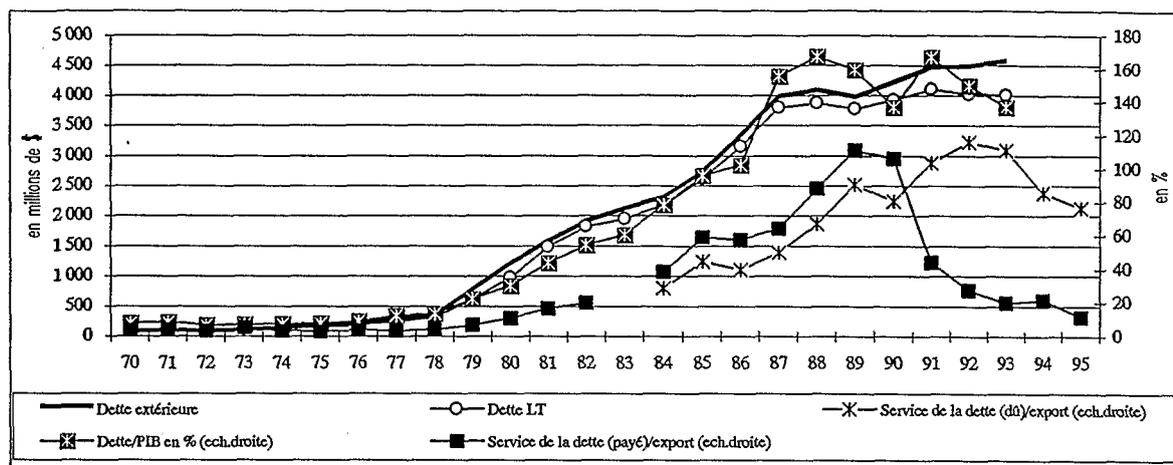
2. Les finances publiques dans l'impasse

Le faible dynamisme interne, caractérisant l'économie malgache depuis l'indépendance, a progressivement engendré un accroissement du poids des contraintes extérieures. Les enchaînements des facteurs de la crise, alliant aussi bien les problèmes structurels que les options économiques inadaptées, ont été développés par RAMAHATRA (1989). Mais l'analyse proposée par COUSSY (1986) sur les choix politiques et les mécanismes qui ont mené à une "tutelle" des créanciers étrangers et des organisations internationales sur l'économie du pays apporte un éclairage sous un angle inhabituel. Ce dernier relève que les contraintes extérieures déjà sous-jacentes lors de la période de domination étrangère des années 60 se sont renforcées avec l'adoption de la stratégie de rupture avec l'extérieur à partir de 1972⁽¹⁰⁾. La conscience des possibilités réduites d'une expansion de l'offre locale, et donc du caractère limité de l'autonomisation de l'économie, conduit les dirigeants à opter pour une politique d'endettement, permise par un contexte international favorable à cette option, à la fin des années 70. Mais si ce recours à l'endettement engendre un desserrement provisoire de la contrainte pesant sur les financements de l'économie, il s'est surtout traduit au cours des années qui suivirent par une pression encore plus marquée sur l'équilibre extérieur. L'environnement mondial devenu défavorable, avec la hausse des taux d'intérêt et la baisse des termes de l'échange du pays, auquel s'ajoute la productivité restreinte des investissements effectués, ont fait naître une crise des paiements extérieurs que Madagascar n'arrive pas à surmonter. La faiblesse des financements extérieurs nets soulignée par COUSSY (1986) reste toujours au

10) Une description détaillée des différentes phases du plan de développement adopté à partir du milieu des années 70 est donnée dans RAJOELINA, P. et A. RAMELET (1989) : "Madagascar, la grande Ile", Ed. L'Harmattan.

début des années 90 une constante de l'économie. Les entrées de capitaux, constituées en majeure partie de nouveaux prêts, servent avant tout aux paiements des intérêts et des amortissements de la dette.

Graphique 3
Evolution de la dette extérieure

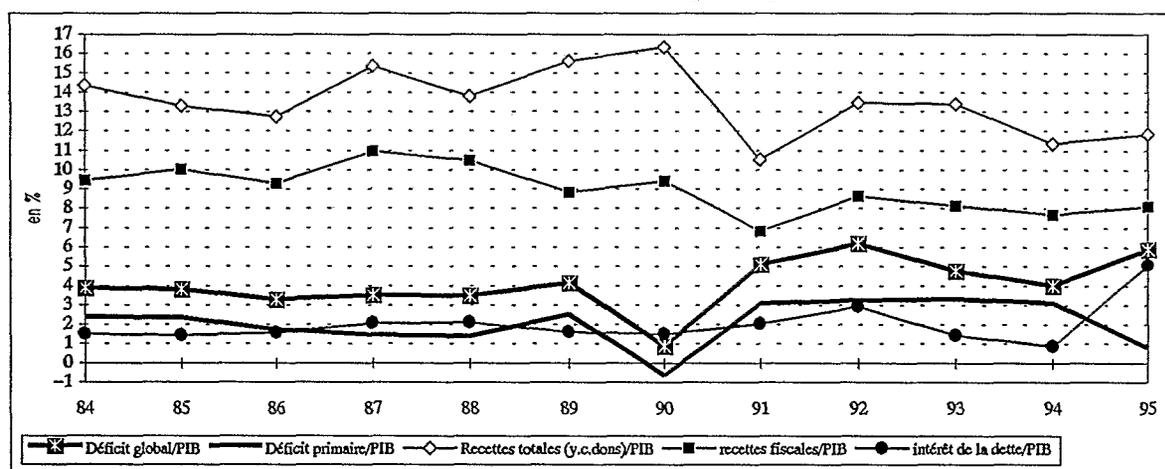


Source : World Tables 1995 pour le montant de la dette extérieure, Banque Centrale de Madagascar pour le service de la dette à partir de 1984.

Les retombées de la politique d'endettement depuis la phase d'"investissement à outrance" de 1979-1980 posent des problèmes jusqu'à présent irrésolus. Si le niveau de la dette extérieure de Madagascar reste en deçà de ceux de la Zambie, de la Côte d'Ivoire, du Congo, de la Tanzanie ou du Mozambique (pour lesquels celui-ci monte à plus de 200% du PIB au début des années 90), cette économie se classe parmi les plus endettées. A titre de comparaison, la dette de l'Ile Maurice ou encore du Zimbabwe, de l'Indonésie et de la Thaïlande évolue à moins de 60% du PIB. De plus, ces derniers ont réussi à stabiliser sinon à réduire leur endettement depuis le milieu des années 80. Même le Malawi, un pays plus pauvre en terme de PIB par tête et qui avait le même ratio d'endettement que Madagascar en 1986 est parvenu en 1993 à limiter la part de sa dette extérieure à moins de 90% de son produit intérieur brut. La situation malgache est ainsi particulièrement inquiétante.

Les contraintes découlant de l'importance des intérêts de la dette se répercutent directement sur les finances publiques. Après avoir dépassé 15% du PIB en 1980 et 1981, le déficit global était retombé à des niveaux raisonnables au cours de la deuxième moitié des années 80 (inférieur à 4%). Il descendit même à moins de 1% en 1990. Mais cet équilibre relatif n'était que passager, puisque le déficit se creuse de nouveau par la suite. La baisse du niveau des recettes se conjugue avec la montée du poids des intérêts, surtout en 1995. Le déficit public atteint alors 6% du PIB.

Graphique 4
Evolution des finances publiques



Source : Banque Centrale de Madagascar. Le déficit primaire est défini par le déficit global hors intérêt de la dette.

Si certaines études (CERDI, 1990 ; DOROSH et BERNIER, 1994) concluent que la politique de stabilisation a réussi à rétablir les grands déséquilibres macro-économiques à la fin des années 80, la fragilité des résultats obtenus est manifeste aux vues des performances plus récentes. L'Etat n'arrive pas à dégager les ressources nécessaires pour financer ses dépenses. Les recettes fiscales qui représentent près de 70% des recettes totales (y compris les dons), sont en baisse depuis 1987. La pression fiscale est particulièrement faible à Madagascar (moins de 10% du PIB⁽¹¹⁾ en excluant les prélèvements extrabudgétaires). Mais à cela se sont ajoutés les effets des réformes tarifaires sur le commerce extérieur depuis 1988, qui ont

11) Les recettes fiscales représentent en moyenne plus de 14% du PIB dans la majorité des pays africains (plus de 20% à l'Ile Maurice et en Côte d'Ivoire).

engendré une baisse des revenus de l'Etat. Les taxes sur le commerce extérieur qui représentaient plus de 54% des recettes budgétaires en 1988 sont passées à 48,5% en 1993.

Sachant qu'un équilibre viable à court et moyen terme est nécessaire pour établir la base d'une croissance de l'économie, et que, malgré l'objectif affiché par les dirigeants d'un Etat minimal, ce dernier doit pouvoir assurer ses fonctions traditionnelles (justice, police, éducation, santé et infrastructures), on peut s'interroger sur l'avenir du pays dans un contexte de déséquilibres permanents des finances publiques.

3. Une population en détresse

A l'époque du "Développement Humain Durable", de l'"ajustement à visage humain", il convient de dresser le tableau de la situation qui prévaut actuellement au sein de la population malgache. Ce détour s'avère nécessaire non pour répondre au souci de s'inscrire dans un discours de façade, ou de souscrire à un concept devenu à la mode depuis quelques années, mais pour donner une idée de l'ampleur de la dégradation du niveau de vie des habitants, et des contraintes qui doivent être résolues pour accéder à une croissance à moyen et long terme. Une quinzaine d'années s'est écoulée depuis les promesses d'une sortie imminente du tunnel de la crise. Si des sacrifices sont inévitables pour remédier aux erreurs du passé, le caractère prolongé de l'ajustement par le bas, auquel la population se résigne, est insoutenable. Sans parler des risques de désintégration et d'explosion sociale, qui se manifestent déjà par des "stratégies régressives"⁽¹²⁾ (vols, démission devant les responsabilités familiales, baisse de la solidarité), le marasme qui perdure compromet les chances d'une relance de l'économie. Non

12) Voir RAMAHATRA, R., PATTERSON, H. et ANDRIANTSEHENO, B. (1993) : "Evaluation participative de la pauvreté. Rapport de synthèse". Banque Mondiale, PASAGE, PNUD.

seulement les capacités de réaction et d'initiative des habitants sont émoussées, mais leur équilibre physiologique, condition d'une productivité adéquate, peut être atteint.

Certaines personnes, aveuglées par leur optimisme démesuré, ou tout simplement par leurs privilèges, persistent à nier le bilan catastrophique des trente dernières années sur les conditions de vie des ménages malgaches. Mais quelques chiffres peuvent être relevés pour donner un aperçu de la gravité de la situation.

BLARDONE (1992) relève un certain nombre d'indicateur de pauvreté : en 1991, 45% de la population d'Antananarivo vivaient en dessous du seuil de pauvreté, et les "ménages vulnérables"⁽¹³⁾ dans les grands centres urbains sont estimés à plus de 80% du total. D'après les résultats provisoires d'une enquête nationale auprès des ménages (EPM), 74% de la population malgache se situe en dessous du seuil de pauvreté en 1993. En mobilisant les résultats de diverses enquêtes depuis l'indépendance, RAVELOSOA et ROUBAUD (1996) évaluent la chute de la consommation par tête des ménages de la capitale à -45% entre 1961 et 1995. A cela s'ajoute la dégradation en qualité du bilan alimentaire, puisque la diète s'est appauvrie avec un effet de substitution massif des *viandes et poissons* au profit des *farineux, féculents et tubercules*⁽¹⁴⁾. Ces auteurs confirment parallèlement le phénomène d'accroissement des inégalités, constaté par PRYOR (1990) à l'échelle nationale de 1960 à 1980.

De graves difficultés existent sur le marché du travail. Si le taux de chômage est très faible (6,8% dans la capitale en 1996⁽¹⁵⁾), c'est le sous-emploi massif qui en est le symptôme patent. Le taux de sous-emploi global est évalué à 57,5% de la population active de la capitale

13) Il s'agit des ménages qui n'arrivent pas à subvenir à leurs besoins alimentaires normaux.

14) Voir RAVELOSOA, R. et ROUBAUD, F. (1996) : "Dynamique de la consommation des ménages de l'agglomération d'Antananarivo sur longue période : 1960-1995", Projet MADIO, n°9602/E.

15) Voir MADIO (1996b) : "L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans l'agglomération d'Antananarivo : premiers résultats de l'Enquête Emploi 1996", juin 1996.

en 1995 (MADIO, 1996b). Ce groupe d'actifs comprend aussi bien ceux qui travaillent moins de 35 heures par semaine contre leur gré (*sous-emploi visible* : 15,5%), que ceux qui gagnent moins que le salaire horaire minimum (*sous-emploi invisible* : 54,9%). Ce phénomène est encore plus marqué dans les campagnes puisque à l'échelle nationale, en 1993, on retrouve le même ordre de grandeur pour le sous-emploi invisible (55%), mais le taux de sous-emploi visible dépasse 50% (ROUBAUD, 1995).

Enfin, à l'heure où l'on compte sur les qualifications de la main-d'oeuvre malgache, combinées à son faible coût, pour permettre au pays d'être compétitif sur le commerce international, la détérioration progressive du système éducatif est plus que préoccupante. Avec la baisse des taux de scolarisation et de la qualité de l'enseignement, le niveau élevé du taux de redoublement et d'abandon, et la diminution des dépenses publiques courantes d'éducation par habitant⁽¹⁶⁾, Madagascar a perdu la position privilégiée dont elle jouissait par rapport aux autres pays africains (ROUBAUD, 1996). Pourtant, malgré ces difficultés, les ménages restent persuadés des vertus de l'école. La déscolarisation des enfants ne constitue pas un choix délibéré, elle résulte de la chute des pouvoirs d'achat. Une persistance de cette tendance à sacrifier l'éducation, aussi bien du côté des ménages confrontés à un problème de survie, que du côté de l'Etat en proie à une crise financière, serait particulièrement néfaste à terme. L'exemple des économies d'Asie de l'Est montre le rôle prépondérant de l'éducation dans les rapides transformations structurelles qui ont favorisé leur réussite à l'exportation (SCITOVSKY, 1985).

Face à cette dégradation de leurs conditions de vie, les ménages ont été contraints d'opérer des stratégies d'adaptation. Elles se sont traduites, d'une part, par une poussée des taux

16) Celles-ci ont chuté de 45% en francs constants de 1988 à 1994.

d'activité, avec une mobilisation de la main-d'oeuvre secondaire (notamment féminine), et d'autre part, par une modification des comportements de consommation, avec une substitution entre les produits mais également entre les lieux d'achat (RAVELOSOA et ROUBAUD, 1996). Le souci polyculturel des paysans, le développement de la pluri-activité dans les campagnes, l'extension des surfaces cultivées, et pour certains une tendance au repli vers l'autosubsistance caractérisent par ailleurs les modes d'adaptation de la population rurale (RABEARIMANANA, RAMAMONJISOA, et RAKOTO, 1994 ; MADIO, 1996a). Mais les réactions au niveau micro-économique de chaque individu sont dérisoires face à l'ampleur des chocs subis. "Comment chasser les dinosaures avec un lance-pierres", tels sont les termes utilisés par RAVELOSOA et ROUBAUD (1996) pour qualifier le caractère infructueux des réponses des ménages à la crise qu'ils subissent.

Jusqu'à présent, la gravité et la persistance des déséquilibres macro-économiques ont relégué au second plan les problèmes de baisse et de distribution inégale des revenus (RODRIK, 1992c). Mais les limites d'une stratégie visant le rétablissement des équilibres macro-économiques pour induire une croissance ont été constatées. Une politique macro-économique remédiant à la régression continue des niveaux de vie s'avère indispensable pour ne pas remettre en cause les acquis et les chances d'une véritable relance de la croissance économique⁽¹⁷⁾.

17) Les effets de l'éducation, de la santé, de la nutrition sur la productivité du travail ont notamment été soulignés par HORTON et KING (1981) et SCITOVSKY (1985).

III.- PROBLEMATIQUES

Le sombre tableau qui vient d'être dressé donne la mesure du défi que le pays doit relever pour renouer avec la croissance. Pour ne pas se ranger du côté des pessimistes, doit-on acquiescer à l'idée d'"une économie sinistrée, mais pleine de promesses"⁽¹⁸⁾? Les espoirs ne sont pas éteints puisque STRYKER et METZEL (1995) justifient le choix de Madagascar comme terrain d'étude, parmi d'autres pays africains, en soulignant que les réformes économiques entreprises comportent une gamme complète de mesures, et que le pays dispose des atouts nécessaires pour une croissance vigoureuse des exportations. La Banque Mondiale (1993b) énonce clairement les possibilités de suivre les exemples asiatiques pour le cas malgache, avec l'adoption d'une stratégie de croissance tirée par les exportations⁽¹⁹⁾. Comparée à l'économie du Malawi qui présente globalement les mêmes caractéristiques que celle de Madagascar (poids de l'agriculture, faible niveau de vie de la population), les prévisions économiques pour cette dernière sont plus favorables, et cela malgré une évolution modérée mais plutôt positive pour le premier, et une détérioration continue pour le second (PRYOR, 1990). Ceux qui misent sur le développement du pays ont sans doute tendance à penser qu'une inversion des tendances passées, avec une ouverture affirmée à l'environnement international, suffirait pour déclencher la croissance dans une économie restée inerte et en retrait des dynamiques qui s'opèrent à l'échelle mondiale.

Le chemin de la relance économique est cependant loin d'être aussi simple. L'alternative d'une politique de libéralisation et d'extraversion, adoptée par élimination des stratégies qui ont échoué, est-elle à même de faire disparaître les lourds fardeaux du passé? L'appauvrissement de la population, la faiblesse de l'épargne, le poids de la dette, la

18) Marchés Tropicaux (1994), " Spécial Madagascar", par François GAULME, 4 mars, p.411

19) Un rapport confidentiel de la Banque Mondiale (1994b) ayant pour intitulé : "Madagascar. Nouveaux Horizons : Stratégie pour une croissance tirée par les exportations du secteur privé".

dégradation de l'appareil productif, le développement limité des infrastructures ainsi que leurs délabrements, et enfin les défaillances de l'Etat dans la gestion de l'économie constituent autant de difficultés à surmonter. La supériorité de la stratégie d'ouverture par rapport à celle tournée vers l'intérieur visant l'import-substitution a fait l'objet de nombreuses études, mais comme le note BALASSA (1989), à la fin de sa revue de la littérature sur le sujet, le chemin de la réforme, la transition d'une économie fermée à celle orientée vers l'extérieur, mérite de plus amples investigations.

RAMAHATRA (1989) a souligné les limites de la politique de stabilisation financière, ayant pour principal objectif l'ajustement de la balance des paiements, et laissant de côté les véritables potentiels de croissance. Depuis la deuxième moitié des années 80, on cherche à stimuler l'offre en libéralisant différents secteurs de l'économie (les échanges, les prix, les circuits de commercialisation). A l'instar des programmes d'ajustement mis en place dans beaucoup d'autres pays en développement, à l'objectif de stabilisation macro-économique viennent s'ajouter les mesures visant à corriger les distorsions micro-économiques. Parallèlement, les exportations sont encouragées pour remédier à l'étroitesse du marché local, et des incitations ont été mises en place pour attirer les investisseurs étrangers afin de pallier la faiblesse de l'épargne intérieure. Ces choix ont-ils permis d'atteindre les objectifs voulus? Les quelques agrégats macro-économiques présentés plus haut (PIB par tête, taux d'investissement, déficit public et conditions de vie de la population) montrent que la tendance globale ne s'est pas inversée.

Deux points doivent alors être relevés. D'une part, il est vrai que les dirigeants malgaches, malgré le choix affiché d'une stratégie d'ouverture, ont adopté depuis le début des années 90 une attitude plutôt frileuse vis-à-vis de l'extérieur. Un climat d'hésitation règne et

les réformes sont dans certains domaines floues ou partielles, en particulier sur les incitations des investissements étrangers. Mais cette instabilité ambiante ne découle-t-elle pas du caractère peu convaincant des résultats obtenus? La hausse du coût de la vie entraînée par la libéralisation des prix et la dépréciation du taux de change, les effets limités de la création d'entreprises franches exportatrices sur la population, et la disparition d'entreprises induite par une concurrence étrangère accrue sont des impacts difficiles à gérer pour la jeune Troisième République. Les interactions entre les agents économiques, les groupes sociaux et le gouvernement, qui peuvent aboutir à des situations de blocages suite à l'adoption de politiques impopulaires, ont été explicitées par MORRISSON, LAFAY et DESSUS (1994). La pertinence d'une stratégie doit être jugée à la lumière des possibilités de la mener à terme et non seulement à partir de ses résultats théoriques.

Des voix peuvent se lever pour imputer à l'Etat la responsabilité des perturbations empêchant la poursuite des réformes. Une politique de communication adéquate doit en effet pouvoir dissuader toute opposition stérilisante. Ceci nous amène à notre deuxième remarque. D'un côté, le poids de l'Etat dans l'économie est dénoncé, et le désengagement de celui-ci est revendiqué. De l'autre, toutes les mesures préconisées impliquent une présence marquée de l'Etat. Certes, à première vue, ces deux options ne sont pas contradictoires puisqu'on demande à ce dernier de se retirer de la sphère économique, où son intervention s'est traduite par des distorsions néfastes au pays, pour se consacrer à son rôle traditionnel d'arbitre, ou de commissaire-priseur. Mais on a tendance à oublier que cette fonction est aussi difficile à remplir (sinon plus) que celle d'un Etat-interventionniste. La maîtrise de l'inflation, la limitation du déficit public, l'orientation des investissements, la mise en place d'un cadre incitatif, l'accroissement des rentrées fiscales, sans parler de ses attributions dans le domaine de l'éducation, de la santé, de la sécurité et des infrastructures supposent une forte capacité

institutionnelle de l'Etat. L'ampleur de la tâche qui lui incombe n'est pas un élément nouveau dans le débat visant à dégager la stratégie adaptée pour relancer les économies en développement. La Banque Mondiale (1994a) consacre un chapitre entier à ce thème dans son rapport sur l'ajustement en Afrique. Les analyses sur les économies asiatiques corroborent l'importance d'un Etat fort (PACK et WESTPHAL, 1986). LALL (1995) insiste dans sa critique du rapport de la Banque Mondiale sur le rôle prépondérant de l'Etat et plus particulièrement sur l'impérieuse nécessité de disposer de cadres dirigeants compétents pour mener à bien les réformes.

Mais, malgré le discours affiché, il semble que jusqu'à présent les réformes sur les capacités institutionnelles de l'Etat aient été laissées au second plan. Il est vrai que la mode, sur le "terrain", est aujourd'hui encore à l'insertion mondiale sous le souffle de la globalisation des échanges, et un effort mettant essentiellement en avant le renforcement de l'appareil étatique est perçu comme une logique qui appartient au passé.

A Madagascar, l'accent est mis sur la libéralisation ainsi que sur l'ouverture extérieure. L'idée sous-jacente est que l'élimination des distorsions passées et les opportunités qu'offre le commerce international suffiraient à surmonter toutes les contraintes et à faire décoller l'économie, avec un minimum d'intervention de l'Etat. Ce pari de renouer avec la croissance en misant tout de suite sur les forces du marché, laissant à la marge le rôle de l'Etat dans le processus de transition, est-il soutenable?

Cette interrogation constitue la problématique centrale de notre thèse. Pour y répondre, une étude approfondie des secteurs qui sont censés jouer un rôle moteur dans le cadre de l'option adoptée mesurera la portée de la stratégie d'ouverture et de désengagement de l'Etat.

L'intégration des approches sectorielles dans un cadre macro-économique donnera une évaluation de la pertinence globale de ces choix de politique économique, et complétera notre démarche.

On aura donc recours à différentes méthodes. L'exploitation de données statistiques détaillées résultant d'enquêtes récentes, mais également remontant aux années 60, permettra d'étayer les résultats avancés. Des analyses transversales portant sur un large échantillon de pays permettront de situer le cas malgache à l'échelle internationale. Un modèle appliqué à Madagascar intégrant la structure globale de l'économie, les comportements micro-économiques, ainsi que les mécanismes macro-économiques sera également mobilisé.

Dans la première partie, nous nous pencherons sur l'évolution du commerce extérieur et ses déterminants. Les enjeux théoriques de la libéralisation des échanges seront brièvement exposés avant de porter notre attention sur les faits empiriques. Un certain nombre de questions se posent. La volonté d'ouverture s'est-elle réellement traduite sur le volume des échanges extérieurs? Le contexte international est-il favorable à une insertion du pays au commerce mondial? Les exportations et les importations ont-elles véritablement réagi aux incitations induites par les changements de prix? Le "cercle vicieux récurrent entre le faible dynamisme des exportations et la désarticulation interne"⁽²⁰⁾, souligné par COUSSY (1986), a-t-il été résolu? On cherchera ainsi à évaluer l'impact des mesures de libéralisation et d'ouverture sur la levée des barrières structurelles de l'économie, et sur la dynamisation des secteurs tournés vers l'extérieur. La stratégie adoptée repose en effet sur l'expansion des échanges pour renouer avec la croissance.

20) COUSSY (1986), p.1.

A l'issue de cette première étape, nous verrons qu'une diversification notamment en faveur des produits manufacturés est nécessaire. La deuxième partie portera ainsi sur le potentiel de développement du secteur industriel avec un accent particulier sur les entreprises exportatrices. L'expansion des exportations manufacturières constitue un des principaux objectifs de la stratégie d'ouverture. D'une part, elle est supposée permettre de contourner la faiblesse de la demande locale. D'autre part, la tendance à la marginalisation des pays exportateurs de produits primaires, et le succès des pays asiatiques qui ont diversifié leurs échanges laissent penser qu'un accroissement des exportations industrielles est un passage obligé pour une meilleure intégration à l'économie mondiale. A partir d'une enquête récente représentative de l'ensemble du tissu industriel, les atouts et les faiblesses de celui-ci seront explicités. Conformément à la théorie mettant en avant les externalités positives de l'ouverture, les entreprises exportatrices font-elles preuve d'une meilleure performance? Les conséquences de la libéralisation des échanges sur l'industrie malgache seront appréciées en retraçant la dynamique de cette dernière sur longue période. Par ailleurs, compte tenu de l'espoir qui repose sur les investissements étrangers pour développer le secteur industriel, quel rôle ont joué ces derniers, et quelles sont leurs limites? Les perspectives d'évolution des flux de capitaux extérieurs seront dégagées.

Après avoir relevé les signes prometteurs d'une relance de l'économie, ainsi que les contraintes qui continuent de peser sur l'offre, la question de la pertinence de la stratégie adoptée par Madagascar sera abordée sous l'angle macro-économique. La dynamisation des échanges extérieurs suffit-elle effectivement pour relancer l'ensemble de l'économie? A partir d'un modèle d'équilibre général calculable appliqué au cas de Madagascar, on évaluera les impacts d'une politique basée sur l'ouverture extérieure. D'une part, les externalités induites par

la libéralisation des échanges seront considérées. L'accès au marché extérieur et la disponibilité des intrants et des biens d'équipements importés exercent en principe un effet positif sur la productivité des facteurs. D'autre part, un climat de confiance retrouvé, un environnement stable et incitatif, ainsi qu'un marché dont les imperfections sont limitées constituent les hypothèses sous-jacentes de la démarche choisie. Deux questions sont alors posées. Premièrement, dans quelle mesure la libéralisation des échanges entraîne un rétablissement des déséquilibres macro-économiques? Les retombées sur la balance des paiements, mais aussi sur les finances publiques seront analysées. Deuxièmement, une expansion des exportations grâce à l'arrivée des investisseurs étrangers peut-elle exercer un effet d'entraînement suffisant sur le reste de l'économie? On estimera les répercussions d'une hausse des investissements dans la zone franche sur la croissance, et sur les secteurs tournés vers le marché intérieur, mais également sur les revenus et l'emploi.

L'analyse des réponses effectives de l'économie depuis le virage libéral et l'ouverture, ainsi que de ses réactions potentielles à moyen et long terme, mettra le doigt sur les véritables sources de blocage du pays. Les espoirs de croissance grâce au potentiel de développement de l'initiative privée, notamment dans les secteurs d'exportation, sont-ils légitimes? Sans traiter de façon directe le rôle de l'Etat dans l'économie, les résultats de notre étude nous conduiront à statuer sur la nécessité ou non d'une plus forte présence de la puissance publique.

PREMIERE PARTIE

LES ENJEUX DE LA LIBERALISATION DES ECHANGES A MADAGASCAR

PARTIE I

LES ENJEUX DE LA LIBERALISATION DES ECHANGES A MADAGASCAR

INTRODUCTION

Madagascar a connu une longue période de fermeture vis-à-vis de l'extérieur. Sa taille, son insularité et la grande diversité de sa nature, lui valant le qualificatif d'*Ile-continent*, ont sans doute contribué à favoriser son relatif isolement. Mais en dehors de ces facteurs géographiques, les principales raisons de cette fermeture sont d'ordre politique et économique. A l'instar de nombreux pays en développement, les exportations malgaches sont essentiellement constituées de produits primaires. De fait, cette spécialisation marginalise déjà le pays compte tenu de l'évolution du commerce mondial. Mais comme dans beaucoup de pays similaires, cette caractéristique des exportations, qui s'ajoute à une dépendance vis-à-vis des importations manufacturières, ont incité au choix d'une politique d'autarcie, une stratégie de repli visant à renforcer les dynamiques intérieures. COUSSY (1986) insiste sur la faible extraversion de Madagascar avant son ouverture récente, en comparant la part des exportations dans le PIB (au-dessous de 20%) à celle des pays comme le Sénégal ou la Côte d'Ivoire (de l'ordre de 30%). Il souligne que la rupture vis-à-vis de l'extérieur qui avait pour objectif de remédier à la désarticulation interne de l'économie l'avait plutôt aggravée. Les contraintes résultant de la géographie du pays, qui se sont traduites par un cloisonnement entre les différents secteurs, et qui lui a cette fois-ci valu le qualificatif d'*Ile-archipel* (COUSSY, 1986 et HUGON, 1988), n'ont pas été résolues. La stratégie d'ouverture adoptée depuis le milieu des années 80 marque alors une véritable rupture dans l'histoire économique du pays. Suite à

l'échec des précédentes politiques, et sous l'influence du vent de libéralisation qui "souffle" dans les continents du Sud, Madagascar accorde dorénavant plus de place aux forces du marché. Ces dernières sont censées favoriser une meilleure allocation des ressources, et donc une relance de la croissance.

Un bref historique des politiques commerciales appliquées successivement à Madagascar est nécessaire pour situer les enjeux de l'ouverture. Cinq périodes peuvent être distinguées :

- de 1960 à 1972, le pays maintient ses liens économiques hérités du passé avec l'extérieur, en particulier avec la France ;
- 1973 marque le début de la fermeture de l'économie malgache, qui se précise surtout à partir de 1975. Non satisfait de la croissance résultant de l'ouverture extérieure, et désireux de rompre les liens néo-coloniaux, le pays opte pour une stratégie aut centrée en limitant les importations et en taxant les exportations ;
- avec la phase d'"investissement à outrance" de 1979 à 1981, les restrictions sur les importations ont été relâchées pour permettre notamment des importations de biens d'équipement, financées en grande partie par l'endettement extérieur ;
- à partir de 1982, la contrainte de la pénurie de devises, et le fort rationnement des importations qui en a résulté, a conduit à une politique de quotas et de licences d'importations;
- enfin, la libéralisation graduelle de l'économie, avec une ouverture accrue sur l'extérieur, est en cours depuis 1985. Toutes les taxes à l'exportation ont été progressivement éliminées, à l'exception de celle sur la vanille (considérée comme stratégique). Les Caisses de Stabilisation ont été dissoutes en 1990 pour le café, le poivre et le girofle et en 1993 pour la vanille. Parallèlement au désengagement de l'Etat de ces secteurs, les prix des produits d'exportations traditionnelles ont été totalement libéralisés, et non plus administrés comme auparavant, sur

l'ensemble des filières de la production à l'exportation. Les restrictions quantitatives sur les importations ont aussi été levées pour laisser place à un système libéralisé. Le RIL (Régime d'importation libéralisé) institué en 1987 pour quelques produits a été élargi à l'ensemble des importations en 1988 avec l'application du SILI (Système d'importation libéralisée). En complément des ressources générées par les exportations, les aides extérieures à la balance des paiements devaient permettre la satisfaction des besoins réels de devises pour les importations. Les autorités monétaires se gardaient par ailleurs la possibilité de procéder à des dévaluations en fonction de l'état des réserves. La taxation des importations a été simplifiée et les taux ont été réduits au cours des quatre années qui suivirent. Le nombre de taux est passé de 68 à 5 avec un minimum fixé à 10%, un maximum à 50% (ce dernier a été ramené à 30% en 1994). Ce système présentait toutefois des limites⁽²¹⁾. Le niveau des réserves de change était dépendant des aides extérieures. On a d'ailleurs assisté à une forte détérioration de ces réserves en 1990 avec une chute des exportations, une montée des importations et un retard de décaissements des aides (JANET et GUICQUERO, 1991). Ces contraintes ont amené les autorités malgaches à adopter un système de change flottant, avec la mise en place d'un marché interbancaire des devises, en 1994. Ce choix du flottement du franc malgache a directement induit une forte dépréciation de la monnaie nationale (de plus de 50% en nominal).

Cet aperçu des politiques appliquées montre le degré avancé du mouvement de libéralisation à Madagascar. Même si quelques barrières persistent dans des domaines très spécifiques, le virage radical pris par l'économie malgache a conduit certains auteurs à parler de libéralisation sauvage ou de schéma ultra-libéral (HIRSCH et LEENHARDT, 1993). Madagascar constitue ainsi dans une certaine mesure un cas d'école: un pays doté a priori d'un potentiel, qui a connu une fermeture prolongée, et qui décide d'adopter l'économie de marché,

21) Pour plus de détail sur le fonctionnement et les limites du SILI, voir COLIN de VERDIÈRE et alii (1988).

en misant sur les effets bénéfiques d'une extraversion prononcée. L'analyse de sa trajectoire devrait permettre d'évaluer les impacts d'une stratégie fondée sur l'ouverture et le désengagement de l'Etat. Le début de relance obtenu à la fin des années 80 a d'ailleurs failli conduire les organismes internationaux, en quête d'un "*front runner*" africain, à miser sur le pays, mais le ralentissement qui s'ensuivit les a contraints à faire marche arrière. Certes, le piétinement depuis le début des années 90 peut être imputé à l'instabilité politique. Mais on peut se demander si ce climat d'instabilité qui prévaut ne découle pas aussi des résultats obtenus, ces derniers n'étant pas suffisamment convaincants malgré le chemin des réformes accompli.

Nous passerons dans un premier temps en revue les enjeux théoriques de la libéralisation des échanges pour situer le contexte dans lequel évolue le pays, et pour tenter d'expliquer le choix de l'ouverture. Ensuite, notre approche cherchera moins à expliciter les raisons qui ont amené à l'adoption de cette stratégie à Madagascar qu'à analyser dans quelle mesure la libéralisation des échanges peut être porteur d'une dynamique de croissance. La contribution du commerce extérieur à la relance de l'économie sera ainsi évaluée.

Une fois cernés les enjeux d'une dynamisation des secteurs tournés vers le marché international, il convient dans un deuxième temps de s'interroger sur les moyens à mettre en oeuvre pour stimuler les échanges extérieurs. Nous nous intéresserons particulièrement aux impacts du desserrement des contraintes sur le commerce extérieur. Bien que l'analyse touche essentiellement la dernière période, notre approche part de la dynamique sur longue période. "La longue durée permet de prendre en compte les permanences et les ruptures" (HUGON, POURCET, QUIERS-VALETTE, 1995)⁽²²⁾. L'évolution de la structure et du niveau des

22) HUGON P., POURCET G. et QUIERS-VALETTE S., (1995) : L'Afrique des incertitudes. IEDES, Collection Tiers Monde, p.8.

échanges sera examinée en cherchant à dégager les effets des différentes politiques, en particulier depuis le tournant libéral. Les facteurs qui ont été ou qui pourraient être déterminants sur les exportations et les importations feront l'objet d'études spécifiques. L'exploration des pistes qui peuvent dynamiser les échanges guidera les différentes approches. L'accent sera mis sur les niveaux agrégés, mais les perspectives pour quelques produits clés à l'exportation seront toutefois explicitées.

Les questions qui sont au centre de cette partie sont ainsi de trois ordres :

- D'abord, quelles sont les logiques qui sous-tendent la stratégie d'ouverture? Et dans quelle mesure les thèses avancées peuvent s'appliquer aux cas de Madagascar? La contribution effective des échanges extérieurs à la relance de l'économie malgache sera évaluée.
- Si on peut espérer que la croissance sera poussée par les échanges, quel est le degré d'expansion possible de ces derniers si on se base sur son évolution sur longue période?
- Enfin, une analyse des facteurs qui influent sur le niveau et la structure du commerce extérieur sera entreprise en s'interrogeant sur la portée des mesures de libéralisation, et les contraintes qui limitent la dynamique des échanges à Madagascar.

Chapitre 1

LES LOGIQUES DES STRATEGIES D'OUVERTURE

I. LES ENJEUX THEORIQUES

La théorie du commerce international est un domaine très vaste. Compte tenu de l'étendue du sujet et de la multiplicité des contributions sur les enjeux de l'ouverture aux échanges, il serait prétentieux de notre part de vouloir faire une revue complète de la littérature existante. On se référera à celles déjà réalisées par d'éminents économistes pour se focaliser sur un certain nombre de questions clefs. Bien que les apports des études sur les pays industrialisés doivent également être pris en compte pour la compréhension des dynamiques en cours, nous retiendrons essentiellement les études spécifiques au PVD pour dresser le cadre théorique de cette partie. On peut d'ailleurs souligner que ces derniers constituent un terrain d'application privilégié de la théorie du commerce international puisqu'elle a été largement à la base des choix de l'orientation des politiques économiques.

Cette première analyse des enjeux théoriques devrait ainsi permettre de situer dans le temps et dans l'espace l'évolution des politiques commerciales à Madagascar. D'une part, le cheminement de la théorie économique aide d'une certaine manière à la compréhension des trajectoires des nations. D'autre part, les expériences vécues par des pays similaires donnent un éclairage sur l'environnement international qui prévaut à chaque période de l'histoire de l'Ile depuis son indépendance. Par ailleurs, elles dressent un tableau éclairant sur le champ des possibles en matière de stratégies économiques.

Quelles sont les principales questions concrètes sur les enjeux de la libéralisation du commerce extérieur dans les pays en développement, et en particulier à Madagascar? La première, d'ordre général, concerne le rôle du commerce extérieur dans le processus de développement économique. On s'attachera à expliciter les mécanismes évoqués aussi bien dans la théorie standard que dans la nouvelle théorie du commerce international. Mais dans la mesure où les résultats restent incertains sur quelques points, et que des situations spécifiques des pays en développement semblent justifier à première vue le protectionnisme, quels sont les motifs qui peuvent pousser à la libéralisation des échanges? Enfin, quels éléments de réponses apportent les analyses empiriques sur l'impact véritable de l'ouverture extérieure sur la trajectoire économique des pays en développement?

Ces questions guideront notre approche. Elle suivra d'une certaine manière le cheminement historique des stratégies adoptées dans les économies étudiées. Précisons toutefois qu'afin de mieux cadrer le sujet, nous nous limiterons ici aux liens entre les échanges extérieurs et la croissance économique, en mettant de côté le débat sur la relation entre croissance et développement (qui soulève notamment les effets de la croissance sur les inégalités). La validité des théories dans le cas des économies en développement sera discutée au cas par cas. L'analyse empirique du commerce extérieur malgache s'attachera par la suite à voir dans quelle mesure les différentes thèses évoquées s'appliquent au cas du pays.

Quel rôle joue les échanges dans la croissance économique?

L'idée selon laquelle les échanges extérieurs sont à l'origine de gains à l'échelle mondiale remonte au début de la théorie du commerce international. La différence entre les nations est le principal fondement de l'échange. Le résultat est alors intuitif : chacun tire profit de ses différences. Cette idée a priori simple soulève cependant des problèmes qui ont animé les débats sur l'opportunité de l'ouverture d'un pays donné aux échanges internationaux. Trois faits majeurs sont relevés par REIFFERS (1990). Les gains à l'échange supposent une équivalence à long terme de la nature des produits échangés. Les pays peuvent ainsi chercher à développer de nouvelles aptitudes ne correspondant pas à la spécialisation qui découlerait naturellement des échanges. Par ailleurs, les mécanismes qui fixent les spécialisations ne répondent pas uniquement à la logique du marché mais peuvent aussi découler de relations de pouvoir, limitant ainsi le degré d'autonomie des nations considérées individuellement. Deux groupes d'économistes se sont ainsi opposés. Les premiers privilégiaient les situations d'équilibres statiques, tandis que les seconds mettaient en avant la dynamique des structures et des systèmes, et prônaient une modification volontariste des rapports entre les nations. Ce débat, qui date de près de deux siècles, s'est cependant fortement atténué au cours des années récentes. Il a laissé place à un certain consensus qui reconnaît la nécessité d'un processus dynamique de transformation des rapports, tout en prenant conscience des limites des politiques volontaristes menant à une fermeture prolongée des économies.

Les expériences passées des pays en développement ont contribué à l'établissement de ce consensus sur les dangers d'un protectionnisme prolongé. D'une part, les échecs de nombreux pays d'Amérique Latine et d'Afrique, qui ont suivi des politiques volontaristes d'import-substitution et connu de longues périodes de fermeture aux échanges, ont conduit à

une condamnation quasi-unanime de ces stratégies, ou du moins de la manière dont elles ont été menées. D'autre part, il est vrai que l'on reconnaît de plus en plus les conditions favorables qui prévalaient au moment de l'ouverture des pays d'Asie. On admet également que l'intégration aux échanges mondiaux ne constitue qu'un volet des politiques qui ont initié leur croissance économique (Banque Mondiale, 1993). Il n'en reste pas moins que les pays asiatiques qui ont su tirer profit de leur ouverture sont aujourd'hui érigés en exemple.

L'incitation à l'ouverture au marché mondial repose sur les principes des avantages comparatifs, de la libre circulation des facteurs et des taux de change d'équilibre. L'élimination des distorsions sectorielles à l'origine des déséquilibres est considérée comme essentielle. La réallocation des ressources des secteurs abrités ou non échangeables vers les secteurs concurrencés ou échangeables est le mécanisme mis en avant pour retrouver l'équilibre.

Dans la logique marchande pure, il faut revenir à la base de la théorie du commerce international pour cerner les enjeux de l'ouverture aux échanges. Adam SMITH a été à l'origine de la première approche qui démontre les gains à l'échange. Elle se fonde sur le principe des avantages absolus. Les échanges commerciaux sont bénéfiques aux pays qui y participent dans la mesure où ils permettent une spécialisation de ces derniers dans les domaines où ils sont les meilleurs. Cependant, cette approche démontrant les gains à l'échange trouvait rapidement ses limites lorsqu'un pays ne dispose pas d'avantages absolus. La théorie des avantages comparatifs développée par David RICARDO au début du XIXe siècle vient rectifier cette lacune. Elle repose sur le fait que les gains ne provenaient pas de l'avantage absolu mais de la seule différence existant entre les rapports de coûts en l'absence de commerce extérieur. Ce qui permettait de conclure que tout pays bénéficie d'avantages comparatifs et donc peut tirer des gains à l'échange. Plus tard, dans les années trente, en soulignant le rôle clé des proportions de

facteurs, Eli HECKSCHER et Bertil OHLIN ont établi une théorie qui donnait une explication des différences de coûts entre les pays et donc de la configuration des échanges internationaux. De façon succincte, un pays exporte les produits qui utilisent de manière intensive les facteurs de production qu'il a en abondance, et importe ceux qui requièrent l'utilisation de facteurs de production rares dans le pays. Mais si cette théorie s'est avérée pertinente pour comprendre une majeure partie du commerce international, elle explique difficilement certaines structures des échanges. Ce retour aux origines de la théorie du commerce international a été nécessaire pour comprendre la base même de la thèse des gains à l'échange. Nous ne chercherons pas à passer en revue l'ensemble des développements théoriques qui ont suivi, mais plutôt à mettre l'accent sur les débats actuels qui peuvent toucher tout particulièrement les pays en développement. Les hypothèses à la base des modèles théoriques standards restent en effet restrictives. Leurs principales limites viennent du fait qu'ils supposent une situation de concurrence parfaite, des fonctions de production à rendement constant, et que le raisonnement se fonde sur la statique comparative.

Si depuis les critiques de la théorie du commerce international de ROBINSON (1973), cette dernière a connu de larges avancées, les résultats sur les gains à l'échange restent cependant incertains dans certains domaines. Pour dépasser la théorie standard, les défenseurs de la libéralisation des échanges évoquent les effets de celle-ci sur le développement de l'esprit d'entreprise, sur la productivité de ces dernières, sur les possibilités d'économie d'échelle, et sur le pouvoir des monopoles qui sont contraints à une plus grande compétitivité. Ces arguments conduisent à dire que le gain à l'échange est encore plus important que celui prévu par la théorie standard.

Cependant, des thèses moins tranchées sont développées par d'autres auteurs. Sur les effets bénéfiques de l'accès à un marché plus large, PACK (1988) évoque le contre-exemple de la persistance de la faible productivité dans certains pays en développement dont la taille devrait favoriser de meilleure performance par le jeu de la concurrence interne et des économies d'échelle. RODRIK (1992a) relève les difficultés de statuer sur le caractère positif ou négatif de la libéralisation des échanges sur les secteurs concurrencés par les importations. L'incertitude découle essentiellement du fait que les industries qui ont des profits "supra-normaux" sont aussi celles qui peuvent bénéficier d'économies d'échelle (RODRIK, 1988a). Ces dernières peuvent connaître une expansion suite à la libéralisation des importations dans une situation de concurrence imparfaite. Une baisse des prix domestiques (surélevés en l'absence de compétition) pouvant engendrer une hausse de la demande intérieure. Par ailleurs, une rationalisation du tissu industriel peut s'opérer avec la baisse du coût des entrées et sorties des firmes. Celles qui restent peuvent ainsi bénéficier d'économies d'échelle. Les impacts positifs de la libéralisation des échanges sur l'industrie en concurrence imparfaite ont également été passés en revue récemment par FEENSTRA (1995). Les effets d'économie d'échelle, la hausse de la productivité des facteurs, et la baisse des profits des monopoles sont soulignés. Les incertitudes surgissent cependant lorsque la libéralisation entraîne une réduction du secteur concurrencé par les importations. En effet, si les coûts moyens des entreprises concurrencées peuvent être supérieurs aux prix internationaux, cela n'implique pas forcément que les coûts marginaux de ces dernières ne leurs permettent pas d'être compétitives face aux importations. Les échanges peuvent donc empêcher que des économies d'échelle s'opèrent pour développer des entreprises capables d'affronter la concurrence étrangère à moyen ou long terme. La baisse de la production intérieure suite à la libéralisation des échanges n'est ainsi pas forcément souhaitable. L'analyse rejoint ici le modèle développé par KRUGMAN (1984) qui établit que la protection des importations peut jouer comme une promotion des exportations.

Les économies d'échelle réalisées en couvrant le marché intérieur peut en effet permettre à la firme de devenir également compétitive sur le marché extérieur. Cela suppose cependant que le marché intérieur soit suffisamment large.

Les effets indéterminés sur l'efficacité technique des entreprises concurrencées par les importations sont par ailleurs évoqués par RODRIK (1988b). Les échanges peuvent effectivement donner lieu à des progrès technologiques plus conséquents, d'une part en forçant les entreprises à faire plus d'effort en la matière, et d'autre part grâce aux contacts et aux transferts technologiques qui s'établissent avec les firmes étrangères. Cependant, le budget consacré à la recherche et au développement des entreprises est le plus souvent proportionnel à la taille des entreprises. Une baisse de la production domestique suite à une plus grande concurrence peut ainsi induire une baisse de la recherche et donc limiter le progrès technique. Dans le même sens, GROSSMAN et HELPMAN (1991) soulignent qu'une protection peut encourager des investissements dans la recherche. La revue des études empiriques sur la question a d'ailleurs conduit PACK (1988) à conclure qu'il n'y a pas de confirmation claire de l'hypothèse selon laquelle les pays ouverts aux échanges connaissent un progrès technique plus affirmé dans l'industrie manufacturière.

Les gains à l'échange restent incertains. La théorie permet de cadrer le champ des possibles, mais l'identification des caractéristiques spécifiques du pays étudié est nécessaire pour pouvoir conclure. Pour une meilleure approche du sujet, de nombreux économistes se sont attachés à incorporer les développements de la théorie de l'organisation industrielle dans celle du commerce international (HELPMAN et KRUGMAN, 1985, 1989). Cependant, ces derniers développements ne lèvent pas les ambiguïtés des résultats en concurrence imparfaite.

Des situations spécifiques qui justifient la protection?

La qualité des spécialisations, le penchant pour l'industrialisation, la protection des industries naissantes, l'avantage national, les pénuries de devises, la faiblesse des ressources fiscales...

Si les gains à l'échange restent incertains en concurrence imparfaite, en présence de rendement croissant, la grande majorité des économistes s'accordent aujourd'hui sur les effets négatifs des mesures protectionnistes. Le coût de la protection a donné lieu à une littérature abondante. Elle repose essentiellement sur les distorsions engendrées par ces mesures (BHAGWATI, 1971). Des analyses se sont également penchées sur la comparaison entre les droits de douane et les barrières non tarifaires, établissant la supériorité des premiers en particulier compte tenu de leur plus grande transparence. Le concept du taux de protection effective pour évaluer les effets des mesures protectionnistes a fait l'objet de nombreux développements (BHAGWATI et SRINIVASAN, 1973 ; CORDEN, 1974 ; MICHAELY, 1977 ; KRUEGER, 1983). Nous reviendrons plus tard sur ce concept pour l'appliquer au cas de Madagascar.

Le coût de la protection en termes de bien-être trouve une illustration très simple si on analyse les effets des droits de douane en situation de concurrence parfaite et de rendements constants. La société subit deux types de perte nette :

- d'une part, le coût du soutien apporté aux entreprises nationales non concurrentielles qui se traduit par une somme supplémentaire payée par les consommateurs ;
- et d'autre part, l'excédent des avantages des consommateurs sur le coût marginal, auquel le pays renonce, en diminuant la quantité achetée par les consommateurs.

Ces deux types de gaspillage sont illustrés par deux triangles qui ne reviennent ni à l'Etat ni aux entreprises dans le schéma classique.

Un retour à un théorème simple, celui de Lerner (théorème de symétrie), qui part d'une économie à deux biens (exportable et importable) donne également une illustration claire des distorsions engendrées par la protection. Un tarif sur les importations a le même effet qu'une taxation des exportations sur les prix relatifs des deux biens. Il fausse donc la réallocation des ressources dans la mesure où les prix relatifs guident le choix des producteurs et des consommateurs. En généralisant, une limitation des importations revient à pénaliser les exportations. Ce résultat s'interprète dans un cadre monétaire par l'appréciation de la monnaie domestique qui découle de la protection et qui pénalise les exportations.

Deux questions peuvent alors être relevées, en particulier pour le cas des pays en développement : Quelles sont les raisons qui peuvent justifier les mesures protectionnistes? Quels sont ses effets sur l'économie dans son ensemble? Ces deux questions se rejoignent puisque l'évaluation des effets permet de déterminer si la protection répond efficacement aux objectifs souhaités.

La stratégie protectionniste qui a mené les pays en développement à une politique de substitution des importations remonte aux années 50. Le jeu normal des lois de la spécialisation a conduit les pays en développement à se spécialiser dans les produits primaires. Les avantages comparatifs sont plutôt des avantages absolus. Ce qui a amené Samuelson à dire de façon caricaturale : "Les pays tropicaux exportent des produits tropicaux parce qu'ils sont tropicaux". La théorie de la "croissance équilibrée" développée par NURKSE (1959) était fondée sur le pessimisme concernant les perspectives d'évolution (ou plutôt de stagnation) de la demande de biens exportés par les pays en développement. Ce scénario impliquait donc la nécessité pour les nations considérées de produire les biens qu'elles souhaitaient consommer

pour éviter le déséquilibre. D'autres idées du même ordre peuvent également être évoquées ici. ROSENSTEIN-RODAN (1961) a soulevé le problème des effets d'entraînement, il y a plus d'une trentaine d'années, avec la théorie du "big push". Elle stipulait que, dans les pays en développement, l'expansion d'un grand nombre de secteur était nécessaire afin que ces derniers puissent se renforcer mutuellement. L'existence d'économie externe était sous-jacente. Une des critiques de cette approche vient de HIRSCHMAN (1977) qui prône plutôt un effort sur quelques secteurs spécifiques pouvant donner lieu à des effets d'entraînement conséquents sur le reste de l'économie. L'argument avancé stipule qu'un pays en développement ne peut raisonnablement s'attaquer à tous les fronts. Ces idées rejoignent en fait celles que nous avons déjà mentionnées plus haut sur la qualité des spécialisations. Elles doivent pouvoir permettre une certaine progression des pays, avec une tendance positive sur l'évolution des prix, de la demande, une rentabilité des spécialisations en termes de marges dégagées, et avec un effet d'entraînement conséquent sur le reste de l'économie.

Ces difficultés apparaissent de façon marquée lorsqu'on constate une dégradation des termes de l'échange des pays en développement, ainsi que de la demande qui leur est adressée (PREBISCH, 1950 ; SINGER, 1950). HUGON (1988) note plus récemment que l'analyse de la restructuration du commerce mondial au cours de la décennie 70 s'est traduite par une augmentation du poids des produits manufacturiers au détriment des produits primaires. Cette tendance à la détérioration des termes de l'échange des pays producteurs de biens primaires (*au Sud*) par rapport à ceux qui produisent des biens manufacturés (*au Nord*) fait encore aujourd'hui l'objet de vérifications théoriques et empiriques (SARKAR, 1994 ; SAPSFORD et BALASUBRAMANYAM, 1994). KIMENYI (1988) montre par ailleurs, en prenant l'exemple du Kenya, que la théorie de la croissance appauvrissante développée par BHAGWATI (1958) peut également s'appliquer pour un petit pays spécialisé dans certains produits primaires. Une

croissance des exportations d'un grand pays ou d'un pays qui détient une part importante du marché entraîne des effets négatifs sur ses termes de l'échange. De façon similaire, ce mécanisme joue lorsque plusieurs petits pays décident en même temps d'accroître leurs exportations d'un bien dont la demande est limitée. Ce lien entre les stratégies d'ouverture et les termes de l'échange a également été souligné par LUTZ et SINGER (1994) pour d'autres pays en développement dépendant des exportations de produits primaires alimentaires. Enfin, toujours dans la lignée des problèmes liés à l'évolution des cours des produits primaires, HUGON et GERONIMI (1995) relèvent pour le cas des pays africains que les instabilités des recettes d'exportation peuvent conduire au niveau micro à des logiques de court terme (comportements rentiers ou sécuritaires et non de marché) néfastes au niveau macro-économique.

A ces arguments s'ajoutent paradoxalement ceux avancés par KALDOR (1966) et plus récemment par COHEN et ZYSMAN (1987) utilisés pour justifier la protection dans les pays déjà industrialisés pour éviter la désindustrialisation. Le penchant pour l'industrialisation sous-tend la justification des mesures protectionnistes, motivé d'une part par des raisons politiques (il n'était pas acceptable pour un Etat moderne de se spécialiser dans les produits primaires) et économiques (les externalités : innovation, progrès technique, associées à l'expansion des industries manufacturières).

La recherche d'une voie pour s'industrialiser est alors apparue nécessaire. Puisque le secteur manufacturier ne constitue pas un avantage naturel des pays en développement, un des arguments les plus répandus en faveur de la protection se fonde sur les industries naissantes. Il suppose qu'il y a un apprentissage par l'expérience. Ce n'est qu'avec l'exercice des activités que les entreprises nationales apprendront à réduire leurs coûts et à devenir aussi efficaces que les

entreprises étrangères. Les avantages à long terme justifient le coût des pertes à court terme. Cet argument a été développé dans les analyses classiques (ARROW, 1962, KEMP, 1966) et plus récemment par KRUGMAN (1984) dont la thèse a déjà été évoquée plus haut, et BHAGWATI (1988a).

Cependant, comme le note BHAGWATI (1988b), ces arguments en faveur de la protection perdirent de leur force avec le temps, malgré la montée d'une certaine forme de protectionnisme aujourd'hui dans les pays industrialisés. Les politiques menées dans les années 70 dans les pays en développement se sont révélées peu fructueuses en matière d'industrialisation. Le choix d'utiliser le surplus dégagé des produits primaires pour développer une industrie locale a vite trouvé ses limites. Si une industrie de biens de consommation satisfaisant le marché local s'est développée, elle n'a pas pu s'étendre. Les efforts de planification se sont heurtés à des problèmes de gestion, et la faiblesse de la demande interne a entraîné une sous-utilisation des capacités de production. Les résultats positifs obtenus récemment par les pays ouverts aux échanges (les pays d'Asie en particulier), comparé à ceux plutôt dérisoires des pays protectionnistes (d'Amérique Latine et d'Afrique) ont rendu les arguments en faveur de la protection peu convaincants. Le premier groupe de pays a favorisé une politique de promotion des exportations plutôt qu'une politique d'import-substitution, avec toutefois un rôle clef joué par les pouvoirs publics. Les analyses empiriques des économies des pays d'Asie donneront lieu plus loin à de plus amples développements sur ce résultat.

BHAGWATI (1988b) réfute l'hypothèse de l'apprentissage par l'expérience en soulignant que rien ne prouve qu'un environnement protégé soit plus favorable à l'apprentissage qu'un environnement ouvert à l'extérieur. Dans cette direction, deux idées,

proches dans leur forme, ont été explorées : l'une s'applique au niveau des entreprises, l'autre au niveau national. Une limitation des échanges équivaut d'une certaine manière à un refus de l'apprentissage des techniques des pays étrangers, alors qu'une concurrence accrue peut induire une hausse de la productivité (KRUEGER, 1983). Pour expliciter cette idée, PAGE (1991) note que l'ouverture est censée agir à travers deux modes d'ajustement. Non seulement elle permet aux entreprises déjà efficaces d'allouer correctement leurs ressources grâce aux signaux du marché, mais elle contribue également à renforcer l'efficacité interne de celles qui sont défaillantes, moins aptes à répondre aux lois du marché. Au niveau national, les gains de l'ouverture s'étendent également à l'impact positif sur les politiques intérieures du pays en minimisant les risques de distorsions néfastes (KRUEGER, 1978). Mais s'il est possible de relever des cas concrets par lequel ces gains d'efficacité interviennent (l'entrée sur le marché extérieur peut contraindre les pays en développement à s'aligner sur les standards de qualité requis sur les marchés internationaux), le champ des arguments purement économiques est ici dépassé. Le mécanisme par lequel l'ouverture peut aboutir à une amélioration des capacités de réaction aux changements reste ambigu et relève plutôt d'une assertion. Les fondements de la supposition qu'une plus grande exposition à la concurrence et aux chocs extérieurs accroît les capacités d'adaptation d'une entreprise ou d'une économie restent à établir.

Partant des théories de la croissance endogène, LUCAS (1988) et YOUNG (1991) abordent sous un autre angle le modèle de l'apprentissage. Ils se sont particulièrement penchés sur les problèmes liés à l'accumulation de capital humain en économie ouverte, en considérant que la croissance de la productivité est proportionnelle à l'effort consacré à la fabrication des biens. L'ouverture extérieure ayant un effet négatif sur la diversité de la production, peut réduire les possibilités d'accumulation de connaissances. Par ailleurs, elle peut entraîner une spécialisation dans un produit où le pays a un avantage statique mais dont la dynamique de

croissance est faible. Une protection temporaire peut ainsi à terme renverser cette spécialisation.

Le débat reste donc ouvert sur ce dernier point auquel les études empiriques apportent des éléments de réponse. On peut citer celle de CHENERY (1986), qui à partir d'une estimation sur 20 pays en développement montre une croissance de la productivité des facteurs supérieure dans les pays ouverts comparée à celle des pays fermés. L'effet de la concurrence (qui agit en même temps sous forme de bâton et de carotte), ainsi que les économies d'échelle qui résultent de l'ouverture sont mis en avant. On verra plus loin des développements majeurs amenés par d'autres analyses (BALASSA, 1985, DOLLAR, 1992).

Dans un autre registre, la nécessité d'économiser des devises a également été relevée pour fonder les politiques protectionnistes (KRUEGER, 1978). Mais le recours plus courant à l'ajustement des taux de change pour mettre en place une certaine forme de protection a rendu caduque cet argument. L'ajustement par le change a cependant fait surgir un débat pour les pays en développement. L'idée selon laquelle les quotas sont moins inflationnistes que la dévaluation a constitué un argument en faveur des restrictions quantitatives des importations, partant du fait que les effets directs des premiers sur les prix sont moins importants. Cette thèse a cependant été battue en brèche par BUFFIE (1993) qui a démontré le résultat inverse. Les quotas sont plus inflationnistes si le tarif implicite initial est positif (ce qui est le cas dans les pays en développement) puisqu'ils introduisent des distorsions qui influent sur l'épargne privée et la demande réelle de monnaie.

Par ailleurs, si on peut relever le résultat établi par CORDEN (1975) qui stipule que le coût induit par la protection reste faible rapporté au PIB des pays, BALASSA (1975, dans le

même volume), met en garde sur la généralisation d'un tel résultat pour les pays en développement. En effet, ce dernier souligne que l'analyse des situations concrètes des PED montre que non seulement les taux y sont très élevés mais ils sont également inappropriés et très discriminatoires. A cela s'ajoute le fait que les restrictions quantitatives ont été couramment appliquées entraînant des coûts supplémentaires qui, s'ils sont difficiles à évaluer de manière précise, sont importants.

Un des principaux arguments à l'encontre des barrières non tarifaires (ici plus particulièrement des licences d'importation) a été développé par KRUEGER (1974) avec la notion de "maximisation de la rente". Dans le même ordre d'idée, BHAGWATI (1982) introduit le concept d'"activités directement improductives de recherche de profit". Le principe sous-jacent est que la protection induit des pertes consécutives à des décisions de capter des rentes par l'intermédiaire d'activités non productives. Le cas d'une entreprise qui sous-utilise ses capacités de production mais qui décide de nouveaux investissements en vue d'obtenir des licences d'importation constitue un exemple probant. SAHAY (1990) souligne également ce phénomène dans le cas d'une application de quotas, basés sur les capacités installées, sur les importations d'intrants.

Comme nous l'avons déjà souligné dans la première partie de cette analyse, les développements théoriques récents sur le commerce international, qui prennent en compte la concurrence imparfaite et les rendements d'échelle croissants, donne aussi un nouvel élan aux thèses protectionnistes. Dans une structure de marché oligopolistique, les interactions stratégiques entre les entreprises peuvent justifier des interventions protectionnistes qui peuvent permettre d'exploiter des économies d'échelle potentielle (EATON et GROSSMAN, 1986). La théorie des jeux non-coopératifs ou plus spécifiquement la théorie de la politique

commerciale stratégique apporte des éléments nouveaux en la matière. L'argumentation se fonde sur des considérations liées à l'avantage national. L'imposition de droit de douane peut dissuader les entreprises étrangères de déclencher une guerre des prix pour contraindre les producteurs nationaux à sortir de la branche. La pertinence de cette théorie sur les pays en développement reste pourtant limitée dans la mesure où elle s'applique à des secteurs à la pointe de la technologie sur lesquels les économies d'échelle sont particulièrement importantes par rapport à la taille des marchés mondiaux. RODRIK (1988a) note également que les niveaux de protection observés dans la plupart des pays en développement sont si élevés qu'ils ne peuvent être justifiés par la présence de concurrence imparfaite. Les gains résultant de la protection suppose par ailleurs que les gouvernements étrangers n'usent pas de représailles, ce qui mènerait à une guerre des tarifs. Cette conclusion rejoint celle avancée à l'encontre du droit de douane optimal visant à influencer positivement sur les termes de l'échange et permettant un transfert des fournisseurs étrangers au pays importateur.

Mais même si dans des cas particuliers, la protection peut se justifier pour la poursuite d'objectifs spécifiques, selon la théorie déjà développée depuis les années 70 par BHAGWATI (1971), elle conduit à un optimum de second rang dans la mesure où ses impacts sur les autres secteurs de l'économie ne sont pas contrôlés. Les effets négatifs de l'ouverture résultent des distorsions domestiques qui existaient avant l'ouverture de l'économie et qui doivent être corrigés de manière plus directe. Il est d'ailleurs paradoxal que cette théorie, qui s'est développée dans le cadre des pays en développement, soit aujourd'hui utilisée à l'encontre de certains pays industrialisés qui justifient leur tendance protectionniste face à la montée de la concurrence des pays à salaires plus faibles (KRUGMAN, 1996).

La thèse qui met en avant la supériorité des interventions directes sur les secteurs concernés, et qui notamment privilégie la subvention des productions nationales ou des exportations plutôt que l'instauration de droit de douane, reste cependant difficilement applicable dans le cas de nombreux pays en développement. BLISS (1989) note de façon pertinente que le choix des subventions suppose que les gouvernements soient capables de dégager des ressources supplémentaires pour les payer. Or justement, les droits de douanes constituent une part importante des rentrées fiscales des pays en question. L'application de mesures protectionnistes peut ainsi conduire à un optimum de second rang que les difficultés de l'Etat dans la mobilisation de ressources fiscales peuvent justifier.

La libéralisation du commerce au Mali à la fin des années 80 a conduit notamment à un système de jumelage d'importation (TAKACS, 1993). Cette politique a également été appliquée au Niger et en Malaisie sur le riz. Les importateurs doivent acheter une certaine quantité de la production nationale avant d'obtenir une licence d'importation. Cette politique équivaut à une forme de restriction quantitative, mais qui vise essentiellement à stimuler la production locale et à maintenir le ratio des importations sur la production locale, limitant la nécessité d'une mobilisation de ressources fiscales supplémentaires. Mais si l'optimum de second rang peut être atteint compte tenu de l'objectif recherché, en présence de monopole, le résultat est plus incertain. Les interférences avec les autres volets de la politique économique (cas fréquent dans les pays en développement), notamment avec la politique de contrôle des prix, sont également à l'origine de distorsions.

Nous avons déjà mentionné plus haut les thèses à l'encontre des barrières non tarifaires, compte tenu notamment des difficultés pour contrôler leurs effets. Récemment, les analyses apportées par LAUSSEL et MONTET (1989) en concurrence imparfaite aboutissent au même

résultat sur le coût des restrictions quantitatives, dans la mesure où la baisse des surplus des consommateurs dépasse en général les gains des producteurs.

Mais si la théorie n'apporte pas toujours de réponses catégoriques notamment sur le cas des pays en développement, il semble que l'histoire ait tranché sur le choix entre la stratégie d'ouverture et de fermeture des économies. Le commerce international est de plus en plus perçu comme porteur d'une dynamique de croissance, en permettant notamment une meilleure allocation des ressources. Un consensus s'est établi sur le coût de la protection et a conduit les pays en développement à entrer dans une phase de libéralisation de leurs échanges, avec une diminution notoire des niveaux des droits de douanes. La persistance de certaines mesures protectionnistes s'explique essentiellement aujourd'hui par l'importance des groupes de pression, les problèmes d'information et les résistances aux réformes (FERNANDEZ et RODRIK, 1991).

Des résultats empiriques qui éclairent le débat

Les analyses empiriques sur la structure des échanges commerciaux et les politiques commerciales des pays en développement ne manquent pas. Comme le souligne BHAGWATI (1988b), les observations sur les faits empiriques ont fortement contribué à l'avancée des théories. Nous retiendrons ici les études transversales qui se sont penchées sur l'impact des stratégies d'ouverture ou de fermeture sur les résultats économiques des pays en développement.

Certes, ces résultats empiriques présentent des lacunes. Les analyses transversales ne permettent pas de contrôler l'ensemble des facteurs qui agissent sur les différentes nations.

Mais si les études de cas sont indispensables pour une maîtrise des différents facteurs et des mécanismes en jeu, la spécificité des résultats n'autorise pas toujours les généralisations recherchées pour confirmer ou infirmer les thèses avancées par la théorie économique. Nous donnerons donc ici un aperçu des études qui éclairent sous un angle nouveau les enjeux théoriques de la libéralisation des échanges. Leur intérêt découle des précisions qu'elles apportent aux approches théoriques, en se basant sur des exemples concrets portant sur un large échantillon de pays.

L'étude de BALASSA (1985) sur les effets de l'ouverture mérite une attention particulière. A partir d'une analyse transversale sur 43 pays en développement, sur la période 1973–1983, il montre que si l'ouverture peut accroître la vulnérabilité aux chocs, elle permet une réponse plus efficace aux chocs subis. Ce qui explique le niveau de croissance des pays ouverts aux échanges. En effet, ces derniers réagissent en renforçant leurs exportations. Ainsi, même s'ils doivent avoir recours aux politiques déflationnistes, ces mesures restent temporaires grâce aux gains réalisés sur le marché extérieur, ce qui leur permet de sortir plus rapidement de la crise. Tandis que les pays fermés qui avait recours à l'endettement extérieur ont dû appliquer des mesures déflationnistes, et les renforcer avec l'explosion de l'endettement et des intérêts qui y sont liés. Cet argument avancé par Balassa est renforcé par l'analyse comparative des économies d'Asie de l'Est et celles d'Amérique Latine effectuée par SACHS (1985). Celui-ci conclut en effet que les premières ont réussi à éviter la crise de la dette grâce à une plus forte part des exportations dans leur PIB.

L'analyse de GUILLAUMONT (1994) va dans le même sens en se portant sur une période plus longue. Partant de l'analyse de Balassa, il apporte un éclairage plus fin sur un indicateur synthétique de l'ouverture d'un pays, basée sur la déviation du niveau réel des

échanges par rapport à une valeur estimée⁽²³⁾. Cet indicateur est en effet construit à partir du résidu d'une estimation du taux d'exportation à partir de facteurs indépendants de la politique économique. Les mécanismes par lesquels l'ouverture joue sur la croissance sont alors largement explicités. Elle agit à travers le taux d'investissement, elle induit une croissance des exportations, génératrices d'externalités positives, et une meilleure réaction à l'effet négatif de l'instabilité des exportations.

Dans le même registre, DOLLAR (1992) montre, à partir d'une analyse transversale portant sur 95 pays en développement, deux mécanismes à travers lesquels les exportations influent sur la croissance économique : d'une part, grâce aux externalités associées aux exportations industrielles ; d'autre part, les revenus d'exportation allègent les contraintes liées au paiement des services de la dette extérieure.

La montée en puissance des pays d'Asie du Sud-Est a récemment incité de nombreux économistes à une analyse empirique des facteurs de leur réussite, avec l'idée que des leçons pourraient être tirées de ces expériences. Les différents auteurs insistent toutefois sur la nécessité d'une certaine prudence avant de généraliser les résultats obtenus. Ces pays ont en effet pu bénéficier d'un environnement spécifique, en particulier grâce à leur situation géographique et compte tenu du contexte international qui prévalait au moment de leur décollage économique. Nous citerons ici quelques-unes de ces études sans prétendre couvrir la totalité des sujets traités. Celles retenues explicitent les mécanismes par lesquels la stratégie de croissance tirée par les exportations mise en avant dans ces pays d'Asie a effectivement opéré. Elles permettent d'évaluer dans quelle mesure cette stratégie est applicable pour d'autres pays en développement. Un grand nombre d'analyses confirment le lien entre la croissance et

23) La même approche a déjà été adoptée par SYRQUIN et CHENERY (1989).

l'ouverture extérieure. Mais le sens de la causalité qui confirmerait la thèse de la croissance tirée par les exportations ne ressort pas toujours de manière évidente (HARISSON, 1995).

En analysant le cas des quatre "petits dragons" : Hong Kong, Singapour, Corée du Sud et Taiwan, JIN (1995) aboutit au résultat que l'expansion des exportations et la croissance économique en fait se renforcent mutuellement. La montée des exportations joue favorablement sur la croissance mais la croissance économique influe également positivement sur les exportations. Mais les tests présentés font apparaître seulement les effets à court terme, les interrelations ne sont pas significatives à long terme. Cette double causalité a également été mise en exergue par HARISSON (1995) en utilisant des séries temporelles transversales portant sur les pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique Latine.

PAGE (1991) s'est particulièrement intéressée au rôle des échanges dans les "nouveaux" NPI, en comparant leur situation à celles des quatre dragons dans leur première phase de forte croissance. L'analyse insiste ainsi sur l'importance des contraintes externes, en particulier financières, auxquelles doivent aujourd'hui faire face les pays émergents. Elle souligne que les dragons ont tiré profit de la croissance rapide du commerce mondial, ainsi que de l'importance des flux des capitaux étrangers. Les conditions ne sont plus aussi favorables aujourd'hui. Si l'ouverture aux échanges a joué sur la croissance des NPI, notamment par une politique active de recherche de nouvelles opportunités, la politique de promotion des exportations manufacturières, tout comme l'import-substitution, constitue une stratégie de long terme qui induit des coûts à court terme. Les réussites dépendent ainsi de la rapidité des ajustements nécessaires qui permet d'amoinrir les coûts, et de minimiser les risques de chocs extérieurs.

Un résultat similaire est obtenu par VAN DEN BERG et SCHMIDT (1994) sur les économies latino-américaines. Utilisant des séries temporelles, il met en exergue l'impact positif d'une libéralisation des échanges et d'une politique de promotion des exportations, mais souligne que les effets n'apparaissent qu'à long terme.

On peut s'interroger sur la validité de ces résultats sur le cas spécifique des pays africains, compte tenu de la forte spécialisation de ces derniers dans les produits primaires agricoles. KWASI FOSU (1990), à partir d'une analyse transversale comparant 28 pays africains à d'autres pays en développement sur la période 1960-1980, montre l'influence positive des exportations sur la croissance. S'il constate que l'effet est plus faible pour les premiers, il souligne que cette différence n'est pas statistiquement significative.

La majorité des analyses concluent ainsi sur le fait que l'ouverture économique a en particulier contribué à la réussite des nouveaux pays industrialisés d'Asie ainsi qu'à l'émergence des pays voisins. On a également donné un bref aperçu des études empiriques portant sur un échantillon plus large de pays en développement. Les limites des approches adoptées dans la détermination des liens ou de la causalité entre les politiques d'ouverture et la croissance doivent cependant être soulignées. Il est difficile d'imputer uniquement à l'ouverture des résultats qui peuvent également découler d'autres facteurs (HARISSON, 1995).

YAGHMAIAN (1994) remet en question la thèse de la croissance tirée par les exportations en mettant en exergue l'importance du niveau initial de développement et de croissance, conditionné par les transformations structurelles. Ces facteurs se révélant déterminants à la fois sur la croissance économique et sur les exportations, les corrélations établies entre ces deux dernières variables ne signifient pas un lien de causalité. Dans la même

lignée, DODARO (1991) trouve une corrélation positive entre la croissance du PIB et la part des exportations de produits manufacturiers dans les exportations. Il conclut ainsi que la composition initiale des exportations influe sur la croissance.

Le cas des pays d'Asie montre par ailleurs le caractère fondamental des interventions de l'Etat qui viennent appuyer les stratégies d'exportation, de la crédibilité des réformes, ainsi que de la stabilité politique (BRADFORD, 1993 ; PAGE, 1994 ; LEIPZIGER et THOMAS, 1994). Une nouvelle piste pour interpréter le dynamisme des pays d'Asie du Sud-Est a été proposée par YONG (1994) en recourant à une approche néo-institutionnelle du développement. Si pour certains, le succès de ces économies s'explique par le fonctionnement d'un marché libéral, et si pour d'autres, c'est l'intervention massive de l'Etat qui a été déterminant, cet auteur souligne que le marché et l'Etat ne s'excluent pas, et que les micro-institutions ont joué un rôle majeur de relais permettant une meilleure efficacité des interventions étatiques sur le marché. En établissant des règles du jeu, plus crédibles entre des personnes qui ont des liens directs, les institutions informelles pallient les problèmes d'asymétrie de l'information, d'incertitude, et d'inertie.

SINGH (1994) met en avant le choix de ces pays d'une intégration "stratégique" à l'économie mondiale, plutôt qu'une ouverture sans contrôle. Il note en particulier le fait que les politiques de protection et de promotion des exportations ont été complémentaires dans la première phase de leur ouverture.

LEVINE et RENELT (1992) ont trouvé que la relation positive entre l'ouverture et la croissance économique disparaît lorsqu'on introduit comme variable explicative les dépenses publiques. Ces derniers montrent que le lien entre le taux d'investissement et la croissance

constitue l'un des seuls résultats robustes qui peut être retenu. Ce qui les conduit à suggérer que l'ouverture joue sur le niveau d'investissement et donc indirectement sur la croissance. BALDWIN et SEGHEZZA (1996) ont proposé une formalisation de ce mécanisme et relève que les politiques protectionnistes ont des effets négatifs sur les investissements, malgré une certaine réserve sur l'ampleur de ces effets.

YOUNG (1994) montre qu'on ne peut pas affirmer de manière générale que la stratégie d'ouverture a donné lieu à une croissance spectaculaire de la productivité dans les NPI d'Asie de l'Est. Il insiste plutôt sur l'importance des investissements induisant une accumulation rapide des facteurs (capital et travail) et sur la réallocation des ressources. Dans le même ordre d'idée, RODRIK (1995a) va jusqu'à remettre en cause le rôle majeur attribué à l'ouverture extérieure dans la croissance de la Corée du Sud et de Taiwan. Il met plutôt l'accent sur la hausse marquée des investissements qui a eu pour conséquence une forte montée des échanges extérieurs. Il met ainsi en garde contre la conclusion un peu hâtive tirée des expériences des pays d'Asie de l'Est. Si la thèse selon laquelle une stratégie d'ouverture influe positivement sur les investissements et la croissance est couramment avancée, le cas des deux pays étudiés montre qu'une politique basée sur les échanges extérieurs ne suffit pas, elle doit être accompagnée d'une stratégie d'investissement. BRADFORD (1993), dans le même sens, insiste sur le fait que la "croissance tirée par les investissements" domine la "croissance tirée par les exportations" pour expliquer le succès des pays asiatiques.

Dans tous les cas, pour les pays encore à la recherche d'une stratégie adéquate, aucune voie alternative à l'ouverture ne semble vraiment émerger, malgré les critiques. Il faut dire que l'ampleur des distorsions engendrées par les restrictions des échanges, et les difficultés de l'Etat

pour gérer de façon adéquate ces restrictions, ont naturellement conduit les économies en question à donner plus de place aux forces du marché, et à procéder à une libéralisation de leur commerce extérieur. La nécessité d'un minimum d'interventions protectionnistes n'est toutefois pas entièrement remise en cause, pour permettre l'émergence de nouveaux avantages comparatifs. Les droits et taxes à l'importation ne sont pas supprimés, mais ils ont été simplifiés et leurs niveaux ont été réduits. Pour le cas des pays africains, COUSSY (1992) souligne à ce propos qu'on assiste à des compromis très empiriques entre libéralisme et protection. Mais l'accent mis sur l'ouverture constitue une nouvelle donne des politiques commerciales des pays en développement.

Si pour les dirigeants politiques les choix ont plutôt été dictés par les contraintes, du côté des économistes, comme nous l'avons déjà mentionné plus haut, un consensus s'est établi autour du rôle des échanges extérieurs. Les résultats critiques qui pourraient induire le doute sont loin d'avoir ébranlé la thèse des gains à l'échange. Les réserves avancées ont enrichi le débat, et mettent surtout en garde contre un optimisme exagéré sur les vertus de la libéralisation. Concernant spécifiquement les pays en développement, sans aller jusqu'à affirmer que l'ouverture constitue une condition suffisante pour assurer la relance de la croissance économique, le fait qu'elle se révèle déterminante est généralement admis. Il importe maintenant d'étudier dans le détail le cas de chaque pays pour mesurer les impacts passés et potentiels d'une libéralisation des échanges, mettre en exergue les contraintes éventuelles afin de mieux définir le champ des stratégies possibles.

II. LA CONTRIBUTION DU COMMERCE EXTERIEUR A LA CROISSANCE

Globalement la trajectoire suivie par Madagascar ne constitue pas une caractéristique propre à cette économie. Ce cheminement de la politique économique, avec l'adoption d'une politique d'import-substitution au début des années 70, et le tournant vers la libéralisation dans la deuxième moitié des années 80, a également été le fait de nombreux pays en développement.

Les différents arguments respectivement avancés, d'une part pour justifier les mesures protectionnistes, et d'autre part pour inciter à la libéralisation des échanges s'appliquent de manière générale au cas malgache. Le refus d'une trop grande dépendance extérieure et la volonté de pousser en avant l'industrialisation ont motivé le choix d'une stratégie d'import-substitution dans les années 70. A cela s'est ajoutée la contrainte liée à la pénurie de devises qui a mené à une plus grande fermeture du pays. La période d'autarcie s'est traduite par une récession de l'économie. Le recul enregistré aussi bien au niveau de l'industrie que sur les autres secteurs, et la conscience des limites des forces internes a conduit le pays à miser dorénavant sur l'ouverture extérieure pour retrouver le chemin de la croissance.

Afin d'évaluer la pertinence de ce choix qui met en avant les effets bénéfiques d'une plus grande extraversion, il convient au préalable de vérifier si cette logique s'applique au cas malgache. On cherchera donc à mesurer les contributions effectives ou potentielles des échanges extérieurs à la croissance économique. L'approche consiste à dégager sur le long terme les relations entre l'évolution du commerce extérieur et le produit intérieur brut du pays. Certes, les dynamiques passées ne permettent pas forcément de présager des processus qui peuvent s'enclencher dans le futur. Les politiques appliquées ont en effet pu inhiber les

articulations entre les différents secteurs, et l'ouverture peut progressivement donner lieu à la création ou au renforcement de mécanismes d'entraînement des échanges sur l'ensemble de l'économie. Toutefois, partant des structures en place et des liens existants entre les grands agrégats économiques, il faut s'interroger sur les capacités de relance d'une stratégie basée essentiellement sinon uniquement sur l'extraversion. La poursuite de cette politique et les possibilités d'une consolidation à moyen et long terme des avantages de l'ouverture extérieure en dépendent. Le développement économique peut-il venir d'une expansion des échanges extérieurs, et plus particulièrement des exportations? Les réponses à cette question aux vues des expériences passées de l'Ile sera au centre de cette analyse.

1. Des liens plutôt ténus entre les échanges et le PIB

Une première approche très simple, partant de la décomposition comptable donne une évaluation quantitative de la relation entre le produit intérieur brut et le commerce extérieur.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Production} & + & \text{Importation} & = & \text{Demande} & + & \text{Exportation} \\ Y & + & M & = & D & + & X \end{array}$$

On a ainsi l'équation:

$$\Delta Y/Y = (D/Y) * (\Delta D/D) + (X/Y) * (\Delta X/X) - (M/Y) * (\Delta M/M) \quad (1)$$

A partir des données de 1960 à 1995 (en volume), on a effectué une régression de la croissance $\Delta Y/Y$, et on obtient les coefficients suivants:

$$\Delta Y/Y = 0,94 * (\Delta D/D) + 0,08 * (\Delta X/X) - 0,18 * (\Delta M/M) + 0,46 \quad R^2 = 0,89$$

(12,7) (5,4) (6) (2,1) DW = 2,2

Source : INSTAT, nos propres calculs. Les régressions ont été faites sur les taux de croissance en volume (Fmg constant 1984). Les chiffres entre parenthèses correspondent aux T de Student

On note déjà ici l'importance de la contribution de la demande intérieure face à celle des échanges commerciaux. Mais cette décomposition de la croissance du PIB reste assez grossière et doit être affinée. En effet, il est difficile de déduire les parts respectives des différentes composantes dans la mesure où une augmentation de la demande entraîne aussi en principe une hausse des importations (en particulier pour le cas de Madagascar où la part de la demande d'intrants importés est importante). On note d'ailleurs une forte corrélation entre la croissance de la demande et celle des importations. La croissance des importations due à la hausse de la demande et celle due à une substitution entre les importations et les biens locaux peuvent donc être distinguées.

Ainsi, si on note m le coefficient d'importation (Importation/ Offre totale)

$$m = M/O = M/(M+Y)$$

On a: $Y = D + X - m*O$

D'où: $\Delta Y/Y = (1-m)*(D/Y)*(\Delta D/D) + (1-m)*(X/Y)*(\Delta X/X) - O*(m/Y)*(\Delta m/m)$ (2)

L'estimation des coefficients donne les résultats suivants:

$$\Delta Y/Y = 0,82 *(\Delta D/D) + 0,08 *(\Delta X/X) - 0,21 *(\Delta m/m) + 0,31 \quad R^2 = 0,92$$

(17,1) (6,2) (-7,6) (1,6) DW = 1,9

Source : INSTAT, nos propres calculs. Les régressions ont été faites sur les taux de croissance en volume (Fmg constant 1984). Les chiffres entre parenthèses correspondent aux T de Student

La relation entre le PIB et les exportations se révèle faible comparée à celle reliant le PIB à la demande intérieure. Ce résultat découle en fait directement de la faible extraversion de l'économie et de la part limitée des exportations dans le PIB. Mais on peut s'interroger sur l'impact de la période de fermeture de l'économie, et de son ouverture récente sur les liens entre la croissance économique et celle des échanges. La même estimation a ainsi été faite sur les trois périodes caractéristiques des stratégies suivies. Globalement, les années 60

correspondent au maintien de l'extraversion héritée de la colonisation. Les années 70 et la première moitié des années 80 se caractérisent par une politique tournée vers l'intérieur. Enfin, la dernière période est marquée par l'ouverture.

Tableau 1
Evolution des liens entre la croissance du PIB et celle de ses composantes

	Coefficient d'importation (M/Offre)	Exportation	Demande Intérieure	Constante	R ²
1960–1971	-0,37 (13)	+0,12 (12,5)	+0,83 (15)	+0,06 (0,2)	0,98
1972–1984	-0,17 (4)	+0,04 (1,8)	+0,80 (12)	+0,08 (0,3)	0,96
1985–1995	-0,26 (4,9)	+0,09 (3,2)	+0,80 (7,8)	+0,8 (2,2)	0,92
1960–1995	-0,21 (7,6)	+0,08 (6,2)	+0,82 (17)	+0,3 (1,6)	0,92

Source : INSTAT, nos propres calculs. Les régressions ont été faites sur les taux de croissance en volume (Fmg constant 1984). Les chiffres entre parenthèses correspondent aux T de Student

Les résultats montrent une évolution significative des liens entre le PIB et les échanges extérieurs, que ce soit à travers les exportations ou la substitution des importations. Une plus grande extraversion du pays tend à renforcer ces relations. Si ce résultat apparaît intéressant, il s'explique directement par un accroissement relatif du poids des exportations et des importations dans l'économie suite à l'ouverture.

Afin de mieux mesurer la contribution effective des échanges commerciaux à la croissance du PIB, il est plus intéressant d'analyser concrètement l'évolution des différentes composantes du PIB et leur part dans la croissance de ce dernier pour les différentes périodes caractérisées par des politiques économiques bien spécifiques :

1960–1971 : politique néo-libérale

1971–1976 : politique de fermeture de l'économie

1977–1980 : phase d'investissement à outrance

1981–1984 : phase de stabilisation

1985-1990 : les premières années de la libéralisation

1991-1995 : poursuite de la libéralisation mais avec un climat d'instabilité

Tableau 2
Taux de croissance annuel moyen des différentes composantes du PIB

en %	1960-71	1972-76	1977-80	1981-84	1985-90	1991-95	1960-1995
PIB	3,1	-0,6	2,5	0,3	2,7	1,3	1,3
Demande	3,3	-2,6	5,2	-0,9	2,2	1,4	0,8
Exportation	5,3	-4,1	11,8	-3,2	8,4	4,6	2,1
Importation	4,8	-8,9	17,4	-11,0	5,6	7,1	1,0
Import/Offre	1,3	-6,7	11,1	-9,3	2,3	4,6	-0,2

Source : INSTAT, nos propres calculs.

Sur l'ensemble de la période de 1960 à 1995, le taux de croissance moyenne annuel du PIB en volume est particulièrement faible (1,25%). Les exportations connaissent en revanche une progression plus marquée. Les liens entre les différentes composantes du PIB apparaissent puisque pour chaque période, on assiste soit à une récession généralisée soit à une croissance qui touche l'ensemble des agrégats.

A partir des coefficients estimés de l'équation (2), il est possible de mesurer les contributions effectives des différentes variables pour chaque période.

Tableau 3
Contribution des échanges à la croissance du PIB

en %	1960-71	1972-76	1977-80	1981-84	1985-90	1991-95	1960-1995
Tx croissance effectif du PIB	3,1	-0,6	2,5	0,3	2,7	1,3	1,3
Tx croissance estimé du PIB	3,1	-0,7	3,1	1,3	2,2	0,8	1,2
Contribution							
Demande	2,7	-2,1	4,2	-0,7	1,8	1,2	0,7
Exportation	0,4	-0,3	0,9	-0,2	0,6	0,4	0,2
Import/Offre	-0,3	1,4	-2,4	2,0	-0,5	-1,0	0,1

Source : INSTAT, nos propres calculs. Les contributions de la demande, des exportations et de la substitution des importations ont été calculées à partir des coefficients estimés et de la croissance annuelle moyenne des différentes variables.

Mode de lecture : de 1960 à 1971, la demande a contribué à une croissance de 2.7 points du PIB.

Le résultat des estimations pour chaque période permet d'avancer un certain nombre de remarques. Les périodes de repli (correspondant à une limitation des importations: 1972-76 et 1981-84) ont été moins favorables à l'économie malgache en terme de croissance du PIB. Ce qui peut s'expliquer par le fait que les effets de substitution des importations par la production locale sont restés très limités et que la restriction en volume des importations s'est surtout répercutée sur la demande intérieure (cette dernière a baissé en moyenne de 2,6% par an de 1972 à 1976, et de 0,9% de 1981 à 1984). La diminution du coefficient d'importation a été en moyenne beaucoup plus importante de 1981 à 1984 que sur la période 1972-1976, compte tenu de la moindre baisse de la demande. Un effet de substitution joue ainsi positivement, mais le recul au niveau de la demande intérieure et des exportations contribue négativement à la croissance du PIB.

En revanche, la période 1985-95 se caractérise par un début de relance. On remarque que les exportations augmentent de façon significative, mais leur contribution reste maigre par rapport à celle de la demande intérieure.

Cette analyse met en exergue la faiblesse du lien reliant l'évolution des exportations et celle du PIB. Elle découle essentiellement de la place restreinte des échanges dans l'économie. Mais cette approche présente des limites. D'une part, nous n'avons pas pu dégager jusqu'à présent le sens de la causalité entre les deux variables. On ne peut ainsi statuer sur l'effet d'entraînement que peut exercer les exportations suite à l'ouverture extérieure. D'autre part, les mécanismes indirects qui opèrent grâce à une progression des exportations (notamment les impacts sur le niveau de la demande intérieure) n'ont pas pu être mesurés. Les chiffres semblent pourtant montrer que la demande intérieure et les échanges évoluent de concert. La suite de l'étude s'attachera à expliciter ces deux points.

2. Plutôt des exportations tirées par la croissance?

L'analyse proposée précédemment part d'une équation comptable, mais ne permet pas de conclure sur la causalité entre les exportations et le PIB. Pour évaluer de manière précise les effets d'entraînement entre les deux variables, une approche qui s'inspire de celle de HARRISON (1995) a été adoptée en utilisant les séries temporelles sur l'économie malgache.

L'idée consiste à effectuer le test de causalité de Granger à partir d'estimation prenant comme variable explicative les variables retardées.

$$dY_t = \alpha_0 + \alpha_1 dY_{t-1} + \alpha_2 dY_{t-2} + B_1 dX_{t-1} + B_2 dX_{t-2} \quad (1)$$

et
$$dX_t = \alpha_0 + \beta_1 dX_{t-1} + \beta_2 dX_{t-2} + A_1 dY_{t-1} + A_2 dY_{t-2} \quad (2)$$

La significativité de la statistique F permet ainsi de conclure sur les liens de causalité entre Y (PIB) et X (les exportations).

Les estimations ne donnent pas de coefficients significatifs pour la première équation, et la statistique de F est extrêmement faible (0,36). On ne constate donc pas d'effet de causalité des exportations vers le PIB. En revanche, l'influence d'une croissance du PIB sur les exportations ressort significativement.

$$\begin{array}{cccccc}
 dX_t = & -0,8*dX_{t-1} & -0,4*dX_{t-2} & +5,8*dY_{t-1} & +0,66*dY_{t-2} & \\
 & (3,4) & (1,5) & (3) & (0,3) & \\
 & -4,5*dD_{t-1} & -1,4*dD_{t-2} & +1,4*dm_{t-1} & +0,8*dm_{t-2} & + 1,9 & R^2 = 0,51 \\
 & (2,6) & (0,6) & (2,6) & (1,2) & (0,8) & F = 3,1
 \end{array}$$

X étant les exportations Y le produit intérieur brut
D la demande intérieure m le coefficient d'importation

Source : INSTAT, nos propres calculs. Les estimations portent sur la période 1963-1995. Les régressions ont été faites sur les taux de croissance en volume (Fmg constant 1984). Les chiffres entre parenthèses correspondent aux T de Student

Ainsi, jusqu'à présent la thèse d'une croissance tirée par les exportations ne s'applique pas au cas malgache. Rappelons d'ailleurs ici que si la référence est celle des économies asiatiques, de nombreuses études ont montré que cette hypothèse doit être corrigée dans la mesure où les deux variables se renforcent mutuellement (HARRISON, 1995 ; JIN, 1995).

Pour Madagascar, on vérifie plutôt la causalité inverse, puisque c'est plutôt la croissance du PIB qui détermine celle des exportations. Cette conclusion doit évidemment être nuancée étant donné que la stratégie misant sur une relance des exportations est récente, et on peut dire que les exportations n'ont pas encore atteint une taille critique leur permettant d'exercer des effets d'entraînement significatifs. Mais on mesure l'effort nécessaire pour encourager les exportations et atteindre ce stade.

3. Le rôle marqué des investissements

Une approche alternative consiste à vérifier la thèse qui stipule l'effet d'une croissance des échanges extérieurs sur la productivité des facteurs, et donc indirectement sur le niveau du PIB. Nous nous sommes ainsi inspirés de l'approche développée par YOUNG (1994). L'idée consiste à expliquer l'évolution du PIB en prenant comme variable explicative le taux d'investissement, la population (qui représente le facteur travail) et le taux d'ouverture (exportation+importation/PIB). On mesure ainsi d'un côté l'impact d'une accumulation des facteurs et de l'autre celui de l'ouverture qui est supposée influencer positivement sur la productivité.

L'estimation économétrique donne le résultat suivant :

$$dY = +0,01*dTxouv + 0,11*dTxinv - 1,9*dPop + 6,2 \quad R^2 = 0,51$$

(0,2) (3,8) (1,1) (1,3)

Y étant le produit intérieur brut
 Txouv le taux d'ouverture ((export+import)/PIB)
 Txinv le taux d'investissement
 POP la population (facteur travail)

Source : INSTAT, nos propres calculs. Les estimations portent sur la période 1963–1995. Les régressions ont été faites sur les taux de croissance en volume (Fmg constant 1984). Les chiffres entre parenthèses correspondent aux T de Student

Les coefficients ne sont pas significatifs pour le taux d'ouverture et la population. Seul le lien entre la croissance du taux d'investissement et celle du PIB apparaît. On rejoint donc ici les résultats obtenus pour les économies d'Asie de l'Est. YOUNG (1994) met en effet en avant l'accumulation rapide des facteurs comme facteur déterminant de la croissance.

4. L'ouverture : un facteur qui influe sur le niveau des investissements

En suivant toujours la logique avancée par les partisans de l'ouverture, on peut aussi évaluer l'impact d'une croissance des échanges sur le niveau des investissements, cette dernière variable étant déterminante pour la relance de l'économie. Une simple vérification économétrique révèle effectivement pour Madagascar une influence positive du degré d'ouverture sur le taux d'investissement, mais la part expliquée par l'extraversion de l'économie est relativement faible. Le niveau des investissements est aussi déterminé par d'autres facteurs.

$$dTxinv = +0,72*dTxouv + 2,5 \quad R^2 = 0,15$$

(2,4) (0,8)

Txouv étant le taux d'ouverture ((export+import)/PIB)
 Txinv le taux d'investissement

Source : INSTAT, nos propres calculs. Les estimations portent sur la période 1963–1995. Les régressions ont été faites sur les taux de croissance en volume (Fmg constant 1984). Les chiffres entre parenthèses correspondent aux T de Student.

Note : Le test de causalité de Granger effectué avec des retards allant jusqu'à trois années montre que c'est le taux d'ouverture qui influe sur le taux d'investissement et non l'inverse.

Pour approfondir ce résultat, il aurait fallu distinguer les investissements privés et publics, ce dernier étant déterminé de manière exogène. Mais il faut souligner ici que si les investissements privés représentaient moins du tiers de l'ensemble en 1985, ils atteignent un montant presque équivalent à celui des investissements publics en 1995, le niveau de la FBCF du secteur public étant à peu près le même en fmg constant en 1985 et 1995. L'ouverture depuis le milieu des années 80 a ainsi influé sur les investissements privés.

On peut ainsi conclure sur l'existence d'une relation positive entre la croissance économique et la progression des échanges extérieurs. Ces deux variables se renforcent mutuellement. D'un côté, l'évolution du PIB joue sur les exportations, de l'autre, les échanges influent indirectement sur le PIB à travers l'effet qu'ils exercent sur le niveau du taux d'investissement. Mais les liens entre les différentes variables sont ténus. On mesure ainsi les limites d'une stratégie basée uniquement sur l'extraversion de l'économie aux vues de l'expérience passée. Le faible poids des échanges extérieurs dans l'économie explique en majeure partie ce résultat. On ne peut certes prévoir l'ampleur des effets d'entraînement futurs des échanges si ces derniers connaissent une forte progression. Cependant, d'une part, la nécessité de politique d'accompagnement et surtout d'une stratégie mettant parallèlement l'accent sur les investissements est mise en exergue pour un véritable décollage d'une économie pour l'instant en stagnation. D'autre part, il convient de s'interroger sur le potentiel de développement des échanges pour évaluer dans quelle mesure l'extraversion pourrait à moyen et long terme exercer une influence significative sur la croissance économique.

Chapitre 2

EVOLUTION DES CARACTERISTIQUES DES ECHANGES EXTERIEURS

INTRODUCTION

Après avoir cerné les enjeux de la dynamisation des échanges sur la croissance économique du pays, l'évaluation du potentiel d'expansion de ces derniers s'avère nécessaire. En effet, même si une stratégie basée sur l'extraversion présente des limites, l'ouverture extérieure se révèle inéluctable pour le pays. Comme dans la majeure partie des pays en développement l'adoption d'une stratégie de fermeture avec la politique d'import-substitution s'est soldée par un échec⁽²⁴⁾. Le système de taxation, avant les réformes de la deuxième moitié des années 80, était particulièrement complexe avec 68 taux différents, en moyenne élevés, ce qui rendait difficile la poursuite d'une politique cohérente de protection. Nous ne chercherons pas ici à analyser dans le détail les différentes mesures de protection (restrictions quantitatives, tarifs et taxes) ainsi que les distorsions qu'elles ont entraînées sur l'ensemble de l'économie. Ces dernières ont déjà fait l'objet d'études spécifiques. COUSSY (1986) souligne que, dans un contexte de pénurie, la poursuite à la fois d'objectifs économiques (protection) et sociaux (couverture des besoins) qui étaient conflictuels engendraient des coûts et des effets pervers. L'étude du CERDI (1990) insiste sur la complexité du système d'incitation et de protection, qui n'avait pas de logique d'ensemble, et qui est devenu ingérable. Ces conclusions ont notamment conduit le pays à libéraliser les échanges.

24) Les raisons de cet échec sont analysées dans la Partie II.

Mais si les différentes études mettent en exergue les effets néfastes des politiques appliquées avant l'ouverture du pays, elles mettent en garde contre une stratégie ne reposant que sur les lois du marché, compte tenu du poids du passé (COUSSY, 1986). L'examen de l'évolution des caractéristiques du commerce extérieur aura pour objectif de dégager les atouts et les faiblesses de celui-ci. On se penchera parallèlement sur l'impact des différentes options adoptées, et plus spécifiquement de la libéralisation, sur les échanges.

I.- CADRAGE GENERAL

1. Une très faible ouverture de l'économie

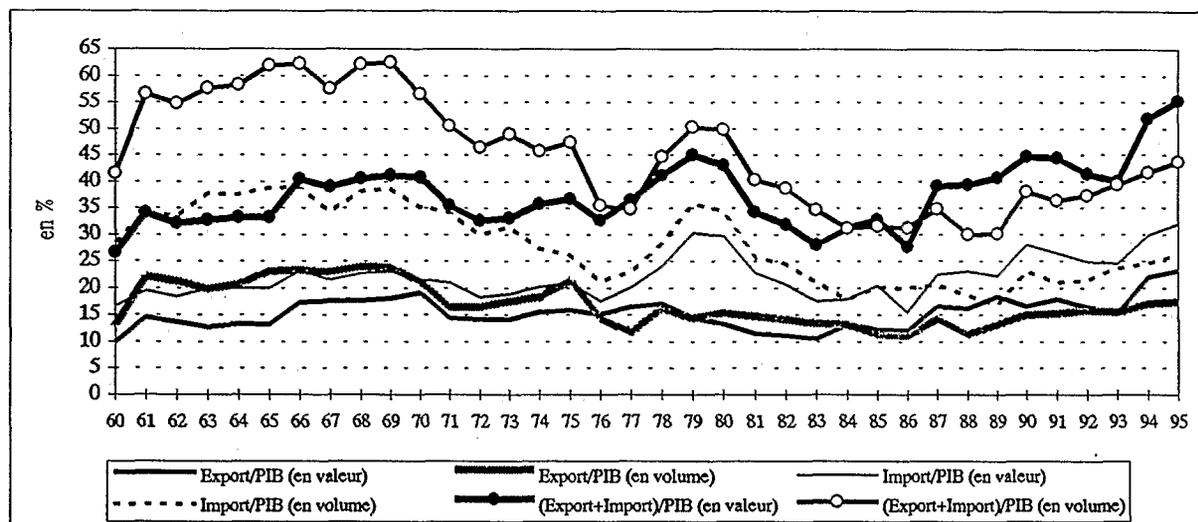
Madagascar se caractérise par une faible ouverture vis-à-vis de l'extérieur. Le taux d'ouverture défini comme le ratio de la somme des exportations et des importations par rapport au PIB (en valeur) reste au-dessous de 45% jusqu'en 1993. Si ce dernier monte à 55% en 1995, il reste faible comparé à ceux d'autres pays en développement. A titre d'exemple, le taux d'ouverture de l'économie malgache est de 41% en 1992, alors qu'il est de 68% pour le Malawi et la Côte d'Ivoire, 51% pour le Kenya, 82% pour le Ghana, 70% pour les Philippines, 82% pour la Thaïlande et 74% pour le Chili la même année⁽²⁵⁾.

Mais si Madagascar se caractérise globalement par une faible extraversion, l'impact des politiques extérieures successives apparaissent de façon marquée lorsqu'on analyse l'évolution du taux d'ouverture. Une hausse de celui-ci peut être constatée jusqu'à la fin des années 60. Il passe en valeur de 25% à plus de 40% en une décennie. Cette phase correspond à la période

25) Ces chiffres ont été calculés à partir de la base de la Banque Mondiale, World Tables, 1995. Soulignons ici qu'il aurait fallu avoir recours au PIB en parité de pouvoir d'achat (PPA) pour une meilleure évaluation de la partie non échangeable du PIB, ce qui rendrait les chiffres plus comparables. Nous ne disposons malheureusement pas de données harmonisées pour faire cette comparaison. Cette remarque ne remet toutefois pas en cause le résultat sur le faible degré d'ouverture de Madagascar étant donné que le niveau de ses prix est en moyenne plus faible par rapport aux pays cités. Une réévaluation du PIB en PPA rendrait encore plus faible son taux d'ouverture relativement aux autres pays.

néo-libérale qui a suivi l'indépendance. L'inversion nette de cette tendance traduit la stratégie de repli du pays (avec un taux autour de 35%). L'"investissement à outrance" entraîne une remontée passagère de ce taux (jusqu'à 45%), due essentiellement aux importations, avant une chute prononcée (à moins de 30%) sous la contrainte de l'endettement de 1981 à 1986. Le tournant amorcé depuis 1987 apparaît de manière effective avec une montée aussi bien du taux d'importation que du taux d'exportation. Malgré une certaine hésitation due à l'instabilité politique et aux difficultés de gérer les allocations de devises en 1992 et 1993, le taux d'ouverture (en valeur) passe de moins de 30% en 1986 à 55% en 1995. Les évolutions en volume sont moindres, mais elles vont dans le même sens. La progression plus importante en valeur résulte des mouvements du taux de change (dépréciation) accordant plus de poids aux biens échangeables par rapport aux non échangeables.

Graphique 5
Taux d'ouverture de l'économie malgache



Source : INSTAT, nos propres calculs. Les exportations et les importations considérées ici sont celles des biens et services non facteurs.

Les résultats de la dernière période permettent de mesurer l'ampleur des restrictions et des distorsions qui ont influé sur le niveau des échanges extérieurs. On peut en effet supposer que ces variations de tendance n'auraient pas été aussi marquées, notamment sur les exportations, si les politiques extérieures avaient été relativement neutres. Les évolutions du

taux d'exportation, qui passe de près de 20% en 1970 à 10% en 1983, avant de remonter jusqu'à 23% en 1995, donne un aperçu des impacts des différentes stratégies. Le secteur exportateur a d'abord été laissé à l'abandon, puis a souffert des limitations d'importations d'intrants, avant d'être encouragé avec une politique affirmée de libéralisation et de promotion.

L'analyse des ratios des échanges en volume rapportés au PIB en volume montre cependant qu'on est largement au-dessous des niveaux atteints au cours des années 60 (plus de 60% en 1969 contre 45% à peine en 1995). La montée du taux d'ouverture à la suite de la libéralisation s'explique ainsi essentiellement par une hausse des prix relatifs des échangeables (exportations et importations) par rapport aux non-échangeables. La croissance des échanges en volume reste limitée par rapport au PIB.

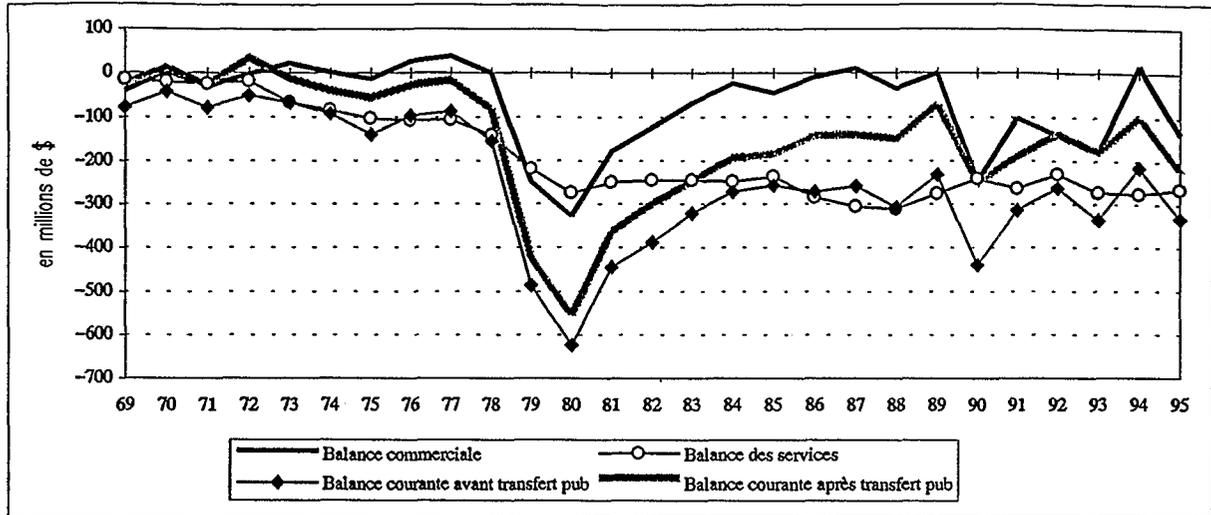
2. Un déficit chronique de la balance courante

L'analyse de la balance courante met en exergue un déficit relativement lourd. Malgré une amélioration de la situation par rapport au début des années 80, due essentiellement à la phase de stabilisation, la libéralisation des échanges n'a pas permis un retour à l'équilibre. On observe même une légère dégradation de la situation à partir de 1990.

L'importance des transferts publics apparaît particulièrement à partir de 1986. Ces rentrées de devises réduisent pratiquement de moitié le déficit de la balance courante. Parallèlement, il faut souligner l'impact de l'ouverture sur les transferts privés. Si ces derniers étaient toujours négatifs jusqu'en 1984, le flux s'inverse sur la période suivante. Sans atteindre le niveau des transferts publics, on observe une tendance à la hausse, malgré une baisse en

1994 et 1995. Leur montant équivalait à 75% des transferts publics en 1993, et à un peu plus de 60% en 1995.

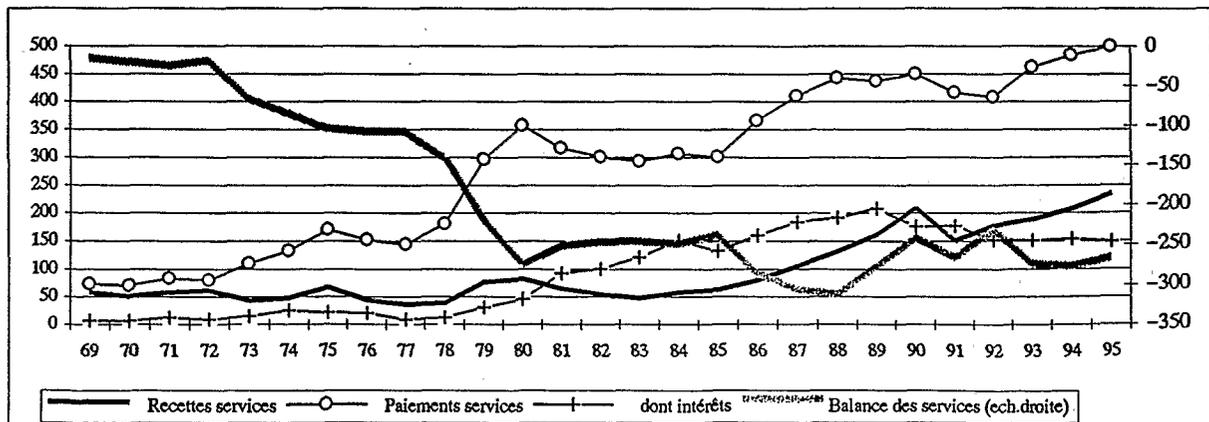
Graphique 6
Balance courante



Source : INSTAT, nos propres calculs

On constate par ailleurs le poids des paiements de services, dont près de la moitié est constituée par les intérêts de la dette extérieure. Le déficit au niveau de la balance des services, qui était à un niveau soutenable avant 1978, se creuse à partir de la période d'investissement à outrance. La lourdeur de la contrainte générée par l'endettement est particulièrement marquée dans la mesure où cette situation au niveau des services n'a pas connu d'amélioration depuis le début des années 80. Le niveau du déficit reste en effet pratiquement constant.

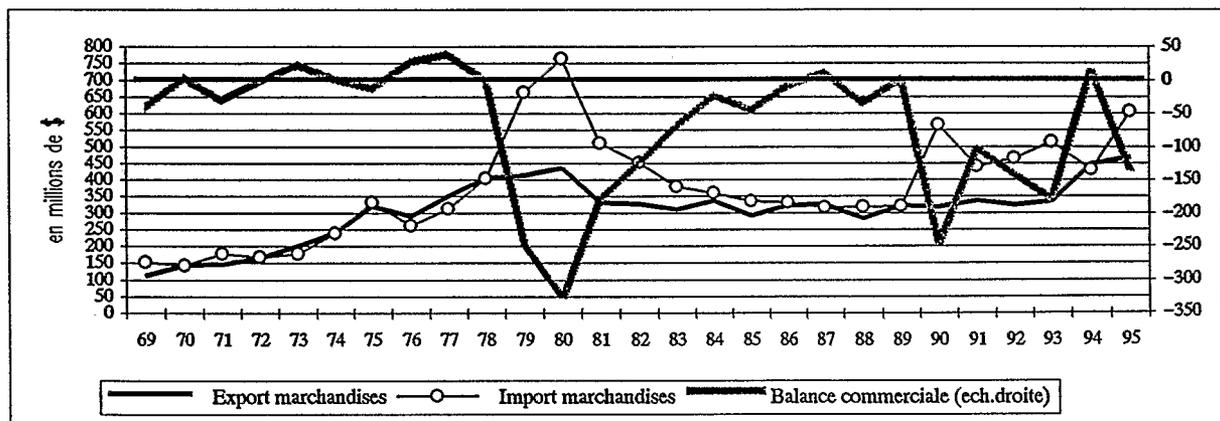
Graphique 7
Balance des services



Source : INSTAT, nos propres calculs

En revanche, au niveau de la balance commerciale, après la dégradation due à la forte montée du niveau des importations en 1979–1980, l'équilibre est retrouvé en 1986. Ce résultat a cependant été obtenu au prix d'une forte baisse des importations, le montant des exportations étant stagnant. La libéralisation qui devient effective sur les importations à partir de 1989 entraîne un nouveau dérapage puisqu'elle ne s'accompagne pas d'une progression équivalente des exportations. L'instauration du flottement en 1994, suivie d'une forte dépréciation du franc malgache, permet un retour à l'équilibre. La hausse des prix du café a également contribué à cette amélioration. On note une croissance des exportations en valeur tandis que les importations diminuent sensiblement. Mais cet équilibre reste apparemment passager puisque la nouvelle montée des importations en 1995 n'est pas suivie par les exportations. La mise en place d'un marché interbancaire des devises (MID) qui devrait équilibrer l'offre et la demande ne fonctionne pas parfaitement. Le nombre limité d'acteurs qui interviennent sur ce marché permet des collusions. Le niveau du taux de change ne résulte donc pas d'une véritable confrontation de la demande et de l'offre de devises⁽²⁶⁾.

Graphique 8
Balance commerciale



Source : INSTAT, nos propres calculs

26) Pour plus de détail voir JOSEPH, A. : Le Marché Interbancaire des Devises à Madagascar, MADIO, n°9511/E.

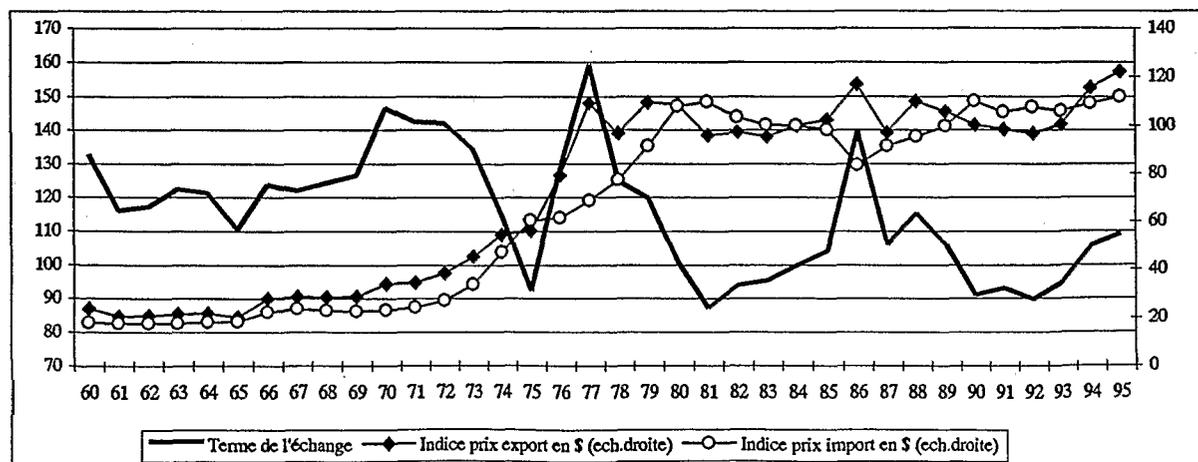
Ainsi, malgré quelques signes encourageants, le problème du déficit de la balance courante est loin d'être résolu. Le difficile retour à l'équilibre vient principalement de deux facteurs :

- d'une part, le faible dynamisme des exportations ;
- d'autre part, le poids des paiements de services, et notamment des intérêts de la dette extérieure.

3. Une relative instabilité des termes de l'échange...

Les termes de l'échange de Madagascar ont connu de fortes fluctuations au cours des trois dernières décennies. Un environnement plutôt favorable marque la période néo-libérale des années 60. La situation se dégrade à la suite du premier choc pétrolier. La hausse marquée des cours des matières premières au cours de la deuxième moitié des années 70 se traduit par une montée en flèches des termes de l'échange. Cette montée est cependant passagère. L'indice passe de 160 en 1977 à 90 en 1981. La baisse légère des prix des exportations et l'augmentation des prix des importations, suite au deuxième choc pétrolier explique cette détérioration.

Graphique 9
Termes de l'échange
(indice base 100=1984)



Source : INSTAT, nos propres calculs

Un nouveau pic est atteint en 1986 avec une remontée sensible au niveau des exportations à laquelle s'ajoute les effets du contre-choc pétrolier. Mais ce mouvement favorable est tout aussi éphémère que celui de la fin des années 70. Enfin, la tendance à la hausse que l'on note sur les deux dernières années étudiées résulte essentiellement de l'augmentation des cours du café.

Ce diagnostic sur l'évolution des termes de l'échange de Madagascar donne la mesure de la vulnérabilité de cette économie aux chocs externes. Elle découle essentiellement de la structure du commerce extérieur du pays, et plus spécifiquement de la concentration des exportations sur les produits primaires.

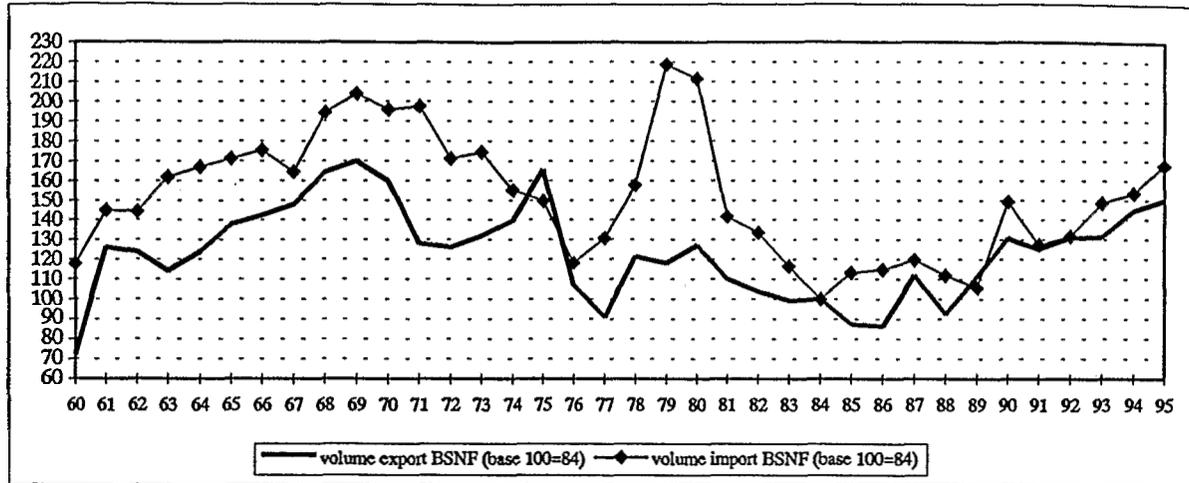
4. ... des réactions limitées sur les volumes des échanges

L'analyse de l'évolution des volumes des exportations et des importations montre toutefois que les réactions de l'économie aux chocs externes ont été timides sinon entièrement déphasées, si on exclut les années 60. Une baisse du volume des exportations est constatée au cours de la deuxième moitié des années 70, au moment où l'environnement est favorable. La décision d'accélérer les importations avec l'investissement à outrance se révèle particulièrement inopportune compte tenu de la dégradation des termes de l'échange et du faible niveau des exportations.

COUSSY (1986) note à ce propos que la faible extraversion du pays, et en particulier le désintéressement vis-à-vis des secteurs exportateurs a eu un impact négatif sur l'économie en limitant la capacité de répondre aux chocs extérieurs. Comparée à ce passé peu glorieux, la

croissance du volume des exportations à partir de 1990, parallèlement à celle des importations constitue un signe positif qui peut refaire naître l'espoir.

Graphique 10
Evolution des échanges en volume



Source : INSTAT, nos propres calculs

5. L'influence prédominante de l'effet volume

Une décomposition des différents effets (volume et prix) est nécessaire pour mesurer les impacts des chocs externes et de la dynamique interne de l'économie. Différentes méthodes partant de celle utilisée par BALASSA (1981) ont été appliquées sur les pays en développement (BALASSA, BARSONY, et RICHARDS, 1981; MONTALIEU et PLANE, 1994). Notre démarche s'inspire de ces différentes approches. Faute de séries complètes, et pour privilégier la simplicité qui constitue l'atout de ce type d'analyse, nous ne chercherons pas à établir une décomposition très poussée des différents facteurs influant sur la balance des biens et services non facteurs (BSNF).

En différenciant la balance des BSNF, on obtient:

$$dBC = Xdp_x - Mdpm + xpxdDM + pxDMdx - pmYdm - mpmY$$

avec:

px : prix des exportations
 X : exportations en volume
 pm : prix des importations
 M : importations en volume

DM : demande mondiale
 Y : PIB (en volume)
 m : coefficient d'importation ($M=mY$)
 x : part de marché ($X=xDM$)

Ne disposant pas des données sur les parts de marché et sur la demande mondiale qui s'adresse à Madagascar, nous allons nous limiter à une décomposition plus simple de la balance commerciale.

$$dBC = \underset{A}{Xdpx} - \underset{B}{Mdpm} + \underset{C}{pxdX} - \underset{D}{pmYdm} - \underset{E}{mpmdY}$$

Cette équation nous permet d'évaluer quatre types d'effets:

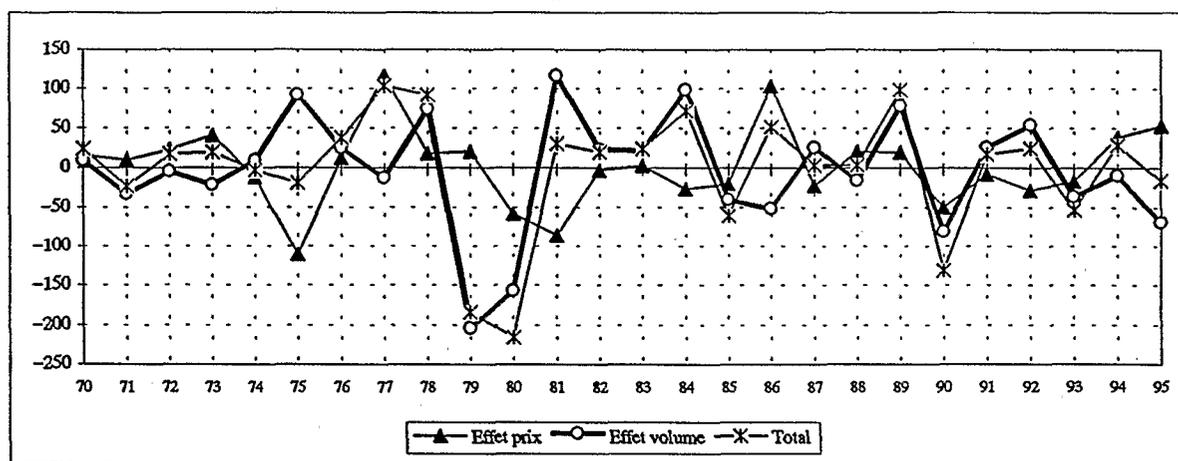
- les deux premiers termes A et B donne l'effet des termes de l'échange;
- le troisième terme C s'interprète comme l'effet d'une hausse en volume des exportations, soit par une hausse de la demande mondiale, soit par une croissance de la part de marché du pays;
- le quatrième terme D évalue l'effet d'une variation du coefficient d'importation (ceci peut être du soit à une substitution des importations, soit tout simplement par un changement de la structure des importations);
- enfin, E peut s'interpréter comme un effet de croissance (qui entraîne une hausse au niveau des importations nécessaires au fonctionnement de l'économie).

La variation du solde de la balance courante hors services facteurs et hors transferts a ainsi été décomposée année par année. Une évaluation de la contribution moyenne de chaque facteur aurait pu également être envisagée, mais il nous est paru intéressant de choisir cette optique pour mieux mettre en valeur les principaux effets qui ont joué lors des périodes de grands déséquilibres. Par ailleurs, ce choix permet de ne pas avoir à fixer arbitrairement une période de base ainsi que d'éviter les biais engendrés par un changement au niveau de la

structure des importations ou des exportations (même si apparemment la structure des échanges malgaches n'a pas tellement évolué).

Nous distinguerons donc les effets volume et prix année par année en adoptant comme référence une période glissante, le choix d'une base fixe étant peu pertinent pour une analyse sur longue période. Une moyenne mobile portant sur les cinq années autour de la date étudiée sera ainsi calculée comme référence pour les prix et les volumes.

Graphique 11
Effet volume et effet prix sur la balance des BSNF



Source : INSTAT, nos propres calculs.

Mode de lecture : En 1979, alors que l'évolution des termes de l'échange permet une amélioration de 20 points en indice de la balance commerciale, l'évolution des volumes des importations et des exportations (prix inchangés) entraîne une dégradation de -200 points.

De manière générale, les effets des termes de l'échange n'ont pas tellement joué sur la balance commerciale malgache. On note en particulier que la cause du grand déséquilibre au niveau de la balance des BSNF en 1979-80 provient essentiellement des variations en volume des échanges et non des variations des prix. Il est vrai que l'effet prix est particulièrement fort en 1980 et 1981, obligeant le pays à diminuer de façon considérable les importations en volume. Mais cette diminution correspond en fait à un retour au niveau de 1978. Le déséquilibre est dû surtout à un mauvais choix de politiques économiques. Comme on l'a déjà souligné plus haut, on assiste à une augmentation du volume des importations au moment où

leur prix monte fortement, tandis que le prix des exportations se stabilise et même diminue légèrement.

En dehors de cette période d'investissement à outrance (durant laquelle donc les deux effets prix et volume se sont combinés), de manière générale c'est l'effet des évolutions des échanges en volume (en particulier ceux des importations) qui l'emportent. L'importance de l'effet volume sur la période 1981-84 traduit l'ampleur des restrictions quantitatives des importations au cours de la phase de stabilisation pour réduire le déséquilibre.

La période 1986-1988 mérite une attention particulière. L'effet volume est négatif quand les termes de l'échange sont favorables et inversement quand l'effet volume est positif, ce sont les prix qui jouent négativement. Cette coïncidence pourrait s'expliquer pour le cas des importations (une hausse des prix entraînant une diminution du volume), mais comme la remarque vaut en particulier pour les exportations, il semble qu'il y ait un effet incitatif qui s'opère, mais avec un délai d'une année.

L'effet volume l'emporte également sur la dernière période suivant la libéralisation. Les ajustements se font cependant par le bas dans la mesure où les améliorations sont obtenues au prix de forte réduction du niveau des importations et non par une hausse du volume des exportations. Les mouvements positifs sur la balance des BSNF restent alors passagers, ce qui explique la persistance du déficit.

L'économie malgache connaît ainsi un déséquilibre chronique de sa balance courante. Le poids du passé est marqué, malgré le tournant amorcé à partir de 1985. Les stratégies qui ont été suivies avant la libéralisation ont engendré des contraintes que le pays a du mal à

surmonter. D'une part, l'impact de la politique d'endettement de la fin des années 70 continue à peser sur la balance courante. En analysant la structure des financements extérieurs, COUSSY (1986) note ainsi que les entrées nouvelles de capitaux servent en premier lieu à couvrir les charges résultant du financement des années précédentes. D'autre part, la faible extraversion du pays, et plus spécifiquement les choix qui ont conduit au délaissement des secteurs exportateurs, ont fortement limité le dynamisme de ces derniers. Si la montée progressive des exportations constitue un signe encourageant, la véritable relance est loin d'être acquise. Apparemment, la déstructuration des secteurs d'exportations engendrée par la fermeture prolongée de l'économie est aujourd'hui lourde à gérer. L'analyse détaillée de l'évolution des exportations et des importations, ainsi que des facteurs qui les déterminent donnera un éclairage plus fin sur cette assertion.

II.- LA DYNAMIQUE DES EXPORTATIONS

1. Une forte concentration

L'extrême vulnérabilité de Madagascar aux chocs extérieurs a été constatée plus haut sur les termes de l'échange. A l'instar de beaucoup de pays en développement, en particulier d'Afrique, elle s'explique en grande partie par la structure des exportations. Une forte concentration de ces dernières dans des produits primaires pour lesquels le marché est limité accroît les risques de chocs externes dus à des fluctuations au niveau du commerce mondial. La diversification constitue ainsi un enjeu de taille.

Pour mieux dégager les caractéristiques spécifiques des exportations malgaches, il convient dans un premier temps de situer le pays par rapport à d'autres économies comparables. Nous proposons un calcul de l'indice de spécialisation de l'économie malgache

pour mettre en évidence les produits qui jouent des rôles relativement majeurs dans les exportations malgaches, en prenant comme groupe de référence les pays d'Afrique.

L'indicateur utilisé s'écrit comme suit :

$$a_{Mk} = \frac{X_{Mk}}{X_M} / \frac{X_k}{X}$$

X_{Mk} désignant les exportations de Madagascar en produit k

X_M représente la valeur totale des exportations

X_k et X étant les valeurs de référence

X_k désigne les exportations de produit k d'Afrique (groupe de pays de référence)

X étant la valeur totale des échanges pour le groupe de pays considéré

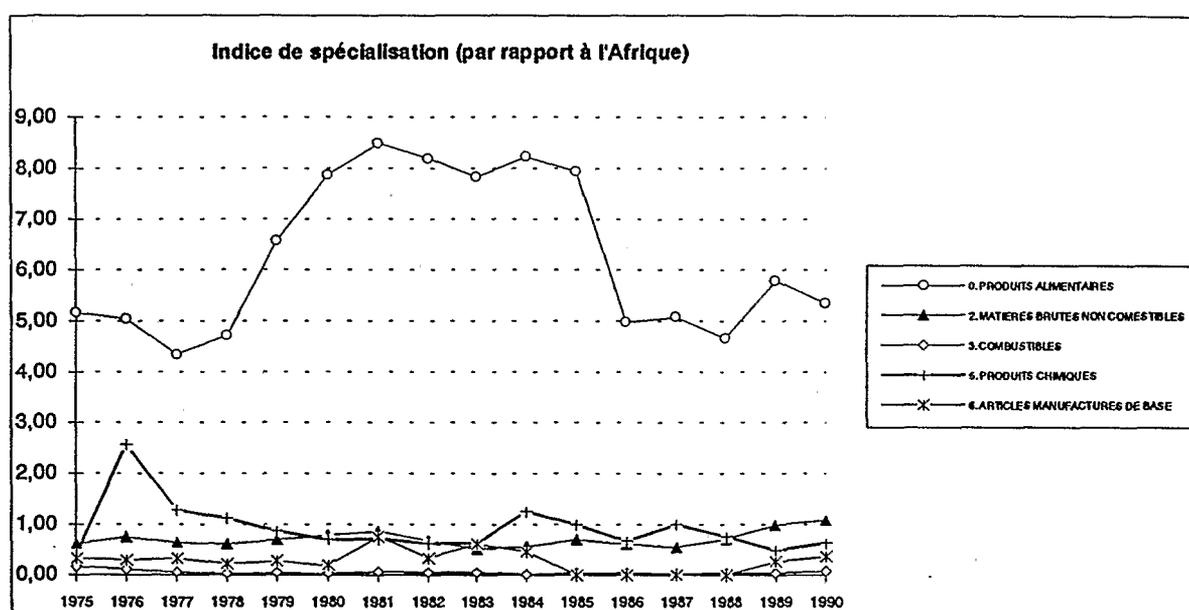
Nous ne discuterons pas ici des limites de cet indicateur. Sa simplicité constitue un de ses atouts, et il est couramment utilisé pour comparer la structure des échanges de différents pays (LAFAY, 1987 et 1988). Soulignons le fait que les données sur le commerce extérieur du continent africain utilisées ici concernent uniquement ses échanges avec les pays de l'OCDE, le détail sur le reste du monde n'étant pas disponible. Les résultats du calcul des indices de spécialisation doivent ainsi être interprétés avec prudence, étant donné les différences entre la structure des exportations vers les pays développés et celle à destination du reste du monde. Cependant, le fait que les exportations malgaches vers les pays de l'OCDE représentent plus de 80% du total nous permet de tirer un certain nombre de conclusions.

Compte tenu de la disponibilité des données, notre analyse se limite à la période 1975-1990. Malgré ces limites, elle donne déjà un précieux éclairage sur les spécificités des échanges de l'Ile.

. Les spécialisations par rapport aux pays d'Afrique

Madagascar est spécialisé essentiellement dans les exportations de produits alimentaires (avec des valeurs de l'indice allant de +5 à +8 par rapport à l'ensemble des pays d'Afrique). Cette spécialisation est particulièrement forte entre 1980 et 1985 (période durant laquelle la part des produits alimentaires dans les exportations totales de l'Afrique a diminué au profit essentiellement des combustibles).

Graphique 12
Indice de spécialisation



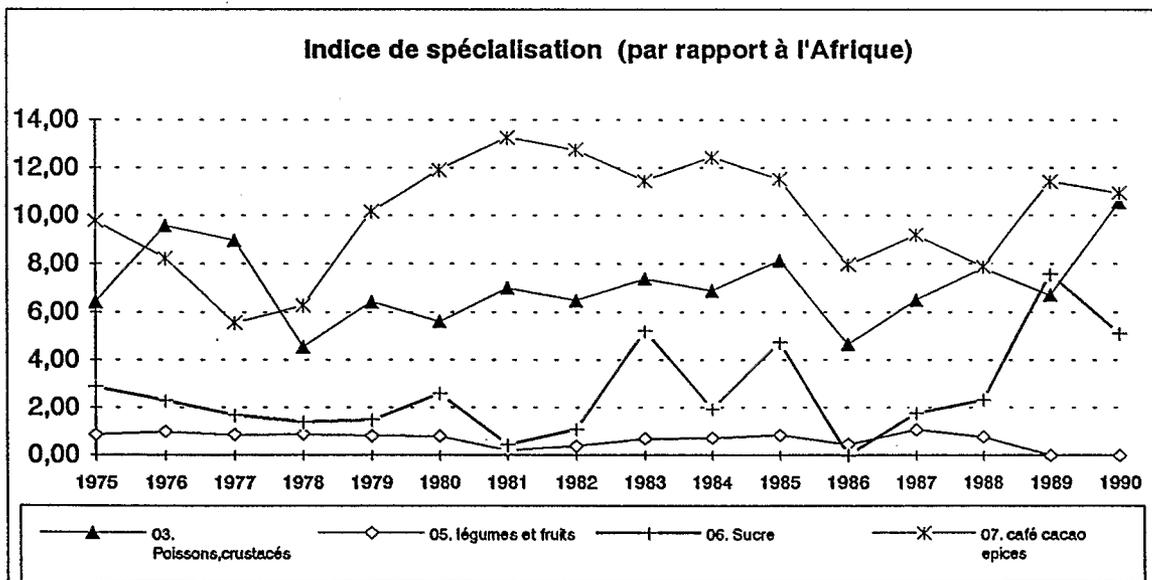
Source : Commerce extérieur par produits et par pays, OCDE, 1992, INSTAT, nos propres calculs.

Le détail des produits alimentaires montre l'importance de la rubrique café, cacao et diverses épices pour Madagascar (la valeur des indices variant entre +8 et +12). Les poissons et crustacés occupent également une place non négligeable dans les exportations, avec des indices allant de +5 à +10. Viennent ensuite les exportations de sucre, avec apparemment une tendance à la hausse (indice de spécialisation supérieur à +5 en 1989 et 1990). Mais il faut évidemment vérifier par la suite s'il s'agit d'une variation conjoncturelle ou d'une réelle

tendance. En revanche, pour les légumes et les fruits, ainsi que les viandes, les indices qui étaient supérieurs à 1 au début des années 70 sont en nette diminution.

Pour les autres produits (hors produits alimentaires), on obtient en général des valeurs de l'indice inférieures à 1, ce qui montre une spécialisation plus faible par rapport au continent africain. On peut noter que pour les produits chimiques, l'indice de spécialisation reste proche de +1, et est même légèrement supérieur à +1 pour les années 1976–78 et 84–85, ce qui peut traduire un certain potentiel de ce secteur. Enfin, pour les matières brutes non comestibles et les produits manufacturés de base, on peut remarquer une tendance à la hausse de l'indice à partir de 1988. La rubrique "fils et tissus" mérite une attention particulière, l'indice de spécialisation est supérieur à +4.

Graphique 13
Indice de spécialisation sur les produits alimentaires



Source : Commerce extérieur par produits et par pays, OCDE, 1992, INSTAT, nos propres calculs.

Ainsi, les exportations malgaches ont une structure particulièrement concentrée autour de quelques produits, et qui se distingue de celle de l'ensemble des exportations africaines de manière générale. Une relative diversification semble cependant apparaître à partir de 1987.

Les données détaillées des dernières années sont nécessaires pour confirmer ou infirmer cette tendance.

Cependant, l'importance du poids des exportations de combustibles dans le total des exportations africaines (ne concernant pourtant qu'un nombre relativement limité de pays) nous incite à faire une comparaison de la structure des exportations en excluant les combustibles. Le calcul des indices donne des valeurs supérieures à 1, et donc une spécialisation, pour les mêmes produits, même si le niveau de l'indice est plus faible. L'influence de l'évolution des exportations de combustibles au niveau du continent africain est cependant mise en évidence puisque les parts respectives des autres produits restent relativement stables si on exclut ce secteur.

. Les spécialisations par rapport aux échanges mondiaux

La comparaison de la structure des exportations malgaches par rapport au commerce mondial met encore plus en évidence ses spécificités et sa forte concentration. Le calcul des indices de spécialisation en prenant comme référence l'ensemble du commerce mondial donne en effet des valeurs encore plus fortes que celles trouvées précédemment pour les produits alimentaires. Les indices correspondant aux combustibles, aux produits chimiques et aux produits manufacturés sont extrêmement faibles. Parallèlement, on peut noter une tendance à la hausse des indices correspondant aux produits pour lesquels Madagascar est spécialisé. Il faut cependant souligner qu'à l'exception des produits de la pêche, cette hausse correspond en général à une diminution de la part des produits considérés dans les échanges mondiaux. Ainsi, la structure des exportations malgaches est fortement concentrée, et il apparaît que

Madagascar est spécialisé dans les produits en perte de vitesse sur le marché mondial (produit dont la demande est limitée ou ne croît que faiblement).

Cette première approche a donné un aperçu de la structure des exportations malgaches relativement à d'autres pays. Une analyse plus fine de l'évolution des différents produits se révèle nécessaire pour mieux évaluer la dynamique des secteurs d'exportation.

Nous ne pouvons toutefois entreprendre une analyse détaillée du commerce extérieur sans préciser qu'une certaine prudence est nécessaire dans l'interprétation des résultats. Quelques auteurs se sont déjà penchés sur la qualité des données statistiques sur les échanges internationaux (DEREK et INVANOV, 1985 ; ROZANSKI et YEATS, 1994). Un diagnostic sur l'état des statistiques du commerce extérieur à Madagascar, passant en revue les différentes étapes de la collecte, ainsi que le fonctionnement des différentes institutions qui s'en chargent, indique que la fiabilité des données est sujette à caution⁽²⁷⁾. D'une part, quelques exemples concrets (comme sur la vanille), bien qu'imprécis, donne des indications sur l'existence d'une part non négligeable d'échanges non enregistrés par la douane : soit parce que certaines déclarations sous-estiment les valeurs effectives des produits ; soit parce que des marchandises entrent ou sortent du territoire frauduleusement. D'autre part, à ces difficultés s'ajoutent des problèmes techniques liés au mode de comptabilisation et de classement des produits. Etant donné que nous nous proposons de travailler sur une longue période, les changements dans les méthodologies, qui ne sont pas toujours retracés de manière explicite, nuisent à la qualité des séries longues. Un important travail d'harmonisation et de mise en cohérence a ainsi été fait sur les données du commerce extérieur malgache. Nous avons évidemment été contraints par la disponibilité des données et des renseignements y afférents.

27) Voir RAZAFINDRAKOTO, M. (1994) : Etat des statistiques du commerce extérieur et de la balance des paiements à Madagascar. Diagnostics et propositions, Projet MADIO, Document Technique n°9406/DT.

Toutefois, ces difficultés qui limitent le champ des analyses possibles et leurs portées ne doivent pas conduire à un pessimisme démesuré sur la pertinence des conclusions avancées. Malgré tout, le commerce extérieur constitue un des rares domaines sur lesquels il existe des séries longues relativement fiables dans les pays en développement. En gardant à l'esprit une marge d'erreur éventuelle, des résultats peuvent être dégagés.

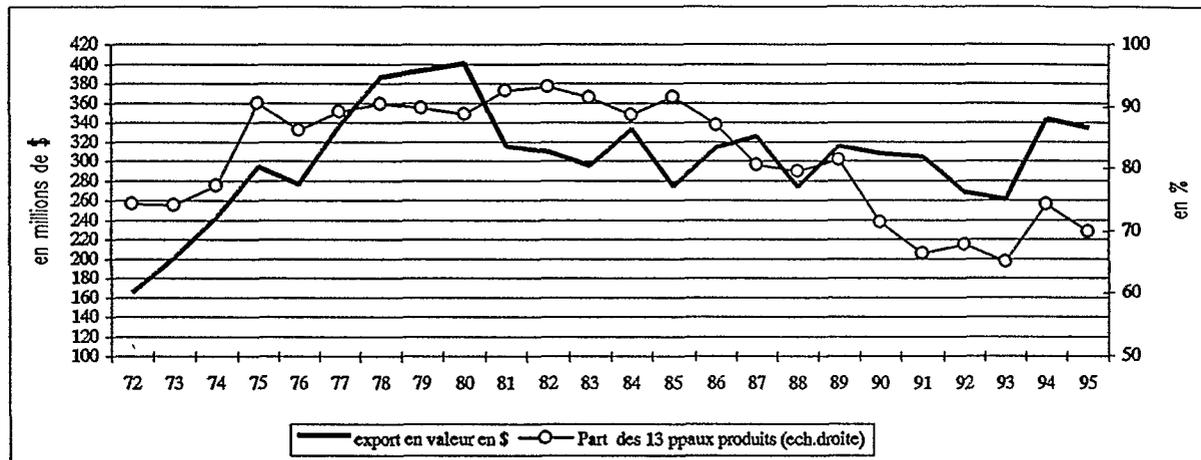
2. Un début de diversification prometteur?

Le faible dynamisme des secteurs exportateurs déjà mentionné plus haut transparait également lorsqu'on se penche sur la structure des échanges. A quelques exceptions près, les 13 principaux produits exportés par le pays depuis les années 60 occupent encore aujourd'hui les premières places, même si le classement de leur place relative a un peu évolué. Les positions dominantes du café et de la vanille constituent une constante puisqu'ils ont toujours été dans les trois premiers produits d'exportation. Les poissons et crustacés (essentiellement les crevettes) qui figuraient déjà dans les six premiers rangs dans les années 70, ont pris la place du girofle, dans le tiercé des principaux secteurs pourvoyeurs de devises. Le girofle, en net recul, se classe aujourd'hui à la septième place en termes de part relative dans le total des exportations. Les autres produits, dont les rangs fluctuent entre la quatrième et la treizième place, sont les produits pétroliers, les tissus, le sucre, le graphite, le chrome, le cacao, le poivre, les viandes et abats, ainsi que les fibres de sisal.

Mais, malgré cette relative inertie de la composition des échanges, l'évolution de la contribution de ces produits dans la valeur totale des exportations révèle une tendance à la diversification depuis le milieu des années 80. Comme le montre le Graphique 14, leur part

passé de plus de 90% dans la première moitié des années 80 à 65% en 1993. La légère remontée que l'on constate au cours des deux dernières années résulte essentiellement de la hausse des cours du café (la part de ce dernier passe de 15% en 1993 à 24% en 1994).

Graphique 14
Evolution des exportations et de la part des principaux produits



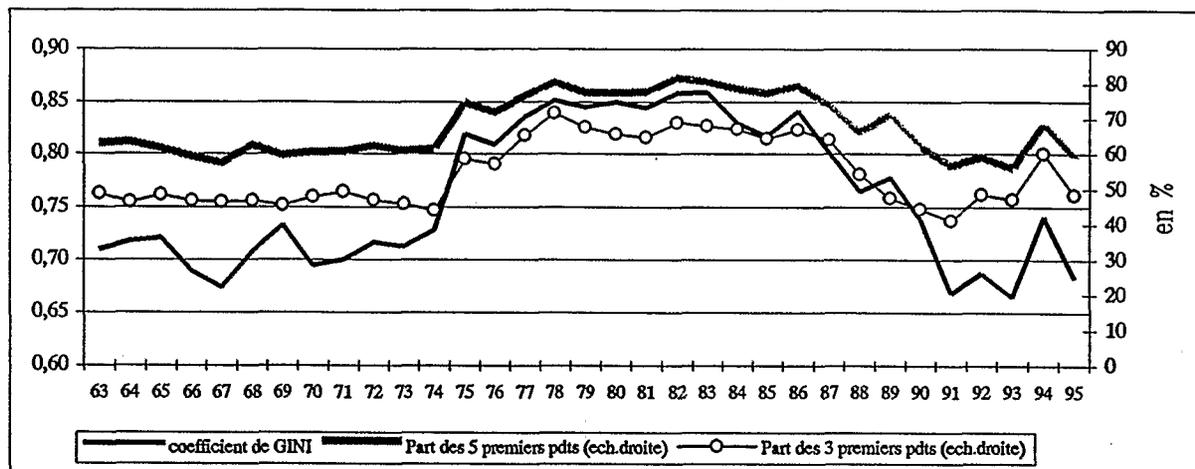
Source : INSTAT, nos propres calculs

Si les trois premiers produits sont encore à l'origine de près de 50% des recettes en devises, le calcul du coefficient de Gini montre une diminution du degré de concentration des exportations. Celui-ci passe de 0,85 au début des années 80 à moins de 0,70 depuis 1990. La portée de ce résultat réside cependant moins dans l'ampleur de la diversification (puisqu'on retrouve en fait le niveau des années 60) que dans l'inversion de la tendance. La trajectoire amorcée depuis 1985 se poursuit de manière régulière jusqu'en 1990. Par la suite, l'interruption de ce mouvement sur le degré de concentration ne signifie pas pour autant un arrêt du processus de diversification, puisqu'elle s'explique en majeure partie par une augmentation de la valeur des exportations de crevettes et de café.

De manière globale, les exportations font preuve d'une certaine inertie, l'évolution de la valeur de ces dernières étant quasiment stagnante depuis les années 80. Mais des

transformations structurelles sont en cours. Les produits traditionnels laissent progressivement place à de nouvelles exportations, mais sans pour autant disparaître. Le café, la vanille et les crevettes gardent toujours une position privilégiée. Une reprise des deux premiers, et une progression continue du troisième ne doivent pas être exclues.

Graphique 15
Evolution de la concentration des exportations



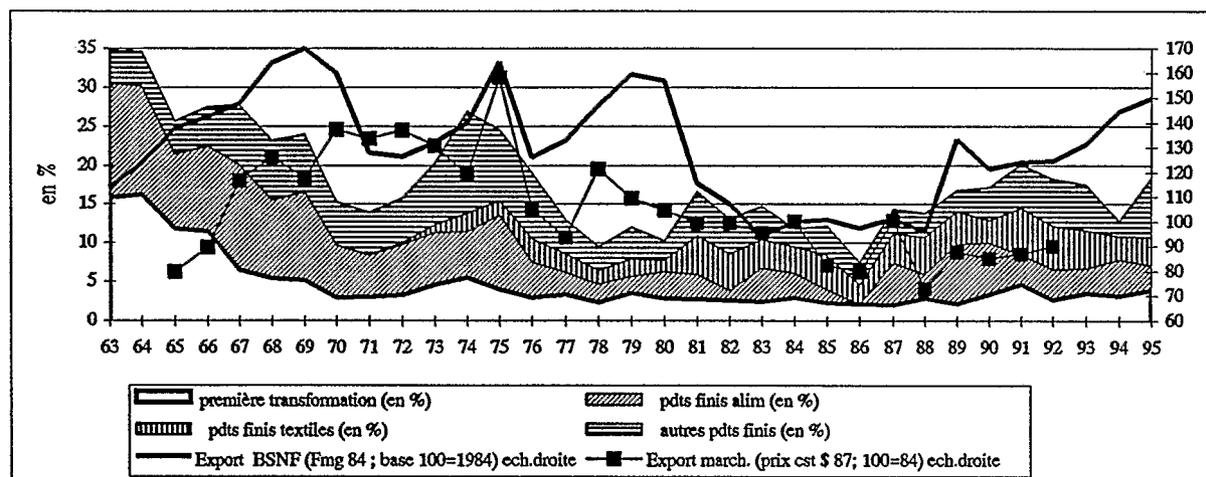
Source : INSTAT, nos propres calculs. Le coefficient de Gini correspond pour chaque année à la surface délimitée par la courbe de Gini et l'axe des abscisses, la courbe de Gini étant elle-même obtenue en traçant les parts cumulées des différents produits par ordre croissant de leur importance relative dans le total des exportations.

Le caractère encore limité de ce processus de diversification est confirmé par l'analyse de la dynamique des exportations manufacturières. Leur part passe d'un peu moins de 15% dans les trois premières années de la décennie 80 à 20% à peine au début des années 90. Cette montée est timide surtout si on la compare au niveau atteint dans les années 60. Encore faut-il souligner que ces exportations manufacturières restent composées en majeure partie de produits déjà traditionnellement exportés, et dont pour certains le classement parmi les biens manufacturés n'est pas évident. En effet, il s'agit pour l'essentiel du textile (tissus), des produits pétroliers, et des exportations de l'agro-industrie tels le sucre et les produits dérivés du sisal.

Ainsi, la tendance à la diversification des exportations constitue un signe prometteur. Elle traduit l'existence d'un potentiel d'expansion des secteurs exportateurs. Mais le processus

en marche, révélateur d'un certain dynamisme, n'est qu'à ses débuts, et ne permet pas de conclure sur une véritable transformation de la structure des échanges malgaches. La persistance de contraintes institutionnelles soulignées par STRYKER et SHAW (1995) sur les exportations non traditionnelles, malgré la libéralisation, constitue un des principaux facteurs limitant l'expansion de ces dernières.

Graphique 16
La place des exportations manufacturières



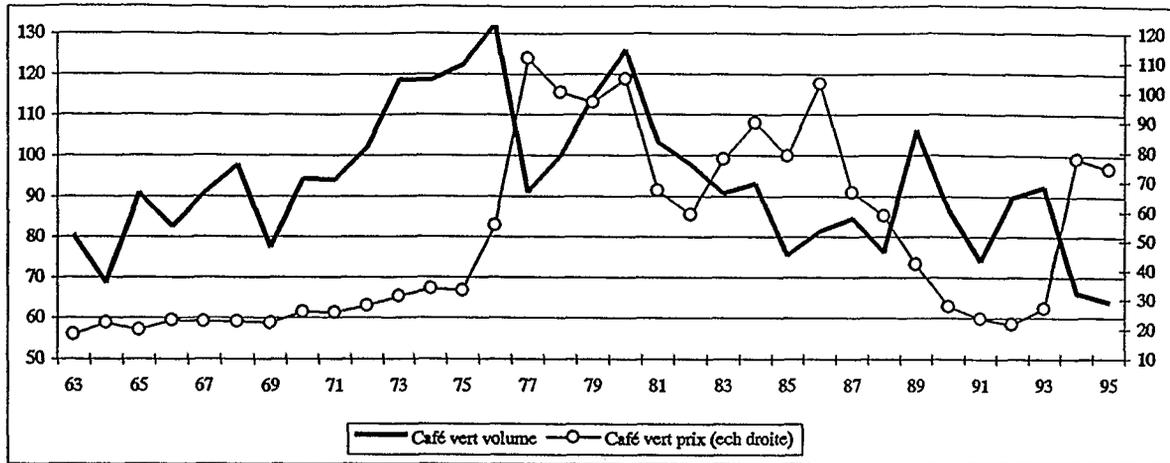
Source : INSTAT, nos propres calculs. Les données en volume des exportations de marchandises sont tirées de la base World Tables, 1994. Les chiffres ne sont pas disponibles pour les trois dernières années.

3. La stagnation sinon le recul des produits traditionnels

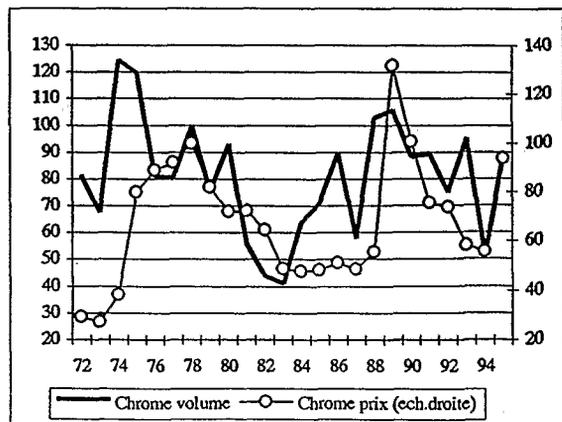
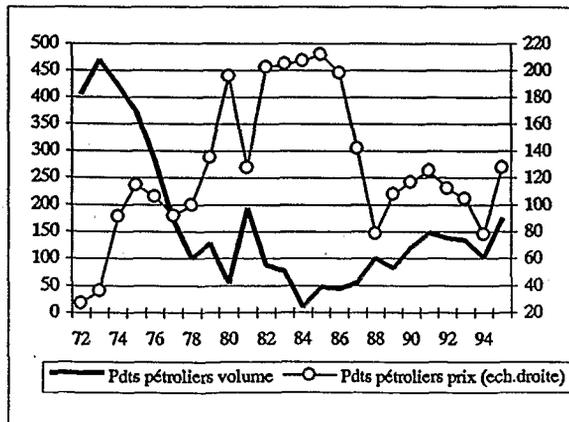
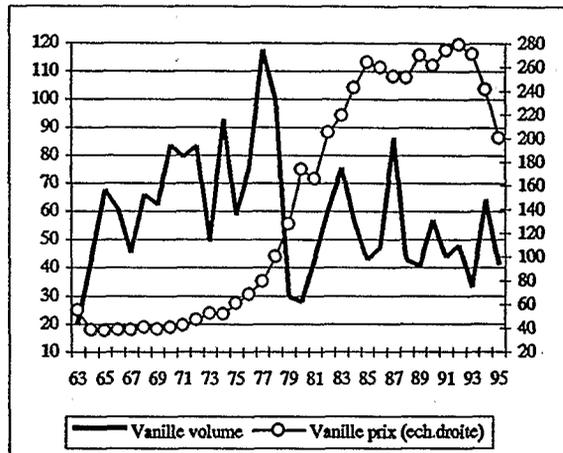
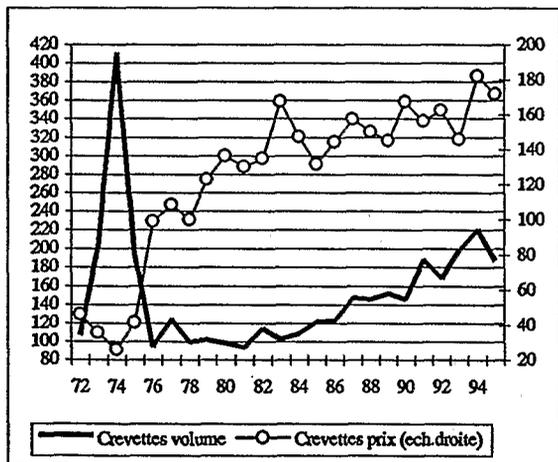
Si on se penche maintenant sur l'évolution en volume de chacun des 13 principaux produits, à l'exception des crevettes et du cacao, leur progression est plus que limitée. Pour le café et la vanille, les deux "produits phares" depuis trois décennies, les quantités exportées connaissent un recul significatif après avoir atteint leurs sommets dans la deuxième moitié des années 70. Cette tendance pourrait éventuellement s'expliquer pour le café par l'évolution des cours mondiaux. En revanche, le cas de la vanille est a priori difficile à comprendre dans la mesure où les prix à l'exportation en dollars enregistrent une hausse régulière depuis le début des années 70 jusqu'en 1991.

Graphiques 17

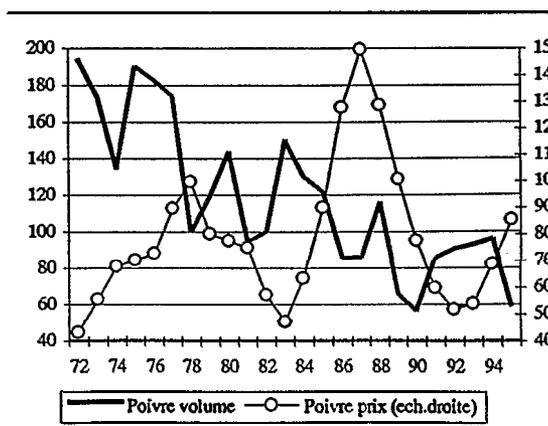
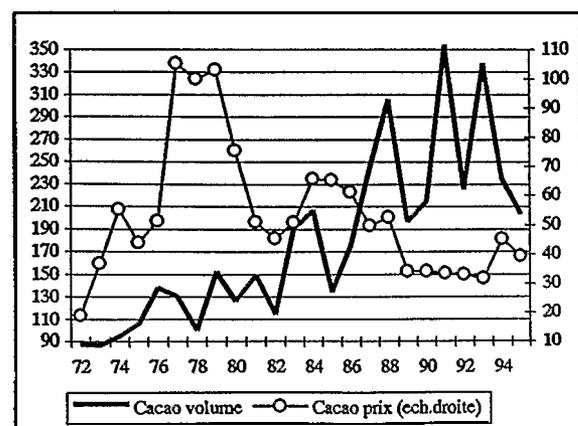
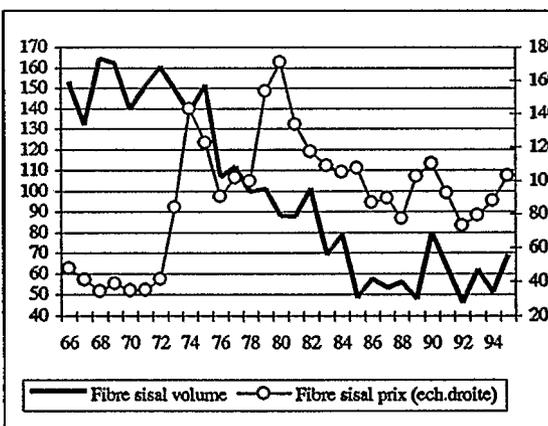
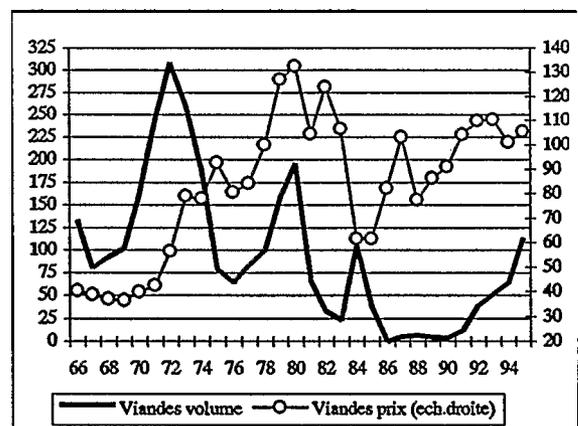
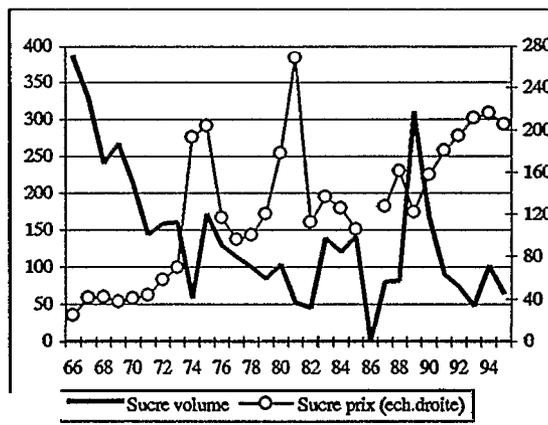
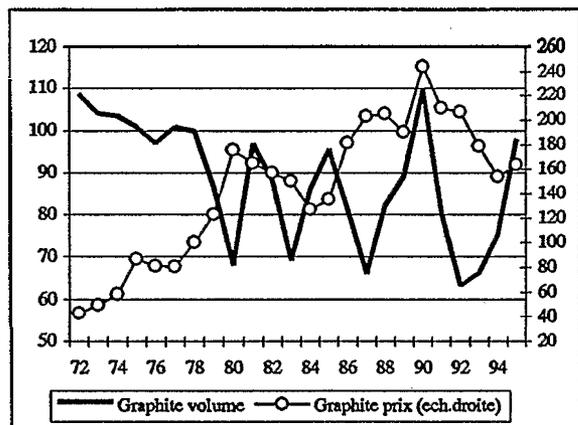
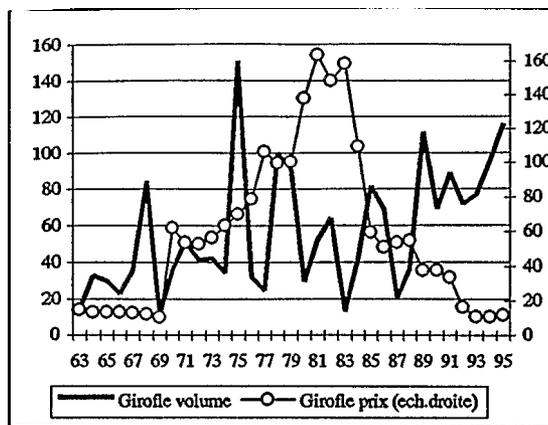
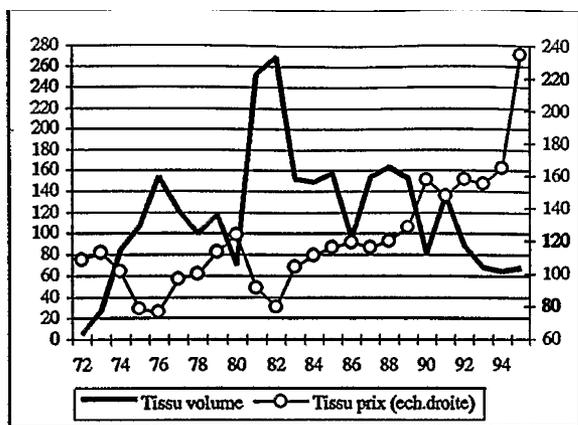
Volumes et prix moyens à l'exportation en \$ des principaux produits (Indice base 100 = 1978)



Source : INSTAT, nos propres calculs



Source : INSTAT, nos propres calculs



Source : INSTAT, nos propres calculs

Parmi le groupe de produits qui ont connu une chute marquée (en termes de volume exporté) depuis le début des années 70, on peut aussi citer les viandes et abats, le sucre, la fibre de sisal et le poivre. Mais si les autres produits résistent au déclin, ils ne font pas pour autant preuve de dynamisme. En effet, en mettant de côté les pics atteints pour certaines années atypiques (qui peuvent résulter de données erronées), les exportations en volume sont quasiment stagnantes.

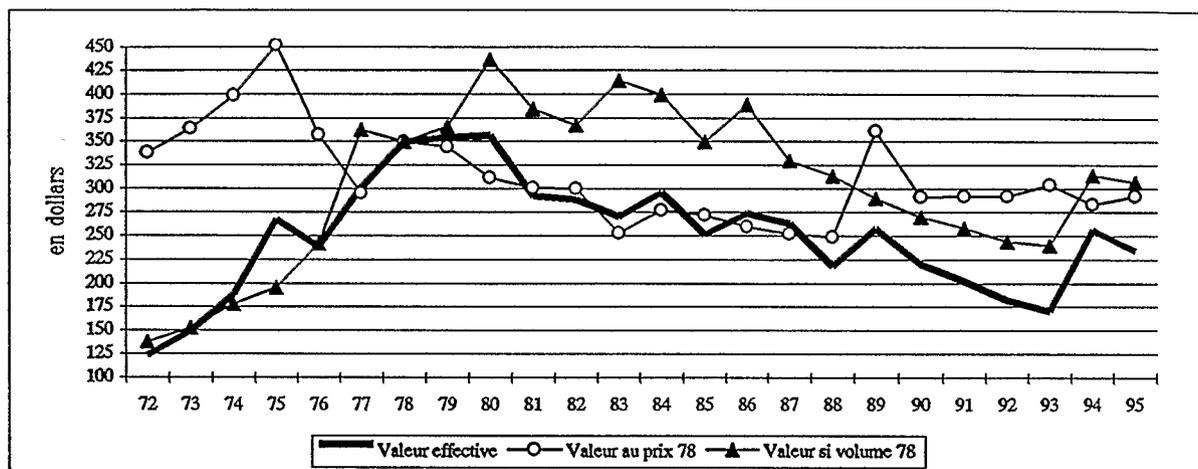
Par ailleurs, les Graphiques 17 montrent qu'à quelques exceptions près (les crevettes, le chrome, le graphite et le sisal), les évolutions respectives des volumes comparées à celles des prix sont très différenciées. Ce constat révèle le poids des contraintes internes (contrôles des prix, problèmes fonciers, d'infrastructures, d'approvisionnement, de crédit) résultant notamment de l'effort limité consacré au développement des capacités de réaction de l'économie.

Une analyse à un niveau plus agrégé donne un précieux éclairage sur la dynamique globale de ces produits et mesure l'ampleur des mouvements qui s'opèrent. En effet, la distinction des effets volume et prix sur la valeur totale des 13 principaux produits depuis 1978 met en exergue la prédominance des premiers effets (voir Graphique 18). C'est essentiellement la baisse des volumes exportés qui explique la chute de la valeur totale de ces produits de la fin des années 70 à 1987. Si une légère reprise est constatée à partir de 1988, l'évolution négative des prix ne permet pas un redressement de la situation. Ces résultats rejoignent ceux obtenus plus haut sur l'ensemble des exportations.

La montée des volumes suggère que le mouvement de libéralisation a non seulement amorcé une diversification des exportations, mais il a aussi eu des répercussions relativement

positives sur les produits traditionnels. Cependant, la baisse continue de la valeur de ces derniers, qui résulte pour la période 1988–1993 de la tendance négative sur les prix mondiaux, montre le caractère fondamental de la poursuite du processus de diversification.

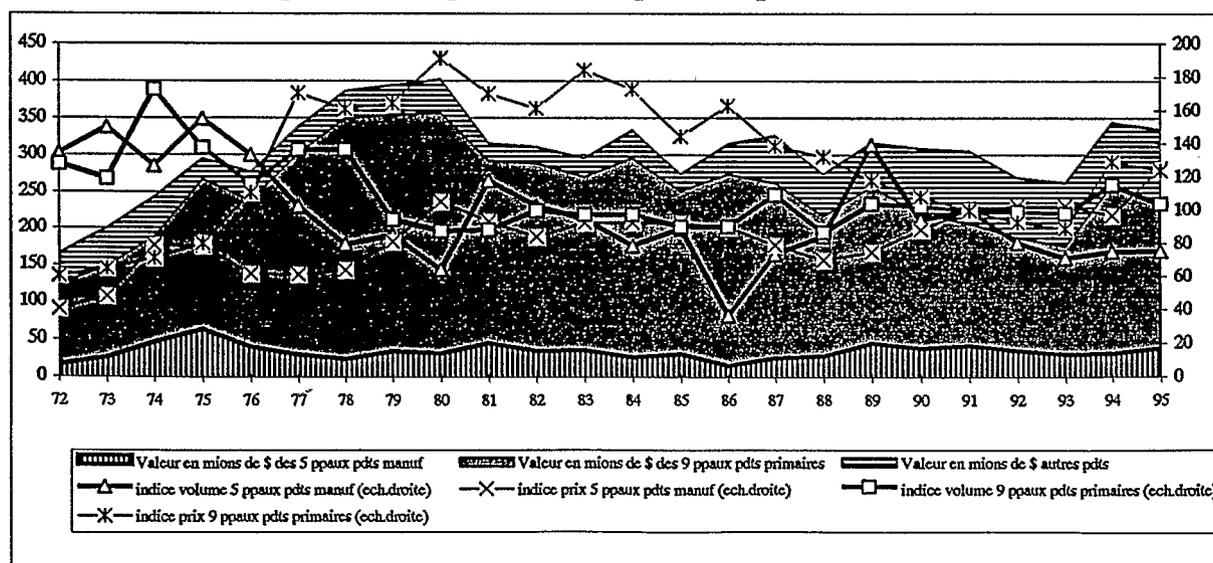
Graphique 18
Effet volume et effet prix sur les 13 principaux produits d'exportation



Source : INSTAT, nos propres calculs. La valeur en dollar au prix de 1978 donne l'effet volume, la valeur en dollar calculé à partir du volume des exportations en 1978 donne l'effet prix.

Précisons que le dynamisme limité des exportations traditionnelles n'est pas seulement le fait des produits primaires. Si on distingue les biens manufacturés parmi les principales exportations du pays, leur évolution en volume est également assez peu convaincante.

Graphique 19
Evolution comparée des exportations de produits primaires et manufacturiers



Source : INSTAT, nos propres calculs

La progression en volume des exportations manufacturières de 1986 à 1990 est suivie par une baisse et une stagnation depuis 1991, et cela malgré une hausse des prix à l'exportation depuis 1988. Ainsi, le contexte mondial a priori plus favorable pour ce secteur et la libéralisation des échanges n'ont pas non plus permis une véritable reprise des exportations manufacturières traditionnelles. Leurs évolutions restent hésitantes (voir Graphique 19).

Parmi les produits traditionnellement exportés par Madagascar, seuls les crevettes et le cacao échappent au sombre constat du recul ou de la stagnation. Le volume de cacao exporté a pratiquement triplé depuis le début des années 70. La qualité du cacao malgache est reconnue au niveau mondial. Ce dynamisme est sans doute révélateur d'un potentiel à exploiter. Les volumes exportés restent en effet très faibles, et le produit représente à peine 1% des exportations du pays. La tendance des cours au niveau du marché mondial apparaît cependant peu favorable.

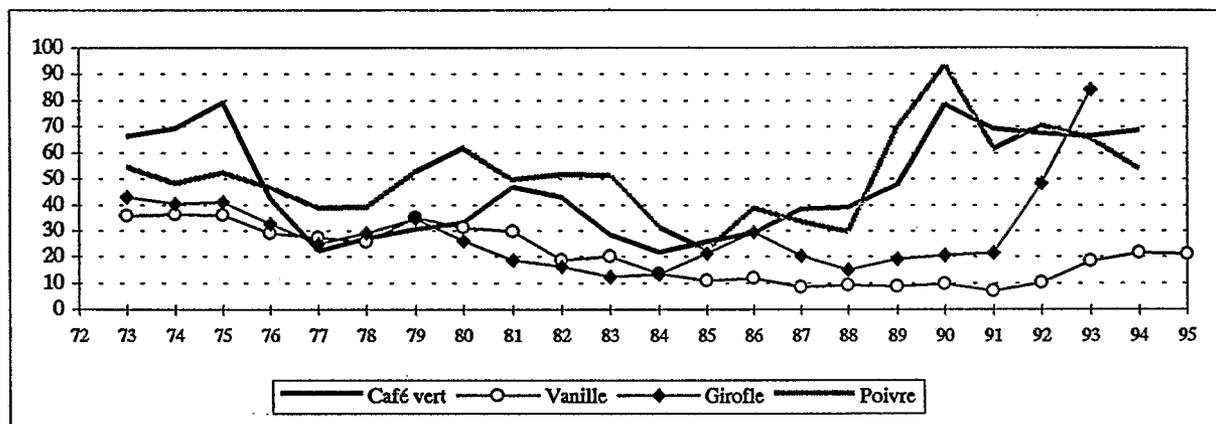
Le cas des poissons et crustacés (en particulier des crevettes) est plus prometteur. Les crevettes se situent au deuxième rang des exportations après le café depuis 1993 (avec une part autour de 15%). Son volume a doublé depuis le début des années 80, et parallèlement les prix à l'exportation suivent une croissance régulière depuis le milieu des années 70. Ce sous-secteur constitue donc un créneau porteur pour Madagascar.

4. Une légère amélioration des prix aux producteurs...

Si on remonte en amont des filières, au niveau des producteurs, une première explication du faible dynamisme des produits agricoles d'exportations se trouve dans

l'évolution des prix. Nous avons constaté plus haut une relative déconnexion entre le volume des exportations et les prix mondiaux. L'analyse des parts des prix à l'exportation qui reviennent aux producteurs montre que ces derniers ont largement été défavorisés au cours des années 80 (voir Graphique 20). Les hausses des prix des exportations en monnaie locale, résultant soit des cours mondiaux, soit des dévaluations du taux de change, ne pouvaient exercer un caractère incitatif sur les producteurs dans la mesure où elles ne se répercutaient pas sur leurs revenus. L'application de prix administrés et l'importance des prélèvements publics sur les cultures de rente limitaient les marges de manoeuvres des différents acteurs des filières exportatrices.

Graphique 20
La part des producteurs dans les prix à l'exportation



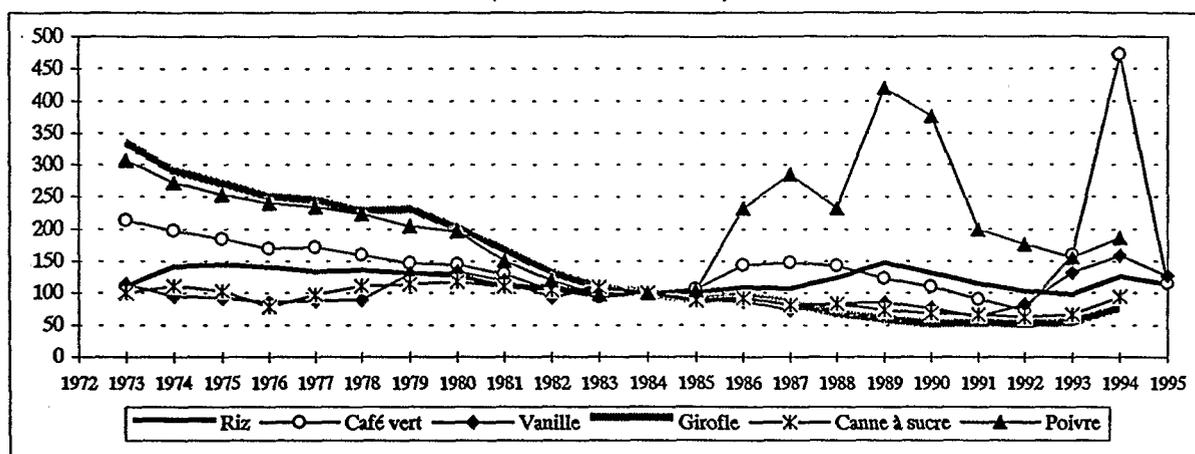
Source : INSTAT, nos propres calculs

La libéralisation des échanges se traduit par une amélioration de la situation. Celle-ci reste cependant timide pour le cas de la vanille⁽²⁸⁾. La part des producteurs passe seulement de 10% à un peu plus de 20% pour ce dernier, alors que pour le café, le girofle et le poivre, les parts montent jusqu'à plus de 70% les dernières années.

28) La filière vanille fera l'objet d'une étude spécifique dans le troisième chapitre étant donné la position stratégique de Madagascar sur le marché mondial de ce produit.

L'inversion de la tendance négative sur les prix au producteur suite à la libéralisation est confirmée par l'analyse des prix réels (prix au producteur/prix à la consommation). Toutefois, si on exclut le cas du poivre et l'embellie passagère de 1994 pour le café, l'amélioration de la situation n'est pas aussi évidente. La montée des prix réels n'est réellement sensible qu'à partir de 1993 pour le café et la vanille.

Graphique 21
L'évolution des prix réels aux producteurs
 (indice 100 = 1984)



Source : INSTAT, nos propres calculs

5. ...mais des réponses de l'offre relativement limitées

L'application de politiques défavorisant les producteurs de culture d'exportation à la fin des années 70 et au cours de la première moitié des années 80 ne constitue pas une caractéristique propre à Madagascar. Parmi les pays qui ont pratiqué le "biais anti-exportateur" en appliquant des prélèvements directs sur le secteur des exportations, deux pays d'Afrique peuvent être cités à titre de comparaison : le cas de la Tanzanie et celui du Ghana. En Tanzanie, la fixation des prix au producteur de café et de tabac par des institutions para-étatiques en 1976, qui répondait plus à la logique de couverture des coûts sur l'ensemble de la filière de commercialisation, s'est fait au détriment des producteurs (MSHOMBA, 1989). Pour le Ghana, l'objectif de financer de larges investissements publics a mené à des distorsions sur

la structure des prix décourageant l'agriculture et en particulier les producteurs de cacao (PICKETT et SHAEELDIN, 1990). Le succès de la Malaisie dans le domaine des exportations agricoles montre cependant que l'erreur de Madagascar ainsi que des autres pays dans le même cas ne réside pas tant dans les prélèvements que dans l'affectation des revenus prélevés. De manière générale les parts revenant aux producteurs ont largement diminué. Mais, il faut ajouter à cela l'utilisation des revenus résultants pour le financement d'investissement très peu productif qui a fortement nuit à l'ensemble de l'économie. Si la Malaisie a pratiqué une politique de taxation des exportations agricoles, celle-ci est restée à un niveau raisonnable. Et surtout les prélèvements ont servi à l'amélioration de la productivité de ces secteurs grâce à des investissements dans les infrastructures et dans la recherche (LEWIS, 1989).

On peut ainsi s'interroger sur les capacités de réaction des producteurs de cultures d'exportation suite au mouvement de libéralisation. Ces derniers ont en effet souffert d'une longue période d'isolement durant laquelle les investissements dans ces secteurs se sont réduits à la portion congrue. Pour le cas du Ghana et de la Tanzanie, malgré les difficultés liées à l'instabilité des cours mondiaux et la nécessité d'une plus longue période pour conclure, les auteurs cités plus haut notent des réponses positives aux prix, suite aux réformes améliorant les conditions des producteurs au milieu des années 80. L'effet incitatif des prix sur la production de café et de cacao a également été constaté pour la Côte d'Ivoire (BERTHELEMY et BOURGUIGNON, 1996). En revanche, pour Madagascar, les réactions des producteurs aux prix sont certes positives mais limitées.

Pour mieux analyser les comportements des producteurs malgaches, nous avons adopté une approche en dynamique en s'inspirant de la méthode utilisée par BERTHELEMY et

BOURGUIGNON (1996). Les estimations économétriques des élasticités-prix des cultures d'exportation ne donnent des résultats significatifs que sur le café et la vanille.

Exportations de café :

$$\delta X_t = -0,6 \delta X_{t-1} + 1,16 \delta P_{t-3} + 0,02 \delta P_{t-4} - 0,57 \delta P_{t-5} + 0,62 \delta P_{t-6} + 0,44 \delta P_{t-7} + 1,9$$

R²=0,77

(1,9)	(4,6)	(0,1)	(1,7)	(2,3)	(1,2)	(0,6)
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

où X_t désigne le volume des exportations de café de l'année t
 P_t désigne le prix réel au producteur de café
 (prix nominal au producteur déflaté par l'indice des prix à la consommation)

Source : INSTAT, nos propres calculs.

Les régressions ont été faites sur les taux de croissance et portent sur la période 1972-1995. Les chiffres en parenthèse correspondent aux T de Student

Pour la vanille, nous avons ajouté au modèle le prix unitaire de la vanille en dollar et le taux de change pour tenir compte du comportement des exportateurs en aval de la filière. Ces derniers peuvent en effet jouer sur les stockages des produits en fonction des prix à l'exportation. Le niveau des exportations de vanille à Madagascar ne résulte pas uniquement de celui de la production, mais également des décisions de stockages, les stocks ayant atteint certaines années des proportions élevées (BLAREL et AUBE, 1991).

Exportations de vanille :

$$\delta X_t = -0,7 \delta X_{t-1} - 0,57 \delta P\$ + 1,19 \delta Tx + 0,30 \delta P_{t-2} + 0,45 \delta P_{t-3} + 1,12 \delta P_{t-4}$$

(2,1)	(0,5)	(2,3)	(0,6)	(0,6)	(1,8)	
-------	-------	-------	-------	-------	-------	--

R²=0,70

-0,4	δP _{t-5}	-0,5	δP _{t-6}	+11,1
(0,6)		(0,9)		(0,7)

où X_t désigne le volume des exportations de vanille de l'année t
 P_t désigne le prix réel au producteur de vanille
 (prix nominal au producteur déflaté par l'indice des prix à la consommation)
 P\$ désigne le prix unitaire à l'exportations de la vanille en dollar
 Tx désigne le taux de change (Fmg/\$)

Source : INSTAT, nos propres calculs.

Les régressions ont été faites sur les taux de croissance et portent sur la période 1972-1995. Les chiffres en parenthèse correspondent aux T de Student

Pour le café, les élasticités ne sont significatives qu'à partir de la troisième année, ce qui s'explique par le fait que les nouvelles plantations ne commencent à produire qu'à partir de trois ans. Le coefficient positif significatif obtenu sur les prix avec un retard de six ans peut s'expliquer par une plus grande maturation des nouveaux plants. Pour la vanille, les variations du taux de change se révèlent effectivement déterminantes sur le comportement des exportateurs. Les élasticités-prix ne sont en revanche significatives qu'à partir de la quatrième année. Les pieds de vanille nouvellement plantés ne produisent des gousses qu'à partir de deux ans et demi, et un stockage d'environ deux ans est nécessaire pour avoir une qualité adéquate.

Ces résultats mettent ainsi en évidence le caractère incitatif des prix. Cependant, les réactions des producteurs sont relativement limitées. Les estimations effectuées par BERTHELEMY et BOURGUIGNON sur le café en Côte d'Ivoire montre d'une part les possibilités d'une réponse des producteurs à court terme (avec un coefficient de 2,6 dès la première année), ce qui traduit une plus grande marge de manoeuvre des producteurs ivoiriens. D'autre part, le coefficient obtenu pour la troisième année est de 1,8 et reste proche de 1 la quatrième année pour le café ivoirien. Alors que pour Madagascar, il n'est que de 1,16 pour la troisième année et nul l'année suivante.

En étudiant les effets des dévaluations du taux de change sur les exportations, JACQUEMOT et ASSIDON (1988) et JACQUEMOT (1988) concluent qu'ils étaient pratiquement nuls à Madagascar. Ce résultat découlait essentiellement de l'application de prix administrés qui ne répercutaient pas les variations du change sur les prix au producteur. En étendant l'analyse sur la période 1972-1995 (incluant donc la période de libéralisation des échanges et des prix), et en tenant cette fois-ci compte des prix effectivement payés aux

producteurs, on constate que les réactions au niveau des exportations traditionnelles sont positives, mais relativement faibles.

Les contraintes techniques, les problèmes fonciers, l'instabilité des prix, ainsi que la faible disponibilité des biens de consommation ("produits d'appel") expliquent en partie la faiblesse des réponses. Ces difficultés ont déjà été soulignées par COUSSY et HUGON (1986). Une analyse économétrique effectuée par le CERDI (1990) sur l'offre de café à Madagascar met en exergue l'effet résultant des risques sur les prix et l'importance du contexte en vigueur sur les approvisionnements en produit de consommation (régime normal ou de pénurie). La persistance malgré la libéralisation de contraintes techniques (problèmes d'infrastructure, d'approvisionnement en intrants et de technique de production) limitent la réaction de l'offre. Ces difficultés seront explicitées pour le cas de la vanille, produit stratégique pour Madagascar, dans le troisième chapitre. A cela s'ajoutent les réformes plus tardives, la libéralisation des filières des cultures de rente n'ayant été effective qu'à la fin des années 80 (en 1994 pour la vanille).

III.- LA STRUCTURE DES IMPORTATIONS

Compte tenu des caractéristiques des importations, de leurs rôles dans l'économie ainsi que de la logique qui sous-tend la détermination de leur évolution, nous avons opté pour une démarche différente de celle entreprise précédemment pour analyser les exportations. D'une part, l'éventail de produits importés étant beaucoup plus large que celui des exportations, on se limitera à une approche au niveau agrégé. Seul le cas des importations de riz, produit hautement stratégique à Madagascar, fera l'objet d'une étude spécifique. D'autre part, étant donné que les importations ont été fortement influencées par la politique d'import-substitution

et de stabilisation conduisant à des rationnements drastiques, une analyse dans l'absolu de sa structure ne permet pas d'évaluer les véritables besoins de l'économie. Nous avons donc choisi d'aborder l'étude approfondie de l'évolution de la structure des importations sur le long terme plus loin dans la troisième partie pour la mettre en rapport avec la dynamique d'un secteur très dépendant de ces dernières : l'industrie. Nous pourrions ainsi évaluer l'impact véritable du niveau et de la répartition des importations sur l'économie réelle. Nous nous limiterons ici essentiellement à la période suivant la libéralisation pour avoir une idée précise des changements en cours.

1. Une structure relativement proche de celle des pays africains

Pour situer les caractéristiques des importations malgaches, une comparaison aux cas d'économies comparables (ceux des pays africains) est nécessaire. De manière analogue à l'approche utilisée pour les exportations, nous avons eu recours à un indicateur simple : l'indice de dépendance.

$$b_{mk} = \frac{M_{mk}}{M_m} / \frac{M_{.k}}{M}$$

M_{mk} désignant les importations de Madagascar en produit k

M_m désignant la valeur totale des importations de Madagascar

$M_{.k}$, M étant les valeurs de référence (valeur totale des échanges pour le groupe considéré)

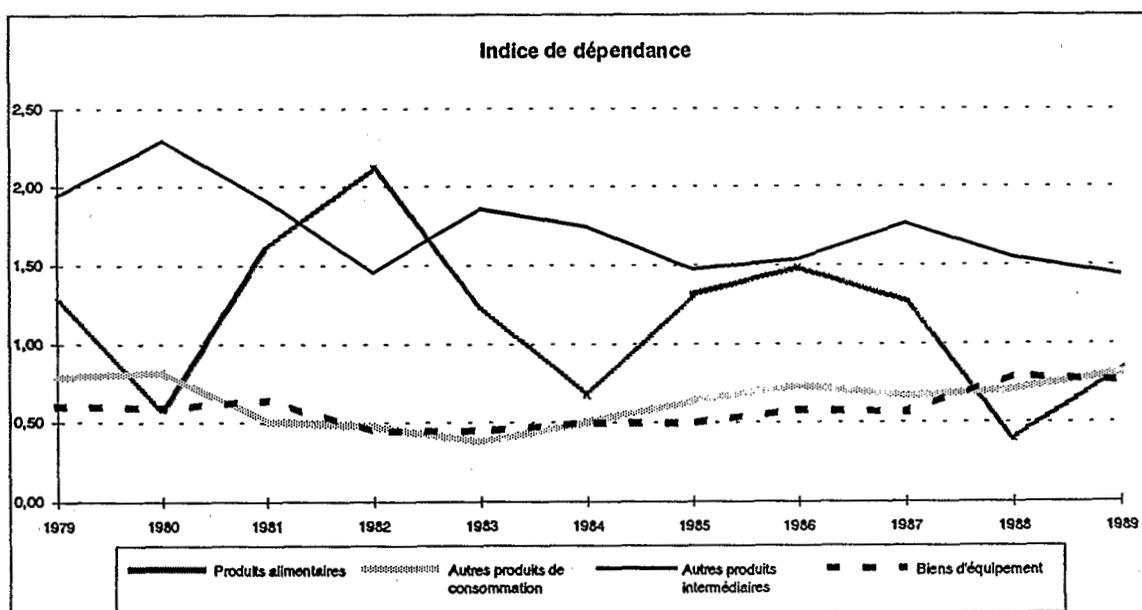
$M_{.k}$ valeur totale des importations africaines en produit k

M valeur totale des importations africaines

Précisons au préalable que cet indicateur qui part des valeurs observées ne permet pas de mesurer les dépendances effectives des pays dans la mesure où les restrictions quantitatives ne respectaient pas les véritables besoins du pays. Cette précision étant faite, l'indicateur donne toutefois une comparaison des choix des pays sur la répartition de leurs importations.

Le calcul des indices de dépendance montre l'importance des produits intermédiaires dans les importations malgaches. L'indice tend cependant à baisser (passant de +2 à +1.5). La dépendance vis-à-vis des produits alimentaires apparaît également (indice supérieur à 1 de 1981 à 1983 et de 1985 à 1987). Elle est particulièrement forte pour le riz de 1981 à 1983. Mais l'indice descend au-dessous de 1 en 1988-89. Par ailleurs, l'importance des importations d'énergie se confirme. L'indice de dépendance est très élevé (partant de +3 en 1979 et montant jusqu'à +7 en 1989). En revanche, Madagascar a choisi une moindre dépendance, comparé à l'ensemble du continent africain, à l'égard des autres produits de consommation.

Graphique 22
Indice de dépendance selon le groupe d'utilisation des produits

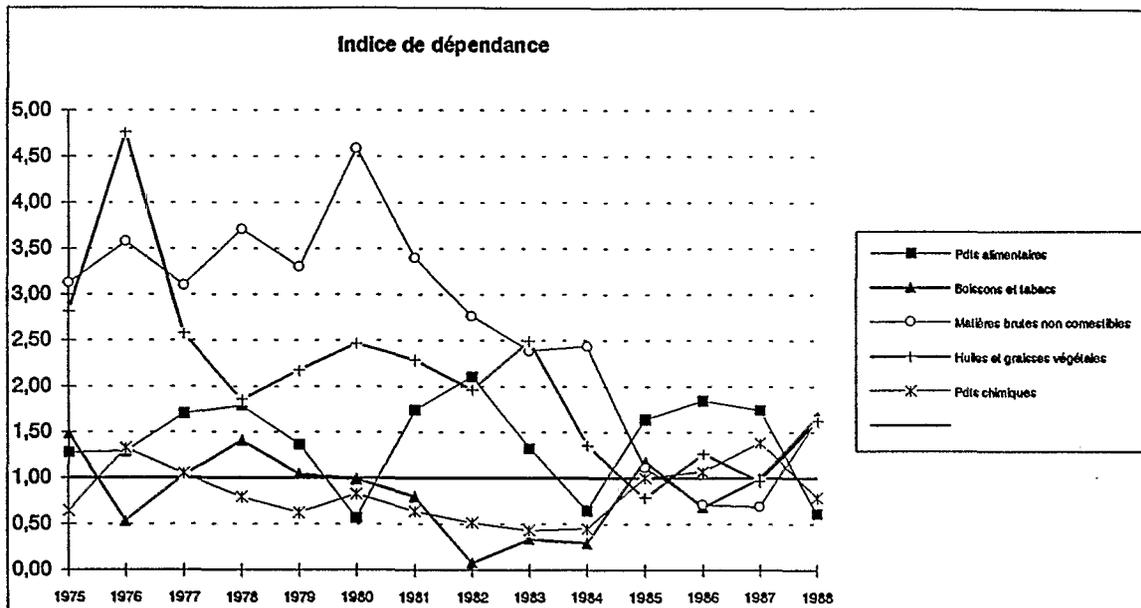


Source : Commerce extérieur par produits et par pays, OCDE, 1992, INSTAT, nos propres calculs.

Les importations malgaches diffèrent essentiellement de celles des pays africains (plus exactement des pays pétroliers) par le poids des produits pétroliers. Si on exclut les combustibles, on note de manière générale une baisse du niveau de l'indicateur. On peut remarquer notamment que les indices correspondant aux matières brutes non comestibles, aux huiles et graisses, ainsi qu'aux produits manufacturés sont en nette diminution. Les produits

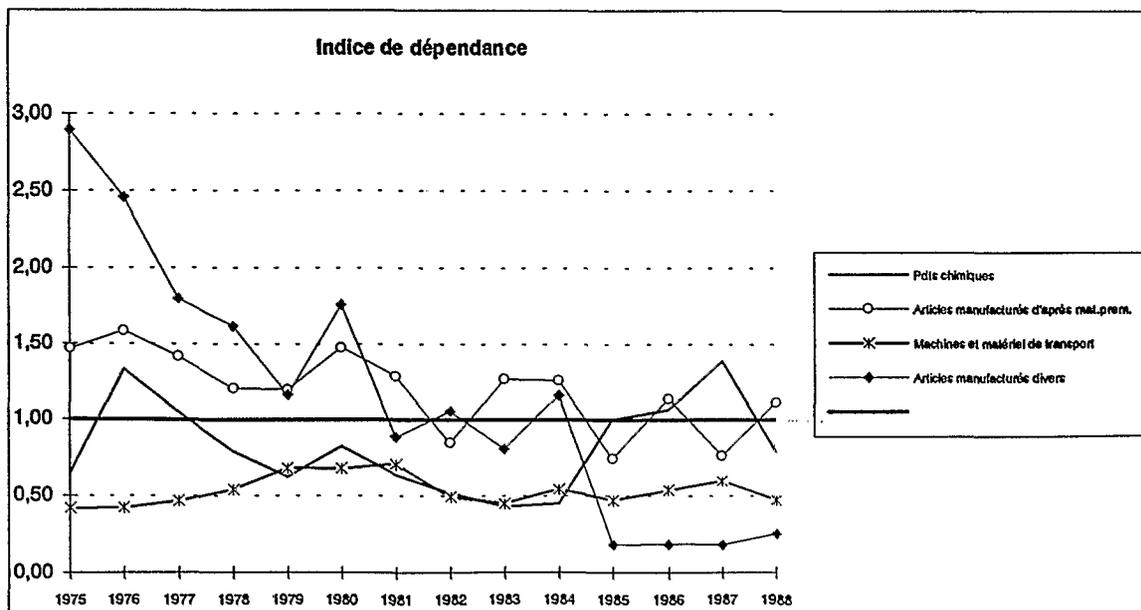
chimiques font exception puisque l'indice est en hausse. Son niveau reste cependant faible. L'indice passe d'une valeur inférieure à 1 avant 1985 à +1.4 en 1987, et cela malgré une hausse de la part de ces produits dans les importations africaines en général.

Graphique 23a
Indice de dépendance selon le secteur d'appartenance du produit



Source : Commerce extérieur par produits et par pays, OCDE, 1992, INSTAT, nos propres calculs.

Graphique 23b
Indice de dépendance selon le secteur d'appartenance du produit



Source : Commerce extérieur par produits et par pays, OCDE, 1992, INSTAT, nos propres calculs.

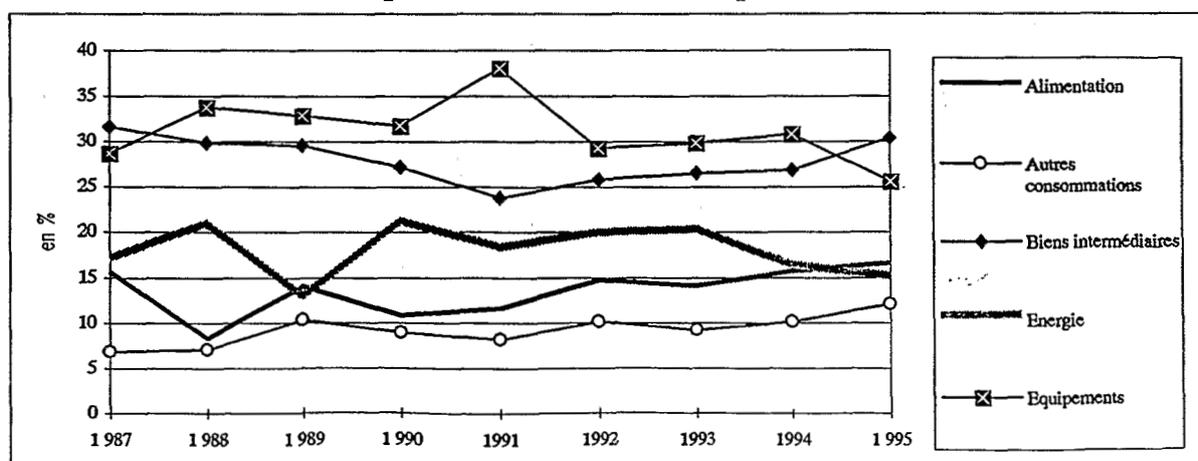
Ainsi, en excluant les produits pétroliers, la structure des importations malgaches se rapproche de celle de l'ensemble du continent africain à partir de 1985. Le pays se distingue toujours cependant par la faiblesse de la part des importations de machines et de matériels de transport (l'indice correspondant évolue autour de 0.5).

2. Une structure stable en valeur depuis la libéralisation ...

Faute d'informations précises, et afin de travailler sur une série de données harmonisées et comparables, nous avons été contraints de nous limiter à la période 1987–1995. Cette dernière permet toutefois de mesurer les changements en cours depuis la libéralisation des importations qui a débuté en 1987 et a été généralisée en 1988.

On aurait pu croire que l'adoption d'une stratégie d'ouverture donnerait progressivement plus de place aux biens intermédiaires et d'équipements dans les importations. Les restrictions dans le passé, la faiblesse sinon l'inexistence de l'offre locale et le caractère indispensable de ces types de biens pour une relance de l'économie devraient induire une plus forte croissance de ces importations. L'analyse de la répartition des importations en valeur depuis 1987 révèle cependant une structure plutôt stable.

Graphique 24
Répartition en valeur des importations



Source : INSTAT, commerce extérieur, nos propres calculs

Les équipements et les produits intermédiaires se situent toujours en tête avec respectivement plus de 30% de la valeur totale des importations. Les produits pétroliers représentent entre 15% et 20% de l'ensemble. Viennent seulement après les biens alimentaires et les autres biens de consommation courants. Ces deux derniers groupes enregistrent cependant une lente progression depuis 1991, et ce mouvement semble se faire au détriment des deux premiers types de produits.

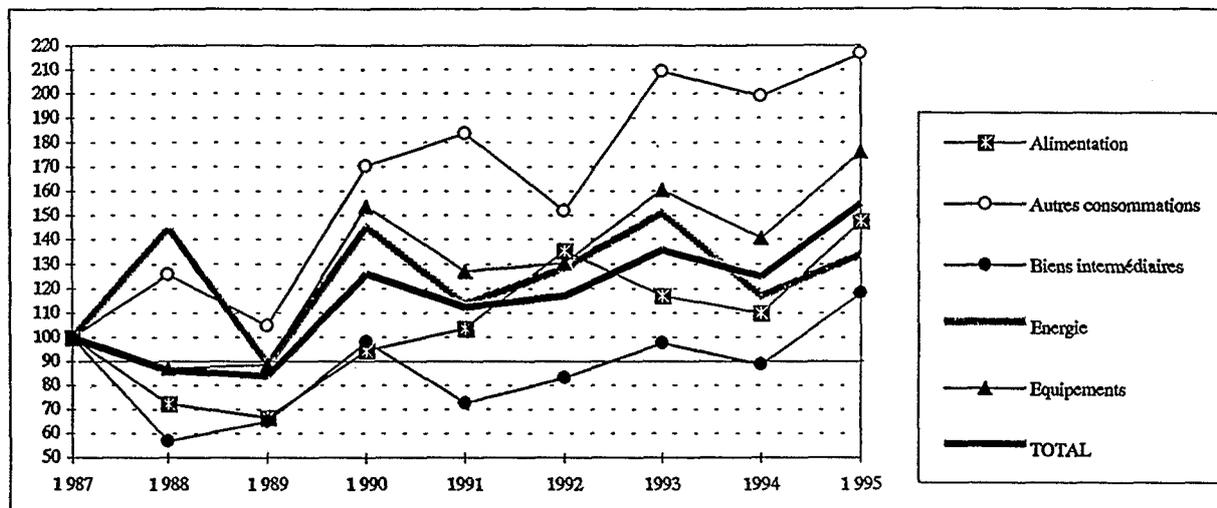
3. ...mais des volumes en hausse

Pour apprécier les véritables dynamiques en oeuvre, un examen des évolutions en volume s'impose. Une nette tendance à la hausse de l'ensemble des importations est ainsi constatée (voir Graphique 25). L'indice en volume de l'ensemble des importations passe de 100 en 1987 à plus de 150 en 1995. Cette augmentation est particulièrement marquée pour les biens de consommation non alimentaire (les importations de ce groupe ont plus que doublé depuis 1987). Dans une moindre mesure, les biens d'équipement importés ont également fortement crû (l'indice dépasse 170 en 1995). La progression des produits alimentaires est plus hésitante. En effet, constitué en grande partie d'importations de riz, l'évolution de ce groupe dépend aussi des aléas climatiques et de la qualité des récoltes.

La dynamique enregistrée sur les produits intermédiaires semble en revanche problématique. C'est le groupe qui connaît la hausse la plus faible si on compare le niveau de 1987 à celui de 1995. Ce résultat doit cependant être interprété avec une extrême prudence. Les intrants ont été les premiers à bénéficier du régime d'importation libéralisé (RIL) en 1987. On peut supposer que le volume des importations de ces produits a augmenté rapidement avant de revenir à un niveau modéré. Nous ne disposons pas des volumes en 1986, mais la montée en

valeur des importations de biens intermédiaires et de leur part dans le total de 1986 à 1987, suivie d'une baisse sensible en 1988, confirme a priori cette hypothèse. Ainsi, il faut plutôt comparer le niveau atteint en 1995 à celui de 1988, ce qui permet de conclure à un doublement de volume des quantités importées.

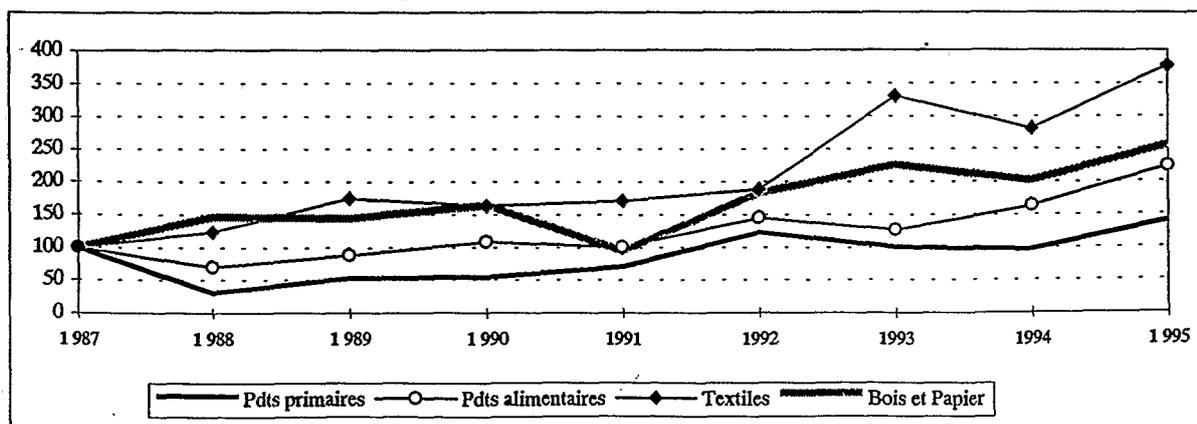
Graphique 25
Evolution des importations en volume selon leur groupe d'utilisation
 (Indice base 100 = 1987)



Source : INSTAT, commerce extérieur, nos propres calculs. Partant de l'évolution des quantités importées pour les différents produits, et de la structure des importations en 1987, nous avons calculé les poids respectifs de chaque produit pour construire les indices en volume.

Pour avoir un éclairage sous un autre angle et afin d'approfondir ces résultats, nous avons étudié le cas spécifique de quelques produits.

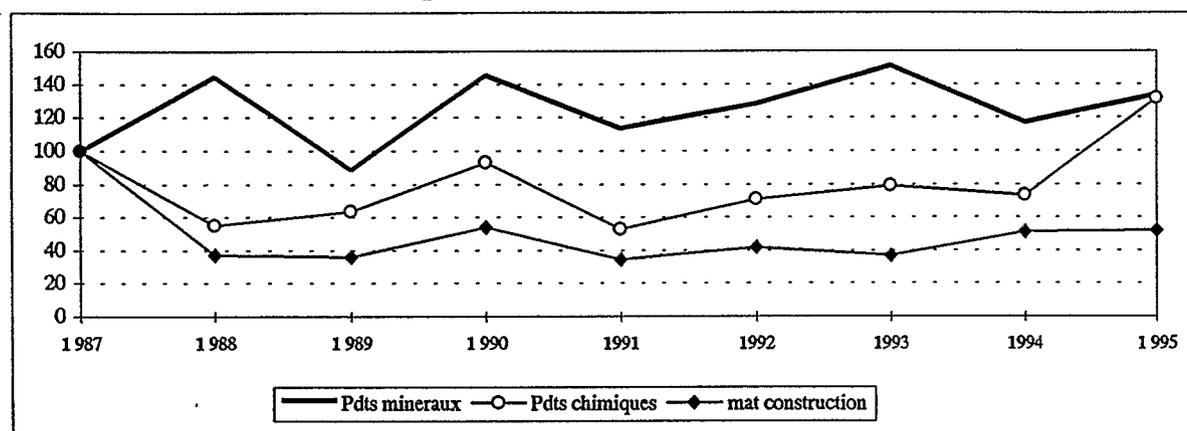
Graphique 26
Evolution des importations de biens de consommation en volume



Source : INSTAT, commerce extérieur, nos propres calculs. Les produits alimentaires se limitent ici aux biens manufacturés.

Concernant les biens de consommation, si l'ensemble des produits connaît une progression, celle des produits textiles est particulièrement forte. Ce résultat peut paraître paradoxal dans un pays où le textile figure parmi les secteurs traditionnels. Mais ce résultat s'explique par la faible compétitivité, et les problèmes de gestion que connaît l'industrie textile malgache qui s'adresse au marché local⁽²⁹⁾.

Graphique 27
Evolution des importations de biens intermédiaires en volume



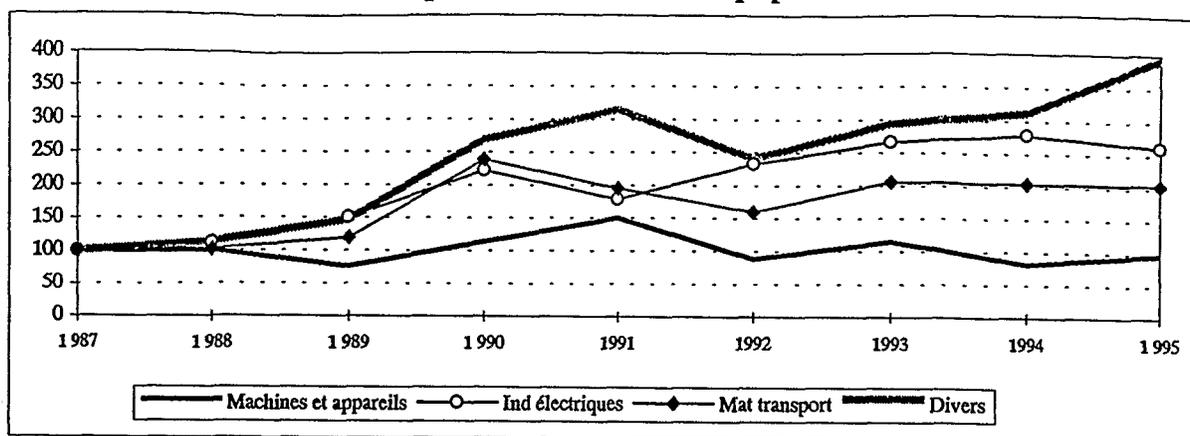
Source : INSTAT, commerce extérieur, nos propres calculs

Pour les quelques biens intermédiaires retenus, la montée est plus hésitante, même si la tendance est à la hausse. Deux hypothèses peuvent être avancées selon les produits : soit les besoins en intrants restent relativement restreints compte tenu du développement encore faible de l'économie, notamment du secteur industriel ; soit une offre locale existe et permet de limiter la croissance des importations. Le cas des matériaux de construction pourrait notamment s'expliquer par la deuxième hypothèse.

Du côté des biens d'équipements, même si les importations de matériel de transport et de produits de l'industrie électrique augmentent fortement, la quasi-stagnation depuis 1987 des machines et appareils semble en revanche confirmer le caractère limité des investissements.

29) Nous verrons en effet dans la partie III que le secteur textile est depuis les récentes années en mauvaise posture.

Graphique 28
Evolution des importations de biens d'équipement en volume

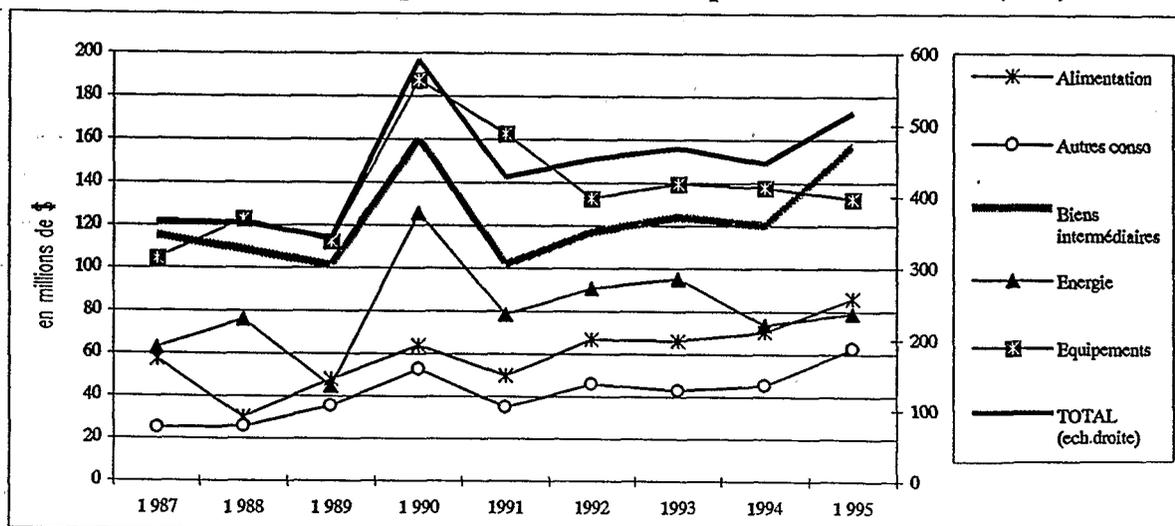


Source : INSTAT, commerce extérieur, nos propres calculs. Les produits divers ne se limitent pas ici aux biens d'équipement.

4. Un déplacement vers des produits moins chers?

Etant donné la nette montée du volume des importations depuis 1987, on pourrait s'attendre à une explosion de leur valeur. La progression du montant des importations reste cependant malgré tout modérée, en particulier depuis 1991.

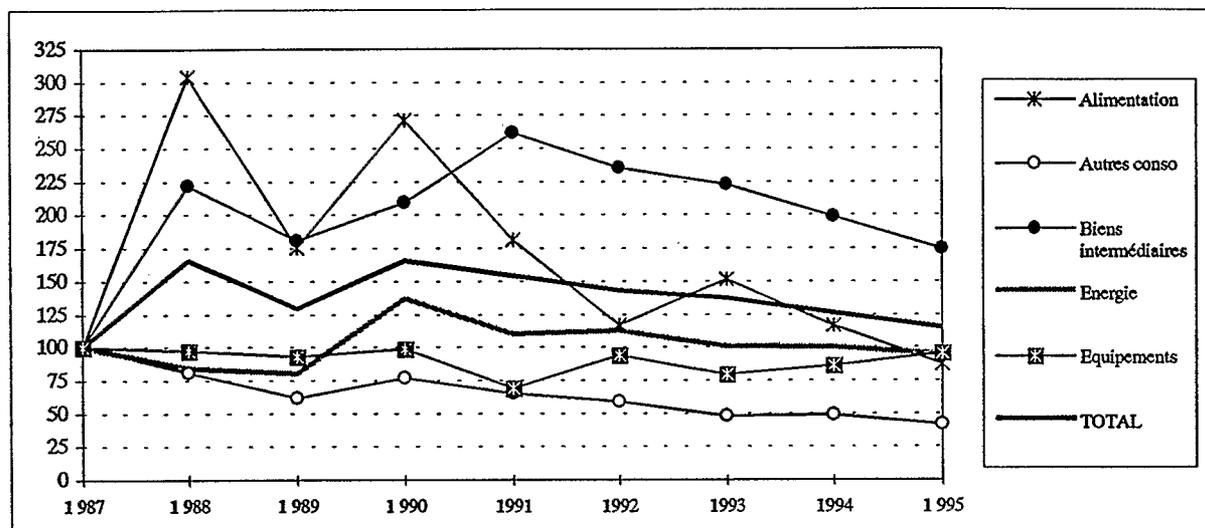
Graphique 29
Progression des importations en valeur depuis la libéralisation (en \$)



Source : INSTAT, commerce extérieur, nos propres calculs

L'évolution de l'indice des prix apparaît en effet favorable depuis 1991 avec une tendance à la baisse. Le contexte mondial peut expliquer en partie ce phénomène. Les prix de l'énergie enregistrent un léger affaiblissement qui se répercute plus ou moins sur certains produits.

Graphique 30
Evolution des prix des importations en \$ depuis la libéralisation



Source : INSTAT, commerce extérieur, nos propres calculs

Ces évolutions sont cependant difficiles à interpréter. Les résultats constatés sont tributaires de l'année de référence choisie pour la pondération des différents produits. Deux types de difficultés sont à relever. D'une part, l'hypothèse selon laquelle la répartition des produits est stable durant la période étudiée est sujette à caution. D'autre part, même en supposant une stabilité des structures, la nature même des produits peut varier en fonction des années. La nomenclature classant ces derniers ne saisissent pas les caractères différenciés de biens d'un même type. Ainsi, si un ralentissement des prix mondiaux peut être retenu, cette tendance sur les prix traduit plutôt un déplacement des importations malgaches vers des produits moins chers. Cette remarque s'applique en particulier pour les biens de consommation non alimentaires, et depuis 1991 sur les biens intermédiaires et l'alimentation. On peut maintenant se demander si ce mouvement vers des produits moins coûteux traduit un impact

positif de la libéralisation qui permet l'accès à une plus large gamme de produits, grâce notamment à une concurrence accrue entre les importateurs. Ainsi, la préférence pour les biens meilleurs marchés l'emporte. D'un autre côté, ce déplacement peut aussi découler des contraintes financières que connaissent les entreprises malgaches. Ces dernières se trouvent ainsi dans l'obligation de limiter leurs importations aux produits les plus abordables. Cette deuxième interprétation révélerait les limites de l'impact de la libéralisation sur la relance de l'offre. Nous ne pouvons ici statuer définitivement sur la véritable signification de ce phénomène de baisse des prix, et cela d'autant plus que la fiabilité des données statistiques reste relativement incertaine. Le contexte économique en vigueur et les observations sur le terrain permettent toutefois d'avancer que les deux hypothèses peuvent être retenues. On constate en effet d'une part une disponibilité sur le marché d'un large éventail de produits importés à des prix relativement accessibles pour les moins pauvres. D'autre part, comme nous le verrons dans la partie III, les entreprises malgaches font encore face à des difficultés financières (problème de crédit et de gestion financière) limitant leur croissance.

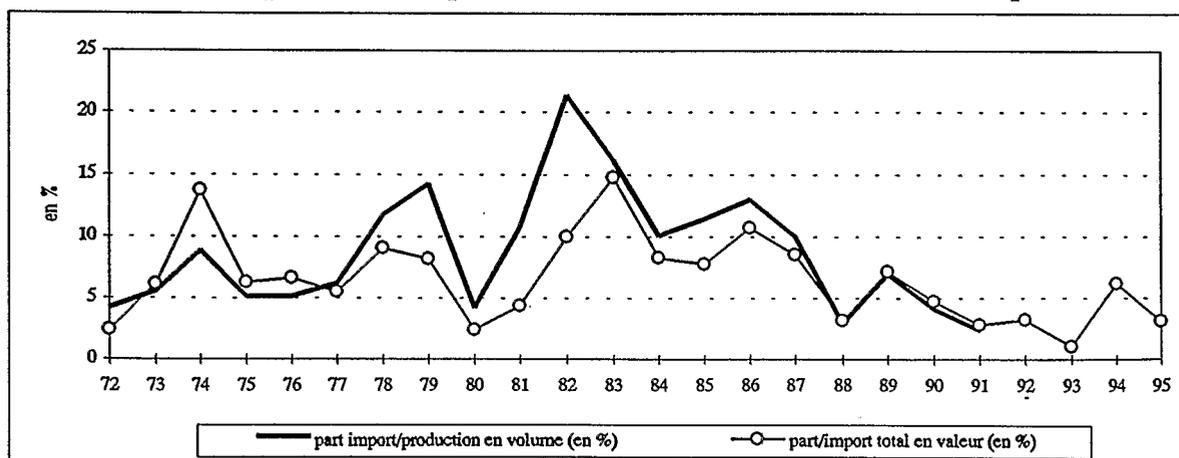
5. Le cas spécifique des importations de riz : un effet de compétitivité-prix inexploité

Le riz à Madagascar a suscité de nombreuses études compte tenu non seulement de sa place dans l'économie, mais également de son rôle dans la société, sans oublier le caractère symbolique sinon "sacré" que cette culture revêt. Secteur particulièrement complexe, le problème soulevé par son évolution (ou plus exactement par son inertie) reste à ce jour irrésolu. LEENHARDT et HIRSCH (1993) remarquent que : "Secteur à la fois "sur-étudié", mais offrant aussi de vastes zones d'ombres, la riziculture malgache n'en finit pas de chercher un impossible équilibre entre une offre atomisée à l'extrême et une demande dont le niveau

réel est au centre de toutes les polémiques⁽³⁰⁾. Ne pas aborder le problème du riz dans une économie où celui-ci apparaît central serait critiquable. L'étendue de la problématique du riz et la logique de notre recherche nous conduit cependant à adopter une approche sous un angle réduit : celui de sa place dans le commerce extérieur et l'impact de la libéralisation des échanges sur le secteur.

Pour avoir une idée précise de la problématique du riz et plus spécifiquement de celle des importations, l'évaluation de la part de ces dernières dans la production nationale et dans la valeur totale des importations est nécessaire. Sur les vingt dernières décennies, en excluant le pic de 1982, les parts évoluent globalement entre 5% et 15% (voir Graphique 31). Si ces valeurs ne sont pas excessives, elles sont loins d'être négligeables. On mesure d'une part la place relativement importante de ces importations qui sont essentiellement destinées à la consommation de la population urbaine (c'est-à-dire environ 20% de la population malgache). Il faut remarquer ici que Madagascar est passé d'une situation d'exportateur net de riz à celle d'importateur net au début des années 70. D'autre part, la marge de manoeuvre que dégageraient ces importations, si elles sont amenées à disparaître, est assez conséquente.

Graphique 31
Part du riz importé dans la production et dans la valeur totale des importations



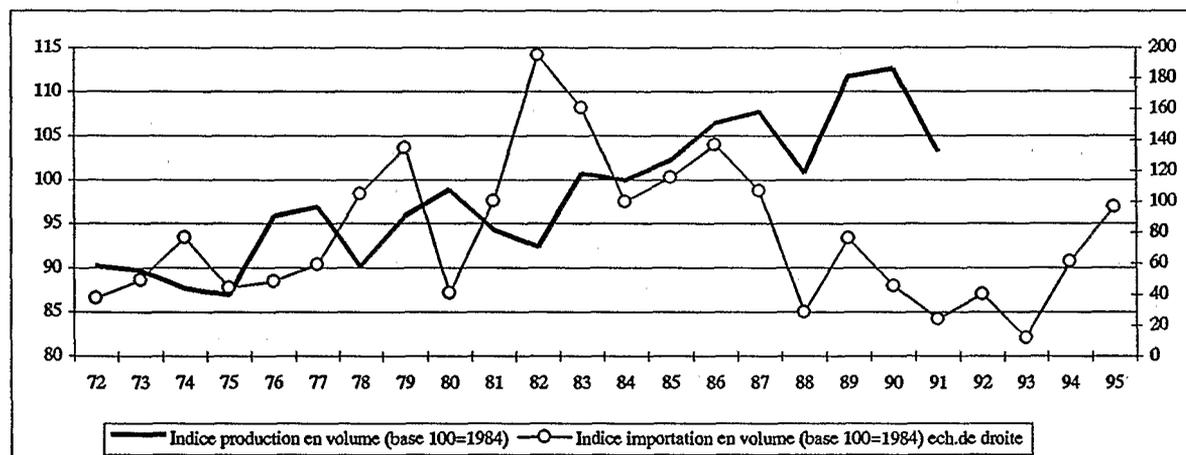
Source : INSTAT, commerce extérieur, Ministère de l'agriculture, FAO, nos propres calculs.

30) LEENHARDT, B. et HIRSCH, R. (1993) : Le riz et le problème vivrier malgache. Caisse Française de Développement, Département des Politiques et des Etudes, p. 8.

L'analyse révèle également des parts relativement élevées durant la période de stabilisation connue par le pays. Ce résultat met en évidence la politique, déjà soulignée par COUSSY (1986), qui visait en priorité la satisfaction des besoins à court terme pour éviter une explosion sociale. La tendance à la baisse que l'on constate suite à la libéralisation des échanges confirme l'application durant la période précédente d'une stratégie de court terme qui a défavorisé les autres secteurs, notamment l'industrie.

La baisse de la part des importations dans la production en volume depuis 1987 pourrait laisser croire que la libéralisation a permis une réduction du niveau des importations grâce à une relance de l'offre locale. Il faut cependant souligner que la croissance de la production (qui se situe à un peu moins de 2%) est nettement en deçà de celle de la population. Cette diminution est ainsi a priori difficile à expliquer dans l'absolu.

Graphique 32
Evolution du volume de production et d'importation de riz



Source : INSTAT, commerce extérieur, Ministère de l'agriculture, FAO, nos propres calculs. Les données officielles sur la production de riz en volume ne sont pas disponibles pour les trois dernières années. Des chiffres venant d'autres sources auraient pu être utilisés mais un problème d'homogénéité de la série rend difficile les interprétations.

L'évolution des volumes des importations comparées à celles de la production chaque année montre également que la logique qui détermine les premières ne répond pas uniquement à la couverture des besoins. Si les importations viennent apparemment remédier aux baisses de

la production jusqu'en 1984, à partir de cette date, la corrélation négative entre les deux variables n'apparaît plus.

Une fois de plus, la prudence dans l'interprétation des données est nécessaire avant d'aller plus loin dans l'analyse. Soulignons aussi les contraintes qui découlent de leur fiabilité limitée pour avancer des conclusions précises. La faible qualité des statistiques sur le riz à Madagascar a été mise en évidence par LEENHARDT et HIRSCH (1993). Toutefois, malgré leur faiblesse, les indicateurs disponibles sont incontournables si on veut avoir une appréciation des dynamiques en cours. Comme le remarquent les auteurs cités plus haut, les chiffres disponibles correspondent en définitive aux meilleures estimations possibles compte tenu des moyens existants. Soulignons par ailleurs que nous laisserons de côté les données sur le niveau de la production plus incertaines pour privilégier plutôt celles portant sur les importations a priori plus fiables et qui nous intéressent directement dans cette approche.

Ainsi pour comprendre cette dynamique des importations, et notamment la baisse qui a suivi la libéralisation du secteur rizicole et celle des échanges, nous avons essayé de voir si ces dernières répondent à une logique de prix. Les relations entre le volume des importations, les prix payés aux producteurs et les prix des importations sont complexes. Elles font intervenir aussi bien le comportement des producteurs et des consommateurs que celui plus spéculatif des opérateurs sur les circuits de commercialisation. Les déterminants des importations de riz seront dégagés en recourant à des estimations économétriques. Les comportements des différents agents sont ici prise en compte de manière indirecte à partir des prix. Les données sur l'évolution de la consommation ont en effet été considérées dans une première approche, mais n'ont pas donné des coefficients significatifs. La piètre qualité des statistiques sur la consommation en général (calculée par solde dans les comptes nationaux) ne permet pas

d'avancer une quelconque conclusion. L'estimation économétrique qui se révèle la plus convaincante donne le résultat suivant :

$$\delta M = -0,93 \delta Tx \quad -1,32 \delta Pimp\$ \quad +1,02 \delta Pprod \quad -0,32 \delta Pconso \quad +5,3 \quad R^2 = 0,37$$

(1,3) (2,5) (0,8) (0,3) (3) DW = 1,97

où M désigne le volume des importations de riz
Pprod désigne le prix au producteur de riz
Pconso désigne l'indice des prix à la consommation
Pimp\$ désigne le prix à l'importation en \$
Tx désigne le taux de change Fmg/\$

Source : INSTAT, nos propres calculs.

Les régressions ont été faites sur les logarithmes et portent sur la période 1972-1995. Les chiffres entre parenthèses correspondent aux T de Student

Un effet de compétitivité-prix apparaît ainsi puisque d'une part une hausse des prix des importations en dollar entraîne une diminution du volume des importations de riz. Bien que faiblement significative, l'élasticité par rapport au taux de change a également le signe négatif prévu.

D'autre part, l'évolution des prix au producteur influe apparemment peu sur le niveau des importations. Deux mécanismes sont en fait en jeu. D'un côté, une hausse de ces prix devrait avoir un caractère incitatif sur les producteurs et limiter les importations grâce à une relance de l'offre. D'un autre côté, une croissance de ces prix rend le riz malgache moins compétitif et peut ainsi induire une montée des importations. Le signe positif obtenu semble montrer que c'est le deuxième effet portant sur la compétitivité qui l'emporte. Soulignons parallèlement qu'une estimation cherchant à expliquer l'évolution des importations intégrant les prix réels payés au producteur (plus adaptés pour mesurer un éventuel effet incitatif sur la production) ne donne pas le signe négatif escompté et n'est pas significatif.

Enfin, la dernière variable devait saisir le comportement des consommateurs. Une augmentation des prix à la consommation peut en effet réduire le pouvoir d'achat de ces derniers (compte tenu de l'absence d'indexation des revenus aux prix). Cette baisse du pouvoir d'achat peut se traduire par un déplacement de la consommation vers les produits importés plus compétitifs. Mais si l'effet sur les volumes l'emporte sur l'effet de substitution, on a une diminution du niveau de la consommation et donc du volume des importations. Le signe négatif obtenu laisse penser que l'effet volume domine, mais il n'est pas significatif.

Malgré les limites des résultats obtenus, les variables retenues n'expliquant que faiblement l'évolution des importations, on peut conclure que l'effet compétitivité-prix joue de manière effective sur le niveau des importations de riz. Mais cet effet, favorable aujourd'hui compte tenu du niveau du taux de change, reste inexploité. Les réactions des producteurs à une hausse de leurs prix sont très limitées. La relance voulue suite à la libéralisation de la filière riz tarde à se manifester.

HUGON (1986) souligne les incertitudes sur les réponses de l'offre de riz (production commercialisée) à l'évolution des prix compte tenu de la multiplicité des facteurs qui interviennent. Il note même qu'une hausse des prix au producteur semble se traduire par un sentiment d'incertitude et d'instabilité en milieu paysan⁽³¹⁾. En fait, à l'instar des cultures d'exportations, la filière riz souffre de problèmes profonds que la libéralisation à elle seule ne peut résoudre. Les contraintes découlant de l'état de l'infrastructure, des difficultés d'approvisionnement en intrants, mais également en "produit d'appel" (et même en produit de première nécessité), du manque de crédit, des problèmes fonciers, de la faiblesse de la productivité ont déjà été soulignées dans de nombreuses études (HUGON, 1986 ; CERDI,

31) HUGON, P. (1986) : "Les déterminants sociaux économiques des déséquilibres économiques à Madagascar" in Ministère de la Coopération : Déséquilibres structurels et programmes d'ajustement à Madagascar. p. 80.

1990 ; LEENHARDT et HIRSCH, 1993). Leur ampleur a également été mesurée sur le terrain (MADIO, 1996).

LEENHARDT et HIRSCH (1993) insistent sur le fait que si les prix aux producteurs ont eu une évolution plutôt favorable suite à la libéralisation de la filière et des échanges, les changements sur les prix réels (prix nominal/IPC) sont restés très limités. Ils notent que les politiques macro-économiques appliquées ont eu peu d'effet sur la structure des prix. Ce résultat découle en fait d'une part du souci de maintenir le pouvoir d'achat en riz des consommateurs urbains, et d'autre part des liens entre le prix au producteur et le prix à la consommation du riz, entre le prix du riz et l'indice des prix à la consommation (IPC), et enfin entre les prix des importations et l'indice des prix à la consommation. Un relèvement des prix au producteur se répercute sur l'ensemble des prix à la consommation limitant ainsi l'effet sur les prix relatifs. Un ajustement monétaire par le change, censé rendre le riz local plus compétitif, entraîne une hausse des prix jouant négativement sur les prix relatifs.

Ainsi, la baisse des importations de riz constatées depuis 1987 constitue plutôt un ajustement par le bas, avec une baisse de la consommation⁽³²⁾. La remontée des importations sur les deux dernières confirme d'ailleurs les limites de la production intérieure. Les impacts de la libéralisation de la filière et des échanges extérieurs ainsi que ceux de la politique de change n'ont pas permis une modification significative des prix relatifs et une relance de l'offre locale. La levée des contraintes internes citées plus haut, afin d'accroître la productivité de la filière, s'avère alors indispensable pour dynamiser la production locale de riz, et lui permettre de répondre à la concurrence des importations.

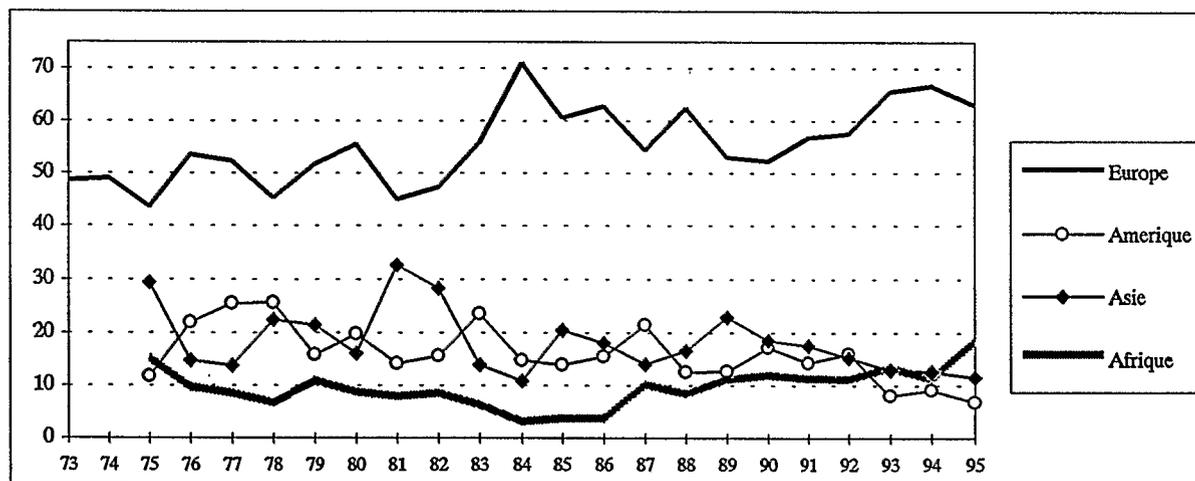
32) Cette baisse a notamment été constatée pour les habitants de la capitale dans une étude de RAVELOSOA, R. et ROUBAUD, F. (1996) : Dynamique de la consommation des ménages de l'agglomération d'Antananarivo sur longue période, 1960-1995, Projet MADIO, n°9602/E.

IV.- L'ORIENTATION DES ECHANGES

1. La prédominance des échanges avec l'Europe

La structure géographique des échanges malgaches révèle une forte concentration. A l'instar de nombreux pays d'Afrique, on constate une nette prédominance de l'Europe. Les exportations vers les pays de ce continent passe de 50% environ dans les années 70 à 70% en 1984. Une baisse de leur part est cependant enregistrée au cours de la deuxième moitié des années 80. Elle résulte essentiellement de la montée de l'Asie et de l'Afrique. Cet affaiblissement reste cependant passager puisque les exportations vers l'Europe augmentent de nouveau au début des années 90. Cette évolution indique le maintien d'une relation d'échanges privilégiée avec ce continent.

Graphique 33
Répartition des exportations selon leur destination (en %)



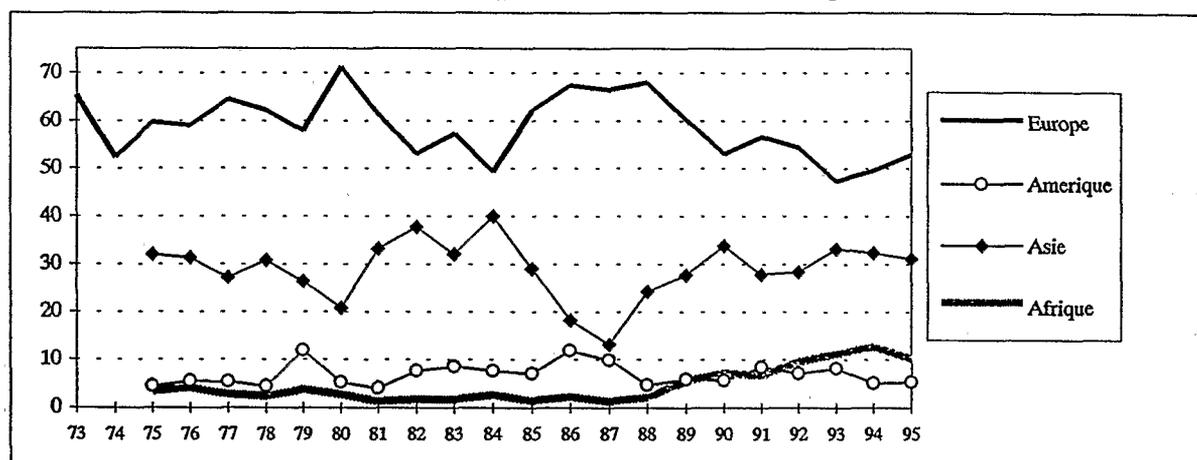
Source : INSTAT, commerce extérieur, nos propres calculs

La montée progressive de la part des exportations vers les pays africains depuis 1987 est a priori favorable. Elle révèle en effet l'existence d'un potentiel d'échanges inexploité dans le passé. En revanche, le recul de la part des produits exportés vers l'Asie depuis la fin des années 80 est un phénomène un peu inquiétant. La taille de ces marchés et le dynamisme de

ces économies devrait en effet inciter les exportateurs à se tourner vers ce continent. Enfin, la baisse de la part des pays américains révèle la préférence des entreprises exportatrices pour des marchés plus proches, mieux connus et donc plus accessibles.

Du côté des importations, la forte présence des pays européens constitue également une donnée constante. Cette domination tend cependant à s'étioler avec une fois de plus la montée du continent africain depuis 1987, et le retour de l'Asie après une période de retrait.

Graphique 34
Répartition des importations selon leur origine (en %)

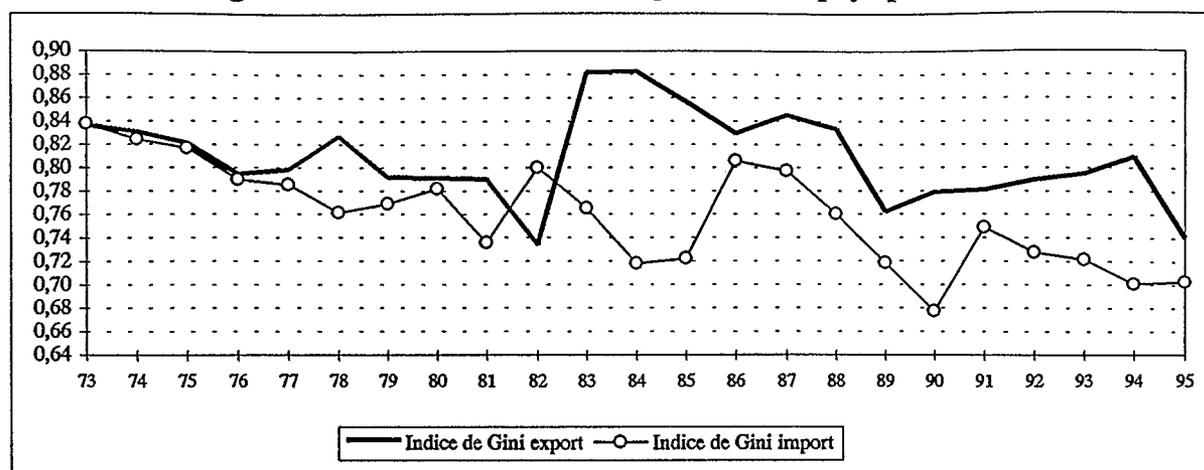


Source : INSTAT, commerce extérieur, nos propres calculs

2. Une tendance à la diversification des partenaires aux échanges

La tendance à la diversification des partenaires aux échanges depuis la deuxième moitié des années 80, constatée plus haut au niveau agrégé, trouve confirmation lorsqu'on porte l'analyse au niveau détaillé (par pays). L'impact positif de l'ouverture extérieure, qui a donc permis l'accès à de nouveaux marchés, est ainsi mis en exergue. Toutefois, même si les indices de concentration calculés enregistrent une baisse continue, les niveaux atteints en 1995 restent encore relativement élevés (0,74 pour les exportations et 0,70 pour les importations).

Graphique 35
Degré de concentration des échanges dans les pays partenaires



Source : INSTAT, commerce extérieur, nos propres calculs

CONCLUSION :

DES SIGNES PROMETTEURS MAIS UNE LENTE PROGRESSION

L'évolution des caractéristiques des échanges extérieurs révèle certes un certain nombre de résultats positifs suite à la libéralisation, mais elle met surtout en évidence l'héritage du passé. La balance courante continue d'enregistrer un déficit chronique. La persistance des effets de la politique d'endettement sur la balance des services, ainsi qu'une certaine inertie des exportations, expliquent ce phénomène. Si des améliorations ont pu être constatées, les équilibres relatifs qui ont été atteints revêtent un caractère fragile. Les embellies passagères de la situation de la balance commerciale résultent en effet en majeure partie d'un ajustement sur le volume des importations, dont la progression n'est pas suivie par les exportations.

Ces dernières connaissent une lente modification de leur structure suite à l'ouverture extérieure. Elles restent malgré tout concentrées autour des produits déjà traditionnellement exportés. Ces exportations "traditionnelles" font pourtant preuve d'une relative inertie, sinon d'un déclin. Les réformes sur les cultures de rente, qui représentent encore une large part des

exportations, n'ont pas donné lieu à une véritable relance. La persistance de contraintes internes, héritées en majeure partie du passé, constitue des facteurs de blocage insurmontables au niveau micro-économique. Les problèmes de rendement, d'infrastructures, de crédit, d'approvisionnement en intrants et en biens de consommation, ainsi que la pression foncière, sont autant d'obstacles à lever. Seuls les produits de la pêche font exception avec un dynamisme certain.

Du côté des importations, les mêmes difficultés peuvent être relevées, notamment pour le cas du riz. Elles limitent la capacité de la production locale à se substituer aux importations dans un contexte de libre marché. Par ailleurs, la forte montée des volumes des importations donne une mesure de l'ampleur des restrictions qui ont pesé sur les besoins du pays. La relative stabilité de la structure de ces dernières révèle que les rationnements ont concerné aussi bien les biens intermédiaires et d'équipement, que les produits de consommation courante. Ce résultat démontre parallèlement que les politiques passées n'ont pas permis l'émergence d'une offre locale compétitive.

Un certain nombre de signes prometteurs méritent cependant d'être soulignés depuis l'ouverture économique du pays. L'inversion des flux de transferts privés, devenus positifs et croissants de manière régulière, en est un. La montée des exportations non traditionnelles est manifeste. La levée des contraintes sur les importations, a priori bénéfique pour relancer l'économie, se traduit parallèlement par un déplacement vers des biens moins chers, grâce à une concurrence accrue entre les importateurs. La diversification des partenaires aux échanges est révélatrice des possibilités d'accès à de nouveaux marchés. Mais ces dynamiques en cours restent encore limitées, et demandent à être consolidées sur une plus longue période.

Chapitre 3

LES DETERMINANTS DES ECHANGES EXTERIEURS

INTRODUCTION

La libéralisation des échanges et des prix a donné lieu à des mouvements positifs sur les échanges, mais à elle seule cette stratégie n'a pas induit une véritable relance. L'esquisse de la dynamique des échanges malgaches a déjà donné un aperçu des entraves qui limitent son évolution. Mais les facteurs de blocage ont été surtout explicités pour les échanges de produits agricoles. Leur pertinence au niveau agrégé, sur l'ensemble du commerce extérieur, mérite d'être explorée plus en détail. Les problèmes d'infrastructures sont d'une certaine manière inhérents à la taille et au relief du pays. Le caractère irrégulier sinon inexistant des approvisionnements en découle pour une large part. Les difficultés d'accès à la terre et au crédit relèvent plutôt du domaine institutionnel. Enfin, la faiblesse de la productivité résulte de la place restreinte accordée à la recherche et à la diffusion de techniques de production performantes. La résolution de ces problèmes requiert des interventions spécifiques. Le virage libéral n'a pas permis de surmonter les impacts négatifs des politiques passées, ainsi que les barrières structurelles de l'économie.

S'il est reconnu que ces contraintes internes constituent de sérieux facteurs de blocage, il est toutefois nécessaire d'en évaluer l'ampleur. Dans quelle mesure elles ont effectivement influé sur le commerce extérieur malgache? Il est difficile de répondre entièrement à cette interrogation au niveau macroéconomique. Mais cette question en amène une autre qui aborde le même problème sous un autre angle : Les logiques qui sous-tendent les réformes libérales,

ainsi que les mécanismes escomptés, s'appliquent-ils pleinement au cas malgache? Ce n'est qu'au vu des résultats des analyses empiriques que l'on pourra postuler sur le caractère indispensable ou secondaire des investissements d'infrastructure, de recherche et dans les institutions. Autant de champs pour lesquels les stratégies libérales reposant sur une croyance excessive aux simples vertus de l'ouverture économique n'apportent pas de véritables réponses.

Pour traiter le sujet, diverses approches complémentaires ont été envisagées. On s'attachera à expliciter les facteurs qui peuvent être considérés comme exogènes à l'économie, avant de mettre l'accent sur les contraintes internes qui jouent directement sur la capacité d'offre locale. En effet, la pertinence d'une politique d'ouverture dépend aussi des possibilités d'une réelle insertion dans l'économie mondiale, ainsi que de l'effet d'entraînement que le commerce international peut effectivement induire. Dans un premier temps, nous chercherons à évaluer la part du degré d'ouverture de Madagascar qui s'explique par les variables structurelles telles que sa taille, sa densité et son niveau de développement. Nous tiendrons parallèlement compte d'un indicateur de compétitivité, celui du niveau intérieur des prix. Une analyse transversale portant sur plusieurs pays identifiera les spécificités de l'économie malgache. L'environnement régional et mondial seront par la suite examinés afin de déterminer si, du côté de la demande, le pays évolue dans un contexte propice à son ouverture. Enfin, dans les deux dernières parties nous nous pencherons particulièrement sur les capacités de réaction de l'économie aux différentes mesures appliquées depuis la libéralisation. L'impact sur le niveau des échanges de la politique de change et de celle affectant les prix fera d'une part l'objet d'une étude approfondie. D'autre part, le poids des contraintes internes sera évalué directement à partir d'un exemple concret : celui de la vanille, produit d'exportation stratégique à Madagascar.

I.- UNE ESTIMATION DE L'INCLINAISON A L'OUVERTURE

La faible extraversion de Madagascar est manifeste si on compare son degré d'ouverture à ceux d'autres pays a priori similaire. L'analyse de l'évolution des exportations et des importations a montré par ailleurs l'ampleur des restrictions qui ont pesé sur ces dernières durant la période de fermeture du pays. Le degré d'ouverture reste limité même depuis la libéralisation des échanges. On ne peut cependant statuer dans l'absolu sur le caractère particulièrement fermé de cette économie, si on ne dégage pas la part expliquée par les facteurs structurels. C'est en distinguant les effets attribuables aux données exogènes, indépendantes des politiques économiques suivies, que l'on peut vraiment mesurer l'inclinaison du pays à l'ouverture ou à la fermeture.

Les analyses normatives de l'ouverture des économies, qu'elles soient industrialisées ou en développement, ont particulièrement retenu l'intérêt de différents auteurs travaillant sur le commerce international. Sans chercher à faire une revue exhaustive des modèles proposés en la matière, un bref tour d'horizon nous amène à citer quelques approches qui se sont particulièrement penchées sur la mesure des degrés d'ouverture en comparant le niveau réel des échanges et celui "normal" déterminé à partir de facteurs structurels. LINDER (1961) a sans doute été le précurseur dans cette démarche. Il a tenté de distinguer l'influence de la taille du pays pour déterminer le taux d'ouverture aux importations. Depuis, divers types de facteurs ont été pris en compte pour expliquer les différences de niveau d'échanges entre les pays. CHENERY, ROBINSON et SYRQUIN (1986) retiennent la population, le revenu par tête, mais aussi la structure des exportations. Les effets de distance ont été considérés, notamment dans les modèles gravitationnels (WÆLBROECK, 1964 ; LINNEMANN, 1972, AITKEN, 1973 LAWRENCE, 1987, et FRANKEL, 1993). Plus récemment, BALASSA (1985) et

GUILLAUMONT (1994) proposent des indicateurs synthétiques de la politique d'ouverture des pays en développement. La méthode consiste à calculer le résidu de régressions transversales expliquant le niveau des exportations par le chiffre de la population, le PIB par tête, la part des exportations minières et l'enclavement ou non d'un pays. Dans la même lignée, NAUDET (1994) construit un modèle explicatif des échanges en fonction de variables structurelles qui déterminent le PIB : la superficie, la densité de la population, le PIB par tête et le niveau des prix intérieurs (les deux dernières variables étant évaluées en parité de pouvoir d'achat). Il définit l'indicateur obtenu à partir des résidus comme les "inclinaisons spécifiques de chaque pays à l'ouverture".

1. Le choix du modèle

Nous retiendrons l'approche proposée par NAUDET dans notre analyse pour deux raisons. D'une part, la simplicité de la démarche adoptée constitue son atout majeur. Elle explique une part importante des différences de niveau des échanges entre un large échantillon de pays, sans pour autant recourir à des variables difficiles à mesurer, ni faire intervenir des relations complexes dont les interprétations risquent d'être hasardeuses. D'autre part, les variables explicatives retenues se révèlent pertinentes pour étudier le cas de Madagascar, un grand pays, peu peuplé, qui figure parmi les économies les moins avancées, et dont le niveau intérieur des prix est particulièrement faible. L'étendue du pays contribue en effet à favoriser sa faible extraversion. En plus de l'idée d'une possible autosuffisance, les problèmes d'infrastructure et les enclavements régionaux qui en découlent, peuvent conduire à une politique tournée vers l'intérieur. De surcroît, l'insularité du pays, qui ne lui offre pas de frontières communes avec des pays voisins, limite les possibilités d'échanges. L'importance du commerce transfrontalier dans les pays d'Afrique Sub-Saharienne en constitue la preuve. En

revanche, la taille restreinte du marché intérieur due à la faible densité du pays devrait stimuler une plus grande orientation vers l'extérieur. A ce facteur s'ajoute le faible niveau de ses prix intérieurs en parité du pouvoir d'achat qui lui permet d'être compétitif sur les marchés mondiaux. Enfin, sans prétendre résoudre le problème de la causalité entre les deux variables, le lien entre le revenu par tête et le degré d'ouverture doit être considéré pour dégager la véritable "inclination" du pays pour une politique plutôt tournée vers l'extérieur ou vers l'intérieur.

Le modèle adopté s'écrit sous la forme suivante :

$$X+M = \lambda * S^\alpha * D^\beta * Y^\gamma * P^\delta \quad (1)$$

ou encore :

$$\log(X+M) = Cte + \alpha * \log(S) + \beta * \log(D) + \gamma * \log(Y) + \delta * \log(P) \quad (2)$$

où : X et M sont respectivement les exportations et les importations
 S désigne la superficie
 D désigne la densité
 Y est le PIB par tête en parité du pouvoir d'achat
 P est le niveau des prix intérieurs en parité du pouvoir d'achat

Compte tenu la liaison entre le PIB et les autres variables explicatives :

$$PIB = S * D * Y * P \quad (3)$$

L'équation (1) est équivalente à un modèle explicatif du taux d'ouverture

$$(X+M)/PIB = \lambda * S^{\alpha-1} * D^{\beta-1} * Y^{\gamma-1} * P^{\delta-1} \quad (4)$$

Les élasticités correspondant au modèle du taux d'ouverture se déduisent ainsi de celles de l'équation (1), mais les coefficients obtenus doivent être significativement différents de l'unité.

Partir d'une analyse transversale pour étudier les spécificités d'une nation pourrait paraître inadéquat. D'aucuns diront qu'une approche longitudinale à partir des données précises

sur Madagascar serait plus adaptée pour dégager ses caractéristiques propres. Mais le choix de cette approche permet de situer de manière précise les particularités du pays au niveau international. Elle présente également l'avantage de maîtriser les effets qui résultent du contexte mondial en vigueur. En retenant quatre années, 1970, 1975, 1980 et 1985, NAUDET (1994) constate justement des effets différenciés dans le temps. Bien que le sens de la causalité soit difficile à déterminer, avec le phénomène de mondialisation, la relation entre le niveau des échanges et les facteurs géographiques s'estompent, et celles se rapportant au revenu et au prix tendent à se renforcer.

Pour poursuivre l'analyse proposée par NAUDET et afin d'évaluer l'impact de la stratégie d'ouverture à Madagascar depuis 1987, la méthodologie proposée sera appliquée sur l'année 1992, dernière date pour laquelle les données sont disponibles.

2. Une influence croissante de la compétitivité-prix à l'échelle mondiale

L'estimation de l'équation (2) donne le résultat suivant :

$$\log(X+M) = 0,78 * \log(S) + 0,87 * \log(D) + 1,29 * \log(Y) + 0,59 * \log(P) - 18 \quad R^2=0,96$$

(25,9) (21,7) (22) (5,9) (41)

Source : *World Tables* pour les importations et les exportations, ainsi que la superficie et la densité. *Penn World Tables 5.6*, Summers et Heston, (1994) pour le PIB par tête et les prix en parité du pouvoir d'achat. Les régressions ont été faites sur les logarithmes et portent sur 106 pays pour lesquels les données sont disponibles pour l'année 1992. Les chiffres entre parenthèses correspondent aux T de Student.

Tous les coefficients sont significativement différents de l'unité, ce qui nous autorise à interpréter les résultats pour expliquer le degré d'ouverture. Ainsi, en retranchant une unité, on obtient des élasticités avec des signes conformes aux intuitions. L'ouverture est corrélée positivement avec le niveau de revenu par tête. En revanche, plus le pays est grand, et plus il est densément peuplé, moins il est enclin à se tourner vers l'extérieur. Enfin, le coefficient

correspondant au niveau intérieur des prix a également le signe négatif prévu. S'il est difficile de conclure sur le sens de la causalité, l'importance du facteur compétitivité apparaît dans la mesure où elle agit dans les deux sens. D'une part, des prix élevés rendent difficile l'insertion sur le commerce mondial. D'autre part, une plus grande ouverture tend à limiter le niveau des prix par le jeu d'une concurrence accrue.

Mais plus que le degré explicatif du modèle, c'est la confirmation de la régularité des tendances temporelles, déjà explicitée par NAUDET (1994), qui présente un intérêt majeur. La robustesse du modèle est ainsi certifiée par le fait que le phénomène d'intégration mondiale des économies en cours est mise en exergue. En effet, avec le développement des communications, les facteurs géographiques jouent de moins en moins négativement sur l'ouverture des économies. La corrélation entre le niveau de développement et l'extraversion des pays tend à augmenter. Cette constatation ne permet toutefois pas de trancher sur le débat qui oppose, d'une part, ceux qui trouvent en l'ouverture un moyen efficace pour accroître le revenu d'un pays, et d'autre part, ceux qui mettent en avant l'influence de la croissance économique sur le niveau élevé des échanges.

Tableau 4
Evolution des effets des facteurs structurels sur l'ouverture aux échanges

Années	Elasticités du modèle explicatif du degré d'ouverture (X+M) / PIB : équation (4)			
	Superficie	Densité	Revenu / tête (PPA)	Prix (PPA)
1970	-0,34	-0,28	0,04	0,21
1975	-0,30	-0,24	0,09	0,02
1980	-0,27	-0,19	0,12	-0,11
1985	-0,24	-0,19	0,22	-0,29
1992	-0,22	-0,13	0,29	-0,41

Sources : NAUDET, D. (1994) : "Une analyse du degré d'ouverture internationale", pour les quatre années 1970 à 1985.
Pour 1992, nos propres calculs.

La liaison négative de plus en plus marquée entre le taux d'ouverture et le niveau des prix intérieurs constitue le résultat le plus probant. L'importance croissante de la compétitivité-prix dans un contexte mondial de globalisation apparaît de manière manifeste.

3. Une mesure du degré d'introversion de l'économie malgache

Si on s'intéresse maintenant spécifiquement au cas de l'économie malgache, ce modèle permet de définir une norme du niveau de ses échanges. Le caractère introverti du pays est mis en évidence par la différence entre la valeur "normale" et la valeur réelle des exportations et des importations. En effet, pour Madagascar, le niveau estimé est de 40% supérieur au niveau effectif du commerce extérieur.

Si ce résultat ne constitue qu'une confirmation de la faible ouverture de cette économie, déjà constatée dans les précédentes analyses, l'évolution de son degré d'introversion est en revanche frappante. La comparaison des résidus ε du modèle, une fois normés⁽³³⁾, de 1970 à 1992, montre que le pays tend à être de moins en moins ouvert.

Tableau 5
Evolution de l'inclinaison spécifique à l'ouverture de l'économie malgache

Années	1970	1975	1980	1985	1992
Inclinaison à l'ouverture (résidu normé réduit : τ)	0,34	-0,02	-0,03	-0,37	-0,70

Sources : NAUDET, D. (1994) : "Une analyse du degré d'ouverture internationale", pour les quatre années 1970 à 1985. Pour 1992, nos propres calculs. Mode de lecture : Par rapport à sa valeur "normale" (calculée à partir de l'équation estimée), le niveau des échanges effectifs de Madagascar est supérieur de 0.34 en 1970, ce dernier est en revanche inférieur en 1992, avec une différence (une fois normée) de -0.7, si on le compare à la valeur estimée.

Cette tendance peut paraître paradoxale compte tenu du tournant adopté depuis 1987, et de la hausse du taux d'ouverture de l'économie qui s'en est suivie. Une inversion de l'"inclinaison à l'ouverture" aurait donc dû être enregistrée pour la dernière année étudiée. Mais

33) Soit ε le résidu (ou la perturbation) du modèle. Pour faire une comparaison sur plusieurs dates, la définition d'une variable normée réduite s'impose : $\tau_t = \varepsilon_t / \sigma(\varepsilon_t)$ avec $\sigma(\varepsilon_t) = (\sum \varepsilon_t^2 / (n-k))^{1/2}$

cette affirmation du caractère introverti de l'économie s'explique en fait par les changements qui s'opèrent au niveau mondial. En particulier, l'importance croissante du facteur prix, avec le phénomène de globalisation, contribue à creuser l'écart qui sépare Madagascar des économies "normalement" intégrées aux échanges mondiaux. En effet, Le niveau des prix intérieurs du pays est de plus en plus faible suite aux dévaluations successives. Cette baisse devrait lui permettre une meilleure insertion au commerce international en faisant jouer le facteur compétitivité. Il apparaît cependant que, malgré le mouvement d'ouverture amorcé, le niveau des échanges malgaches restent bien en-deça de son potentiel si on considère le contexte à l'échelle mondiale. Relativement à la tendance croissante des économies à se tourner vers l'extérieur, la faible extraversion du pays le place de plus en plus en retrait des dynamiques qui s'opèrent.

Si on mesure le pas franchi par l'économie malgache indépendamment des modifications du contexte international depuis 1985, c'est-à-dire concrètement en considérant les coefficients estimés transversalement pour l'année 1985, on trouve effectivement une inclinaison positive à l'ouverture (+0.03) en 1992. Un chemin a été parcouru, mais en regard de l'évolution du commerce mondial, le pays se caractérise toujours par une relative fermeture aux échanges.

L'économie malgache apparaît d'autant plus fermée que les pays d'Afrique Subsaharienne et en particulier d'Afrique Australe⁽³⁴⁾ se révèlent plutôt ouverts. L'introduction dans le modèle d'une variable muette spécifiant l'appartenance d'un pays à une région donne des coefficients positifs significatifs pour le continent africain⁽³⁵⁾.

34) La région d'Afrique Australe, telle qu'elle est définie ici, englobe également les pays de l'Océan Indien.

35) Les estimations donnent un coefficient de 0,38 pour l'Afrique subsaharienne (avec un t de Student de 2,5) et de 0,42 pour l'Afrique Australe (t de Student 2,9) pour l'année 1992. Il est négatif pour l'Amérique Latine : -0,38 (t de student 3,1). En revanche, pour toutes les autres régions étudiées, les coefficients correspondant à la variable muette ne sont pas significatifs. La distinction des pays pétroliers ne donnent pas non plus de résultats.

On peut s'interroger sur l'évolution de l'extraversion du pays depuis 1992 étant donné que le pays a enregistré une croissance relativement marquée de ses échanges lors des trois dernières années. Mais il faut souligner que la hausse du montant total des exportations et des importations (de l'ordre de 18%) est largement inférieure au potentiel estimé plus haut à partir du modèle (40%). Par ailleurs, cette progression n'est pas seulement le fait de Madagascar. On peut raisonnablement penser que le mouvement de globalisation s'est encore renforcé. Le pays doit ainsi accroître son degré d'ouverture, non seulement pour rattraper son "retard", mais aussi pour suivre les évolutions qui s'opèrent à l'échelle mondiale.

Deux conclusions peuvent être suggérées. Si on admet le caractère dynamisant des échanges, un effort accru d'encouragement des échanges s'impose pour atteindre la "norme" et espérer bénéficier de la croissance mondiale. Vu du côté des tenants de la thèse inverse, mettant en avant les effets d'une relance économique sur les exportations, on aboutit après tout à un raisonnement relativement similaire. Les contraintes internes à l'économie freinent sa progression et limitent la capacité du pays à s'insérer dans le commerce international.

II.- LA DYNAMIQUE REGIONALE

L'étude précédente a mentionné le caractère ouvert des économies d'Afrique Australe. Comme Madagascar appartient à cette région, et que la tendance est aujourd'hui à la formation de blocs régionaux, les possibilités de bénéficier de l'environnement régional constituent une piste qui mérite d'être explorée. Nous n'entrerons pas dans le débat concernant les possibilités et les enjeux d'une véritable intégration régionale en Afrique Australe. Cette problématique risquerait de nous éloigner de l'objectif de notre analyse qui porte sur l'économie malgache.

Elle nous amènerait en effet à analyser les caractéristiques des pays voisins pour déterminer leur politique commerciale et dégager les complémentarités possibles. Nous nous limiterons donc à l'appréciation de la dynamique régionale pour évaluer les possibilités de resserrer les liens commerciaux de Madagascar avec la région.

L'insertion régionale pourrait certes se faire en rejoignant les institutions au sein de l'Afrique Australe, ou en renforçant les accords régionaux existants. Mais déjà avec le rétablissement des liens commerciaux avec l'Afrique du Sud et l'ouverture d'un trafic aérien entre les deux pays, les échanges entre ces deux pays ont fortement crû. Ainsi, sans forcément avoir recours à des accords institutionnels visant une union douanière ou le libre échange, qui pourraient d'ailleurs présenter des risques, une politique encourageant les entreprises à développer les liens avec l'extérieur devraient favoriser les échanges régionaux, si la proximité présente effectivement un avantage.

On cherchera dans un premier temps à évaluer de manière précise l'inclinaison à l'ouverture de la région d'Afrique Australe à partir de comparaisons internationales. L'importance des échanges intra-régionaux fera l'objet d'une deuxième partie. Enfin, on cherchera à expliciter dans quelle mesure la dynamique régionale peut effectivement se révéler déterminante pour stimuler les échanges de Madagascar.

1. L'Afrique Australe : une inclinaison à l'ouverture marquée

Partant toujours du modèle présenté plus haut, les différents pays d'Afrique Australe se révèlent fortement tournés vers l'extérieur, les Iles de l'Océan Indien faisant exception. Si le caractère introverti de Madagascar et des Comores correspond a priori à l'idée intuitive que l'on a sur ces économies, le cas de l'Ile Maurice peut paraître paradoxal. On peut expliquer ce

résultat par les spécificités du pays, à savoir sa petite taille et le niveau élevé des revenus par tête qui le classent parmi les économies qui doivent être particulièrement ouvertes à l'extérieur. Mais, apparemment le dynamisme à l'exportation constaté pour l'Ile Maurice à l'échelle du continent africain ne se confirme pas relativement à la "norme" internationale. Les limites de l'exemple mauricien mis en avant dans les années 80, et qui depuis a connu un ralentissement, avec la hausse des salaires et le caractère restreint de la diversification de l'économie, constituent une interprétation possible.

Tableau 6
Evolution de l'inclinaison spécifique à l'ouverture des pays d'Afrique Australe

	1970	1975	1980	1985	1992
Afrique du Sud	0,87	0,9	0,85	0,28	0,65
Botswana	1,93	1,26	1,54	1,47	2,04
Comores				-0,78	-1,25
Lesotho		1,16	1,18	0,99	1,72
Madagascar	0,34	-0,02	-0,03	-0,37	-0,70
Malawi		0,84	0,19	0,14	0,86
Ile Maurice	-0,44	-0,26	-0,6	-0,52	-0,68
Mozambique			-0,08	-2,13	1,31
Namibie					1,52
Swaziland			0,94	0,68	0,85
Tanzanie	1,01	0,9	0,28	-0,49	0,76
Zambie	1,29	1,3	1,33	1,33	0,82
Zimbabwe	0,09	0,30	0,30	0,35	1,14

Sources : NAUDET, D. (1994) : "Une analyse du degré d'ouverture internationale", pour les quatre années 1970 à 1985. Pour 1992, nos propres calculs. Les valeurs présentées sont les résidus normés réduits τ pour chaque pays à partir du modèle déjà présenté plus haut.

L'ouverture de ces économies peut sans doute s'expliquer par l'importance des exportations minières pour un certain nombre de pays. Mais plus que les spécificités structurelles, c'est l'ampleur des liens commerciaux avec l'Afrique du Sud qui apparaît déterminant. Le Botswana, le Lesotho, la Namibie, le Swaziland et le Zimbabwe, qui ont tous des relations très marquées avec ce pays, se révèlent très ouverts. Le rôle du géant sud-africain dans la dynamique régionale est ainsi mise en exergue.

En s'inspirant de l'approche proposée par NAUDET (1994) pour analyser les échanges de l'Afrique de l'Ouest, nous avons cherché à mesurer de manière précise l'inclinaison à

l'ouverture de l'Afrique Australe. Une comparaison aux autres régions du monde a ainsi été faite pour l'année 1992. La démarche consiste à considérer le total des flux extérieurs des pays et à évaluer la différence par rapport aux flux estimés à partir du modèle développé dans l'analyse précédente.

Tableau 7
Echanges extérieurs réels et estimés en 1992

	Echanges réels	Echanges estimés	Echanges réels/ échanges estimés (en %)
Pays industrialisés	5 358	6 270	85,5
Communauté Européenne	3 287	3 057	107,5
Amérique Latine	265	397	66,7
Asie	1 588	1 775	89,5
Afrique	175	136	128,9
Afrique de l'Ouest	45	25	176,4
Afrique Australe	65	47	138,7

Sources : *World Tables* pour les importations et les exportations, ainsi que la superficie et la densité. *Penn World Tables 5.6*, Summers et Heston, (1994) pour le PIB par tête et les prix en parité du pouvoir d'achat. Nos propres calculs. Les valeurs présentées correspondent à l'année 1992 et sont exprimées en milliards de dollar courant 1987.

On mesure ainsi le caractère particulièrement ouvert de l'Afrique Australe qui se classe derrière l'Afrique de l'Ouest, une région qui fait montre d'un degré d'extraversion exceptionnelle pour l'année 1992⁽³⁶⁾. Le montant des échanges extérieurs de l'ensemble des pays d'Afrique Australe est de 1,4 fois supérieur à la valeur théorique résultant des estimations.

Tableau 8
Echanges extérieurs réels et estimés des régions avec le reste du monde

	Echanges réels	Echanges estimés	Inclinaison spécifique à l'ouverture
Pays industrialisés	1 398	3 996	-2,20
Communauté Européenne	1 314	2 039	-0,93
Amérique Latine	207	282	-0,66
Asie	1 156	749	0,91
Afrique	161	66	1,88
Afrique Australe	53	31	1,18

Sources : *World Tables 1995*, *Penn World Tables 1994*, et *DOTS, 1995*. Nos propres calculs. Les valeurs présentées correspondent à l'année 1992 et sont exprimées en milliards de dollar courant 1987. L'inclinaison spécifique à l'ouverture se définit comme le résidu normé réduit τ du modèle.

Pour approfondir l'analyse, en adoptant une démarche analogue, il est également possible d'estimer les échanges de chaque région avec le reste du monde. Les différents

36) Soulignons ici que les estimations faites par NAUDET (1994) pour les années 1970, 1975, 1980 et 1985 donnent des valeurs supérieures à 100% mais inférieures à 130%.

paramètres structurels utilisés dans le modèle ayant la propriété d'être additifs, on peut considérer l'ensemble des pays d'une région comme un seul bloc. L'extraversion de l'Afrique en général ainsi que de l'Afrique Australe se confirme.

2. Des échanges intra-régionaux déjà affirmés

Une analyse du commerce intra-régional est nécessaire pour évaluer dans quelle mesure l'extraversion des pays de la région peut effectivement se traduire par une véritable dynamique régionale avec un effet d'entraînement entre les économies. En effet, l'ouverture extérieure de l'ensemble des pays d'une zone ne donne pas forcément lieu à des liens marqués entre ces derniers malgré leur proximité. L'exemple de l'Afrique de l'Ouest, résolument tournée vers l'extérieur, mais avec un commerce intra-régional particulièrement limité (NAUDET, 1994) montre que chaque nation prise individuellement a adopté le choix de l'ouverture sans qu'une synergie ne se soit développée entre elles.

Une évaluation du commerce intra-régional "potentiel" peut être faite à partir des échanges totaux théoriques des pays de la région donnés par le modèle, en retranchant la valeur estimée des échanges de la zone avec le reste du monde.

$$E_{ir} = \frac{1}{2} * (E_1 - E_w)$$

E_{ir} étant les échanges intra-régionaux théoriques

E_1 étant la valeur estimée de l'ensemble des échanges extérieurs des pays de la région

E_w étant la valeur estimée des échanges de la région avec le reste du monde

On constate ainsi que même si le niveau réel du commerce intra-régional reste en-deçà de la valeur théorique estimée, les échanges au sein de la région sont déjà bien affirmés, comparés à ceux au sein de l'ensemble du continent africain (Tableau 9).

Si une certaine prudence est nécessaire compte tenu de la fiabilité limitée des données sur les échanges entre les pays africains, l'ampleur de la différence entre les résultats de l'Afrique pris dans son ensemble et la zone Afrique Australe permet de conclure. Soulignons cependant que ces échanges sont surtout marqués entre un groupe de pays constitués par les membres de SACU (Southern African Customs Union) et le Zimbabwe. Plus de 75% du commerce intra-régional de la zone se fait entre ces derniers. Une fois de plus, on constate que ce sont les économies qui "gravitent" autour de l'Afrique du Sud qui apparaissent les mieux intégrées entre elles (même si l'intégration s'est faite avant tout avec ce dernier). Le rôle de l'Afrique du Sud en tant que pôle régional se trouve confirmé. Depuis les changements politiques qui ont eu lieu dans ce pays, le développement de liens commerciaux est devenu possible. Ainsi, même si à court terme l'économie sud-africaine doit avant tout résoudre ses problèmes internes, les pays voisins peuvent tirer profit de sa présence au sein de la région⁽³⁷⁾.

Tableau 9
Echanges intra-régionaux réels et estimés

	Echanges réels au sein de la région	Echanges intra-régionaux estimés	Echanges réels/ échanges estimés (en %)
Pays industrialisés	1 980	1 137	174
Communauté Européenne	986	509	194
Amérique Latine	29	58	51
Asie	216	513	42
Afrique	7	35	19
Afrique Australe	6	8	71

Sources : World Tables 1995, Penn World Tables 1994, et DOTS, 1995 . Nos propres calculs.
Les valeurs présentées correspondent à l'année 1992 et sont exprimées en milliards de dollar courant 1987.

3. L'insertion de Madagascar dans la dynamique régionale

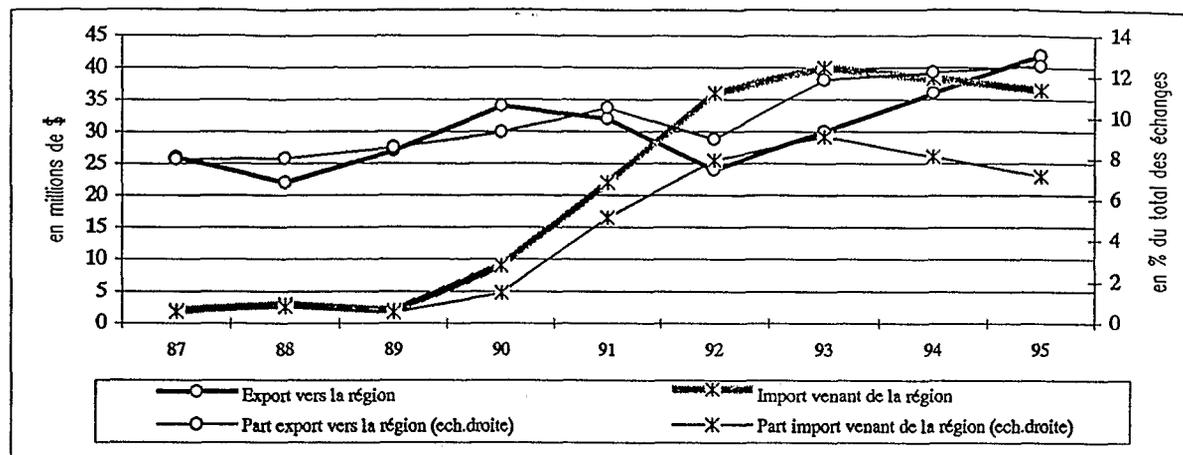
Même si Madagascar est resté légèrement en retrait des processus en cours au sein de l'Afrique Australe⁽³⁸⁾, la hausse significative de son commerce avec les pays de la zone

37) Notons ici qu'une analyse comparative des pays de la région a permis de dégager une relative complémentarité entre les économies. Pour plus de détail, voir RAZAFINDRAKOTO, M. (1992) : "Les perspectives d'une intégration régionale en Afrique Australe. Analyse comparative des structures des PIB et des échanges", DIAL, n°1992-04/E.

38) L'Ile Maurice a déjà intégré la SADC (Southern African Development Coordination), ce qui n'est pas le cas de Madagascar.

constitue un signe prometteur. Elle révèle l'existence d'un potentiel d'échanges qui a été inexploité dans le passé.

Graphique 36
Echanges de Madagascar avec les pays d'Afrique Australe



Sources : INSTAT, DOTS 1995, nos propres calculs.

La montée des échanges de Madagascar avec les pays de la région résulte en fait du rétablissement des liens commerciaux avec l'Afrique du Sud depuis 1991. Les importations venant de ce pays sont passées d'une valeur nulle à près de 32 millions de dollars en 1995 (soit plus de 6% du total). Les exportations restent en revanche limitées puisqu'elles atteignent à peine 3 millions de dollars. Les caractéristiques de l'économie sud-africaine, avec un secteur manufacturier qui représente près de 45% du PIB, et une agriculture plus limitée (moins de 7% du PIB) révèle une structure qui la rapproche des pays développés. Ce géant de l'Afrique Australe peut ainsi constituer un débouché intéressant pour les produits agricoles ou agro-industriels malgaches⁽³⁹⁾.

On peut certes s'interroger sur les possibilités de réalisation de ce potentiel d'échanges théoriques et sur sa véritable ampleur pour l'économie malgache. Mais si jusqu'à présent les échanges de ce dernier avec ses voisins d'Afrique Australe restent malgré tout relativement

39) L'Afrique du Sud et le Zimbabwe ont une industrie textile relativement développée.

restreints, ce résultat découle en premier lieu du faible dynamisme des exportations malgaches et non des contraintes ou barrières éventuelles au sein de la région.

III.- L'EVOLUTION DE LA DEMANDE MONDIALE

La marginalisation des pays en développement, notamment d'Afrique Subsaharienne, est souvent évoquée (OCDE, 1991 ; HUGON, 1992 ; Coalition Mondiale pour l'Afrique, 1995). La structure des échanges extérieurs de ces économies, concentrée autour de produits primaires en perte de vitesse est évoquée comme une des raisons de cette intégration de plus en plus faible à l'économie mondiale. La faible diversification de ces pays, et en particulier la part restreinte des exportations manufacturières ne leur permet pas de bénéficier du dynamisme du commerce international. Alors que la part de l'ensemble des pays en développement dans les exportations mondiales de biens manufacturés est passée de 7% en 1970 à près de 20% en 1992, celle-ci stagne à 0,5% pour l'Afrique (Coalition Mondiale pour l'Afrique, 1995). L'analyse de l'évolution du commerce mondial pour les produits intéressants Madagascar se révèle ainsi nécessaire pour évaluer dans quelle mesure l'environnement international peut influencer sur les échanges du pays. On s'attachera dans un premier temps à dégager les créneaux porteurs. La capacité de l'économie malgache à tirer profit de l'évolution de la demande mondiale seront ensuite évaluées.

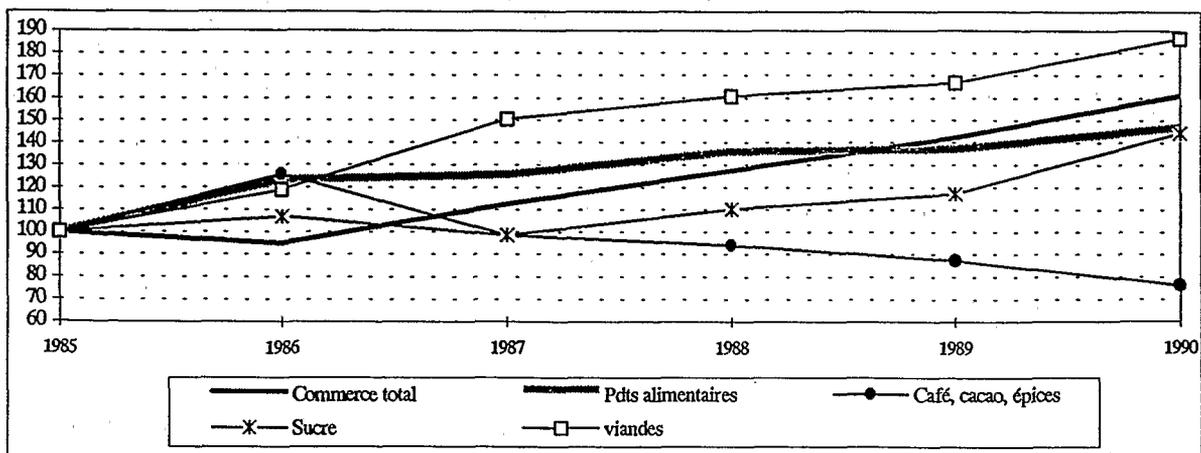
1. Une tendance négative du commerce mondial de café et des épices

Afin de mieux cerner l'évolution du contexte mondial pour un pays en développement comme Madagascar, l'analyse sera axée sur les importations de l'OCDE en provenance des pays non-OCDE. Nous ne disposons pas des données en volume, mais les tendances constatées sur les valeurs permettent déjà de mesurer les dynamiques qui s'opèrent à l'échelle

mondiale, qu'elles résultent des mouvements sur les prix ou sur les volumes. La croissance de la valeur des exportations totales des pays en développement vers les pays industrialisés peut ainsi être évaluée à 60% de 1985 à 1990, et cela malgré une baisse des parts de marché des premiers (qui passe de 30% à 26%). Mais cette forte hausse cache une évolution des échanges très différenciée selon les produits.

On constate ainsi que le sucre, et surtout les viandes et abats, suivent une tendance positive. Ces exportations ne représentent cependant qu'une faible part des exportations malgaches. Ces dernières sont surtout concentrées autour d'un groupe de produits en nette régression (café, cacao, épices, dont le niveau diminue de près de 25%) si on ne considère que les importations des pays industrialisés venant des pays en développement. Il faut cependant souligner que les pays non-OCDE ont enregistré une baisse de leur part de marché de près de 14 points (elle passe de 79% environ à 65%). La tendance négative constatée ne résulte donc pas uniquement des limites de la demande mondiale, mais également du faible dynamisme des pays en développement pour la conquête des marchés.

Graphique 37
Evolution de la valeur des importations de l'OCDE venant de pays non-OCDE (en \$) :
Les produits traditionnels
 (Indice 100 = 1985)



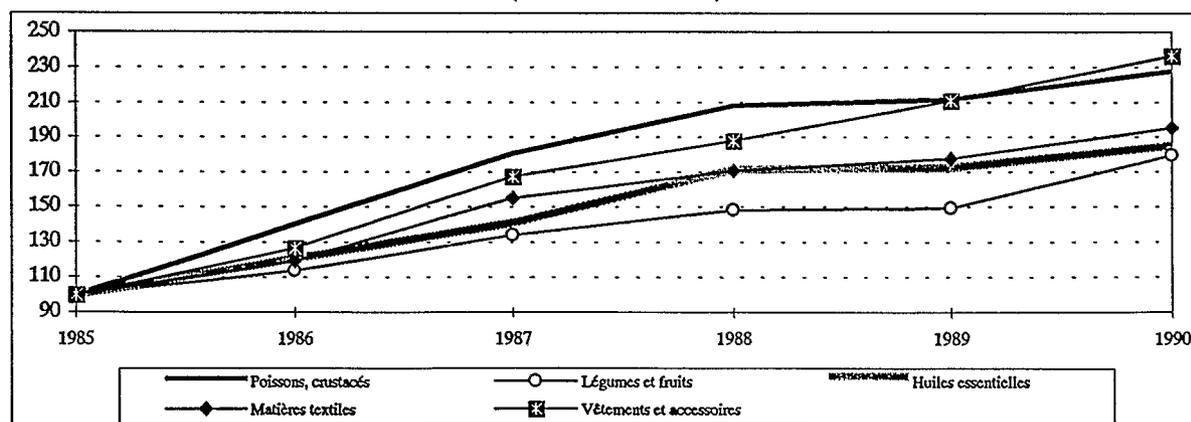
Source : OCDE, commerce extérieur par produits, Direction des Statistiques, 1992.

2. Un contexte international favorable pour les exportations non traditionnelles

L'environnement international est en revanche particulièrement favorable pour les exportations moins traditionnelles. La hausse la plus marquée est constatée pour les vêtements et accessoires, ainsi que les poissons et crustacés. Les importations de l'OCDE de ces produits en provenance des pays en développement ont plus que doublé en l'espace de cinq ans (Graphique 38). Si les évolutions sont un peu moins fortes pour les huiles essentielles, les légumes et fruits et les matières textiles, elles restent élevées. Sachant que les pays non-OCDE perdent aussi sur ces exportations leur part de marché, même si le recul est moins prononcé que pour celles citées précédemment, on mesure l'étendue du commerce potentiel.

Le mouvement de diversification des exportations malgaches se révèle ainsi prometteur. Ces produits, en nette progression sur le marché mondial, connaissent en effet une montée sensible dans les échanges extérieurs de Madagascar. La confirmation de ce processus de diversification s'avère ainsi nécessaire pour le pays pour espérer bénéficier de la dynamique du commerce international.

Graphique 38
Evolution de la valeur des importations de l'OCDE venant de pays non-OCDE (en \$) :
Les produits non traditionnels
(Indice 100 = 1985)

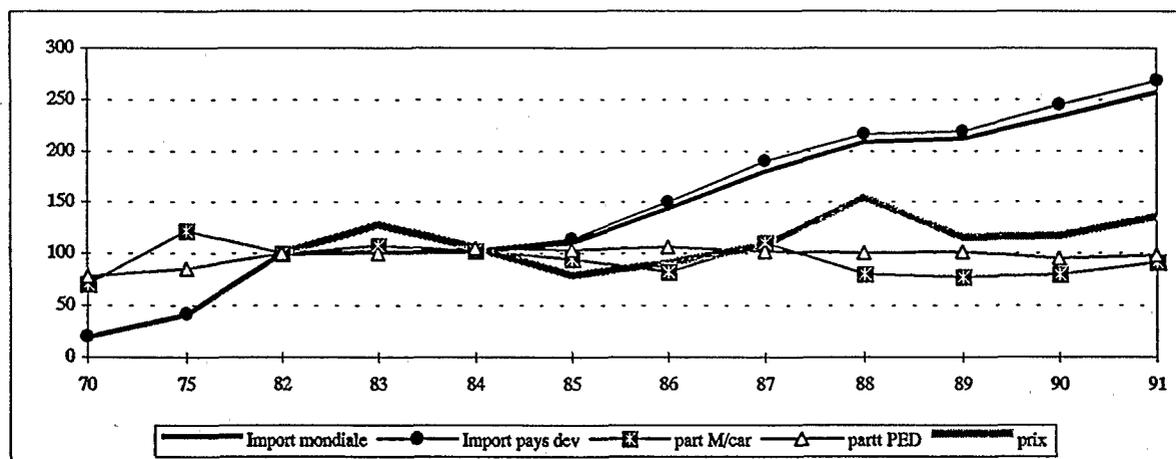


Source : OCDE, commerce extérieur par produits, Direction des Statistiques, 1992.

3. Une stagnation sinon une perte des parts de marché

Une analyse sur une plus longue période a été entreprise pour quelques produits en se penchant sur l'évolution des parts de marché de Madagascar. Si la croissance du marché mondial des produits de la pêche se confirme, à l'instar de l'ensemble des pays en développement, Madagascar n'a pas enregistré de gain de parts de marché. Les exportations malgaches ont donc suivi la progression du commerce mondial, mais la faiblesse de ses parts de marché le place relativement en marge. En effet, alors que l'ensemble des exportations des PED est à l'origine 37% des importations mondiales de produit de la pêche, Madagascar n'en représente que 0,12% en 1991. Une meilleure insertion sur le commerce international de ce type de biens est donc possible, si le pays est plus compétitif, et s'il cherche à être plus dynamique sur les marchés mondiaux.

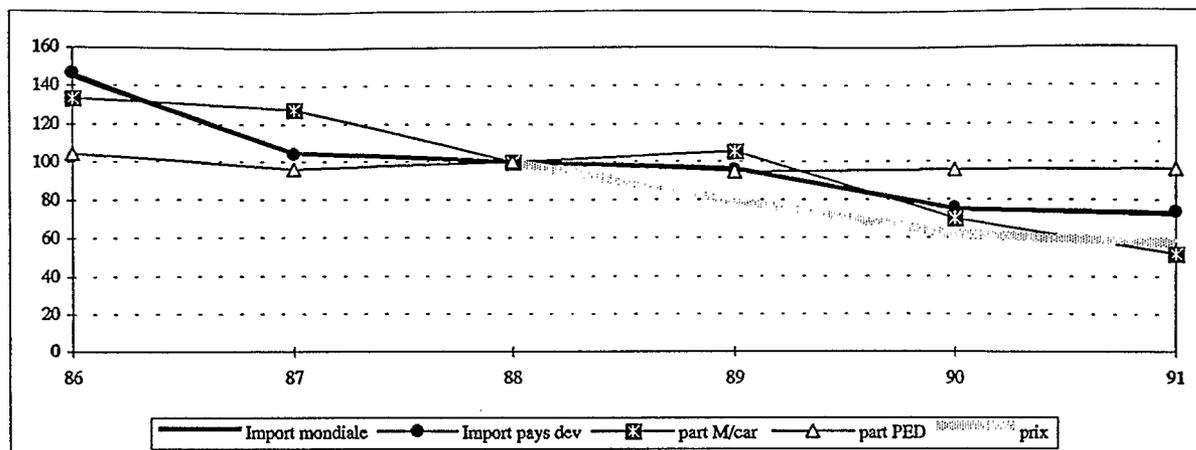
Graphique 39
Evolution de la part de marché de Madagascar pour les produits de la pêche



Source : CNUCED, Annuaire des produits de base 1993, Nations-Unies, nos propres calculs. Les importations sont en dollars, les parts sont en %, mais nous avons tout ramené en indice base 100=1984 pour mieux apprécier le dynamisme de Madagascar par rapport à l'évolution des échanges mondiaux et comparé à celui de l'ensemble des PED.

Pour le café, la situation des exportations malgaches est déplorable. Non seulement les importations mondiales de ce produit enregistrent une diminution, due essentiellement à la baisse des prix, mais les parts de marché du pays connaissent également un recul net (voir Graphique 40). Dans un contexte mondial défavorable, la forte concurrence entre les pays exportateurs pénalise les moins dynamiques.

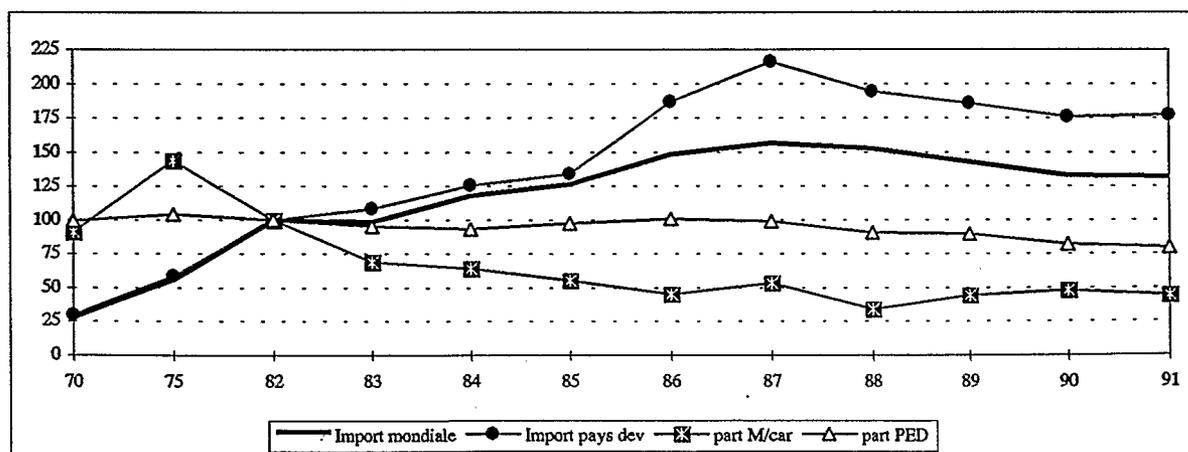
Graphique 40
Evolution de la part de marché de Madagascar pour le café



Source : CNUCED, Annuaire des produits de base 1993, Nations-Unies, nos propres calculs. Les importations sont en dollars, les parts sont en %, mais nous avons tout ramené en indice base 100=1988 pour mieux apprécier le dynamisme de Madagascar par rapport à l'évolution des échanges mondiaux et comparé à celui de l'ensemble des PED.

Concernant les épices, malgré un léger ralentissement depuis 1987, la tendance sur le marché mondial est plutôt à la hausse sur le long terme. Les parts de marché du pays ont cependant nettement baissé, passant de 15% des importations mondiales en 1975 à 5% en 1991 (alors que l'ensemble des PED détient 60% du marché). On mesure de nouveau la progression limitée des exportations du pays, sur un créneau porteur pour lequel Madagascar possède a priori des avantages comparatifs.

Graphique 41
Evolution de la part de marché de Madagascar pour les épices



Source : CNUCED, Annuaire des produits de base 1993, Nations-Unies, nos propres calculs. Les importations sont en dollars, les parts sont en %, mais nous avons tout ramené en indice base 100=1982 pour mieux apprécier le dynamisme de Madagascar par rapport à l'évolution des échanges mondiaux et comparé à celui de l'ensemble des PED.

Les trois cas de figure constatés ci-dessus illustrent le faible dynamisme des secteurs exportateurs de Madagascar. Le pays n'a pas été capable de tirer profit de l'environnement international plutôt favorable pour les produits "non traditionnels". On assiste soit à une stagnation des parts de marché à des niveaux relativement faibles, soit à une diminution de ces dernières consécutive à une politique passive ou préjudiciable au développement des secteurs. Par ailleurs, la baisse des exportations de café découle moins du contexte mondial que d'une réelle perte de vitesse des échanges malgaches, se traduisant par des pertes de marché.

En dehors du café et des épices pour lesquels l'évolution des importations apparaît plus incertaine, les autres produits d'exportation de Madagascar bénéficient plutôt d'un mouvement positif à l'échelle mondiale. La sévérité de la concurrence n'autorise cependant pas une politique passive. Une promotion véritable des secteurs exportateurs est nécessaire pour tirer profit des évolutions du commerce international. Elle doit permettre la poursuite du processus de diversification engagé, un facteur qui est déterminant pour l'avenir des échanges.

IV.- L'INFLUENCE DE LA POLITIQUE DE CHANGE ET DES PRIX

Le taux de change et les prix relatifs sont aujourd'hui considérés comme deux variables clefs de la politique économique des pays en développement. Elles font partie des composantes majeures des programmes d'ajustement appliqués depuis le début des années 80 dans de nombreux pays d'Afrique⁽⁴⁰⁾. Un des objectifs visés est d'accroître le taux d'exportation et de diminuer le taux d'importation tout en préservant la croissance économique afin de réduire le déficit de la balance des paiements. Une amélioration de la rentabilité des biens échangeables est alors nécessaire en diminuant leur coût de production relativement à leur prix international.

40) Dans le dernier rapport de la Banque Mondiale "L'ajustement en Afrique", la politique de change et la libéralisation des prix sont considérées comme les principaux facteurs pouvant expliquer la croissance économique des 25 pays africains étudiés.

Le moyen le plus facile à mettre en oeuvre est de modifier les prix relatifs des échangeables par rapport aux non-échangeables. Le recours à la politique de change est le plus courant.

Nombreuses sont les analyses qui estiment les effets des politiques économiques sur le commerce extérieur, et en particulier sur les performances à l'exportation des pays d'Afrique. BALASSA (1990) conclue sur le caractère influant des prix. SVEDBERG (1991) insiste sur le fait que leur commerce résulte plus d'une baisse en volume due à des facteurs internes qu'aux effets des termes de l'échange. GHURA and GRENE (1994) se sont penchés sur les impacts du niveau du taux de change à partir d'une analyse transversale sur 33 pays de 1970-87. Après avoir contrôlé les effets des facteurs externes, ils constatent qu'une surévaluation du change fonctionne comme une taxe à l'exportation et fait croître le niveau des importations. Ils notent parallèlement que les pays répondent en majorité à la condition de Marshall-Lerner⁽⁴¹⁾, ce qui leur permet de conclure qu'en moyenne une dévaluation doit pouvoir améliorer la balance commerciale à long terme. Cependant, MILNER and McKAY (1996) relèvent l'ambiguïté des effets de la libéralisation des échanges sur taux de change réel dans la mesure où les politiques de libéralisation des échanges combinent des mesures sur le taux de change nominal (dévaluation) et des baisses de la taxation sur le commerce extérieur. Ces auteurs évoquent d'une part, le lien entre les prix des échangeables et des non-échangeables, et d'autre part, le fait que la baisse des taxes sur les importations va à l'encontre du mouvement initié par la dévaluation. Mais, comme le remarquent SAHN, DOROSH et YOUNGER (1996), dans beaucoup de pays d'Afrique, contrairement au pays de l'Amérique latine, la politique commerciale et celle portant sur le change n'avait pas pour but de réduire le déficit de la balance commerciale, mais plutôt d'ouvrir l'économie à la compétition internationale en réduisant les distorsions. L'objectif n'est pas de limiter les importations. La hausse des

41) La condition de Marshall-Lerner est vérifiée si la somme des valeurs absolues des élasticités-prix de la demande d'exportation et d'importation est supérieure à 1.

exportations devait permettre de relâcher les contraintes sur les devises et donc sur les importations. Les mesures s'accompagnaient par ailleurs de flux de capitaux extérieurs. Ainsi, le déficit en général s'accroissait après la mise en place des mesures.

L'étude que nous présentons est une analyse empirique de l'influence de la gestion du taux de change et des prix relatifs sur l'économie malgache. On évaluera dans quelle mesure les stratégies reposant sur ces deux variables a donné lieu à une amélioration de la balance commerciale en relançant les exportations et en entraînant une substitution des importations. Mais plus que les impacts sur le déficit commercial, on s'attachera surtout à déterminer les capacités de réponse de l'offre locale, aussi bien sur les exportations que sur le marché local en concurrençant les importations. Pour situer les résultats de Madagascar, nous avons choisi d'établir une comparaison avec l'expérience de l'Ile Maurice. Cette démarche permet de mieux cerner les enjeux du choix de la politique de change et de la gestion des prix relatifs.

1. Madagascar et l'Ile Maurice : évolution comparée de la situation économique

L'Ile Maurice : un exemple à suivre?

L'Ile Maurice est souvent considérée comme l'exemple à suivre malgré les limites de la stratégie qu'elle a adoptée. Ce pays a subi une grave crise économique à la fin des années 70. Le PIB a chuté de 10% en 1980. L'économie reposait en grande partie sur l'exportation de sucre. Il en résultait une très grande vulnérabilité face aux chocs tels que la baisse des prix et les mauvaises conditions climatiques. La diversification de l'économie, avec le développement du secteur manufacturier permet la reprise économique à partir de 1983. Le taux de croissance annuel moyen retrouve alors en 1986-89 son niveau de la période d'avant 1975 (soit une

croissance annuelle moyenne avoisinant les 7%). Malgré le ralentissement de la croissance, due notamment aux limites de la stratégie de diversification (l'industrie est essentiellement orientée vers les produits textiles), la situation économique de l'Ile Maurice reste largement favorable comparée à celle de la plupart des pays africains (avec une croissance autour de 5% en 1990 et 1991). La stratégie d'ouverture du pays avec l'encouragement des exportations, des investissements directs étrangers et en particulier le développement des zones franches industrielles d'exportation a joué un rôle majeur au cours des dix dernières années.

Madagascar : à la recherche d'un dynamisme

Madagascar se caractérise en revanche par un niveau de croissance relativement faible durant ces vingt dernières années. Si on remonte depuis l'indépendance, on constate une certaine inertie de l'économie. Il semble que la taille du pays a été une entrave au développement plutôt qu'un atout (malgré notamment l'existence de terres cultivables encore inexploitées). Le faible développement des infrastructures, la multiplicité des intermédiaires dans la commercialisation des produits et l'étroitesse du système financier sont autant d'obstacles plus difficiles à surmonter dans un grand pays comme Madagascar que dans une petite économie insulaire telle que l'Ile Maurice. Le faible dynamisme de l'économie a été aggravé par de mauvais choix de politiques économiques. A la croissance modeste de 1960 à 1970, a succédé une stagnation de 1970 à 1980. L'application de mesures favorisant des investissements industriels qui se sont avérés peu rentables, au détriment de l'agriculture, a eu des impacts négatifs très marqués sur l'économie. De plus, l'"investissement à outrance" de 1979 à 1981 a engendré un lourd endettement extérieur étant donné la dégradation des termes de l'échange durant cette période. L'économie malgache connaît ainsi une forte récession. Et si la phase de stabilisation et d'ajustement commence dès 1982, la reprise économique n'apparaît

que vers la fin des années 80. Cette tendance tarde cependant à se confirmer, l'économie malgache restant peu diversifiée et l'instabilité politique risque de remettre en cause la poursuite des stratégies favorisant l'ouverture extérieure du pays.

Des situations initiales relativement comparables, deux trajectoires

La situation géographique des deux économies: Madagascar et l'Ile Maurice, peut paraître a priori défavorable étant donné l'éloignement des principaux marchés internationaux, l'insularité et la taille du marché intérieur. Mais l'exemple de l'Ile Maurice montre que cette situation peut constituer un atout. Ces économies peuvent en effet bénéficier de l'influence économique des pays asiatiques, notamment grâce à la présence d'une communauté asiatique (chinoise et indienne) dynamique. La proximité de l'Afrique Australe, en particulier de l'Afrique du Sud constitue également un avantage que l'Ile Maurice a su exploiter en développant ses échanges commerciaux avec ce pays. Par ailleurs, la relation commerciale héritée du passé avec l'Europe reste intense. L'analyse de la répartition géographique des échanges de 1983 à 1989 montre que l'Europe est le partenaire privilégié de ces deux pays. Pour Madagascar, la communauté européenne constitue la destination et l'origine respectivement de 55% des exportations et de 45% des importations. L'Ile Maurice exporte près de 70% de ses produits vers l'Europe (le pourcentage correspondant est de 25% pour les importations). La part des échanges commerciaux avec le continent asiatique est supérieure à celle des échanges avec l'Afrique. Le commerce avec les pays asiatiques (sans compter le Japon) représente environ 10% des échanges malgaches. Et si pour l'Ile Maurice les exportations vers l'Asie restent limitées, près de 30% de ses importations proviennent de ce continent (en excluant les échanges avec le Japon).

L'ouverture vers l'extérieur, et en particulier le développement des exportations apparaît comme la stratégie la mieux adaptée pour dynamiser l'économie de ces deux pays. La taille limitée de la population, en particulier celle de l'Ile Maurice, et le niveau particulièrement faible de la consommation intérieure à Madagascar (étant donné la faiblesse du pouvoir d'achat) ne permet pas d'envisager, du moins dans un premier temps, une croissance basée uniquement sur le marché intérieur. Cependant, si certaines similitudes existent entre ces deux économies, la comparaison est difficile. Les deux économies ne sont pas de même taille, les délais de réaction en réponse à des politiques d'incitation sont plus longs pour Madagascar (compte tenu du faible développement des infrastructures et d'une faible articulation entre les différents secteurs de l'économie).

En ce qui concerne la gestion de la balance commerciale, elle est à peu près équivalente pour les deux pays jusqu'en 1978. Le taux de couverture des importations par les exportations se situe autour de 80% pour Madagascar. Il est plus élevé pour l'Ile Maurice jusqu'en 1975 (dépassant 100% certaines années). La situation se dégrade pour Madagascar à partir de 1979 avec un ratio exportation/importation qui reste inférieur à 60% par la suite. L'Ile Maurice améliore en revanche son taux de couverture, celui-ci évolue autour de 90% à partir de 1984. Si les deux économies ont connu une forte récession au début des années 80 (les deux ont subi une dégradation des termes de l'échange à la même période 1977-78), l'Ile Maurice semble être aujourd'hui sur la bonne trajectoire malgré le ralentissement de la croissance dû notamment à la hausse des salaires, alors que Madagascar continue de subir les déséquilibres passés. En plus du retard accusé par Madagascar en terme de revenu par tête, le faible degré d'ouverture de ce dernier ne lui a pas permis de profiter de l'environnement international. Le ratio (exportation+importation)/PIB dépasse 100% pour l'Ile Maurice (140% en 1990), il atteint à peine 40% pour Madagascar.

La stratégie suivie par l'île Maurice peut certes servir d'exemple à l'économie malgache, mais il faut préciser que l'environnement international du milieu des années 80 qui a contribué à la croissance mauricienne n'est pas aujourd'hui aussi favorable. La concurrence est plus forte au niveau des exportations, et de plus en plus de pays mettent en place des zones franches et cherchent à inciter les investissements directs étrangers. Parallèlement au choix de la stratégie de promotion des exportations, Madagascar doit gérer les impacts de la récession des dix dernières années (endettement, baisse du niveau de vie, détérioration des infrastructures et dégradation de la base industrielle).

2. Dans quelle mesure la politique de change et celle des prix a influé sur les échanges extérieurs

a. L'île Maurice: une croissance favorisée par les échanges extérieurs

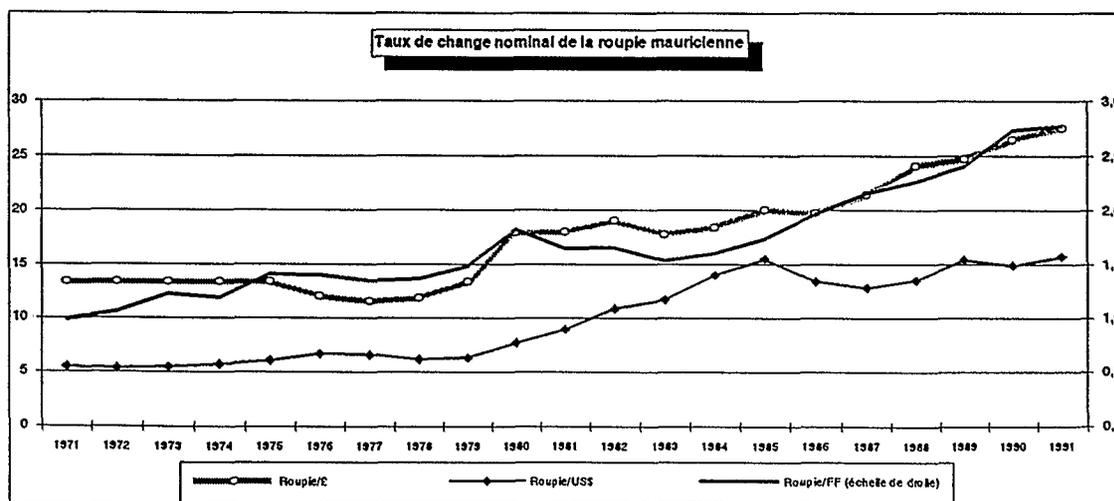
La croissance de l'île Maurice a été principalement induite par le développement d'une industrie exportatrice dynamique. Avant 1970, l'industrie sucrière constituait l'essentiel du secteur secondaire. Une stratégie de substitution aux importations a été mise en place mais elle a trouvé ses limites assez rapidement étant donné l'étroitesse du marché local. L'île Maurice a ainsi opté pour la promotion des industries tournées vers l'exportation en instituant des zones franches industrielles d'exportation (EPZ: Export Processing Zone) à partir de 1970.

Si de 1970 à 1973, l'industrie exportatrice a connu une phase de croissance relativement rapide, la montée est plus lente de 1973 à 1983. A cet essoufflement s'ajoutent une détérioration tendancielle des termes de l'échange à la même période, l'alourdissement de la facture pétrolière, et l'évolution défavorable des cours mondiaux entraînant des difficultés

dans l'industrie sucrière. Il s'ensuit une forte augmentation du déficit de la balance courante. Une amélioration de la situation apparaît à partir de 1982. La balance courante devient excédentaire en 1985 avec notamment la véritable explosion de l'industrie d'exportation. Mais malgré la croissance, l'économie mauricienne se révèle encore vulnérable. A cette période d'expansion succède une stagnation à partir de 1988 avec la hausse des salaires due au tarissement de la main-d'oeuvre inemployée. La concentration des activités autour de deux produits: le sucre pour le secteur agricole et le textile pour l'industrie rend difficile la transition vers des activités moins consommatrices de main-d'oeuvre et plus capitalistiques⁽⁴²⁾.

Suite aux déséquilibres de la fin des années 70, la roupie mauricienne a été dévaluée en octobre 1979 puis en septembre 1981. En février 1983, elle a été détachée des DTS. Depuis cette date le taux de change est déterminé par la Banque Centrale par rapport à trois monnaies: la livre sterling, le dollar US et le franc français. Un système de taux de change glissant avec réajustements discrétionnaires a été adopté.

Graphique 42
La gestion du change de l'Ile Maurice



Source : World Tables, 1993, Banque Mondiale

42) J.P. BARBIER, J.B. VERON : "Les zones franches industrielles d'exportation (Haïti, Maurice, Sénégal, Tunisie)", Karthala 1991.

La roupie mauricienne a été dévaluée de 58% au total sur la période 1973–1991 (1973 étant une année d'équilibre de la balance commerciale). Mais les réajustements du taux de change ont été faits à petite dose. A l'exception de 1979, les dévaluations nominales n'ont pas dépassé 10%. La dévaluation réelle sur la période 1973–1991 a été de 22,3% par rapport aux monnaies des partenaires à l'exportation. Elle est de 24,4% par rapport aux partenaires à l'importation. La baisse du taux de change effectif réel intervient surtout entre 1984 et 1987.

. Une gestion adéquate du taux de change pour favoriser les exportations

Les exportations mauriciennes ont été l'élément moteur de la croissance. Elles ont été multipliées par 2,7 en volume de 1971 à 1991. Dans quelle mesure la gestion du taux de change a contribué à cette évolution favorable des exportations? Une analyse de la corrélation (équation 1) entre la croissance de ces dernières et les variations de la parité de la roupie mauricienne ne fait apparaître de liens marqués que si l'on considère le taux de change Roupie/FF⁽⁴³⁾. Ce résultat s'explique en partie par l'importance des relations commerciales du pays avec la France (premier partenaire), mais aussi par la politique de change pratiquée par la Banque Centrale mauricienne. Cette dernière a en effet appliqué une politique différenciée de taux de change selon les pays, en modifiant en fonction de la conjoncture la composition du panier de devises de référence de la monnaie mauricienne. Ainsi, si la roupie s'est régulièrement dépréciée par rapport au Franc (et parallèlement à la livre sterling), elle s'est plus ou moins maintenue par rapport au dollars. Cette politique se justifie par le fait que les exportations de l'île à destination des Etats–Unis sont soumises à des quotas ; et parallèlement le renchérissement des importations de biens intermédiaires et d'équipement libellés en dollars

43) Les estimations économétriques prenant en compte le taux de change effectif ou le taux de change nominal Roupie/\$ n'ont pas donné de résultats significatifs (les Etats–Unis étant le deuxième client de l'île Maurice).

est ainsi limitée⁽⁴⁴⁾. Notons enfin qu'il y a une forte corrélation entre les prix locaux (IPC) et le taux de change roupie/\$ (équation 2). Comme les exportations mauriciennes sont sensibles aux variations des prix relatifs (prix des exportations en \$ /prix à la consommation), une hausse de la parité roupie/\$ (dépréciation de la monnaie) aurait un effet négatif sur le volume des exportations.

On constate également que la variable roupie/FF en t-1 exerce un effet négatif sur les exportations en t. Ce résultat peut s'interpréter par une sensibilité des exportations à la variabilité du taux de change, puisque des dévaluations répétées induisent des incertitudes sur le change qui peuvent être néfastes. Notons que cet impact négatif de l'instabilité du taux de change sur le volume des exportations a été mis en évidence par BAHMANI-OSKOOEE et LTAIFA (1992) à partir d'une analyse transversale sur 19 pays développés et 67 pays en développement⁽⁴⁵⁾.

$$\begin{aligned} \Delta(\text{Vol. export}) = & +0,58 * \Delta(\text{prix export en } \$/\text{IPC}) + 0,35 * \Delta(\text{tx de change Roupie/FF}) \\ & (4) \qquad \qquad \qquad (1,85) \\ & - 0,92 * \Delta(\text{tx de change Roupie/FF})_{-1} + 13,1 \qquad R^2 = 0,79 \qquad (1) \\ & (4,9) \qquad \qquad \qquad (5,7) \qquad \qquad \qquad DW = 1,75 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta(\text{IPC}) = & +0,39 * \Delta(\text{prix import en } \$) + 0,6 * \Delta(\text{txchange Roupie}/\$) + 5,1 \qquad R^2 = 0,63 \qquad (2) \\ & (4,3) \qquad \qquad \qquad (4,1) \qquad \qquad \qquad (2,8) \qquad \qquad \qquad DW = 1,8 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta(\text{Vol. export. pdt primaire}) = & + 0,85 * \Delta(\text{prix export en roupie/IPC}) + 8,6 \qquad R^2 = 0,34 \qquad (3) \\ & (3) \qquad \qquad \qquad (1,4) \qquad \qquad \qquad DW = 2,6 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta(\text{Vol. export. pdt manufact.}) = & + 0,97 * \Delta(\text{prix export en roupie/IPC}) + 22,3 \qquad R^2 = 0,2 \qquad (4) \\ & (2,2) \qquad \qquad \qquad (2,3) \qquad \qquad \qquad DW = 2,4 \end{aligned}$$

Notes : Les chiffres entre parenthèses au-dessus des coefficients correspondent au T de student. Les estimations économétriques ont été faites à partir des taux de croissance des variables, sur les données annuelles de la période 1977-1991 (World Tables, 1993)

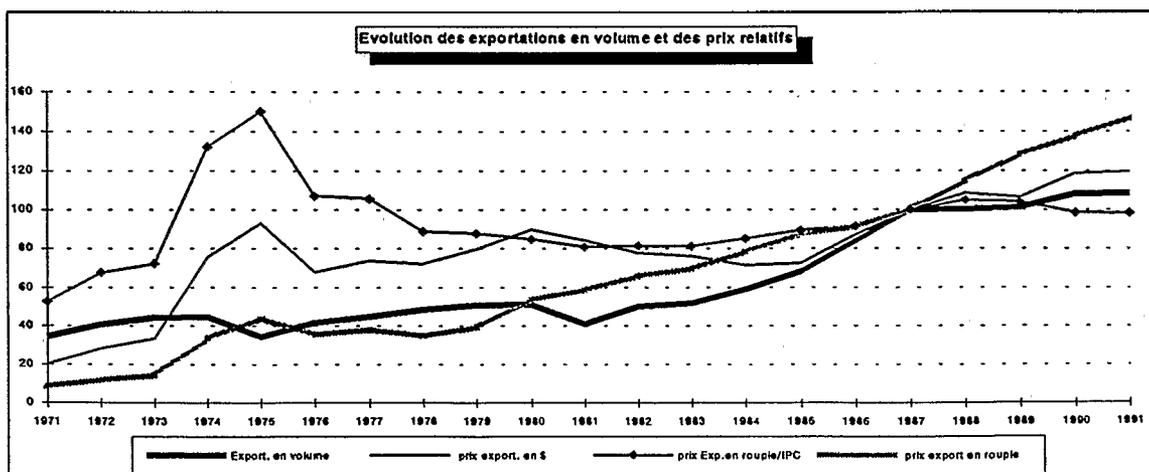
44) Dans NARASSIGUIN P. (1995) "Croissance tirée par les exportations et politique de change : le cas de l'île Maurice", l'auteur constate en effet que la politique différenciée de taux de change selon les pays influe positivement sur les balances commerciales bilatérales de l'île Maurice avec ses principaux partenaires.

45) M. BAHMANI-OSKOOEE et N. LTAIFA (1992) : "Effects of exchange rate risk on exports: crosscountry analysis", World Development, Vol.20, n°8, pp.1173-1181.

Une analyse plus détaillée des exportations montre une corrélation avec les prix relatifs des exportations en roupie par rapport au prix à la consommation. Les élasticités sont significatives et sont relativement élevées pour les produits manufacturés. On trouve ici une illustration de l'incitation à la production de biens échangeables par les prix relatifs. Mais les prix n'expliquent en fait que faiblement la croissance des exportations.

En fait, si la politique de change et l'évolution des prix relatifs ont contribué à la hausse des exportations, l'évolution de ces dernières s'explique en grande partie par d'autres facteurs. L'environnement international de la deuxième moitié des années 80 était particulièrement favorable à l'île Maurice. Depuis 1987, elle a la garantie d'une entrée sur le marché nord-américain. Parallèlement, faisant partie des pays ACP, la convention de Lomé permet l'entrée sans restrictions des produits manufacturés sur le marché communautaire européen. Ainsi, la possibilité de contourner les barrières à l'entrée de la CEE et des États-Unis a incité de nombreux investissements chinois de Hong-Kong, de Singapour et de Taiwan.

Graphique 43
La gestion des prix relatifs de l'île Maurice



Source : World Tables 1993, Banque Mondiale

A cela s'ajoute une politique de promotion des exportations se traduisant par exemple par de nombreuses incitations accordées aux entreprises de l'EPZ (liberté de transferts des profits, accès à des lignes de crédits à des conditions avantageuses, souplesse de la législation du travail...). Parallèlement des investissements importants en infrastructures ont été réalisés pour les industries de la zone franche.

. Une demande d'importation sensible au taux de change

Trois phases peuvent être distinguées en ce qui concerne l'évolution des importations mauriciennes. Une hausse régulière apparaît au cours des années 70. Cette phase correspond à la période durant laquelle les termes de l'échange connaît une évolution plutôt favorable. L'inversion de la tendance à partir de 1979 s'explique par la crise de la balance des paiements due à la baisse des prix des exportations et aux conséquences des chocs pétroliers. L'amélioration de la situation permet une stabilisation du volume des importations en 1983. Une forte montée des importations intervient par la suite (à partir de 1986) provoquant une nouvelle dégradation de la balance commerciale. La hausse relative des prix locaux et l'arrivée des investisseurs étrangers développant des activités fortement consommatrices d'intrants importés peuvent expliquer ce phénomène.

$$\Delta(\text{Vol.import}) = -0,51 * \Delta(\text{prix.import.}_{\text{en}}\$/\text{prix manuf.local}) - 0,83 * \Delta(\text{txchange Roupie}/\$) + 0,57 * \text{Tx croiss (absorption)} + 7,7$$

(2,1) (3) (1,97) (2) $R^2 = 0,55$ (5) DW = 1,8

Notes : Les chiffres entre parenthèses au-dessus des coefficients correspondent au T de student. Les estimations économétriques ont été faites à partir des taux de croissance des variables, sur les données annuelles de la période 1977-1991 (World Tables, 1993).

L'influence du taux de change sur le volume des importations est manifeste. Il semble que la dépréciation de la roupie mauricienne au cours de la première moitié des années 80 ait

permis de réduire le niveau des importations. Malgré l'importance des intrants importés (que l'on peut supposer peu substituables), le rôle joué par les prix relatifs est mis en évidence dans le choix entre produits locaux et importés. La substitution des produits importés par les biens locaux apparaît possible (avec une élasticité moyenne de 0,51). Mais c'est l'impact des variations des taux de change qui est le plus marqué (avec une élasticité forte comparée à celles des prix ou de l'absorption).

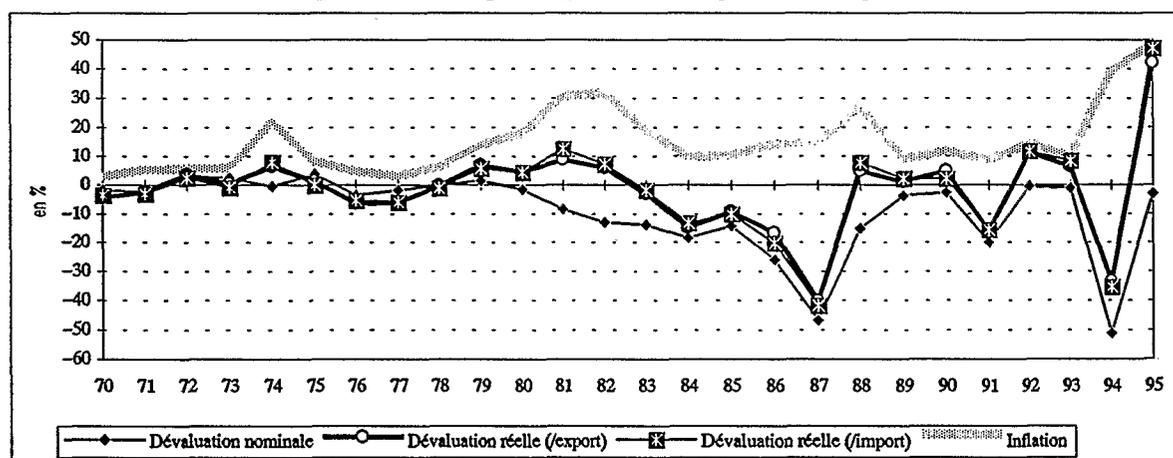
Ainsi, la politique de change a contribué à la croissance de l'économie mauricienne. L'incitation qui découle d'une dépréciation du taux de change, influant positivement les prix relatifs, a en effet favorisé les exportations. L'impact sur les importations correspond également à l'effet attendu. La politique de change n'explique certes pas à elle seule l'évolution du commerce extérieur mauricien, mais a priori ses effets ont été positifs. Le choix d'ajustements de faible ampleur a permis de maintenir une certaine stabilité des prix et d'éviter les conséquences néfastes de l'incertitude sur le taux de change.

b. Madagascar : une économie à l'amorce de son démarrage?

A l'instar du franc CFA, le franc malgache était à parité fixe avec le franc français jusqu'en 1981, 1FF valant 50 Fmg (malgré la sortie de la zone franc depuis 1972). La première dévaluation a eu lieu en 1982, avec la mise en place du premier plan d'ajustement structurel. Depuis, des dévaluations se sont succédé pratiquement tous les ans. Elles correspondaient soit à des dévaluations ponctuelles, soit à des glissements mensuels du franc malgache par rapport à un panier de devises représentatives des échanges avec l'étranger.

La première dévaluation a été décidée en particulier suite à la forte dégradation de la balance commerciale du pays (voir graphique en annexe). La balance commerciale semble s'améliorer de 1982 à 1986, l'équilibre est retrouvé en 1987, mais la situation se dégrade de nouveau à partir de 1990. Apparemment l'amélioration de la situation au début des années 80 découle surtout de la nette diminution au niveau des importations, le volume des exportations restant stable. L'adoption du système de change flottant en 1994 donne de nouveau lieu à une dépréciation nominale de la monnaie malgache de près de 50%. Sur l'ensemble de la période allant de 1981 à 1995, le franc malgache a été dévalué de 93,6% si on considère le taux de change effectif nominal⁽⁴⁶⁾ avec les pondérations correspondant à la répartition des importations. Elle est de 93,8% pour le TCEN calculé à partir de la destination des exportations.

Graphique 44
La gestion de la politique de change à Madagascar



Source : INSTAT, Banque Centrale de Madagascar, World Tables 1995, Banque Mondiale. Nos propres calculs.

Le calcul du taux de change effectif réel (TCER) montre une forte dépréciation de la monnaie de 1984 à 1987 après une phase d'appréciation réelle de 1979 à 1983. Sur la période 1981-1995, la dépréciation réelle du franc malgache est de 58,6%. Si on fait référence à

46) Pour le calcul du taux de change effectif nominal (TCEN) et du taux de change effectif réel (TCER), les pondérations ont été calculées à partir de la répartition moyenne des échanges sur la période de 1983 à 1989. Ces pondérations ont servi aussi bien pour le calcul de l'inflation extérieure que pour celui de la parité de la monnaie malgache par rapport à l'ensemble des devises des pays partenaires. L'échantillon de pays considéré se compose ainsi de la France, des Etats-Unis, du Japon, de l'Allemagne, du Royaume Uni et de l'Italie. L'ensemble des échanges avec ces pays représente 75% des exportations et 50% des importations. La France est le premier pays partenaire avec environ 30% du total des échanges.

l'année 1978 (année d'équilibre de la balance commerciale), la baisse du TCER est de 49,5% en 1995 par rapport aux devises des partenaires à l'exportation; elle est de 47,5% par rapport aux partenaires à l'importation. En principe, les dévaluations successives de la monnaie malgache devaient permettre une amélioration de la compétitivité. Mais dans quelle mesure cet avantage a pu être exploité?

. La faible sensibilité des exportations au taux de change

La relance des exportations constitue l'un des principaux objectifs de la dévaluation. Cependant, la réponse est encore loin d'être convaincante pour le cas malgache. Le volume des exportations⁽⁴⁷⁾ stagne et même régresse durant les années 70 (période de forte montée des cours mondiaux) et au début des années 80. Ce n'est qu'à partir de 1987 qu'on note une reprise des exportations, et cela malgré une chute des prix mondiaux.

Deux hypothèses sont le plus souvent avancées pour expliquer le comportement des producteurs face aux prix:

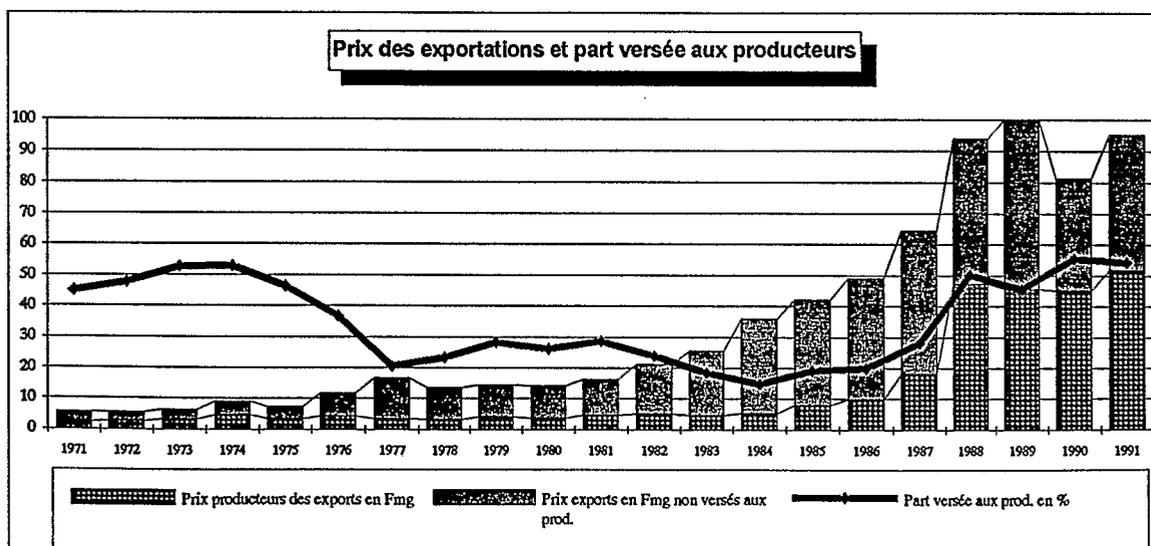
- les hausses des prix ne se répercutent pas jusqu'aux producteurs agricoles (alors qu'en moyenne plus de 60% des exportations proviennent du secteur agricole du moins jusqu'en 1987), l'Etat et les intermédiaires récupérant une grande partie de la rente supplémentaire ;
- le producteur constate la hausse des prix, mais au lieu d'augmenter la production, il se limite à un niveau qui lui procure le revenu dont il a besoin (compte tenu de la faible disponibilité des produits manufacturés dans les milieux ruraux, en particulier des biens d'incitation ou "produits d'appel"⁽⁴⁸⁾; ou même plus généralement du fait de besoins limités).

47) Les volumes sont calculés en déflatant les exportations en valeur par les indices de prix des exportations malgaches (sources : World Tables, 1993).

48) Cf. J.C. BERTHELEMY et C.MORISSON: "Pénurie de devises et crise de l'agriculture commerciale en Afrique subsaharienne", Economie et Prévision n°97 1991-1.

Mais cette deuxième hypothèse, si elle peut paraître logique dans le cas où les prix des exportations baissent (les producteurs augmentant leur production de manière à assurer un minimum de revenu) est difficile à accepter dans le cas inverse⁽⁴⁹⁾. D'une part, le niveau des revenus des producteurs étant de manière générale relativement faible, il est improbable qu'ils ne soient pas intéressés par des revenus supplémentaires. D'autre part, une hausse des prix peut attirer de nouveaux producteurs, ce qui ne peut qu'accroître le niveau de la production. Nous considérerons donc plutôt la première hypothèse en tenant compte de la part des revenus des exportations reversée aux producteurs (la part est ici estimée à partir des prix effectivement versés aux producteurs des trois principaux produits d'exportations malgaches: café, vanille, girofle, par rapport aux prix mondiaux). On constate en effet une forte diminution des parts de 1974 à 1977 (en particulier pour le café) et de nouveau de 1981 à 1984 (passant de plus de 50% en 1973 à près de 15% en 1984). Ainsi, malgré la hausse des prix des matières premières dans la deuxième moitié des années 70, et la dévaluation du début des années 80, les prix aux producteurs ne varient pratiquement pas.

Graphique 45
La part des producteurs : les résultats de la politique des prix administrés

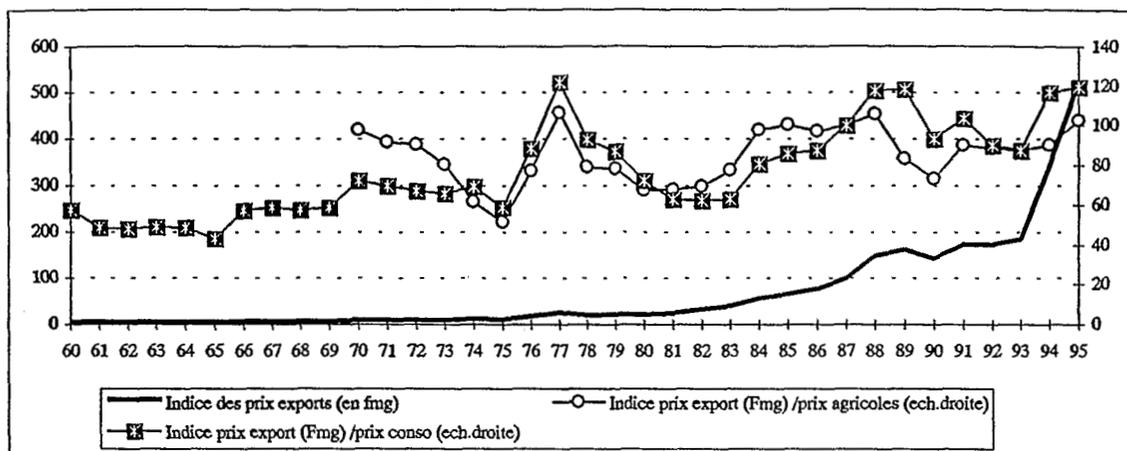


Sources : Banque des données de l'Etat (Situation Economique : publications annuelles)
Banque Mondiale : "Price prospects for major primary commodities "

49) Dans l'article cité ci-dessus, les tests sur cette hypothèse ne sont pas concluants.

On mesure ainsi l'ampleur de la rente qui est détournée du secteur agricole. Ce n'est qu'à partir de 1985 que la tendance s'inverse avec une augmentation des parts versées aux producteurs.

Graphique 46
L'évolution des prix relatifs



Source : INSTAT, World Tables 1995, Banque Mondiale. Nos propres calculs.

Ainsi, pour expliquer les liens entre le volume et les prix des exportations, différentes hypothèses ont été testées⁽⁵⁰⁾. Les spécifications les plus satisfaisantes sont obtenues en séparant l'évolution des prix relatifs des exportations en dollar par rapport à l'indice des prix à la consommation (IPC) et celle du taux de change nominal.

Les résultats des estimations économétriques montrent l'effet incitatif des prix, à travers le prix relatif des exportations en dollar par rapport à l'IPC et la part des producteurs dans les revenus des exportations agricoles. Une dépréciation du change (augmentation du taux Fmg/\$) joue également dans le même sens. Mais, comparé au cas de l'île Maurice, les réponses aux prix relatifs n'apparaissent qu'avec un délai d'une année, et l'élasticité est sensiblement plus

50) Les différents indicateurs de prix qui ont été considérés sont l'indice de prix des exportations malgaches en dollars, le prix des exportations malgaches en fmg, l'indice de prix des exportations de produits primaires (hors énergie) vers les pays industrialisés, le déflateur du PIB agricole et l'indice de prix à la consommation (IPC).

faible. Par ailleurs, c'est l'impact négatif de l'instabilité des cours mondiaux et non du taux de change qui est mise en exergue pour Madagascar.

$$\Delta(\text{Vol. export.}) = +0,34*\Delta(\text{Tx de change effectif}) + 0,45*\Delta(\text{prix export}_{-1} \text{ en } \$/\text{prix agr. locaux})$$

(2,2) (3,4)

$$- 0,83*\text{Variabilité}(\text{prix export en } \$) + 0,4*\Delta(\text{part versée producteur}) + 6,6 \quad R^2 = 0,5 \quad (1)$$

(2,2) (3,5) (2,1) DW = 2,1

Notes : Les chiffres entre parenthèses au-dessus des coefficients correspondent au T de student
 Les estimations économétriques ont été faites à partir des taux de croissance sur les données annuelles de la période 1963–1995.
 Le taux de change effectif est exprimé ici en monnaie locale/devises étrangères.
 Sources : INSTAT, Banque Centrale de Madagascar, World Tables, 1995.

Les comportements des différents agents intervenant sur le secteur des exportations, des producteurs jusqu'à l'exportateur final, suivent donc la logique attendue. Cependant, la relative faiblesse de la part expliquée par ces variables montre l'importance d'autres facteurs dans la détermination des exportations (le R^2 est de 0,5 pour Madagascar alors qu'il est de 0,79 pour l'île Maurice). Si malgré les effets dégagés à partir des estimations, les réactions des exportations face à l'évolution du taux de change et des prix relatifs sont restées assez modestes sur la dernière période, on peut suggérer que cela résulte de contraintes qui n'ont pas été prises en compte ici. Les capacités d'offre restreintes, les différents problèmes liés aux infrastructures, à l'obtention de crédits pour investir, à l'importance de la hausse des prix des intrants, et des biens d'équipement importés limitent les possibilités de réponse sur les exportations⁽⁵¹⁾.

Les estimations économétriques sur les exportations de produits primaires d'une part et sur les produits manufacturés d'autre part donnent des résultats assez similaires à ceux obtenus précédemment, mais elles soulèvent quelques interrogations. L'influence de la part versée aux

51) Voir P. JACQUEMOT: "Politique de change et évolution économique à Madagascar (1981–87)", Ministère de la coopération, mars 1988. Il conclut notamment que l'efficacité de la dévaluation a été pratiquement nulle sur les exportations sur la période considérée.

producteurs ne sort pas de manière significative pour le premier groupe de produit. Il semble ainsi que plutôt qu'un véritable effet de relance chez les producteurs de culture de rente qui subissent des contraintes internes au secteur, c'est le contexte général généré par la libéralisation progressive de l'économie, avec la suppression par étape des prix administrés qui est bénéfique aux exportations en général. D'autre part, le fait que le taux de change ne figure pas parmi les facteurs déterminant les exportations manufacturières peut paraître étonnant. Ce résultat s'explique cependant par la plus forte dépendance de celle-ci vis-à-vis des importations. Une hausse du taux de change renchérit ces dernières, ce qui réduit l'effet stimulant que peut avoir une croissance des prix en monnaie locale. C'est donc l'évolution des prix des exportations en dollar par rapport à celle des biens manufacturés locaux qui exerce une véritable influence. Par ailleurs, le rôle très marqué joué par la demande extérieure peut être constaté pour les exportations manufacturières (avec une élasticité relativement forte), ce qui révèle que les marchés pour ces produits est relativement limité, et que l'accès à de nouveaux débouchés dépend de la progression de la demande.

$$\Delta (\text{Vol. export. pdt primaire}) = + 0,5 * \Delta (\text{prix export}_{-1} \text{ en } \$/\text{IPC}) + 0,5 * \Delta (\text{Tx de change effectif})$$

(2,7) (1,9)

$$+ 0,09 * \Delta (\text{part versée producteur}) + 0,04$$

(0,5) (0,1)

$R^2 = 0,42$ (2)
DW=2,3

$$\Delta (\text{Vol. export. pdt manufact.}) = + 0,7 * \Delta (\text{prix export en } \$/\text{prix ind. loc.})$$

(2,4)

$$+ 2,25 * \Delta (\text{vol. import partenaires}) + 11,1$$

(2,4) (1,5)

$R^2 = 0,48$ (3)
DW=2,6

Notes : Les chiffres entre parenthèses au-dessus des coefficients correspondent au T de student
 Les estimations économétriques ont été faites à partir des taux de croissance des variables, sur les données annuelles de la période 1971-1995 pour l'équation (2) et 1971-1991 pour l'équation (3) faute de séries complètes.
 Le taux de change effectif est exprimé ici en monnaie locale/devises étrangères.
 Sources : INSTAT, Banque Centrale de Madagascar, World Tables, 1995.

$$\Delta (\text{Vol. import. pdt primaire}) = -0,8 * \Delta (\text{prix riz import en } \$ / \text{prix agr. loc.})$$

(2,2)

$$-1,2 * \Delta (\text{Tx change effectif}) + 0,32 * \Delta (\text{réserves}_{-1} / \text{prix import}) + 15$$

(1,85) (1,79) (1,23)

R² = 0,37 (5)
DW=2,4

$$\Delta (\text{Vol. import. manufact.}) = +1,43 * \Delta (\text{conso. finale}) + 0,39 * \Delta (\text{investissement})$$

(1,65) (2,2)

$$+ 0,42 * \Delta (\text{recette export}_{-1} / \text{prix import}) - 0,3$$

(1,5) (0,1)

R² = 0,59 (6)
DW=2,49

Notes : Les chiffres entre parenthèses au-dessus des coefficients correspondent au T de student. Les estimations économétriques ont été faites à partir des taux de croissance des variables, sur les données annuelles de la période 1971-1991 faute de séries complètes. Le taux de change effectif est exprimé ici en monnaie locale/devises étrangères. Sources : INSTAT, Banque Centrale de Madagascar, World Tables, 1995.

Les estimations économétriques montrent que la variation du volume de la demande intérieure explique en grande partie celle du volume des importations. L'importance de la disponibilité des devises apparaît également de façon significative dans la détermination du niveau des importations. Pour une demande donnée, la réponse des importations aux variations du taux de change⁽⁵²⁾ est toutefois sensiblement plus forte en comparaison à celle des exportations. La sensibilité des importations aux évolutions de la parité du Fmg/\$ peut s'expliquer par les caractéristiques des échanges de Madagascar avec les Etats-Unis. Ce pays fournit en effet une large part des importations malgaches de céréales, produits pouvant être substitués par les biens locaux.. Notons également que les produits importés sont le plus souvent libellés en dollars.

A partir des indices des prix mondiaux fournis par la Banque Mondiale⁽⁵³⁾ pour les produits primaires (hors énergie) et les produits manufacturés⁽⁵⁴⁾, nous avons cherché à

52) Les estimations utilisant comme indicateur le taux de change effectif par rapport aux partenaires à l'importation, ou les autres taux de change nominaux par rapport au Franc, au Mark ou au Yen ne sont pas concluantes.

53) "Price Prospects for Major Primary Commodities, 1990-2005" Volume II, Banque Mondiale.

54) Il s'agit de l'indice des prix des produits manufacturés exportés par cinq pays industrialisés (France, Allemagne, Royaume Uni, Etats-Unis, Japon) (G-5 MUV Index)

expliquer les évolutions en volume des importations pour ces deux catégories de produits. Les estimations économétriques faisant intervenir le volume de la demande interne (absorption), les prix relatifs (prix des importations/prix locaux) et la disponibilité des devises pour expliquer l'évolution du volume des importations donnent une élasticité-prix significatif avec le signe négatif attendu pour les produits alimentaires. Cette corrélation n'apparaît pas pour les produits manufacturés. Le fait que ni le taux de change, ni les prix relatifs ne semble jouer sur l'évolution des importations de biens manufacturés peut s'expliquer par la part importante des importations complémentaires (non substituables par les produits locaux). Par ailleurs, les mesures de libéralisation des importations appliquées à la même période rend complexe l'analyse de l'impact de la dévaluation. La forte dépendance de l'économie malgache (et en particulier du secteur industriel) vis-à-vis des intrants et des équipements importés implique que l'évolution des importations dépend de la croissance industrielle. La montée de l'industrie (en particulier des entreprises exportatrices de la zone franche) au début des années 90 s'est notamment accompagnée d'une hausse des importations. Le dérapage des importations durant cette période s'explique d'ailleurs en grande partie par la hausse des investissements privés⁽⁵⁵⁾. Il convient ainsi de s'interroger sur les effets de la forte baisse des importations de la première moitié des années 80 sur la capacité d'offre locale.

3. Les limites de la libéralisation

L'analyse de l'économie des deux îles qui ont subi tous les deux des déséquilibres importants au début des années 80 révèle deux trajectoires bien différenciées. L'île Maurice a profité d'une ouverture particulièrement marquée à l'extérieur pour développer ses exportations et retrouver une croissance. Une gestion du taux de change favorisant la stabilité, avec des

55) Voir B. LEENHARDT et Y. GUICQUERO: "Description à travers le modèle TABLO de l'évolution économique récente à Madagascar (1984-1991)" Rapport de mission, 1992.

ajustements progressifs de faible ampleur s'est révélée favorable aux investissements dans les zones franches et aux exportations. Mais, la politique de change n'explique qu'en partie la croissance que connaît l'économie mauricienne au cours des dix dernières années. L'accès privilégié aux marchés extérieurs, le développement des infrastructures et la conjoncture internationale ont contribué à la réussite économique de l'île. Le défi d'une plus grande diversification vers des activités plus intensives en capital reste cependant à relever.

Si l'île Maurice peut être un exemple à suivre pour Madagascar, le retard et l'accumulation des déséquilibres accumulés par ce dernier joue en sa défaveur. L'environnement international n'est plus le même. Les exportations malgaches apparaissent pourtant sensibles à la demande mondiale. La forte dépendance de l'économie vis-à-vis des importations rend fragile le retour à un équilibre relatif. La politique de stabilisation a en effet permis de rétablir la situation à la suite de la dégradation de la balance commerciale au début des années 80. Ce rétablissement s'est fait au prix d'une forte contraction de la demande. La base industrielle a été particulièrement touchée par la politique d'austérité. La volonté de relance des investissements à la fin des années 80 a entraîné un dérapage des importations qui semble replonger l'économie malgache dans une phase d'instabilité. La faiblesse des capacités d'offre limite les effets de la politique de change sur les exportations et sur la substitution des importations par les produits locaux.

Ainsi, malgré une forte dépréciation de la monnaie malgache allant au-delà du niveau de 1978 (année d'équilibre de la balance commerciale), et la libéralisation des prix, les réactions de l'économie apparaissent limitées. L'économie malgache continue apparemment de subir les effets des politiques passées. Si le taux de change est aujourd'hui inférieur au niveau théorique d'équilibre, devant largement permettre des gains de compétitivité, la véritable

relance de l'économie semble loin d'être acquise. Le choix du régime de change flottant est la marque d'une nouvelle avancée dans la libéralisation. L'ajustement continu de la balance commerciale par le change constitue en effet un moyen d'éviter les difficultés de disponibilité des devises pour financer les importations. Mais la levée de cette contrainte n'a pas non plus engendré de résultats sensibles à court terme. Si les estimations confirment le caractère incitatif d'une évolution favorable des prix relatifs et d'une dépréciation du change sur les exportations, les effets de stimulation restent relativement restreints et ne peuvent pleinement agir compte tenu de contraintes pesant sur l'offre.

V.- LE COMPORTEMENT DES PRODUCTEURS A L'HEURE DE LA LIBERALISATION : L'exemple de la vanille

Avec l'ouverture accrue de l'économie malgache, le pays compte sur la dynamique des branches exportatrices pour relancer la croissance. L'analyse de l'évolution de la filière vanille mérite un intérêt particulier dans la mesure où le marché mondial est en expansion. Si la vanille naturelle ne représente que 5% de la consommation mondiale, du fait de l'utilisation de vanille de synthèse, la demande de vanille naturelle devrait progresser avec l'évolution des goûts des consommateurs d'Amérique du Nord et d'Europe occidentale en faveur des produits biologiques.

La vanille malgache perd cependant progressivement ses parts de marché. De 77% en 1974, la part de Madagascar est tombée à près de 30% en 1995. Depuis la fin des années 80, l'Indonésie a supplanté Madagascar comme premier producteur mondial. Mais la vanille malgache continue de bénéficier d'un certain nombre d'atouts tels que les conditions agro-écologiques favorables, le faible coût de la production, le savoir-faire hérité de l'expérience accumulée depuis plus de trente ans d'exploitation, les qualités supérieures de la vanille (taux

de vanilline, richesse aromatique), garanties dans le passé par une organisation rigoureuse de la filière⁽⁵⁶⁾. Une comparaison des coûts de production de la vanille malgache, comorienne et indonésienne (les trois principaux producteurs) montre notamment les avantages comparatifs de Madagascar (METZEL et STRYKER, 1994).

Ainsi, si le développement des exportations non traditionnelles doit être encouragé, il convient de s'interroger sur l'avenir des produits traditionnels telle que la vanille, au sein de laquelle des avantages comparatifs ont pu être acquis au fil des années. La place privilégiée occupée encore par Madagascar sur le marché mondial de la vanille devrait lui permettre de trouver la stratégie adéquate pour développer sa production, et de reprendre ses parts de marché. Les enjeux sont en effet multiples. Non seulement l'accroissement des exportations de vanille contribuerait à l'amélioration de la balance commerciale, mais l'impact sur les recettes publiques serait loin d'être négligeable. Soulignons par ailleurs l'importance de la vanille dans l'activité économique de la région du Nord-Est de l'Ile (Antalaha, Andapa, Sambava, Vohémar). On évoque le nombre de 35 000 à 60 000 familles qui tirent une part importante de leurs revenus de cette culture. Une expansion de la culture de vanille produirait un effet d'entraînement substantiel sur l'économie régionale. Enfin, si Madagascar réussit de nouveau à dominer le marché mondial de la vanille, en fournissant des produits de qualité, cela contribuerait à restaurer l'image du pays au niveau international. Les effets sur le tourisme et sur l'incitation des investisseurs étrangers ne peuvent qu'être positifs. Encore faut-il que le pays réussisse à trouver la politique appropriée pour redynamiser la filière.

Nous proposons dans cette étude une analyse des caractéristiques, des performances et de l'évolution de la filière vanille. Elle est basée sur une enquête portant sur 500 ménages de

56) Voir CIRAD (1995) : "Propositions pour une structuration professionnelle de la filière vanille à Madagascar", CIRAD-Madagascar, juin.

l'observatoire d'Antalaha⁽⁵⁷⁾, effectuée par le projet MADIO au cours du dernier trimestre 1995. L'accent sera mis en particulier sur le comportement des ménages producteurs de vanille, sur lesquels on dispose rarement d'informations fiables, face à la libéralisation de la filière et notamment à l'évolution des prix. Après un cadrage évaluant l'importance de la vanille au niveau macro-économique et traçant son évolution depuis 1960, les conditions d'activité des producteurs seront passées en revue. Le niveau de la production, les performances des producteurs, ainsi que le mode de commercialisation feront l'objet de la troisième partie. Enfin, nous nous pencherons particulièrement sur les problèmes et les perspectives de la filière vanille dans la dernière partie de l'étude en se fondant sur le point de vue des producteurs. Cette analyse permettra ainsi de mieux comprendre la faiblesse des réponses des producteurs constatée dans le deuxième chapitre.

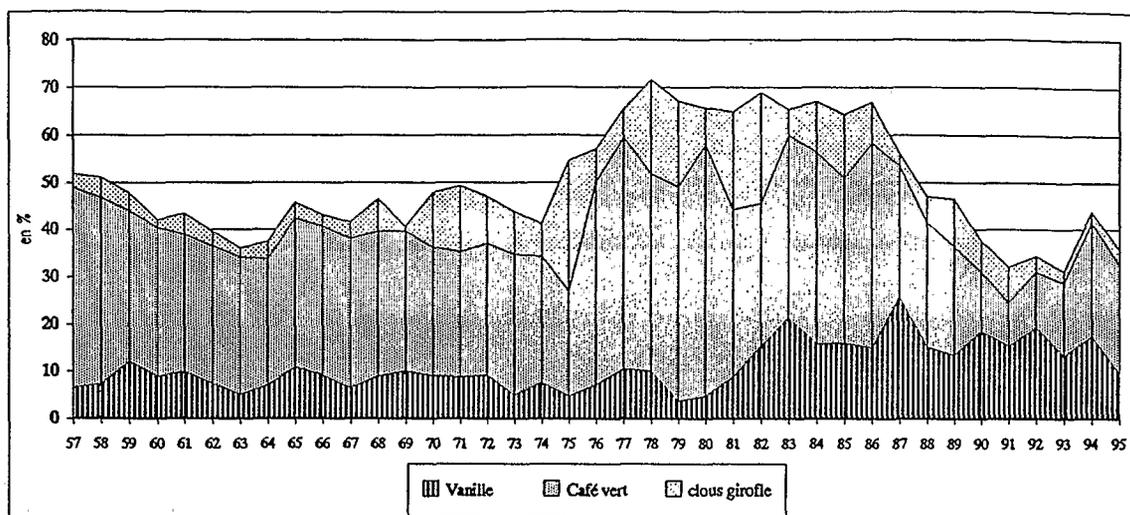
1.- Cadrage général

Depuis l'indépendance, la place des trois cultures de rente, le café, la vanille et le girofle (CAVAGI), a été prépondérante dans le commerce extérieur malgache. Ces produits représentaient jusqu'à 70% de la valeur des exportations de 1977 à 1986. Leurs parts diminuent cependant progressivement depuis la deuxième moitié des années 80. Si ce mouvement résulte en partie de l'évolution des volumes exportés qui tendent à baisser, ainsi qu'au mouvement des prix, il est surtout dû à la diversification des échanges extérieurs du pays suite à la libéralisation de l'économie. Les exportations de café constituaient près de 40% des recettes au début des années 80, alors qu'elles procurent aujourd'hui moins du quart des revenus d'exportation. Le girofle a perdu sa troisième place au profit des produits de la pêche depuis 1987. Ces derniers connaissent une telle montée qu'ils figurent ces deux dernières années au

57) L'enquête a été effectuée dans deux villages : Maromandia et Ampohibe.

deuxième rang des exportations en valeur (19% du total en 1994 et 16% en 1995), après le café, reléguant la vanille en troisième position.

Graphique 47
Part en valeur des trois cultures de rente dans les exportations



Source : Commerce extérieur, INSTAT, Nos propres calculs.

Après avoir représenté plus de 20% de la valeur des exportations malgaches en 1987, 17% en 1994, la part de la vanille est tombée à 9% en 1995. Ces chiffres ne seraient pas particulièrement inquiétants si on n'assistait pas à une désorganisation progressive de la filière pouvant mettre en péril son avenir. Par ailleurs, la vanille malgache a face à elle la concurrence dynamique de l'Indonésie qui pourrait l'éclipser totalement sur ce marché étroit mais en expansion.

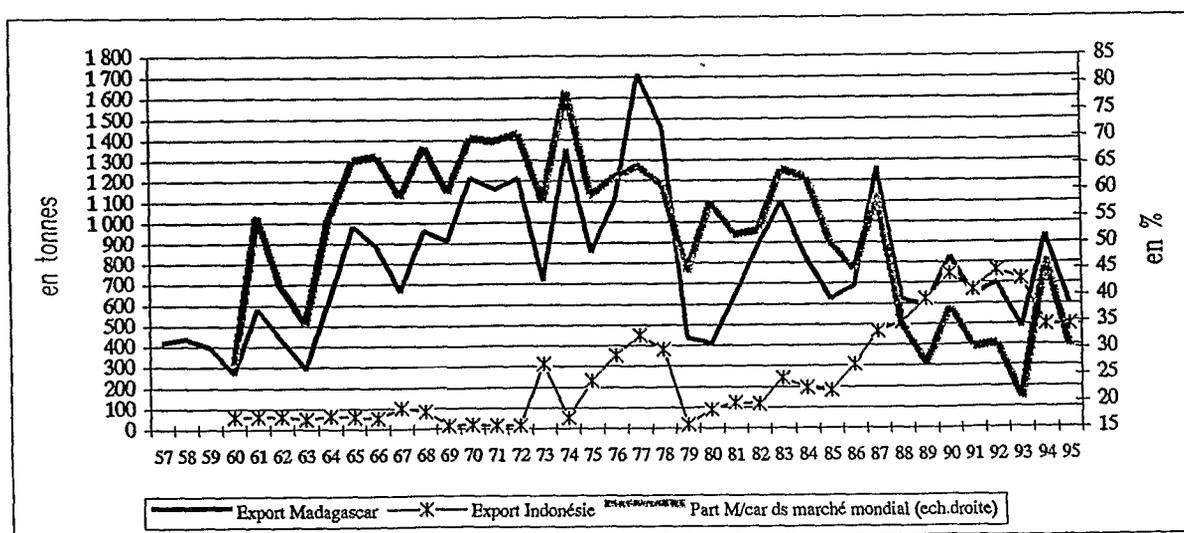
a. Une tendance à la baisse des exportations en volume

La demande mondiale de vanille émane principalement de trois principaux pays (Etats-Unis, France, et Allemagne). Ces derniers représentent à eux seuls 90% de la consommation totale (60% pour le premier, et 15% chacun pour les deux autres). L'engouement accru des consommateurs occidentaux pour les produits naturels permet de

supposer des gains possibles de part de marché de la vanille naturelle au détriment de la vanilline synthétique. A cela s'ajoute le développement probable de la demande chez les autres pays riches, laissant prévoir une croissance du marché dans les années à venir. La demande mondiale est passée d'environ 1500 tonnes au début des années 70 à plus de 2000 tonnes à la fin des années 80. La croissance du marché mondial au cours des trente dernières années est estimée à 1,5% l'an en moyenne. Les prévisions indiquent que ce rythme devrait s'accélérer dans la décennie 90⁽⁵⁸⁾.

Mais, malgré cette évolution plutôt favorable du marché mondial de la vanille naturelle, le volume des exportations malgaches tend à baisser depuis les années 80. Si au cours des années 70, celui-ci dépassait régulièrement les 1000 tonnes (atteignant 1700 t en 1977), elles se situent autour de 800 tonnes pendant la décennie suivante (à quelques exceptions près : 1099 t en 1983 et 1260 tonnes en 1987). En 1995, la quantité exportée n'est que de 600 tonnes.

Graphique 48
Evolution en volume des exportations de vanille et de la part de Madagascar dans le marché mondial



Source : Commerce extérieur, INSTAT, FAO, IVAMA, STA, Nos propres calculs.

58) J. METZEL et J.D. STRYKER : "Une stratégie de prix pour les exportations de vanille de Madagascar", USAID, Mars 1994

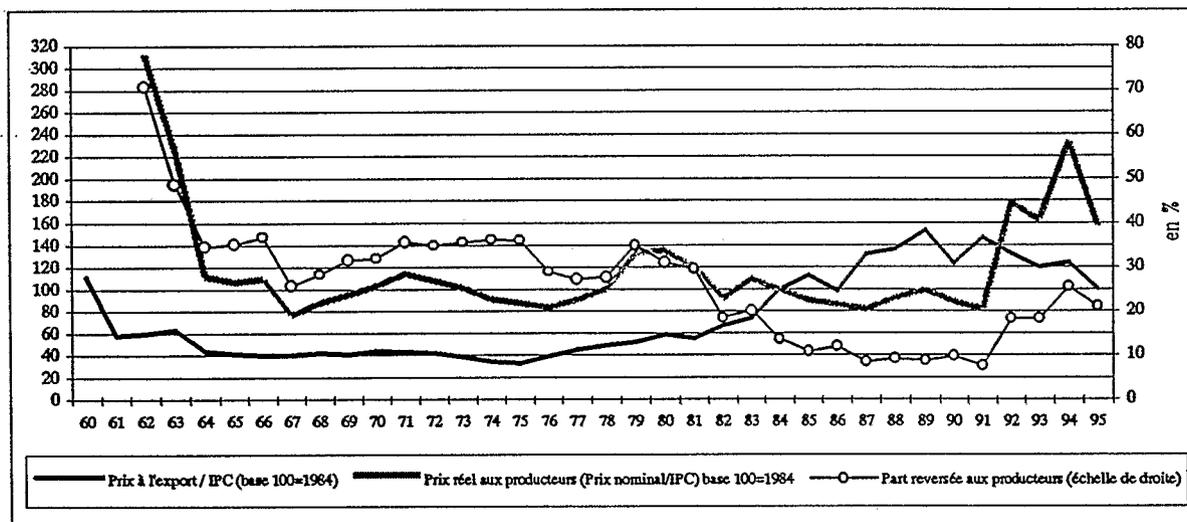
Les répercussions de cette baisse sur les revenus d'exportation sont restées invisibles au cours des années 80 puisqu'elle a été compensée par la hausse des prix de la vanille. L'environnement quasi-monopolistique dont bénéficiait Madagascar et la qualité supérieure de sa vanille l'autorisaient à pratiquer des prix élevés, quitte à limiter le volume exporté. Mais cette politique a favorisé l'émergence de pays concurrents comme l'Indonésie qui s'est progressivement imposée sur le marché mondial, malgré une qualité moindre, mais en affichant des prix plus compétitifs. Parallèlement à la montée de la concurrence indonésienne, d'autres facteurs ont aggravé la situation de la vanille malgache. Le gonflement des stocks de vanille malgache a rendu sa gestion de plus en plus onéreuse. La désorganisation de la filière engendre une dégradation de la qualité des gousses exportées par le pays, alors que celle des gousses indonésiennes tend à s'améliorer. Ainsi, dans le contexte d'un marché en expansion, non seulement Madagascar perd des parts de marché, avec une production stagnante sinon en baisse, mais face au dynamisme du concurrent indonésien, une absence de réaction de la part des malgaches risque de mettre en péril la totalité de la filière.

b. Une stratégie défavorable aux producteurs

La hausse des prix de la vanille à l'exportation au cours des années 80 ne s'est pas répercutée aux producteurs. Bien au contraire, ces derniers ont vu le prix réel de la vanille verte (prix au producteur rapporté à l'inflation) régresser. Alors que la part reversée aux producteurs équivalait à plus de 35% du prix FOB réalisé à l'exportation au début des années 70, celle-ci est tombée à moins de 10% dans la deuxième moitié des années 80. L'impact d'une telle baisse sur l'incitation des producteurs à entretenir les plantations et à renouveler les pieds de vanille, afin d'assurer un rendement optimal, ne peut être que négative.

Si une croissance notable des prix au producteur a pu être constatée à partir de 1992, la part revenant à ces derniers est restée en deçà de 25%. La situation se dégrade d'ailleurs de nouveau en 1995 avec la montée de l'inflation. Une nette chute de la production est constatée. Les producteurs ont tendance à se tourner vers d'autres cultures, en particulier le riz, marquant un repli vers l'autosubsistance.

Graphique 49
Evolution des prix à l'exportation et aux producteurs



Source : INSTAT, IVAMA, Nos propres calculs.

c. Une politique de prélèvements publics démesurés

La vanille est aujourd'hui le seul produit qui est encore taxé à l'exportation. Elle a toujours été considérée par l'Etat comme une filière hautement stratégique. Jusqu'en 1994, théoriquement, les différents prix, du stade de la vanille verte au stade à l'exportation étaient intégralement administrés (par le système de "différentiel"). La rémunération de chacun des acteurs de la filière (producteurs, préparateurs, conditionneurs-stockeurs, et exportateurs pour ne citer que ceux-là), ne résultait pas d'une libre confrontation entre le vendeur et l'acheteur mais était fixée par décret interministériel.

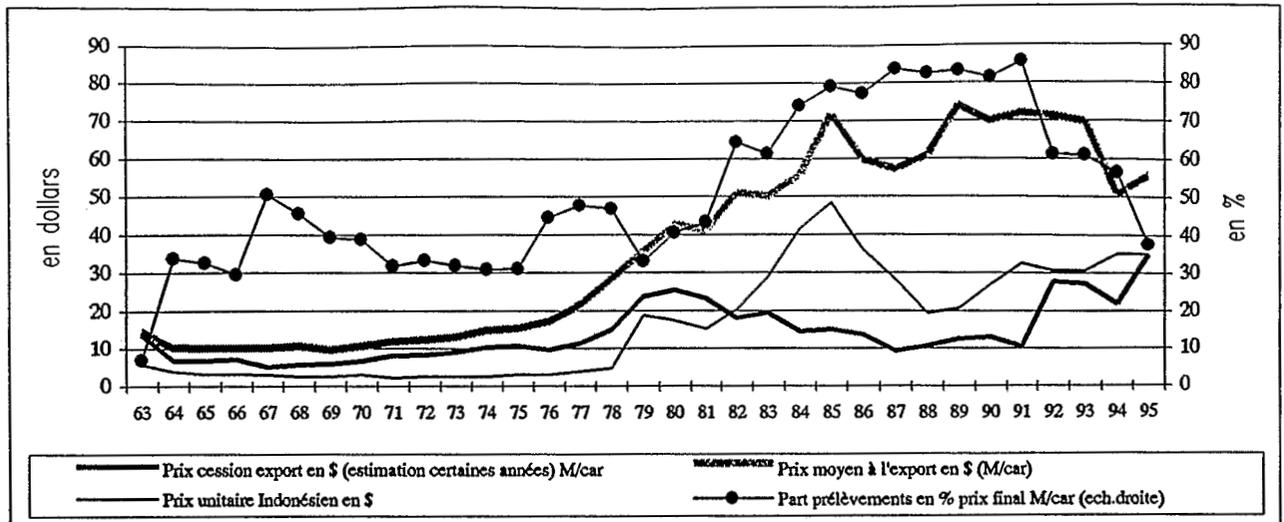
Les prélèvements publics étaient constitués de deux éléments distincts : d'une part, diverses taxes à l'exportation (Droits de Sortie, Taxe Conjoncturelle, et Prélèvements sur Produits Caisse) alimentaient directement le budget de l'Etat ; d'autre part, le prix auquel était vendue la vanille malgache sur le marché mondial étant fixé, une fois l'"exportateur" payé au "prix de cession aux opérateurs à l'exportation" (ou encore "prix FOB garanti"), ainsi que les différentes taxes, le solde revient au FNUP (Fonds National Unifié de Péréquation devenu l'Institut de la Vanille de Madagascar, IVAMA, en décembre 1993) et sert à alimenter le budget de la Caisse de Stabilisation des prix de la vanille. L'ensemble de ces prélèvements sur la vanille représentait jusqu'à 10% des recettes budgétaires de l'Etat.

Le taux de prélèvement public sur le prix à l'exportation est passé de 40% environ dans la deuxième moitié des années 70 à plus de 80% à la fin des années 80. On mesure ainsi l'impact minime de la hausse des prix à l'exportation sur les différents acteurs privés de la filière, en particulier sur les producteurs. Par ailleurs, DE MELO, J., OLARREAGA, M. et TAKACS, W. (1995) ont montré en modélisant le marché duopolistique de la vanille (avec la concurrence indonésienne) que la politique de Madagascar sur les prix de 1971 à 1991 n'a permis ni une maximisation des gains nationaux, ni une maximisation des ressources de l'Etat.

Ce n'est qu'à partir de 1992 que la part des prélèvements publics a commencé à baisser. L'accroissement des stocks a alourdi le coût des indemnités de stockage payées aux conditionneurs-stockeurs par la Caisse de Stabilisation, réduisant ainsi les revenus nets que tirait l'Etat de la filière. Ce système a ainsi été remis en cause à la fin des années 80, conduisant à la libéralisation partielle des exportations, et à l'instauration en mai 1995 d'une taxe forfaitaire à l'exportation de 21\$ par kilo.

Graphique 50

Evolution du prix à l'exportation en \$ et du prix de cession revenant à l'exportateur



Source : INSTAT, IVAMA, FAO, STA, Nos propres calculs. Le prix moyen à l'export en \$ a été calculé à partir des données du commerce extérieur. Le prix de cession à l'export (prix de cession aux opérateurs à l'exportation ou prix FOB garanti que le conditionneur-stockeur reçoit) a été estimé pour certaines années, faute de données, à partir des prix au producteur en prenant en compte les différents stades de la filière (coût de préparation, conditionnement, transport, stockage, etc.). Pour 1995, la différence entre le prix perçu par les conditionneurs-stockeurs et le prix à l'exportation est égale à la taxe de 21\$/kg.

Mais malgré la baisse des prélèvements publics (moins de 40% en 1995), la taxe de 21\$ reste élevée. Elle a été fixée en supposant un prix plancher à l'exportation de 60\$. Or compte tenu de la concurrence indonésienne qui affiche des prix se situant autour de 30\$, et de la dégradation relative de la qualité de la vanille malgache, ce prix ne peut être maintenu. D'après les données du commerce extérieur, le prix moyen à l'exportation se situait (pour ceux qui ont réussi à exporter officiellement) à moins de 55\$ en 1995. Par ailleurs, étant donné qu'une hausse des prix au producteur s'impose, la taxation devrait permettre d'assurer une certaine marge aux exportateurs. Soulignons au passage que le niveau de la taxe a favorisé les exportations frauduleuses cette année.

Ce cadrage a permis de définir le contexte macro-économique au sein duquel évolue la vanille. Nous tenterons par la suite de cerner de manière plus détaillée les conditions d'activité des producteurs, principaux acteurs de la filière, ainsi que leurs performances et les difficultés qu'ils rencontrent. Les données de l'enquête sur les ménages de deux villages d'Antalaha

donnent l'occasion d'illustrer et d'approfondir l'analyse de la situation de la filière à Madagascar.

2.- Conditions d'activité des producteurs de vanille

a. Quelques points de repère

La valeur totale des revenus tirés de la vanille au cours de la campagne 1995 est de 229 millions de Fmg dans les deux villages de l'observatoire. En moyenne, les trois cultures de rente (CAVAGI) ont procuré 600 000 Fmg par ménage au cours de l'année étudiée, la vanille ayant été à l'origine de 450 000 Fmg. La part de la vanille dans le revenu total des ménages (y compris non monétaire) est particulièrement faible, puisqu'elle ne représente que 14% de l'ensemble (en ne tenant compte que des ménages producteurs de vanille). Soulignons cependant que 54% des ressources de ces ménages sont non monétaires, constituées essentiellement par le riz autoconsommé (30%). Si on ne considère que les revenus monétaires, la vanille est à la source de moins du tiers de ces derniers (30,5% pour la vanille, 36% pour l'ensemble des trois cultures de rente CAVAGI).

On aurait pu s'attendre à une part plus élevée de la vanille dans les ressources monétaires des producteurs. Une étude du CIRAD⁽⁵⁹⁾ donne un pourcentage de 66,5% pour l'ensemble de la région d'Antalaha pour 1993-1994. Cette faible place relative de la vanille constitue-t-elle une caractéristique propre des villages enquêtés ou résulte-t-elle d'un recul rapide de la culture depuis un an au profit d'autres cultures (riz, café)? Faute de points de repères dans le temps, il est difficile de statuer sur ce phénomène. L'analyse de la dynamique

59) Voir "Propositions pour une structuration professionnelle de la filière vanille à Madagascar", CIRAD-Madagascar, juin 1995. Leur enquête a porté sur 206 exploitations réparties sur une vingtaine de villages de Sambava, d'Andapa et d'Antalaha.

récente de la production de vanille dans la dernière partie de l'étude fournit cependant des éléments de réponse.

Soulignons toutefois que ces revenus tirés de la vanille sont loin d'être négligeables. Mais, la stratégie des producteurs doit être située en tenant compte des autres activités, et en particulier d'un éventuel repli vers l'autosubsistance dans le cas d'une évolution défavorable des conditions d'activité dans la culture de la vanille (prix, mode d'écoulement de la production, rendement).

Tableau 10
Distribution des ménages producteurs de vanille selon leurs revenus

Tranches de revenus obtenus de la vanille en 1995	Nb ménages	Poids en %	Revenus de la vanille		Revenus monétaires tot		Rev. monét. hors vanille		Part vanille/ rev. monét. en %
			Total rev. vanille Mions fmg	Part en %	Part en %	Rev. monét. moyen en 1000 Fmg	Part en %	Rev.monét. moy hors vanille en 1000 Fmg	
Pas de revenus vanille 1995	93	21,2	0,0	0,0	20,7	1 666	29,7	1 666	0,0
0 à 100 000 Fmg	90	20,5	4,3	1,9	7,9	662	10,6	613	7,3
100 000 à 300 000 Fmg	118	26,9	19,6	8,6	19,0	1 209	23,6	1 042	13,8
300 000 à 500 000 Fmg	51	11,6	18,0	7,9	6,9	1 019	6,5	667	34,6
500 000 à 1 000 000 Fmg	45	10,3	30,4	13,3	11,3	1 878	10,4	1 200	36,0
1 000 000 à 2 000 000 Fmg	23	5,2	31,6	13,8	10,6	3 452	9,2	2 083	39,8
Plus de 2 000 000 Fmg	19	4,3	124,7	54,5	23,6	9 316	10,0	2 758	70,5
Total	439	100,0	228,7	100,0	100,0	1 709	100,0	1 188	30,5

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui ont déclaré qu'ils ne cultivent pas de vanille ont été exclus.

De fortes disparités existent entre les ménages producteurs. Cette inégale répartition est encore plus manifeste lorsqu'on constate que 55% des ressources tirées de cette culture sont perçus par 5% des producteurs. Pour ces derniers, la vanille représente plus de 70% de leurs revenus monétaires.

b. Les revenus de la vanille prépondérants dans le budget des ménages

Interrogés sur le type de dépenses auquel est consacré l'argent de la vanille, 46,5% des ménages producteurs (représentant plus de 50% des revenus totaux de la vanille) déclarent l'affecter à des dépenses domestiques (habillement, équipement de la maison, écolage,

cérémonie, etc.). Pour près du tiers d'entre eux, les ressources tirées de la vanille servent à l'achat des produits de première nécessité (PPN). Enfin, 17% les utilisent pour acheter du riz pendant la soudure. La culture de vanille est ainsi loin d'être marginale dans la stratégie quotidienne des producteurs, elle constitue une nécessité vitale et se trouve au centre même du budget des ménages. Au total, pour 90% d'entre eux, les ressources tirées de la vanille contribuent à assurer les dépenses courantes.

Ceux qui consacrent l'argent de la vanille à l'achat de biens de production (investissement) ou à la capitalisation sont extrêmement minoritaires puisqu'ils ne représentent que 4,3% des ménages (8,4% des revenus totaux de la vanille). Ainsi, la culture de vanille n'est pas une activité destinée à assurer un surplus de revenu dont les producteurs peuvent se passer, elle fait partie intégrante de la stratégie de ces derniers pour satisfaire leurs besoins courants. Ceux qui ont produit de la vanille et qui ont reçu moins de 100 000 Fmg au cours de l'année sont également ceux dont les revenus monétaires en général sont les plus faibles. Il ne s'agit donc pas d'un choix délibéré de produire une quantité limitée suffisant pour compléter des revenus obtenus par ailleurs.

Les producteurs qui ont abandonné, a priori provisoirement, la culture de vanille font exception. Il s'agit d'une minorité qui avait la possibilité de se tourner vers d'autres activités. Ils figurent de surcroît parmi les 40% de ménages les plus riches. Mais même si ces derniers font partie des favorisés, leurs revenus monétaires restent malgré tout limités, ce qui laisse penser que si les conditions d'activité de la culture s'améliorent, les revenus de la vanille ne seraient pas superflus pour les années à venir.

c. Caractéristiques des ménages producteurs de vanille

. *La vanille : une culture qui relève de la tradition*

Les producteurs de vanille de l'observatoire étudié pratiquent cette culture en moyenne depuis 16 ans. Cette moyenne monte même à 20 ans si on pondère avec le nombre de pieds dont dispose chaque exploitant. Un quart des ménages exercent cette activité depuis plus de 25 ans et 28% seulement depuis moins de cinq ans. Cette ancienneté dans la production de vanille met de nouveau en exergue la place de cette culture dans la vie des ménages. On ne s'adonne pas à la pratique de cette culture de manière ponctuelle, elle relève plutôt de la tradition.

Tableau 11

Répartition des producteurs selon l'importance de la vanille dans le ménage

Revenus obtenus de la vanille en 1995		Poids de la vanille dans le revenu monétaire		Ancienneté dans la culture de vanille	
Tranches de revenu en Fmg	en %	revenu vanille/revenu monétaire	en %	Nb d'années	en %
Pas de revenus en 1995	21,2	Pas de revenus en 1995	21,2	Depuis moins de 5 ans	28,3
0 à 100 000 Fmg	20,5	Moins de 25%	32,8	Depuis 5 à 15 années	25,5
100 000 à 300 000 Fmg	26,9	De 25 % à 50 %	18,5	Depuis 15 à 25 années	21,2
Plus de 300 000 Fmg	31,4	Plus de 50%	27,5	Depuis plus de 25 années	25,0
Total	100,0	Total	100,0	Total	100,0

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui ont déclaré qu'ils ne cultivent pas de vanille ont été exclus.

Mais cette ancienneté des producteurs dans cette pratique culturelle témoigne également d'un phénomène inquiétant. Elle suppose que les chefs des exploitations (qui sont en général les chefs de famille) sont en moyenne relativement âgés. La place relativement limitée des jeunes se confirme puisque 26,5% seulement de ces derniers ont moins de 35 ans et 48% ont plus de 45 ans. Deux explications peuvent être avancées : d'une part, les jeunes rencontrent des difficultés d'accès à la terre ; d'autre part, dans les conditions actuelles d'exercice de cette activité, ils sont sans doute peu motivés pour s'y investir. Les chiffres sont d'ailleurs marquants. Si les moins de 25 ans représentent un peu plus du quart des chefs de ménages producteurs de vanille, ils sont 40% chez ceux qui ne pratiquent pas cette culture. Et si 14,6% des ménages de l'observatoire ne pratiquent pas cette culture, ils représentent 33% chez les

ménages dont les chefs ont moins de 20 ans, et 25% chez les 20–25 ans. Cette prédominance des producteurs âgés ne constitue pas une particularité de l'observatoire étudié. Une étude du CIRAD effectuée en 1995 relève pour l'ensemble de la région 44% de producteurs de plus de 50 ans et 15% seulement de moins de 35 ans.

Afin de mieux cerner les choix de comportement des planteurs de vanille, ainsi que leurs performances et leurs difficultés, nous retiendrons en particulier deux critères qui s'avèrent a priori déterminants : le niveau des revenus tirés de la vanille (corrélés avec la part de ces revenus dans l'ensemble du revenu monétaire des ménages), et l'ancienneté dans la culture de vanille.

. Une filière très segmentée

La situation des producteurs de vanille au sein de la filière permet de mieux saisir les logiques de comportement de ces derniers. Il faut préciser que la filière est très segmentée avec des acteurs distincts à chaque stade de la filière. L'activité de la grande majorité des exploitants se limite ainsi à la production, l'étape suivante de préparation de la vanille étant réservée aux préparateurs-acheteurs. 20,6% seulement des producteurs préparent eux-mêmes leur vanille, mais ils perçoivent 36% des revenus totaux tirés de cette culture dans l'observatoire étudié. Ces derniers se trouvent donc favorisés par rapport à la moyenne. Cette catégorie d'exploitants représente moins de 10% des producteurs qui cultivent depuis moins de 5 ans, et 38% de ceux qui pratiquent cette activité depuis plus de 25 ans.

Si le fait de remonter la filière en préparant eux-mêmes leur vanille procure aux producteurs plus de revenus, compte tenu des moyens limités dont disposent ces derniers, ces

initiatives risquent d'avoir des répercussions négatives sur la qualité des gousses préparées. Une maîtrise des techniques de préparation est requise, or pour la grande majorité d'entre eux (près de 88%), ils ont appris en observant d'autres personnes préparer la vanille. L'idée de pratiques traditionnelles se trouve ainsi confortée. C'est uniquement chez ceux qui pratiquent la culture depuis plus de 25 ans que l'on rencontre quelques personnes (8 soit 20%) qui ont acquis les techniques en travaillant pour un autre préparateur. Les risques d'une qualité moindre sont d'autant plus manifestes que 39% seulement de ceux qui préparent détiennent une carte professionnelle de préparateur-producteur, et donc sont habilités à le faire. Les détenteurs de cartes sont cependant les plus gros producteurs puisque 64% des revenus de ceux qui passent au stade de la préparation déclarent en posséder.

d. Les facteurs de production

. Une nette prédominance des petites plantations

Les plantations de vanille dans les deux villages enquêtés s'étendent sur 270 hectares, et se répartissent sur 540 exploitations. Plus du trois quarts des ménages ne disposent que d'une seule exploitation. Les plantations sont de taille réduite puisque 53% d'entre elles font moins de 50 ares, et les trois quarts ont une surface inférieure à 1 hectare. Les plantations familiales prédominent largement. Les producteurs qui disposent de plus de 5 hectares, se rapprochant des exploitations de type industriel, ne représentent que 0,5% de l'ensemble. Il n'y a pas de phénomène de morcellement (constaté dans le cas du riz), les ménages producteurs exploitent en général une seule ou deux plantations.

Mais si les plantations sont de taille réduite, par rapport à la moyenne nationale, la densité des exploitations de la zone enquêtée est relativement élevée. En moyenne, le nombre de pieds à l'hectare se monte à 2100 pieds, et près de 60% des exploitations regroupent entre 2000 et 3000 pieds à l'hectare⁽⁶⁰⁾. Les producteurs de l'observatoire pratiquent ainsi sur des petites parcelles une culture semi-intensive.

Tableau 12
Distribution des ménages producteurs de vanille selon la taille de l'exploitation

Tailles des exploitations des ménages		Densité des exploitations		Nombre d'exploitation par ménage	
Surface	en %	Nb de pieds par ha	en %	Nb de plantations	en %
Inférieure à 0,5 hectare	53,1	Moins de 1000 pieds par hectare	8,2	Une plantation unique	76,8
De 0,5 à 1 hectare	21,8	De 1000 à 1500 pieds / hectare	15,0	2 plantations	20,5
De 1 à 2 hectares	19,6	De 1500 à 2000 pieds / hectare	10,5	3 plantations	1,8
De 2 à 5 hectares	5,0	De 2000 à 3000 pieds / hectare	58,3	4 plantations	0,7
Plus de 5 hectares	0,5	Plus de 3000 pieds / hectare	8,0	5 plantations	0,2
Total	100	Total	100	Total	100

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui ont déclaré qu'ils ne cultivent pas de vanille ont été exclus.

. Une répartition au détriment des nouveaux producteurs

En moyenne, chaque ménage dispose de 1,3 plantations. L'ancienneté dans la culture influe sur le nombre et la taille des exploitations, ce qui confirme les difficultés d'accès des jeunes à la terre. Un peu moins du tiers de ceux qui pratiquent la culture de vanille depuis plus de 25 ans ont plus d'une plantation, alors qu'ils ne sont que 23% pour l'ensemble des ménages producteurs. La taille moyenne des exploitations des plus anciens producteurs (depuis plus de 25 ans) est de 88,7 ares, alors qu'elle n'est que de 41 ares chez ceux qui cultivent depuis moins de 5 ans, et 61 ares pour ceux qui ont entre 5 et 15 ans de pratique. Les nouveaux producteurs, qui se sont lancés dans la culture depuis moins de 5 ans, représentent 28% des ménages, alors qu'ils ne disposent que de 19% de la surface de la vanilleraie de l'observatoire. Certes, il est logique qu'il y ait une stratégie d'accumulation avec le temps, mais compte tenu de la pression foncière, on peut s'interroger sur l'avenir des jeunes si les anciens tardent à passer le relais.

60) Le document du CIRAD : "Propositions pour une structuration professionnelle de la filière vanille à Madagascar", juin 1995, relève des densités beaucoup plus faibles pour l'ensemble de la région Nord-Est. 50% des exploitations ont moins de 1000 pieds à l'hectare, et 11% seulement ont plus de 2000 pieds/ha.

. Un taux très faible de renouvellement des pieds

Sachant que la vanille commence à produire à partir de 2 ans et demi, qu'elle atteint sa productivité maximale à 5 ans, et que sa longévité moyenne ne doit pas dépasser 10 à 12 ans, l'âge moyen élevé des pieds, qui est d'environ 15 ans, est particulièrement inquiétant. La prédominance des anciens producteurs (46% sont dans la culture depuis plus de 15 ans), et le non renouvellement des lianes âgées expliquent ce phénomène. On constate en effet que l'âge moyen des pieds est corrélé avec l'ancienneté dans la culture. Ce faible taux de renouvellement des vanilleraies ne se limite malheureusement pas à la zone enquêtée puisque d'autres études évoquent également ce problème pour l'ensemble de la région, même si elles ne mentionnent pas de chiffres précis.

Tableau 13
Age moyen des pieds de vanille

Ancienneté dans la culture de vanille	Age moyen des pieds					Total	Age des pieds Moyenne / classe
	0-4 ans	5-9 ans	10-14 ans	15-19 ans	Plus de 20 ans		
Depuis moins de 5 ans	75,9	21,2	0,7	0,0	2,2	100	4,0
Depuis 5 à 15 années	20,1	40,3	39,6	0,0	0,0	100	8,0
Depuis 15 à 25 années	4,3	14,5	20,5	30,8	29,9	100	16,0
Depuis plus de 25 années	8,8	11,6	12,2	11,6	55,8	100	23,3
Total	27,8	22,0	18,2	9,8	22,2	100	15,0

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui ont déclaré qu'ils ne cultivent pas de vanille ont été exclus.

. Une main-d'oeuvre essentiellement familiale

La culture de la vanille mobilise en général l'ensemble de la famille du producteur. 97% des chefs de ménages y travaillent, et 93% des conjoints. 47,5% des ménages font participer leurs enfants, et pour 35% d'entre eux les autres membres du ménage contribuent également aux travaux. La main-d'oeuvre est essentiellement familiale. Peu de producteurs font appel à la main-d'oeuvre salariée (12,5% seulement), et l'entraide est quasiment inexistante (3,5% seulement des producteurs y ont recours). A titre de comparaison, pour la

culture du riz, 53% de ces mêmes ménages mobilisent des salariés, et 45% pratiquent l'entraide.

Ce faible recours à la main-d'oeuvre extérieure s'explique d'une part, par la faible taille des exploitations. On estime en effet qu'il faut environ un travailleur à plein temps pour la culture d'un hectare de vanilliers. D'autre part, la nécessité d'une qualification adéquate, et de soins constants et exigeants, fait que les producteurs hésitent à confier à des personnes extérieures leurs exploitations. D'ailleurs, lorsque les planteurs font appel à des salariés, c'est essentiellement pour l'entretien des plantations (dans 82% des cas) et rarement pour les récoltes (dans 2,5% seulement des cas). Enfin, les crédits limités dont disposent les producteurs expliquent sans doute également le recours quasi-exclusif à la main-d'oeuvre familiale, seul un nombre très limité de producteurs aisés peut employer des salariés pour la fécondation des fleurs de vanillier. Pour ceux qui ont eu recours à des salariés, la dépense annuelle moyenne consacrée à la rémunération de ces derniers en 1995 se monte à 26 700 Fmg (pour un peu plus de 10 jours de travail). La dépense correspondante a été de 44 000 Fmg pour le riz pour 30 jours de travail en moyenne.

. Des équipements très limités

La vanille étant par excellence un produit de l'agriculture biologique, les producteurs n'utilisent pas d'engrais minéraux ou de pesticides. Les principaux intrants nécessaires à la production se limitent ainsi aux lianes et aux boutures de tuteurs. Le tuteur le plus conseillé par les techniciens est le pignon d'Inde, mais faute de ressources et de structure d'appui, 27% seulement des producteurs l'utilisent. La grande majorité d'entre eux font des associations

(vanille-tuteur) difficiles à gérer et qui ne favorisent pas une production de bonne qualité. Pour la plupart, ils utilisent le "hasina" comme tuteur, ou tout simplement du bambou.

Concernant ceux qui préparent eux-mêmes leur vanille, 94% possèdent des claies de séchage, mais un tiers seulement utilisent des nattes et 12% des couvertures. Alors que l'ensemble de ces matériels est nécessaire pour mener à bien cette étape de préparation (échaudage, séchage), 3,3% seulement des producteurs-préparateurs disposent des trois équipements.

Le capital total des producteurs de vanille de l'observatoire s'élève à 9 400 000 Fmg. L'ensemble des investissements réalisés en 1995 se chiffrent à 666 250 Fmg. Ainsi, en moyenne, la valeur des équipements de chaque exploitant se limite à 20.000 Fmg. Les dépenses d'investissements étaient quasiment inexistantes avec un montant moyen de 1400 Fmg par ménage pour la vanille.

Il faut cependant souligner que ce sont les producteurs-préparateurs qui détiennent 59% du capital total (alors qu'ils ne représentent que 20% des ménages enquêtés). La quasi-totalité des investissements de l'année (99%) a été réalisée par ces derniers. Ce résultat découle de façon logique de la nécessité de matériels spécifiques au stade de la préparation. Mais même pour cette catégorie d'exploitants, légèrement favorisée par rapport à la moyenne, les niveaux d'équipement restent faibles. En moyenne chaque producteur-préparateur dispose d'un capital de 123 000 Fmg, et a dépensé 14 600 Fmg en équipement au cours de l'année. On mesure ainsi le caractère "artisanal" de la production et de la préparation de la vanille.

3- Production, commercialisation et performance

a. Des rendements extrêmement faibles

Les exploitants de l'observatoire ont produit 12 930 kg de vanille en 1995. Le rendement moyen par pied est ainsi extrêmement faible, puisqu'il est évalué à 25g. En ne prenant en compte que les 439 producteurs qui ont eu une récolte, le rendement moyen à l'hectare est de 56 kg. Le rapport du CIRAD fait état de 60g/liane en moyenne sur toute la région pour la campagne 1994. On peut supposer que la faiblesse des rendements constitue une caractéristique de la zone enquêtée. BLAREL et AUBE (1991)⁽⁶¹⁾ relèvent un rendement moyen de 270 kg à l'hectare, mais précisent que des rendements cinq fois plus faibles peuvent être observés à Mahanoro, Ambanja et Antalaha. Il ne faut cependant pas exclure une diminution du niveau de la production résultant de la baisse des prix réels au producteur.

Tableau 14
Rendement moyen des plantations de vanille selon le type de producteurs

Selon les revenus de la vanille en 1995 : Tranches de revenu	Rendement moyen en g / pied	Part vanille verte >14cm en %	Selon l'ancienneté dans culture vanille : Nb d'années	Rendement moyen en g / pied	Part vanille verte >14cm en %
Pas de revenus en 1995	0	-	Depuis moins de 5ans	29	68,6
0 à 100 000 Fmg	6	63,6	Depuis 5 à 15 années	27	67,1
100 000 à 300 000 Fmg	12	68,1	Depuis 15 à 25 années	23	58,7
Plus de 300 000 Fmg	38	61,5	Depuis plus de 25 ans	16	63,7
Total	25	64,4	Total	25	64,4

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui n'ont pas produit de vanille ont été exclus.

Si les rendements varient d'une plantation à l'autre, la grande majorité des exploitations (74%) produisent moins de 50g/liane. 12% seulement atteignent des rendements dépassant 100g/pied (dont 4,8% plus de 200g/pied). De manière générale, les nouveaux producteurs apparaissent plus performants. Le niveau des rendements décroît avec l'ancienneté dans la culture. Ceux qui cultivent de la vanille depuis moins de 5 ans ont en moyenne un rendement

61) B. BLAREL et T. AUBE : "Le secteur de la vanille. Analyse des problèmes et recommandations", Revue sectorielle de l'agriculture, Banque Mondiale, décembre 1991.

de 29g/liane (contre 16g pour ceux qui pratiquent depuis plus de 25 ans), et cela malgré le fait que la vanille commence à produire après deux ans et demi dans le cas de nouveaux plants.

Sachant que la qualité de la vanille produite se mesure à sa longueur, la taille minimum d'une gousse à maturité étant estimée à 14 cm, la supériorité des "jeunes" producteurs est de nouveau marquée par la part plus élevée des gousses de taille adéquate. Près de 69% de la vanille produite par ces derniers est supérieure à 14 cm, alors que ce pourcentage descend à 60% chez ceux qui cultivent depuis plus de 15 ans.

L'âge moyen des pieds et la taille des exploitations expliquent en grande partie les niveaux différenciés des rendements. On a vu plus haut que les exploitations de la zone enquêtée se caractérisent en moyenne par des pieds de vanille particulièrement âgés. En comparant le niveau des rendements selon l'âge moyen des pieds, on constate qu'il atteint un maximum entre 4 et 7 ans, et décline très vite à partir de 8 ans. Les pieds de plus de 20 ans ne produisent plus que 15,5g. Soulignons par ailleurs que compte tenu de l'état des vanilliers (en particulier de leur âge), certains producteurs limitent volontairement le nombre de gousses fécondées par pied pour atteindre la taille minimum requise pour la vente.

Tableau 15
Rendement moyen selon les caractéristiques des plantations

Selon l'âge moyen des pieds de vanille	Rendement moyen en g / pied	Part dans la production en %	Selon le nombre de pieds dans la plantation	Rendement moyen en g / pied	Part dans la production en %
Inférieur ou égal à 3 ans	23,9	7,3	Inférieur à 200 pieds	130,6	4,3
De 4 à 7 ans	41,4	34,9	De 200 à 500 pieds	62,5	14,4
De 8 à 19 ans	25,9	33,5	De 500 à 1000 pieds	33,3	15,2
20 ans ou plus	15,5	24,3	Plus de 1000 pieds	20,1	66,1
Total	25,0	100,0	Total	25,0	100,0

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui n'ont pas produit de vanille ont été exclus.

La taille des plantations se révèle également déterminante sur le niveau des rendements. Plus le nombre de pieds dans la plantation est faible, meilleure est la récolte (avec un rapport de 1 à 6 quand on passe de moins de 200 pieds à plus de 1000 pieds). Les

exploitations se caractérisent ainsi soit par des parcelles réduites relevant presque du "jardinage", soit par des surfaces extensives, de faible rendement.

b. Un système de commercialisation peu sécurisant pour les producteurs

Le commerce de la vanille a été libéralisé en mai 1995. La fixation d'un prix plancher au producteur avant l'ouverture de chaque campagne a cependant été maintenue. Le producteur écoule ainsi une grande partie de sa récolte au prix plancher, encore appelé "prix officiel". 93,5% de la production de vanille de l'observatoire ont été vendus au prix officiel de 10 000 Fmg le kilo en 1995. Soulignons cependant que la part vendue au prix "kororevaka" ou prix bradé (3,5%), et en crédit en nature, "crédit fleur" (3%) est loin d'être négligeable, sachant que ces prix sont en moyenne deux fois moindre comparés au prix "officiel".

Le prix "kororevaka" (vanille bradée), pratiqué essentiellement par des préparateurs-acheteurs, atteint à peine 5300 Fmg en moyenne. Il varie en fonction du demandeur. De 4400 Fmg pour les conditionneurs stockeurs, à 5000 Fmg pour les préparateurs-acheteurs, il monte à 6300 Fmg quand l'acheteur est un commerçant du village.

Le système de "crédit fleur" (vente avant la récolte afin d'obtenir de crédit), proposé en général par les commerçants du village, est encore plus défavorable pour les producteurs. Le prix appliqué est en moyenne de 3800 Fmg par kilo, allant de 3300 Fmg quand l'acheteur est un préparateur, 3900 pour les commerçants du village, à 4000 Fmg pour les autres acheteurs.

Ainsi, la part de la production vendue à moins de la moitié du prix plancher constitue un sérieux manque à gagner pour le producteur. Les principales raisons qui expliquent cette

pratique sont les difficultés d'écoulement de la production et la nécessité de disposer de crédit pour effectuer les dépenses domestiques ou d'investissement. Notons d'ailleurs les producteurs-préparateurs ont écoulé jusqu'à 11% de leur production au prix "kororevaka". Ces derniers ont sans doute été contraints de vendre une partie de leur vanille verte au rabais pour faire face aux dépenses nécessaires à la préparation.

On peut supposer que les producteurs pourraient chercher à produire plus s'ils étaient sûrs d'écouler la totalité de leur production à des prix corrects. Notons au passage qu'en principe seuls les préparateurs-acheteurs et les conditionneurs-stockeurs sont agréés pour acheter la vanille verte. La part de la récolte achetée par ces derniers ne représente cependant que 72% de l'ensemble (respectivement 59% par les préparateurs et un peu moins de 13% par les conditionneurs-stockeurs). Plus du quart de la production est vendu aux commerçants du village qui ont plus la possibilité de pratiquer des prix à leur gré (par l'application du système de crédit en nature).

c. Une remontée de filière qui n'est pas forcément très avantageuse

Concernant la vanille préparée, la très forte segmentation de la filière laisse en fait peu de place aux producteurs-préparateurs. Les différents acteurs à chaque stade de la préparation à l'exportation cherchent à garder un certain monopole de leurs activités. 15% seulement de la vanille préparée par les producteurs sont achetés par les préparateurs-acheteurs (13%) et par les conditionneurs-stockeurs (2%). La grande majorité (83%) est achetée par des commerçants du village.

93% de la vanille préparée par les producteurs est écoulee au prix dit "officiel" (les prix officiels n'existant plus pour la vanille préparée, suite à la libéralisation de la commercialisation). Mais il faut souligner qu'en moyenne les prix pratiqués sont légèrement plus faibles. Le niveau dit "officiel" constaté en 1995 monte à peine à 49 600 Fmg, alors que le système du différentiel (donnant les prix officiels) en 1993 fixait déjà le prix du kilo de vanille préparée à environ 53 000 Fmg. Il faut ajouter à cela la part vendue au prix "kororevaka" (à moins de 32000 Fmg/kg) qui représente 7% de l'ensemble.

Tableau 16
Prix moyen de la vanille préparée par les producteurs
selon la destination et le système de vente

Système de vente	Prix moyen en Fmg/Kg	Part / Qté totale vendue (en %)	Destination	Prix moyen en Fmg/Kg	Part / Qté totale vendue (en %)
Crédit en nature (vaky fleur)	10 000	0,1	Préparateurs – acheteurs	44 855	13,4
Vente au prix effectif (kororevaka)	31 750	6,5	Conditionneurs–stockeurs	43 181	1,6
Vente au prix "officiel"	49 554	93,4	Commerçant du village	49 257	82,8
Total	48 358	100,0	Autres	40 000	2,2
			Total	48 358	100,0

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui ont déclaré qu'ils ne cultivent pas de vanille ont été exclus.

Les producteurs–préparateurs ont ainsi du mal à vendre la vanille qu'ils apprennent à des prix conformes leur permettant une certaine marge. Il faut ajouter à cela la nécessité de disposer des équipements adéquats pour assurer la qualité du produit et son transport. Soulignons en effet que le prix moyen tombe à 34 000 Fmg lorsque le ramassage est effectué par le collecteur.

4- Problèmes et perspectives

L'analyse des conditions d'activité des producteurs et de leur performance donne déjà un large aperçu de l'ampleur de la crise que traverse la vanille aujourd'hui. L'étude des dynamiques en oeuvre au sein de la filière apporte un éclairage supplémentaire et permet de mieux appréhender les problèmes.

a. Les dynamiques en oeuvre chez les producteurs

. Un net recul de la production de 1994 à 1995

La quantité de vanille verte vendue en 1994 qui était de 16 209 kg est passée à moins de 11 400 kg en 1995, soit une baisse de près de 30%. Les producteurs réussissant en général à écouler (plus ou moins difficilement) la quasi-totalité de leur récolte, ce recul doit être imputé à une nette diminution au niveau de la production. Cette chute est du même ordre de grandeur que celle des exportations (officielles) qui est de -36% sur la même période.

Tableau 17
Evolution de la quantité de vanille verte vendue en 1995 par rapport à 1994

Selon la quantité de vanille verte vendue en 1994	Variation qté vendue en %	Part variation / var. totale en %	Selon l'ancienneté dans la culture de vanille : Nb d'années	Variation qté vendue en %	Part variation / var. totale en %
Ceux qui n'avaient rien produit	-	+18,8			
De 0 à 20 kg	8,6	1,8	Depuis moins de 5 ans	+6,0	+2,0
De 20 à 30 kg	-11,6	-3,1	Depuis 5 à 15 années	-21,1	-21,0
De 30 à 50 kg	-43,1	-17,9	Depuis 15 à 25 années	-43,1	-43,8
Plus de 50 kg	-40,3	-99,6	Depuis plus de 25 années	-36,9	-37,2
Total	-29,8	-100,0	Total	-29,8	-100,0

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui ont déclaré qu'ils ne cultivent pas de vanille ont été exclus.

Cette baisse a été particulièrement marquée chez les plus gros producteurs, puisque pour la catégorie de ceux qui ont produit plus de 30 kg en 1994, la diminution est de l'ordre de -40%. C'est seulement chez les nouveaux producteurs (qui cultivent depuis moins de 5 ans) que l'on enregistre une dynamique positive, mais qui reste limitée (+6%).

En moyenne, la quantité de vanille verte vendue par chaque producteur a baissé de près de 10 kg. La diminution est particulièrement forte chez ceux qui préparent eux-mêmes leur vanille (de près de 20 kg). Se situant un peu plus en aval de la filière, ces derniers ont sans doute plus ressenti l'ampleur de la crise.

Si on ne peut exclure un problème de rendement (une année de mauvaise récolte), il semble que ce recul résulte pour une large part de la démotivation des producteurs. Notons pour preuve que ceux qui n'ont rien produit en 1995 avaient vendu une quantité de vanille verte équivalent à 1868 kg en 1994. Ainsi, 39% de la baisse constatée est due à l'abandon provisoire de la culture de vanille au profit d'autres activités plus rémunératrices. On a d'ailleurs constaté plus haut que ceux qui n'ont pas eu de production en 1995 sont loin d'être les plus mal lotis, leurs revenus monétaires étant nettement au-dessus du niveau médian.

Le prix officiel de la vanille verte n'a pas évolué de 1994 à 1995, malgré l'inflation. Les prix "kororevaka" sont en moyenne passés de 4400 Fmg à 5300 Fmg le kilo. Les prix "crédit fleur" quant à eux sont passés de 2900 à 3800 Fmg. Mais l'évolution des prix relatifs s'est faite largement au détriment des producteurs. A titre indicatif, l'indice des prix à la consommation dans la capitale a connu une croissance de 40% d'octobre 1994 à octobre 1995. On ne dispose pas d'indice des prix pour la région enquêtée, mais le prix à la récolte du riz est passé de 670 Fmg à 775 Fmg le kilo, soit une hausse de 15,7%. On mesure ainsi la perte de pouvoir d'achat des producteurs, et les substitutions qui ont pu s'opérer.

Tableau 18
Evolution de la production de vanille de 1994 à 1995

Selon la perception des ménages producteurs	Nb producteurs en %	Evolution de la quantité de vanille verte vendue 94-95	Nb prod en %	Poids / qté totale vendue en 1994 (en %)
Extension des cultures	14,0	Quantité en hausse	27,1	19,2
Stagnation	42,8			
Régression des cultures	41,7			
Abandon	0,5	Même quantité	22,3	8,3
		Quantité en baisse	50,6	72,5
Total	100,0	Total	100,0	100,0

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui ont déclaré qu'ils ne cultivent pas de vanille ont été exclus.

Interrogés sur l'évolution de leur culture de vanille, près de 42% des producteurs déclarent qu'elle est en régression. Mais le bilan est encore plus alarmant lorsqu'on analyse de manière plus précise les évolutions par rapport à la campagne précédente. Pour plus de la

moitié des ménages enquêtés, à l'origine de 72,5% de la production en 1994, la quantité vendue est en baisse. La diminution est particulièrement marquée chez ceux qui cultivent depuis longtemps, puisque plus de 60% des producteurs pratiquant depuis plus de 15 ans ont vu une réduction de leur production. 27% seulement des exploitants ont connu une hausse de leur production (mais ces derniers pèsent pour moins de 20% en termes de vente en 1994).

La gravité de la situation se mesure également par le nombre limité de planteurs qui déclarent que leur culture est en extension (14% seulement). En fait, malgré les difficultés qu'ils rencontrent, ce sont chez les jeunes producteurs que l'on constate une évolution favorable. Pour plus de 30% de ceux qui cultivent depuis moins de 5 ans, la quantité vendue est en hausse. Ils constituent en grande partie le "camp des derniers optimistes".

Les raisons évoquées par ceux qui étendent leur culture sont pour 41% l'accès à plus de terre, pour 17,5% des prix attractifs et enfin, dans le même ordre d'idée, pour 8% suite au flottement. L'extension des cultures ne résulte donc pas directement, pour une large part, de facteurs économiques, mais découle de la situation sociale du producteur. Un quart seulement des 14% qui étendent leur culture évoquent les incitations économiques.

Concernant la cause des régressions, 45,6% des ménages imputent la baisse à un problème de rendement. Si la faiblesse des rendements découle en apparence de difficultés techniques, elle reflète aussi la démotivation des producteurs. L'insécurité constitue également un problème majeur puisque près du tiers des planteurs la citent comme principale raison de l'évolution négative des cultures. Enfin, 6% d'entre eux déclarent qu'ils manquent de moyens.

. Une dynamique à moyen terme moins sombre mais non moins inquiétante

Une appréciation de la dynamique à moyen terme de la culture de vanille s'avère nécessaire pour ne pas se limiter à des variations qui peuvent être saisonnières. Ainsi, nous avons demandé aux producteurs l'évolution du nombre de leurs plantations depuis cinq ans. Les réponses obtenues permettent un certain optimisme puisque pour 29% d'entre eux le nombre de leurs plantations a augmenté. En termes de revenus tirés de la production de la vanille, ces derniers représentent près de 48% du total. 10% seulement des ménages ont diminué le nombre de leurs exploitations. Ainsi, le nombre de plantations de l'observatoire est en légère hausse, passant de 1,04 par producteur à 1,27.

Tableau 19
Raisons de l'évolution de la culture de vanille depuis 5 ans

Variation de la surface et du nb de plantations	en % nb produit	en % revenus vanille	Si cultivent plus : principale raison de l'extension	en % nb produit	en % revenus vanille	Si cultivent moins : principale raison de la diminution	en % nb produit	en % revenus vanille
Elles ont augmenté	28,9	47,7	Héritage plantations	22,0	5,0	Vente plantations pour faire face besoins monét	4,2	3,6
Elles ont diminué	10,0	6,6	Maintenir revenu, malgré baisse prix	18,7	25,6	Prix non rémunérateurs	16,7	27,0
Elles n'ont pas varié	61,1	45,7	Culture intéressante	56,1	69,3	Pb de main-d'oeuvre	1,4	1,8
			Autres	3,2	0,1	Problème de sécurité	36,1	23,5
						Pb maladies, intempéries	33,3	41,0
						Autres	8,3	3,1
Total	100,0	100,0	Total	100,0	100,0	Total	100,0	100,0

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui ont déclaré qu'ils ne cultivent pas de vanille ont été exclus.

La raison principalement évoquée par ceux qui ont élargi la surface de leurs plantations est l'intérêt de la culture (56% des producteurs pesant près de 70% en termes de revenus). On a vu dans la première partie de l'étude que les prix réels au producteur ont connu une hausse notoire de 1991 à 1994. Pour 22% des ménages, la multiplication du nombre de plantations découle d'un héritage, et non d'une démarche réellement volontaire. Enfin, près de 19% des planteurs (recevant plus du quart des revenus de la vanille) ont étendu la culture pour essayer de maintenir le niveau de leurs revenus réels. Ainsi, malgré tout, les avis sont relativement partagés. Les possibilités de relance de la culture transparaissent mais les motifs mis en avant

par un nombre relativement important de producteurs mettent en évidence la nécessité d'un cadre réellement incitatif.

Les facteurs mentionnés par ceux qui ont réduit leurs exploitations relèvent de problèmes de fond, qui risquent de s'aggraver en l'absence de réaction des différents acteurs de la filière. L'insécurité est citée par 36% d'entre eux. Elle est liée à la désorganisation de la filière et au climat d'instabilité ambiant dans toute l'île. Un tiers évoquent les maladies et les intempéries, difficiles à surmonter en l'absence de structure d'appui technique efficace. Enfin, près de 17% (représentant 27% des revenus tirés de la vanille) déclarent que les prix ne sont pas assez rémunérateurs. La faiblesse de la part des revenus de la vanille exportée revenant aux producteurs constitue en effet une constante depuis les années 80, malgré la remontée depuis 1992.

Soulignons parallèlement que la cession ou l'abandon des exploitations est plus fréquente chez ceux qui pratiquent la culture depuis plus de 15 ans. 21% d'entre eux exploitent moins de plantations qu'il y a cinq ans. Il est logique que les plus âgés passent le relais aux plus jeunes, mais ce phénomène n'en reste pas moins le signe d'un désintérêt progressif, vu la dégradation continue de la situation de la filière.

Ainsi, si le bilan à moyen terme est légèrement moins sombre, il est très mitigé. Nous n'avons d'ailleurs mesuré ici que l'évolution du nombre des plantations. Nous ne disposons pas des chiffres précis sur la dynamique de la production depuis cinq ans. Mais si on se réfère aux données du commerce extérieur, à l'exception du pic de 1994 (largement en deçà des niveaux atteints dans les années 70), les exportations stagnent. On peut donc supposer que l'augmentation du nombre de plantations n'a pas donné lieu à une hausse de la production. Si la

majorité des ménages ont gardé leurs plantations, il n'est pas exclu qu'ils se soient moins investis dans la culture de vanille. En fait, l'extension des plantations depuis cinq ans met en évidence la sensibilité des producteurs au prix, et les espoirs d'une reprise de la filière dans le cas d'une évolution favorable de ce dernier. Mais cette dynamique positive depuis 1992 a été remise en cause lors de la dernière campagne, avec la baisse des prix réels et la désorganisation de la filière.

b. Les principaux problèmes rencontrés

. Des difficultés techniques et foncières avant tout ...

Lorsqu'on a interrogé les producteurs sur les problèmes qui mettent le plus en péril leurs exploitations de vanille, l'importance de la pression foncière apparaît. Un peu moins du quart des ménages (ayant perçu plus de 45% des revenus totaux de la vanille en 1995) considère que le manque de surface cultivable est la première contrainte évoquée risquant de remettre en cause la culture de vanille. Viennent ensuite les problèmes techniques tels que l'épuisement des sols, les maladies des vanilliers, ainsi que le vieillissement des plantations, mentionnés par plus de 37% des producteurs. La nécessité de la mise en place de structures d'appui technique se confirme.

Tableau 20
Principal problème qui met en péril l'exploitation de la vanille

Quel est le problème qui met le plus en péril votre exploitation de vanille ?	Nb producteurs en %	Poids / revenu total de la vanille en 1995 (en %)
Manque de surface cultivable, pression foncière	23,7	45,1
Epuisement des sols	13,0	8,4
Maladies des vanilliers	13,0	6,7
Vieillessement de la plantation	11,6	7,6
Le prix d'achat au producteur est trop bas	8,4	5,3
Manque de main-d'oeuvre	5,9	6,9
Intempéries faisant des dégâts (ex : cyclone)	2,5	2,5
Difficultés d'écoulement de la production, manque de desserte, enclavement	2,1	2,5
Endettement auprès de préparateur-acheteur ou des conditionneur-stockeur	0,0	0,0
Autres (essentiellement : insécurité, instabilité, etc)	19,8	15,0
Total	100,0	100,0

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui ont déclaré qu'ils ne cultivent pas de vanille ont été exclus.

Les facteurs économiques interviennent également, mais sont de second ordre. La faiblesse du prix d'achat au producteur, le manque de main-d'oeuvre, ou les difficultés d'écoulement de la production ne sont mentionnés comme principale contrainte que par une minorité. L'importance des problèmes fonciers et techniques est ainsi mise en exergue. Mais il faut également voir à travers ces réponses les difficultés des producteurs pour disposer des crédits nécessaires au renouvellement des plantations, ainsi que la faible motivation pour se lancer dans des investissements qui risquent d'être peu rentables.

... mais également l'insécurité et l'instabilité

L'insécurité et le climat d'instabilité ambiant apparaissent également inquiétants aux yeux des producteurs. Evoqués dans la modalité "Autres", les vols, la désorganisation de la filière, l'environnement instable sont considérés par près de 20% des ménages comme des problèmes majeurs risquant de mettre en péril leurs exploitations. Soulignons d'ailleurs que 72% des producteurs, représentant 65% des revenus tirés de la vanille, déclarent être victimes de vols sur pied. On mesure ainsi la gravité de la situation. D'une part, les gousses de vanille sont en général volées avant qu'elles n'atteignent leur maturité. D'autre part, les producteurs sont tentés de récolter avant la pleine maturation afin d'éviter les vols. Ce phénomène contribue ainsi à la dégradation de la qualité de la vanille vendue.

c. Les conséquences de la libéralisation vues par les producteurs

. Un avenir incertain...

Les opinions des producteurs sur les répercussions positives et les risques de la libéralisation (depuis mai 1995) apparaissent contradictoires, sinon très partagées. D'un côté, la moitié d'entre eux pensent que le principal effet bénéfique de la libéralisation est

l'augmentation des prix au producteur. Plus du tiers estiment que la diminution des contrôles permet de faciliter la commercialisation. De l'autre côté, 49% des producteurs craignent que la libéralisation n'engendre une disparition du prix officiel et n'entraîne une baisse des prix au producteur. Un peu moins du tiers mentionne comme principal risque la baisse de qualité de la vanille due à la disparition des contrôles.

Ces points de vue témoignent du désarroi des planteurs face à l'incertitude créée par la situation actuelle. Le climat d'instabilité et la désorganisation de la filière laissent présager un avenir complètement incertain. Soulignons que près du quart des producteurs déclarent à la fois que le principal changement provoqué par la libéralisation est la hausse des prix au producteur et que cette mesure risque de faire baisser les prix dans l'avenir avec la disparition des prix officiels. Cette contradiction apparente reflète en fait le souhait d'une libéralisation partielle par les producteurs, et notamment le maintien d'un prix officiel d'achat de la vanille verte.

Parallèlement, plus de 10% d'entre eux estiment que la libéralisation permet une réduction des contrôles et donc facilite la commercialisation, et en même temps, craignent qu'une baisse des contrôles n'engendre une baisse de qualité de la vanille. Il faut lire dans ces réponses le caractère particulièrement contraignant des contrôles dans le passé, créant des entraves à la commercialisation. Les producteurs ne désirent pas pour autant que les contrôles disparaissent, mais qu'ils soient organisés de manière plus efficace, sans qu'ils ne constituent des goulots d'étranglement.

Les planteurs font apparemment peu confiance à la loi du marché. Moins de 9% seulement considèrent la concurrence accrue entre les acheteurs comme un changement

réellement favorable. En revanche, 16% d'entre eux (représentant près de 30% en termes de revenus) évoquent le risque d'une augmentation du monopole des conditionneurs. Ces résultats mettent en évidence le souhait des producteurs d'une libéralisation progressive de la filière, et plus particulièrement de la mise en place de structures efficaces de contrôle assurant un développement harmonisé de la filière, profitant aux différents acteurs.

Tableau 21
Perception de la libéralisation de la commercialisation de la vanille par les producteurs

Principal changement provoqué par la libéralisation	Nb producteur (en %)	Poids/revenu tot vanille (en %)	Principal risque de la libéralisation pour les producteurs	Nb producteur (en %)	Poids/revenu tot vanille (en %)
Augmentation des prix au producteur	50,6	52,4	Disparition du prix officiel d'achat et baisse des prix au producteur	48,5	48,7
Réduction des stocks	2,3	0,7	Augmentation du monopole des conditionneurs	16,4	29,6
Moins de contrôles, plus de facilités commercialisation	33,5	39,0		Baisse qualité, par absence contrôle	32,1
Réduction des prélèvements de l'Etat	3,4	1,4	Pas de risque	2,7	0,4
Plus de concurrence entre les acheteurs	8,6	4,2	Autres	0,3	0,0
Pas de changement	1,6	2,4			
Autres	0,0	0,0			
Total	100,0	100,0	Total	100,0	100,0

Source : Observatoires ruraux 1995, Nos propres calculs. Ceux qui ont déclaré qu'ils ne cultivent pas de vanille ont été exclus.

...Sans un réel clivage entre les optimistes et les pessimistes

Si on essaie de dégager les facteurs qui déterminent l'optimisme ou le pessimisme des producteurs face à la libéralisation, les caractéristiques et les conditions d'activité de ces derniers expliquent difficilement les réponses. A partir de régressions logistiques, les estimations de la probabilité d'être optimiste (ayant répondu que la libéralisation entraînerait une hausse des prix au producteur) révèlent peu de résultats réellement significatifs. Les optimistes sont plutôt les nouveaux exploitants et les plus petits producteurs. D'un côté, ce résultat peut témoigner d'un potentiel de développement de la culture de vanille. Ce groupe attend apparemment des changements majeurs suite à la libéralisation pour accroître le niveau de leur production. Mais la démotivation des plus anciens dans la culture, ainsi que des plus gros producteurs se trouve également confirmée. Ayant assisté et subi la dégradation de la situation dans la filière au cours des quinze dernières années, ils sont de plus en plus

pessimistes sur l'avenir de la filière. Etant donné que ces derniers sont à l'origine de la majeure partie de la production, le peu d'espoir qu'ils ont, quant à une relance possible de la filière, est inquiétant. On constate enfin que ceux qui classent les problèmes d'ordre économique au premier plan des problèmes mettant en péril la culture sont les plus pessimistes. Ainsi, ces derniers estiment que la libéralisation ne constitue pas une solution pour améliorer la situation des producteurs.

La faible significativité des résultats montre qu'il n'y a pas de véritable clivage entre le camp des optimistes et celui des pessimistes. Aucune typologie claire des producteurs n'apparaît, et les caractéristiques des exploitants ne suffisent pas à apporter un éclairage sur leurs opinions respectives. Ces choix ne sont pas véritablement motivés, ce qui confirme le climat de doute et d'incertitude des ménages producteurs, un désarroi qui résulte de l'absence d'orientations claires dans la gestion de la filière.

Tableau 22
Les facteurs explicatifs de l'optimisme ou du pessimisme des producteurs face à la libéralisation
(estimations de modèles logits)

	Modèle Optimiste (hausse prix au producteur) / Pessimiste (baisse prix au producteur)
CONSTANTE	-0,05
ANCIENNETE DANS LA CULTURE :	
- Depuis moins de 5 ans	0,52 ***
- Depuis 5 à 15 ans	non significatif
- Depuis 15 à 25 ans	non significatif
- Depuis plus de 25 ans	modalité de référence
REVENUS TIRES DE LA VANILLE en 1995 :	
- Pas de revenus de la vanille	0,58 **
- Moins de 100 000 Fmg	1,26
- De 100 000 à 300 000 Fmg	0,47 ***
- Plus de 300 000 Fmg	modalité de référence
TYPE DE PROBLEMES RENCONTRES	
- Difficultés d'ordre économique (prix, écoulement production, endettement, main-d'oeuvre)	-1,4
- Difficultés d'ordre technique (manque de surface, épuisement sols, vieillissement plantations)	-0,5
- Difficultés saisonnières (maladies des vanilliers, intempéries, etc)	modalité de référence
AGE DES PRODUCTEURS	non significatif
TAILLE DES PLANTATIONS	non significatif
EVOLUTION DU NOMBRE DE PLANTATIONS DEPUIS CINQ ANS	non significatif
STATISTIQUES : Echantillon	221
Log vraisemblance	-142,2

Sources : Observatoires ruraux, MADIO 1995. Nos propres calculs.

*Mode de lecture : la modalité de référence est la modalité par rapport à laquelle est estimée la probabilité d'être optimiste (sur l'évolution des prix au producteur suite à la libéralisation). Un coefficient négatif signifie que la modalité correspondante diminue la probabilité d'être optimiste par rapport à la modalité de référence. Tous les coefficients chiffrés sont significatifs au seuil de 10 pour cent, sauf ceux marqués d'une ** (au seuil de 15%), et ceux marqués de *** (au seuil de 20%). Les coefficients non significatifs au seuil 20% sont notés non significatifs.*

. Le rôle particulièrement incitatif des prix

Nous avons déjà pu voir dans les différentes parties de cette analyse le caractère primordial d'un relèvement des prix au producteur pour assurer la survie et le développement de la filière. Le rôle particulièrement incitatif des prix est manifeste lorsqu'on interroge les producteurs sur leurs perspectives dans le cas d'une hausse de prix de la vanille verte. La quasi-totalité de ces derniers déclarent qu'ils vont accroître leur production dans ce cas de figure favorable. Et 93% affirment qu'ils renouvelleront leurs plantations, ou étendront les surfaces cultivées si le prix de la vanille augmente.

Tableau 23
Perspective dans le cas d'une hausse de prix de la vanille

Si le prix de la vanille augmente, allez-vous accroître votre production ?	Nb producteurs en %	Poids / revenu total de la vanille en 1995 (en %)
Oui, en replantant (remplacement des plants âgés ou nouvelles plantations)	92,7	90,4
Oui, en améliorant l'entretien des plantations et en utilisant des intrants	4,1	9,1
Non	3,2	0,5
Total	100,0	100,0

5. Les enseignements de l'exemple concret de la filière vanille

"Une filière à l'agonie", "la mort lente d'un produit de rente" : tels sont les titres évocateurs que l'on rencontre dans la presse depuis quelque temps à propos de l'avenir de la vanille malgache. Il est vrai que la crise traversée actuellement par la vanille risque de mettre en péril l'ensemble de la filière. La situation est telle que tous les acteurs, du stade de la production à l'exportation, sont touchés par le climat de débâcle qui prévaut. Les opérateurs qui en réchappent sont justement ceux qui ont parachevé l'oeuvre de délabrement de quinze années de politique "rentière", permise par un environnement quasi-monopolistique. Le recours à la fraude massive constitue en effet aujourd'hui le seul moyen de tirer des revenus conséquents de la vanille. On parle de 500 tonnes d'exportations frauduleuses en 1995. Cette pratique est condamnable non seulement par son caractère illicite et déloyal, mais aussi parce

qu'elle échappe à tout contrôle de qualité, une qualité qui faisait la renommée de la vanille malgache. Elle compromet l'avenir à moyen et long terme de la vanille malgache. Mais si la fraude est actuellement considérée comme un problème grave, nous avons choisi de ne pas nous attarder sur l'ampleur de ce phénomène. Nous nous sommes plutôt penchés sur les difficultés qui se cachent derrière ce dérèglement de la filière, et qui sont d'ailleurs à son origine.

Madagascar est en train de perdre progressivement une grande majorité de sa part de marché. Le manque à gagner à l'exportation est d'autant plus important que la demande mondiale est en expansion. En l'absence de réaction rapide et de stratégie adaptée pour reconquérir des marchés, afin d'assurer des revenus stables aux acteurs de la filière, la culture de vanille risque de disparaître. Deux problèmes majeurs doivent être mis en avant :

– d'une part, la stratégie appliquée depuis les années 80 a particulièrement défavorisé les producteurs. Alors que les prix à l'exportation ont fortement augmenté du milieu des années 70 au début des années 90, les producteurs ont connu une baisse, en termes réels, des prix qui leur sont versés. Même si une hausse notable des prix à la production a pu être constatée à partir de 1992, son niveau reste faible pour inciter les planteurs à s'investir plus dans la culture.

– d'autre part, la politique de prélèvements publics appliquée depuis une quinzaine d'année a fortement ponctionné les revenus des acteurs privés de la filière. La politique des prix administrés complètement déconnectés de l'évolution du marché était loin de constituer un cadre incitatif pour les différents acteurs.

Un tournant est amorcé en 1992 avec la baisse de la part des prélèvements publics. Mais malgré cela, l'impact de la démesure de la politique passée est aujourd'hui lourd à gérer. Par ailleurs, la taxe forfaitaire de 21\$/kg établie en 1995 reste élevée, compte tenu du niveau

des prix mondiaux et de l'agressivité de la concurrence indonésienne. La taxation de la vanille a de nouveau été revue. La loi des finances 1996 prévoit une taxe "ad valorem" de 25%. Il est difficile de prévoir l'impact de ce dernier revirement, mais on peut avancer que ce niveau de taxation reste encore trop élevé, sachant que parallèlement un taux faible permet de limiter les sous-facturations.

L'analyse des conditions d'activité des producteurs, à la base de la filière, a permis d'approfondir les dynamiques en oeuvre dans le secteur de la vanille. Parallèlement et consécutivement au problème lié à la politique de prix, les producteurs rencontrent des obstacles de taille. En premier lieu, le problème foncier apparaît primordial, en particulier la difficulté des jeunes d'accéder à la terre. En second lieu, l'ancienneté des cultures et le non renouvellement des pieds de vanille, ainsi que les maladies des vanilliers constituent des contraintes techniques que les planteurs ont du mal à surmonter. Il faut souligner ici que si ces facteurs ne sont pas directement d'ordre économique, ils découlent de la faible rémunération des producteurs, peu motivante, et ne permettant pas d'assurer les investissements nécessaires.

Les rendements sont extrêmement faibles. La dynamique à court terme est particulièrement alarmante avec une baisse constatée, de près du tiers de la production, en l'espace d'une campagne. L'insécurité mine les campagnes, les problèmes de vol sur pied de la vanille touchant près des trois quarts des exploitants. Les ménages se replient sur le riz pour assurer une autosubsistance. Les évolutions depuis les cinq dernières années laissent pourtant apparaître une relance possible de la filière. Le nombre de plantations est en légère hausse. Un tiers des planteurs ont étendu la surface de leurs vanilleraies. Les prix réels au producteur ont en effet connu une hausse marquée de 1992 à 1994. Mais, cette dynamique a été remise en cause lors de la dernière campagne.

Les opinions des producteurs sur l'impact de la libéralisation témoignent à ce propos d'un désarroi complet et d'un avenir totalement incertain. D'après eux, le retrait de l'Etat de la filière peut tout aussi bien engendrer une augmentation qu'une diminution des prix au producteur. La commercialisation est facilitée, mais avec le risque majeur d'une baisse de la qualité des produits. Ces derniers souhaitent en fait une libéralisation partielle de la filière, avec notamment le maintien d'un prix plancher de la vanille verte. Parallèlement, la mise en place de structures d'appui et de contrôle, plus efficaces qu'auparavant, s'avère indispensable. Enfin, le relèvement des prix au producteur constitue la priorité pour assurer l'avenir de la vanille, le rôle incitatif des prix est en effet largement démontré. Mais, pour que cette hausse soit envisageable, le taux de taxation doit être limité afin de permettre aux exportateurs de s'assurer une certaine marge, compte tenu du niveau des prix mondiaux et de la sévérité de la concurrence extérieure.

La crise traversée actuellement par la filière trouve donc son origine dans le passé. Si l'amorce de la stratégie de libéralisation des échanges et des prix constitue un tournant, elle n'a pas réellement permis une relance de la filière. Les producteurs font face à des problèmes structurels pouvant à terme mettre en péril la culture. A côté des facteurs purement économiques (le niveau des prix, les difficultés d'écoulement de la récolte, le manque de main-d'oeuvre), ces derniers soulignent les contraintes techniques qui constituent des obstacles insurmontables à l'échelle micro-économique de chaque producteur. La libéralisation, si elle s'avère nécessaire compte tenu des fortes distorsions que les politiques passées ont engendré, est loin de constituer une condition suffisante pour la relance de la filière.

CONCLUSION :

LE POIDS DES CONTRAINTES INTERNES AU PROCESSUS DE PRODUCTION

Le faible degré d'ouverture de l'économie malgache ne s'explique pas par les variables structurelles, telles que la taille du pays et sa densité, ainsi que le niveau des revenus par tête et celui des prix intérieurs. Une estimation de la valeur théorique des exportations et des importations, à partir d'un modèle construit sur un grand nombre de pays, montre que Madagascar est de plus en plus introverti par rapport à la "norme" internationale, malgré le pas franchi depuis la libéralisation des échanges. Ce phénomène résulte de la globalisation des échanges et surtout de l'importance croissante de la compétitivité-prix à l'échelle mondiale. L'île n'a pas su exploiter les gains de compétitivité résultant de la faiblesse de plus en plus marquée du niveau de ses prix.

Madagascar se situe pourtant dans une région particulièrement ouverte au commerce international. Les échanges intra-régionaux ont par ailleurs un poids significatif en Afrique Australe comparés aux cas des autres zones des continents du sud.

Le contexte mondial n'explique pas non plus l'extraversion limitée de l'île. Si la tendance est négative pour le café et les épices, l'évolution du commerce international des produits de la pêche et celle des biens non traditionnellement exportés par Madagascar sont propices au développement de ces derniers. Le caractère inéluctable d'une diversification apparaît ainsi. Mais l'incapacité du pays à tirer profit de la dynamique de la demande extérieure est illustrée par trois cas de figure. Ses parts de marché sur les produits de la pêche stagnent à un niveau extrêmement faible. La position de l'île sur le commerce mondial des

épices tend à s'affaiblir. Enfin, le net recul de l'offre malgache de café ne permet pas au pays de garder ses parts de marché.

L'analyse de la capacité de réponse de l'offre d'exportation montre que les effets incitatifs des mesures de libéralisation influant sur les prix et le taux de change ont effectivement joué. Mais ces facteurs n'expliquent qu'une faible part de l'évolution des exportations. Aux problèmes inhérents au processus de production s'ajoute l'importance d'une demande incompressible d'intrants importés qui limitent l'impact d'une variation du taux de change. Cette dépendance vis-à-vis des importations ne permet pas non plus aux mécanismes de substitution résultant d'un effet sur les prix d'agir pleinement.

L'exemple concret de la vanille met en exergue le poids des contraintes internes à l'offre. Si les politiques passées ont créées de fortes distorsions empêchant le développement de cette filière, les producteurs souffrent de graves problèmes structurels que la libéralisation ne peut résoudre. La pression foncière, le vieillissement des plantations, l'épuisement des sols, les maladies des vanilliers sont autant d'obstacles difficilement surmontables à l'échelle de chaque producteur. Les rendements calculés sont ainsi extrêmement faibles.

Si le relèvement des prix s'avère indispensable pour stimuler la production et éviter le repli des agriculteurs sur les activités d'autosubsistance, la marge de manoeuvre possible est limitée par la sévérité de la concurrence internationale. Compte tenu de ce fait, les opinions des producteurs sur les effets de la libéralisation témoignent d'un désarroi complet. Il souhaite le maintien d'un prix plancher et la mise en place de structures d'appui et de contrôle.

DEUXIEME PARTIE

LE POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR INDUSTRIEL SUITE A L'OUVERTURE EXTERIEURE

DEUXIEME PARTIE

LE POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR INDUSTRIEL SUITE A L'OUVERTURE EXTERIEURE

PARTIE II

LE POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR INDUSTRIEL SUITE A L'OUVERTURE EXTERIEURE

INTRODUCTION

Pourquoi porter un intérêt particulier au secteur industriel? Madagascar compte sur l'ouverture extérieure pour dynamiser son économie. Les limites d'une stratégie reposant uniquement sur les exportations traditionnelles de produits primaires ont été dégagées dans la partie précédente. D'une part, les perspectives de développement du marché mondial prévoient une évolution plus favorable pour les produits manufacturés. D'autre part, la diversification s'avère inéluctable pour minimiser les chocs externes et pour que des effets d'entraînement puisse s'opérer entre les différents secteurs. L'expansion des exportations manufacturières a pu être constatée même si ce mouvement n'est qu'à ses débuts. L'incitation des investissements par la création du régime des entreprises franches d'exportation vise à favoriser l'accès au marché extérieur. Suivant l'exemple de l'île Maurice et plus généralement des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, le pays espère une croissance tirée par les exportations manufacturières.

Du point de vue théorique, les enjeux de l'industrialisation ont fait l'objet de larges développements. Quelques points seront retenus pour donner un cadrage succinct de notre analyse. Pourquoi s'industrialiser? PACK (1988) explique l'attrait pour le secteur manufacturier par la possibilité d'une plus forte productivité du travail, la progression des prix relatifs des biens industriels, et les externalités que génèrent l'accumulation du capital humain, ainsi que les progrès technologiques, dont les autres secteurs pourraient bénéficier par un effet

de diffusion. Mais comme le relève RODRIK (1992b), la question ne se pose pas vraiment sur la nécessité de l'industrialisation. Les arguments couramment avancés, en particulier l'évolution des termes de l'échange et celle de la demande mondiale, devrait naturellement conduire progressivement les pays à l'industrialisation, en réponse aux changements des prix relatifs. On doit plutôt s'interroger selon l'auteur sur les motifs d'un encouragement et d'une accélération de l'industrialisation. La réponse donnée par celui-ci met en avant les imperfections du marché et les externalités qui, en l'absence de mesures spécifiques, laisseraient le secteur industriel dans une situation sous-optimale. Les externalités sont par ailleurs supposées plus fortes sur les industries exportatrices.

Parmi les déficiences du marché qui doivent être corrigées pour arriver à une industrialisation rapide, celles affectant le facteur travail concernent d'une part les rotations de la main-d'oeuvre qui peuvent induire les entreprises à limiter leurs investissements dans la formation du capital humain. D'autre part, les contraintes législatives et institutionnelles (salaire minimum, pression des syndicats) influent sur les comportements des entrepreneurs en matière d'embauche. Les résultats aussi bien en termes d'emploi que de qualification de la main-d'oeuvre seraient ainsi faibles en regard de l'objectif national d'industrialisation.

Par ailleurs, les investissements nécessaires dans le domaine de l'information et de la recherche technologique, à l'origine d'externalités positives, ne peuvent pas toujours être internalisés par les entreprises individuellement. De même, ces dernières tendent à se satisfaire d'un niveau de production leur permettant tout juste d'égaliser leurs prix et leurs coûts moyens sans chercher à exploiter les économies d'échelle potentielles.

La préférence des entreprises pour les solutions de facilité plutôt que d'entreprendre des activités innovatrices comportant des risques et des incertitudes constitue un des arguments évoqués par BALASSA (1988) en faveur de l'ouverture et de la compétition sur les marchés internationaux. KRUGMAN (1995) note par ailleurs qu'une partie du commerce international n'est pas régi par le marché mais par des comportements atomisés des entreprises. Il insiste alors sur l'importance de l'analyse de l'organisation industrielle.

Notre approche se justifie ainsi par la nécessité de se pencher non seulement sur les résultats globaux mais sur les dynamiques en oeuvre au niveau des entreprises. Elle complète l'analyse du commerce extérieur en dégagant les facteurs de blocage que ces dernières doivent surmonter pour obtenir une hausse conséquente des exportations manufacturières.

Soulignons au préalable que le champ de notre étude se limite aux évolutions du secteur industriel en réponse aux politiques adoptées par le pays et à l'environnement international. Mais nous ne chercherons pas à faire un examen précis de la compétitivité de l'industrie malgache par rapport à ses concurrents potentiels. D'une part, on a pu voir dans la partie précédente que pour un petit pays comme Madagascar, prendre de nouvelles parts de marché est relativement facile. La faiblesse des exportations manufacturières résultent en premier lieu de problèmes d'offre interne à l'économie et non des contraintes de débouchés. Le fait que Madagascar n'arrive pas à remplir ses quotas d'exportation de viandes, et de sucre en est le symptôme. D'autre part, une telle démarche requiert la collecte de données homogènes entre les pays. Elle contraindrait par ailleurs au choix de quelques secteurs spécifiques qui ne permet pas de toucher le secteur dans sa globalité. La compétitivité du pays sera évoquée essentiellement à travers la comparaison du niveau des salaires.

Dans le premier chapitre, les données recueillies lors d'une récente enquête (1995) feront l'objet d'une exploitation détaillée pour voir dans quelle mesure le tissu industriel peut être porteur de dynamique. Le poids du secteur dans l'économie, son niveau de concentration dans les différentes branches, son potentiel en matière de création d'emploi, l'articulation entre les différents secteurs ainsi que les contraintes auxquelles les entreprises doivent faire face seront analysés. On se penchera plus spécifiquement sur les performances des entreprises exportatrices pour vérifier si les effets d'externalités sont effectivement plus forts.

Le deuxième chapitre portera sur l'impact de la libéralisation sur le secteur industriel. Les distorsions induites par les orientations des interventions de l'Etat dans le passé ont été largement observées dans de nombreuses économies en développement. LALL (1987) met en exergue, pour le cas de l'Inde, les conséquences néfastes d'une restriction des importations, en obligeant les entreprises à utiliser des intrants et des équipements moins performants. PEREZ et PENICHE (1987) montrent en analysant l'industrie de l'acier au Mexique que les contrôles de prix n'incitent pas aux innovations et à l'amélioration de la qualité des produits, les entreprises n'éprouvant pas le besoin de stimuler la demande. Une forte taxation des profits ne favorise pas non plus les innovations, les bénéfices attendues revenant en partie à l'Etat. Un effet encore plus pervers, souligné par ATIYAS, DUTZ et FRISCHTAK (1992), apparaît lorsque l'Etat est prêt à soutenir les entreprises en perte de vitesse, ces dernières n'étant pas contraintes d'adopter des technologies pouvant améliorer leur viabilité. Pour étudier le cas malgache, on relèvera les retombées des politiques passées, mais on s'interrogera plus particulièrement sur la portée de la stratégie actuelle d'ouverture et de désengagement de l'Etat sur la relance du secteur industriel.

Etant donné que le bilan de l'ouverture reste jusqu'à présent mitigé, on s'interrogera dans le dernier chapitre sur la possibilité d'une relance grâce aux investissements étrangers. Avec la mise en place de la zone franche d'exportation, Madagascar compte en effet favoriser l'arrivée de capitaux étrangers pour remédier à la faiblesse de l'épargne intérieure et développer les industries exportatrices. Après avoir passé en revue les enjeux d'une telle stratégie, le poids et le rôle des investissements étrangers dans l'industrie malgache seront examinés. Enfin, quelles sont les conditions requises pour provoquer un flux conséquent de capitaux extérieurs? Et quels sont les résultats obtenus et les perspectives pour Madagascar dans ce domaine? Telles sont les questions auxquelles on cherchera à répondre en se référant au cas de quelques pays d'Asie et de l'île Maurice.

Chapitre 1

LES ATOUTS ET LES FAIBLESSES DU SECTEUR INDUSTRIEL

INTRODUCTION

Avec la libéralisation progressive de l'économie malgache, on compte sur le secteur privé, et notamment sur le secteur industriel, pour relancer l'offre et insuffler une nouvelle dynamique dans le pays. L'évolution de ce secteur, ses conditions d'activité, ses difficultés restent cependant très mal connues. L'efficacité d'une stratégie de relance de l'industrie locale dépend pourtant de la qualité des informations sur lesquelles elle se fonde. L'importance de la fiabilité et de la pertinence des informations est notamment soulignée par DE BANDT (1988) pour la définition et la mise en oeuvre des stratégies de développement⁽¹⁾.

L'exploitation des données du recensement industriel effectué en 1995 (sur l'exercice 1994) permet de pallier cette carence d'informations. Il a porté sur l'ensemble des entreprises industrielles du secteur formel de Madagascar. Le champ de l'enquête se limite aux unités appartenant aux branches manufacturières, y compris l'"agro-industrie", les "industries extractives" et les "bâtiments et travaux publics (BTP)", et qui possèdent un numéro statistique. Nous touchons ainsi l'ensemble du secteur industriel moderne.

En plus de la branche d'activité et du statut juridique, quatre autres typologies ont été retenues :

1) En comparant les chiffres sur l'indice de production industrielle établi par l'Institut National de la Statistique et ceux résultant des enquêtes du Ministère du Plan, une analyse de l'évolution des différentes branches sur la période 1991-1994 donne des résultats complètement contradictoires. Voir RANDRIANARISON (1995) et RAZAFINDRAKOTO (1994)

- le groupe d'utilisation des produits : biens alimentaires, autres biens de consommation, biens intermédiaires (y compris énergie), et équipements (y compris "BTP") ;
- l'origine des matières premières (importée/locale), d'une part, et la destination des produits finis ou semi-finis (exportation/marché local) d'autre part⁽²⁾;
- la propriété du capital (public, privé national, ou privé étranger)⁽³⁾ ;
- le régime fiscal (droit commun, code des investissements, ou zone franche).

I.- CARACTERISTIQUES DU SECTEUR INDUSTRIEL

1. Une concentration autour des industries alimentaires, textiles et du bois

Le recensement industriel de 1995 a permis de dénombrer 5890 entreprises en activité en 1994 sur le territoire national⁽⁴⁾. 90% d'entre elles sont des entreprises individuelles. Le secteur industriel compte donc 573 sociétés et quasi-sociétés. 127 sociétés sont agréées au régime du code des investissements, et 66 sont des entreprises franches.

Si on classe les entreprises selon l'origine du capital social : dans 25 d'entre elles les capitaux publics sont majoritaires ; quand à la participation étrangère, elle est majoritaire dans 214 entreprises.

Les entreprises industrielles à Madagascar se concentrent essentiellement autour de trois branches : l'"industrie alimentaire" (24%), l'"industrie du bois"(17,7%) et l'"industrie

2) Si plus de 50% des matières premières utilisées par l'entreprise sont d'origine locale, et si plus de 50% des produits sont destinés au marché local, l'entreprise est classée dans la catégorie "*local/marché local*"

3) On considère ici la participation majoritaire dans le capital social de l'entreprise

4) L'enquête a porté sur 640 entreprises. Elle a été exhaustive sur les SQS. En revanche, pour les entreprises individuelles, elle a concerné un échantillon représentatif.

textile"(12,3%). Si l'on y ajoute l'"agro-industrie"⁽⁵⁾, les "boissons", le "tabac" et les "corps gras", ces branches représentent les deux tiers des entreprises industrielles formelles.

Malgré cette concentration, un début de diversification des activités manufacturières mérite d'être mentionnée. Si on ne considère que les Sociétés et Quasi-Sociétés (SQS), l'"industrie textile" occupe certes une place importante, mais la répartition par secteur d'activité est relativement homogène si on exclue cette branche. Face à l'"industrie alimentaire", l'existence d'une "industrie de la papeterie et de l'édition" (9,7%) et d'une "industrie chimique" (9,8%), activités peu courantes dans les pays peu industrialisés, constitue le signe d'un potentiel de diversification de l'économie.

Tableau 1
Répartition des entreprises suivant la branche

BRANCHE	Entreprises Individuelles (EI)		Sociétés (SA, SARL, Société d'économie mixte, ...)		Total	
	nb d'entreprises	en %	nb d'entreprises	en %	nb d'entreprises	en %
Industries extractives	228	4,3%	24	4,2%	252	4,3%
agro-industrie	399	7,5%	32	5,5%	431	7,3%
Ind. alimentaires	1 372	25,8%	50	8,8%	1422	24,1%
Industrie de boissons	175	3,3%	37	6,4%	212	3,6%
Industrie de tabac	0	0,0%	8	1,4%	8	0,1%
Ind. des corps gras	48	0,9%	16	2,9%	64	1,1%
industrie textile	632	11,9%	93	16,1%	725	12,3%
industrie du bois	990	18,6%	54	9,4%	1044	17,7%
Papeterie,éditions	353	6,6%	55	9,7%	408	6,9%
Industrie du cuir	203	3,8%	16	2,9%	219	3,7%
industrie chimique	85	1,6%	56	9,8%	141	2,4%
Mat.construction	145	2,7%	30	5,2%	175	3,0%
Industrie métallique	247	4,7%	25	4,3%	272	4,6%
Industrie électrique	58	1,1%	5	0,9%	63	1,1%
Energie	0	0,0%	3	0,5%	3	0,1%
BTP	116	2,2%	47	8,2%	163	2,8%
industries diverses	267	5,0%	22	3,8%	289	4,9%
TOTAL	5 318	100%	573	100%	5891	100%

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

5) L'"agro-industrie" étant composée des industries de première transformation des produits du secteur primaire (produits agricoles tels que le café, le thé, le riz, le sucre, le sisal ; produits de la mer tels que les poissons et les crustacés ; produits de la sylviculture : le bois)

Nous retiendrons par la suite un regroupement en neuf secteurs d'activité (branches) pour une meilleure lisibilité des résultats. Les "industries des boissons", du "tabac" et des "corps gras" ont été classées dans l'"industrie alimentaire". Les "matériaux de construction", l'"industrie métallique", l'"industrie électrique", ainsi que les "industries diverses" ont été regroupés en une seule branche.

Un secteur industriel essentiellement orienté vers les biens de consommation.

A l'instar des pays faiblement industrialisés, le nombre d'entreprises produisant des biens d'équipements est faible à Madagascar. Un certain nombre d'auteurs dont HIRSCHMAN (1993) ont constaté, notamment pour les pays d'Amérique Latine, que l'industrialisation a commencé presque spontanément par la production finale de biens de consommation, avant de se tourner vers les biens semi-transformés et les machines. L'industrie malgache n'échappe pas à cette règle. En effet, le secteur des biens d'équipements, le "chaînon manquant" des systèmes productifs des économies en développement⁽⁶⁾, regroupe à Madagascar 15% des entreprises. Le secteur des biens intermédiaires représente moins du quart de l'ensemble. En revanche, plus de 60% des entreprises industrielles formelles produisent des biens de consommation.

A ce constat s'ajoute le fait que plus de 90% des entreprises trouvent essentiellement leurs débouchés sur le marché local. Le pourcentage équivalent est certes plus faible pour les SQS mais reste important (75%). Ces caractéristiques soulignent la dépendance du secteur secondaire vis-à-vis de la demande locale. Une baisse de la demande intérieure ne peut ainsi que se répercuter sur le niveau d'activité du secteur industriel.

6) Voir MICHALET (1983).

Tableau 2
Répartition des entreprises industrielles formelles selon le groupe d'utilisation,
et selon l'origine des matières premières et la destination des produits

Groupe d'utilisation	% nb d'entreprises			Origine des MP/ Destination produits	% nb d'entreprises		
	EI	SQS	Total		EI	SQS	Total
Alimentaires	36,6	21,5	35,1	local/marché local	92,3	57,5	88,9
Autres conso	25,3	34,0	26,2	import/ local	5,8	17,7	6,9
Biens intermédiaires	22,9	30,2	23,7	local/exportation	1,6	17,1	3,1
Equipements	15,2	14,3	15,0	Import/exportation	0,3	7,7	1,1
TOTAL	100	100	100	TOTAL	100	100	100

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs. MP : Matières premières,

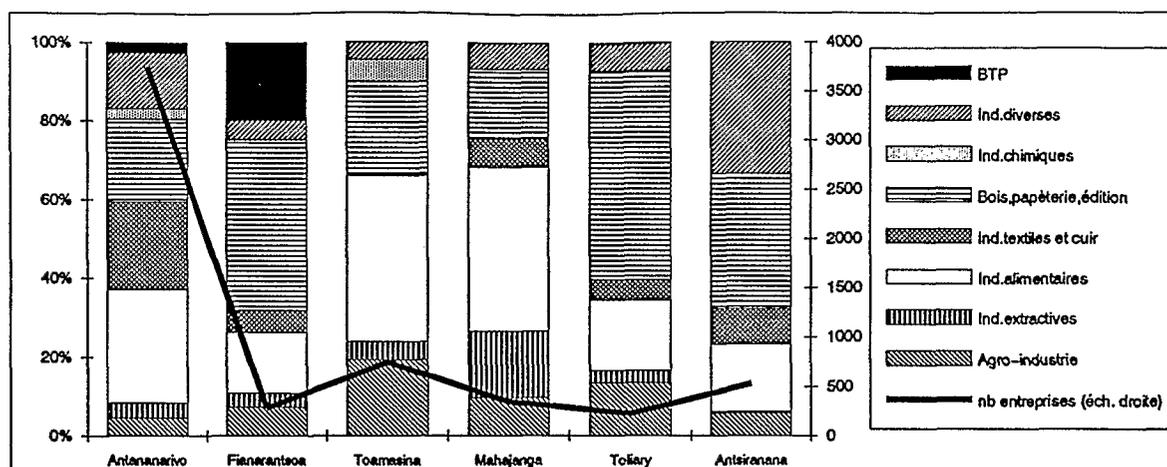
Une forte concentration géographique des entreprises.

Le secteur secondaire se caractérise par une forte concentration géographique. Le faritany d'Antananarivo regroupe 64% des entreprises industrielles formelles de l'Ile (et 57% sont dans la capitale). Ce résultat découle principalement du fait que la capitale est la mieux dotée en matière d'infrastructures.

Quelques entreprises dont le siège est basé dans la capitale possèdent des établissements dans les autres provinces, mais elles sont peu nombreuses (2%). Ainsi même en termes d'établissements, le poids en nombre des activités industrielles du faritany d'Antananarivo reste important (supérieur à 60%).

La ville d'Antananarivo réunit à elle seule 55% des entreprises individuelles formelles. Ce résultat peut s'expliquer par un plus faible taux d'enregistrement des activités dans les autres villes. Mais sachant que la capitale réunit également la grande majorité des SQS (70%), et que ces dernières a priori n'échappent pas à l'enregistrement statistique, la répartition géographique des entreprises industrielles formelles apparaît très inégale.

Graphique 1
Répartition des entreprises industrielles formelles dans les faritany



Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs. Ind : Industrie. Le nombre d'entreprises se lit sur l'échelle de droite.

La concentration est à l'origine d'un effet d'échelle favorisant les opérateurs industriels. Mais cette inégale distribution géographique a également des retombées négatives, notamment la faiblesse de l'effet d'entraînement sur l'économie régionale. La segmentation spatiale soulignée par HUGON et COUSSY (1986) résultant du faible développement des infrastructures apparaît.

Si le poids de la "branche alimentaire" et de l'"industrie du bois" est important dans toutes les provinces, quelques spécialisations régionales se dessinent : la place de l'"industrie extractive" dans le faritany de Mahajanga, les "industries diverses" (matériaux de construction, industries mécanique, métallique et électrique) à Antsiranana, et l'"agro-industrie" à Toamasina.

Démographie des unités de production.

L'âge moyen des entreprises industrielles formelles est de 9,6 ans. Mais si plus de 45% d'entre elles ont été créées après 1990, il existe un certain nombre d'établissements très anciens (8% ont plus de 25 ans et 16,2% plus de 15 ans). Les différences de longévité sont nettes entre les entreprises individuelles et les SQS. Ce sont plutôt les plus grandes qui ont une durée de vie élevée. Le quart des SQS ont été créées avant 1970. Et si l'âge moyen des SQS est de 15 ans, pour les entreprises de plus de 50 salariés, il est de 19 ans. Ce résultat apparaît logique compte tenu d'une meilleure résistance des entreprises de grande taille, et de l'environnement des petites entreprises plus concurrentiel, entraînant plus de créations et de disparitions. On peut supposer également qu'une petite entreprise qui réussit croît en taille au fil des années. Mais seule une analyse dynamique de l'évolution des entreprises de forte longévité permettrait de conclure sur ce point.

Par ailleurs, la dynamique de création des SQS permet de distinguer quatre sous-périodes:

- celle antérieure à 1975 a permis la création de grandes entreprises solides représentant aujourd'hui 24% des SQS existantes ;
- la phase d'"investissement à outrance" qui a vu la création d'un certain nombre d'entreprises de taille élevée ;
- la période allant de 1981 à 1986 apparaît fortement marquée par la crise. Soit il s'est créé relativement peu de SQS, soit un grand nombre de celles qui ont été créées ont déjà disparu. Les sociétés industrielles de cette période, qui fonctionnent encore, ne représentent en effet que 27,7% des SQS ;

– enfin, une montée des créations d'entreprises formelles peut être constatée suite à la libéralisation de l'économie puisqu'une augmentation des enregistrements peut être constatée à partir de 1987 en analysant le fichier des établissements de l'INSTAT. On note d'ailleurs ici que près de la moitié des SQS en activité en 1994 sont âgées de moins de 7 ans.

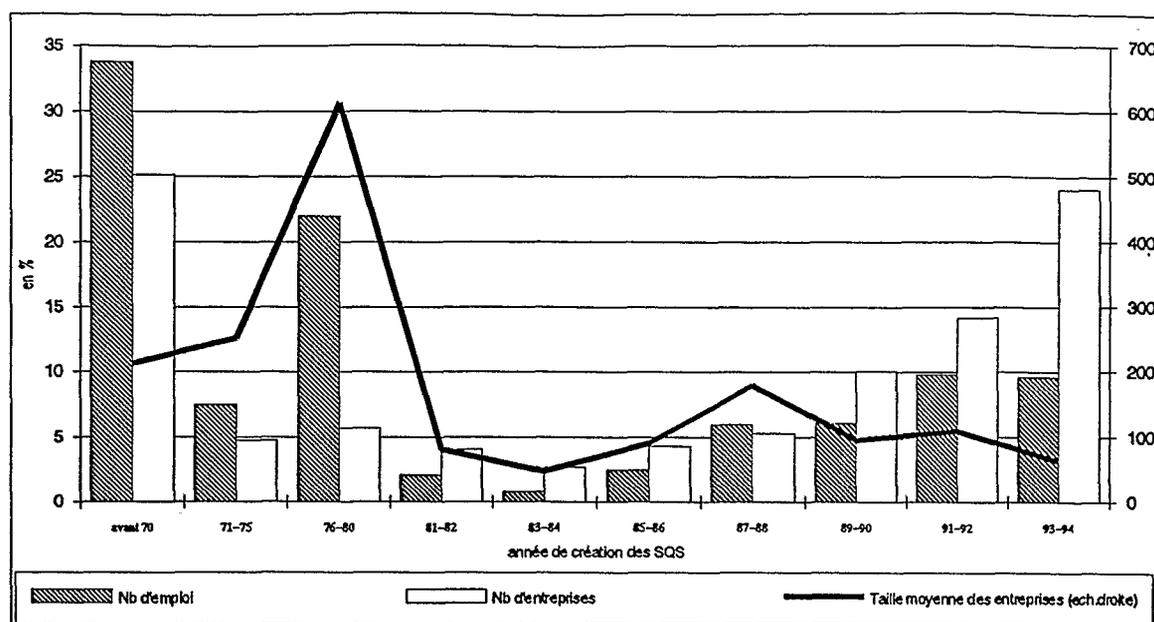
La taille moyenne des entreprises selon leur année de création laisse également apparaître les impacts des politiques économiques sur le tissu industriel. En effet, deux phénomènes que nous avons déjà mentionnés plus haut peuvent être avancés si l'environnement économique reste inchangé :

- d'une part, les petites entreprises ont une durée de vie plus courte compte tenu de l'importance de la concurrence ;
- d'autre part, les petites entreprises qui réussissent deviennent plus grosses.

Selon ces hypothèses, la taille moyenne des entreprises doit croître avec leur ancienneté.

Ces assertions se vérifient plus ou moins pour les entreprises individuelles, les plus récentes étant en moyenne de taille plus faible. L'évolution de la taille moyenne des sociétés industrielles à Madagascar selon leur année de création fait en revanche apparaître des périodes spécifiques. Les SQS créées à la fin des années 70 se caractérisent par une taille moyenne particulièrement élevée comparée à celle des plus anciennes. Celles dont l'année de création est 1987 ou 1988 se distinguent également par leur taille. En revanche, les entreprises de la première moitié des années 80 sont en moyenne de taille modeste malgré leur relative ancienneté. Ces faits confirment les effets de la politique favorisant les investissements à la fin des années 70, les retombées de la crise au cours de la période qui s'ensuit, et enfin, l'impact positif du début de la libéralisation sur le secteur industriel formel.

Graphique 2
Création brute des SQS industrielles formelles
et création brute d'emplois dans les SQS



Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

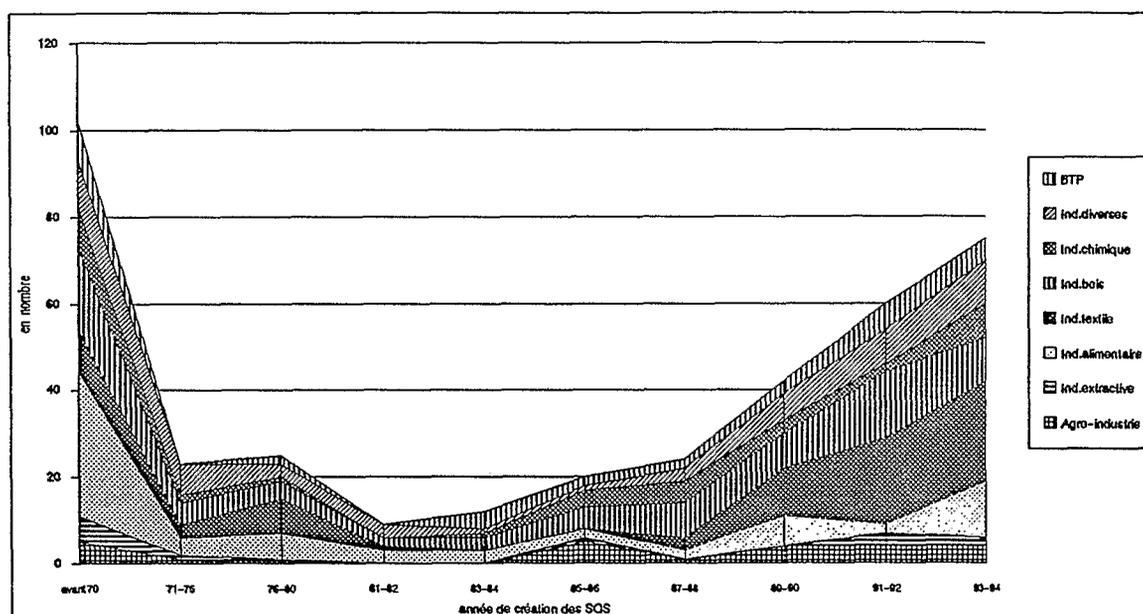
La croissance de la contribution du secteur privé formel à la création brute d'emplois, parallèlement au secteur informel, depuis 1988 trouve sa confirmation⁽⁷⁾. L'impact des mesures de libéralisation et d'encouragement des investissements privés transparaissent, bien qu'une plus longue période soit nécessaire pour mesurer les performances de ces entreprises récemment créées. Mais compte tenu des données disponibles, il est difficile de conclure sur la véritable dynamique, en terme de création nette, des entreprises.

L'ancienneté des entreprises diffère également selon la branche considérée. Les longévités les plus élevées sont enregistrées pour l'"industrie extractive" et l'"industrie alimentaire". Pour les "entreprises extractives", les EI se démarquent avec un âge moyen de

7) Voir : "L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans l'agglomération d'Antananarivo. Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase I", Projet MADIO, juin 1995.

plus de 20 ans (18 pour les SQS). Pour la "branche alimentaire", ce sont plutôt les SQS qui ont une ancienneté élevée avec près de 26 ans d'âge moyen (9 ans pour les EI).

Graphique 3
Création brute des SQS industrielles formelles selon la branche



Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

A l'autre extrémité, les entreprises de l'"industrie du bois, de la papeterie et de l'édition" sont en moyenne les plus jeunes, l'âge moyen est de 7 ans (7 ans pour les EI et 13 ans pour les SQS). La multiplication récente des entreprises textiles peut également être constatée, en particulier depuis la fin des années 80. La grande majorité des entreprises franches (créées depuis 1990) s'est notamment installée dans la "branche textile". Elle a pour conséquence une relative jeunesse des sociétés de cette branche (un peu moins de 9 ans).

II.- MAIN-D'OEUVRE ET EMPLOIS DANS LE SECTEUR INDUSTRIEL FORMEL

Le secteur industriel formel emploie 142 000 personnes à Madagascar. Si ce chiffre peut paraître conséquent relativement à d'autres pays d'Afrique sub-saharienne, il ne constitue qu'une infime proportion des actifs occupés du pays. En 1994, Madagascar comptait 6 269 000 personnes exerçant un emploi⁽⁸⁾. L'emploi industriel formel représentait donc 2,3% de l'emploi total. A titre de comparaison, il atteignait 26% en France, la même année. L'atrophie du secteur secondaire, et plus spécifiquement des industries manufacturières, est une des principales caractéristiques des pays en développement.

En fait, l'industrie formelle ne constitue qu'une partie du secteur industriel malgache. Par exemple, la phase 2 de l'enquête 1-2-3 a permis de dénombrier 66 000 emplois industriels informels, rien que dans l'agglomération d'Antananarivo⁽⁹⁾. A l'échelle nationale, l'ensemble du secteur industriel employait 343 000 personnes⁽¹⁰⁾. Finalement, l'industrie formelle regroupe 41,4% de l'emploi industriel total.

68% des personnes sont employées dans les sociétés et les quasi-sociétés, et les 32% restants dans les entreprises individuelles enregistrées. L'"industrie du textile et du cuir" arrive en première position avec 32 500 emplois, soit près du quart du total. Viennent ensuite l'"industrie alimentaire" (24 450 emplois), l'"agro-industrie" (21 400 emplois) et l'"industrie du bois, papeterie, édition" (18 100 emplois). A elles seules, ces quatre branches regroupent 68% de l'emploi industriel formel.

8) L'Enquête permanente auprès des ménages (EPM) a permis d'estimer la population active du pays à 6 177 000 personnes en 1993/1994. Moyennant une hypothèse de croissance annuelle de 3%, on obtient, pour 1994, 6 269 000 personnes. Voir ROUBAUD F., "L'emploi et les conditions d'activité de la population malgache en 1993/1994", MADIO, n°9501/E, Antananarivo, mars 1995, 25p.

9) Voir MADIO, "Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo : performances, insertion, perspectives. Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase 2.", MADIO, n°9515/E, octobre 1995, 50p.

10) ROUBAUD F., "L'emploi..." op.cit. p.13.

Tableau 3
Répartition de l'emploi dans les entreprises industrielles formelles

BRANCHES	Entreprises Individuelles		Sociétés et Quasi-Sociétés		Total	
	Emplois	%	Emplois	%	Emplois	%
Agro-industrie	1 860	4,2	19 540	20,2	21 400	15,1
Industries extractives	7 860	17,5	4 490	4,6	12 350	8,7
Ind. alimentaire, boissons, tabacs, corps gras	12 480	27,8	11 940	12,4	24 420	17,2
Industrie du textile et du cuir	4 030	9,0	28 460	29,4	32 490	22,9
Industrie du bois, papeterie et édition	11 760	26,2	6 340	6,6	18 100	12,8
Industrie chimique	240	0,5	3 990	4,1	4 230	3,0
Industries diverses	5 890	13,1	6 110	6,3	12 000	8,5
BTP	770	1,7	8 490	8,8	9 260	6,5
Energie	-	-	7 430	7,6	7 430	5,3
TOTAL	44 890	100	96 790	100	141 680	100

Sources: Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs.

La situation de l'emploi est fortement contrastée, suivant que l'on s'intéresse aux sociétés et quasi-sociétés ou aux entreprises individuelles. Dans les premières, deux branches sont les plus grandes consommatrices de main-d'oeuvre : le "textile et cuir" (30% des emplois), et l'"agro-industrie" (20% des emplois). Pour les secondes, c'est l'"industrie alimentaire" qui arrivent en tête avec 28% des emplois, suivie de près par l'"industrie du bois, papeterie, édition" (26% des emplois).

Si SQS et EI se distinguent par leur spécialisation, elles se différencient aussi fortement dans leurs caractéristiques internes. La taille moyenne des entreprises est de 24 personnes. Mais, les SQS comptent 169 employés en moyenne, alors qu'ils ne sont que 8 dans les EI. Quant à la taille médiane, elle est de 4 pour les EI, de 42 pour les SQS, et de 4 pour l'ensemble des entreprises. Ces résultats prouvent l'hétérogénéité interne du secteur industriel formel, le statut juridique constituant un bon critère de partition entre deux segments très différents.

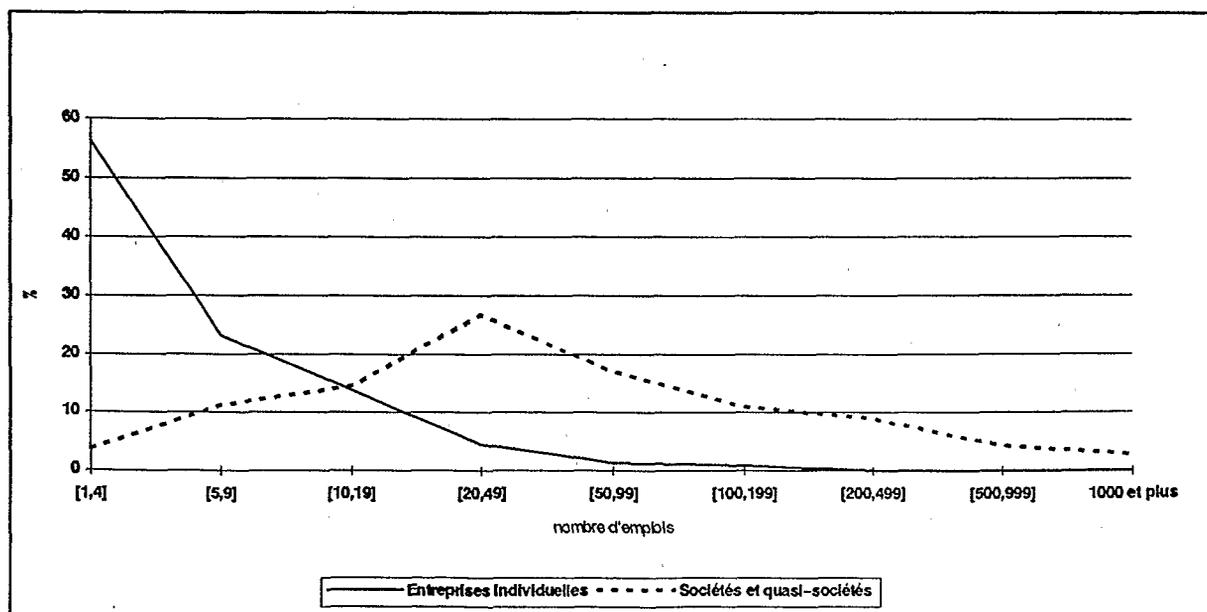
Pour les SQS, c'est évidemment dans le secteur de l'"énergie" que l'on rencontre les entreprises de plus grande taille (supérieure à 2 500 salariés). Dans les autres secteurs, les effectifs moyens sont très inférieurs avec 620 salariés dans l'"agro-industrie", 260 dans le

"textile" et 190 dans l'"industrie extractive". Du côté des EI, la taille moyenne par branche est toujours inférieure à 10 personnes, sauf dans l'"industrie extractive" (35 personnes).

Une petite minorité de grandes entreprises...

La distribution des entreprises par taille montre que plus de la moitié d'entre elles comptent moins de 5 personnes. A l'autre extrémité, les entreprises de plus de 100 personnes représentent moins de 3,4% des unités de production. Cette prédominance massive des micro-entreprises (moins de 5 employés) provient exclusivement des EI, qui en rassemblent plus de 99%. 93% des EI emploient moins de 20 personnes. A contrario, la répartition des emplois dans les SQS est beaucoup plus étale : moins de 4% sont des micro-entreprises, 52% peuvent être considérées comme des PME (de 5 à 49 emplois), et le reste emploient 50 personnes et plus, dont 27% de plus de 100 personnes.

Graphique 4
Distribution du nombre d'entreprises par taille



Sources: Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs.

Ce résultat est particulièrement intéressant, dans la mesure où il montre que les PME, souvent considérées comme le "chaînon manquant" du tissu industriel africain, revêtent une importance considérable à Madagascar. Les PME représentent 43% des entreprises (2 510 entreprises) et 23% de l'emploi (32 000 emplois) du secteur industriel formel.

Encore conviendrait-il d'ajouter à ces PME formelles, les quelques PME que l'on peut trouver dans l'industrie informelle. Cette présence des PME, qui s'insèrent entre les micro-unités du secteur informel et les grandes entreprises, est un signe du dynamisme industriel malgache, sur lequel il faudra compter à l'avenir.

... qui génèrent la majorité des emplois

Le bilan de la distribution du nombre d'entreprises est totalement inversé si l'on raisonne en termes d'emplois créés. Alors que les entreprises de plus de 1 000 personnes représentent moins de 0,3% des entreprises, elles "pèsent" 30% de l'emploi. Si l'on descend jusqu'à 100 personnes, on trouve 3,4% des entreprises et 64% des emplois. Inversement, les micro-industries formelles, qui englobent 51% des entreprises, ne rassemblent que 7 300 emplois, soit 5% de l'emploi total.

La rémunération des emplois industriels

La rémunération annuelle moyenne des salariés de l'industrie formelle se montait à 1,582 millions de Fmg en 1994, soit l'équivalent de 132 000 Fmg par mois. Il s'agit du salaire brut, y compris les cotisations sociales à la charge des employés et retenues à la source par l'employeur, ainsi que les avantages en nature. La branche de l'"énergie" apparaît comme le

secteur le plus rémunérateur, avec 2,584 millions par an. Trois autres branches versent plus de 2 millions à leurs employés : l'"industrie chimique" (2,151 millions), l'"agro-industrie" (2,143 millions), et les "BTP" (2,004 millions). Toutes les autres branches se situent entre 1 et 1,5 millions.

Ce palmarès résulte en grande partie d'un effet de structure provenant du poids relatif entre EI et SQS qui varie sensiblement d'une branche à l'autre. En effet, les salariés des SQS sont largement mieux payés que leurs homologues des EI. En moyenne, l'écart est de 1 à 2,2, avec 846 000 Fmg pour les seconds et 1,894 millions de Fmg pour les premiers. Il varie de 1 à 1,8 dans l'"industrie alimentaire", à 1 à 3,9 dans l'"agro-industrie". Que ce soit dans les EI ou les SQS, l'"industrie du textile et du cuir" paient le plus mal ses salariés.

Si le salaire brut constitue un indicateur pertinent de la rémunération des salariés, du point de vue de l'employeur, c'est le coût du travail qui doit être pris en compte. Il convient donc de sommer le salaire brut versé aux employés avec les différentes cotisations sociales à la charge de l'employeur que doit acquitter l'entreprise pour l'embauche de salariés. Le coût total annuel moyen du travail dans l'industrie formelle est de 1,969 millions, dont 1,582 millions de salaire brut et 386 000 Fmg de "charges sociales employeurs". Les charges sociales constituent donc près de 20% du coût du travail.

III.- CAPITAL ET INVESTISSEMENT

Le capital du secteur industriel formel

Le montant total du capital du secteur industriel formel (hors "industrie énergétique"), évalué au coût de remplacement, est de 1 705 milliards de Fmg. Les entreprises de notre champ sont nettement plus capitalistiques que les unités de production informelles. Si on rapporte le stock de capital à la valeur ajoutée, le ratio est de 2 contre 0,6 pour l'informel. Il convient cependant de distinguer les entreprises individuelles des SQS. Le montant moyen du stock de capital est de 2,4 milliards chez ces dernières, alors qu'il n'est que de 60 millions pour les EI (soit 40 fois plus faible). Mais le choix de distinguer les entreprises enregistrées des unités de production non enregistrées se révèle aussi pertinent, puisque le capital est estimé à 2 millions en moyenne pour les entreprises industrielles informelles⁽¹¹⁾.

La majorité du capital du secteur industriel formel (hors "industrie énergétique") est détenu par des opérateurs privés malgaches (60%), 27% du capital est étranger. Les capitaux publics ne représentent ainsi qu'une faible part de l'ensemble.

Tableau 4
Structure du capital du secteur industriel formel

BRANCHES	Montant moyen par entreprise (millions Fmg)		Montant total du capital (milliards de Fmg)	Structure du capital (en % de sa valeur)							
				Entreprises individuelles				Sociétés et Quasi-Sociétés			
	EI	SQS		Terrains chantiers immeubles	Machines Matériel de transport	Autres	Total	Terrains chantiers immeubles	Machines Matériel de transport	Autres	Total
agro-industrie	29	9 161	301	38,0	56,3	5,7	100	18,0	76,4	5,5	100
Industrie extractive	375	1 984	133	40,0	59,6	0,4	100	18,9	74,5	6,6	100
Ind. alimentaires	54	3 520	479	18,0	80,0	2,0	100	28,9	55,0	16,2	100
Industrie du textile et du cuir	15	1 193	142	20,5	60,7	18,8	100	23,9	70,2	5,8	100
industrie du bois, papeterie édition	46	988	170	38,0	57,7	4,3	100	18,7	74,9	6,5	100
industrie chimique	3	1 386	78	35,7	64,3	0,0	100	38,3	51,4	10,4	100
industries diverses	81	1 295	163	32,6	60,7	6,7	100	36,1	53,2	10,7	100
BTP	10	5 063	239	0,0	4,8	95,2	100	10,8	88,3	0,9	100
TOTAL (hors énergie)	60	2 434	1 705	31,5	64,6	3,9	100	22,9	68,6	8,5	100

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs. Les données de l'industrie énergétique étant incomplètes et difficiles à extrapoler, nous avons choisi de ne pas les inclure dans notre analyse.

11) Voir : MADIO, "Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo : Performances, Insertion, Perspectives. Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase 2", MADIO n°9515/B, Octobre 1995, 52p.

Au niveau agrégé, le stock de capital est essentiellement constitué de machines et de matériels de transport. Les terrains, chantiers, immeubles comptent pour moins d'un tiers du capital même pour les entreprises individuelles. S'agissant d'industries manufacturières, ce résultat mettant en avant le poids des équipements en machine est logique.

L'"agro-industrie", et dans une moindre mesure les "BTP", sont pourvus d'un volume moyen de capital nettement supérieur à celui des autres secteurs. Les "industries alimentaires" se situent également au dessus de la moyenne. A l'autre extrémité, l'"industrie du bois, de la papeterie et de l'édition", l'"industrie textile", ainsi que les "industries diverses" sont relativement peu dotées en capital.

Un taux d'utilisation du capital relativement faible

La faiblesse du taux d'utilisation du capital est souvent évoquée dans les pays en développement. Elle peut constituer le signe d'une inadéquation des investissements aux caractéristiques de la demande. Madagascar n'échappe pas à cette règle. Le taux d'utilisation du capital est estimé à 73% en moyenne pour l'ensemble du secteur industriel formel (75% pour les SQS). Ces chiffres révèlent par ailleurs un potentiel encore inexploité. La capacité de production du secteur industriel est loin d'être pleinement utilisée. Les chefs d'entreprise déclarent qu'ils peuvent accroître leur production de plus de 35% en moyenne avec l'équipement dont ils disposent actuellement et sans embaucher.

Cependant ces moyennes cachent de fortes disparités. Paradoxalement, le taux d'utilisation du capital est plus faible pour les entreprises de petite taille. Il est de 70% chez les entreprises de moins de 5 salariés, alors qu'il atteint 77% pour celles qui emploient plus de 200

personnes. Les taux les plus faibles sont enregistrés dans les entreprises individuelles de la branche "BTP", ainsi que dans les sociétés de l'"industrie chimique" (67%).

Investissement dans le secteur industriel formel.

L'investissement total réalisé au cours de l'exercice 1994 s'élève à 235 milliards de Fmg. Il est de 183 milliards si on exclut l'"industrie énergétique", soit 11% du montant total du capital. Rapporté à la valeur ajoutée du secteur, on obtient un taux d'investissement de 22%. A titre de comparaison, le taux d'investissement est près de 7 fois moindre dans l'informel (3,2%). Si ce taux d'investissement peut apparaître relativement élevé compte tenu de la conjoncture économique, il s'explique par l'importance des investissements dans un certain nombre de sociétés de grande taille. A cela s'ajoute le développement de la zone franche et des entreprises agréées au code des investissements qui contribuent à la hausse du niveau de l'investissement.

Tableau 5
Structure de l'investissement du secteur industriel formel en 1994

BRANCHES	Montant moyen par entreprise (millions Fmg)		Montant total de l'investissement (milliards de Fmg)	Structure de l'investissement (en % de sa valeur)							
				Entreprises individuelles				Sociétés et Quasi-Sociétés			
	EI	SQS		Terrains chantiers immeubles	Machines Matériel de transport	Autres	Total	Terrains chantiers immeubles	Machines Matériel de transport	Autres	Total
agro-industrie	4,3	1 615	53	60,2	36,6	3,2	100	13,2	85,6	1,2	100
Industrie extractive	3,6	122	4	29,6	70,4	0,0	100	-8,3	101,6	6,7	100
Ind. alimentaires	11,0	274	48	3,5	91,9	4,7	100	22,8	59,6	17,6	100
Industrie du textile et du cuir	0,9	226	25	1,5	96,8	1,7	100	25,4	68,3	6,3	100
industrie du bois,papeterie édition	7,5	126	24	32,5	62,9	4,6	100	13,2	75,6	11,2	100
industrie chimique	0,0	132	7	100,0	0,0	0,0	100	15,7	70,8	13,5	100
industries diverses	0,1	164	14	44,5	46,2	9,3	100	38,2	51,6	10,2	100
BTP	0,1	179	8	23,1	51,3	25,6	100	14,4	79,7	5,9	100
Energie*	-	17 369	52	-	-	-	100	67,8	21,8	10,4	100
TOTAL	5,8	356	235	16,8	78,8	4,4	100	31,6	59,8	8,6	100
TOTAL (hors énergie)	5,8	267	183	16,8	78,8	4,4	100	19,1	72,9	8,0	100

Sources: Recensement industriel,1995, MADIO, nos propres calculs. Les chiffres négatifs correspondent à des désinvestissements (vente de capital).

40% des entreprises ont investi au cours de l'année 1994. Elles ont été plus nombreuses dans les sociétés, puisque 60% d'entre elles ont investi. L'investissement moyen par entreprise

est de 6 millions pour les EI, et 267 millions pour les SQS, en excluant les industries énergétiques. Les entreprises de la branche "énergie" se démarque en effet largement du lot par l'importance de leurs investissements. L'"agro-industrie" se distingue également avec un niveau d'investissement moyen dépassant 1,5 milliards de Fmg. A l'autre extrémité, l'"industrie extractive" se révèle assez peu dynamique avec un niveau moyen d'investissement relativement faible, alors que le tableau précédent montre que cette activité est relativement capitalistique, en particulier à grande échelle.

Si on se penche sur le cas des entreprises franches, leurs contributions à l'accumulation du capital est relativement modeste en 1994. Le montant total de leurs investissements atteint à peine 14 milliards de Fmg. Le niveau moyen par entreprise y est de 207 millions de Fmg, alors que pour les entreprises agréées au code des investissements la moyenne dépasse 480 millions. Rapporté au stock de capital accumulé dans la zone franche depuis sa création (évalué à 63 milliards), les investissements représentent 22% de l'ensemble. Un taux d'investissement supérieur à la moyenne peut en revanche être noté, puisqu'il est de 24% pour l'ensemble des entreprises franches.

Par ailleurs, un certain dynamisme des entreprises plus anciennes mérite d'être souligné. Plus de 60% des investissements proviennent de sociétés créées avant 1980. Mais ce résultat découle en partie d'un effet de taille, sachant que les entreprises anciennes sont en moyenne de grande taille. Les investissements des entreprises dont la création est postérieure à 1992 représentent 10% du montant total. Si une analyse approfondie des performances de ces dernières est nécessaire pour évaluer leur contribution en terme d'investissement, le poids de ces jeunes entreprises, sur lesquelles certains décideurs fondent leurs espoirs, reste encore limité.

IV.- PRODUCTION, INSERTION ET CONCURRENCE

1. Le poids du secteur industriel formel.

La dynamisation du secteur industriel revêt aujourd'hui une importance cruciale pour relancer l'économie. La connaissance du poids effectif de ce secteur constitue ainsi un enjeu majeur. Le chiffre d'affaires du secteur industriel formel a atteint 2 844 milliards de Fmg au cours de l'exercice 1994. Cependant, si on raisonne en termes de production industrielle, en retirant les activités commerciales (achat et revente de marchandises en l'état d'acquisition) que certaines entreprises réalisent parallèlement à leurs activités manufacturières, le secteur industriel formel a produit 2 588 milliards de Fmg de biens manufacturés et a créé 1 052 milliards de Fmg de valeur ajoutée.

Tableau 6
Chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée du secteur industriel formel malgache
(exercice 1994, en milliards de Fmg)

BRANCHE	CHIFFRE D'AFFAIRES	PRODUCTION	VALEUR AJOUTEE
agro-industrie	460	412	177
Industries Extractives	87	85	43
Ind. alimentaires	636	601	233
Ind. textiles et du cuir	436	445	149
Ind. bois, papeterie, édition	170	164	67
industrie chimique	143	123	43
industries diverses	173	146	57
Energie	580	433	215
BTP	159	179	68
TOTAL	2 844	2 588	1 052

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

Pour saisir l'ensemble du secteur industriel malgache, il est nécessaire d'y ajouter la contribution de l'industrie informelle. A partir des données de l'enquête sur le secteur informel (enquête 1-2-3, phase 2)⁽¹²⁾, on estime la valeur ajoutée du secteur industriel informel au sens strict (c'est-à-dire les entreprises ne possédant pas de numéro statistiques) à 360 milliards de Fmg au niveau national. Ainsi, l'ensemble du secteur industriel formel et informel représente

12) Voir : MADIO, "Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo : Performances, Insertion, Perspectives. Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase 2", MADIO n°9515/E, Octobre 1995, 52p.

15,5% du PIB officiel, la partie *formelle* représentant 11,6%. DE BANDT, BOUSSEMART et RABIER (1986) expliquent la faible part du secteur industriel par la structure de la société malgache favorisant la "sphère de circulation" au détriment de la sphère de production, même s'ils soulignent que ce phénomène n'est pas une spécificité malgache. Cette prédilection pour les activités de circulation ont d'ailleurs été mises en évidence récemment dans le secteur informel (MADIO, 1995b).

La valeur ajoutée du secteur industriel formel se répartit de façon relativement homogène entre les entreprises privées nationales, étrangères et publiques. 37% du PIB industriel formel provient de celles dont le capital est détenu majoritairement par des étrangers. Les entreprises privées nationales sont à l'origine de 34% de la valeur ajoutée du secteur.

2. La structure de la production et des coûts.

L'analyse de la structure de la production et de la valeur ajoutée révèle un secteur industriel relativement peu diversifié. L'"industrie alimentaire" et l'"agro-industrie" (première transformation de produits primaires en grande partie destinée à l'industrie alimentaire) représente près de 40% de la production et de la valeur ajoutée totale. Si on ajoute à ces deux branches l'"industrie textile" et l'"industrie énergétique", on a près des trois quarts du PIB industriel. Cette concentration au niveau des branches cache cependant une relative diversité des produits fournis par ce secteur, (en particulier par l'"industrie alimentaire"). Une diversité qui mérite d'être soulignée en comparaison à d'autres pays peu industrialisés.

Plus de 50% de la production sont des biens de consommation courants. Les biens intermédiaires (y compris "énergie") représentent un peu moins de 40% de l'ensemble. A

l'instar des pays en développement, la production de biens d'équipements est limitée (environ 10% de la production totale si on inclut les "BTP", et moins de 3% en excluant cette branche).

L'"industrie extractive", "énergétique", et dans une moindre mesure l'"agro-industrie" se caractérisent par un fort taux de valeur ajoutée (ratio de la VA rapportée à la production). Ce résultat s'explique par le fait que les consommations intermédiaires de ces dernières sont à faibles prix en regard de la production fournie. L'exploitation des ressources naturelles locales peu coûteuses permet en effet une activité à forte valeur ajoutée. Pour les autres branches, le niveau de ce ratio se situe plus ou moins dans la moyenne des standards internationaux. Notons par exemple que pour l'"industrie textile", le taux de valeur ajoutée est de 33% égal à celui qui prévaut en France dans le même secteur en 1990 ; pour l'"industrie chimique", on a un taux de 35%, alors qu'il est de 30% en France. Ainsi, il semble que le choix d'industrie intensive en main-d'oeuvre a permis de compenser les éventuels retards technologiques de l'industrie malgache.

Tableau 7
Structure de la production et des coûts du secteur industriel formel

BRANCHE	Structure par branche			Taux de valeur ajoutée	Décomposition de la valeur ajoutée			
	Chiffre d'affaires	Production	Valeur ajoutée		masse salariale	Impôts et taxes	EBE	Total
agro-industrie	16,2	15,9	16,9	43,0	30,5	3,9	65,6	100
Industries Extractives	3,0	3,3	4,1	50,9	37,9	6,0	56,1	100
Ind. alimentaires	22,4	23,2	22,1	38,7	16,2	7,7	76,1	100
Ind. textiles et du cuir	15,3	17,2	14,2	33,5	36,8	2,0	61,2	100
Ind. bois, papeterie, édition	6,0	6,3	6,3	40,4	35,3	2,6	62,1	100
industrie chimique	5,0	4,8	4,1	34,8	25,5	8,6	65,9	100
industries diverses	6,1	5,6	5,4	39,3	36,3	7,4	56,3	100
Energie	20,4	16,8	20,4	49,7	12,9	45,5	41,6	100
BTP	5,6	6,9	6,5	38,1	36,4	19,5	44,1	100
Total	100	100	100	40,7	25,7	14,4	59,9	100

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

La décomposition fonctionnelle de la valeur ajoutée met en évidence la faiblesse de la part des frais de personnel, en particulier pour l'"industrie alimentaire" et "énergétique". La

masse salariale représente en moyenne un quart de la valeur ajoutée. Si le poids des frais de personnel est un peu plus élevé pour les activités intensives en main-d'oeuvre : l'"industrie du bois, de la papeterie et de l'édition" (35%), l'"industrie extractive" (38%), l'"industrie textile" (37%) et les "BTP" (36%), il se situe à moins de la moitié de la valeur ajoutée. Ce résultat constitue l'une des spécificités de l'industrie malgache qui bénéficie d'une main-d'oeuvre peu coûteuse.

L'Etat perçoit 14,4% de la valeur ajoutée du secteur industriel formel, soit 152 milliards de Fmg. A l'exception du secteur de l'énergie qui est soumis à des impositions spécifiques, ce sont les "BTP" qui subissent la plus forte pression fiscale.

Le taux de marge brute d'exploitation (excédent brut d'exploitation/VA) est particulièrement élevé. L'EBE représente près de 60% de la valeur ajoutée. Il atteint même 76% pour l'"industrie alimentaire", et 66% pour l'"agro-industrie" ainsi que l'"industrie chimique". Ces dernières bénéficient de la faiblesse du poids de la masse salariale. Cette importance de la part de l'EBE dans la valeur ajoutée montre que, du point de vue de la rentabilité économique, les entreprises industrielles bénéficient d'une marge conséquente pour accroître leur compétitivité. C'est apparemment l'existence de monopole sur certains produits industriels qui autorise des niveaux élevés du taux de marge, malgré la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs. Une densification du tissu industriel, en particulier au niveau des grandes entreprises, pourrait donc inciter à la recherche d'une plus grande compétitivité qui d'ailleurs permettra une ouverture accrue sur le marché international.

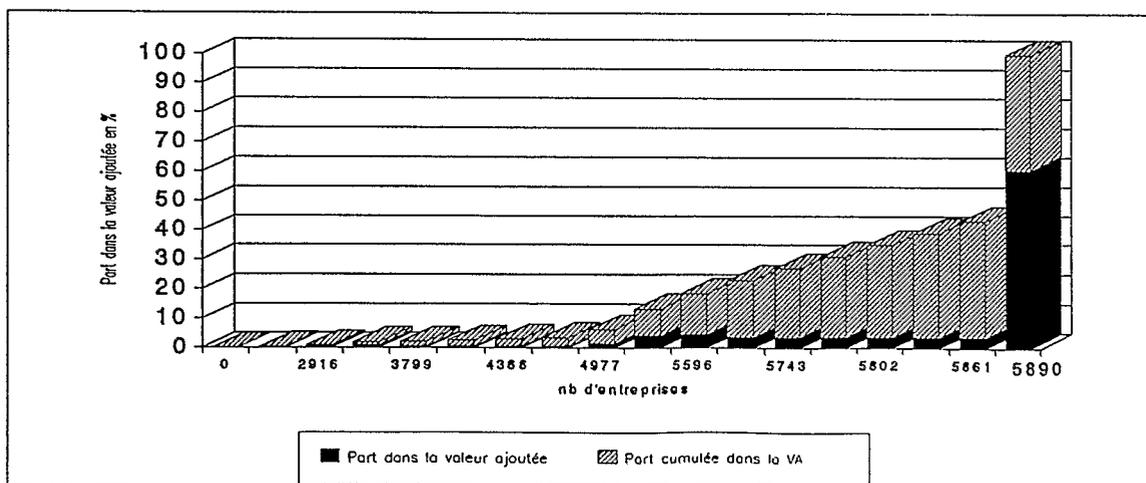
3. Les performances économiques du secteur industriel formel

L'analyse du niveau moyen d'activité par entreprise révèle une nette différence entre les entreprises individuelles et les SQS. Si la valeur ajoutée moyenne est de 28 millions pour les entreprises individuelles, elle est de 1,6 milliards pour les sociétés et les quasi-sociétés, soit un rapport de 1 à 57.

Les entreprises individuelles (90% des entreprises) qui regroupent 32% de la main-d'oeuvre industrielle ont créées 149 milliards de Fmg de valeur ajoutée, soit 14% seulement du PIB du secteur industriel formel.

La répartition selon la taille des entreprises est encore plus discriminante puisque les micro-entreprises (employant moins de 5 salariés) ne sont à l'origine que de 1,4% de la valeur ajoutée, alors qu'elles représentent 51% des entreprises industrielles formelles. La valeur ajoutée annuelle moyenne atteint à peine 5 millions de Fmg chez ces dernières. Les PME (de 5 à 49 salariés, soit 42% des entreprises du champ étudié) ont fourni en revanche près de 14% du PIB industriel formel.

Graphique 5
Distribution des entreprises suivant le montant de la valeur ajoutée



Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

Cette concentration est encore plus marquée si on se penche sur la distribution des entreprises suivant leur apport en terme de valeur ajoutée. 3,5% des entreprises sont à l'origine de 85% du PIB du secteur industriel formel. Une trentaine d'entreprises sur les 5890 fournissent 60% de la valeur ajoutée manufacturière.

Que ce soit en termes de valeur ajoutée, ou en termes d'excédent brut d'exploitation, l'"industrie énergétique" et l'"agro-industrie" se distingue par leur niveau d'activité, suivie d'assez loin de l'"industrie alimentaire". En revanche, si on analyse le résultat net (bénéfice ou perte) de chaque entreprise, ce sont celles des branches "alimentaire", "chimique" et "textile" qui ont en moyenne les capacités d'autofinancement les plus conséquentes.

En rapportant la valeur ajoutée au nombre de travailleurs, la productivité apparente du travail est près de 3 fois supérieure dans les grandes entreprises comparée à celle des EI. Mais cette différence se réduit si on tient compte du nombre d'heures travaillées au cours de l'année.

Mais l'indicateur choisi pour mesurer la productivité du travail présente un certain biais. En effet, il faut tenir compte des différences entre les technologies utilisées, en particulier le poids relatif du capital et du travail selon le type d'entreprises.

La thèse qui stipule le lien entre la productivité du travail et le niveau des rémunérations, mise en avant notamment par STIGLITZ (1986), doit être relevée. La faible productivité des EI peut en effet résulter du bas niveau des salaires dans ces entreprises comparés à ceux distribués dans les SQS. On peut d'ailleurs soulever ici le paradoxe entre la recherche d'une plus forte valeur ajoutée des activités, et le fait de considérer la faiblesse des

salaires comme un atout, alors que cette caractéristique peut se traduire négativement sur la productivité.

Tableau 8
Quelques indicateurs moyens du niveau d'activité des entreprises
du secteur industriel formel

BRANCHE	Valeur annuelle moyenne en millions de Fmg de l'exercice 1994								Productivités apparentes du travail du capital					
	Chiffre d'affaires		Valeur ajoutée		EBE		Capacité auto-financement		VA/L1		VA/L2		(VA/K)	
	EI	SQS	EI	SQS	EI	SQS	EI	SQS	EI	SQS	EI	SQS	EI	SQS
agro-industrie	113	13 134	18	5 394	14	3 505	4	173	3 807	8 710	2,4	3,2	0,6	0,6
Industries Extractives	118	2 518	54	1 293	23	791	4	141	1 565	6 898	2,3	5,2	0,1	0,7
Ind. alimentaires	166	3 339	52	1 340	45	947	44	470	6 681	12 484	4,8	7,1	1,0	0,4
Ind. textiles et du cuir	19	3 852	10	1 287	8	778	4	222	2 154	4 933	2,8	2,9	0,7	1,1
Ind. bois, papeterie, édition	51	918	20	360	12	229	7	100	2 281	6 233	1,6	3,5	0,4	0,4
industrie chimique	9	2 536	2	760	0	502	0	248	806	10 663	2,3	5,4	0,7	0,5
industries diverses	34	1 815	14	577	5	349	2	152	1 742	7 715	2,2	4,2	0,5	0,4
Energie	-	193 203	-	71 765	-	29 880	-	-708	-	28 888	-	16,6	-	-
BTP	8	3 377	5	1 440	0	643	-2	309	721	7 960	2,4	4,1	0,2	0,3
Total	84	4 178	28	1 574	20	909	17	235	3 326	9 327	2,4	5,0	0,5	0,6

Source : Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs. VA: valeur ajoutée. EBE : Excédent Brut d'exploitation. Capacité d'autofinancement : Résultat net de l'exercice. L1: nombre de travailleurs. L2 : nombre d'heures de travail par an. K : valeur du capital au coût de remplacement. VA/L1 est exprimée en milliers de Fmg/travailleur. VA/L2 est exprimée en milliers de Fmg/heure.

Les limites de l'indicateur choisi en matière de mesure de la productivité doivent être considérées. La faiblesse des ratios VA/L s'explique notamment pour le textile par l'intensité en travail. On peut toutefois remarquer que pour l'"agro-industrie" qui est relativement intensif en capital, et qui est tourné vers le marché extérieur, elle ne se distingue pas ici par une plus forte productivité de leur facteur travail. La thèse mettant en avant les exportations comme facteur de production implicite ne se vérifie donc pas pour cette branche ⁽¹³⁾.

Si les ratios que nous présentons ici sont le plus souvent utilisés pour analyser le rendement et la situation financière de chaque entreprise, l'application de la même méthode au niveau agrégé (par branche) permet de dégager les spécificités de chaque branche et d'évaluer leur performance globale.

13) Nous comparerons plus loin les productivités apparentes des entreprises exportatrices et non exportatrices à l'intérieur d'une même branche, ce qui permettra de limiter les biais résultant de la structure des différentes branches.

Tableau 9
Quelques indicateurs du rendement économique, de la rentabilité financière
au niveau de chaque branche (SQS)

BRANCHE	Valeur totale en milliards de Fmg Exercice 1994		Rendement du capital (EBE / K) en %	Capacité théorique d'endettement en % (capacité auto- financement/dette)	Indicateurs de chances de survie (frais financiers/EBE) en %
	EBE	Capacité auto- financement			
agro-industrie	111	6	38,3	1,4	45,0
Industrie extractive	19	3	39,9	2,4	21,0
Ind. alimentaires	105	52	26,9	22,9	8,6
Ind. textile et du cuir	85	24	65,3	6,1	45,9
Ind. bois, papeterie, édition	25	11	23,1	19,6	24,0
industrie chimique	28	14	36,2	17,7	17,9
industries diverses	29	12	27,0	9,9	31,0
Energie	90	-2	-	-1200	80,0
BTP	30	15	12,7	10,4	43,3
Total	522	135	35,6	8,6	39,7

Source : Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs. Nous nous limitons ici aux sociétés et quasi-sociétés, les dettes et les frais financiers étant pratiquement inexistantes pour les entreprises individuelles. Plus le ratio des chances de survie est faible, plus la situation de la branche est meilleure.

Le niveau du rendement apparent des immobilisations est relativement élevé (36%). Ceci s'explique notamment par l'importance de l'excédent brut d'exploitation dans la valeur ajoutée. On retrouve d'ailleurs ici la spécificité de la branche "textile". Le rendement du capital est pour cette activité près de deux fois supérieur à celui des autres branches. La particularité de l'"industrie textile" découle en particulier du fait qu'elle nécessite relativement peu de capital, qu'elle est intense en main-d'oeuvre, alors que le niveau des rémunérations est particulièrement faible à Madagascar.

A contrario, le rendement apparent du capital est très faible pour le secteur des "Bâtiments et des Travaux Publics". Ce dernier est en effet le plus capitalistique après l'"agro-industrie", mais elle ne se distingue pas par sa performance.

La mesure de la rentabilité financière au niveau de chaque branche nous donne un indice des difficultés que connaît le secteur industriel malgache, malgré un rendement économique satisfaisant. Seule l'"industrie alimentaire" se démarque du lot avec une capacité théorique d'endettement dépassant 20%. Cette branche est également celle qui a le plus de

chances de survie à court et moyen terme compte tenu de la faiblesse de la part des frais financiers dans l'excédent brut d'exploitation. Elle est suivie dans cette hiérarchie par l'"industrie du bois, de la papeterie et de l'édition", et de l'"industrie chimique". Malgré ses performances en terme de rendement, l'"industrie énergétique" apparaît en revanche en très mauvaise posture. Ce résultat révèle de graves problèmes de gestions financières dans les monopoles publics. On peut également souligner les difficultés de l'"industrie textile" et de l'"agro-industrie". Elles sont certes moins importantes, mais la capacité d'autofinancement de ces dernières se révèle limitée. Les charges financières pèsent apparemment lourd pour les grandes entreprises du secteur industriel formel.

4. L'articulation du secteur industriel formel à l'économie locale

Plus de 60% des unités industrielles formelles produisent des biens de consommation. Moins du quart fournissent des biens intermédiaires. Même si ces dernières sont un peu plus nombreuses chez les grandes entreprises (30%), le secteur industriel malgache n'est pas en mesure de répondre lui-même à ses besoins en intrants manufacturés. La faible intégration du secteur industriel a été constatée au début des années 80 par DE BANDT, BOUSSEMART et RABIER (1986). Nous donnons ici une mesure précise de la dépendance extérieure et du poids de la sous-traitance en 1994.

. La dépendance du secteur industriel formel vis-à-vis de l'extérieur

Les achats de matières premières importées ne sont majoritaires que pour un nombre limité d'entreprises (6% des EI et 25% des SQS). Mais ces chiffres ne reflètent pas le poids réel des importations dans la consommation intermédiaire de l'ensemble du secteur industriel formel.

Pour réaliser sa production en 1994, l'industrie formelle a acheté 552 milliards d'intrants importés, soit 40% de l'ensemble des matières premières et fournitures, et 32% des consommations intermédiaires. La part des intrants importés atteint 47% si on ne considère que les sociétés et les quasi-sociétés (le taux est de 7% pour les EI).

Si on ajoute à cela les achats de biens d'équipements qui sont en grande partie d'origine importée, on mesure la forte dépendance du secteur industriel malgache vis-à-vis de l'extérieur. On peut ainsi entrevoir l'ampleur de l'impact d'une hausse du taux de change (Fmg/devises étrangères) sur le secteur secondaire. A titre de comparaison, la part des consommations intermédiaires importées est de 28% au Cameroun dans les entreprises de plus de 20 salariés⁽¹⁴⁾.

Tableau 10
La dépendance des entreprises industrielles formelles vis-à-vis des intrants importés

BRANCHES	Part des achats d'intrants importés / total			Répartition des intrants importés		
	EI	SQS	Total	EI	SQS	Total
Industrie extractive	7,2	43,8	38,6	1,0	1,9	1,8
agro-industrie	0,7	22,8	20,2	1,5	8,1	7,8
Ind.alimentaire,boissons,tobacs,corps gras	4,6	35,1	21,7	40,0	13,2	14,1
Industrie du textile et du cuir	13,7	55,7	54,4	6,1	27,5	26,8
industrie du bois, papeterie et édition	6,3	34,4	23,8	10,6	3,2	3,5
industrie chimique	41,1	63,3	63,1	1,3	9,2	9,0
industries diverses	36,7	74,4	66,5	39,5	10,2	11,1
Energie	-	69,7	69,7	-	23,6	22,9
BTP	0,0	24,1	24,1	0,0	3,1	3,0
TOTAL	6,7	47,4	40,3	100	100	100

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

La part des achats d'intrants importés selon les branches est révélatrice de l'hétérogénéité du tissu industriel. L'"agro-industrie", l'"industrie alimentaire" ainsi que l'"industrie du bois, la papeterie et l'édition" apparaissent les mieux intégrées à l'économie locale. Un cinquième seulement de leurs intrants sont d'origine extérieure. Elles utilisent les ressources naturelles du pays.

14) Voir : DIAL, DSCN, "L'industrie Camerounaise dans la crise, 1984-1992", novembre 1993.

A l'inverse, l'"industrie énergétique", les "industries diverses" et l'"industrie chimique" sont fortement dépendantes des importations. Plus de 60% de leurs intrants proviennent de l'extérieur. Si on ajoute à ces branches l'"industrie du textile et du cuir" qui consomme plus de 50% de produits importés, une relative désarticulation du secteur industriel est mise en lumière. Seules la filière alimentaire et celle du bois sont susceptibles d'entraîner une dynamique locale. Ces dernières ne peuvent d'ailleurs exercer un réel effet d'entraînement que sur l'agriculture (principal secteur d'origine de leurs intrants), et non sur les autres industries.

Deux types d'activités contribuant chacune pour la moitié de la valeur ajoutée industrielle coexistent à Madagascar : d'une part, l'"industrie alimentaire", l'"agro-industrie", l'"industrie du bois" et les "BTP" qui utilisent en grande partie des ressources locales ; et d'autre part, les autres branches qui se caractérisent par une forte dépendance extérieure. La présence de l'"industrie textile" dans ce second groupe est a priori surprenante, puisqu'elle révèle l'inexistence d'une véritable filière textile intégrée, et cela malgré le poids de cette activité dans l'économie malgache. On peut d'ailleurs noter que plus du quart des intrants importés sont destinés à l'"industrie textile", alors que celle-ci ne contribue que pour 15% à la formation de la valeur ajoutée industrielle. Cette activité est, avec l'"industrie énergétique", celle qui est la plus consommatrice de produits importés.

Cette faible intégration de l'"industrie textile" est d'autant plus préoccupante que, comme le soulignent BOUSSEMART et RABIER (1988), la majorité des pays émergents qui ont réussi dans cette branche sont arrivés à mettre en place une filière intégrée. La Turquie, l'Inde, et dans une moindre mesure le Pakistan et le Brésil ont pratiqué une stratégie de descente de filière en accroissant leur production de coton pour arriver jusqu'à l'expansion des

exportations de produits textiles et de vêtements. La Corée du Sud et Taïwan sont en revanche partis du marché qu'ils ont conquis sur le commerce mondial de vêtements pour remonter la filière.

Une volonté de développer artificiellement une filière intégrée mènerait à un échec d'après les tenants d'une segmentation des activités selon les avantages comparatifs des pays. Contraindre les entreprises à se fournir localement irait évidemment à l'encontre de la stratégie de libéralisation des échanges, et pourrait nuire à la compétitivité de ces dernières (LALL, 1987 ; ASHOFF, 1988). Mais il faut souligner que Madagascar dispose déjà d'une industrie textile relativement dense. La relative intégration de la filière coton/textile a été relevée par HUGON (1988). Un certain nombre d'entreprises franches opérant dans la confection avaient prévu de s'approvisionner localement en tissus. Elles regrettent cependant soit l'inexistence d'une offre locale suffisante, soit la faible qualité des produits des firmes malgaches se situant en amont de la filière.

L'analyse non plus en terme de branche mais d'unité de production montre que 23% des entreprises industrielles du secteur formel utilisent des intrants importés dans leur processus de production (21% des EI et 46% des SQS). L'évaluation de la part moyenne des consommations intermédiaires d'origine extérieure met en évidence l'existence d'entreprises fortement dépendantes des importations. En moyenne, chez les grandes entreprises des branches "*chimique*", "*textile*" et "*diverses*", qui consomment des produits importés, ces derniers représentent 60% des intrants. Si l'on suppose que ces importations sont incompressibles, les produits locaux équivalents n'existant pas, cette dépendance les rend sensibles à toute mesure touchant les importations (mesures douanières, politique de change), en particulier les entreprises qui n'exportent pas la majorité de leur production.

. L'origine des matières premières importées

Les opérateurs industriels ne cherchent apparemment pas à diversifier l'origine de leurs fournisseurs. La France est le partenaire privilégié des industriels. Elle fournit 37% des matières premières importées (hors pétrole) utilisées par l'industrie locale. Cette concentration découle de l'héritage historique, notamment des relations commerciales qu'entretiennent les deux pays depuis la période coloniale. En élargissant le champ géographique, plus de 50% des produits importés sont d'origine européenne. Ce continent est donc le principal fournisseur de l'industrie malgache.

Les relations avec les voisins de l'Océan Indien méritent également d'être soulignées, l'Ile Maurice et la Réunion⁽¹⁵⁾ contribuent à l'approvisionnement du secteur industriel pour un montant équivalent à 18% des consommations intermédiaires.

Si une tendance à la diversification s'amorce avec l'utilisation d'intrants en provenance d'Afrique du Sud (8%), et du continent asiatique (le Japon : 5% ; Singapour : 4,7%), celle-ci reste relativement limitée. L'absence d'information sur les fournisseurs potentiels, la fermeture du pays au cours des années 80 et enfin l'éloignement géographique de l'Ile des principaux circuits commerciaux n'ont pas favorisé la recherche de nouveaux fournisseurs.

Ces chiffres sur les origines des produits importés sont cependant à analyser avec prudence dans la mesure où ils découlent des déclarations des industriels qui n'importent pas forcément directement leurs marchandises. Les origines des produits importés mais achetés sur le marché local ne sont pas toujours faciles à déterminer.

15) Les échanges avec l'Ile de la Réunion sont distingués de ceux avec la France en général dans le commerce extérieur malgache, compte tenu de leur importance.

. La faiblesse de la sous-traitance

20% seulement des entreprises industrielles sous-traitent une partie de leur production. Ce pourcentage est un peu plus élevé pour les grandes entreprises puisque la sous-traitance concerne 31% de ces dernières, alors qu'elle ne touche que 19% des EI.

Tableau 11
La place de la sous-traitance dans les entreprises industrielles formelles

BRANCHES	Montant de la production sous-traitée (en milliards de Fmg)	Montant de la sous-traitance / coûts des intrants (%)	Nb d'entreprises ayant recours à la sous-traitance (%)
Industrie extractive	2,8	6,0	47
agro-industrie	5,4	2,0	13
Ind. alimentaire, boissons, tabacs, corps gras	4,9	1,2	4
Industrie du textile et du cuir	9,0	2,7	14
industrie du bois, papeterie et édition	2,6	1,7	37
industrie chimique	0,1	0,1	23
industries diverses	1,4	1,3	25
Energie	5,8	2,1	67
BTP	11,6	10,4	17
TOTAL	44,0	2,4	20

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

Le secteur industriel formel sous-traite pour un montant de 44 milliards de Fmg (dont 40 milliards pour les SQS), ce qui représente moins de 3% de l'ensemble des intrants et moins de 2% de la production industrielle. Les "BTP", et dans une moindre mesure l'"industrie extractive" se démarquent avec un recours à la sous-traitance un peu plus marqué (respectivement 10% et 6% du coûts des intrants). Mais ces chiffres soulignent une fois de plus une certaine désarticulation du secteur industriel avec des liens extrêmement limités entre les entreprises. La faiblesse des relations intersectorielles a d'ailleurs déjà été soulignée par HUGON (1988).

Dans 40% des cas, les entreprises qui sous-traitent font appel à des travailleurs à domicile. Soulignons cependant que ces derniers ne réalisent que 5% de la production totale sous-traitée par le secteur industriel formel. Si dans 29% des cas on a recours aux entreprises de petite taille (moins de 5 salariés), leur poids est négligeable si on considère la production

qu'elles réalisent pour le secteur industriel. Les entreprises plus de 5 salariés contribuent au total pour plus de 90% de la production sous-traitée. Soulignons cependant que les entreprises dont la taille dépasse 100 personnes ne sont sollicitées que dans moins 2% des cas.

Tableau 12

La part des services industriels fournis par les entreprises industrielles formelles

BRANCHES	Montant des travaux industriels réalisés pour d'autres entreprises (en milliards de Fmg)	Part des services industriels / recettes hors commerce (%)	Nb d'entreprises réalisant des travaux industriels pour d'autres entrep. (%)
Industrie extractive	0,2	0,3	3,1
agro-industrie	4,7	1,1	38,5
Ind.alimentaire,boissons,tobacs,corps gras	5,5	0,9	5,8
Industrie du textile et du cuir	13,0	3,0	14,7
industrie du bois, papeterie et édition	7,8	3,8	12,7
industrie chimique	2,7	2,3	5,4
industries diverses	1,3	0,9	23,6
Energie	43,9	11,0	66,7
BTP	38,6	24,3	6,3
TOTAL	118,0	4,6	13,7

Sources: Recensement industriel,1995, MADIO, nos propres calculs.

Si on se place du côté de l'offre de services industriels fournis par les entreprises industrielles, ces derniers réalisent des travaux pour d'autres entreprises (locales ou extérieures, et tous secteurs confondus) pour un montant de 118 milliards de Fmg. Ces services représentent moins de 5% de l'ensemble des recettes (hors activité commerciale) du secteur industriel formel. Ils concernent 14% seulement des entreprises (19% des SQS, 13% des EI). Mais si ces chiffres se révèlent un peu plus élevés par rapport à ceux correspondant à la demande de sous-traitance, ils restent négligeables pour induire un minimum d'effet d'entraînement entre les entreprises qui forment le tissu industriel.

5. Une forte concurrence entre les entreprises industrielles malgaches.

La concurrence est avant tout interne au secteur industriel malgache. Malgré la faible densité du tissu industriel, 88% des chefs d'entreprises déclarent avoir des concurrents sur le marché intérieur. Pour plus de 90% d'entre eux, les produits qui les concurrencent sont en majorité d'origine locale. Cet environnement concurrentiel s'explique par la concentration des

activités, avec une production dans chaque branche de biens relativement identiques. Seules quelques entreprises qui ont choisi des créneaux spécifiques échappent à cette forte concurrence intérieure. C'est notamment le cas de celles qui produisent des biens d'équipement puisque 30% des chefs d'entreprises de ce groupe déclarent ne pas connaître de concurrents.

. Les petites et les grandes entreprises : deux segments déconnectés

L'environnement diffère fondamentalement selon la taille des entreprises. Tandis que 89% des entreprises individuelles subissent la concurrence, ils ne sont que 77% chez les SQS, et 55% chez les entreprises de plus de 200 salariés. Si l'on tient compte du poids de chaque entreprise en termes de valeur ajoutée, l'existence d'un certain nombre d'unités de production de grande taille qui exercent dans un univers monopolistique se confirme. Celles qui déclarent ne pas avoir de concurrents sont en effet à l'origine de 44% de la valeur ajoutée industrielle.

Il semble donc que deux univers relativement disjoints coexistent au sein du secteur industriel malgache. D'une part, celui des entreprises individuelles où une rude concurrence existe entre des activités partageant les mêmes caractéristiques. Pour ces dernières, les concurrents sont avant tout, soit des entreprises informelles (dans 46% des cas), soit des entreprises de moins de 5 salariés (23%). Soulignons cependant que si l'informel est considéré par de nombreux chefs d'entreprises comme leur premier concurrent, il n'est pas la source des difficultés du secteur industriel formel puisque 7% seulement de la valeur ajoutée industrielle est touchée par cette concurrence.

D'autre part, chez les SQS, quand la concurrence existe, elle vient avant tout des entreprises de taille plus importante. Pour une frange d'entreprises réalisant 60% de la valeur ajoutée industrielle qui est concurrencée localement, leurs concurrents sont des entreprises de

plus de 5 salariés. Cette dichotomie est encore renforcée par le fait que, dans 60% des cas, les concurrents locaux des plus de 200 salariés sont des entreprises de grande taille (employant plus de 100 personnes).

Tableau 13
La concurrence perçue par les entreprises du secteur industriel formel

Origine de la concurrence	Sur le marché interne				Sur le marché extérieur		
	Nb d'entreprises			Poids en Valeur Ajoutée en %	Nb d'entreprises exportatrices en %	Part dans les exportations en %	Part dans la valeur ajoutée en %
	EI en %	SQS en %	Total en %				
A Madagascar seulement	72,1	38,0	68,8	21,5	28,3	19,3	8,0
En majorité à Madagascar	10,5	23,7	11,8	14,3	22,2	13,1	6,1
En majorité à l'étranger	2,9	7,1	3,3	7,1	16,5	32,8	12,4
A l'étranger seulement	0,7	3,2	1,0	5,3	4,8	17,2	21,2
Ne sait pas (ou non concerné)	3,2	6,4	3,4	8,9	22,5	9,6	0,7
Pas de concurrents	10,6	21,6	11,7	43,0	5,7	8,0	6,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	55,0
Taille des entrep. concurrentes produisant à Madagascar	EI en %	SQS en %	Total en %	Poids en VA en %	Nb d'entreprises exportatrices en %	Exportations en %	Valeur ajoutée en %
Entreprises informelles	40,8	13,3	38,1	7,3	-	-	-
Entreprises formelles < 5 salariés	20,1	8,4	19,0	5,2	1,3	0,1	0,1
Entrep. formelles de 5 à 100 sal.	18,5	30,3	19,6	14,7	41,6	16,4	7,5
Entrep. de plus de 100 salariés	4,4	15,2	5,5	13,9	12,9	21,4	9,7
Ne sait pas (ou non concerné)	4,9	8,0	5,1	10,6	33,7	36,9	9,9
Pas de concurrent (local)	11,3	24,8	12,7	48,3	10,5	25,2	27,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	55,0

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

L'idée selon laquelle l'arrivée massive des produits étrangers, suite à la libéralisation des importations, sont à l'origine des maux du secteur industriel malgache se révèle quelque peu erronée. Les biens locaux qui sont concurrencés par les importations représentent moins de 15% de la production et de la valeur ajoutée industrielle. Mais une analyse dynamique de l'évolution du secteur industriel, et notamment des créations et disparitions d'entreprises, est nécessaire pour déterminer de façon précise l'impact de la concurrence des produits importés. Si certaines entreprises moins compétitives ont pu disparaître suite à l'arrivée de produits étrangers sur le marché intérieur, il ne faut pas négliger les répercussions positives d'une plus grande disponibilité des intrants et des biens d'équipements importés non produits localement.

Les entreprises industrielles subissent également une concurrence sévère sur le marché extérieur. 6% seulement des entreprises, à l'origine de 8% des exportations, déclarent ne pas

avoir de concurrents. Si on raisonne en proportion du nombre d'entreprises, il est frappant de constater que les entreprises malgaches se concurrencent avant tout entre elles. Pour plus de 70% de celles qui ont des concurrents, ces derniers produisent à Madagascar. Cependant, cette concurrence intérieure concerne surtout les petites entreprises exportatrices. En effet, 60% des exportations concurrencées le sont par des produits étrangers, ce qui constitue un résultat naturel. La concurrence est étrangère pour la grande majorité des grosses entreprises exportatrices.

. Un environnement plus concurrentiel pour les entreprises privées malgaches

L'analyse de la concurrence perçue par les entreprises selon l'origine de leur capital met en évidence deux faits marquants. D'une part, les SQS dont le capital est détenu de façon majoritaire par des privés nationaux exercent dans un environnement plus concurrentiel. Plus de 82% d'entre elles déclarent avoir des concurrents sur le marché interne, alors qu'elles ne sont que 59% chez les entreprises étrangères. Mais là encore, la concurrence vient avant tout des entreprises implantées à Madagascar.

Tableau 14
Un environnement plus concurrentiel pour les entreprises privées malgaches

Origine de la concurrence	Les Sociétés et Quasi-Sociétés sur le marché interne							
	Nb de SQS				Poids en Valeur ajoutée			
	Etrang. en %	Priv.malg en %	Publique en %	Tot. SQS en %	Etrangère en %	Priv.malg. en %	Publique en %	Total SQS en %
A Madagascar seulement	25,1	45,1	20,2	38,0	18,7	17,9	1,2	12,5
En majorité à Madagascar	21,0	24,5	29,4	23,7	11,7	37,5	2,0	14,4
En majorité à l'étranger	7,0	7,6	0,0	7,1	13,9	7,7	0,0	7,7
A l'étranger seulement	4,2	2,7	3,9	3,2	9,8	6,6	0,5	5,8
Ne sait pas	8,6	5,8	4,7	6,4	20,8	7,1	0,0	10,4
Pas de concurrents	34,1	14,3	41,8	21,6	25,1	23,2	96,3	49,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Produisant à Madagascar	en %	en %	en %	en %	en %	en %	en %	en %
Entreprises informelles	4,0	18,5	0,0	13,3	0,5	11,9	0,0	3,0
Entreprises formelles < 5 salariés		9,8	0,0	8,4	0,5	3,4	0,0	1,0
Entrep. formelles de 5 à 100 sal.	28,2	30,6	40,8	30,3	18,4	20,6	1,8	13,2
Entrep. de plus de 100 salariés	13,5	16,7	4,2	15,2	21,5	27,7	1,1	16,0
Ne sait pas (ou non concerné)	9,4	7,4	9,3	8,0	24,2	6,6	0,3	7,2
Pas de concurrent (local)	38,3	17,0	45,7	24,8	34,9	29,8	96,8	59,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs. Nous nous sommes ici limité au cas des SQS pour que les comparaisons aient un sens, la grande majorité des entreprises étrangères et publiques étant des SQS.

D'autre part, l'existence de monopoles publics est mise en exergue. Moins de la moitié des entreprises publiques ont des concurrents sur le marché intérieur. Et en termes de valeur ajoutée, les chiffres sont encore plus frappants puisque plus de 95% de la valeur ajoutée des entreprises publiques n'est pas concurrencée.

. Une concurrence étrangère d'origine européenne et asiatique

Sur le marché intérieur, les produits étrangers qui concurrencent les biens manufacturés malgaches proviennent en grande partie de la France. 50% des entreprises qui subissent la concurrence étrangère déclarent être concurrencées, entre autres, par des produits français, et ces dernières représentent plus de 10% de la valeur ajoutée industrielle. Viennent ensuite les biens manufacturés chinois qui touchent les mêmes segments de demande que 4% des entreprises locales. Mais les produits étrangers sont en fait d'origines diverses. En plus des deux pays déjà mentionnés, l'Ile Maurice, Taiwan, l'Afrique du Sud, l'Allemagne, l'Italie, l'Inde, Hongkong, l'Indonésie sont également cités. Il faut souligner l'importance de la pénétration des produits d'Asie. Si l'Europe se classe au premier rang des concurrents, l'industrie manufacturière asiatique entre également en compétition avec le secteur secondaire local.

Notons que sur le marché extérieur, les produits malgaches se trouvent aussi en compétition avec les produits français et chinois. 40% des entreprises qui ont pour concurrents à l'exportation des sociétés étrangères citent la France. La Chine vient en seconde position, elle est désignée par 16% d'entre elles comme pays d'origine des produits concurrents. Ici encore, si on excepte l'Afrique du Sud et l'Ile Maurice, les principaux pays mentionnés sont asiatiques : la Thaïlande, l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie.

L'importance de la concurrence française est assez logique. D'une part, une partie conséquente des exportations malgaches va à destination de ce pays. D'autre part, les exportations manufacturières qui ne vont pas sur le marché européen, ont comme débouché des pays où on note une forte présence des produits français. C'est le cas en particulier des pays de l'Océan Indien.

Par ailleurs, la percée des produits asiatiques aussi bien sur le marché européen que dans les pays en développement est très marquée. Ces derniers s'adressent à une demande identique à celle des exportations manufacturières malgaches, ce qui explique la concurrence entre Madagascar et les pays d'Asie.

. L'ampleur des pratiques déloyales

L'acuité des problèmes d'injustice ressentis par certains entrepreneurs nous a conduit à demander directement aux opérateurs s'ils subissent une forme ou une autre de concurrence déloyale. Il est regrettable de constater que plus de 10% d'entre eux (dont les plus importants puisqu'ils sont à l'origine de 48% de la valeur ajoutée) n'ont pas souhaité répondre à la question. Sans aller jusqu'à dire que ces derniers bénéficient de ce type de pratique, on peut attribuer leur réserve au climat de méfiance qui règne entre les opérateurs, ou entre ceux-ci et l'administration.

Cette remarque étant faite, si on ne tient compte que des réponses obtenues, 53% des opérateurs industriels déclarent qu'ils subissent une concurrence déloyale. Ainsi, la majorité des entreprises estiment exercer leurs activités dans un environnement économique malsain. Les problèmes évoqués par les opérateurs diffèrent légèrement selon le type d'entreprises considéré. Si le non respect de la législation fiscale constitue de loin la première pratique

dénoncée par l'ensemble des chefs d'entreprises, les EI se plaignent surtout de la concurrence des produits informels. Plus de 30% des entreprises individuelles déclarent souffrir de cette situation. Pour les SQS, ce sont les fraudes fiscales de plus grande ampleur qui sont mises en exergue par plus de 15% des opérateurs, et secondairement le non respect des législations douanières (8%).

L'utilisation des relations personnelles pour avoir un accès privilégié à des marchés importants est également considérée par beaucoup d'entreprises comme une pratique qui nuit à leurs activités. 10% d'entre elles dénoncent ce mécanisme d'exclusion mis en place par les mieux introduits dans les milieux privilégiés.

Soulignons enfin que la concurrence déloyale affecte des entreprises qui sont à l'origine de 22% de la valeur ajoutée industrielle (sans parler de celles qui n'ont pas voulu se prononcer). Certes, la grande majorité y échappe, mais on peut supposer que celles qui sont touchées pourraient améliorer leurs performances et contribuer à l'expansion du secteur secondaire si elles pouvaient bénéficier d'un environnement concurrentiel plus sain.

Madagascar n'échappe donc pas à une situation dont souffre la plupart des pays africains. L'environnement déloyal au sein duquel opèrent les entreprises textiles de ce continent a été souligné par BARBIER (1995).

. Formation des prix et des salaires : la prédominance des comportements de marge

Evoluant dans un univers de forte concurrence, et dans un contexte récessif et instable, les entreprises sont obligées d'adopter des stratégies particulières pour capter une demande

interne restreinte. Avec l'instabilité de la parité du franc malgache et l'évolution incontrôlée des prix, l'analyse du mode de fixation des prix et des salaires donne un aperçu des stratégies mises en oeuvre par les opérateurs du secteur industriel formel.

Si pour la grande majorité des informels, la principale stratégie pour contrecarrer les effets de la crise a été de diminuer les taux de marge⁽¹⁶⁾, ce n'est apparemment pas le cas pour les entreprises industrielles formelles. 55% des opérateurs déclarent que pour fixer leur prix, ils appliquent un taux de marge fixe par rapport au coût des intrants. 21% d'entre eux s'alignent sur leurs concurrents. Il faut préciser que ces deux modalités ne sont pas vraiment incompatibles dans la mesure où la fixation d'un taux de marge fixe n'interdit pas un comportement concurrentiel, en particulier si les facteurs de production sont substituables.

En tout cas, 15% seulement des entreprises déclarent qu'ils tiennent compte du pouvoir d'achat des consommateurs. Sachant que plus de 90% des entreprises trouvent leurs débouchés sur le marché local, et que pour 61% d'entre elles les produits sont destinés à la consommation des ménages, le fait que ces dernières ne prennent pas en compte la diminution constante du pouvoir d'achat est un résultat assez paradoxal. Nous avons constaté plus haut que certains segments du tissu industriel ont des taux de marges élevés que seul un environnement monopolistique permet de préserver. On peut ainsi supposer que les comportements rentiers de ces derniers limitent la compétitivité de leurs produits, aussi bien par rapport aux biens importés que sur le marché extérieur.

16) Voir : MADIO, "Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo : Performances, Insertion, Perspectives. Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase 2", MADIO n°9515/E, Octobre 1995, 52p.

Le mode de fixation des salaires diffère sensiblement suivant les entreprises. Le maintien d'un taux de marge fixe reste le principal critère utilisé pour 37% d'entre elles. 22% se concertent avec les ouvriers et les employés⁽¹⁷⁾ ; et 21% suivent l'évolution des salaires des fonctionnaires. La référence au salaire public est constatée en particulier chez les entreprises de plus de 50 salariés. Ceux qui choisissent cette option représentent plus de 40% de la valeur ajoutée.

Tableau 15
Mode de fixation des prix et des salaires dans le secteur industriel formel

Mode de fixation des prix	Nb entrep (en %)	en % de la VA	Mode de fixation des salaires	Nb entrep (en %)	en % de la VA
- En suivant les prix fixés par l'Etat	3,7	14,5	- En suivant l'évolution des salaires des fonctionnaires	21,4	41,0
- En s'alignant sur ceux des concurrents	20,7	23,7	- En s'alignant sur les salaires des concurrents	9,4	2,3
- En maintenant un taux de marge fixe par rapport au coût des intrants	55,1	35,6	- En maintenant un taux de marge fixe par rapport au chiffre d'affaires	36,7	20,8
- En fonction du pouvoir d'achat des consommateurs	15,3	10,3	- Après concertation avec les employés et les ouvriers	22,2	21,1
- En suivant les prix fixés par les associations professionnelles	5,2	15,9	- En suivant les salaires fixés par les associations professionnelles	10,3	14,8
TOTAL	100,0	100,0	TOTAL	100,0	100,0

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs. VA : Valeur Ajoutée

Le niveau des rémunérations de la main-d'oeuvre ne constitue pas apparemment une variable clef de la concurrence entre les entreprises. Celui-ci peut pourtant être déterminant, que ce soit pour limiter les charges que pour attirer et/ou retenir la main-d'oeuvre qualifiée. 9% seulement des entreprises s'alignent sur les salaires des concurrents. Ce résultat découle certainement de la relative faiblesse des coûts du travail, ce qui autorise différents modes de fixation des salaires.

Le poids limité des associations professionnelles est mis en évidence. Que ce soit pour la fixation des prix ou pour la détermination des salaires, le nombre d'entreprises qui se réfèrent à ces associations est faible.

17) Cette modalité est hétérogène par rapport aux autres, la concertation pouvant déboucher sur l'un des modes de fixation des salaires énumérés dans les autres modalités. On peut interpréter cette modalité comme le choix d'une concertation relativement régulière pour négocier le partage des gains de productivité du travail.

. Les réactions des entreprises à la conjoncture actuelle

Pour mieux comprendre les termes du débat sur la fixation de la rémunération dans le secteur privé suite à la hausse des salaires des fonctionnaires au début de l'année 1995, nous avons jugé utile de demander concrètement les choix des entrepreneurs. Ainsi, une large majorité d'entre eux, en particulier dans les entreprises de grande taille, ont accordé des hausses de salaires au cours de l'année passée. Ces dernières représentent 84% des SQS et 40% des EI. Ce chiffre atteint 97% chez les plus de 200 salariés. Les ouvriers et employés de ces entreprises ont bénéficié en moyenne d'une augmentation des salaires de 38%, soit une réévaluation à peu près équivalente à celle des fonctionnaires.

Les prévisions des chefs d'entreprise en matière de prix reflètent un climat de forte instabilité et laissent présager des difficultés à venir quant à la maîtrise de l'inflation. 58% d'entre eux prévoient d'augmenter leurs prix en 1996. C'est le cas en particulier des petites entreprises de l'"industrie alimentaire" et de l'"industrie du bois", les plus grosses prévoient plutôt une stabilité de leurs prix.

Si on estime l'inflation anticipée à partir de l'évolution des prix déclarée par les entreprises et leurs chiffres d'affaires en 1994, elle est de 20% pour le secteur industriel formel. Les anticipations varient cependant fortement selon les caractéristiques de l'entreprise. L'"industrie alimentaire" et les "industries diverses" se démarquent avec des anticipations d'inflation de 26% et 25% respectivement. Les plus faibles prévisions de hausses sont constatées dans l'"industrie extractive", l'"industrie textile" et l'"industrie chimique" (de l'ordre de 15%). On peut également noter que l'inflation anticipée pour les entreprises de moins de 5 salariés atteint 42%, alors qu'elle est inférieure à 19% pour les plus de 50 salariés.

Une entreprise sur vingt seulement projette une baisse de ses prix de vente. Ce sont plutôt des petites entreprises de l'"industrie extractive" et des "industries diverses". Ces dernières bénéficient sans doute d'une grande marge de manoeuvre due à de fortes rentabilités. On peut en effet penser que la hausse de la parité du franc malgache favorise les entreprises des branches "extractives" qui exportent. Pour les autres, il s'agit peut-être d'une condition pour la survie de l'entreprise face à l'importance de la concurrence, notamment des produits importés.

Il convient cependant de considérer ces résultats avec prudence dans la mesure où les chiffres présentés ci-dessus résultent des déclarations des chefs d'entreprise et non d'un calcul portant sur l'évolution effective des prix et des salaires. L'objectif était ici d'obtenir une appréciation qualitative sur la perception des chefs d'entreprise de la conjoncture en vigueur, plutôt qu'une mesure quantitative précise.

V.- PROBLEMES ET PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE MALGACHE

Pour clore cette analyse des atouts et des faiblesses du secteur industriel formel, nous nous pencherons sur les problèmes que rencontrent les opérateurs dans l'exercice de leurs activités, leur point de vue sur les grandes orientations de la politique économique actuelle, et les perspectives qu'ils entrevoient pour les années à venir. A la différence des chapitres précédents, qui portaient sur l'exercice 1994, cette partie traite de la situation en 1995, au moment de l'enquête, pour les difficultés rencontrées, et des perspectives pour 1996.

L'analyse des opinions des opérateurs pose un sérieux problème technique : celui de la pondération des réponses. En effet, le tissu industriel malgache se caractérise par une très forte hétérogénéité des entreprises. Ainsi, les entreprises de moins de 5 personnes représentent 51,2% de l'ensemble des entreprises industrielles, mais elles ne rassemblent que 5% des emplois et ne comptent que pour 1,4% de la valeur ajoutée. A contrario, moins de 2% des entrepreneurs sont à la tête d'unités de plus de 200 personnes, mais ces dernières pèsent plus de la moitié des emplois et 69% de la valeur ajoutée. Aussi, donner le même poids à tous les opérateurs revient à faire la part belle aux plus petits d'entre eux, indépendamment de leur importance économique réelle. Pour lever cette ambiguïté, nous avons choisi de présenter les résultats de ce chapitre non seulement en proportion du nombre d'entreprises, mais aussi en fonction du poids qu'elles représentent en termes de valeur ajoutée.

1. La contraction de la demande est un facteur qui inhibe la croissance industrielle...

La faiblesse de la demande due à la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs constitue de très loin la principale difficulté de l'industrie malgache. Plus de la moitié des

industriels voient dans la contraction de la demande le facteur essentiel qui limite la croissance de leur production. En second lieu, et loin derrière, ils mentionnent l'ancienneté de leurs équipements, qui inhibe leur productivité. Les autres difficultés soulevées ne touchent qu'un nombre restreint d'opérateurs : moins de 4% se plaignent de l'insuffisance de personnel qualifié et 2% déclarent qu'ils ne peuvent pas avoir accès à l'ensemble des devises dont ils ont besoin pour importer. En particulier, et c'est un point positif, les industriels ne semblent nourrir aucune inquiétude à l'égard de la concurrence des importations. Seules 34 entreprises sur les 5 890, soit 0,6%, voient dans les produits importés un substitut sérieux à leur production.

La nature des problèmes varie fortement suivant le type d'industries. Evidemment, ce sont les entreprises qui réalisent leur chiffre d'affaires sur le marché intérieur qui sont les plus sensibles à la contraction de la demande (les plus petites, les industries alimentaires et pharmaceutiques, les entreprises malgaches et de droit commun). Les plus grosses se montrent plus tributaires des conditions de production (équipements vétustes, problèmes d'embauche). C'est d'ailleurs pourquoi, exprimé au prorata de la valeur ajoutée, l'ancienneté des équipements est considéré comme la première difficulté (avec 38% de la valeur ajoutée), devant l'atonie de la demande (29%).

Il est intéressant de noter que la pénurie d'offre de travail qualifié est d'autant plus importante que l'on se déplace vers les grandes entreprises, et ce malgré une rémunération plus attractive qui y est offerte. Près d'un quart des entreprises de plus de 200 personnes y voient leur contrainte majeure. Les entreprises de la zone franche sont aussi les plus touchées par ce phénomène, alors que logiquement le problème des débouchés locaux ne se pose que marginalement.

Enfin près de 22% des entreprises, représentant un quart de la valeur ajoutée, affichent d'autres types de difficultés fondamentales. Pour les EI, ces autres difficultés sont, dans l'ordre, la hausse des prix et les difficultés à se procurer les matières premières nécessaires, ainsi que l'insuffisance de trésorerie et de fonds de roulement. Enfin, elles mentionnent des problèmes de corruption. Du côté des grandes entreprises, on trouve la concurrence d'autres entreprises, les pénuries de matières premières et enfin l'instabilité politique.

Tableau 16
Principales difficultés rencontrées dans l'industrie

PRINCIPALE DIFFICULTE	Entreprises Individuelles		Sociétés et quasi-sociétés		Total	
	% des entreprises	% de la valeur ajoutée	% des entreprises	% de la valeur ajoutée	% des entreprises	% de la valeur ajoutée
Faiblesse de la demande	53,7	39,2	54,8	26,7	53,8	28,6
Ancienneté des équipements	18,7	18,1	11,6	42,1	18,0	38,3
Insuffisance de personnel qualifié	3,0	4,2	7,1	1,3	3,4	1,8
Accès aux devises	2,2	0,4	3,3	2,0	2,3	1,8
Concurrence des importations	0,2	0,1	4,7	4,6	0,6	3,9
Autres	22,2	38,2	18,5	23,3	21,9	25,6
Total	100	100	100	100	100	100

Source : Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs.

2. Le Marché Interbancaire des Devises (MID) fonctionne-t-il correctement?

. Un meilleur accès au devises pour les grandes entreprises

Un autre problème récurrent de l'industrie malgache est, comme dans beaucoup de pays en développement à monnaie inconvertible, celui de l'accès aux devises des entreprises qui importent l'ensemble ou une partie de leurs matières premières ou de leur équipement. Depuis que Madagascar est sorti de la zone franc, en 1973, plusieurs systèmes successifs d'adjudication des devises en ont été mis en place (système de quotas jusqu'en 1986, Régime d'Importation Libéralisé, RIL, en 1987, et Système d'Importation Libéralisé, SILI, en 1988), etc.), sans jamais donner pleinement satisfaction. Dans le cadre de la politique de libéralisation et pour pallier les distorsions engendrées par ces modalités d'obtention des devises, le 6 mai 1994, les autorités ont décidé le libre flottement du franc et la mise en place d'un marché

interbancaire des devises (MID). Après plus d'un an d'existence, il est important d'apprécier dans quelle mesure le MID a amélioré la situation des entreprises dans ce domaine.

Si le flottement touche toutes les entreprises, qu'elles participent ou non aux transactions sur le MID, notamment à travers les mécanismes macro-économiques induits (dépréciation du Fmg, inflation, contraction des revenus), le fonctionnement du MID affecte directement les seules entreprises qui entretiennent des relations avec l'extérieur.

En premier lieu, il convient de noter que l'immense majorité des entreprises n'importent pas directement de marchandises. Sur les 5 890 entreprises industrielles, seulement 597, soit moins de 12%, déclarent avoir besoin de se procurer des devises. Malgré leur faible importance numérique, ces entreprises se situent au coeur de l'industrie malgache, puisqu'il s'agit des plus grandes. A elles seules, elles génèrent un volume de valeur de ajoutée représentant 80% de l'ensemble.

Pour obtenir les devises nécessaires, environ 30% interviennent directement sur le MID, tandis que 30% passent par l'intermédiaire des banques commerciales. Enfin, 30% utilisent directement les revenus tirés des exportations, et une petite minorité (10%) passe par d'autres canaux. Evidemment, seules les plus grandes entreprises sont de véritables acteurs sur le MID, les plus petites se contentant bien souvent de laisser opérer les banques commerciales.

Globalement, les entreprises industrielles continuent à éprouver des difficultés pour se procurer des devises. Un peu moins de la moitié d'entre elles sont dans ce cas, mais elles représentent 62% de la valeur ajoutée. Il s'agit essentiellement des plus petites, et

corrélativement les entreprises individuelles, de capital national, tournées vers le marché intérieur et de droit commun.

Par contre, il semble que la mise en place du MID a eu un effet globalement positif sur l'accès aux devises des entreprises, par rapport à la situation antérieure. Si seulement une entreprise sur deux y est favorable, ces dernières pèsent 87% de la valeur ajoutée correspondante. Encore une fois, les petites entreprises n'ont pas pleinement bénéficié du nouveau système, le MID favorisant plutôt les grandes entreprises.

Tableau 17
L'opinion des industriels sur le fonctionnement du MID

SECTEURS	Eprouvez-vous des difficultés pour vous procurer les devises nécessaires aux importations?		La mise en place du MID vous a-t-elle permis un meilleur accès au devises?		Etes-vous satisfaits du fonctionnement du MID?	
	Oui		Oui		Oui	
	% d'entreprises	% de la valeur ajoutée	% d'entreprises	% de la valeur ajoutée	% entreprises	% valeur ajoutée
Agro-Industrie	32,7	10,3	84,3	97,3	58,2	57,8
Industrie extractive	73,7	24,3	10,7	68,9	94,5	70,4
Industrie alimentaire	32,0	83,3	65,5	96,0	47,2	19,4
Industrie textile et cuir	30,4	41,4	63,0	80,0	57,0	42,2
Industrie bois, papeterie, édition	41,6	28,1	54,7	75,4	74,9	67,6
Industrie chimique	55,9	58,0	74,0	63,4	48,0	58,0
Industries diverses	66,2	35,0	41,5	65,8	57,3	49,0
BTP	65,4	18,9	52,4	82,6	42,8	83,5
Energie	66,7	99,9	50,0	99,6	0	100
Total	48,8	62,0	50,1	86,7	64,4	42,3

Source : Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs.

Si le MID apparaît comme une mesure plutôt bénéfique aux entreprises, son mode de fonctionnement actuel demande à être amélioré. Un effort doit être entrepris pour faciliter les opérations pour les petites et moyennes entreprises, mais aussi de certaines grandes. D'ailleurs, un peu moins des deux tiers des opérateurs qui ont des besoins en devises se montrent satisfaits des modalités actuelles du MID, mais ils ne représentent que 42% de la valeur ajoutée du secteur. Ce résultat est largement imputable au secteur "énergie", qui bien que considérant que la mise en place du MID a constitué un pas dans la bonne direction, et ne rencontrant pas de problème pour se procurer des devises, n'est pas du tout satisfait du fonctionnement actuel du MID.

. mais un rejet du flottement du franc malgache

Si la mise en place du MID a permis un meilleur accès aux devises, les industriels ne semblent pas vouloir en accepter toutes les conséquences. La mise en place du flottement du franc malgache (le 6 mai 1994) fait l'objet d'un rejet massif. 88% des opérateurs, représentatifs de 77% de la valeur ajoutée industrielle, déclarent que le flottement n'est pas propice au développement de leurs activités. Ce résultat est d'autant plus inquiétant que cette mesure était censée favoriser l'activité, en rendant les entreprises résidentes plus compétitives par rapport à leurs concurrents étrangers. Logiquement la très forte dépréciation du taux de change réel qui a suivi le flottement aurait dû accroître la rentabilité des exportations et promouvoir la substitution des importations.

Evidemment, ces conséquences, peut-être valables au niveau macro-économique, ne jouent pas nécessairement à l'échelle de chaque entreprise, prise individuellement. En particulier, l'impact du renchérissement des devises varie suivant que l'entreprise est ou non importatrice, et suivant la part de son chiffre d'affaires qu'elle réalise à l'exportation. Sans entrer dans une analyse fine de l'insertion des entreprises en termes d'intrants et de débouchés, on peut avancer les deux conclusions suivantes.

En premier lieu, dans la mesure où le secteur industriel est principalement tourné sur le marché intérieur pour satisfaire la consommation finale des ménages, de nombreuses entreprises ont subi de plein fouet la baisse du pouvoir d'achat de la population, résultant de la faible indexation des revenus à l'inflation. Globalement l'effet-revenu négatif l'a emporté sur l'effet-substitution positif. En second lieu, il est clair que la très forte variabilité du taux change au cours de l'année 1995 (en l'espace de quelques jours la parité du Fmg a connu des

variations de l'ordre de 30%) est un facteur d'incertitude majeur, qui conduit les opérateurs à l'attentisme. Ces deux raisons ont sans doute pesé très lourd dans le rejet du flottement de la part des industriels.

La perception du flottement des grandes entreprises diffère radicalement de celle des petites. Alors que seulement 7% de ces dernières pensent que le flottement leur est profitable, 45% des plus grosses (plus de 200 personnes) adoptent le même point de vue. Cette attitude peut s'expliquer en partie par le pouvoir de marché des grandes entreprises, qui, souvent en situation de monopole, sont mieux à même d'adopter un comportement de marge.

Evidemment, une grande majorité des entreprises exportatrices ont su tirer partie de la dérive du Fmg. A contrario, 99% des entreprises qui importent leurs intrants et servent le marché domestique rejettent le flottement. Enfin, les zones franches (65%), et dans une moindre mesure celles qui sont régies par le code des investissements y sont favorables.

Tableau 18
Les industriels et le flottement du franc malgache

SECTEURS	Le flottement du franc malgache est-il favorable au développement de vos activités?					
	Oui		Non		Total	
	% d'entreprises	% de la valeur ajoutée	% d'entreprises	% de la valeur ajoutée	% entreprises	% valeur aj.
Agro-industrie	13,9	57,8	86,1	42,2	100	100
Industrie extractive	28,1	95,2	71,9	4,8	100	100
Industrie alimentaire	5,8	3,0	94,2	97,0	100	100
Industrie textile et cuir	16,0	52,5	84,0	47,5	100	100
Industrie bois, papeterie, édition	8,9	12,0	91,1	88,0	100	100
Industrie chimique	1,0	0,1	99,0	99,9	100	100
Industries diverses	18,6	31,1	81,4	68,9	100	100
BTP	1,5	1,6	98,5	98,4	100	100
Energie	0	0	100	100	100	100
Total	11,2	22,9	88,8	77,1	100	100

Source : Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs.

Ces conclusions sont confortées par l'analyse de réponses qualitatives portant sur les raisons du choix des opérateurs. Le premier facteur invoqué pour rejeter le flottement concerne le dérapage des prix. Les industriels se disent pris en tenaille entre d'une part l'augmentation

de leurs coûts, notamment à travers les matières premières importées, et d'autre part la baisse du pouvoir d'achat des ménages, dont les revenus ont été laminés par l'inflation. La contraction de la demande provoquée par le flottement est avant tout évoquée par les EI.

En second lieu, et plus marginalement, l'instabilité de l'environnement générée par le flottement (prix, taux de change, incertitude politique) brouille les cartes, et rend impossible leurs calculs prévisionnels. Il est d'ailleurs symptomatique de noter que seules les SQS mentionnent ce facteur, leurs décisions de production étant en général envisagées dans une perspective de plus long terme. Quant aux défenseurs du flottement, ils se recrutent bien chez les exportateurs, qui considèrent que leurs produits sont devenus plus compétitifs.

La contradiction entre le plébiscite en faveur de l'urgence des accords avec les bailleurs de fonds et le rejet massif du flottement n'est peut-être qu'apparente. En effet, ce que les industriels condamnent ce sont plus les conséquences du flottement sur la demande intérieure (à travers la dépréciation du Fmg) et l'instabilité du taux de change, que son principe même (par opposition à un régime de change fixe). C'est donc la gestion du taux de change sur le MID, dont la transparence a été mise en doute, qu'il convient de revoir.

3. Les perspectives de chiffre d'affaires pour 1996

Interrogés sur leurs anticipations de chiffre d'affaires pour l'année 1996, les industriels font preuve d'optimisme. Pour bien cerner la dynamique industrielle à venir, il convient de distinguer l'évolution sur le marché intérieur et celle des exportations, les deux marchés s'inscrivant dans des environnements très différents.

. Une croissance de 29% du chiffre d'affaires sur le marché intérieur...

Sur le marché intérieur, 49% des opérateurs déclarent que leur chiffre d'affaires va augmenter en 1996. Seuls 13% d'entre eux considèrent qu'il va probablement se contracter, et 39% anticipent une stagnation. Les "optimistes" ont généré 69% de la valeur ajoutée industrielle en 1994, alors que les pessimistes ne pèsent que 10% de la valeur ajoutée.

Les entreprises publiques se montrent les plus dynamiques (78% pensent que leur chiffre d'affaires va s'accroître), et aucune ne prévoit de baisse. Les entreprises privées nationales sont les moins enthousiastes (48%). Suivant le type de régime fiscal, les entreprises régies par le code des investissements arrivent en tête (63% de chiffre d'affaires en hausse), suivies par celles de droit commun (47%), les zones franches arrivant bonnes dernières (17%); ceci s'explique par le fait qu'elles ne réalisent qu'une infime partie de leur chiffre d'affaires sur le marché intérieur. En termes de branches, ce sont l'"énergie", les "BTP" et les "agro-industries" qui voient 1996 sous le meilleur jour.

L'enquête permet de quantifier les prévisions d'évolution du chiffre d'affaires pour 1996. Au niveau agrégé, les industriels prévoient une hausse de +29% du chiffre d'affaires en valeur par rapport à 1995, avec un maximum de +74% pour l'"énergie", et un minimum de 13% dans l'"industrie textile et cuir"⁽¹⁸⁾. Aucune branche n'anticipe de baisse du chiffre d'affaires sur le marché intérieur. Ce résultat s'explique par le fait que, d'une part, les unités de production qui estiment que leur activité va baisser pèsent peu, et que d'autre part, le pourcentage de régression affiché atteint -27% alors qu'il dépasse +45% pour les optimistes.

18) Les problèmes récents de gestion rencontrés par les deux grandes entreprises textiles : COTONA et SOTEMA expliquent ces prévisions plus modestes.

Les plus fortes hausses concernent les entreprises publiques (+59%), les grandes entreprises (+37%), les SQS et les entreprises de droit commun (+31% chacune).

Compte tenu de l'inflation anticipée pour 1996, qui se monte à 20%, le taux de croissance du chiffre d'affaires en volume, annoncé par les industriels sur le marché intérieur, atteint +7,5%.

Tableau 19
Les perspectives de chiffre d'affaires sur le marché intérieur pour 1996

SECTEURS	Quelle sera l'évolution de votre chiffre d'affaires sur le marché intérieur en 1996								Variation 1996/1995 en % des exp.
	en % des entreprises				en % de la valeur ajoutée				
	Accroissement	Stabilité	Diminution	Total	Accroissement	Stabilité	Diminution	Total	
Agro-industrie	73,7	13,3	13,0	100	86,5	12,2	1,3	100	+33,8%
Industrie extractive	46,1	53,9	0	100	44,4	55,6	0	100	+30,6%
Industrie alimentaire	41,5	38,6	19,9	100	79,1	15,3	5,6	100	+25,7%
Industrie textile et cuir	54,2	44,1	1,7	100	37,5	15,9	46,6	100	+13,4%
Industrie bois, papeterie, édition	52,8	38,8	8,4	100	62,4	17,5	20,1	100	+19,9%
Industrie chimique	51,4	46,7	1,9	100	71,6	22,9	5,5	100	+32,7%
Industries diverses	32,8	43,2	24,0	100	67,0	24,8	8,2	100	+18,3%
BTP	73,9	18,9	7,2	100	34,2	63,2	2,6	100	+14,6%
Energie	100	0	0	100	100	0	0	100	+74,0%
Total	48,6	38,8	12,6	100	69,3	19,9	10,8	100	+29,1%

Source : Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs. Ce tableau porte sur 87% des entreprises qui réalisent au moins une partie de leur chiffre d'affaires sur le marché intérieur, et sur 83 % de la valeur ajoutée correspondantes, pour lesquels on dispose d'une réponse à la question.

... et de 20% à l'exportation

En ce qui concerne les exportations, l'optimisme est ici aussi de rigueur. 57% des 350 entreprises exportatrices déclarent que leur chiffre d'affaires à l'exportation va croître, et 19% annoncent qu'il va baisser. Toutes les branches exportatrices sont touchées par cette embellie, avec en tête les "industries extractives", dont 93% prévoient la hausse de leurs exportations. En fait, aucune des 9 branches industrielles ne compte plus de 4% d'entrepreneurs pessimistes, à l'exception des "industries diverses" dont les perspectives sont particulièrement sombres. 60% pensent que leurs exportations vont chuter en 1996, mais elles ne représentent que 16% de la valeur ajoutée générée par les entreprises exportatrices de ce secteur.

Si l'on rapporte ces anticipations à la valeur ajoutée, les entreprises qui prévoient une hausse des exportations représentent 70% de la valeur ajoutée exportée. Celles qui annoncent une régression ne comptent que pour 1,6% de la valeur ajoutée ; les 29% restants concernent les entreprises dont les exportations vont rester stables.

Tableau 20
Les perspectives de chiffre d'affaires à l'exportation pour 1996

SECTEURS	Quelle sera l'évolution de votre chiffre d'affaires à l'exportation en 1996								Variation 1996/1995
	en % des entreprises				en % de la valeur ajoutée				
	Accroissement	Stabilité	Diminution	Total	Accroissement	Stabilité	Diminution	Total	en % des exp.
Agro-Industrie	73,1	26,9	0	100	68,7	31,3	0	100	+9,0%
Industrie extractive	93,5	4,6	1,9	100	65,4	34,5	0,1	100	+30,3%
Industrie alimentaire	69,6	30,4	0	100	68,6	31,4	0	100	+17,1%
Industrie textile et cuir	69,9	27,4	2,7	100	81,7	15,3	3,0	100	+30,7%
Industrie bois, papeterie, édition	52,7	43,7	3,6	100	55,0	44,9	0,1	100	+5,4%
Industrie chimique	75,2	24,8	0	100	89,7	10,3	0	100	+31,0%
Industries diverses	21,5	19,1	59,4	100	17,5	66,2	16,3	100	+6,1%
BTP	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Energie	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	57,0	24,1	18,9	100	69,9	28,5	1,6	100	+19,7%

Source : Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs. Ce tableau porte sur 99 % des entreprises exportatrices et 92 % de la valeur ajoutée exportée, pour lesquels on dispose d'une réponse à la question.

Le pourcentage de hausse attendue des exportations en 1996 est de +19,7%. Ici aussi, aucun secteur n'anticipe de baisse globale des exportations. Trois branches se distinguent des autres, avec une prévision d'exportation en hausse d'environ 30% : l'"industrie chimique", l'"industrie textile" et les "industries extractives". Comme sur le marché intérieur l'augmentation anticipée des exportations provient du faible poids des entreprises qui annoncent une baisse et du taux de régression (-15%), alors qu'il atteint +29% chez celles qui prévoient une hausse.

Les zones franches seront sans doute les plus dynamiques à l'exportation en 1996 puisqu'elles affichent une prévision de croissance de +39%, alors que leurs homologues du code des investissements ou de droit commun se situent à +12%. Enfin, il est intéressant de noter que ce sont les PME (de 5 à 49 employés) qui se montrent les plus agressives sur les marchés extérieurs, avec une prévision de +32%, tandis que les plus grandes (200 personnes et plus) pensent devoir se contenter de +18%.

4. Poursuite du mouvement de libéralisation et perspectives industrielles.

Après avoir dégagé les perspectives de court terme, portant sur l'exercice 1996, nous concluons cette analyse en allongeant l'horizon d'investigation, pour voir si les opérateurs pensent que les orientations de la politique économique en faveur de la libéralisation est favorable à l'industrie, à moyen terme.

Interrogés sur les perspectives du secteur industriel dans le cadre de la poursuite du mouvement de libéralisation déjà largement entamé, les opérateurs font montre d'un enthousiasme relatif. Les optimistes sont légèrement plus nombreux que les pessimistes. 41% pensent que le secteur industriel est amené à se développer dans les prochaines années, tandis que 39,5% déclarent que l'on assistera à une régression, notamment à cause de la concurrence des importations, dopées par la levée des barrières douanières. Enfin, près de 20% annoncent une production industrielle stagnante, compte tenu de son faible potentiel.

Ce résultat mitigé est largement imputable à la prédominance massive des petites entreprises, beaucoup plus inquiètes des retombées du processus de libéralisation. Ainsi, un tiers des entreprises de moins de 5 personnes pensent que le potentiel de l'industrie malgache va enfin s'exprimer avec la libéralisation, mais les deux tiers de celles qui comptent 50 personnes et plus abondent dans ce sens.

Aussi exprimé au prorata de la valeur ajoutée, le diagnostic des industriels sur l'avenir de la branche est beaucoup plus serein. Les entrepreneurs contrôlant les deux tiers de la valeur ajoutée du secteur font le pari de la croissance, moins du quart prévoient une régression et environ 10% annoncent le statut quo.

En dehors de la taille, d'autres clivages méritent l'attention. En premier lieu, les entreprises bénéficiant de régimes préférentiels sont celles qui affichent le plus de confiance dans les perspectives de l'industrie. 75% des zones franches et 55% des entreprises régies par le codes des investissements pensent que l'industrie va se développer dans les années qui viennent. Par contre, seulement 39% des établissements de droit commun sont dans ce cas.

Ce trait traduit en partie le type de marché desservi. Ainsi, les entreprises tournées vers l'exportation, et plus encore celles qui importent leurs intrants, et donc qui ne dépendent pas du marché intérieur, sont particulièrement optimistes. A contrario, 58% de celles qui importent leurs intrants mais sont orientées sur le marché domestique voient la régression se profiler. Le problème des débouchés conditionne les perspectives par secteur. Il convient de noter le cas atypique du BTP, qui se caractérise par une forte polarisation entre grandes et petites entreprises concurrentes et aux anticipations totalement divergentes. Alors que 80% des entrepreneurs du bâtiment affichent des perspectives plutôt sombres, les quelques opérateurs qui assurent plus de 96% de la valeur ajoutée du secteur estiment la croissance probable.

Tableau 21
Libéralisation et perspectives industrielles : le point de vue des opérateurs

SECTEURS	D'après vous, si le mouvement de libéralisation de l'économie malgache se poursuit, le secteur industriel :							
	est amené à se développer dans les prochaines années		restera stagnant compte tenu de son potentiel limité		régressera à cause de la concurrence des importations		Total	
	% d'entreprises	% valeur aj.	% d'entreprises	% valeur aj.	% d'entreprises	% valeur aj.	% entr.	% v.a.j.
Agro-industrie	25,7	63,1	34,7	26,7	39,6	10,2	100	100
Industrie extractive	64,1	42,4	16,1	2,0	19,8	55,6	100	100
Industrie alimentaire	39,1	50,0	22,9	14,2	38,0	35,8	100	100
Industrie textile et cuir	44,5	58,1	8,7	5,8	46,8	36,1	100	100
Industrie bois, papeterie, édition	49,0	56,2	10,8	22,4	40,2	21,4	100	100
Industrie chimique	29,3	37,3	55,6	16,7	15,1	46,0	100	100
Industries diverses	33,1	47,5	30,4	17,4	36,5	35,1	100	100
BTP	16,8	96,7	4,0	1,2	79,2	2,1	100	100
Energie	66,7	99,9	33,3	0,1	0	0	100	100
Total	40,9	66,4	19,5	11,4	39,6	22,2	100	100

Source : Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs.

Paradoxalement, ce sont les entreprises publiques qui se montrent les plus optimistes sur les bienfaits de la libéralisation. Plus des deux tiers d'entre elles semblent vouloir jouer cette carte, alors que seulement 56% des étrangères et 40% des entreprises privées sont aussi favorables. Par ailleurs, il semble que l'opinion exprimée par les opérateurs reflète plus une projection à moyen terme qu'une véritable tendance déjà amorcée. En effet, il n'y a pas de corrélation entre les perspectives d'investissement pour l'année à venir et la vision prospective pour le futur.

VI.- SPECIFICITES DES ENTREPRISES EXPORTATRICES

La diversification des échanges extérieurs en encourageant les exportations manufacturières constitue une voie qui permettrait une meilleure insertion sur le marché mondial. Une concentration des exportations sur les produits primaires ont entraîné une forte dépendance des économies et une grande vulnérabilité aux chocs dus aux fluctuations des cours mondiaux et à la baisse tendancielle de la demande.

Nous nous sommes ainsi penchés sur les caractéristiques et les performances des entreprises industrielles exportatrices afin de mesurer leur poids et leur contribution aux échanges extérieurs et d'évaluer leur potentiel. Dans un premier temps, les spécificités de l'ensemble des entreprises exportatrices ainsi que les contraintes qu'elles rencontrent seront définies. Une analyse plus fine des entreprises franches, sur lesquelles reposent beaucoup d'espoir, sera ensuite proposée.

1. CARACTERISTIQUES GLOBALES DES ENTREPRISES EXPORTATRICES

a. Le poids des exportations dans le secteur manufacturier

Le nombre d'entreprises qui trouvent essentiellement leurs débouchés sur le marché extérieur est relativement limité, puisque 4% seulement des entreprises exportent plus de 50% de leur production. Elles sont cependant beaucoup plus nombreuses si on ne tient compte que des grandes entreprises (24% des SQS exportent plus de la moitié de leur production). Ces dernières ont en effet plus d'opportunités d'être en contact avec les réseaux de commercialisation étrangers.

Si on compte toutes les entreprises qui exportent ne serait-ce qu'une partie de leur production, leur nombre reste limité. Elles ne représentent que 6% de l'ensemble du secteur industriel formel. Notons toutefois qu'un peu moins du tiers des grandes entreprises contribuent à l'exportation de produits manufacturés.

Mais si les entreprises qui s'ouvrent vers l'extérieur sont peu nombreuses, le poids de ces dernières est loin d'être négligeable dans le tissu industriel. 25% de la production manufacturière est en effet exportée. Cette part est particulièrement importante pour l'"industrie extractive", l'"agro-industrie" et l'"industrie textile". Les débouchés étrangers apparaissent également non négligeables pour les entreprises individuelles de l'"industrie du bois". Il s'agit là essentiellement des produits de l'artisanat du bois. En revanche, l'"industrie alimentaire" répond avant tout à la demande locale, puisque moins de 5% de sa production est exportée. L'exportation de produit alimentaire constitue donc un créneau à conquérir.

Tableau 22
Le poids des exportations dans la production des entreprises industrielles formelles

BRANCHES	Part des exportations dans la production			Nb de SQS qui exportent (en %)	Répartition des exportations manufacturières (en %)
	EI	SQS	Total		
Industrie extractive	38,6	98,6	81,2	76,6	10,2
agro-industrie	0,0	63,5	59,2	46,8	37,5
Ind. alimentaire, boissons, tabacs, corps gras	0,0	5,6	3,3	18,5	2,8
Industrie du textile et du cuir	18,7	55,4	54,0	65,9	34,1
industrie du bois, papeterie et édition	32,5	9,8	18,4	24,2	4,1
industrie chimique	0,0	10,6	10,6	11,8	1,9
industries diverses	27,7	16,7	18,6	22,0	3,9
Energie	-	10,3	10,3	33,3	5,5
TOTAL	9,6	31,6	28,0	31,0	100,0

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

Les branches de l'"agro-industrie" et du "textile" fournissent les deux tiers des exportations de produits manufacturés. Si on ajoute à ces dernières l'"industrie extractive", ces activités sont à l'origine de plus de 85% des produits qui sont vendues sur le marché extérieur. La spécialisation de la manufacture malgache dans l'"industrie textile" est ainsi mise en évidence, puisque les autres branches fournissent essentiellement des produits semi-transformés.

La faible diversification géographique que nous avons mentionnée plus haut concernant l'approvisionnement en produits importés est encore plus marquée du côté des clients extérieurs. 57% des produits industriels exportés sont écoulés sur le marché européen (plus de 20% sur la France). En dehors de ce continent, le Japon et l'Ile Maurice achètent respectivement 14% des exportations manufacturières. L'absence de relation avec les voisins africains, ou avec les pays d'Asie (à l'exception du Japon) qui constituent des marchés potentiels à explorer est un facteur qui limite fortement le développement des exportations.

La destination des exportations s'explique en grande partie par les relations privilégiées de Madagascar avec l'Europe, et en particulier avec la France, ainsi qu'avec l'Ile Maurice. Soulignons cependant que l'origine du capital des entreprises exportatrices influe fortement sur

les échanges commerciaux. En effet, la majorité du capital dans 37% des entreprises qui exportent est française. Parallèlement, dans 7% de celles qui accèdent au marché extérieur, les capitaux mauriciens sont majoritaires.

b. Qui sont les entreprises qui exportent?

Le marché local malgache étant relativement limité, notamment compte tenu de la faiblesse de la demande, une stratégie visant le développement d'une industrie manufacturière exportatrice peut constituer une solution pour dynamiser le secteur industriel. Une meilleure connaissance des caractéristiques, des performances et des difficultés des entreprises qui ont réussi à trouver des débouchés extérieurs est alors nécessaire.

Les entreprises qui exportent une partie de leur production sont à l'origine de 52% de la production, et de 55% de la valeur ajoutée industrielle, alors qu'elles ne représentent 6% des unités de production industrielles formelles (31% des grandes entreprises). En terme d'emplois, elles jouent également un rôle majeur puisqu'elles emploient 49% de la main-d'oeuvre du secteur. D'ailleurs, ce sont plutôt des entreprises de grande taille puisque près de 70% d'entre elles ont un effectif dépassant 50 personnes, et 37% emploient plus de 200 salariés.

Dans près de la moitié des entreprises exportatrices, les capitaux étrangers sont majoritaires (48%). Parallèlement, 57% des entreprises étrangères écoulent une partie de leur production à l'extérieur.

Globalement, les performances des entreprises exportatrices sont meilleures que celles des industries tournées sur le marché intérieur. La productivité apparente du travail y est plus forte, et leurs chances de survie sont meilleures. Ces entreprises se portent mieux aussi bien en

termes de rendement économique que sur le point de vue financier. On peut se demander si cette situation découle du fait qu'elles bénéficient du dynamisme des marchés mondiaux alors que la conjoncture interne est récessive, ou s'il faut que l'entreprise fasse preuve d'une certaine performance pour accéder aux circuits de commercialisation extérieure. Des séries longues sur la situation des entreprises du secteur secondaire sont nécessaires pour répondre à ces interrogations. On a toutefois peu de chances de se tromper en avançant que les normes internationales et les exigences de compétitivité impliquent nécessairement une relative performance des entreprises qui opèrent sur le marché extérieur. L'efficacité constitue aussi bien une condition préalable qu'un résultat face à une concurrence accrue.

Tableau 23
Performances comparées des entreprises exportatrices
et de celles qui s'adressent au marché local

BRANCHE	Valeur moyenne en millions de Fmg de l'exercice 1994						Productivités apparentes du travail VA/LI		Indic. chances de survie (Frais financiers /EBE) %	
	Valeur ajoutée		EBE		Capacité auto-financement					
	NExp	Exp	NExp	Exp	NExp	Exp	NExp	Exp	NExp	Exp
Industrie extractive	180	1 742	-400	1 158	-650	381	0	6 662	-	17,6
Agro-industrie	676	10 774	489	6 944	100	255	6 137	8 911	52,2	44,5
Ind. alimentaires	825	3 606	524	2 810	222	1562	9 043	17 526	13,8	4,7
Ind. textiles et du cuir	244	1 827	121	1 118	80	295	2 604	5 220	48,4	45,5
Ind.bois, papeterie,édition	375	313	259	132	135	-7	7 448	3 491	23,1	31,6
Industrie chimique	800	444	543	186	268	96	11 016	5 533	18,9	23,1
Industries diverses	501	844	290	555	54	498	8 671	6 262	42,7	6,5
Total	874	3132	545	1718	113	508	8 639	9 461	52,6	30,7

Source : Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs. Nexp : entreprises qui n'exportent pas. Exp : entreprises qui exportent une partie de leur production. VA: valeur ajoutée. EBE : Excédent Brut d'exploitation. Capacité d'autofinancement : Résultat net de l'exercice. VALLI est exprimée en milliers de Fmg/travailleur . Plus le ratio des chances de survie est faible, plus la situation de la branche est meilleure. Nous nous limitons ici aux SQS pour que la comparaison ait plus de sens (les entreprises qui exportent étant en grande majorité des SQS, et les caractéristiques des EI et des SQS étant très différentes).

Si on a vu plus haut que les branches tournées vers l'extérieur ne faisaient pas montre d'une productivité supérieure, en distinguant spécifiquement les entreprises exportatrices de l'ensemble du tissu industriel, ces dernières se révèlent globalement plus productives. Ainsi, même si le sens de la causalité reste difficile à déterminer, la corrélation positive entre la performance des entreprises et leur ouverture au commerce international corrobore la thèse sous-jacente à la stratégie de croissance tirée par les exportations. Ce résultat rejoint en effet

ceux de CHEN et TANG (1987) sur l'industrie électronique de Taiwan. La même approche distinguant les entreprises accédant au marché mondial et celles servant le marché local a permis à ces auteurs de mettre en évidence une plus grande efficacité technique des premières.

Les recettes des exportations manufacturières sont évaluées à 654 milliards de Fmg pour l'exercice 1994, alors que les entreprises qui sont à l'origine de ces rentrées de devises ont acheté des intrants importés pour un montant de 338 milliards de Fmg, soit un solde net de 316 milliards. Ce solde reste positif même si on tient compte de l'ensemble des importations du secteur industriel formel qui s'élèvent à 552 milliards de Fmg. Ce résultat doit cependant être nuancé dans la mesure où il faudrait tenir compte des achats de biens d'équipement qui sont en majeure partie d'origine étrangère pour savoir si l'industrie manufacturière a permis une rentrée nette de devises.

Le rôle positif des entreprises exportatrices sur la balance commerciale peut être noté pour l'ensemble des branches étudiées, à l'exception du secteur énergétique qui consomment 17,3% des intrants importés par l'industrie malgache, et qui est à l'origine de 5% seulement des exportations manufacturières.

Tableau 24
La dépendance des entreprises industrielles exportatrices
vis-à-vis des intrants importés

BRANCHES	Part des importations sur l'ensemble des intrants des SQS (en %)			Poids des importations des entreprises qui exportent comparés aux exportations	
	Entreprises non export.	Entrep. exportatrices	Total SQS	Importation (en %)	Exportation (en %)
Industrie extractive	0,0	47,1	43,8	1,8	10,2
agro-industrie	0,0	26,1	22,8	7,8	37,5
Ind. alimentaire, boissons, tabacs, corps gras	28,8	45,7	35,1	6,2	2,8
Industrie du textile et du cuir	53,1	55,9	55,7	25,0	34,1
industrie du bois, papeterie et édition	39,8	17,3	34,4	0,3	4,1
industrie chimique	59,8	80,8	63,3	1,9	1,9
industries diverses	77,4	53,6	74,4	1,0	3,9
Energie	35,7	99,0	69,7	17,3	5,5
TOTAL	40,1	53,0	47,4	61,3	100,0

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

Mais si l'industrie manufacturière exportatrice apparaît relativement performante et contribue à l'excédent de la balance commerciale, ce résultat cache une plus forte dépendance de cette dernière vis-à-vis des intrants importés. En effet, plus de la moitié de ses intrants est d'origine extérieure. Cette dépendance est plus particulièrement marquée pour l'"industrie textile", l'"industrie chimique", et les "industries diverses". Et bien que les parts restent inférieures à 50% pour les entreprises des branches "alimentaire" et "extractive", elles sont relativement élevées. Aussi on peut déplorer le faible degré d'intégration des entreprises exportatrices à l'économie locale. Si l'on excepte l'impact macro-économique des revenus dégagés par les exportations, les effets d'entraînement de ces dernières sur l'ensemble du tissu industriel malgache restent limités.

Deux hypothèses peuvent être avancées pour expliquer l'articulation limitée des entreprises exportatrices à l'industrie locale : soit la densité réduite du tissu industriel ne permet pas une intégration verticale des activités basées sur l'exploitation des ressources locales, soit les filières existent mais les clients extérieurs exigent des produits compétitifs, respectant des normes que certaines entreprises ne sont pas en mesure de fournir. Le cas de l'"industrie textile" est ici assez exemplaire. L'existence de la filière textile ne fait pas de doute, cependant l'articulation entre les différents stades de transformation apparaît lacunaire. Les activités basées sur l'exploitation des ressources locales, et plus généralement celles qui pourraient fournir les intrants nécessaires aux entreprises, devraient être encouragées pour engendrer une véritable dynamique interne du tissu industriel malgache.

On peut toutefois relativiser cette faible intégration des entreprises exportatrices puisque, que ce soit en Asie ou dans les pays du Maghreb, les remontées de filières (en

particulier pour le textile) se sont faites progressivement, à mesure que les exportations perçaient sur les marchés mondiaux.

c. Les contraintes à l'exportation

La connaissance des contraintes qui limitent l'évolution des entreprises exportatrices permet de mieux définir la stratégie à mettre en oeuvre pour développer ce segment stratégique. C'est dans cette optique que nous avons demandé l'opinion des chefs de ces entreprises sur les difficultés qu'ils ont rencontrées.

En premier lieu, il apparaît que dans les conditions d'activité actuelle, trouver le chemin de l'exportation ne constitue pas une démarche facile à entreprendre. Plus de 85% des entreprises exportatrices évoquent au moins un facteur contraignant l'accès au marché extérieur. Pour plus de la moitié d'entre elles, ces obstacles sont multiples.

La complexité des démarches administratives se révèle être un problème majeur pour les chefs d'entreprises. Plus de 55% d'entre eux s'en plaignent. De même, l'absence d'informations sur les marchés potentiels est une contrainte pour plus de la moitié des opérateurs.

En revanche, 30% seulement des exportateurs considèrent l'éloignement des marchés mondiaux comme une difficulté majeure. Les obstacles constitués par les barrières douanières protégeant les marchés extérieurs ne sont évoqués que par le quart des exportateurs. Enfin, l'existence de normes internationales n'est pas particulièrement contraignante puisque 17% seulement des chefs d'entreprise les jugent trop strictes.

On peut ainsi conclure que les facteurs qui empêchent l'évolution des exportations manufacturières sont avant tout internes. La simplification des démarches administratives et la création d'un environnement favorisant une plus grande disponibilité des informations sur les marchés extérieurs relèvent en effet des autorités locales. Les difficultés liées à la situation géographique ou à l'environnement international, si elles sont évoquées, ne sont pas considérées comme insurmontables.

Soulignons cependant que dans la mesure où il ne s'agit ici que des déclarations des entreprises qui ont déjà accès au marché extérieur, l'ampleur des problèmes est sans doute plus large. En effet, ces résultats ne tiennent pas compte des difficultés des entreprises qui souhaitent écouler une partie de leur production à l'exportation mais qui n'ont pas réussi, ou de celles qui ne l'envisagent même pas, considérant le marché mondial comme inaccessible.

2. CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES FRANCHES

L'incitation des investissements directs étrangers constitue une des bases de la stratégie adoptée par Madagascar pour étoffer le tissu industriel. Suivant l'exemple de l'Ile Maurice, et plus globalement des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, le pays compte sur la dynamisation des secteurs d'exportation, en particulier par l'intermédiaire des entreprises franches, pour relancer la croissance. Une meilleure connaissance des caractéristiques, des performances et des difficultés de ces entreprises apparaît ainsi essentielle pour évaluer leurs potentialités et mieux définir l'environnement optimal pour favoriser leur développement.

Les informations disponibles à ce jour sur les entreprises franches sont cependant lacunaires. Elles sont en particulier basées sur les déclarations dans les dossiers d'agrément au niveau du *Guichet Unique*. Ces données sur les agréments présentent deux défauts majeurs :

- d'une part, les chiffres fournis par les demandeurs d'agrément (sur le nombre d'employés, les investissements,...) ne reflètent pas vraiment la réalité dans la mesure où ils peuvent être surestimés pour accroître leurs chances d'obtention de l'agrément ;
- d'autre part, les projets de création d'entreprises qui ont obtenu l'agrément ne se réalisent pas forcément.

Soulignons ici que le champ de l'enquête ne couvrait pas les entreprises franches de services. Bien que limitée en nombre (une douzaine ont obtenu l'agrément au régime de 1990 à 1994), le poids de ces dernières n'est pas négligeable. Deux principales activités peuvent être mentionnées : la promotion et l'exploitation des zones franches et la saisie informatique. Ce dernier créneau peut se révéler prometteur compte tenu du faible coût de la main-d'oeuvre et de la qualification qui existe localement dans le domaine de l'utilisation d'outils informatiques.

Précisons également que les entreprises franches ne sont pas obligées à Madagascar de s'installer dans des zones spécifiques. Il n'existe donc pas de zones franches proprement dites. Cependant, par souci de simplification et de clarté, nous utiliserons le terme de "zone franche" qui serait une zone fictive réunissant les entreprises agréées à ce régime.

Le recensement a permis de dénombrier 66 entreprises franches industrielles qui étaient effectivement en activité en 1994. D'après les chiffres fournis par le Ministère de l'Industrie, 103 entreprises industrielles avaient obtenu l'agrément au régime de la zone franche à la fin de l'année 1993. Les entreprises pour lesquelles l'agrément a été accordé en 1994, et qui ont pu

démarrer leur activité au cours de cette même année sont au nombre de 8. Ainsi, sur les 111 entreprises qui devraient être en activité, 60% seulement existent et fonctionnent effectivement en 1994.

On peut attribuer ce résultat à l'hésitation des investisseurs étrangers à s'installer à Madagascar, même après l'obtention de l'agrément, ou à des difficultés particulières rencontrées dans la réalisation de leurs projets. On peut également supposer que certains n'envisageaient pas réellement de se lancer dans l'entrepreneuriat, mais ont demandé l'agrément pour pouvoir importer des marchandises hors taxes. Mais s'il est possible de remédier aux difficultés qui limitent le développement des entreprises franches⁽¹⁹⁾, la mise en place de mesures particulières pour démasquer au préalable les éventuels fraudeurs risque de toucher également les véritables investisseurs. Comme ces derniers hésitent déjà à venir s'installer à Madagascar, des contraintes supplémentaires dans la réalisation de leur projet décourageraient définitivement certains d'entre eux.

Moins de 4% des entreprises résultent de la délocalisation complète d'activités exercées auparavant dans un pays développés. 9% seulement ont entraîné la disparition d'entreprises dans les pays en développement. Dans leur grande majorité, les entreprises sont nées soit de la création de nouvelles activités (56%), soit par l'extension d'une activité exercée déjà dans un autre pays (31%).

Près de 60% des entreprises franches industrielles sont indépendantes. Les filiales de sociétés mères basées à l'étranger représentent moins du tiers d'entre elles. Il s'agit en particulier de sociétés mauriciennes et françaises.

19) Une analyse détaillée de la nature de ces difficultés sera proposée plus loin dans ce rapport

La présence d'entreprises dont les capitaux sont d'origine locale est intéressant à mentionner, bien qu'elle reste limitée. La participation privée locale dans le capital social est majoritaire pour 28% des entreprises franches. Ce chiffre n'est pas négligeable compte tenu de la faiblesse de l'épargne locale.

Par ailleurs, la concentration géographique, déjà notée pour l'ensemble du tissu industriel, est encore plus marquée pour les entreprises de la zone franche. Plus de 90% d'entre elles se sont installées dans la capitale. Plus que l'accès portuaire ou la proximité des ressources locales, le niveau de développement des infrastructures, et la disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée sont apparemment les principaux motifs du choix du lieu d'implantation dans le pays.

a. Une concentration des entreprises franches dans le "secteur textile"

La répartition des entreprises franches met en évidence une faible diversification des activités. 64% d'entre elles exercent dans la "*branche textile*", le reste se répartissant essentiellement dans l'"*industrie du bois*", les "*industries diverses*" (bijouterie, fabrication d'objets artisanaux) et l'"*industrie alimentaire*". Elles se situent en grande majorité en aval de leur filière puisque 80% des entreprises fournissent des biens de consommation courante. Sur ce point, les caractéristiques des entreprises franches ne diffèrent pas de l'ensemble du tissu industriel malgache. Il apparaît ainsi que la création de ce régime d'exception n'a pas permis le développement de créneaux spécifiques, du moins dans le secteur secondaire. Les entreprises se sont orientées vers les branches déjà existantes, sans doute pour bénéficier des qualifications déjà acquises par l'industrie locale.

Tableau 25
Répartition des entreprises franches suivant la branche

BRANCHES	Nombre d'entreprises	Répartition de l'emploi	Taille moyenne des entreprises
Ind.alimentaire,boissons,tobacs,corps gras	3	223	65,5
Industrie du textile et du cuir	43	15 747	371,1
industrie du bois, papeterie et édition	8	251	30,1
industries diverses	8	388	50,1
Autres	4	791	177,8
TOTAL	66	17 400	262,0

Sources: Recensement industriel,1995, MADIO, nos propres calculs. Autres : industrie extractive, "agro-industrie" et "industrie chimique"

b. Une forte contribution à la création d'emploi

Les entreprises franches industrielles emploient au total 17 400 personnes, soit un peu plus de 12% de la main-d'oeuvre du secteur secondaire. Elles sont pour la plupart de grande taille puisqu'elles emploient en moyenne 262 salariés. Pour les entreprises de droit commun, l'effectif moyen des sociétés est de 130, et pour celles agréées au régime du Code des Investissements, le chiffre équivalent est de 235, ce qui place effectivement les entreprises franches en tête en termes d'effectifs.

Plus de 65% emploient plus de 50 personnes, et 37% ont un effectif supérieur à 200. La thèse selon laquelle ces entreprises sont particulièrement intensives en main-d'oeuvre se vérifie. L'abondance de la main-d'oeuvre et son faible coût constituent en effet une des principales raisons de la venue des investisseurs étrangers.

La faiblesse du niveau des salaires dans les entreprises franches est souvent évoquée dans la presse locale. Seule une analyse détaillée tenant compte entre autres de la qualification de la main-d'oeuvre, et de l'ancienneté dans l'entreprise, pourrait permettre de conclure sur ce point. Soulignons toutefois que si on ne compare que les entreprises de la "*branche textile*" (qui réunit 90% de la main-d'oeuvre de la zone franche), on arrive à des taux de rémunérations

équivalentes (de l'ordre de 122 000 Fmg par mois) que ce soit pour les entreprises soumises au régime de droit commun ou pour celles de la zone franche.

Notons enfin que les hypothèses sur la précarité du travail dans ces entreprises se trouvent démenties par le nombre limité des employés temporaires. Si 23% de la main-d'oeuvre des entreprises de droit commun sont des temporaires, et s'ils représentent 34% des salariés des entreprises agréées au Code des Investissements, le pourcentage correspondant est relativement faible chez les entreprises franches. 8,6% seulement de la main-d'oeuvre employée dans les zones franches sont des temporaires.

c. Les performances des entreprises franches

Un poids relativement faible...

185 milliards de Fmg de biens manufacturés ont été produits dans les entreprises franches en 1994. Elles ont permis la création de 58 milliards de Fmg de valeur ajoutée. Plus que son poids, c'est la contribution potentielle de la zone franche à la croissance du secteur manufacturier qui est mise en exergue. Elles ne sont que 66 entreprises, soit 1% de l'ensemble, et pourtant elles sont à l'origine de 7% de la production et de 5,5% de la valeur ajoutée du secteur industriel formel.

Ces chiffres restent cependant faibles en regard de l'espoir placé dans les entreprises franches pour le développement du secteur industriel malgache. Le poids des sociétés qui bénéficient du code des investissements apparaît plus important. Elles sont 127 (soit un peu plus de 2% du nombre total), et elles fournissent 27% de la production et de la valeur ajoutée manufacturière. Précisons cependant que les entreprises agréées au code des investissements

ont déjà atteint leur vitesse de croisière, étant donné leur relative ancienneté, au contraire des entreprises franches plus jeunes.

Tableau 26
Répartition de la production, de la valeur ajoutée et de la masse salariale
suivant le régime et le statut juridique des entreprises
(exercice 1994, en milliards de Fmg)

Statut juridique et Régime fiscal	Nb d'entreprises	PRODUCTION	VALEUR AJOUTÉE	MASSE SALARIALE
Entreprises individuelles	5 318	397	150	42
Sociétés de droit commun	380	1 310	553	126
Sociétés agréées au Code des investissements	127	696	291	82
Sociétés agréées au régime de la zone franche	66	185	58	25
TOTAL	5 891	2 588	1 052	275

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

La véritable relance attendue grâce à l'instauration du régime de zone franche est ainsi loin d'être acquise. L'encouragement des investissements directs étrangers apparaît d'autant plus nécessaire compte tenu, d'une part, de la faiblesse du taux d'investissement intérieur, et d'autre part, de l'importance de l'apport des entreprises étrangères aussi bien en termes de capitaux que de technologies. Notons en effet que si on se base sur les filiales étrangères déjà présentes, elles représentent moins d'un tiers des entreprises franches, et elles fournissent 55% de la valeur ajoutée de ces dernières.

Tableau 27
Structure des coûts des entreprises industrielles selon le régime fiscal

Statut juridique et Régime fiscal	Taux de valeur ajoutée	Décomposition de la valeur ajoutée			
		Masse salariale (%)	Impôts et taxes (%)	EBE (%)	Total
Entreprises individuelles	37,8	28,0	2,0	70,0	100
Sociétés de droit commun	42,0	22,8	22,7	54,5	100
Sociétés agréées au Code des investissements	42,2	28,0	7,7	64,3	100
Sociétés agréées au régime de la zone franche	31,0	43,8	0,4	55,8	100
TOTAL	40,7	25,7	14,4	59,9	100

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

L'analyse de la décomposition de la valeur ajoutée lève l'incertitude sur l'apport réel des zones franches à l'économie locale. En terme d'emplois et de masse salariale versée, le rôle positif des entreprises franches se confirme. Ces entreprises étant intensives en main-d'oeuvre,

44% de leur valeur ajoutée est directement injectée dans l'économie locale sous forme de rémunération du travail.

... des performances plutôt limitées ...

La connaissance des performances des entreprises franches déjà présentes revêt une importance capitale. Non seulement on compte beaucoup sur elles pour relancer l'industrie manufacturière malgache, mais elles peuvent également témoigner des opportunités locales pour les investisseurs potentiels. Les indicateurs sur le niveau d'activité des entreprises et leur productivité révèlent cependant des performances relativement médiocres. Que ce soit en termes de production, ou en termes de valeur ajoutée, les valeurs moyennes sont largement inférieures à celles des autres SQS, alors qu'elles sont de plus grande taille (en nombre d'employés). La productivité apparente du travail y est faible. Ce niveau réduit des activités se confirme lorsqu'on tient compte de l'appartenance de la majorité des entreprises franches à la branche textile qui se caractérise par son intensité en main-d'oeuvre.

Tableau 28
Quelques indicateurs moyens du niveau d'activité des entreprises,
de la productivité et de la rentabilité financière selon le régime fiscal

Statut juridique et régime fiscal	Valeur moyenne en millions de Fmg de l'exercice 1994				Productivités apparentes		Indicateurs de chance de survie (frais financiers/ EBE)
	Production	Valeur ajoutée	EBE	Capacité auto-financement	Travail VA/LI	capital (VA/K)	
Entreprises individuelles	75	28	20	17	3 326	0,5	-
Sociétés de droit commun	3 446	1 456	794	126	11 171	0,7	24,7
Sociétés agréées au Code des investissements	5 479	2 300	1 478	82	9 777	0,6	49,4
Sociétés agréées au régime de la zone franche	2 991	866	484	25	3 304	1,1	37,6
TOTAL	447	179	106	38	7 425	0,6	39,7

Source : Recensement industriel 1995, MADIO, nos propres calculs. VA: valeur ajoutée. EBE : Excédent Brut d'exploitation. Capacité d'autofinancement : Résultat net de l'exercice. LI: nombre de travailleurs. K : valeur du capital au coût de remplacement. VA/LI est exprimée en milliers de Fmg/travailleur. Pour l'indicateur de chance de survie, nous nous limitons aux sociétés et quasi-sociétés, les frais financiers étant pratiquement inexistantes pour les entreprises individuelles. Plus le ratio des chances de survie est faible, plus la situation de la branche est bonne.

On peut évidemment attribuer ces résultats à la jeunesse des entreprises. Un délai peut en effet être nécessaire pour l'installation des machines, la formation de la main-d'oeuvre, et la

prospection des clients. Mais ce résultat démontre que l'environnement qui est censé favoriser les investissements dans les zones franches est encore loin d'être adéquat.

... à l'exception des filiales d'entreprises étrangères plus efficaces

Si les performances des entreprises franches sont en moyenne médiocres, ce résultat cache de fortes disparités. Nous avons déjà mentionné la spécificité des filiales de sociétés-mères basées à l'étranger qui représentent 28% des sociétés agréées au régime. Les différents indicateurs d'activités confirment leur plus grande productivité. La valeur ajoutée moyenne était de 1,9 milliards de Fmg en 1994 pour ces filiales de groupes étrangers. L'excédent brut d'exploitation qu'elles ont pu dégager est de 1,2 milliards de Fmg en moyenne. Sachant que les chiffres correspondants, pour l'ensemble de la zone franche, sont respectivement de 866 millions pour la valeur ajoutée et 484 millions pour l'EBE, il convient de mettre en exergue l'apport de cette classe d'entreprises étrangères.

Ce niveau élevé des activités découle en grande partie de la taille de ces entreprises. Elles emploient en moyenne 474 personnes, alors que la taille moyenne est de 200 pour les filiales d'entreprises malgaches ou celles qui sont indépendantes (non rattachées à des groupes). La hiérarchie qui met en avant l'importance de la contribution des filiales des sociétés étrangères est également vérifiée si on se penche sur les indicateurs de productivité des entreprises. Le rendement du capital (EBE/K) y est largement supérieur (1,6 contre 0,4 pour les autres entreprises franches). La productivité du travail est également plus forte (4 millions de Fmg par travailleur pour les filiales étrangères contre 3 millions pour l'ensemble).

Deux classes d'entreprises doivent ainsi être distinguées au sein de la zone franche :

- d'une part, celles de plus grande taille qui bénéficient des acquis de leurs sociétés-mères à l'étranger (technologie, organisation du travail, réseaux extérieurs ...);
- d'autre part, les filiales de sociétés malgaches (8% des entreprises franches) et les sociétés indépendantes (64%) qui ont du mal à démarrer et qui se caractérisent par des performances très limitées.

On mesure ici l'ampleur de l'effort qui reste à fournir pour instaurer un environnement adéquat aussi bien pour inciter d'autres groupes étrangers à investir à Madagascar (ils sont pour l'instant minoritaires), que pour permettre une plus grande efficacité des entreprises malgaches ou étrangères peu performantes.

Une contribution à l'amélioration de la balance commerciale...

Les entreprises franches ont exporté 164 milliards de Fmg de biens manufacturés en 1994, soit 24% de l'ensemble des exportations du secteur industriel formel. Le poids des filiales de groupes étrangers apparaît encore ici puisqu'elles sont à l'origine de plus de 57% des exportations de la zone franche.

Sachant que 86,5 milliards de Fmg d'intrants importés ont été nécessaires pour la réalisation de sa production (soit 16% des importations du secteur industriel formel), les entreprises franches ont permis une rentrée conséquente de devises en 1994. Mais pour mesurer de façon précise la contribution des entreprises franches à l'amélioration du commerce extérieur, il est nécessaire d'évaluer le contenu en importation des investissements induits par leur développement (achat des biens d'équipements, amélioration des infrastructures)⁽²⁰⁾. Une

20) Les données sur la part importée des investissements ne sont cependant pas disponibles

détérioration de la balance commerciale due à une forte croissance des équipements importés a en effet été constatée dans certains pays, suite à l'arrivée d'investisseurs étrangers. C'est notamment le cas de la Thaïlande à la fin des années 80 (JANSEN, 1995). Ceci dit, les investissements dans l'infrastructure locale favorisent en principe l'ensemble du tissu industriel et non seulement les entreprises franches, sans compter l'effet d'entraînement que peut exercer ces dernières sur l'industrie locale.

... mais une faible intégration à l'économie locale

Si leur contribution aux échanges extérieurs est positive, les entreprises franches se révèlent faiblement intégrées à l'économie locale. Les trois quarts des intrants de ces dernières sont d'origine étrangère, alors que la part correspondante est de 51% pour les SQS de droit commun, et 53% pour l'ensemble des entreprises exportatrices. La forte dépendance des entreprises franches vis-à-vis des produits importés est encore plus apparente lorsqu'on calcule la moyenne de la part des intrants d'origine étrangère pour chaque entreprise. Ces dernières importent en moyenne 43% de leurs intrants contre 22% pour les sociétés de droit commun.

Le fait que les filiales de sociétés malgaches soient les plus dépendantes des intrants importés est assez paradoxal. Ces dernières importent en moyenne 85% de leurs matières premières. Quant aux filiales d'entreprises étrangères, 40% seulement de leurs intrants sont d'origine locale. Les entreprises indépendantes se révèlent plus intégrées à l'économie locale (70% d'intrants locaux en moyenne).

Ces résultats révèlent la nécessité d'une dynamisation des entreprises locales parallèlement à l'incitation des investissements dans la zone franche. Si on veut maximiser l'effet d'entraînement de ces derniers, il faudrait que les entreprises locales soient en mesure de répondre aux demandes d'intrants. Ceci suppose une industrie locale compétitive face à la concurrence des produits étrangers, capable de fournir des produits de qualité respectant les normes internationales et les délais de livraison, et une meilleure circulation des informations sur les produits disponibles.

d. Les déterminants des investissements dans la zone franche

Les principales raisons du choix de Madagascar

Pour mieux évaluer les atouts du pays et la portée des différentes mesures d'incitation des investissements dans la zone franche, nous avons demandé aux chefs d'entreprise les trois principales raisons du choix de Madagascar comme lieu d'implantation. Le faible coût de la main-d'oeuvre est le premier facteur qui a incité les investisseurs à s'implanter dans le pays. Plus de 70% des chefs des entreprises franches, à l'origine de 84% des exportations de la zone, citent ce facteur comme principal motif de leurs décisions.

Les mesures d'incitations fiscales et financières ont également joué un rôle significatif. Elles ont motivé le choix de 57% des investisseurs (qui représentent plus de 60% des exportations). Toute décision pouvant remettre en cause ces dispositions risquent donc d'avoir des effets néfastes sur le développement de la zone franche. 65% des entreprises à l'origine de 87% des exportations n'auraient pas été créées sans ce régime incitatif. Les chefs de ces entreprises déclarent en effet qu'ils ne seraient pas venus investir à Madagascar en dehors de la zone franche. Il s'agit toutefois de déclarations dont la portée est difficile à vérifier.

Tableau 29
Les principales raisons du choix de Madagascar
comme lieu d'implantation des entreprises franches

	Nb d'entreprises (en pourcentage)	Part dans les exportations de la zone franche (en %)
Le faible coût de la main-d'oeuvre	71,2	84,0
La possibilité de bénéficier des dispositions fiscales et financières favorables	56,8	61,0
Les possibilités d'exploiter des matières premières locales	39,5	44,5
Les qualifications de la main-d'oeuvre	36,1	45,8
Le potentiel économique du pays	18,7	6,0
Les opportunités liées à l'existence de partenaires locaux	12,2	47,6
La situation géographique du pays	11,0	11,3
Autres raisons	10,5	30,0

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs. Le total des pourcentages dépassent 100 puisqu'il s'agit de questions à réponses multiples.

L'existence d'une part de ressources locales, et d'autre part d'une main-d'oeuvre qualifiée est confirmée par un certain nombre d'entrepreneurs. 40% d'entre eux évoquent la possibilité d'exploiter des matières premières locales, et 36% mentionnent les qualifications de la main-d'oeuvre locale. Enfin, il est intéressant de noter que s'il n'y a que 8 entreprises franches pour déclarer avoir été influencées par l'existence de partenaires locaux, ces dernières ont un poids conséquent puisqu'elles représentent 47% des exportations de la zone franche. Il semble ainsi que le partenariat avec des opérateurs locaux soit la règle pour les entreprises de grande taille.

Précisons cependant que compte tenu du faible nombre des entreprises, les résultats obtenus doivent être relativisés. Des cas spécifiques qui ne sont pas généralisables peuvent biaiser l'analyse. Par ailleurs, il s'agit de déclarations des chefs d'entreprises, a priori subjectives. Une analyse économétrique des données sur la dynamique des investissements serait nécessaire pour évaluer l'impact des mesures incitatives, et ceux attribuables aux caractéristiques de l'économie malgache. Ces résultats fournissent toutefois des indications sur les pistes à suivre pour favoriser les investissements dans la zone franche.

La concurrence des pays asiatiques

Une forte concurrence existe à l'échelle internationale pour attirer les investisseurs potentiels. La création de zones franches s'est en effet multipliée ces dernières années dans de nombreux pays. Cette concurrence est bel et bien présente pour le cas de Madagascar. Près de 30% des investisseurs, dont les plus gros, puisqu'ils sont à l'origine de 54% des exportations des entreprises franches, ont hésité entre plusieurs pays avant de décider d'investir à Madagascar. On peut ainsi supposer qu'un certain nombre d'investissements ont pu échapper à l'économie malgache. Si la presse évoque régulièrement l'arrivée de missions de prospections sur les opportunités d'investir dans le pays, au vu du nombre d'entreprises effectivement installées, les concrétisations de ces investissements restent limitées. Mais il faudrait évidemment des points de comparaisons internationales pour savoir si le nombre d'investisseurs potentiels découragés dépassent effectivement la norme.

Si l'île Maurice est citée comme un concurrent de Madagascar par quelques opérateurs de la zone franche, le danger vient avant tout du continent asiatique. Le Viet-Nam est de loin le premier concurrent de l'île. 23% des entreprises déclarent avoir hésité entre les deux pays avant de porter leur choix sur Madagascar. La Chine, l'Inde et la Malaisie viennent ensuite. Elles sont citées par moins de 10% des opérateurs déjà présents. Ensuite, les voix se répartissent entre d'une part, d'autres pays asiatiques (Indonésie, Thaïlande, Sri Lanka, Philippines, Birmanie), et d'autre part, quelques pays africains (Afrique du Sud, Zimbabwe, Kenya, Malawi, Maroc, Tunisie). On mesure ainsi l'ampleur de la concurrence internationale, d'autant plus que ces pays, notamment ceux d'Asie de l'Est et du Sud-Est se révèlent particulièrement dynamiques.

La nature des difficultés rencontrées

Nous avons souligné plus haut les performances médiocres des entreprises franches. L'hypothèse avancée pour expliquer ce résultat est la jeunesse des entreprises et la nécessité d'un délai pour atteindre un niveau de rendement optimal. Mais il apparaît en fait que l'environnement économique du pays n'a pas particulièrement favorisé ces dernières. Une large majorité des entreprises déclarent avoir rencontré des difficultés lors de l'implantation (61% des entreprises franches, à l'origine de 83% des exportations). Et lorsqu'on les a interrogés sur la nature de ces difficultés, les chefs d'entreprises ont été unanimes. 83% d'entre eux (représentant 80% des exportations) ont dénoncé la lourdeur et la lenteur des procédures administratives. Les problèmes liés au faible développement des infrastructures (évoqués par les 17% restant) apparaissent négligeables à côté des obstacles que constituent les démarches administratives. Ce résultat rejoint celui obtenu à partir des remarques recueillies auprès de l'ensemble des exportateurs, qu'ils soient agréées ou non au régime de la zone franche. Les freins au développement de la zone franche est également avant tout d'ordre interne.

Tableau 30
Les raisons de l'hésitation des investisseurs potentiels
dans la zone franche

	Nb d'entreprises (en pourcentage)	Part dans les exportations de la zone franche (en %)
L'instabilité politique	60,2	67,4
Les dispositions légales et réglementaires ne sont pas suffisamment claires et précises	8,7	9,8
Les dispositions financières et fiscales ne sont pas suffisamment incitatives	5,0	6,3
Le faible développement des infrastructures locales	8,4	3,9
L'éloignement par rapport aux grands marchés mondiaux	3,5	1,7
La lenteur et la complexité des démarches administratives	9,2	5,6
Malgré le faible coût de la main-d'oeuvre l'économie reste insuffisamment compétitive	5,0	5,3
TOTAL	100,0	100,0

Sources: Recensement industriel, 1995, MADIO, nos propres calculs.

Pour mieux appréhender les obstacles qui empêchent le développement de la zone franche, nous avons sollicité l'opinion des chefs d'entreprises déjà présentes sur la raison des hésitations des investisseurs potentiels. Là encore, les réponses sont nettes, puisque pour la

majorité des opérateurs, c'est l'instabilité politique qui freine l'arrivée des investissements directs étrangers. Les problèmes administratifs, tels que la faible clarté des textes réglementaires, la lenteur et la complexité des démarches, apparaissent également comme des obstacles pouvant décourager les investisseurs potentiels. Enfin, le faible développement des infrastructures constitue le troisième facteur qui limite le flux de capitaux extérieurs.

Ainsi, si certains se demandent encore pourquoi un pays qui dispose d'atouts majeurs n'arrive pas à attirer les investissements étrangers pour contribuer à l'exploitation de son potentiel, les réponses sont claires. Les opinions des opérateurs de la zone franche mettent en exergue l'importance d'un climat politique stable et d'une administration efficace, des critères qui peuvent éclipser les atouts liés à la faiblesse du coût de la main-d'oeuvre ou à la disponibilité de ressources humaines ou physiques.

CONCLUSION

UN RELATIF DYNAMISME DE L'INDUSTRIE MAIS UNE FAIBLE ARTICULATION A L'ECONOMIE LOCALE

Malgré l'existence d'une gamme relativement large de produits, les entreprises industrielles restent concentrées autour de trois branches : l'"industrie alimentaire", l'"industrie du bois", et enfin, l'"industrie textile". Leur spécialisation dans la production de biens de consommation témoigne également d'une diversification limitée. Leur contribution dans le PIB, et surtout dans la création d'emploi est faible.

Si sur certains créneaux, l'existence d'un nombre important d'entreprises engendre une forte concurrence interne, la densité encore insuffisante du tissu industriel permet toujours des comportements rentiers autorisés par un environnement quasi-monopolistique. Le niveau des taux de marge est de manière générale élevé.

Un certain nombre de problèmes entravent le développement du secteur industriel. La contraction de la demande intérieure constitue le premier facteur inhibant les possibilités de croissance. Mais malgré les mesures de libéralisation, les branches manufacturières souffrent toujours de problèmes d'équipement, d'approvisionnement, de crédit, d'accès aux devises, ainsi que de la complexité des démarches notamment pour exporter. La lourdeur et la lenteur des procédures administratives sont dénoncées par les opérateurs.

Mais un certain dynamisme peut être constaté si on se penche sur la démographie des unités industrielles. La performance des entreprises exportatrices a été constatée, notamment avec le développement de la zone franche, malgré une contribution effective de cette dernière qui est modeste en regard des espoirs. Les opinions des opérateurs témoignent d'un relatif optimisme sur le potentiel de développement du secteur industriel suite au mouvement de libéralisation de l'économie. La répartition de la valeur ajoutée montre par ailleurs que les entreprises bénéficient d'une marge conséquente pour accroître leur compétitivité.

Une balance excédentaire apparaît puisque les exportations manufacturières dépassent largement les importations, si on se limite aux consommations intermédiaires. Mais même si leur apport au commerce extérieur est positif, les entreprises industrielles, en particulier celles bénéficiant du régime de la zone franche, se révèlent très dépendantes des intrants importés. Le faible recours à la sous-traitance complète ce bilan sur le caractère restreint de l'intégration de chaque unité de production à l'économie locale.

Chapitre 2

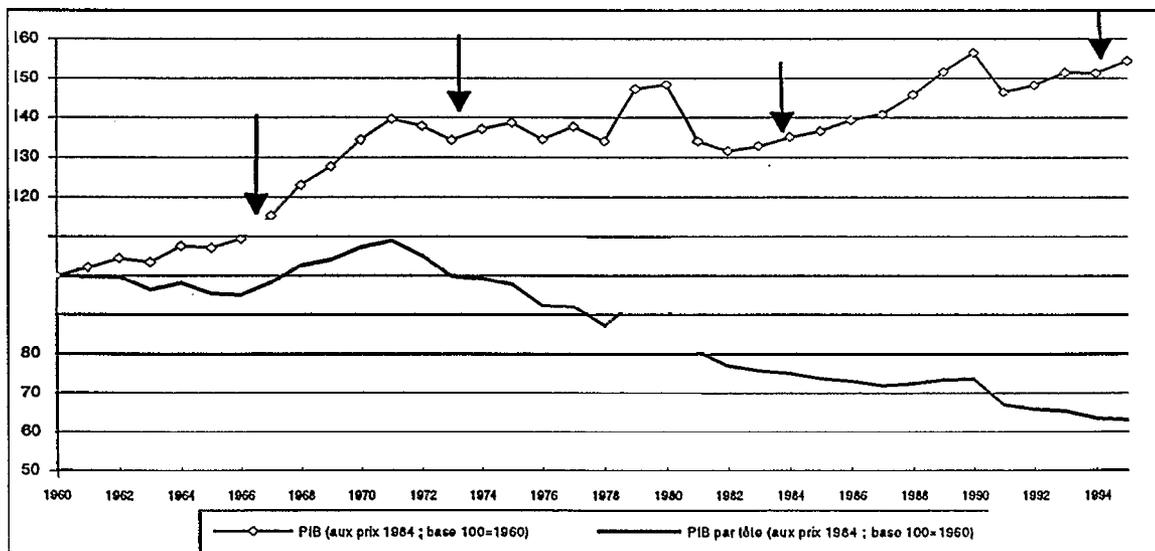
IMPACT DE LA LIBERALISATION SUR LE SECTEUR INDUSTRIEL

Analyse de la dynamique industrielle sur longue période : 1966 – 1994

INTRODUCTION

Madagascar donne l'impression d'un pays qui n'arrive pas à trouver sa voie. La quasi-stagnation du niveau d'activité depuis trois décennies, malgré (et combinée à) une croissance rapide de la population engendre une dynamique régressive de l'économie comme l'illustre le Graphique 6. Ce processus involutif dans lequel le pays est engagé, qu'aucun régime politique n'a réussi à endiguer, résulte-t-il d'une succession de mauvaises options économiques ? Ou le potentiel du pays si souvent évoqué, sur lequel se fondent les espoirs d'une croissance qui tarde à se dessiner, ne serait-il que fictif ?

Graphique 6
Evolution du PIB 1960-1994



Sources : INSTAT, MADIO, nos propres calculs. Les flèches sur le graphique marquent les dates retenues pour l'analyse compte tenu de la disponibilité de données fiables.

DE BANDT, BOUSSEMART et RABIER (1986) se sont penchés sur la crise des activités industrielles à Madagascar. Le champ de leur étude correspond à la période des années 70 et de la première moitié des années 80. Nous proposons d'approfondir cette analyse de l'évolution du secteur industriel malgache en l'étendant sur les trois dernières décennies, et en se basant sur huit recensements qui donnent quatre points dans le temps : 1967-68, 1973-74, 1983-84 et 1994. Une attention particulière sera portée sur les impacts de la libéralisation de l'économie sur l'industrie. Ce secteur est en effet en mesure de jouer un rôle majeur dans la dynamique du pays. L'activité manufacturière peut constituer un débouché naturel des produits agricoles et favoriser une meilleure articulation de l'économie. Elle est susceptible d'engendrer un effet d'entraînement non seulement sur le secteur primaire et secondaire, mais aussi sur les services dont les entreprises industrielles sont également demandeurs. De plus, le faible coût de la main-d'oeuvre, l'existence de ressources naturelles locales sont autant d'atouts qui devrait permettre une industrie compétitive. Le déplacement de l'économie vers des activités manufacturières apparaît aujourd'hui comme un passage obligé pour entraîner un véritable développement du pays. Si l'extension de certains segments du secteur tertiaire (tels que le tourisme, ou la saisie informatique) pourrait contribuer à la croissance, les possibilités d'extension de ces derniers restent malgré tout limitées. Les débouchés sont relativement restreints, l'infrastructure est insuffisamment développée, et la concurrence est importante. Enfin, les effets d'entraînement sur l'ensemble de l'économie de ces activités sont faibles. Les expériences réussies de spécialisation dans les services sont jusqu'à présent circonscrites aux pays de petite taille (Ile Maurice, Seychelles, Belgique, Luxembourg, etc).

Nous nous pencherons sur l'impact des changements dans les grandes options de politique économique du pays sur le secteur industriel moderne. A l'instar de la plupart des pays en développement, Madagascar espérait développer l'industrie locale en optant pour la

substitution des importations au cours des années 70. Le pays a alors appliqué une politique "autocentrée", en limitant l'ouverture et en promouvant les investissements publics. Ce n'est que vers la fin des années 80, suite aux déconvenues des périodes précédentes, que le pays s'engage sur la voie de la libéralisation économique. Les modifications de l'environnement économique au sein duquel les entreprises industrielles ont dû évoluer fonderont notre analyse.

Les différentes méthodologies et les choix retenus pour rendre les données comparables seront d'abord brièvement présentés afin de préciser les nuances qu'il faut apporter à l'interprétation des résultats. Nous tenterons dans un deuxième temps de cerner de façon précise les différentes options de politique économique du pays depuis les années 60 pour pouvoir dégager l'impact des mesures adoptées sur la dynamique industrielle, en mettant l'accent sur la dernière période suivant la libéralisation de l'économie. L'analyse proprement dite portera alors sur l'évolution globale du secteur industriel, les modifications de sa structure, les changements dans les caractéristiques de la main-d'oeuvre, du capital et de l'investissement, et enfin les conséquences sur les performances des entreprises.

I.- UNE ENQUETE : UNE APPROCHE?

LES DIFFICULTES DE LA COMPARAISON

Le choix des huit dates retenues dans l'étude résulte avant tout des contraintes de disponibilités de données fiables. Mais ces dates délimitent également les différentes périodes au cours desquelles on veut suivre l'évolution du secteur industriel :

– le premier recensement industriel réalisé en 1967 fournit les données de l'exercice 1966. Il a été suivi du recensement de 1969 (portant sur 1967 et 1968) au cours duquel la méthodologie a

été ajustée pour améliorer l'approche adoptée lors de la première opération. La période allant de 1966 à 1968 correspond à la phase de relative prospérité de l'économie avec la croissance post-indépendance ;

- le recensement industriel de 1973 et 1974 a servi de base à l'élaboration des comptes nationaux de 1973. De plus, les comptes nationaux fournissent des informations complémentaires sur le secteur industriel. Par rapport à la période précédente, 1973-74 constitue une frontière marquant le début de la fermeture économique ;

- le recensement industriel portant sur 1983 et 1984, a été utilisé pour l'élaboration des comptes nationaux de 1984. Il permet de caractériser l'état du secteur industriel suite à la phase d'import-substitution et d'"investissement à outrance" ;

- Enfin, le dernier recensement qui concerne l'exercice 1994 donne matière à une première évaluation de la libéralisation de l'économie.

Ces données sont a priori les plus fiables pour saisir les transformations qui ont eu lieu dans le secteur industriel des trente dernières années. Par rapport aux données des comptes nationaux (ou celles des équilibres Ressources-Emplois établis en l'absence de comptes), elles présentent également l'intérêt de permettre une analyse plus fine, grâce au niveau de détail des informations. Mais leur comparaison présente de nombreuses difficultés. Non seulement les méthodologies adoptées diffèrent selon les enquêtes (définition du champ, approche, mode d'estimation de certaines variables, etc), mais la qualité des données est inégale d'une opération à l'autre, ce qui peut mener à des interprétations erronées.

L'absence de document de synthèse méthodologique précis et complet sur les enquêtes antérieures à 1994 empêche une évaluation exacte de la portée des résultats publiés. Quelques informations permettent toutefois de déduire les principales divergences entre les approches adoptées lors des différentes opérations.

Les champs couverts varient d'une enquête à l'autre, et les taux de sondage ne sont pas disponibles. Les données recueillies n'ont pas fait l'objet d'extrapolation pour cerner de façon exhaustive l'ensemble du secteur industriel. Les résultats publiés ne concernent ainsi que les entreprises enquêtées. En rapportant la valeur ajoutée résultant des recensements à celui du PIB industriel fourni par l'INSTAT (Service de la comptabilité nationale), on peut estimer la couverture des opérations successives.

Tableau 31
Estimation du taux de couverture des différentes enquêtes

	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994	1994 SQS
Valeur ajoutée obtenue à partir de l'enquête/ Valeur ajoutée CN (en %)	49	50	48	52	47	55	75	64

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO. CN : Comptabilité nationale, nos propres calculs.

La faiblesse du taux de couverture lors des précédentes enquêtes nous a conduit à mobiliser d'autres sources, en particulier les données des comptes nationaux et du commerce extérieur pour essayer de cadrer l'analyse.

Le Tableau 32 donne un aperçu des principaux choix méthodologiques lors des différents recensements. Comme nous ne disposons que des résultats agrégés et non des données individuelles (à l'exception de 1994), nous ne pouvons revenir aux sources pour effectuer un véritable travail d'harmonisation. Les premiers recensements excluaient le secteur artisanal, mais sans que le contour précis de ce segment ne soit défini. Les enquêtes de 1973-74 et 1983-84 ne concernaient en principe que les établissements de plus de 5 salariés. Ce

critère ne s'appliquait cependant pas pour certaines activités pratiquées en grande partie par des unités industrielles de faible taille. Enfin, le recensement de 1995 a touché de façon exhaustive les Sociétés et Quasi-Sociétés (SQS), segment que nous retiendrons dans cette analyse. Mais si chaque opération a donné lieu à des approches spécifiques, des points communs ont été dégagés et autorisent les comparaisons.

De manière générale, les données collectées cernent de façon représentative les caractéristiques des grosses entreprises. Notre analyse portera ainsi sur un segment que l'on peut définir comme la partie "*moderne*" de l'industrie malgache (un sous-segment de l'industrie formelle), même si les limites de cette dernière restent floues.

L'adoption d'approches différenciées : par produit, au sens de la comptabilité nationale, lors des précédentes enquêtes ; et par secteur, selon l'activité principale de l'entreprise, en 1994 constitue également un problème majeur. Mais, d'une part, les établissements ayant des activités multiples n'appartenant pas à la même branche sont rares. D'autre part, même dans la première approche, certaines variables (investissement, capital, etc) n'ont pas été ventilées par produit, mais affectées à l'activité principale. Ainsi, on peut supposer que le biais résultant des différences d'approche reste minime au niveau agrégé, et par branche.

Finalement, une certaine prudence est requise dans l'interprétation des données, cependant en recoupant avec des informations obtenues par d'autres sources, des conclusions peuvent être avancées. Par ailleurs, les incertitudes s'effacent quand l'ampleur des changements constatés est telle que l'intervalle de confiance que l'on peut accorder aux résultats autorise des conclusions.

Tableau 32
Tableau comparatif des méthodologies adoptées ors des différentes enquêtes

Recensement industriel	1966	1967-68	1973-74	1983-84	1994	Remarques et harmonisation des données
Unité enquêtée	Etablissement moderne (secteur artisanal exclu, mais sans une définition précise de l'artisanat)	Etablissement moderne (secteur artisanal exclu) Détermination d'un seuil de séparation pour chaque branche selon le niveau de la production ou du CA (les plus élevés). Couverture enquête plus limitée qu'en 1966	Etablissement moderne (secteur artisanal exclu) : Etablissement de plus de 5 personnes, mais exceptions pour certaines activités pour lesquelles les établissements de faible taille ont une part importante dans la production totale	Etablissement moderne (secteur artisanal exclu) : Etablissement de plus de 5 personnes, mais exceptions pour certaines activités pour lesquelles les établissements de faible taille ont une part importante dans la production totale	Entreprise formelle (enregistrée à l'INSTAT). pas de distinction du secteur artisanal, mais plutôt selon la forme juridique (EI, SQS), critère discriminant pour expliquer la taille et le niveau de la production	Le nombre d'entreprises à établissements multiples est limité, la comparaison reste possible au niveau agrégé. Pour 1994, on retiendra les SQS pour approcher le secteur "moderne" (dont la définition reste relativement floue)
Champ de l'enquête	Activité manufacturière (inclut l'ind. extractive mais pas le BTP). Les étab. commerciaux ayant une production industrielle importante sont inclus mais leur CA venant du commerce ne sont pas pris en compte	Activité manufacturière (inclut l'ind. extractive mais pas le BTP). Les étab. commerciaux ayant une production industrielle importante sont inclus mais leur CA venant du commerce ne sont pas pris en compte	Activité manufacturière (inclut l'ind. extractive mais pas le BTP). Les étab. commerciaux ayant une production industrielle importante sont inclus mais leur CA correspondant au commerce ne sont pas pris en compte	Activité manufacturière (inclut l'ind. extractive mais pas le BTP). Les étab. commerciaux ayant une production industrielle importante sont inclus mais leur CA correspondant au commerce ne sont pas pris en compte	Activité manufacturière incluant l'ind. extractive + BTP Les entreprises commerciales (dont la plus grande partie du CA provient du commerce) sont exclues du champ de l'enquête	Pour 1994, on exclura les BTP. Une partie de la production industrielle de certaines entrep. commerciales prise en compte dans les enquêtes antérieures n'est pas comptabilisée en 1994, mais a priori, elle est
Exercice	Exercice 1966 mais dont le début ou la fin diffère selon les entreprises. Pas d'ajustement pour ramener les données à l'année calendaire	Exercice 1967 ou 1968 Pour la majorité, correspond à l'année calendaire. Mais pour le reste, pas d'ajustement pour ramener à l'année calendaire	Exercice 1973 ou 1974 Pour la majorité : correspond à l'année calendaire. Mais pour le reste : pas d'ajustement pour ramener à l'année calendaire	Exercice 1983 ou 1984 Pour la majorité, correspond à l'année calendaire. Mais pour le reste, pas d'ajustement pour ramener à l'année calendaire	Exercice 1994 Pour la majorité, correspond à l'année calendaire. Ajustement pour ramener toutes les données à l'année calendaire	Le niveau de l'inflation ayant été relativement faible avant 1990, on peut supposer que l'erreur résultant des données non corrigées reste limitée
Questionnaire	Questionnaire par activité, après un pré-recensement visant à déterminer les différentes activités de chaque entreprise	Un questionnaire par activité	Un questionnaire par activité	Un questionnaire par établissement	Un questionnaire par entreprise	Les entreprises ayant des activités multiples qui ne sont pas de la même branche sont limitées. D'où le choix d'un traitement par branche
Mode de traitement des données	Approche par produit (au sens de la comptabilité nationale) mais certaines variables ne sont pas ventilées par produit (la ventilation étant difficile)	Approche par produit (au sens de la comptabilité nationale) mais certaines variables ne sont pas ventilées par produit (la ventilation étant difficile)	Approche par produit (au sens de la comptabilité nationale) mais certaines variables ne sont pas ventilées par produit (la ventilation étant difficile)	Approche par produit (au sens de la comptabilité nationale) mais certaines variables ne sont pas ventilées par produit (la ventilation étant difficile)	Approche par secteur (la production d'une entreprise est affectée à la branche de la production principale)	Traitement prévu par branche. En considérant les activités principales des entreprises, l'erreur sur la production par branche reste limitée
Plan comptable de référence	Pas encore de système harmonisé. Pas de compte d'exploitation précis des entreprises	Pas de compte d'exploitation précis des entreprises. VA estimé (Production - CI)	Plan comptable	Plan comptable PCG 1984	Comptabilité détaillée selon le Plan comptable PCG 1987	On se limitera aux années pour lesquelles les variables détaillées du compte d'exploitation sont disponibles
Mode de comptabilisation du nombre d'emploi	Le nb d'emploi est égal au nb de permanents + un nb fictif en convertissant le nb de temporaires sur la base de 300 journées de travail/ personne	Le nb d'emploi est égal au nb de permanents + un nb fictif en convertissant le nb de temporaires sur la base de 300 journées de travail/ personne	Le nb d'emploi est égal au nb de permanents + un nb fictif en convertissant le nb de temporaires sur la base de 300 journées de travail/ personne	Le nb d'emploi est égal au nb de permanents + un nb fictif en convertissant le nb de temporaires sur la base de 300 journées de travail/ personne	Le nombre total d'emploi est égal au nombre de permanents + nombre de temporaires (mais les données détaillées sont disponibles)	Les effectifs ont été ajustés pour 1994 selon méthodologie des précédentes enquêtes (à partir du nb moyen jours de trav/branche des temporaires)

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO.

II.- LES PRINCIPALES OPTIONS DE POLITIQUE ECONOMIQUE DEPUIS 1960

Pour rappeler et schématiser les changements qui se sont opérés dans la politique économique du pays, quatre périodes peuvent être distinguées :

- de 1960 à 1972, le pays a connu une croissance réelle positive, en particulier à partir du milieu des années 60. Cette période de relative prospérité correspond à la phase post-indépendance avec des liens économiques encore très intenses avec la France ;
- 1973 marque le début de la fermeture de l'économie malgache, qui se précise surtout à partir de 1975, avec la mise en place de la politique d'import-substitution qui aboutit à une phase d'"investissement à outrance" de 1979 à 1981 ;
- à partir de 1982, l'économie malgache est contrainte d'abandonner ses objectifs d'industrialisation accélérée pour entrer dans une phase de stabilisation suite à l'insoutenabilité des choix politiques passés, et notamment à la forte montée du niveau de l'endettement extérieur ;
- enfin, une libéralisation progressive de l'économie, avec une ouverture accrue sur l'extérieur, est en cours depuis 1987.

Ainsi, les options économiques des différentes périodes se caractérisent surtout par les politiques vis-à-vis de l'extérieur. Pour dépasser le constat d'ouverture ou de fermeture du pays, un détour sur l'évolution du commerce extérieur s'avère nécessaire pour mieux cerner les mesures économiques appliquées.

1. L'évolution globale du commerce extérieur
ou les différents choix de politique économique vis-à-vis de l'extérieur

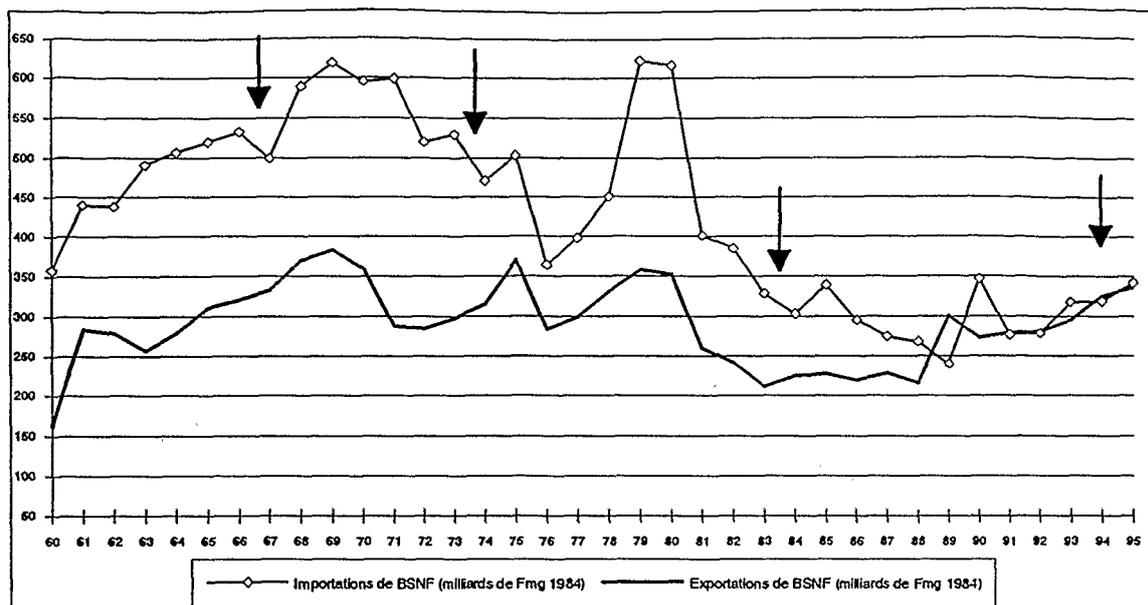
Les choix politiques du pays vis-à-vis de l'extérieur apparaissent clairement lorsqu'on analyse l'évolution de ses échanges extérieurs sur les quatre périodes.

. La montée des importations et des exportations des années 60 témoigne de la résolution du pays de maintenir, voire d'accroître les liens économiques avec l'extérieur. Elle traduit l'adoption d'options économiques plutôt libérales.

. Le choix du pays de se fermer sur lui-même à partir de 1972, afin de développer les activités locales et de limiter la dépendance extérieure, se concrétise par une chute des importations en volume. Parallèlement, après une progression continue au cours de la décennie qui a suivi l'indépendance, les exportations diminuent à partir de 1971 et connaissent une stagnation malgré quelques sursauts en 1975 et 1979. Constituées essentiellement de produits primaires et notamment agricoles, les exportations n'ont pas été favorisées par une politique économique axée essentiellement sur le développement de l'industrie locale. Cette période peut en fait être caractérisée comme une phase de tâtonnement. Si les importations diminuent fortement jusqu'en 1976, elles montent de nouveau et atteignent leur niveau maximum en 1979, avec le choix de l'"investissement à outrance".

Il semble qu'après cinq ans de totale fermeture, les dirigeants ont pris conscience des limites de l'industrie locale et ont voulu accélérer l'accumulation du capital national. Un accroissement des importations a ainsi été nécessaire pour pallier les lacunes du pays dans la production de biens intermédiaires et surtout d'équipement, mais sans une stratégie d'encouragement des exportations.

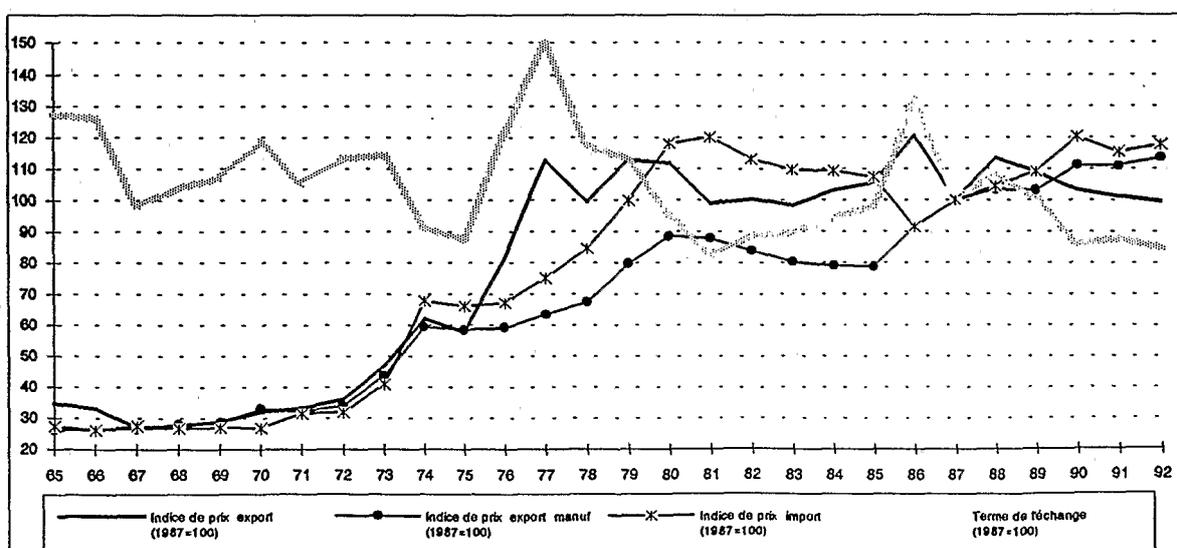
Graphique 7
Evolution du volume des exportations et des importations



Sources : INSTAT. Les flèches sur le graphique marquent les dates retenues pour l'analyse compte tenu de la disponibilité de données fiables.

L'évolution favorable des cours des matières premières exportées laissait penser que le pays disposait d'une source assurée de devises autorisant une gestion plutôt laxiste de l'économie.

Graphique 8
Evolution des prix des exportations et des importations



Sources : World Tables, Banque Mondiale.

. Mais la dégradation continue des termes de l'échange de 1978 à 1981, et le niveau des exportations qui n'ont pas évolué en volume depuis 1970 (malgré la hausse des cours), rendent insoutenable l'explosion des importations. Le pays est obligé d'entamer une phase de stabilisation à partir de 1981. Les importations connaissent ainsi une diminution sans précédent de leurs volumes. Cette restriction n'est pas sans effet sur les exportations qui sont dépendantes des intrants importés. Ces dernières atteignent également leur plus faible niveau depuis la première moitié des années 60. De plus, ayant été plus ou moins délaissées au cours de la période passée, les exportations poursuivent leur lente régression entamée au début des années 70.

. 1987 marque un nouveau tournant de la politique économique. Le pays s'engage dans un processus de libéralisation économique, avec l'abandon des restrictions à l'importation et l'encouragement des exportations. Toutes les taxes à l'exportation (à l'exception de celles qui s'appliquent à la vanille) ont été supprimées. Les niveaux de protection de l'industrie ont été globalement réduits et harmonisés.

Tableau 33
Evolution des taux de protection effective

BRANCHE	1984	1989	1994
Agro-industrie	-9,8	49,6	31,1
Industries extractives	102,1	42,1	31,4
Ind. alimentaires	-29,3	13,2	31,5
Industrie de boissons	75,6	83,9	32,0
Industrie de tabac	55,5	59,5	31,7
Ind. des corps gras	45,3	16,8	38,5
Industrie textile	83,7	93,4	33,7
Industrie du cuir	53,2	98,7	33,7
Industrie du bois	168,6	107,7	31,1
Papeterie, éditions	23,8	44,6	33,1
Industrie chimique	34,2	25,6	32,8
Mat.construction	4,9	30,9	34,0
Industrie électrique	43,9	53,9	40,0
Industrie métallique	37,2	39,2	38,8
Industries diverses	47,4	48,5	30,6
Energie	51,5	27,3	34,1

Sources: Pour les années 1984 et 1989, les calculs ont été effectués par Mona HADDAD dans l'étude du CERDI (1990), Pour 1994, nos propres calculs, à partir du recensement industriel de 1995. Nous avons exclu les entreprises franches compte tenu de leur caractéristique spécifique (plus grande dépendance vis-à-vis des intrants importés, importations non taxées, production destinée à l'exportation). Nous avons appliqué la formule proposée par CORDEN (1977) : $TPE_j = (t_j - \sum a_{ij} t_i) / (1 - \sum a_{ij})$ avec a_{ij} coefficients techniques de production, de l'activité j correspondant à la consommation intermédiaire de produit i , t_i et t_j les tarifs pour chaque secteur (t_i pour les intrants, et t_j pour les produits finis).

Le calcul des taux de protection effective de chaque branche montre l'effet radical des réformes sur le tarif douanier mises en oeuvre progressivement entre 1988 et 1993.

Le choix de l'Ile de s'ouvrir à l'économie mondiale se manifeste également par la mise en place de mesures incitant l'arrivée des investisseurs étrangers en 1990. Mais si l'engagement du pays sur la voie de la libéralisation était explicite à la fin des années 80, un climat d'hésitation perdure depuis les événements de 1991. Les signaux d'une véritable volonté d'ouverture tardent à se manifester. L'accès au marché extérieur reste difficile compte tenu de certaines barrières administratives. Les mesures visant l'afflux de capitaux étrangers restent parcellaires, sinon floues. La crainte de la concurrence étrangère fait naître un doute, qui est mis en avant en particulier par ceux qui tiraient profit d'un environnement monopolistique. Ainsi, si on peut noter un accroissement des échanges extérieurs par rapport à la période précédente, cette montée est très modeste, et leurs niveaux restent largement inférieurs à ceux du début des années 70.

2. L'évolution de la structure des importations **ou comment limiter la dépendance vis-à-vis de l'extérieur?**

L'évolution globale des échanges extérieurs permet de dégager les principales orientations de la politique économique du pays. Une analyse plus fine des changements de la structure des importations est cependant nécessaire pour mieux expliciter les choix concernant les liens avec l'extérieur, et le degré d'application des mesures (de restrictions ou d'ouverture).

Nous ne disposons malheureusement pas de la répartition en volume des importations, mais l'évolution des parts en valeur des produits selon leur groupe d'utilisation donne déjà les grands traits des options choisies en matière d'importation.

. La période suivant l'indépendance se caractérise par l'importance des consommations courantes hors alimentation dans les importations. Elles représentent près de 40% de l'ensemble en 1965. La part de ce groupe de produits décroît cependant à partir de 1967 et passe au-dessous de 30% en 1973, tandis que celles des biens d'équipements et des matières premières montent progressivement. Ces variations laissent apparaître un mouvement vers l'industrialisation.

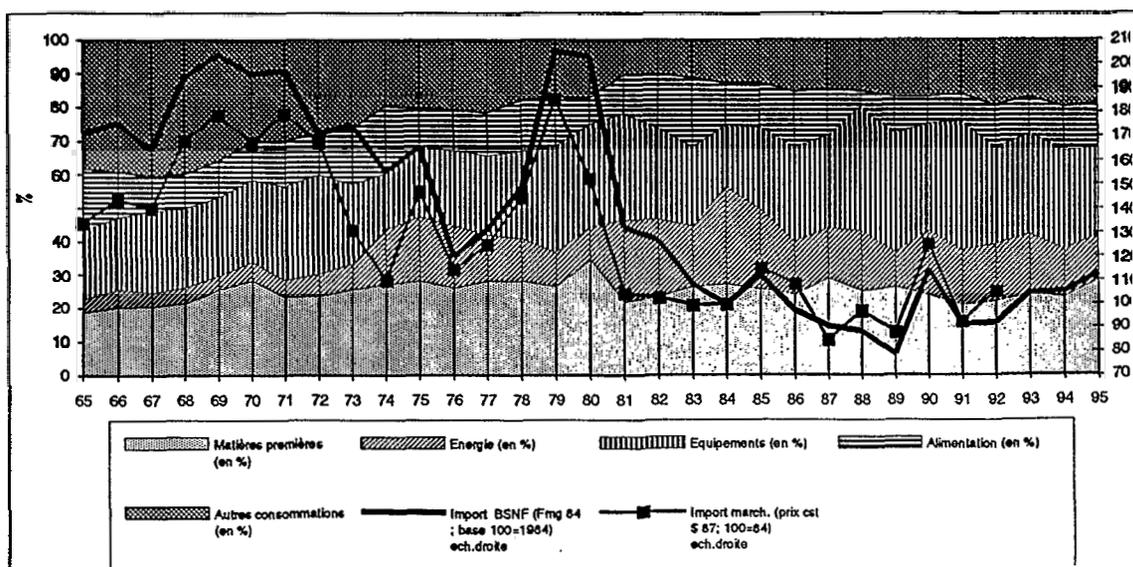
. Non satisfait de cette tendance plutôt favorable, et considérant le niveau des importations trop élevé, les dirigeants du pays pensaient pouvoir accélérer l'industrialisation en diminuant ces dernières de façon drastique. La baisse continue de la part des importations de biens de consommation peut effectivement favoriser la substitution des importations. Mais le choix d'appliquer les restrictions sur les biens d'équipement a priori non substituables apparaît inopportun. La part de ce groupe de produits passe en effet de 30% en 1972 à un peu plus de 15% en 1974. Si cette baisse résulte en partie du choc pétrolier, le fait que les autres postes aient été relativement peu touchés est significatif. Une nouvelle hausse des importations d'équipement intervient à la fin des années 70 avec l'"investissement à outrance" à destination essentiellement des entreprises publiques et para-publiques.

. Ces biens d'équipement sont cependant de nouveau touchés lors de la phase de stabilisation de l'économie. La part de ces dernières atteint en 1984 son plus faible niveau depuis l'indépendance. Avec la chute en volume de l'ensemble des importations, on peut imaginer l'ampleur de la réduction des investissements durant cette période. Il semble que, les importations de biens de consommation courante ayant atteint un seuil minimum, le pays a opté pour une limitation des biens d'équipements importés. COUSSY (1986) souligne sur ce

point le paradoxe engendré par la politique de restriction des importations suite à la pénurie de devises. Il relève que c'est l'industrie qui a été sacrifiée car on ne voulait pas diminuer les importations de biens alimentaires (notamment le riz), or les politiques précédentes de limitation des importations avait pour objectif de lancer l'industrie locale. Il met ainsi en exergue l'incohérence d'une politique d'endettement créant des contraintes externes avec une stratégie autocentrée visant une moindre dépendance extérieure.

. La mise en place de la libéralisation de l'économie en 1987 inverse la tendance passée. Si la part des biens de consommation courante hors alimentation croît légèrement, l'ampleur du phénomène est loin de justifier la crainte d'une arrivée massive de biens importés pouvant concurrencer la production locale. D'autant plus que la part des biens alimentaires est en régression. Une enquête sur la consommation des ménages de la capitale montre que les produits importés ne représentent que 15% du total si on exclue les services (MADIO, 1995c). On peut raisonnablement penser que cette part est encore plus limitée au niveau national. Cette période est en revanche favorable aux investissements puisque la place des biens d'équipement dans les importations atteint son niveau maximum en 1987 et en 1991.

Graphique 9
Evolution de la répartition des importations en valeur



Sources: INSTAT, commerce extérieur, World Tables, Banque Mondiale.

Etant un bien non substituable, l'énergie semble avoir été peu touchée par les différentes mesures sur le commerce extérieur. L'évolution de la part de ces dernières dans les importations résulte en grande partie des fluctuations du prix du pétrole. Il apparaît également que les importations de biens alimentaires qui oscillent entre 10% et 15% dépendaient aussi de la qualité des récoltes chaque année, et étaient relativement épargnées lors des périodes de restrictions. Soulignons enfin que si la part des matières premières dans les importations est restée relativement stable, ces dernières ont subi les fluctuations en volume du niveau des importations. Ces variations sont loin d'être neutres sur le fonctionnement des entreprises locales.

Pour faire une synthèse des grandes options de politique économique du pays, vues sous l'angle des échanges extérieurs, et en particulier des importations, les quatre périodes qui serviront de point d'ancrage à notre analyse peuvent être caractérisées de la manière suivante :

– 1966 – 1972 : l'apprentissage en douceur de l'indépendance ou comment construire l'avenir sans perdre les acquis :

Les échanges commerciaux avec l'extérieur augmentent, mais avec une orientation progressive vers les biens intermédiaires et d'équipement nécessaires au développement d'une capacité d'offre locale ;

– 1973 – 1981 : la volonté d'affirmer une indépendance non encore conquise ou le choix de voler de ses propres ailes avant l'acquisition des techniques du vol :

A la réduction drastique des importations qui a touché les biens d'équipements (non produits localement) s'est succédé une poussée effrénée des importations visant l'accélération des investissements publics dans un contexte de détérioration des termes de l'échange.

- 1982 - 1986 : le difficile réveil suite à des rêves de grandeur ou comment réparer les effets d'une ambition démesurée :

Le pays est contraint à une restriction sévère de ses importations (touchant tous les produits mais en particulier les biens d'équipement) compte tenu du niveau atteint précédemment, de l'évolution défavorable des prix et de la chute en volume et en valeur des exportations.

- 1987 - 1995 : la libéralisation et l'ouverture graduelle de l'économie ou l'exploration d'une nouvelle voie à pas feutré :

Si une ouverture économique se fait jour, avec notamment une relance des exportations et des importations marquant l'inversion des tendances passées, une réelle volonté d'engagement sans retour, en faveur d'une orientation extérieure de l'économie, tarde à se dessiner. Des demi-mesures ont laissé intactes certaines entraves aux échanges avec l'extérieur.

III.- DYNAMIQUE GLOBALE DU SECTEUR INDUSTRIEL MODERNE

1. L'évolution du niveau de l'activité industrielle : une trajectoire en dents de scie

Nous disposons de quatre points pour établir la trajectoire du secteur industriel malgache au cours des trente dernières années. Nous ne chercherons pas à analyser de façon précise les fluctuations entre ces dates. Mais les sources annexes (comptes nationaux, indice de production industrielle) fournissent des indications sur les variations qui ont eu lieu, malgré la faible qualité des données.

La confrontation des données des diverses périodes montre que le secteur industriel a subi une forte contraction de 1974 à 1983, avant de retrouver un nouvel essor avec la libéralisation de l'économie. Alors que le taux de croissance annuel moyen de la valeur ajoutée

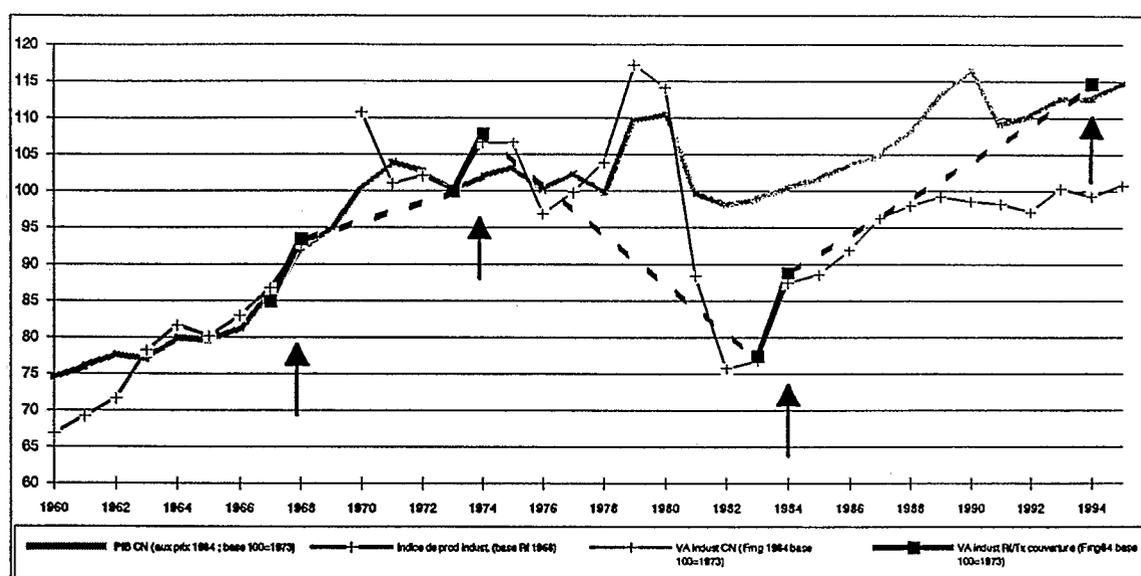
industrielle est estimé à près de 5% de 1960 à 1968, il n'est plus que de 2% l'an de 1968 à 1974. Ce ralentissement a en fait surtout lieu à partir de 1971 et se confirme avec la rupture dans la politique économique du pays. Ni le choix de la stratégie d'import-substitution, ni l'"investissement à outrance" n'ont donné lieu à une véritable industrialisation. Les investissements de la fin des années 70 ont pu profiter ponctuellement au secteur industriel, comme le montrent les chiffres de la comptabilité nationale. Mais la chute de la valeur ajoutée qui suit, atteint des proportions dramatiques. Si on ne retient que les deux dates extrêmes (1974 et 1983), pour lesquelles les données sont plus fiables, on note une baisse de -28% en 9 ans, soit une récession moyenne de 3,6% chaque année. Il est difficile de distinguer les résultats de la stratégie d'"investissement à outrance" des impacts de son interruption précoce. Mais d'une part, la nature de ces investissements qui a conduit à la création d'"éléphants blancs" laisse présager que même si ce mouvement s'était poursuivi, les retombées positives sur l'économie auraient été faibles. DE BANDT, BOUSSEMART et RABIER (1986) ont notamment souligné les effets limités du boom des investissements à Madagascar. De manière générale, BEVAN, COLLIER, et GUNNING (1993) observent que la concentration dans le temps des investissements mène à des investissements marginaux qui sont improductifs. D'autre part, on peut dire que l'interruption de ce processus n'est que la conséquence de la stratégie adoptée vu son caractère insoutenable.

La forte contraction du tissu industriel à partir de 1980 ne constitue certes pas une exception malgache. HUGON (1988) souligne la désindustrialisation de la majorité des pays africains résultant des politiques déflationnistes visant de simples rééquilibrages financiers au cours de la décennie 80. Mais en exceptant le pic atteint en 1979 et 1980, la stagnation depuis la fermeture de l'économie et l'inversion de la tendance à partir de 1984, avec une croissance

annuelle moyenne de 3% de 1984 à 1994, laisse penser que la stratégie d'autarcie a nuit au secteur industriel.

La valeur ajoutée industrielle dépasse pour la première fois son niveau d'il y a vingt ans en 1994⁽²¹⁾. Cette dynamique positive est cependant encore limitée en regard de celle des années 60. En particulier, elle est sans commune mesure avec celle des pays asiatiques considérés comme des exemples à suivre sur la voie de la libéralisation économique.

Graphique 10
Evolution du PIB industriel 1967-1994



Sources : RI : divers Recensements industriels, CN : Comptabilité Nationale, INSTAT, MADIO, nos propres calculs. La dernière courbe sur la valeur ajoutée industrielle résulte d'une extrapolation en tenant compte du taux de couverture des divers recensements. Les traits en pointillé correspondent aux périodes durant lesquelles on ne dispose pas de données d'enquêtes fiables.

La trajectoire du secteur industriel malgache (avec trois phases marquées : la croissance, suivie d'une stagnation-récession, et de nouveau une relance) incite à imaginer ce

²¹) Si les données de la comptabilité nationale montre une hausse beaucoup moins marquée sur la dernière période, la forte croissance de l'emploi dans le secteur industriel constaté à partir des données de la CNaPS (Caisse Nationale de Prévoyance Sociale) conforte nos résultats. Les chiffres établis par le Service de la Comptabilité Nationale sont calculés à partir des enquêtes de conjoncture dont la fiabilité est limitée.

qu'aurait pu être le niveau d'industrialisation aujourd'hui si la tendance des années 60 et du début des années 70 avait pu se prolonger. La comparaison avec le cas de l'Ile Maurice qui a opté pour l'ouverture internationale dès le début des années 70, et qui a aujourd'hui un niveau de PIB par tête dix fois supérieur à celui de Madagascar⁽²²⁾ confirme la thèse d'une décennie "perdue" : entre 1973 et 1983.

La part de la valeur ajoutée industrielle dans le PIB a toujours été relativement faible à Madagascar. Sa contribution à la croissance du pays a donc été jusqu'à présent limitée. Le poids maximum a été atteint en 1974 (avec 18% du PIB). Elle est restée inférieure à 15% au cours des années 80, et on estime en 1994 que le secteur industriel (y compris sa partie informelle) représente à peine 16% du PIB. Si on se réfère de nouveau au cas de l'Ile Maurice, l'industrie dépasse dans ce pays la part de 20% dès le milieu des années 70 et approche les 30% en 1990.

Ainsi, si une relance du secteur industriel peut être constatée depuis la libéralisation économique, il reste encore un long chemin à parcourir pour rattraper le retard accumulé lors de la décennie passée, afin de parvenir au niveau d'industrialisation de l'Ile Maurice ou des pays asiatiques érigés en exemple.

2. Une lente densification du tissu industriel

L'interprétation des chiffres obtenus pose de sérieuses difficultés. Les différences méthodologiques entre les enquêtes et l'incertitude sur les véritables taux de couverture des opérations rendent difficiles les comparaisons. Une estimation assez grossière du nombre

²²⁾ Le PIB par tête de l'Ile Maurice était "seulement" deux fois supérieur à celui de Madagascar en 1971.

d'entreprises a été effectuée à partir du taux de couverture calculé dans la première partie de ce chapitre. Ce dernier se base cependant sur la valeur ajoutée et non sur le nombre d'établissements enquêtés, faute de données. Les chiffres obtenus supposent que la taille des entreprises (en termes de valeur ajoutée) reste en moyenne constante. Si cette estimation est assez approximative, elle a surtout pour objectif d'apprécier globalement l'évolution de la densité du secteur industriel, en termes d'entreprises de grande taille.

La cohérence entre le mouvement observé sur le nombre d'établissements et celui du niveau d'activité au cours des différentes périodes permet de supposer que les approximations restent assez proches de la réalité.

Tableau 34
Evolution du nombre d'entreprises industrielles modernes

	1966	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Nombre d'établissements enquêtés	436	261	263	320	327	329	331	526
Evolution depuis la période précédente (en %)			0,8	21,7	2,2	0,6	0,6	58,9
Taux de croissance annuel moyen depuis la période précédente (en %)					3,7		0,1	4,7
	1966	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Nombre d'établissements estimés		522	526	615	629	598	602	822
Evolution depuis la période précédente (en %)			0,8	17,0	2,2	-4,9	0,6	36,6
Taux de croissance annuel moyen depuis la période précédente (en %)					3,0		-0,4	3,2

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs. Pour 1994, nous avons préféré retenir le nombre d'entreprises (données plus fiables que le nombre d'établissements). Les chiffres de 1994 ne concernent que les SQS, les enquêtes précédentes ne couvrant que les grosses entreprises. La baisse de 1966 à 1967 s'explique par une couverture plus limitée de l'enquête en 1967, il convient donc de ne pas interpréter la différence entre les deux années. Afin de corriger le biais résultant des différences de taux de couverture, nous avons estimé dans la deuxième partie du tableau le nombre "effectif" d'établissements à partir du taux de couverture déduit de la valeur ajoutée.

La multiplication de grandes entreprises de la première période 1967-1974 correspond à la phase de relative prospérité de l'économie. Le développement progressif de l'économie locale a permis la naissance d'un nombre conséquent d'entreprises. Une réduction du tissu industriel peut être constatée de 1974 à 1984, et cela malgré l'"investissement à outrance" de la fin des années 80 qui a sans doute permis la création de quelques entreprises. Deux hypothèses

peuvent être avancées : soit ces dernières sont restées des "éléphants blancs" et n'ont jamais réellement fonctionné, soit le phénomène de disparition d'entreprises plus anciennes a fortement touché le tissu industriel. L'échec de la politique d'import-substitution qui visait le développement d'une industrie locale est ainsi manifeste. La restriction des importations de biens intermédiaires et d'équipement, suivie d'une forte contraction de la demande durant la phase de stabilisation du début des années 80, a eu des effets négatifs marqués sur le secteur industriel.

La libéralisation économique a en revanche permis une véritable densification du secteur industriel. Le nombre d'entreprises industrielles modernes croît en moyenne de plus de 3% de 1984 à 1994. Et ces chiffres ne tiennent pas compte de la dynamique dans les deux autres segments de l'industrie. La multiplication d'entreprises individuelles, si on a du mal à l'évaluer de façon exacte, est réelle⁽²³⁾. Parallèlement, on note une forte montée du secteur informel avec l'aggravation de la crise⁽²⁴⁾. Trois phénomènes se conjuguent : d'une part le retrait de l'Etat de la sphère économique pour laisser place à l'initiative privée joue en faveur du secteur industriel ; d'autre part l'ouverture du pays à l'extérieur permet l'arrivée d'investisseurs étrangers même si le flux de capitaux reste limité ; enfin, la libéralisation des échanges crée de nouvelles opportunités de développement de l'industrie (aussi bien sur le marché intérieur avec la possibilité d'importer les matières premières et les biens d'équipement non disponibles dans le pays, que sur le marché extérieur avec l'encouragement des exportations manufacturières).

²³) Voir NAUDET, D. : "Les petites entreprises à Madagascar : le missing middle retrouvé", Projet MADIO, n°9609/E, février 1996, 20 p.

²⁴) Voir RAVELOSOA, R. et ROUBAUD, F. : "Dynamique de la consommation des ménages de l'agglomération d'Antananarivo sur longue période", Projet MADIO, n°9602, janvier 1996, 25 p.

3. Un recul relatif de l'emploi industriel moderne

Ici encore, l'interprétation des chiffres dans l'absolu est délicate compte tenu des différences méthodologiques entre les recensements industriels. Ces derniers permettent cependant d'apprécier les grandes tendances qui se profilent pour chaque période.

L'effectif employé par le secteur industriel moderne connaît une forte croissance durant la deuxième moitié des années 60 (avec un taux dépassant 10% de 1967 à 1968⁽²⁵⁾). Celle-ci ralentit au cours des années 70 et passe au-dessous de 2% l'an de 1974 à 1984. La tendance s'inverse avec la libéralisation économique, mais le nombre d'emplois créés dans le secteur industriel moderne est relativement modeste. Le taux de croissance annuel moyen dépasse à peine 2% sur la période 1984-1994. On peut en déduire que la taille des entreprises nouvellement installées est plus faible que celle des années 70. Il n'est cependant pas exclu que la création d'emploi ait connu une accélération depuis 1990 avec la création d'entreprises franches intensives en main-d'oeuvre.

Comparée à l'évolution de la population, la part de l'emploi industriel moderne connaît un recul depuis 1974. Ce mouvement est encore plus marqué si on se réfère à la population active. Nous ne disposons malheureusement pas des données complètes sur l'évolution de cette dernière. Toutefois, la combinaison de la croissance démographique et de la montée des taux d'activité des jeunes et des femmes, avec l'aggravation de la crise économique⁽²⁶⁾, permet de supposer une croissance du nombre d'actifs supérieure à celle de la population en général.

²⁵) Soulignons ici que la comparaison des chiffres de 1967 et 1968 est légitime puisque la même méthodologie a été appliquée pour les deux années.

²⁶) Voir RAVELOSOA, R. et ROUBAUD, F. : "Dynamique de la consommation des ménages de l'agglomération d'Antananarivo sur longue période", Projet MADIO, n°9602, janvier 1996, 25 p.

Ainsi, en termes relatifs, on constate un recul de l'emploi industriel moderne depuis le milieu des années 70. DE BANDT, BOUSSEMART, et RABIER (1986) estime les effectifs dans l'industrie entre 3% et 4% de l'emploi total au milieu des années 80. En 1994, le recensement industriel portant sur la partie formelle du secteur donne un pourcentage de 2,3%. L'emploi généré par les entreprises industrielles de grande taille est faible en regard de l'explosion démographique, et du rôle qu'on espère leur faire jouer pour résorber le chômage et le sous-emploi.

Tableau 35
Evolution de l'emploi industriel moderne

	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Nombre d'emplois dans l'industrie moderne	29 000	32 000	46 000	51 000	59 000	61 000	76 000
Evolution du nombre d'emplois depuis la période précédente (en %)			59,4		19,6		24,6
Taux de croissance annuel moyen de l'emploi depuis la période précédente (en %)		10,3	8,2		1,8		2,2
	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Population totale (en milliers)	6 292	6 441	7 237	7 414	9 436	9 699	13 200
Evolution de la population depuis la période précédente (en %)			15,1		30,8		36,1
Taux de croissance annuel moyen de la population depuis la période précédente (en %)		2,4	2,4		2,8		3,2
	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
emploi industriel moderne/population (en %)	0,46	0,50	0,64	0,69	0,63	0,63	0,58

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs. Les chiffres de 1994 ne concernent que les SQS, les enquêtes précédentes ne couvrant que les grosses entreprises. Conformément à la méthodologie adoptée lors des précédentes enquêtes, l'effectif a été ajusté en 1994 en convertissant le nombre de personnel temporaire en un nombre fictif de personnel sur une base annuelle de 300 journées de travail. La baisse de 1966 à 1967 s'explique par une couverture plus limitée de l'enquête en 1967, il convient donc de ne pas interpréter la différence entre les deux années économiquement.

Faute de données, on ne peut mesurer la dynamique sur longue période des petites et moyennes entreprises (P.M.E.), qui ne figurent pas dans le champ de cette analyse. On peut cependant supposer que ces dernières ont contribué de manière plus conséquente à la création d'emplois, à l'instar du secteur informel.

IV.- EVOLUTION DE LA STRUCTURE DU TISSU INDUSTRIEL

1. Le récent déplacement en faveur des entreprises de taille plus modeste...

La répartition des entreprises selon leur taille a peu évolué si on compare les données de 1966 à celle de 1994. Les petites entreprises ont toujours été largement majoritaires (plus de 70% de l'ensemble). Cependant, cette distribution n'est pas restée constante entre les deux dates. La croissance continue de la taille moyenne des entreprises témoigne d'un contexte qui a favorisé les grandes entreprises de 1967 à 1984. D'une part, la politique économique mise en oeuvre à partir de 1973 visait une accélération de l'industrialisation par la création de grosses unités industrielles. Cette phase atteint son apogée avec l'"investissement à outrance". D'autre part, les grandes entreprises résistent mieux à la crise. Cette constatation n'exclut cependant pas le phénomène de multiplication des micro-entreprises qui dépassent le champ de notre analyse, mais elle met en évidence les effets des politiques appliquées de 1973 à 1983 sur les PME. Elles ont a priori été les premières victimes de la contraction du tissu industriel.

L'engagement récent sur la voie de la libéralisation marque de nouveau une inversion de cette tendance. La taille moyenne des entreprises chute pour la première fois depuis près de trois décennies. On revient à un niveau équivalent à celui de 1973. L'encouragement de l'initiative privée a favorisé l'émergence d'entreprises de taille modeste. Les unités créées, sans doute plus viables, tiennent compte de la dimension limitée du marché, contrairement à celles de la période d'"investissement à outrance" dont les ambitions étaient illusoirs. Parallèlement, les entreprises plus anciennes s'ajustent (notamment avec les mesures de licenciement dans les grandes entreprises publiques).

Tableau 36
Répartition des entreprises selon leur taille et
évolution de la taille moyenne des entreprises industrielles modernes

	1966	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
"Petites" entreprises	84	77	73	-	-	-	-	79
Entreprises "moyennes"	10	15	18	-	-	-	-	12
"Grosses" entreprises	6	8	9	-	-	-	-	9
Total	100	100	100	-	-	-	-	100
	1966	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Taille moyenne des entreprises	83	111	122	144	156	179	184	145

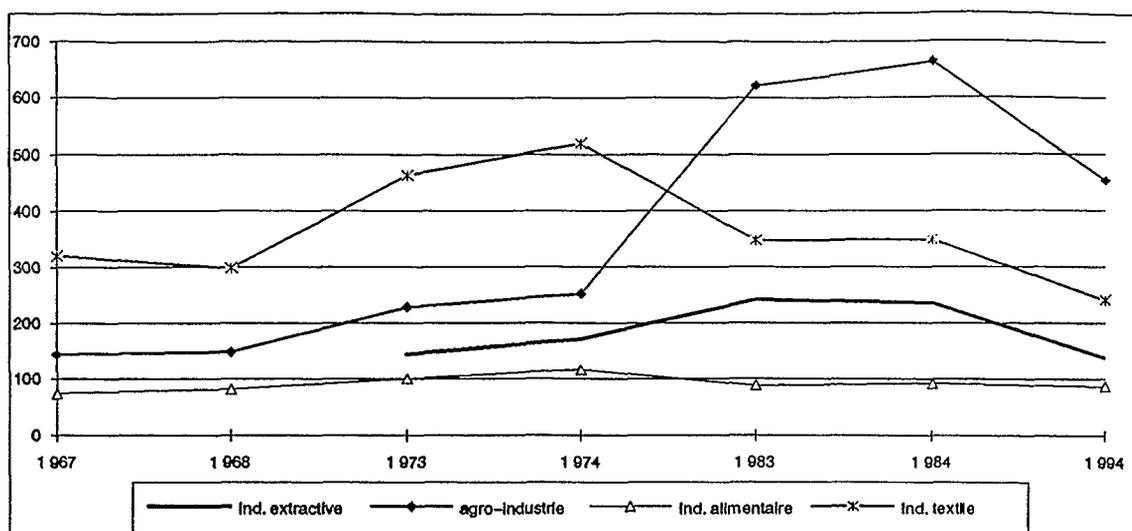
Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs. Pour 1966, 1967 et 1968, les petites entreprises sont celles qui ont une production annuelle inférieure à 100 millions de Fmg courant ; les entreprises moyennes sont celles dont la production est comprise entre 100 et 300 millions de Fmg courant ; les grosses entreprises sont celles dont la production est supérieure à 300 millions de Fmg courant. En tenant compte de l'évolution des prix industriels, pour 1994, les petites entreprises sont celles qui ont une production annuelle inférieure à 2,8 milliards de Fmg courant ; les entreprises moyennes sont celles dont la production est comprise entre 2,8 et 8,4 milliards de Fmg courant ; les grosses entreprises sont celles dont la production est supérieure à 8,4 milliards de Fmg courant.

Il est difficile de statuer sur le caractère positif ou négatif de ce déplacement en faveur des entreprises de taille plus modeste. Deux cas, celui de la Corée et de l'Inde, sur l'industrie textile, une branche que Madagascar compte développer, peuvent être relevés pour illustrer les spécificités des stratégies et des résultats selon les pays.

MYTELKA (1995) souligne la suprématie des grands conglomérats en Corée et montre que la dégradation de la compétitivité résulte de la place limitée donnée aux PME plus performantes grâce à leur flexibilité et leur faculté d'adaptation aux nouvelles technologies.

En revanche, pour l'industrie textile indien, MAZUMDAR (1991) note que la stratégie visant à protéger les petites entreprises, essentiellement pour accroître l'emploi, a entraîné un ralentissement de la croissance. Non seulement, l'effet d'entraînement attendu sur les revenus et donc la demande n'a pas eu lieu, mais cette politique s'est faite au détriment des grandes entreprises qui ne pouvaient plus bénéficier des économies d'échelle potentielles en exploitant la taille du marché domestique.

Graphique 11
Evolution de la taille moyenne des entreprises selon leur branche



Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs.

Soulignons cependant que la diminution de la taille moyenne des entreprises résulte également pour Madagascar du climat d'instabilité qui perdure, engendrant une hésitation des gros investisseurs potentiels. L'effet d'économie d'échelle auquel on aurait pu s'attendre suite à l'ouverture sur le marché mondial n'est donc pas visible sur les entreprises industrielles. La remarque soulevée par RODRIK (1988a) incite cependant à s'interroger pour le cas malgache si la concurrence étrangère n'a pas empêché les firmes locales potentiellement compétitives (avec des coûts moyens élevés mais des coûts marginaux plus faibles) de bénéficier des économies d'échelle.

Par ailleurs, la rationalisation du tissu industriel relevée par HARRIS (1984) permettant aux entreprises les plus efficaces, résistant à la concurrence, d'accroître leur taille en éliminant les moins performantes, ne s'est pas opérée. Mais il faut préciser que les bénéfices résultant de cet effet de rationalisation reste incertain. Si pour le cas de la Turquie (RODRIK, 1988a), ou de la Corée (GUNASEKERA et TYERS, 1991), les gains estimés sont importants, pour le Cameroun (DEVARAJAN et RODRIK, 1991), ces derniers apparaissent négligeables.

ROBERTS et TYBOUT (1991) constatent par ailleurs pour le cas de la Colombie et du Chili que l'effet de rationalisation due à l'ouverture extérieure n'a pas non plus eu lieu. Ils obtiennent plutôt la corrélation inverse avec une taille plus faible des entreprises qui s'exposent à la concurrence internationale.

2. ... vers des activités à plus forte valeur ajoutée...

Le champ couvert par les enquêtes successives étant limitées aux plus grosses entreprises, les changements structurels constatés ne correspondent pas à ceux du tissu industriel dans sa globalité. Mais si les mouvements observés sur les entreprises de grande taille peuvent masquer la dynamique en oeuvre sur les unités plus petites, il n'en reste pas moins qu'ils fournissent des indications intéressantes sur l'évolution du tissu industriel.

Tableau 37
Répartition des entreprises suivant la branche

BRANCHE	1966	1974	1984	1994	
	Sect. moderne (en %)	Sect. moderne (en %)	Sect. moderne (en %)	SQS (en %)	Ensemble du secteur formel (en %)
Industries extractives	6,9	3,7	3,0	4,6	4,4
Agro-industrie	19,3	11,3	7,6	6,1	7,5
Ind. alimentaires	17,2	18,3	21,2	9,6	24,8
Industrie de boissons	5,3	4,0	6,9	7,0	3,7
Industrie de tabac	1,6	2,8	1,8	1,5	0,1
Ind. des corps gras	5,3	5,5	3,6	3,0	1,1
Industrie textile	7,3	8,9	13,0	17,8	12,7
Industrie du cuir	0,9	0,3	0,6	3,0	3,8
Industrie du bois	6,7	7,6	7,9	10,4	18,2
Papeterie, éditions	7,1	9,8	11,2	10,5	7,1
Industrie chimique	2,8	4,9	4,5	10,6	2,5
Mat.construction	2,3	2,8	2,4	5,7	3,0
Industrie électrique	2,1	2,8	2,4	1,0	1,1
Industrie métallique	14,0	14,1	10,0	4,8	4,7
Industries diverses	0,7	2,1	3,6	4,3	5,0
Energie	0,5	1,1	0,3	0,1	0,1
TOTAL	100	100	100	100	100
Total nombre établissements*	436	327	331	526	5 728
Indice de concentration (GINI)	0,48	0,42	0,45	0,39	0,52

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs. Pour 1994, nous avons préféré retenir le nombre d'entreprises (données plus fiables que le nombre d'établissements). La couverture du recensement industriel en 1966 est plus étendue comparé à celui de 1974 et 1984. Plus l'indice de GINI est proche de 1, plus forte est la concentration (ou spécialisation).

On observe le développement de diverses branches manufacturières de 1966 à 1974. La phase d'import-substitution et d'"investissement à outrance" a en revanche eu comme effet

d'inverser cette tendance positive. Le calcul de l'indice de concentration (coefficient de Gini, en termes de poids de chaque branche en nombre d'entreprises) illustre ce mouvement de recul. Il apparaît cependant que la libéralisation économique a de nouveau donné lieu à une diversification du tissu industriel.

Ce dernier mouvement s'accompagne d'un léger déplacement vers des activités de transformation plus élaborée donc a priori à plus forte valeur ajoutée. Quelques faits marquants peuvent notamment être soulignés chez les plus grosses entreprises :

- le recul de la part de l'"agro-industrie"⁽²⁷⁾ et de l'"industrie alimentaire";
- la plus faible place de l'"industrie métallique"⁽²⁸⁾ ;
- la montée de l'"industrie textile" ;
- la part croissante de l'"industrie chimique" ;
- la hausse relative des "matériaux de construction" et des "industries diverses".

Tableau 38
Répartition de la valeur ajoutée selon les branches

	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Industries extractives	0,0	0,0	2,6	3,7	3,1	2,8	4,4
Agro-industrie	22,5	20,2	11,9	12,4	11,1	13,8	18,0
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	18,3	18,8	19,9	16,1	19,3	18,1	23,7
Industrie du textile et du cuir	23,8	24,3	30,6	32,6	34,8	37,7	15,1
Industrie du bois, papeterie et édition	8,0	8,3	5,6	6,4	5,8	5,9	6,8
Industrie chimique	2,4	2,9	2,8	3,2	2,9	2,6	4,4
Industries diverses	10,4	11,9	11,0	12,1	8,7	7,9	5,8
Energie	14,6	13,6	15,4	13,6	14,4	11,4	21,8
TOTAL	100						

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs.

La structure de la valeur ajoutée met par ailleurs en évidence une certaine inertie du secteur industriel. Trois branches ont toujours prédominé au cours des trois décennies :

²⁷) L'"agro-industrie" est composée des industries de première transformation des produits du secteur primaire (produits agricoles tels que le café, le sucre, le sisal ; produits de la mer tels que les poissons et crustacés ; produits de la sylviculture : bois).

²⁸) Il s'agit de la fabrication de meubles métalliques, de produits de quincaillerie tels que les outils en métaux.

l'"agro-industrie", l'"industrie alimentaire" et l'"industrie textile". Ces dernières ont toujours représenté 60% environ du PIB industriel. Et cela malgré la forte montée de la part de l'"énergie", et dans une moindre mesure de l'"industrie chimique", et la chute des "industries diverses".

3. ... et une spécialisation progressive de l'industrie

La diversification du tissu industriel s'accompagne d'un mouvement de spécialisation, répondant à la recherche d'une allocation plus optimale des ressources. Les chiffres fournis dans le rapport de l'ONUDI (1995) confirment ce mouvement de spécialisation de l'industrie malgache (le degré de spécialisation passe de 22 à 24 de 1980 à 1985, et à 31 en 1990 et 1993).

Tableau 39
Répartition des entreprises et de la valeur ajoutée selon leur groupe d'utilisation

Répartition des entreprises	1966	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Biens alimentaires	49	51	51	42	42	41	41	27
Autres consommations courantes	22	23	23	27	26	33	33	42
Biens intermédiaires	10	5	5	10	10	8	8	15
Biens d'équipement	19	21	21	21	22	18	18	16
Total	100							
Répartition de la valeur ajoutée	1966	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Biens alimentaires	-	41	39	32	29	30	32	42
Autres consommations courantes	-	32	33	36	39	41	43	22
Biens intermédiaires	-	17	16	21	20	20	17	30
Biens d'équipement	-	10	12	11	12	9	8	6
Total	-	100						

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs.

L'abandon de la production de biens d'équipement au profit des biens de consommation et des biens intermédiaires illustre ce phénomène. A un niveau plus fin, la multiplication des entreprises textiles intensives en main-d'oeuvre, la croissance en terme de valeur ajoutée de la part de l'"agro-industrie", de l'"industrie alimentaire"⁽²⁹⁾ et de l'"industrie chimique" utilisant les ressources naturelles locales, mettent en exergue la volonté de développer une industrie

²⁹⁾ L'"industrie des boissons et tabacs", et l'"industrie des corps gras" ont été classées dans l'"industrie alimentaire".

exploitant les avantages du pays. Le lien ainsi établi entre l'agriculture et le secteur manufacturier traduit aussi la stratégie prônée par HIRSCHMAN (1977) de favoriser les effets d'entraînement. Le choix de miser sur l'"agro-industrie", l'"industrie alimentaire" et l'"industrie textile" pour lesquelles une tradition s'est construite au cours des trois dernières décennies, donne aussi l'occasion de mettre à profit les savoir-faires acquis. Le débat entre les partisans d'une stratégie d'industrialisation partant de la valorisation des ressources naturelles, et ceux qui mettent en avant la remontée en amont des biens de consommation vers les biens intermédiaires et d'équipement, des économies asiatiques peu dotées en ressources naturelles, reste ouvert. Mais en fait un point d'entente peut être trouvée dans l'incitation des activités pour lesquelles le pays peut se révéler compétitif.

V.- LES EVOLUTIONS DES FACTEURS DE PRODUCTION

1. Un mouvement de réallocation de la main-d'oeuvre

La place prédominante de l'"agro-industrie", de l'"industrie alimentaire" et du "textile" que nous avons mentionnée plus haut se vérifie aussi en termes d'emplois. Ces dernières ont toujours concentré 70% de l'emploi industriel jusqu'en 1984. Si elles réunissent encore aujourd'hui la grande majorité de la main-d'oeuvre industrielle moderne, un léger recul de leur part se manifeste (66% en 1994).

Tableau 40
Répartition de l'emploi suivant la branche

	1966	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Industries extractives	6,6	0,0	0,0	3,7	4,0	4,1	3,9	4,4
Agro-industrie	27,5	26,9	26,9	17,8	18,2	26,2	27,4	19,1
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	17,9	20,0	20,0	21,5	22,8	16,6	16,8	12,6
Industrie du textile et du cuir	24,3	29,7	25,5	30,0	30,5	26,5	25,9	34,7
Industrie du bois, papeterie et édition	6,7	8,8	8,8	6,9	6,2	6,8	6,7	7,7
Industrie chimique	1,8	0,5	0,5	2,2	2,1	1,5	1,5	5,1
Industries diverses	9,0	8,4	12,0	11,2	10,2	10,2	9,8	7,3
Energie	6,2	5,8	6,3	6,6	6,0	8,1	8,0	9,1
TOTAL	100							

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs.

Cette baisse relative s'explique par la montée de l'"industrie chimique" et de la "branche énergétique". Parallèlement un mouvement de réallocation du travail s'est opéré de l'"industrie alimentaire" et de l'"agro-industrie" vers "le textile".

Ce déplacement de la main-d'oeuvre résulte de la diminution de la taille moyenne des entreprises de toutes les branches et de la multiplication des entreprises textiles intensives en main-d'oeuvre. Etant donné que le "textile" et l'"agro-industrie" sont les secteurs de l'industrie malgache les plus performants à l'exportation, ce phénomène observé sur les facteurs est conforme aux prévisions théoriques de réallocation vers les activités pour lesquelles le pays peut disposer d'avantages comparatifs.

2. Une hausse du taux d'encadrement

Le taux d'encadrement dans les grandes entreprises industrielles a doublé de 1966 à 1994. Cet accroissement du nombre de cadres est surtout perceptible à partir des années 80. La phase d'import-substitution et la période d'"investissement à outrance" a eu comme effet une multiplication des cadres moyens, la place relative des cadres supérieurs restant pratiquement constante.

Parallèlement, la main-d'oeuvre étrangère s'est fortement réduite. Le nombre relatif de cadres supérieurs étrangers est aujourd'hui deux fois moindre qu'en 1966, suite à la politique de nationalisation des entreprises, et à la formation de cadres nationaux. Mais il est intéressant de constater que les étrangers occupent toujours le quart des postes de cadres supérieurs.

Une présence de cadres étrangers paraît nécessaire pour favoriser les échanges technologiques avec l'extérieur. Mais on peut tout de même s'interroger sur les capacités d'encadrement des nationaux, d'autant plus que le départ des étrangers avec le mouvement de nationalisation des entreprises a eu pour effet le recul du secteur industriel. Des comparaisons avec le cas d'autres pays en développement seraient toutefois nécessaires pour statuer sur ce point.

Tableau 41
Quelques indicateurs sur les caractéristiques de la main-d'oeuvre

	1966	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Taux d'encadrement :								
nb de cadres/effectif total (en %)	5	4	6	5	5	9	9	10
Nb de cadres supérieurs/effectif total (en %)	1,3	-	-	2,3	2,1	2,1	2,0	2,2
Nb d'étrangers/effectif total (en %)	8	-	-	5	5	1	1	1
Nb de cadres supérieurs étrangers / nb total de cadres supérieurs (en %)	-	-	-	65	59	29	28	26
Niveau de la rémunération annuelle moyenne / salariés (en milliers de Fmg 1984)	1091	1147	1199	1334	1052	643	645	524
Poids des frais de personnel / VA (en %)	-	-	-	43	39	41	36	26

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs.

Par ailleurs, si la libéralisation économique a vu l'arrivée d'investisseurs étrangers, la part de ces derniers reste limitée en regard de la place qu'ils occupaient en 1966. En effet, même si les chiffres ne sont pas vraiment comparables, les résultats des enquêtes montrent que plus de 80% des chefs d'entreprises étaient des étrangers en 1966 (il s'agissait donc a priori d'entreprises étrangères), alors que 30% seulement des entreprises ont des capitaux à majorité étrangère en 1994.

2. Une baisse généralisée du niveau des rémunérations

La baisse continue des rémunérations en termes réels depuis le milieu des années 70 constitue un fait marquant. La main-d'oeuvre industrielle a subi une contraction de 50% de sa rémunération réelle de 1974 à 1994 (et -60% par rapport à 1973). Aucune activité industrielle n'est épargnée puisque la main-d'oeuvre de toutes les branches est touchée. L'absence

d'indexation des salaires aux prix explique ce phénomène. Cette baisse est d'autant plus grave que l'on observe parallèlement une montée du taux d'encadrement. Par ailleurs, avec l'effort accompli depuis l'indépendance en matière de scolarisation, la qualification de la main-d'oeuvre s'est améliorée.

La diminution de la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée complète ce diagnostic. La réduction du coût du travail n'a pas particulièrement favorisé la création d'emploi. La "*branche textile*" échappe cependant à la règle puisque le poids de la masse salariale augmente en 1994 pour ce segment du tissu industriel (passant de 31% à 37% de la VA). Cette évolution met en exergue une intensification en main-d'oeuvre des entreprises textiles depuis 1984, puisque le coût du travail connaît également une baisse marquée dans cette branche, à l'instar des autres activités.

La hausse de la part des charges sociales constitue sans doute le seul point positif qui peut être mis en avant pour les salariés. Ces dernières ne représentaient que 14% du coût du travail en 1966, alors qu'en 1994 le pourcentage correspondant est de plus de 20%. On ne peut cependant pas évaluer de manière précise l'évolution de ces dernières en niveau, faute de données détaillées. Le poids plus important de ces charges peut traduire un développement de la protection sociale, ou tout simplement un maintien ou une baisse moins forte de leur niveau.

3. La faiblesse des salaires : un atout au niveau international?

Il est particulièrement difficile de réunir des données homogènes sur le niveau de compétitivité de la main-d'oeuvre permettant des comparaisons internationales. Pour que celles-ci aient un véritable sens, il faudrait tenir compte des différences de salaires entre les

différentes branches de l'économie, ainsi que de la productivité de la main-d'oeuvre dans chaque pays. Nous ne disposons malheureusement pas de telles données. Nous proposons un indicateur simple pour apprécier grossièrement l'effet de compétitivité que peut procurer la faiblesse du coût de la main-d'oeuvre à Madagascar. Connaissant la valeur ajoutée industrielle des différents pays et la part de la masse salariale, nous avons évalué le montant de celle-ci en dollar courant. Nous l'avons alors rapporté à l'effectif employé dans le secteur industriel. Nous sommes évidemment conscients des limites d'une telle approche, étant donnée la fiabilité aléatoire des données et leur hétérogénéité. Par ailleurs, les différences de productivité ne sont pas prises en compte. Mais cet indicateur peut donner une idée du niveau du coût du travail à Madagascar par rapport à ses concurrents potentiels sur le marché mondial.

La comparaison montre que Madagascar figure effectivement parmi les pays où la main-d'oeuvre est particulièrement peu coûteuse. Le pays se situe en tête en 1990, si on excepte la Chine et le Malawi, pour lesquels nous ne disposons pas de chiffres récents. Evidemment, d'autres pays qui ne figurent pas dans l'échantillon peuvent concurrencer Madagascar en termes de compétitivité. On peut notamment penser au Viet-Nam qui est souvent évoqué parmi les pays à bas salaire. Mais les données sur ces pays ne sont pas disponibles. Il est toutefois intéressant de souligner que le niveau des rémunérations à Madagascar est quatre fois plus faible que celui de l'Ile Maurice et quinze fois moindre que celui de l'Afrique du Sud. Les possibilités pour l'économie malgache de développer une industrie compétitive et pour attirer les investisseurs étrangers potentiels sont donc manifestes. Il reste cependant à savoir si les qualifications de la main-d'oeuvre du pays, évoquées par certains entrepreneurs (près de 40% des entreprises franches), sont réelles, et leur permettent une productivité équivalente à celle des économies concurrentes.

Tableau 42
Un indicateur du niveau des coût du travail dans l'industrie

PAYS	1970		1975		1980		1985		1990	
	Remun.	Rang								
Madagascar	29,9	8	55,1	8	75,1	6	40,4	5	29,7	1
Chine	-	-	-	-	15,4	1	16,4	1	-	-
Malawi	17,2	5	29,1	3	29,3	2	24,5	2	-	-
Indonésie	8,5	1	32,0	4	60,4	5	38,9	4	40,2	2
Inde	16,0	3	24,5	1	48,4	4	65,3	6	-	-
Bangladesh	12,8	2	36,9	5	35,7	3	36,4	3	53,8	3
Kenya	43,9	10	59,3	10	97,0	10	67,8	7	76,6	4
Pologne	-	-	-	-	-	-	115,2	12	87,9	5
Colombie	28,4	7	39,8	6	86,2	9	110,0	10	100,2	6
Philippines	16,0	4	25,0	2	84,0	8	113,4	11	119,2	7
Ile Maurice	17,7	6	59,1	9	135,3	11	72,6	8	121,9	8
Zimbabwe	94,8	12	181,8	12	189,0	12	123,1	13	148,8	9
Thaïlande	33,9	9	47,4	7	79,7	7	101,3	9	192,6	10
Afrique du Sud	100,6	13	230,1	13	442,8	14	285,2	14	465,6	11
Singapour	77,7	11	181,0	11	262,4	13	549,6	15	668,2	12
France	-	-	-	-	1533,8	16	1209,5	16	2659,8	13
Etats-Unis	485,3	14	602,8	14	903,2	15	1314,1	17	-	-

Sources: World Tables, 1995, nos propres calculs. Remun. est une approximation du niveau des rémunérations par tête (en dollar courant). Le rang classe les pays pour lesquels les données sont disponibles dans l'ordre croissant des rémunérations.

4. Une industrie plus intense en capital

Si la qualité des données sur le capital est sujette à caution, étant données les difficultés inhérentes pour évaluer son montant, quelques résultats peuvent être dégagés. Contrairement à ce que l'on aurait pu penser, la phase d'"investissement à outrance" n'a pas particulièrement engendré l'écllosion d'une industrie intensive en capital. A l'exception de l'"agro-industrie" et de la "branche alimentaire", le ratio capital/valeur ajoutée a peu évolué, quand il n'a pas baissé.

Tableau 43
Evolution de l'intensité du capital
(montant du capital/valeur ajoutée)

	1973	1974	1983	1984	1994
Industries extractives	2,1	1,1	0,7	0,6	1,5
Agro-industrie	0,9	0,9	1,7	1,4	1,7
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	0,7	0,8	1,3	1,1	2,6
Industrie du textile et du cuir	1,0	0,7	0,9	0,6	0,9
Industrie du bois, papeterie et édition	1,3	0,8	1,0	0,8	2,7
Industrie chimique	1,1	1,2	0,5	0,4	1,8
Industries diverses	0,8	0,6	0,5	0,4	2,2
Energie	2,9	2,5	0,2	0,2	-
TOTAL	1,2	1,0	0,9	0,7	-
TOTAL sans énergie	0,9	0,8	1,1	0,8	1,9

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs.

En revanche, l'impact de la libéralisation est sensible avec la montée de l'intensité en capital au niveau de toutes les branches industrielles, à l'exception du textile. Ce phénomène peut paraître paradoxal dans un contexte de baisse du coût de la main-d'oeuvre. En fait, deux dynamiques sont en oeuvre :

- la relative densification du tissu industriel a permis une remontée des filières vers des activités plus intensives en capital pour toutes les branches, hors "textile" ;
- la réallocation des facteurs entraîne un déplacement de la main-d'oeuvre vers les activités les plus intensives en main-d'oeuvre (le "textile" en l'occurrence) qui se multiplient.

Ces résultats sont cependant à interpréter avec prudence puisque les évolutions des prix relatifs de la valeur ajoutée industrielle par rapport à ceux du capital n'ont pas été pris en compte, faute de données précises.

5. Une répartition plus équilibrée de l'investissement

L'inégale répartition des investissements au début des années 80 explique le constat de recul, établi plus haut, de la diversification industrielle. Plus du trois quart des investissements se concentrent au niveau de trois branches en 1983 : l'"agro-industrie", l'"alimentaire" et le "textile". La part de ces dernières est largement supérieure à ce qu'elles représentent en termes de valeur ajoutée et d'emplois. Il semble que la stratégie choisie a consisté à miser sur les activités déjà prédominantes. Si on ne peut a priori statuer sur la pertinence de ce choix sans l'analyse des performances induites, on peut toutefois noter que la forte montée du taux d'investissement de cette période n'a pas profité à l'ensemble du secteur industriel.

Mais après un retour à des niveaux d'investissement plus viables durant la phase de stabilisation, le taux d'investissement remonte de nouveau avec la libéralisation de l'économie

et plus particulièrement avec les mesures d'incitation en faveur des investisseurs étrangers. La répartition plus équilibrée des investissements corrobore l'idée d'une diversification en oeuvre. La forte croissance de la part de l'industrie du bois et des industries diverses atteste cette assertion.

Tableau 44
Répartition de l'investissement

	1973	1974	1983	1984	1994
Industries extractives	8,5	10,5	2,7	5,5	1,8
Agro-industrie	16,3	15,0	43,5	35,2	23,3
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	19,1	17,3	18,0	13,4	21,1
Industrie du textile et du cuir	29,8	23,7	15,5	19,8	11,0
Industrie du bois, papeterie et édition	4,0	3,4	1,6	2,1	10,6
Industrie chimique	1,9	3,5	1,2	2,7	3,1
Industries diverses	4,0	5,0	2,0	3,8	6,2
Energie	16,4	21,5	15,5	17,5	22,9
TOTAL	100	100	100	100	100
Taux d'investissement (en %)	11	11	38	19	23

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs.

Le taux d'investissement reste relativement élevé dans l'"agro-industrie" et l'"industrie alimentaire" en 1994 (respectivement 30% et 21%). Mais parallèlement le formidable bond enregistré par l'"industrie du bois" et les "industries diverses" mérite d'être souligné. Le taux d'investissement passe pratiquement du simple au triple et atteint respectivement 36% et 25% en 1994 pour ces deux branches. Ces résultats témoignent d'une volonté d'exploiter de nouveaux créneaux.

Soulignons cependant que le diagnostic sur l'évolution du tissu industriel reste partiel si on se limite à l'analyse des changements structurels. Les phénomènes de densification, de diversification ou de spécialisation, et de réallocation des facteurs ne prennent leur véritable sens qu'en regard de leurs impacts sur la performance des entreprises. Ce dernier point fera l'objet de l'analyse qui suit et permettra d'établir un bilan global de la dynamique du secteur industriel.

VI.- INFLUENCE DES POLITIQUES ECONOMIQUES SUR LES PERFORMANCES ET LE DYNAMISME DU SECTEUR INDUSTRIEL MODERNE

Nous avons adopté une approche par branche pour évaluer les répercussions des transformations structurelles au cours des trois dernières décennies. D'autres critères auraient pu se révéler pertinents : selon la taille, l'origine du capital ou le degré d'intégration des entreprises à l'économie locale. Mais la non disponibilité des données individuelles n'autorise pas de telles analyses. Toutefois l'appartenance à une branche d'activité constitue déjà un facteur discriminant les entreprises, puisque les caractéristiques de ces dernières sont relativement différenciées selon le type d'activité exercée. De plus, cette entrée présente l'avantage de mettre en exergue les stratégies en matière de spécialisation ou de diversification industrielle, et leurs retombées sur le secteur.

1. L'évolution de la performance des entreprises ou le sursaut après le déclin

Si une augmentation de la taille moyenne des entreprises se manifeste suite à la phase d'"investissement à outrance", la valeur ajoutée moyenne connaît en revanche une baisse généralisée n'épargnant que la "branche énergétique". Un tournant est amorcé dans la deuxième moitié des années 80 puisqu'on observe le phénomène inverse. La taille des entreprises diminue tandis que la valeur ajoutée moyenne croît.

Tableau 45
Valeur ajoutée moyenne (VA/nb établissements)
(en milliers de Fmg constant de 1984)

	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Industries extractives	-	-	231	383	246	301	343
Agro-industrie	385	367	350	422	358	593	1 060
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	214	253	212	202	140	175	402
Industrie du textile et du cuir	816	937	1 076	1 366	622	901	262
Industrie du bois, papeterie et édition	230	262	104	140	75	100	118
Industrie chimique	205	276	187	250	153	183	147
Industries diverses	172	221	176	214	117	139	133
Energie	6 753	7 055	4 063	4 266	11 613	12 235	13 739
TOTAL	354	395	330	384	245	325	359

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs.

Ces résultats s'expliquent par la forte chute de la productivité du travail de 1974 à 1983 (diminution de presque de moitié). On trouve ici la confirmation de la régression évoquée par DE BANDT, BOUSSEMART et RABIER (1986). Cette baisse est d'ailleurs déjà largement amorcée dès le début des années 70. L'inversion de la tendance à partir de 1984 reflète un sursaut du secteur industriel avec une amélioration des performances, après plus d'une décennie de dégradation.

Tableau 46
Productivité apparente du travail (VA/L)
(en milliers de Fmg constant de 1984)

	1967	1968	1973	1974	1983	1984	1994
Industries extractives	-	-	1 605	2 231	1 013	1 274	1 781
Agro-industrie	2 655	2 468	1 528	1 671	576	893	2 278
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	2 900	3 087	2 108	1 722	1 583	1 907	2 970
Industrie du textile et du cuir	2 547	3 139	2 320	2 624	1 796	2 581	1 021
Industrie du bois, papeterie et édition	2 872	3 103	1 845	2 507	1 146	1 547	1 292
Industrie chimique	14 643	18 768	2 906	3 790	2 635	3 065	2 094
Industries diverses	3 911	3 260	2 249	2 919	1 163	1 426	1 636
Energie	8 048	7 112	5 320	5 537	2 424	2 534	5 969
TOTAL	3 170	3 289	2 276	2 450	1 360	1 775	2 112
Coût du travail	1 147	1 199	1 334	1 052	643	645	524
Coût unitaire du travail	0,36	0,36	0,59	0,43	0,47	0,36	0,25

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs. VAL: Valeur ajoutée/nb d'employés. Le coût unitaire du travail est calculé en rapportant le coût du travail à la productivité.

Trois branches semblent échapper à cette règle : le "textile", le "bois" et la "chimie", avec une baisse en 1994 de la productivité apparente du travail. L'intensification en main-d'oeuvre des grandes entreprises exerçant ces activités expliquent en partie ce résultat. Mais il faut surtout remarquer que le "textile" et le "bois" sont les deux branches dont les taux de protection effective étaient les plus élevés en 1989 (voir Tableau 33). Pour le cas de la "chimie", sa plus faible productivité peut résulter de son extraversion limitée. La part de la production exportée représente à peine 10% du total en 1994 (contre 28% pour l'ensemble du secteur industriel). Le recensement industriel effectué en 1995 révèle d'ailleurs que cette branche souffre particulièrement de la faiblesse de la demande intérieure. Pour les autres secteurs, sans qu'on puisse déterminer le sens de la causalité, comme on le verra plus loin (voir

Tableau 50), la hausse de la productivité apparente du travail s'est faite de manière concomitante avec une augmentation de la part des exportations dans la production.

On retrouve ainsi un résultat déjà obtenu par HARRISON (1994) pour la Côte d'Ivoire. A partir d'une analyse empirique des firmes ivoiriennes, ce dernier aboutit à la conclusion que l'ouverture extérieure exerce un effet positif sur la croissance de la productivité. Cette corrélation positive entre l'expansion des exportations et une productivité accrue des facteurs a également été constatée par NISHIMIZU et ROBINSON (1984) sur le Japon, la Corée, la Turquie et la Yougoslavie dans leurs phases d'industrialisation. Elle constitue un des faits stylisés caractérisant le modèle de la croissance tirée par les exportations évoqués par DE MELO et ROBINSON (1991). La montée de la productivité apparente du travail dans le secteur industriel constitue donc un signe prometteur de la bonne marche de la stratégie d'ouverture adoptée par Madagascar.

Si on rapproche cette évolution de la productivité à celle du coût du travail sur longue période, on constate une nette diminution du coût unitaire du travail qui devrait être favorable à la compétitivité des entreprises malgaches. Cet indicateur passe en effet de 0,47 en 1983 à 0,25 en 1994.

Du point de vue de la rentabilité financière, le retournement de la situation depuis 1984 est également visible. La viabilité des entreprises a atteint un seuil critique en 1983, avec la forte montée du poids des frais financiers. Mais ces dernières sont aujourd'hui en meilleure posture avec de plus grandes chances de survie. Cependant en mettant en regard les conditions d'activité en 1974 et celles qui prévalent vingt ans après, les difficultés financières restent sérieuses. D'ailleurs, l'altération de la situation financière des branches énergétique et textile en

1994 constitue une ombre au bilan. Pour le textile, la situation est d'autant plus paradoxale que cette activité devrait bénéficier de conditions favorables, avec la baisse du coût de la main-d'oeuvre. Le pays mise pourtant sur l'extension de cette branche pour développer le secteur industriel.

Tableau 47
Indicateur de chance de survie (Frais financiers/EBE)

	1973	1974	1983	1984	1994
Industries extractives	36	21	70	45	21
Agro-industrie	22	11	186	53	45
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	21	31	58	63	9
Industrie du textile et du cuir	8	12	64	35	46
Industrie du bois, papeterie et édition	27	13	48	37	24
Industrie chimique	31	16	10	13	18
Industries diverses	24	18	45	53	31
Energie	14	20	61	78	81
TOTAL	16	16	66	48	40

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs. Plus l'indicateur de chance de survie est faible, meilleure est la situation des entreprises.

Deux faits majeurs peuvent être retenus à la lecture de ces résultats :

- Non seulement les dix années d'import-substitution et d'"investissement à outrance" a eu pour effet une contraction du tissu industriel, mais en plus les entreprises qui ont résisté à la crise ont fait preuve de piètres performances au début des années 80 ;
- L'engagement sur la voie de la libéralisation économique a stimulé un redémarrage du secteur industriel en inversant la tendance récessive qui était en oeuvre depuis les années 70. L'effort à accomplir pour arriver à une véritable industrialisation du pays est cependant loin d'être achevé. Si la situation s'est améliorée en matière de productivité et de rentabilité financière, les performances restent en deça du niveau atteint au début des années 70.

L'analyse de l'évolution du poids de l'excédent brut d'exploitation montre une forte hausse du taux de marge brute. La politique économique appliquée depuis le milieu des années 80 a plutôt favorisé des comportements rentiers jusqu'à présent. Si les profits dégagés peuvent jouer positivement sur les investissements, encore faut-il qu'ils soient ré-investis dans le pays, cet état de fait est critiquable à deux titres. D'une part, la forte montée des taux de marge se fait

au détriment de la main-d'oeuvre industrielle, puisque celle-ci connaît une baisse continue de sa rémunération réelle alors que sa productivité est en hausse au cours de la dernière période. D'autre part, cette stratégie ne permet pas le développement d'une industrie compétitive capable d'acquérir de nouveaux marchés.

	1973	1974	1983	1984	1994
Industries extractives	37	47	35	41	56
Agro-industrie	23	49	21	43	66
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	38	26	32	36	76
Industrie du textile et du cuir	50	47	44	56	61
Industrie du bois, papeterie et édition	35	50	39	47	62
Industrie chimique	45	48	48	51	66
Industries diverses	35	39	29	27	56
Energie	48	48	66	67	42
TOTAL	41	43	41	49	60

L'effet attendu de baisse des taux de marge suite à la libéralisation et donc à une plus forte compétition entre les entreprises, obtenu pour le cas de la Turquie (LEVINSOHN, 1993) et de la Côte d'Ivoire (HARRISON, 1990), n'a eu lieu dans aucune des branches de l'industrie malgache, à l'exception de l'"énergie". En fait, les mesures mises en place n'ayant permis qu'une lente densification du tissu industriel, elles ont gardé intact l'environnement monopolistique dont bénéficiaient certaines grosses entreprises. L'existence de ces situations de monopole, qui peut se traduire par des comportements de blocage de la part des plus privilégiés, risque d'entraver l'encouragement de l'initiative privée et limiter le processus d'industrialisation en cours.

2. La réduction de la dépendance extérieure : un véritable acquis?

Si la stratégie d'import-substitution avait pour objectif la réduction de la dépendance extérieure, un processus qui aurait pu être amplifié par la restriction sévère des importations lors de la phase de stabilisation, les résultats obtenus ne sont pas à la mesure des espoirs. La

diminution de la part des consommations intermédiaires importées se limite à quelques branches, et elle est surtout sensible pour l'"industrie alimentaire" et les "industries diverses".

Par ailleurs, on ne peut conclure sur le caractère positif de cette baisse dans la mesure où elle s'est accompagnée d'une forte contraction du secteur industriel. Si les intrants importés se réduisent, sans que les entreprises locales ne prennent le relais dans la production de biens équivalents, le constat d'une moindre dépendance est factice.

Les effets de la restriction des importations apparaissent même antinomiques lorsque l'on observe pour l'"industrie extractive", l'"agro-industrie" et l'"industrie du bois" une augmentation de la part des consommations intermédiaires importées de 1973 à 1984. Les retombées négatives de la chute de biens importés non substituables sur la production locale de biens intermédiaires expliquent ce renforcement de la dépendance extérieure. Seules quelques activités pour lesquelles le développement d'une filière intégrée était possible ont pu échapper à ce mouvement. C'est le cas de l'"industrie alimentaire" et dans une moindre mesure du "textile" et de la "chimie".

Le caractère artificiel de la diminution des intrants importés est d'autant plus manifeste que pour l'"industrie alimentaire", l'"industrie chimique" et les "industries diverses", on observe une inversion de la tendance avec la libéralisation des échanges. En effet, la part des consommations intermédiaires importées remonte de nouveau en 1994 pour ces trois branches.

Notons ici que ce résultat paradoxal sur les effets de la politique d'import-substitution a également été constaté dans les pays d'Amérique Latine, notamment pour le cas du Brésil⁽³⁰⁾.

³⁰) Voir SACHS (1985, 1989).

Tableau 49
Evolution de la dépendance vis-à-vis des importations

	Part des CI importées/CI tot. (en %)			Répartition des importations (en %)		
	1973	1984	1994	1973	1984	1994
Industrie extractive	23,5	40,5	21,9	1,7	3,1	1,9
Agro-industrie	24,8	31,0	17,0	3,0	4,2	8,1
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	5,8	3,2	19,1	19,1	12,9	14,9
Industrie du textile et du cuir	50,3	46,5	43,8	20,1	22,7	26,9
Industrie du bois, papeterie et édition	49,4	54,1	18,2	6,3	8,2	3,6
Industrie chimique	50,9	42,1	53,0	2,8	4,2	9,3
Industries diverses	74,2	51,8	56,4	24,2	13,6	11,6
Energie	73,8	71,3	45,0	22,7	31,1	23,7
TOTAL	21,3	17,6	32,6	100,0	100,0	100,0
TOTAL (hors industrie alimentaire)	57,3	52,8	37,2	80,9	87,1	85,1

Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, Comptes Nationaux, nos propres calculs.

Si on se penche maintenant sur l'impact de la stratégie d'ouverture appliquée à partir de la fin des années 80, les résultats observés sont également contre-intuitifs. Si globalement, il semble que le mouvement de libéralisation a entraîné une montée de la part des intrants importés par rapport aux périodes précédentes (ce qui pourrait justifier la crainte d'une concurrence extérieure néfaste à l'industrie locale), l'analyse détaillée de la dynamique en oeuvre dans chaque branche infirme cette thèse. On note en effet qu'à l'exception des trois branches citées précédemment, la part des consommations intermédiaires importées baisse de manière conséquente. En excluant l'"industrie alimentaire", la réduction de la dépendance du secteur industriel est sans commune mesure avec celle résultant de la stratégie de fermeture de l'économie.

Doit-on en conclure qu'une politique libérale accordant une large place à l'initiative privée, qu'elle soit locale ou étrangère, et encourageant les échanges extérieurs est plus favorable à la réduction de la dépendance extérieure qu'une stratégie dirigiste d'import-substitution? Il est difficile d'émettre un avis définitif sur cette question, dans la mesure où les contextes en vigueur au cours des deux périodes ne sont pas les mêmes. La phase d'import-substitution correspondait plutôt à une période de tâtonnement avec dans un premier temps le choix de restreindre les liens extérieurs avant d'opter pour une politique d'"investissement à

outrance" accroissant de nouveau les importations. On peut se demander si cette dernière option aurait pu être bénéfique au secteur industriel, si elle avait été prise plus tôt durant la montée des cours des matières premières, ou si la dégradation des termes de l'échange n'a pas contraint le pays à l'interrompre au bout de deux ans pour passer à une phase de stabilisation.

Il est d'ailleurs intéressant de noter que les pays asiatiques qui connaissent aujourd'hui une croissance rapide ont également choisi de passer par une phase d'import-substitution. Elle a permis le développement d'une activité industrielle qui, même si elle n'a pas été pleinement efficace, a servi de base au processus d'industrialisation ultérieur qui s'est enclenché avec la libéralisation de leur économie⁽³¹⁾.

Les enseignements tirés de l'échec de la politique des années 70 et du début des années 80, ainsi que les expériences acquises en matière d'industrialisation, ont sans doute également joué sur la productivité des entreprises aujourd'hui. Quelques créneaux porteurs ont été mis à jour, et les possibilités d'articulation avec l'économie locale se sont progressivement dessinées (c'est notamment le cas dans l'"industrie alimentaire" et le "textile"). La baisse continue de la part des intrants importés dans la "*branche textile*" et l'"énergie" atteste cette idée, même si le niveau de dépendance est toujours relativement élevé.

On peut toutefois s'interroger sur l'opportunité du choix de la rupture des liens économiques extérieurs et de l'import-substitution pour une nation jeune dont l'industrialisation est naissante.

³¹⁾ Cette idée sera explicitée dans le chapitre 3.

3. Une montée des exportations manufacturières

La montée nette de la part des exportations manufacturières depuis 1987 (passant de 7% environ à 20% en 1991) reflète le tournant amorcé par l'économie malgache. Cet essor fait suite à un mouvement de baisse continue depuis 1975.

Si la qualité des données en volume laisse planer un léger doute sur l'ampleur de la progression des exportations manufacturières, la hausse marquée de la part de ces dernières dans la production locale constitue un indicateur irréfutable de la contribution croissante du secteur industriel au commerce extérieur. Après une forte chute de 1973 à 1984, celle-ci passe à 28% en 1994, un niveau 2,5 fois supérieur à celui de 1973, et cinq fois plus qu'en 1984.

Le choix d'une orientation plus marquée sur le marché extérieur est surtout sensible pour l'"industrie textile" avec l'arrivée des entreprises franches exportatrices. Il est également manifeste pour l'"industrie du bois", les "industries diverses" et dans une moindre mesure l'"industrie chimique". Le mouvement est cependant général puisque, à l'exception de l'"industrie alimentaire" et de la "branche énergie", la part des exportations dans la production est largement au-dessus de son niveau en 1973. L'ouverture de l'économie avec les possibilités de trouver des débouchés extérieurs dans un contexte de contraction de la demande intérieure a ainsi profité à l'ensemble du secteur industriel.

Il convient cependant de s'interroger sur le cas de l'"industrie alimentaire" qui n'exporte qu'une part minime de sa production. La nature des produits fabriqués dans cette branche lui a sans doute conféré une situation privilégiée. On peut en effet supposer que les produits alimentaires ont moins souffert de la récession économique, l'achat de ces derniers restant

prioritaire dans le budget des ménages. A cela s'ajoute le relatif dynamisme de cette branche qui s'est adaptée pour fournir des produits se substituant aux importations de biens alimentaires. Ces facteurs expliquent le moindre affaiblissement du niveau d'activité dans l'"industrie alimentaire" en 1984.

Tableau 50
Evolution des exportations directes

	Part des export./production (en %)			Répartition des exportations (en %)		
	1973	1984	1994	1973	1984	1994
Industries extractives	54,3	51,0	81,2	11,0	18,8	10,2
Agro-industrie	49,9	21,7	59,2	22,3	23,2	37,4
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	7,6	1,7	3,3	39,8	19,6	2,9
Industrie du textile et du cuir	5,6	12,9	54,0	6,1	28,1	33,7
Industrie du bois, papeterie et édition	2,3	0,5	18,4	0,7	0,3	4,3
Industrie chimique	9,2	1,6	10,6	1,1	0,8	1,9
Industries diverses	8,1	1,3	18,6	6,0	1,6	4,0
Energie	13,6	4,1	10,3	13,0	7,6	5,6
TOTAL	11,0	5,2	28,0	100	100	100

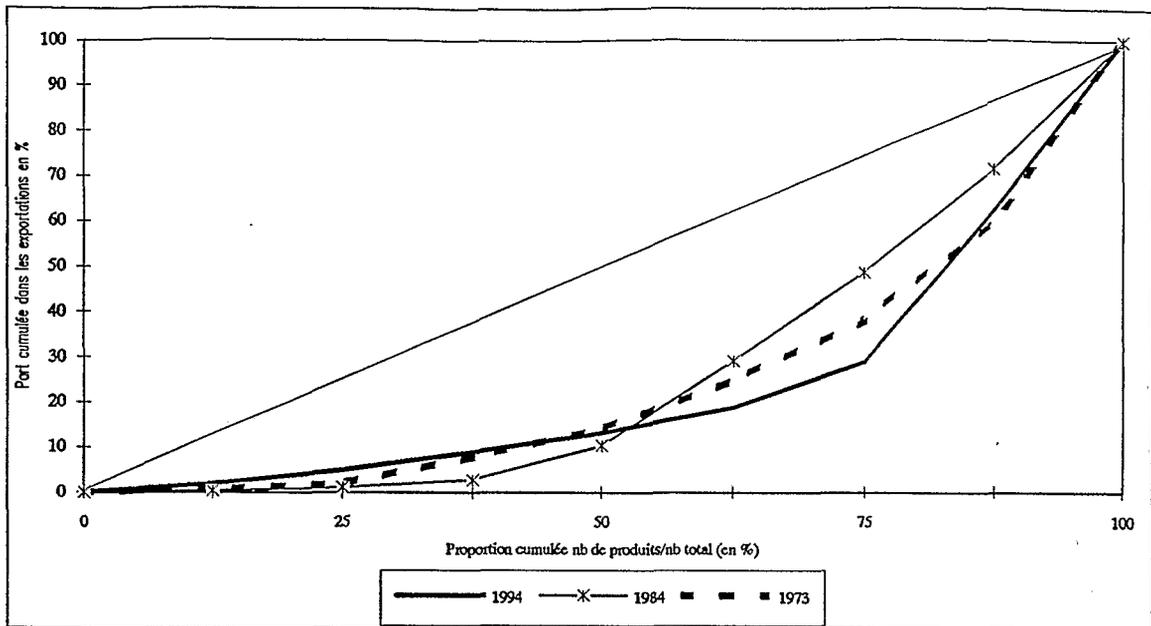
Sources: Diverses enquêtes, INSRE, BDE, INSTAT, MADIO, nos propres calculs. Pour 1994, données d'enquête. Pour 1973 et 1984, données des comptes nationaux

Mais si les débouchés sur le marché intérieur restent importants, une stratégie d'exportation pourrait s'avérer pertinente pour cette branche, compte tenu des performances déjà constatées, et des possibilités d'exploitation de ressources locales. Les exigences de qualité et de respect de normes strictes expliquent en partie cette relative faiblesse des exportations manufacturières alimentaires. Ces contraintes ne justifient cependant pas le cantonnement de l'"industrie alimentaire" au marché intérieur, alors qu'elle constitue un créneau a priori porteur.

4. Une plus forte spécialisation...

Parallèlement à la montée générale des exportations manufacturières, une spécialisation se dessine depuis la fin des années 80. Deux branches : l'"agro-industrie" et le "textile" représentent plus de 70% des exportations industrielles. Si la courbe de Lorenz ne met pas vraiment en exergue cette plus grande spécialisation, les courbes étant superposées, les résultats obtenus en calculant l'indice de Gini sont significatifs.

Graphique 12
Courbe de Lorenz : Concentration des exportations



Sources: Pour 1973 et 1984, données des comptes nationaux, INSRE, BDE. Pour 1994, données d'enquête, INSTAT, MADIO, nos propres calculs.

L'indice passe de 0,49 en 1973 à 0,46 en 1984, ce qui marque en terme relatif une diversification avec la baisse de la part de l'"industrie alimentaire" et la montée du "textile". Mais ce résultat doit être nuancé dans la mesure où il est difficile de parler d'une réelle diversification lorsqu'on assiste à une baisse généralisée des exportations.

Le coefficient de Gini reflète en revanche une plus grande concentration des exportations manufacturières en 1994, avec une montée de l'indice à 0,53. Ce mouvement peut être interprété comme une spécialisation a priori favorable dans la mesure où l'"agro-industrie" et l'"industrie textile" exploitent les ressources naturelles et humaines locales et même si on peut déplorer la faiblesse des exportations de l'"industrie alimentaire".

5. ... mais une moindre vulnérabilité aux chocs extérieurs

Cette concentration des exportations sur quelques branches pourrait signifier une plus grande vulnérabilité de l'économie malgache aux chocs extérieurs. Mais deux raisons peuvent être invoquées pour infirmer cette thèse :

- d'une part, la remontée des filières vers des produits à plus forte valeur ajoutée constitue une avancée, et les cours des produits manufacturés sont a priori plus stables ;
- d'autre part, le choix d'une spécialisation dans le textile pour amorcer une industrialisation constitue une stratégie pertinente, à condition qu'elle s'accompagne par la suite d'une diversification progressive du tissu industriel, à l'instar des nouveaux pays industrialisés d'Asie. Le mouvement de délocalisation de cette activité des pays industrialisés vers les pays en développement, et des NPI vers ceux qui amorcent leur industrialisation, devrait favoriser le développement de l'"industrie textile" malgache. Malgré une concurrence accrue, l'étendue du marché permet d'envisager un avenir prometteur aux entreprises les plus compétitives.

Tableau 51
Contribution au commerce extérieur

	Solde (export- <i>import</i>)/ (export+ <i>import</i>) (en %)			Contribution au solde (solde effectif-solde théorique) / (export _{total} + <i>import</i> _{total}) (en %)		
	1973	1984	1994	1973	1984	1994
Industrie extractive	67	41	74	5	6	4
Agro-industrie	71	38	70	10	8	15
Ind. alimentaires, boissons, tabacs, corps gras	25	-25	-62	10	3	-6
Industrie du textile et du cuir	-61	-34	21	-7	2	3
Industrie du bois, papeterie et édition	-83	-98	18	-3	-3	1
Industrie chimique	-52	-86	-61	-1	-1	-4
Industries diverses	-68	-91	-41	-9	-5	-4
Energie	-37	-82	-56	-5	-10	-9
TOTAL	-11	-43	10	0	0	0
Indicateur de Balassa // de Lafay	0,50	0,57	0,48	0,49	0,38	0,45

Sources: Pour 1973 et 1984, données des comptes nationaux, INSTAT. Pour 1994, données d'enquête, INSTAT, MADIO, nos propres calculs. Les colonnes correspondant à la contribution au solde se lit comme suit : en 1973, l'"agro-industrie" dégage par rapport à son solde théorique un excédent supplémentaire représentant 10% des échanges ; en 1984, l'"industrie textile" dégage par rapport à son solde théorique un moindre déficit représentant 2% du total des échanges ; en 1994, l'"industrie alimentaire" dégage par rapport à son solde théorique un déficit représentant 6% du total des échanges manufacturiers.

Notons enfin que par rapport aux périodes précédentes, non seulement le solde industriel (exportation-importation) est excédentaire, mais il est également mieux réparti sur

l'ensemble des branches en 1994. Le calcul de l'indicateur de BALASSA⁽³²⁾ qui rapporte la somme des valeurs absolues des soldes par branche au total des échanges extérieurs montre que l'équilibre des échanges de produits manufacturés repose sur plus de branches en 1994. Cet indicateur passe en effet de 0,50 en 1973 à 0,57 en 1984 pour redescendre à 0,48 en 1994. Ces chiffres traduisent plus une moindre vulnérabilité du tissu industriel qu'une plus faible spécialisation des échanges industriels.

Pour évaluer l'évolution du niveau de spécialisation, nous avons eu recours à l'indicateur proposé par LAFAY (1987)⁽³³⁾ qui compare le solde de chaque branche au solde théorique d'équi-répartition (proportionnel au solde global et au poids des échanges de la branche). Une intensification de la spécialisation est mise en évidence en 1994, avec l'apparition d'avantages comparatifs marqués dans l'"agro-industrie" et, dans une moindre mesure, dans l'industrie "*extractive*" et "*textile*". Il s'agit cependant d'avantages comparatifs révélés. La densification du tissu industriel et des échanges manufacturiers n'exclut pas le développement d'autres avantages comparatifs.

³²⁾ Voir LAFAY, G. "Les indicateurs de spécialisation internationale", note du CEPPII, janvier 1988.

³³⁾ Voir LAFAY, G. "Avantage comparatif et compétitivité" dans *Economie et Prospective internationale* n°29, janvier 1987.

CONCLUSION

UN BILAN PLUTOT POSITIF DES EFFETS DE LA LIBERALISATION

Si l'évolution du PIB par tête montre une dégradation continue de la situation à Madagascar, le secteur industriel "moderne" fait montre d'une dynamique différente qui peut faire naître quelques espoirs. La première période qui a suivi l'indépendance a vu la montée de la valeur ajoutée industrielle, une lente densification et une diversification du secteur. Cette tendance était a priori positive, même si le mouvement restait limité, ne permettant pas une croissance du PIB industriel par tête. Dix ans ont cependant suffi pour perdre le minimum déjà acquis. La stratégie d'import-substitution avec la fermeture du pays, suivi de la période d'"investissement à outrance" ont eu pour effet une nette dégradation du tissu industriel. Une légère embellie intervient à la fin des années 70, qui se traduit par la remontée passagère du PIB par tête. Mais le niveau extrême atteint en 1984, avec le début de la politique de stabilisation, met en évidence le caractère artificiel de cette progression.

Ainsi, on retourne pratiquement au point de départ en matière d'industrialisation avant le nouveau décollage de la période de libéralisation économique. Malgré des résultats mitigés et une progression relativement lente, le niveau de 1974 étant tout juste égalé vingt ans plus tard, la dynamique en oeuvre depuis 1987 est plutôt positive. DE BANDT, BOUSSEMART et RABIER (1986) se montraient sceptiques sur les effets d'une stratégie de promotion des exportations manufacturières compte tenu de la forte dégradation du secteur au début des années 80. Suite à la libéralisation et à l'encouragement des entreprises tournées vers l'extérieur, le poids du secteur industriel reste faible. La persistance de taux de marge élevé

traduit des comportements rentiers. Mais, l'extension du tissu industriel, le passage vers des activités à plus forte valeur ajoutée, la meilleure allocation des ressources et la réduction de la dépendance extérieure, conjuguée à la montée des exportations manufacturières sont autant de signes qui témoignent d'une tendance favorable. Les branches tournées vers l'extérieur se révèlent par ailleurs plus productives.

Le bilan met en exergue l'impact marqué des différentes options économiques qui ont été adoptées. Le fait que les véritables acquis restent aujourd'hui limités, malgré le sursaut récent du secteur industriel, peut conduire au fatalisme et inciter à s'interroger sur l'existence d'une stratégie qui pourrait permettre un réel développement du pays.

L'analyse approfondie des mesures appliquées montre cependant que le marasme économique qui perdure ne résulte pas tant de successions de mauvais choix politiques que de mauvaises appréciations des conjonctures en vigueur. La croissance que connaissent actuellement les pays asiatiques, qui sont passés par les mêmes phases, confirme cette thèse. L'import-substitution aurait sans doute eu des effets bénéfiques à Madagascar si elle s'était faite de manière graduelle. La politique d'"investissement à outrance" a été décidée dans un contexte de dégradation des termes de l'échange et sans une stratégie parallèle d'encouragement des exportations, sources de devises. De plus, elle a été dirigée vers des secteurs sinon des entreprises peu productifs. L'analyse des choix politiques et économiques a déjà conduit HUGON (1988) à constater que Madagascar a mal géré les instabilités auxquelles elle a dû faire face, elle a pris de nombreuses mesures à contre temps⁽³⁴⁾.

³⁴) HUGON, P. : "Madagascar : le riz et le pouvoir" in DE BANDT, J. et HUGON, P. Les Tiers nations en mal d'industrie, CERNEA, Economica, 1988, p.273.

Aujourd'hui encore, les dirigeants restent indécis. Malgré le chemin déjà parcouru sur la voie de l'ouverture, les contraintes internes, notamment les barrières et les lourdeurs administratives persistent, alors que la concurrence qui sévit sur le marché mondial, et surtout le niveau de détresse de la population locale, n'autorisent plus de tergiversations.

Il est vrai que la stratégie actuellement mise en avant ne constitue sans doute pas une solution miracle. L'offre industrielle s'adresse encore largement à une demande locale qui reste limitée. L'accès aux débouchés extérieurs est loin d'être à la portée de la majorité des entreprises. Une arrivée massive des investisseurs étrangers peut-elle alors insuffler une véritable dynamique au sein du secteur industriel?

Chapitre 3

UNE RELANCE POSSIBLE GRACE AUX INVESTISSEMENTS ETRANGERS?

INTRODUCTION

Vue de l'extérieur, la stagnation économique de Madagascar durant les vingt dernières années est difficile à comprendre. Ce pays dispose en effet d'un certain nombre d'atouts qui devraient lui permettre de s'engager sur la voie de la croissance. Ses ressources naturelles diversifiées dans différents domaines tels que l'agriculture, la pêche, les industries extractives ou le tourisme, et sa main-d'oeuvre abondante, peu coûteuse et qualifiée sont autant de facteurs qui apparemment restent largement sous-exploités. La nouvelle stratégie d'ouverture vers l'extérieur et de mise en place de réformes structurelles pour favoriser l'initiative privée permettra-t-elle de mettre à profit ce potentiel et d'inverser les tendances passées?

Le début de libéralisation des marchés et du commerce extérieur n'ont pas donné, jusqu'à présent, les résultats escomptés. Le désengagement de l'Etat n'a pas suscité un véritable essor du secteur privé. La faiblesse de l'épargne intérieure limite les efforts de développement. L'appel aux investisseurs étrangers pourrait ainsi permettre à ce pays de diversifier son économie, et de retrouver un certain dynamisme. Soulignons d'ailleurs que les investissements directs étrangers présentent l'avantage d'apporter des capitaux sans qu'il n'y ait de répercussions sur l'endettement du pays. Mais, même si le potentiel économique du pays est réel, un environnement adéquat pour favoriser les investissements productifs et initier une véritable relance de l'économie doit être mis en place. Les analyses précédentes ont déjà donné un aperçu de l'apport des investisseurs étrangers dans les zones franches. On a également pu

voir que leurs contributions restent malgré tout relativement limitées. Mais une évaluation précise de la portée véritable d'une stratégie favorisant les investissements étrangers est nécessaire.

Les enjeux d'une politique favorisant l'arrivée de capitaux étrangers dans les pays en voie de développement seront présentés à partir d'une brève revue de la littérature. Nous évaluerons par la suite dans quelle mesure les entreprises étrangères peuvent effectivement jouer un rôle moteur dans l'industrie malgache. Enfin, les facteurs qui conditionnent une accélération des flux d'investissements étrangers seront analysés pour Madagascar en partant de l'exemple des pays asiatiques.

I. - LES ENJEUX D'UNE POLITIQUE FAVORISANT LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS

1. Les investissements directs à l'origine de la croissance...

Avec l'exemple de la réussite des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, les retombées positives de l'arrivée massive d'investisseurs étrangers ne sont plus mises en doute. Son impact est évident sur la hausse du niveau des investissements et la dynamisation du tissu industriel. Ces flux d'investissements directs ont permis dans ces pays des taux de croissance à deux chiffres, et un transfert de technologie.

BORENSZTEIN, GREGORIO, et LEE (1994) montrent à partir d'une analyse transversale portant sur 69 pays, au cours des vingt dernières années, l'impact des investissements directs étrangers (IDE) sur la croissance. Leur étude met en évidence

l'importance de l'effet de ces derniers comparé à celui des investissements domestiques. Les investissements étrangers n'exercent pas un effet d'éviction sur les initiatives locales, mais au contraire, il y a un effet de complémentarité. Le rôle des IDE sur le transfert de technologie est également souligné. Cette transmission ne peut cependant s'opérer que s'il existe une main-d'oeuvre qualifiée capable d'absorber ce transfert de technologie.

Les investissements directs vont aujourd'hui aussi bien vers les secteurs tournés vers l'extérieur, que vers ceux qui s'adressent au marché local des pays destinataires. Pour les pays dont la taille du marché intérieur est limitée, ils peuvent jouer un rôle majeur dans la relance des exportations manufacturières. Les conséquences positives des flux de capitaux étrangers sont ainsi manifestes en terme d'apport en devises, et de création de réseau facilitant la recherche de nouveaux débouchés extérieurs.

En analysant l'influence des investissements directs étrangers sur le développement économique de la chine post-1978, CHEN, CHANG, et ZHANG, (1995) mettent en exergue son impact sur la croissance du PIB, en particulier dans la partie sud de la Chine où les investissements ont été particulièrement nombreux. Cette croissance résulte notamment de la hausse des exportations et du transfert de technologie que ces derniers ont engendrés. La concurrence qu'ils créent incitent parallèlement les entreprises manufacturières locales à rechercher une plus grande compétitivité.

2. ...malgré des effets négatifs qu'il faudrait éviter

Ces points positifs s'accompagnent le plus souvent d'effets négatifs qui méritent d'être mentionnés. Les auteurs cités plus haut évoquent pour le cas de la Chine le développement

d'inégalités, en particulier entre les provinces côtières et l'intérieur du pays, des inégalités qui peuvent être sources d'instabilité socio-politique.

PAN-LONG TSAI (1995) remarque cependant à partir d'une analyse transversale sur les pays en développement que les corrélations trouvées dans les études antérieures entre le stock d'investissements étrangers et l'inégalité (mesurée par le coefficient de Gini) découlent plutôt de différences géographiques en matière d'inégalité. Ce résultat n'est plus évident quand on introduit une variable indicatrice (dummy) en fonction des régions. Ce lien d'ailleurs est surtout visible dans les pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est. La croissance des inégalités pourrait découler surtout du niveau de développement de ces économies, qui traversent une période durant laquelle les inégalités s'amplifient, avant de baisser avec le développement de l'économie (selon la courbe en U renversé de Kuznets).

Un troisième type de risque est évoqué par JANSEN (1995). Malgré l'impact favorable sur les exportations, pour certains pays, les investissements directs étrangers exercent paradoxalement des effets négatifs sur la balance des paiements. A partir d'un modèle macroéconomique appliqué au cas de la Thaïlande, l'auteur montre que si la hausse des investissements directs étrangers après 1986 a effectivement eu des effets positifs sur la croissance, et les exportations, les investissements induits (dans les infrastructures), ainsi que les dépenses publiques qui s'ensuivent (pour redresser les effets négatifs sur la distribution des revenus), sont à fort contenu en importation. D'où une hausse du déficit de la balance courante, et le recours à l'endettement extérieur. Cet effet est d'autant plus problématique que les investissements directs étrangers sont considérés comme le moyen idéal pour amener des capitaux, en évitant l'endettement du pays. Notons d'ailleurs que la hausse du niveau de l'endettement a également été constaté pour le cas de la Chine. Il reste à savoir si cet

accroissement de la dette extérieure n'est que passager, et si ce phénomène hypothèque réellement la croissance future de ces pays.

En fait pour la Thaïlande, si les investissements directs étrangers ont augmenté, le niveau de l'épargne intérieure est resté faible. L'articulation de ces investissements avec la dynamique locale de l'économie est ainsi primordiale.

FERNANDEZ-ARIAS et MONTIEL (1996) soulèvent les problèmes résultant des effets secondaires d'un flux important de capitaux extérieurs, en faisant l'analogie avec le phénomène du "Dutch disease". Les retombées sur les prix et sur une réévaluation du taux de change sont relevés. Ils insistent parallèlement sur un éventuel accroissement de l'instabilité macro-économique étant donné le caractère peu stable des investissements étrangers. Les incertitudes liées aux fluctuations de leurs niveaux, et les risques d'une éventuelle inversion des flux de capitaux sont difficiles à maîtriser. Les auteurs mentionnent l'exemple récent du Mexique qui a dû faire face à de graves déséquilibres avec un retrait massif des investisseurs.

Une forte dépendance vis-à-vis des investissements étrangers peut aussi être à l'origine d'une spécialisation néfaste à long terme. Les exemples passés des pays d'Afrique pour lesquels les exportations traditionnelles ont été favorisées, au détriment des autres secteurs de l'économie, sont sur ce point assez caractéristiques. Avec la baisse des prix et la diminution de la demande des produits primaires, ces pays semblent se trouver aujourd'hui dans une impasse.

L'expérience de la République Dominicaine est typique d'une économie où l'articulation entre les différents secteurs est faible, et où les investissements directs ont conduit à une trop forte spécialisation. WILLMORE (1995) constate que la zone franche d'exportation

a certes créée des emplois, permis une hausse des revenus et un transfert de technologie, mais ces impacts positifs se sont limités aux zones franches et n'a pas bénéficié à l'économie en général. Les retombées favorables se sont limitées à une zone enclavée. D'où la nécessité d'étendre les incitations aux investissements domestiques, en espérant parallèlement le développement des exportations non traditionnelles, et donc une diversification de l'économie.

ASHOFF (1988) souligne les effets limités des investissements dans les entreprises franches d'exportation sur l'amélioration des compétences technologiques et de la qualification de la main-d'oeuvre. Son argumentation repose sur le fait que les firmes étrangères sont peu enclins à délocaliser les activités utilisant les technologies les plus sophistiquées et la main-d'oeuvre qualifiée. L'instauration de la zone franche constitue en fait une première étape pour amener l'exemple, un premier apport en matière de technologie, vu le retard de la plupart des pays en développement, mais les investisseurs locaux doivent pouvoir suivre, et éventuellement prendre la relève afin de créer un véritable tissu industriel.

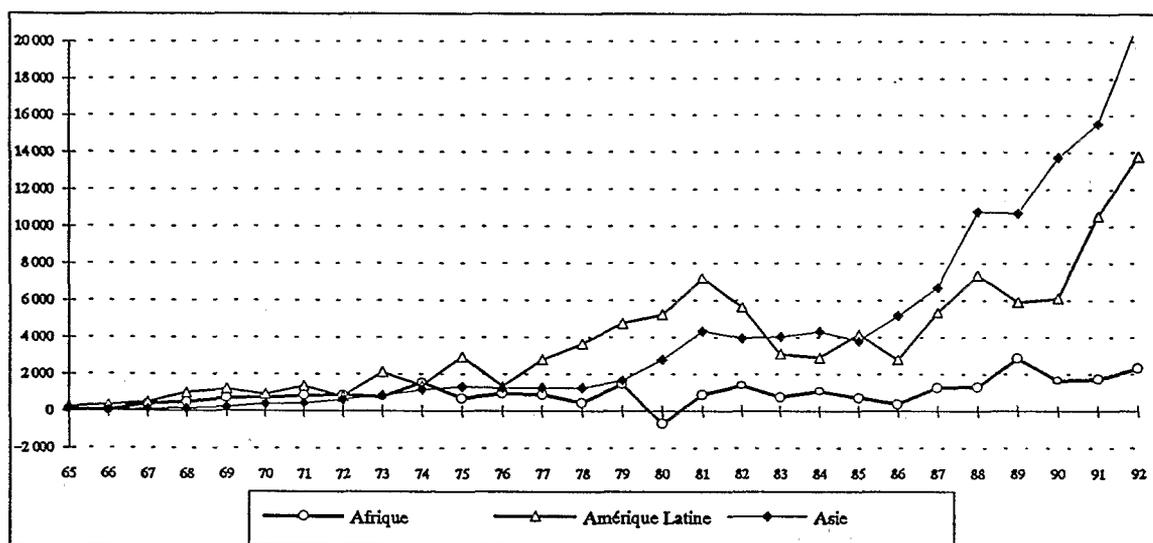
3. Un environnement international moins favorable

Les investissements directs proviennent en majeure partie (plus de 95%) des pays industrialisés. Ils se concentraient essentiellement dans les pays développés au cours des années 70, les investissements à destination des pays en développement se limitant dans l'exploitation de produits primaires (de la branche extractive). Mais on enregistre, depuis les années 80, un accroissement des flux vers ce dernier groupe de pays. A la fin des années 80, 18% des investissements directs étrangers ont pour destination des pays en voie de

développement⁽³⁵⁾. Ce mouvement s'est accompagné d'un déplacement progressif de la destination des capitaux du secteur primaire de ces pays vers le secteur manufacturier.

L'Afrique apparaît particulièrement en marge de l'économie mondiale. Le volume et la structure des investissements directs qui vont vers ce continent en sont les symptômes marquants. Non seulement ces flux sont faibles mais, ils sont restés principalement concentrés dans le secteur primaire, à l'inverse des pays d'Asie et d'Amérique Latine.

Graphique 13
Les flux d'investissements directs étrangers (en millions de dollars)



Source : World Tables 1994.

Tableau 52
La distribution des stocks de capitaux directs étrangers par secteur

	1975				1982			
	Primaire	Secondaire	Tertiaire	Total	Primaire	Secondaire	Tertiaire	Total
Pays développé	21.3	48.9	29.8	100	18.7	43.7	37.6	100
PVD	26.8	53.2	20	100	22.6	54.1	23.3	100
Afrique	52.2	32.3	15.5	100	52.1	28.1	19.8	100
Asie	13.9	56.6	29.5	100	12.1	49.2	38.7	100
Amérique Latine	20.1	61.5	18.4	100	20.6	57.7	21.7	100
Total	22.3	49.7	28	100	19.6	46.2	34.2	100

Source : J.H. Dunning et J.A. Cantwell, "The World Directory of International Investment and Production Statistics", London : Macmillan, and New York : New York University Press, 1987

³⁵) Source : ETHIER and MARKUSEN (1991) : "Multinational Firms, Technology Diffusion, and Trade", NBER Working Paper, n°3825.

Madagascar est considéré comme l'un des pays qui possèdent les atouts nécessaires pour adopter une stratégie apparentée à celle des pays d'Asie. L'exemple du relatif succès de son voisin mauricien prouve a priori que sa situation géographique et les caractéristiques de sa population sont plutôt favorables pour inciter l'arrivée d'investisseurs étrangers. Mais l'environnement international actuel n'apparaît pas aussi favorable comparé à celui de la deuxième moitié des années 80, période durant laquelle les pays d'Asie ont su tirer profit de la croissance mondiale. Avec la constitution de blocs régionaux (l'Europe, l'Asie et l'Amérique Latine), les pays d'Afrique risquent d'être encore plus marginalisés. Les opportunités se réduisent avec l'ouverture récente des économies d'Europe de l'Est qui peuvent attirer en priorité les investissements des pays d'Europe. Ce continent est pourtant le partenaire privilégié des pays d'Afrique. A cela s'ajoute la concurrence accrue entre les pays en développement pour attirer les capitaux étrangers. HART (1995) souligne que si en 1984, il y avait 79 zones franches d'exportations, en 1989 leur nombre s'élevait à 200, et 100 nouvelles zones étaient en construction.

Il reste à espérer qu'avec l'industrialisation progressive des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, et le déplacement de leurs activités vers les produits à plus forte valeur ajoutée, les pays d'Afrique, tel que Madagascar, puissent s'insérer dans le processus en oeuvre, en prenant le relais sur les activités intensives en main-d'oeuvre. BALASSA (1977, 1983) relève en effet que les différentes étapes par lesquelles les nouveaux pays industrialisés passent, partant des activités intenses en main-d'oeuvre qualifiée vers celles intensives en capital, laissent la place aux nouveaux arrivants dans leur première phase d'industrialisation.

Mais, l'insertion des nouveaux pays n'est pas aujourd'hui aussi facile avec les progrès techniques qui remettent en cause le caractère intensif en travail de certaines activités telles

que le textile et l'électronique. ASHOFF (1988) et HUGON (1988) notent que la délocalisation peut s'arrêter ou être freinée avec la possibilité pour les pays industrialisés de retrouver leur compétitivité en utilisant des technologies avancées, ne requérant qu'un nombre réduit de main-d'oeuvre mais mettant l'accent sur la forte qualification de cette dernière. MOUHOUD (1989, 1992) constate d'ailleurs un mouvement de relocalisation dans les pays industriels d'unités antérieurement délocalisées dans les pays à bas salaire, résultant de l'automatisation des processus de production.

L'ensemble des signaux qu'il faudrait lancer pour inciter les investissements directs étrangers revêt ainsi un caractère primordial. Les mesures fiscales ou concernant les mouvements des capitaux ne doivent pas être ambiguës. L'image extérieure du pays joue également un rôle majeur : sa stabilité politique et économique ne devrait pas laisser de place à l'incertitude, compte tenu du contexte initial a priori défavorable des pays d'Afrique.

Soulignons cependant que malgré la forte concurrence des autres pays en développement, et même si le niveau des investissements directs est relativement faible comparé à l'ensemble des flux mondiaux, à l'échelle de pays tels que Madagascar, l'impact de l'arrivée de capitaux étrangers ne peut être négligeable, compte tenu de l'extrême faiblesse du taux d'investissement.

II.- LE POIDS DES CAPITAUX ETRANGERS DANS L'INDUSTRIE MALGACHE

Afin d'avoir une première idée de l'attrait possible que présente Madagascar pour les investisseurs étrangers, ainsi que de l'impact de la présence de ces derniers dans l'économie, nous dégagerons ici les principales caractéristiques des entreprises industrielles étrangères. On cherchera plus particulièrement à mesurer leur poids, leur performance et leur rôle dans les échanges extérieurs du pays.

1. Une présence marquée des capitaux étrangers

. Les étrangers pourvoyeurs de capitaux et d'emplois

Plus du quart du capital du secteur industriel est détenu par des étrangers (27%). Cette présence est encore plus marquée si on considère les entreprises où il y a une participation étrangère (38% des sociétés). Mais pour mieux cerner la place véritable des capitaux extérieurs, une évaluation du poids des entreprises dans lesquelles ces derniers sont majoritaires est nécessaire. On constate ainsi que si la part étrangère est majoritaire dans moins de 4% de l'ensemble du secteur industriel moderne, si on se restreint aux SQS, 30% d'entre elles sont majoritairement étrangères et concentrent 43% des capitaux du secteur industriel. Il faut par ailleurs souligner que ces SQS "étrangères" emploient 38,5% de la main-d'oeuvre industrielle. L'effectif moyen y est de 217 personnes alors que chez les sociétés à majorité de capital malgache, celui-ci n'est que de 148. On mesure ici l'impact non négligeable de l'arrivée des investissements étrangers sur le niveau de l'emploi industriel.

La présence étrangère est surtout constatée dans les branches "agro-industrielle", "textile" et "chimique". Ces choix ne sont certainement pas neutres. Ils peuvent témoigner de l'existence d'un potentiel pour ces branches qui n'ont pas été exploité par les nationaux. On peut y ajouter l'industrie extractive si on retient la participation majoritaire dans le capital des entreprises, mais il faut souligner que les plus grandes entreprises de cette branche sont plutôt détenues par les nationaux.

Tableau 53
Le poids des entreprises étrangères dans les différentes branches

BRANCHES	Participation dans le capital des entreprises (en %)			Poids relatif des SQS (en nb) classées selon la participation majoritaire dans le capital (en %)		
	Malgache	Etranger	Total	Malgache	Etrangère	Total
Agro-industrie	59,5	40,5	100	74,7	25,3	100
Industrie extractive	77,9	22,1	100	17,1	82,9	100
Ind. alimentaire, boissons, tabacs, corps gras	74,5	25,5	100	84,3	15,7	100
Industrie du textile et du cuir	64,2	35,8	100	55,3	44,7	100
industrie du bois, papeterie et édition	87,2	12,8	100	81,1	18,9	100
industrie chimique	45,7	54,3	100	47,2	52,8	100
industries diverses	75,4	24,6	100	79,8	20,2	100
BTP	84,5	15,5	100	77,2	22,8	100
TOTAL	72,7	27,3	100	70,0	30,0	100

Sources: Recensement industriel, 1995, nos propres calculs. Mode de lecture : 40,5% des capitaux de l'agro-industrie est d'origine étrangère. 25,3% des SQS de l'agro-industrie ont des capitaux majoritairement détenus par des étrangers.

Les liens privilégiés de Madagascar avec la France restent très marqués puisque 53% des capitaux étrangers proviennent de ce pays. Les français sont par ailleurs présents dans plus de 60% des entreprises où il existe une participation étrangère. Viennent ensuite les japonais qui sont à l'origine de 11,4% des investissements étrangers. Enfin, la présence de pays tels que la Chine, l'Inde, l'Ile Maurice, l'Italie, et le Royaume Uni mérite d'être soulignée (avec des parts entre 2% et 3%). Même si le niveau des participations de ces pays restent modestes, elles témoignent a priori d'un potentiel de développement des relations avec les pays d'Asie, et l'Ile Maurice, si l'environnement économique devient suffisamment incitatif.

La place des entreprises étrangères reste cependant largement restreinte si on compare à la situation de la période suivant la colonisation. Plus de 80% des sociétés étaient dirigées par des étrangers en 1966. On peut raisonnablement supposer que dans la majeure partie d'entre elles les capitaux extérieurs étaient majoritaires. Or en 1994, 30% "seulement" des SQS sont dans ce cas. Mais même si on ne dispose pas de chiffres sur les années 70 et 80, la vague de nationalisation qui a suivi la fermeture du pays a provoqué un retrait massif des investissements étrangers. Le niveau atteint en 1994 marque donc une inversion des flux depuis l'ouverture du pays et un début de retour.

2. Une meilleure performance des entreprises étrangères

Pour la suite de l'analyse, nous retiendrons comme critère la participation majoritaire dans le capital pour distinguer les firmes "étrangères". Nous nous restreindrons aux sociétés et quasi-sociétés pour que les comparaisons aient un sens. On a en effet vu dans le premier chapitre que les SQS et les entreprises individuelles constituent des segments totalement disjoints, et que les caractéristiques des deux groupes sont très différenciées.

. Des marges substantiels

Le taux de valeur ajoutée (VA/production) des entreprises étrangères est légèrement supérieur, mais l'écart n'est pas significatif. En revanche, on constate que la faible part des impôts et des taxes dans la valeur ajoutée permet à ces dernières de dégager des marges plus élevées. L'excédent brut d'exploitation représente plus de 66% de la valeur ajoutée des firmes étrangères alors que le pourcentage correspondant est de 51% pour les nationaux. Les régimes

exceptionnels (zone franche et code des investissements) dont bénéficient une grande majorité des sociétés étrangères permettent ainsi apparemment des profits conséquents.

Tableau 54
Structure des coûts des SQS selon la propriété du capital

Selon la participation majoritaire dans le capital	Taux de valeur ajoutée	Décomposition de la valeur ajoutée			
		Masse salariale (%)	Impôts et taxes (%)	EBE (%)	Total
Capital à majorité malgache	40,8	26,5	22,3	51,2	100
Capital à majorité étrangère	41,7	24,8	8,5	66,7	100
TOTAL	41,2	25,8	16,5	57,7	100

Sources: Recensement industriel, 1995, nos propres calculs.

L'importance de la marge dégagée par les entreprises étrangères ne caractérise pas les performances de ces dernières. Elle constitue toutefois un indicateur des bénéfices potentiels que peuvent dégager les investissements étrangers compte tenu non seulement des incitations fiscales mais également de la faiblesse des coûts de la main-d'oeuvre.

. Des performances largement supérieures

Si on se penche sur les indicateurs de performance à proprement dit, les productivités apparentes aussi bien du capital que du travail sont nettement plus élevées pour les entreprises à majorité de capital étranger (voir Tableau 55). Ces dernières se révèlent donc plus efficaces. Il faut ajouter à cela le fait qu'elles sont à l'origine de 42% de la production et de la valeur ajoutée de l'ensemble des SQS industrielles, alors qu'elles ne représentent que 30% du total en nombre.

Tableau 55
Quelques indicateurs de la productivité et de la rentabilité financière des SQS selon la propriété du capital

Selon la participation majoritaire dans le capital	Productivités apparentes		Indicateurs de chance de survie (frais financiers / EBE) en %
	Travail VA/LI	capital (VA/K)	
Capital à majorité malgache	5 892	0,39	22
Capital à majorité étrangère	10 211	0,64	38
TOTAL	7 693	0,50	32

Source : Recensement industriel 1995, nos propres calculs. VA : valeur ajoutée. EBE : Excédent Brut d'exploitation. Capacité d'autofinancement : Résultat net de l'exercice. LI : nombre de travailleurs.. K : valeur du capital au coût de remplacement. VA/LI est exprimée en milliers de Fmg/travailleur . Pour l'indicateur de chance de survie, plus le ratio des chances de survie est faible, plus la situation de la branche est bonne. Nous avons exclu ici les entreprises de la branche énergie étant donné leur spécificité et la non-disponibilité des données sur le montant de leur capital.

L'indicateur de rentabilité financière montre cependant une meilleure situation pour les entreprises "malgaches". Le poids des frais financiers y est en effet plus faible. Mais le niveau de ces derniers chez les entreprises "étrangères" restent malgré tout limité. L'apparente santé des sociétés malgaches découle plus du faible recours à divers types de financement (emprunt).

3. Un rôle moteur sur le marché extérieur

A l'heure de l'ouverture aux échanges et de l'encouragement de la diversification des exportations, le rôle majeur des entreprises "étrangères" est manifeste. Elles sont à l'origine de 60% des exportations manufacturières de l'Ile. Près de 54% d'entre elles écoulent une partie de leur production sur le marché extérieur, alors que le pourcentage correspondant est inférieur à 22% pour les sociétés "malgaches" (voir Tableau 56). Les premiers ont ainsi une plus grande facilité d'accès au marché mondiaux. Et on peut avancer que cette caractéristique contribue à la meilleure performance constatée précédemment.

Tableau 56
Le poids des entreprises étrangères sur le marché extérieur

Selon la participation majoritaire dans le capital	Part des exportations dans la production (en %)	Nb de SQS qui exportent (en %)	Répartition des exportations manufacturières (en %)
Capital à majorité malgache	21,5	21,4	39,9
Capital à majorité étrangère	45,6	53,5	60,1
TOTAL	31,5	31,0	100,0

Sources: Recensement industriel, 1995, nos propres calculs.

Il faut cependant remarquer que les entreprises étrangères ne s'adressent pas exclusivement au marché extérieur puisque plus de 50% de leur production est destinée à une clientèle locale.

Pour avoir une idée de l'effet d'entraînement que peut avoir la présence de capitaux étrangers sur l'ensemble de l'économie, la dépendance des entreprises vis-à-vis des intrants

importés constitue un premier indicateur. On constate ainsi que les sociétés "étrangères" consomment relativement plus de produits importés. Ces dernières représentent 53% du total des intrants contre 44% pour les SQS "malgaches". Plus de 45% des importations du secteur industriel concernent les entreprises à capitaux extérieurs majoritaires, alors qu'elles ne représentent que 30% de l'ensemble en nombre, et qu'elles sont à l'origine de 42% de la valeur ajoutée de l'industrie. L'articulation avec l'économie locale est ainsi assez restreinte.

Tableau 57
La dépendance des entreprises étrangères vis-à-vis des intrants importés

Selon la participation majoritaire dans le capital	Part des importations dans les intrants (en %)	Répartition des importations (en %)
Capital à majorité malgache	43,9	54,6
Capital à majorité étrangère	53,0	45,4
TOTAL	47,6	100,0

Sources: Recensement industriel, 1995, nos propres calculs.

Mais, malgré ce recours limité aux marchandises locales, le rôle des entreprises "étrangères" en tant que pourvoyeur de devises apparaît. Le niveau de leurs exportations qui monte à 365 milliards de Fmg dépasse largement celui des importations d'intrants qui est de 240 milliards. Il faut évidemment ajouter les biens d'équipement importés pour conclure sur leur contribution véritable à la balance commerciale. Mais sachant que pour les sociétés "malgaches", la valeur des intrants importés dépasse celle des exportations, on mesure l'apport des SQS à capitaux majoritairement étrangers pour limiter le déficit extérieur du pays.

Cette brève analyse des caractéristiques des entreprises "étrangères" donne ainsi un aperçu de leur poids dans le secteur industriel de Madagascar. Leur performance, en particulier à l'exportation, met en exergue la pertinence d'une stratégie favorisant les investissements étrangers pour dynamiser le secteur industriel et plus spécialement les échanges extérieurs de l'île.

III.- LES CONDITIONS REQUISES POUR INCITER LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS

Les expériences réussies des pays d'Asie, et en particulier de l'Ile Maurice, qui présente des caractéristiques communes avec Madagascar, peuvent apporter des éclairages sur les facteurs déterminants pour inciter un flux conséquent d'investissements étrangers. La stratégie de développement choisie par ces pays a permis une diversification de leur économie et une certaine prospérité. Elle repose en grande partie sur les secteurs exportateurs en tirant profit de la dynamique économique régionale et mondiale.

Grâce au dynamisme de ces économies, elles ont su mettre en place des politiques d'incitation pour attirer les investissements directs étrangers. A cela s'ajoute l'attrait de l'importance du marché potentiel que ces pays représentent. La croissance rapide de ces derniers sont aujourd'hui vus comme un exemple de miracle économique que beaucoup de pays en développement cherchent à suivre. Malgré le contexte spécifique au sein duquel les pays d'Asie ont su évoluer, des leçons peuvent sans doute être tirées de cette réussite. Leur stratégie ne s'est pas limitée à des mesures d'incitations fiscales. Une combinaison adéquate de politique jouant aussi bien sur les facteurs internes qu'externes de l'économie a permis de créer un environnement favorable aux investissements.

Le débat entre les partisans de la théorie libérale et les dépendantistes, sur l'importance relative des impacts positifs et négatifs des IDE, est aujourd'hui apparemment dépassé. Les défenseurs de la thèse dépendantiste évoquaient la très grande vulnérabilité, que les IDE induisent, face aux chocs internationaux, la perte de souveraineté des pays avec le poids des multinationales, et le semblant de progrès qu'ils engendrent sans une véritable relance de

l'économie locale. Mais le problème est aujourd'hui abordé d'une manière différente, notamment depuis la deuxième moitié des années 80 avec le miracle asiatique. La mise en lumière des mécanismes permettant une maximisation des retombées positives est devenu le point central des travaux sur les IDE.

Notre objectif dans cette analyse sera principalement axé sur les facteurs déterminants les investissements directs étrangers, vu du côté du pays destinataire. A partir d'une approche transversale, portant sur un panel de 19 pays en développement, suivi sur la période 1978–1992, nous avons cherché à déterminer les facteurs expliquant l'évolution des flux d'investissements directs. Dans quelle mesure la compétitivité constitue un élément incitatif? Cette question est au centre de cette étude du cas malgache, le faible coût de sa main-d'oeuvre étant son principal atout. Les expériences de quelques pays d'Asie et de l'île Maurice feront l'objet d'analyses spécifiques succinctes pour situer les perspectives en matière d'investissements directs de l'économie malgache.

1. Les déterminants des investissements directs étrangers

Si les flux d'investissements directs vers les pays en voie de développement dépendent de manière générale de la conjoncture internationale, nous nous attacherons à expliciter les motifs des choix géographiques. Malgré l'intérêt que soulèvent les succès des pays asiatiques, les analyses quantitatives portant sur les déterminants des IDE, vu du côté des pays destinataires, sont relativement peu nombreuses. De manière générale, les différentes études se sont plutôt portées sur les stratégies des multinationales.

. Quelques résultats acquis

. La théorie du cycle des produits

La théorie qui est la plus répandue aujourd'hui sur les déterminants des investissements directs, est celle proposée par VERNON (1966 et 1979) reposant sur le cycle de vie des produits. Dans sa phase de lancement, le produit n'est pas standardisé et il est acheté par des consommateurs à haut revenu dans un pays développé. Dans sa phase de maturité, le produit est fabriqué sur une vaste échelle, ce qui entraîne une réduction de son coût unitaire. Les produits sont alors exportés vers d'autres pays développés avant d'être fabriqués sur place par des filiales. Cette étape permet de contourner les barrières douanières et de mieux concurrencer les producteurs locaux potentiels. C'est dans la troisième phase du cycle que la délocalisation vers les pays en développement peut s'opérer si l'élasticité-prix de la demande est forte, et si le processus de fabrication du produit est intensif en main-d'oeuvre. Le faible coût du travail dans ces pays engendre en effet une réduction du prix du produit.

La thèse du cycle explique dans ses grandes lignes les stratégies des investisseurs dans les pays étrangers. CLING et SUAREZ (1991) soulignent dans leur analyse que les implantations des firmes françaises répondent essentiellement à deux objectifs : d'une part, la pénétration des marchés intérieurs en Amérique Latine (notamment au Brésil et au Mexique) ; d'autre part, une délocalisation classique pour bénéficier de bas coût de la main-d'oeuvre en Asie.

Mais pour le cas de l'Afrique subsaharienne, au cours des années 70, et même encore aujourd'hui, l'exploitation des ressources naturelles locales a constitué le principal motif. La recherche de nouveaux débouchés et la pénétration des marchés locaux protégés, ou la

délocalisation pour minimiser les coûts ne jouent que faiblement. La taille des marchés africains est en effet relativement limitée, compte tenu de leur faible densité ou de la faiblesse du pouvoir d'achat de la population. Les éventuels avantages liés aux coûts ne suffisent pas face aux facteurs négatifs résultant du niveau limité de développement des pays.

LUCAS (1990) apporte un éclairage pour comprendre pourquoi les pays industrialisés n'investissent pas davantage dans les pays en développement. Il montre que si le coût du travail est inférieur dans les PED, la productivité marginale des facteurs y est plus faible compte tenu de la qualité du capital humain. Cet auteur évoque parallèlement les possibilités de résistances des entreprises nationales qui cherchent à limiter les investissements étrangers pour maintenir les salaires à un bas niveau afin de conserver leur rente.

. La faible portée des mesures incitatives

SEVEN (1992) évoque les retombées limitées des incitations spécifiques, et souligne l'importance de la crédibilité des politiques. Les incertitudes liées à des changements qui pourraient n'être que temporaires réduisent les investissements qui eux sont irréversibles. D'après lui, les investissements sont en fait dictés par la diversification des localisations pour minimiser les risques. Les incitations ont un effet restreint, les facteurs déterminants étant le développement des infrastructures et l'existence d'un marché local développé.

LIM (1982) a cherché à estimer l'impact des mesures fiscales incitatives sur les flux d'investissements directs étrangers dans les pays en développement, à partir d'une analyse transversale portant sur 27 pays, sur la période 1965-73. Il montre les limites de ces mesures. Les incitations fiscales ne peuvent apparemment compenser la faible performance de

l'économie ou l'inexistence de ressources naturelles à exploiter, deux facteurs primordiaux pour inciter les investissements.

En comparant l'évolution des investissements directs étrangers au Ghana et en Côte d'Ivoire, McMILLAN (1995) conclut également que ce sont avant tout les facteurs économiques tels que la taille et la croissance du marché potentiel, ainsi que le développement économique du pays qui attirent les capitaux étrangers. Les incitations fiscales jouent quand le pays répond déjà à ces critères. Parallèlement, l'instabilité politique défavorise les investissements directs quand économiquement le pays présente déjà des faiblesses.

MARKUSEN (1995) note qu'il faut que les avantages d'une implantation soient particulièrement fortes, car l'implantation dans un pays étrangers implique des coûts importants résultant de la faible connaissance du milieu, et de la nécessité d'une supervision pour assurer la qualité des produits.

*. L'existence d'un Etat fort, crédible, ayant su tirer profit des liens extérieurs hérités du passé :
un atout majeur*

PATTNAYAK (1992), à partir d'une analyse transversale portant sur les pays d'Asie et d'Amérique Latine en 1985, met en évidence l'importance de la capacité administrative de l'Etat. En adoptant une typologie des économies en fonction du rôle joué par l'Etat, il montre que l'effet des investissements directs étrangers sur le secteur manufacturier a été plus positif en Asie grâce à la médiation de ce dernier dans les conflits, à ses interventions directes pour contrecarrer les effets négatifs, et aux investissements publics dans les infrastructures.

L'analyse du cas de la Chine du sud par LE-YIN ZHANG (1994) révèle d'autres facteurs qui ont permis l'arrivée des investisseurs étrangers. L'importance de la situation géographique, l'existence d'un commerce traditionnel avec l'extérieur grâce à la présence de communautés qui ont su tisser des réseaux avec l'extérieur ont été favorables. Mais le rôle de l'Etat, et plus précisément du gouvernement local (grâce à une décentralisation administrative) qui a su mettre en place des politiques d'incitation spécifique à la région a été le plus déterminant. Une approche pragmatique a permis une efficacité dans le développement des infrastructures financé grâce à des emprunts étrangers ou à la participation des entreprises étrangères qui désirent s'installer ou qui sont déjà installés.

Une approche transversale de CHAN et MASON (1992), portant sur les flux d'investissements directs étrangers en 1987 dans 48 pays en voie de développement, montre que les investisseurs sont attirés par les pays les plus industrialisés, de grande taille, ayant des liens politiques et militaires avec les Etats-Unis, avec un gouvernement central fort. Ces derniers soulignent également le déplacement des intérêts vers les pays où le secteur manufacturier d'exportation est dynamique alors qu'au cours des années 70 et au début des années 80, les investisseurs allaient plutôt dans les pays où la branche extractive ou agricole était importante. Les ressources minières ou agricoles n'exercent plus le même attrait.

ETIENNE (1994) en analysant trois pays d'Asie du Sud : l'Inde, le Bangladesh et le Pakistan constate que si leur démarche est plus lente comparée aux tigres ou aux dragons du continent, les résultats sont encourageants. L'irréversibilité des réformes, avec des signes marqués de rupture par rapport aux politiques passées, a été déterminante pour attirer les multinationales ainsi que les capitaux des économies voisines. Mais il faut ajouter à ce facteur le poids de la population de ces pays qui a également influé sur les choix des investisseurs.

DAVERY (1995) montre que les flux de capitaux sont très sensibles aux coûts d'entrée et de sortie dans les pays d'implantation. Ainsi, des réformes perçues comme pouvant être temporaires constituent un facteur négatif pour les investisseurs étrangers.

QUIERS-VALETTE, GERONIMI et SAINT-ALARY (1995) se sont penchés sur le cas de seize pays africains. La crédibilité des politiques ainsi que des gouvernements qui les mettent en oeuvre est relevée comme un facteur déterminant les investissements directs étrangers. Au cours des années 70, les pays d'Afrique Sub-Saharienne ont bénéficié d'une prime de confiance, conduisant à une sous-estimation des risques d'insolvabilité, grâce à leur coopération avec les institutions de Bretton-Woods. Avec la crise de l'endettement au début des années 80, les investisseurs passent dans une phase d'incertitude qui se transforme en "certitude négative" à partir de 1985. En effet, les auteurs soulignent que si les programmes d'ajustement structurel ont eu pour résultat de freiner le départ des firmes, ils n'ont pas pour autant permis un rétablissement de la confiance. Bien au contraire, les échecs du FMI et de la Banque Mondiale dans la mise en place des mesures, et le caractère peu crédible des objectifs affichés confortent les investisseurs potentiels dans leurs réticences à engager leurs capitaux dans ces pays. Les relations avec les organismes internationaux influent ainsi autant sinon plus que les signaux du marché sur l'évolution des investissements étrangers.

. Les facteurs déterminants les investissements directs étrangers : une analyse transversale sur un panel de 19 pays en développement

Nous ne chercherons pas ici à expliciter le processus qui mène les multinationales ou les investisseurs potentiels à s'implanter dans un pays étranger. Nous nous situons du côté du

pays destinataire en se penchant sur la question du motif du choix d'un pays plutôt qu'un autre.

D'après le bref aperçu des études antérieures, un certain nombre de facteurs peuvent influencer sur les flux d'investissements directs étrangers :

- la performance économique du pays ;
- le niveau d'industrialisation ;
- l'ouverture du pays ;
- l'existence de ressources naturelles exploitables ;
- la taille du pays qui peut révéler un marché national important ;
- la situation géographique qui peut permettre l'accès à un marché régional ;
- la faiblesse des coûts, notamment de la main-d'oeuvre ;
- la qualification de la main-d'oeuvre ;
- le niveau de développement des infrastructures.

D'autres paramètres devraient également être pris en compte telles que l'importance des mesures d'incitations fiscales, l'efficacité de l'administration, la clarté, la facilité des démarches à suivre pour investir dans le pays, ainsi que la stabilité politique. Mais ces derniers sont difficiles à quantifier. La compétitivité découlant de la faiblesse du coût de sa main-d'oeuvre, et l'existence d'un secteur exportateur a priori prometteur étant les atouts de l'économie malgache, nous nous intéresserons particulièrement à l'impact de ces facteurs sur les flux d'investissements directs étrangers.

Ainsi, à partir d'une analyse transversale portant sur un panel de 19 pays en développement, et 5 périodes allant de 1978 à 1992, nous avons cherché à estimer les effets de différentes variables sur le taux d'investissements directs étrangers (flux bruts d'investissements directs/PIB). L'échantillon peut paraître limité mais les données sur les

variables considérées n'étaient disponibles sur toute la période que pour ces pays. Compte tenu de l'existence de paramètres spécifiques à chaque pays, notamment ceux cités plus haut qui sont difficiles à quantifier, nous avons adopté la méthode des estimations économétriques tenant compte des effets fixes (General Linear Model). Cette approche permet de dégager les caractéristiques propres initiales de chaque pays. Les tests ont été effectués à partir de régressions logarithmiques.

Le PIB par tête et le taux de croissance de l'économie ont été choisis pour caractériser la performance du pays. Les parts de la valeur ajoutée manufacturière et industrielle dans le PIB ont été retenues. Le niveau des dépenses publiques relativement au PIB a également été considéré. Ce ratio permet de mesurer le poids de l'Etat et détermine indirectement le développement des infrastructures. Concernant la taille du pays, deux variables ont été prises en compte : la population totale et la densité, cette dernière variable pouvant révéler l'existence d'un bassin d'emploi et d'un marché plus accessible grâce à une forte concentration de la population. Les variables sur le niveau d'éducation (taux de scolarisation primaire ou secondaire) ont été choisies pour caractériser la qualification de la main-d'oeuvre.

Pour analyser l'impact de la faiblesse des coûts de la main-d'oeuvre, nous avons retenu le niveau du taux de change. Le taux de croissance des prix intérieurs et des prix des produits exportés influent également sur la compétitivité extérieure du pays. Enfin, le taux d'ouverture (exportations+importations/PIB), et le taux de croissance des exportations ont été considérés pour évaluer le dynamisme des secteurs exportateurs.

Les cinq périodes considérées sont 1978-80, 1981-83, 1984-86, 1987-89 et 1990-92. Des moyennes ont été calculées sur chaque période pour mieux évaluer l'impact continu d'une

politique et pour limiter l'effet des phénomènes passagers. Pour éviter l'ambiguïté sur le sens de la causalité, les variables explicatives considérées sont celles de la période précédente, à l'exception de la taille de la population.

Sur l'ensemble des facteurs étudiés pour expliquer les flux d'investissements directs étrangers, peu d'entre eux se révèlent déterminants. Ni le niveau du taux de change, ni le taux de croissance des prix n'influent de manière significative. Il en est de même pour le taux de croissance du PIB et le niveau des dépenses publiques. Enfin, le niveau d'éducation ne ressort pas comme facteur décisif. Ce dernier résultat peut s'expliquer par l'impact différé de la scolarisation sur la main-d'oeuvre. Les effets positifs d'un investissement sur le capital humain ne sont visibles que lorsque la génération considérée arrive sur le marché du travail (soit un effet retardé). Il aurait fallu considérer les données décalées de dix ans, et non seulement d'une période.

$$\begin{aligned} \delta Tx \text{ d'investissement direct} = & + 0,02 * \delta Population & + 0,03 * \delta Tx \text{ ouverture} & - 0,0005 * \delta PIB/t \\ & (1,95) & (2,9) & (1,86) \\ \\ & + 0,02 * \delta Tx \text{ crois.prix export manuf} & + 0,009 * \delta Tx \text{ crois.export} & + 0,001 * \delta \text{densité} & - 1,3 & R^2 = 0,73 \\ & (1,6) & (1,6) & (1,54) & (2,6) \end{aligned}$$

Source : World Tables, 1994.

Remarque : Les estimations économétriques ont été effectuées en considérant le logarithme des variables

Les variables qui apparaissent significatives sont le taux d'ouverture du pays, la taille de la population et la densité dans une moindre mesure. Le niveau du PIB par tête influe également mais avec un coefficient négatif. Cet impact défavorable résulte a priori de la hausse du coût du travail qui découle du tarissement de la main-d'oeuvre, réduisant ainsi la compétitivité du pays. Enfin, le taux de croissance des exportations et celui des prix des

exportations manufacturières jouent positivement sur le niveau des investissements directs étrangers.

Ainsi, l'analyse révèle trois facteurs essentiels qui déterminent les investissements directs étrangers :

- l'importance de la taille de la population du pays. Cette dernière pouvant, d'une part, fournir une main-d'oeuvre abondante, et d'autre part, constituer un marché potentiel. Nous retrouvons ici un résultat déjà mentionné par les auteurs cités plus haut ;
- le dynamisme du secteur exportateur, puisque l'ouverture du pays, la croissance de ses exportations, et la croissance des prix des produits manufacturés exportés favorisent les investissements directs étrangers. Un pays ne peut donc compter uniquement sur les flux de capitaux extérieurs pour développer ses exportations puisque la performance de ce secteur constitue déjà une condition préalable à l'arrivée des investisseurs étrangers ;
- et enfin, le niveau de compétitivité du pays, à travers le coût de sa main-d'oeuvre corrélé avec le niveau de vie de la population.

. L'exemple des pays d'Asie de l'Est

Pour approfondir cette première analyse, et pour étudier spécifiquement dans quelle mesure Madagascar peut suivre l'exemple des pays d'Asie, nous nous sommes penchés sur le cas de trois pays qui ont connu une explosion de ses investissements directs étrangers au cours de la deuxième moitié des années 80. Il s'agit de la Malaisie, de la Thaïlande et de l'Indonésie.

En Malaisie, à la politique d'import-substitution de la période précédant les années 70 s'est ajoutée une stratégie de promotion des exportations à partir de 1971, avec l'instauration

des zones franches. En 1980, 70% des exportations de produits manufacturés provenaient des zones franches. A partir de 1986, le pays a mis en place des mesures d'ajustement et de libéralisation de son économie, avec la promotion des investissements privés. En 1989, les industries manufacturières locales ont pris la relève en fournissant 60% des exportations.

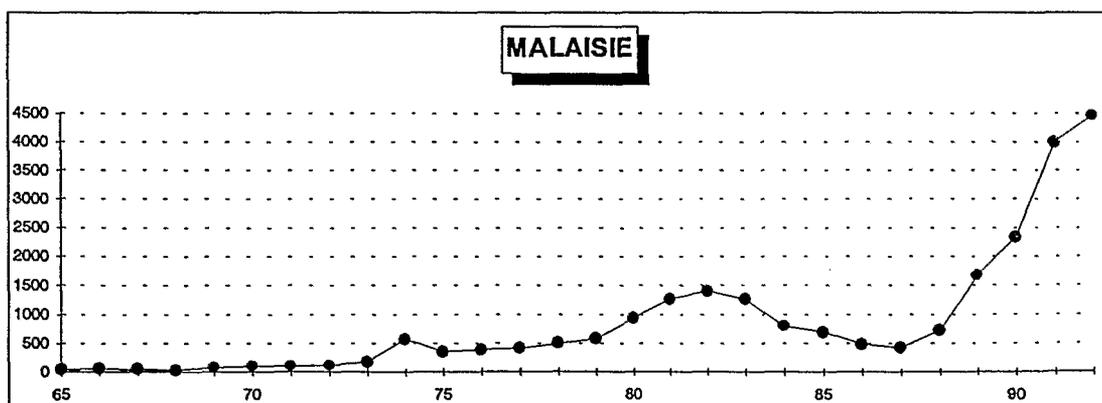
La Thaïlande se caractérisait par ses exportations de produits primaires et agricoles (riz) et une protection modeste de son secteur industriel avant les années 70, avant de se lancer dans une politique résolue d'import-substitution. La stratégie de promotion des exportations a été développée à partir de 1980. Les investissements directs étrangers promus dès les années 60 étaient principalement concentrés dans des productions destinées au marché domestique pour détourner les protections. A partir des années 80, on note une hausse des flux d'investissements directs étrangers et un déplacement de ces derniers vers les secteurs d'exportation.

En Indonésie, suite à une période durant laquelle le pays a connu un régime d'économie administrée, il s'est progressivement tourné vers l'extérieur, à partir de la fin des années 60, avec la promotion des investissements et en particulier des IDE. Le taux de change a notamment été dévalué. Le choc pétrolier de 1973 et de la fin des années 70 a été bénéfique car les ressources pétrolières ont été utilisées pour développer les infrastructures et pour des investissements dans le capital humain. L'effet du dutch disease a pu être limité. Mais, avec une appréciation du taux de change, le pays a tout de même connu une perte de compétitivité des exportations de produits non pétroliers. Durant la première moitié des années 80, avec la fin du boum pétrolier, l'Indonésie a dû faire un effort particulier pour arriver à une stabilité financière et réduire sa dépendance vis-à-vis des exportations pétrolières. Cet effort s'est traduit par une politique industrielle et commerciale plutôt axée vers l'intérieur, avec l'instauration de contrôle de quelques produits importés. Ce n'est qu'à partir de 1986 qu'une

politique tournée vers l'extérieur, avec la promotion des exportations et des investissements privés a de nouveau été mise en place.

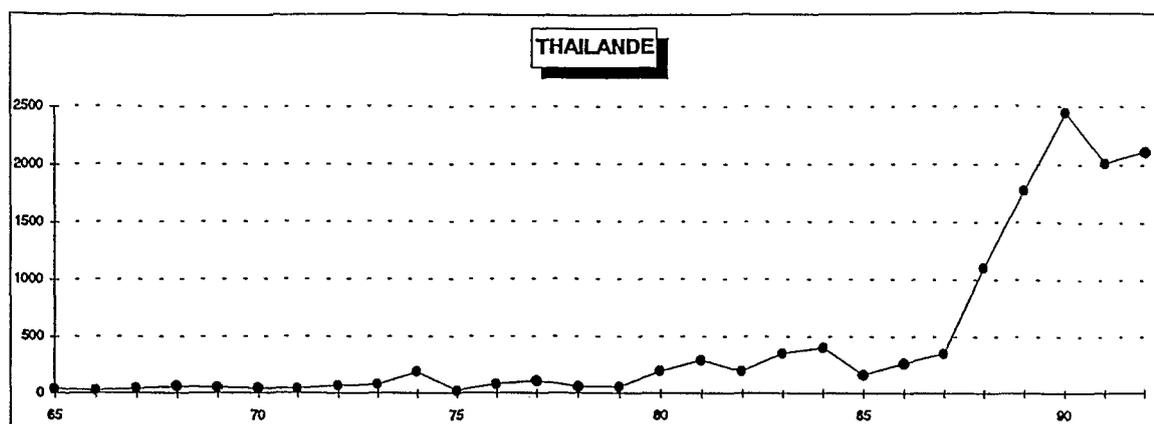
On peut noter que ces pays ont tous connu une phase d'import-substitution. S'ils ont abandonné cette politique en faveur d'une ouverture accrue de l'économie, et en particulier pour adopter une stratégie favorisant l'investissement dans les secteurs d'exportation, l'impact de la politique précédente n'est sans doute pas négligeable. Elle a permis la constitution d'une base industrielle qui, même si elle n'était pas pleinement efficace, aurait créé un environnement favorable facilitant les nouveaux investissements. KUZNETS (1988) a notamment souligné les quatre stades dans le modèle de développement de l'Asie de l'Est : l'import-substitution, suivi du développement des industries intensives en main-d'oeuvre, avant de passer aux activités intenses en capital, et dans une dernière étape, à la production de biens utilisant de plus fortes qualifications. PAGE (1991) va dans le même sens en relevant pour l'ensemble des NPI que ce sont ceux qui avaient déjà une part importante de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB qui ont pu connaître une croissance élevée des exportations manufacturières.

Graphique 14
Evolution des investissements directs étrangers en Malaisie (en millions de \$)



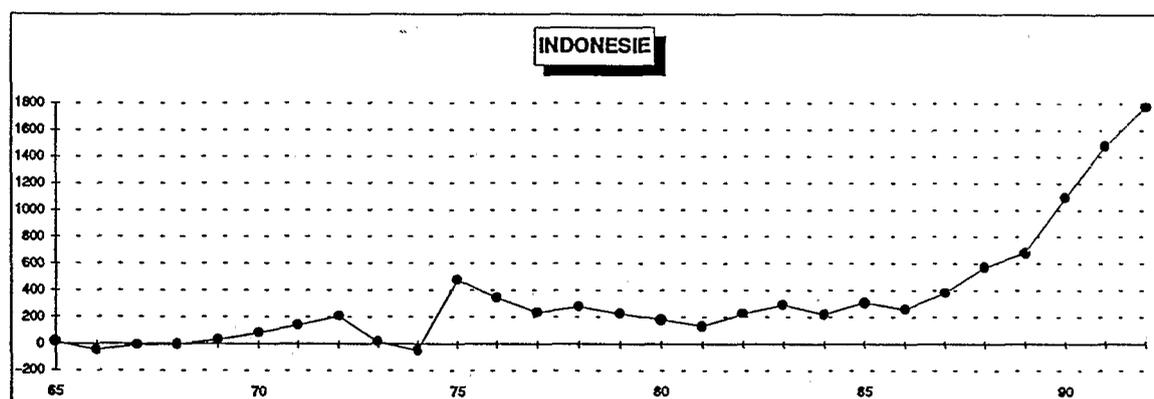
Source : World Tables 1994.

Graphique 15
Evolution des investissements directs étrangers en Thaïlande (en millions de \$)



Source : World Tables 1994.

Graphique 16
Evolution des investissements directs étrangers en Indonésie (en millions de \$)

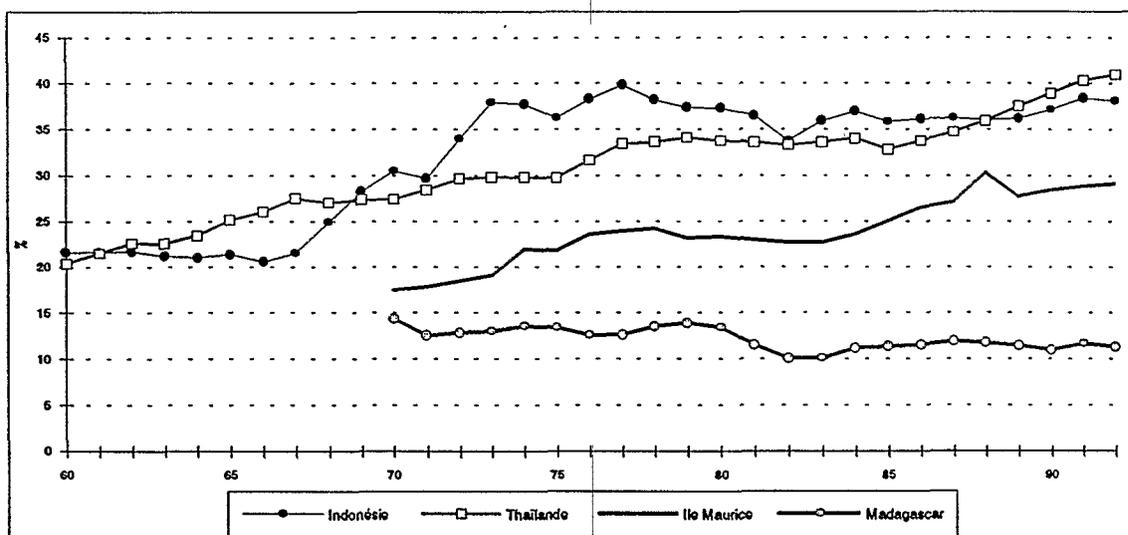


Source : World Tables 1994.

Mais, si Madagascar a également connu une période favorisant l'import-substitution, la forte dépendance du pays vis-à-vis des intrants importés n'a pas permis l'émergence d'un véritable tissu industriel. Cette politique a été plutôt néfaste aux entreprises locales. Il faut sans doute souligner que la stratégie de substitution des importations en Asie ne s'est pas accompagnée d'une fermeture complète de l'économie, puisque les exportations ont été parallèlement promues. PACK et WESTPHAL (1986) insiste pour le cas de la Corée et de Taiwan sur leur rapide transition de l'import-substitution vers une stratégie d'ouverture et plus particulièrement d'exportation au moment où la compétition internationale s'avèrait nécessaire pour une plus grande productivité des entreprises.

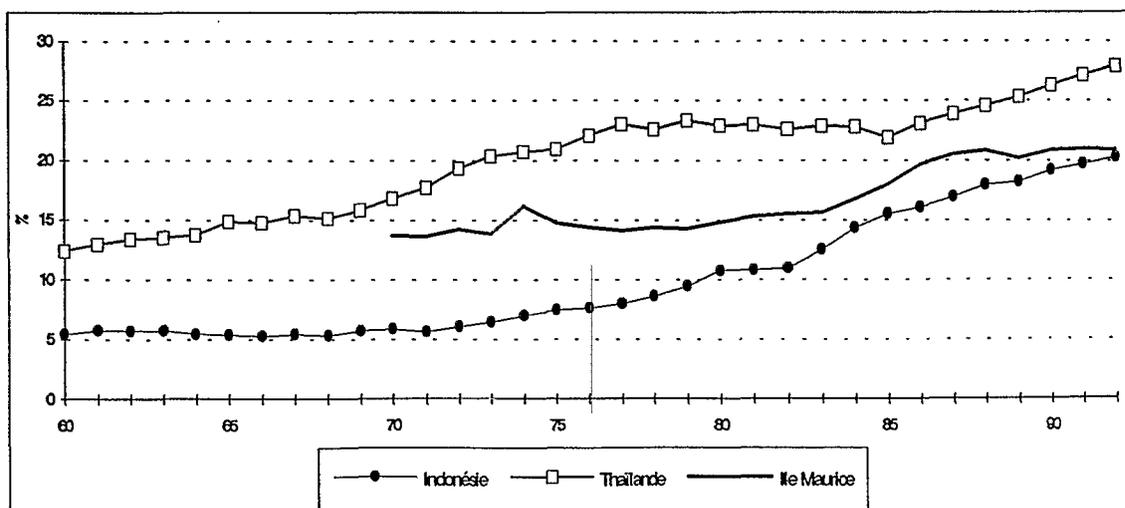
Par ailleurs, la population élevée de ces pays constitue une demande conséquente pour permettre des économies d'échelle et donc une relative productivité de l'industrie. Les graphiques qui suivent (Graphique 17 et Graphique 18) révèlent un niveau d'industrialisation relativement élevé des pays d'Asie et de l'Ile Maurice, avant même la mise en place de la stratégie d'ouverture et l'explosion des investissements directs étrangers. Ce qui prouve l'existence préalable d'une base industrielle déjà importante.

Graphique 17
Le niveau d'industrialisation des économies (Valeur Ajoutée industrielle/PIB)



Source : World Tables 1994.

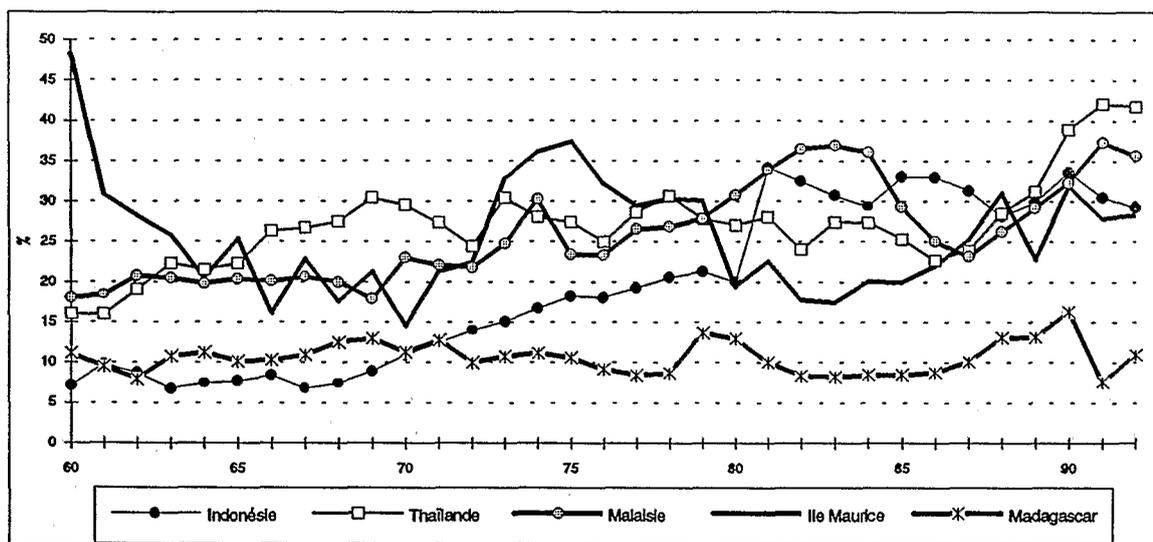
Graphique 18
La part de l'industrie manufacturière (Valeur Ajoutée manufacturière/PIB)



Source : World Tables 1994.

Soulignons par ailleurs le niveau élevé de l'investissement dans ces économies depuis la deuxième moitié des années 70 (voir Graphique 19). Cette caractéristique témoigne d'un dynamisme économique dont Madagascar ne fait pas preuve. Le taux d'investissement de ce dernier qui oscille entre 10% et 15% a toujours été largement inférieur à ceux des autres pays depuis plus de deux décennies. Un effort continu d'accumulation et de construction progressive de l'appareil économique a été mené dans ces derniers.

Graphique 19
Evolution du taux d'investissement (Investissement/PIB)



Source : World Tables 1994.

Un autre constat s'impose : la promotion des investissements étrangers n'est pas un phénomène récent dans ces pays (au cours des années 70 en Indonésie, à la fin des années 70 en Malaisie, au début des années 80 en Thaïlande), même si les véritables politiques d'incitation avec l'ouverture vers l'extérieur sont relativement jeunes. Une période de tâtonnement paraît donc inévitable, au vu de ces exemples, avant le déclenchement de l'arrivée massive des capitaux.

L'Indonésie

$$\begin{aligned} \delta Tx \text{ d'investissement direct} = & -7,3 * \delta Tx \text{ scol. primaire} + 1,5 * \delta Tx \text{ de change} \\ & (6,6) \qquad \qquad \qquad (5,3) \qquad \qquad \qquad R^2=0,81 \\ & -0,34 * \delta Tx \text{ crois.prix du PIB} - 24 \qquad \qquad \qquad DW=2,2 \\ & (2,1) \qquad \qquad \qquad (6,3) \end{aligned}$$

Remarque : Les estimations économétriques ont été effectuées en considérant le logarithme des variables. Les régressions portent sur la période 1976–1992, les variables explicatives considérées sont celles de l'année précédente (variable retardée). Les taux de change sont exprimés en monnaie locale/\$. Parmi les différents tests économétriques que nous avons effectués, nous n'avons retenu que ceux dont les résultats sont les plus probants. Les autres variables mentionnées plus haut et qui ne figurent pas dans les équations ne sont pas significatives.
Sources : World Tables, 1994.

L'analyse des facteurs déterminants les flux d'investissements directs étrangers en Malaisie révèle l'importance du niveau du PIB par tête et des dépenses publiques. L'effet négatif du taux d'investissement s'explique sans doute par une certaine saturation, les investissements locaux prenant la relève des investissements directs étrangers. Par ailleurs, le niveau d'éducation exerce une influence négative sur ces flux. Mais cette variable, compte tenu du niveau de développement du pays, peut être corrélée avec le coût de la main-d'oeuvre, une hausse du niveau d'éducation entraînant une augmentation des salaires, et donc une baisse de la compétitivité du pays.

Pour la Thaïlande, le niveau de compétitivité du pays, résultant de sa politique de change, est déterminant parmi l'ensemble des mesures favorisant les investissements directs. Le pays a en effet dévalué sa monnaie à partir de 1981, et a mis en place un système de flottement dirigé du taux de change. En revanche, une hausse des prix des exportations manufacturières induit une perte de compétitivité, réduisant les flux d'investissements potentiels.

Pour l'Indonésie, la politique de change conditionne également l'arrivée des investissements directs étrangers. La croissance des prix intérieurs, ainsi que la hausse du niveau de vie et donc du niveau des salaires sont par contre des facteurs jouant négativement sur la compétitivité du pays.

Ces analyses montrent les spécificités de chaque cas, mais avec cependant un dénominateur commun : l'importance de la compétitivité, à travers le taux de change et les prix. L'atout que représente le faible coût de la main-d'oeuvre peut donc effectivement jouer un rôle notoire pour l'économie malgache.

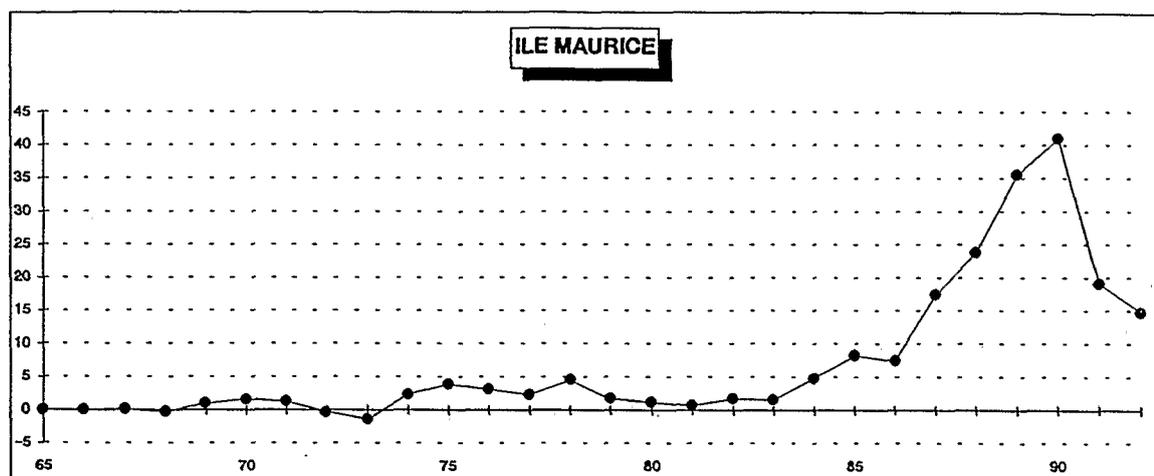
. Le cas de l'Ile Maurice

Etant données les caractéristiques communes de Madagascar et de l'Ile Maurice, l'analyse du cas mauricien peut se révéler riche en enseignement. Les liens avec la France, hérités du passé, la stabilité politique du pays, lui procurant une image positive, sont autant d'atouts qu'elle a su développer. La qualification et la faiblesse relative du coût de sa main-d'oeuvre (du moins au cours des années 80), les politiques d'ouverture et d'incitations avec l'instauration des zones franches industrielles d'exportation, ont contribué à la croissance du pays.

Ce pays a aujourd'hui la vocation de devenir un pôle commercial et financier au niveau de la région, avec la libéralisation de son secteur financier, l'installation de ports francs et de banques off-shore. Si on analyse les échanges à l'intérieur de la Zone d'Echanges Préférentiels (ZEP), l'Ile Maurice occupe la troisième place, après le Zimbabwe et le Kenya. Avec l'élargissement de la ZEP suite à l'entrée de l'Afrique du Sud, l'Ile Maurice occupe une position

stratégique pour consolider son rôle régional. Son entrée dans la SADC témoigne également de ce dynamisme. L'ouverture prononcée de l'Ile Maurice, et l'effort pour mettre à profit sa situation géographique, montre sa volonté de dépasser les contraintes liées à sa taille.

Graphique 21
Evolution des investissements directs étrangers (en millions de \$)



Source : World Tables 1994.

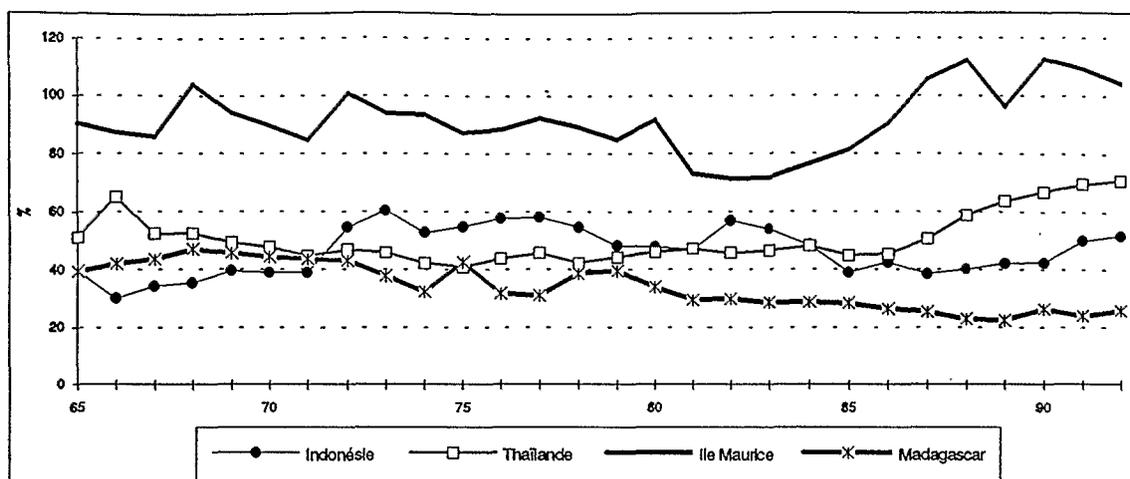
Après une période d'hésitation au cours des années 70, les investissements directs étrangers ont explosé dans la deuxième moitié des années 80. Le niveau du taux de change, le taux d'ouverture du pays, et la croissance du PIB sont les facteurs explicatifs de l'évolution de ces flux de capitaux étrangers (avec des coefficients relativement élevés). On retrouve ici le rôle clef de la compétitivité et des secteurs tournés vers l'extérieur.

$$\begin{aligned}
 \delta Tx \text{ d'investissement direct} = & -2,9 * \delta PIB/t + 2,4 * \delta Tx \text{ de change} + 4,8 * \delta Tx \text{ d'ouverture} \\
 & (2,2) \qquad \qquad (4,3) \qquad \qquad (3,8) \\
 & + 0,8 * \delta Tx \text{ crois. PIB} - 8,7 \\
 & (2,5) \qquad \qquad (1,5)
 \end{aligned}$$

$R^2=0,85$
 $DW=2,9$

Remarque : Les estimations économétriques ont été effectuées en considérant le logarithme des variables. Les régressions portent sur la période 1976–1992, les variables explicatives considérées sont celles de l'année précédente (variable retardée).
Source : World Tables, 1994.

Graphique 22
Taux d'ouverture des économies



Source : World Tables, 1994.

Mais malgré le succès relatif de sa stratégie tirée par les exportations, l'économie mauricienne montre quelques signes de faiblesses. L'importance des importations due à l'émergence d'une société de consommation, risque de créer un déséquilibre important de la balance commerciale (PROSPER, 1993). L'offre locale de produits manufacturés n'a pas suivi l'évolution de la demande. La faible diversification de l'économie limite aujourd'hui son développement. Par ailleurs, la répartition inégale de la croissance, avec l'existence d'une population marginalisée constitue un point négatif auquel il convient de remédier.

L'Ile Maurice a certes atteint un niveau de développement qui le classe nettement au-dessus des autres pays de l'Afrique sub-saharienne, et notamment de Madagascar. La stratégie qu'elle a adoptée peut en cela constituer un exemple pour ce dernier. Un certain nombre de défis restent cependant à relever pour assurer une croissance à moyen et long terme. La diversification de son économie, et notamment le passage vers les produits manufacturés à forte valeur ajoutée, est nécessaire pour éviter l'essoufflement dû à la hausse des salaires, et le déséquilibre résultant de la montée rapide des importations (Banque Mondiale, 1995).

Si le pays a franchi une première étape en réussissant à attirer les investissements dans les secteurs intensifs en main-d'oeuvre tel le textile, le déplacement vers des secteurs plus productifs doit s'opérer. Des leçons peuvent être tirées de l'exemple des pays d'Asie du Sud et du Sud-Est, pour lesquels l'investissement dans le capital physique et humain a conduit à un certain niveau d'accumulation, rendant possible une véritable industrialisation. L'amélioration de la productivité a permis le passage d'une économie basée sur les branches à haute intensité en main-d'oeuvre vers des secteurs à plus forte valeur ajoutée.

Le pays doit parallèlement continuer à réunir les conditions les plus favorables pour attirer les capitaux, malgré la hausse des coûts de sa main-d'oeuvre. Il ne bénéficie pas de la situation géographique des pays d'Asie, qui ont facilité pour ces derniers leur déplacement vers des secteurs plus productifs (par un effet que l'on peut qualifier de "contagion"). Mais le rôle qu'il compte jouer au sein de l'Afrique Australe pourrait favoriser l'arrivée des investissements extra-régionaux.

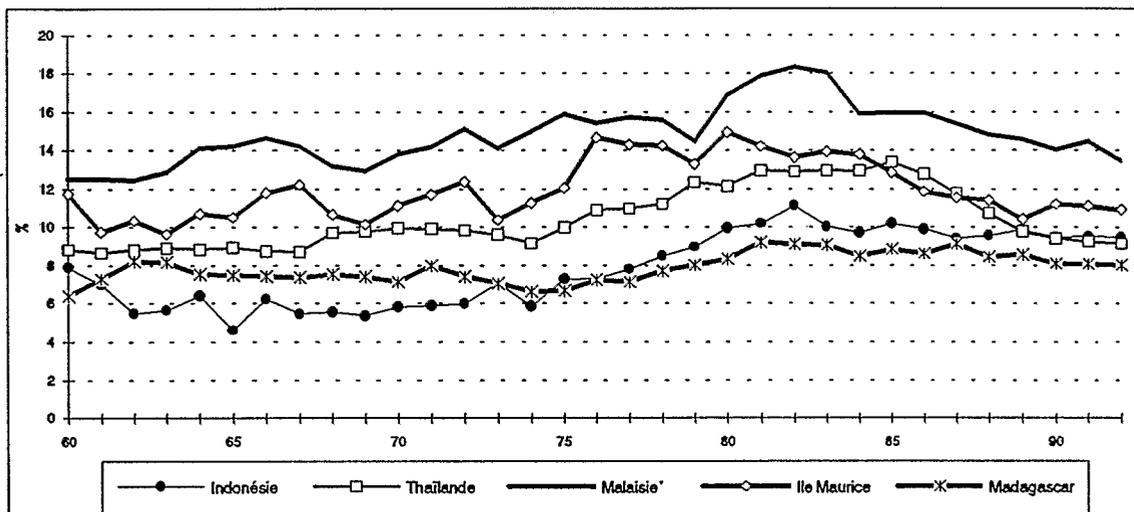
. Quelles leçons peut-on tirer de ces expériences réussies?

. Une gestion efficace de l'Etat pour créer un environnement adéquat

De ces expériences plus ou moins réussies, il ressort que la présence d'un Etat ayant une forte capacité administrative, intervenant à différents niveaux de l'appareil économique, s'avère nécessaire. Il joue un rôle majeur dans le développement des infrastructures, dans la gestion des mesures incitatives, dans la mise en place des conditions favorables à la constitution d'une base industrielle, et enfin dans les politiques de communication que le pays doit avoir à l'extérieur pour informer sur l'opportunité des investissements.

Le Graphique 23 révèle, pour les trois pays d'Asie et l'Ile Maurice, une hausse de la part des dépenses publiques dans le PIB à partir de la deuxième moitié des années 70. Ce qui témoigne d'une intervention marquée de l'Etat dans la mise en place des conditions favorisant l'arrivée de capitaux étrangers. Cet effort préalable ayant été fourni, son rôle va en décroissant, à partir de 1985, avec la relève prise par les investissements privés domestiques et extérieurs.

Graphique 23
La place de l'Etat (part des dépenses publiques dans le PIB)



Source : World Tables, 1994.

. Un effet de diffusion des succès avérés...

Nous avons pu noter, pour l'ensemble des pays étudiés, l'existence d'une période de tâtonnement. On peut s'interroger sur l'inévitabilité de cette étape durant laquelle les investissements étrangers sont hésitants.

HUANG et SHIRAI (1994) souligne pour le cas de la Chine trois phases :

– une première phase durant laquelle les flux d'investissements directs étrangers sont faibles. A ce stade, les investisseurs viennent et prospectent de façon isolée. Ils s'installent s'ils rencontrent un environnement qui les satisfait ;

- une deuxième phase de fluctuation due à un début de circulation des informations sur l'existence d'opportunités mais durant laquelle les investissements s'avèrent encore incertains ;
- enfin, une troisième phase de croissance rapide des investissements directs étrangers grâce aux informations sur les succès des investisseurs déjà présents.

Les auteurs mettent l'accent sur l'importance de la diffusion de l'information. Mais on peut également suggérer, comme autre facteur explicatif de ces différents stades, l'effet d'entraînement qui résulte de l'arrivée des premiers investisseurs étrangers. Ces derniers influent non seulement sur la croissance du pays, mais également sur le développement des infrastructures et l'amélioration de l'environnement économique en général. En effet, si on suppose que les opportunités d'investissement sont étendues, et la main-d'oeuvre suffisamment abondante et qualifiée, plus le pays s'industrialise et se développe, plus il peut attirer des investisseurs extérieurs. Nous rejoignons ici les résultats déjà mentionnés plus haut sur l'importance de la performance économique en tant que facteur déterminant des investissements directs étrangers. L'arrivée progressive de capitaux exerce un effet positif sur le pays lui permettant d'entrer dans une spirale ascendante. Les premiers investisseurs, s'ils réussissent, contribuent à la mise en place des conditions pour attirer massivement d'autres multinationales ou entrepreneurs étrangers.

. les preuves des potentialités de croissance ou la réalité des opportunités

Si le rôle de la diffusion de l'information est primordiale, et si l'effet d'entraînement est déterminant, ces deux mécanismes ne jouent en fait réellement que lors du passage de la deuxième à la troisième phase. Ils supposent qu'il y a déjà un nombre suffisant d'investisseurs

sur place. Ils ne suffisent pas pour expliquer l'arrivée du premier lot d'investisseurs "pionniers".

Pour franchir ce premier stade, trois facteurs peuvent être cités :

- l'émission de signaux suffisamment forts : une politique d'incitation particulièrement favorable combinée avec une stratégie d'information de l'Etat dans les milieux des investisseurs ;
- l'existence de liens économiques étroits avec les pays où se concentrent les capitaux susceptibles de se déplacer vers les économies en développement. C'est le cas des pays d'Asie du Sud et du Sud-Est qui ont bénéficié de leur situation géographique, proche du Japon et des nouveaux pays industrialisés ;
- un début de croissance pouvant témoigner des conditions favorables aux investissements dans le pays. Même si la taille du secteur privé national est réduite, ses performances peuvent convaincre les investisseurs étrangers potentiels.

3. Les investissements directs étrangers à Madagascar

Suivant l'exemple de l'Ile Maurice, Madagascar s'est lancé à la fin des années 80 dans une stratégie d'incitation des investissements directs étrangers. Cette option devrait permettre de résoudre les difficultés liées à la faible disponibilité des devises. L'afflux de capitaux extérieurs d'une part, la hausse induite des recettes d'exportations d'autre part, constituent des sources potentielles de ressources.

. L'ampleur des mesures d'incitations fiscales et juridiques

L'élaboration du Code des Investissements et la mise en place des zones franches ont permis d'instaurer deux types de régimes d'exception devant favoriser les investissements

privés. L'agrément au code des investissements est plus largement ouvert à toute forme d'entreprise. Il concerne les créations ou les extensions d'activité. Mais les incitations fiscales sont plus limitées.

Bien qu'un certain nombre de capitaux étrangers se sont investis en dehors de la zone franche, l'instauration de ce régime de zone franche constitue une des principales mesures visant à attirer les investisseurs. Le régime de zone franche a été instauré à partir de 1989. Quatre types d'entreprises peuvent être agréées à ce régime⁽³⁶⁾ :

- les entreprises de promotion-exploitation (EPE) chargées des travaux d'aménagement et de construction, de la gestion et de la promotion des zones franches industrielles ;
- les entreprises industrielles de transformation ;
- les entreprises de services ;
- les entreprises de production intensive de base.

Les entreprises industrielles de transformation et de production intensive de base doivent destiner la totalité de leur production à l'exportation. Il en est de même pour les entreprises de service. Ces dernières peuvent toutefois satisfaire également les besoins des entreprises bénéficiant du régime de la zone franche.

Concernant les impôts sur les bénéfices (IBS), les entreprises agréées au régime de la zone franche bénéficient d'une période de grâce : quinze ans pour les EPE, cinq pour les entreprises de transformation et de production intensive de base (comptés à partir de l'exploitation effective), et 2 ans pour les entreprises de service. Passée cette période de grâce, les entreprises peuvent bénéficier d'une réduction de l'IBS (au taux fixe de 10%) égale à

³⁶⁾ Voir Ministère de l'Industrie et de l'Artisanat (1992) : *Régime de zone franche*, décembre.

l'impôt correspondant à 75% du montant des nouveaux investissements. Ces dernières restent toutefois soumises à l'impôt sur les dividendes distribuées, au taux fixe de 10%.

Toute opération d'importation et d'exportation est exonérée de taxes (taxe d'importation, d'exportation, de consommation et taxe unique sur les transactions: TUT) et de droits de douanes.

. Des résultats prometteurs, mais un avenir incertain

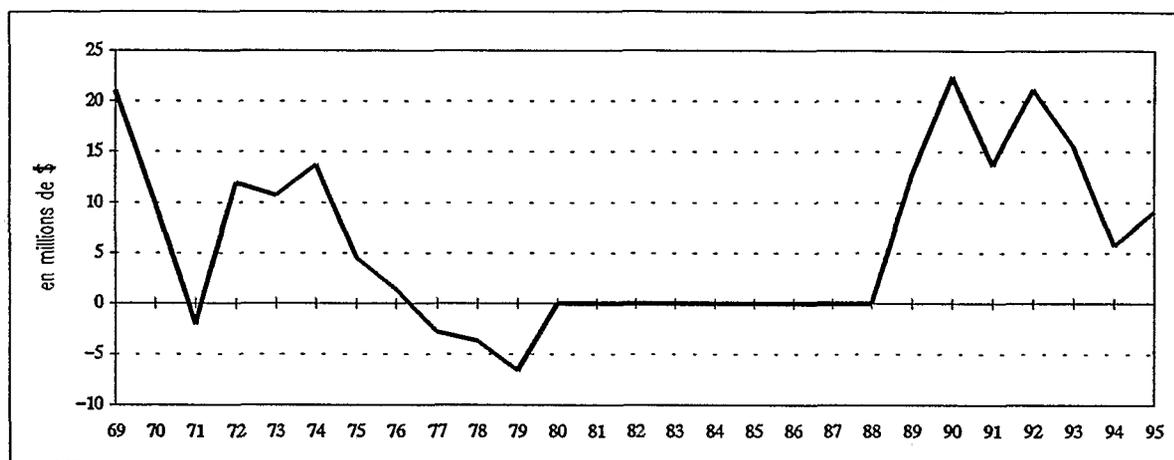
Le choix des années 70 de limiter l'ouverture extérieure, et l'importance des déséquilibres macro-économiques au cours de la première moitié des années 80, ont conduit à la disparition des investissements directs étrangers. Ce n'est que suite à la libéralisation de l'économie, et en particulier à la mise en place des mesures incitant les investissements privés, que les flux redeviennent conséquents. Les résultats du début des années 90 semblent être prometteurs si on analyse l'évolution du nombre d'entreprises franches. En effet, comparé au cas de l'Ile Maurice, le rythme de création de ces entreprises est plus rapide. En deux ans et demi, 60 agréments ont été enregistrés alors qu'il a fallu cinq ans à l'Ile Maurice en 1971 pour arriver à ce même stade⁽³⁷⁾. Et en 1993, on estime que l'installation de 80 entreprises dans la zone franche depuis son instauration a permis la création d'environ 18 000 emplois.

Les chiffres sur le nombre d'agréments sont cependant à analyser avec prudence puisque les investissements prévus ne se concrétisent pas forcément. Un certain nombre d'entreprises agréées au régime de la zone franche n'ont toujours pas d'existence effective deux ans après l'obtention de l'agrément, comme on l'a constaté à l'issue du recensement 1995. Ce

³⁷) Poste d'Expansion Economique : "Les entreprises franches à Madagascar", Mai 1993.

fait témoigne d'un climat d'incertitude qui conduit à une hésitation des investisseurs, même de la part de ceux qui sont déjà présents sur le territoire. Ce phénomène est d'ailleurs manifeste sur l'évolution des investissements directs étrangers depuis 1993, puisque la montée de la fin des années 80 ne se confirme pas.

Graphique 24
Evolution des investissements directs étrangers à madagascar



Source : World Tables, 1995, Banque Centrale de Madagascar.

. Les variables clefs qui ont incité les investissements étrangers

Nous ne disposons pas de séries suffisamment longues pour évaluer de façon précise l'impact des différentes mesures de politique économique sur les investissements étrangers à Madagascar. Les estimations que nous présentons ici ont été faites sur des variables en niveau, contrairement aux approches précédentes. Les résultats doivent donc être analysés avec prudence.

$$\begin{aligned}
 \Delta T_x \text{ d'invest. direct} = & +0,008 * \Delta \text{PIB}/t + 0,0008 * \Delta T_x \text{ de change} + 0,37 * \Delta \text{Part dépenses pub/PIB} \\
 & (4,4) \qquad (5,5) \qquad (2,9) \\
 & + 0,02 * \Delta T_x \text{ crois.PIIB} + 0,002 * \Delta T_x \text{ crois.prix export} - 5,8 \\
 & (0,8) \qquad (0,4) \qquad (3,7)
 \end{aligned}$$

R²=0,8
DW=1,9

Remarque : Les estimations économétriques ont été effectuées en considérant les variables en niveau. Les régressions portent sur la période 1975-1993, les variables explicatives considérées sont celles de l'année précédente (variable retardée)
Source : World Tables, 1994.

Une hausse du niveau du PIB par tête exerce un effet positif sur les investissements directs étrangers. Une telle croissance serait pour Madagascar la preuve d'une performance économique. La part des dépenses publiques dans le PIB, à l'origine des investissements dans les infrastructures et le capital humain, semble également jouer un rôle majeur. Les signes d'une relance de l'offre, et de la volonté de l'Etat de remédier à l'atonie ambiante ont donc des impacts bénéfiques. Enfin, le taux de change constitue aussi un facteur explicatif central, ce qui révèle l'importance de la compétitivité du pays. Les effets de ces variables s'avèrent cependant limités.

. Des perspectives qui restent aléatoires

Malgré la crise que subit le pays depuis près de 15 ans, il semble que le pays bénéficie d'une image plutôt favorable à l'extérieur. Une image qui résulte sans doute essentiellement de la qualification de sa main-d'oeuvre, du potentiel qu'il détient en ressources naturelles et humaines. L'abondance de sa main-d'oeuvre (en particulier de la population du milieu rural qui pourrait venir en ville, et permettre une intensification de l'agriculture) et l'existence de ressources diversifiées sont des atouts que Madagascar a en plus par rapport à l'Ile Maurice. La taille du pays peut cependant constituer également une contrainte compte tenu du faible développement de ses infrastructures.

Madagascar s'est aujourd'hui engagé dans une stratégie de croissance tirée par les exportations en incitant l'arrivée d'investisseurs étrangers. Si les flux sont relativement

importants au début des années 90, dans quelle mesure Madagascar pourrait effectivement passer à la deuxième phase d'accélération des investissements directs étrangers?

Un minimum de croissance et d'ouverture est requis pour attirer les capitaux étrangers. Le niveau de développement du pays et son ouverture sont cependant faibles au regard du minimum requis. On compte justement sur les investissements directs pour développer le secteur d'exportation. Ainsi, pour éviter de rester enfermé dans ce cercle vicieux, soit une stratégie poussée d'information et d'incitation peut suffire pour déclencher l'arrivée massive de capitaux, soit il faut s'appuyer dans un premier temps sur les investisseurs privés nationaux.

Parallèlement, le pays n'a pas encore réellement prouvé son efficacité et le caractère opportun des investissements sur le territoire, même si on ne considère que les secteurs d'exportation. Il ne peut donc se permettre de réunir des facteurs négatifs tels que l'instabilité politique et économique, l'existence de mesures contradictoires, l'inefficacité de l'administration avec la lenteur des démarches. Les incertitudes liées à l'appréciation récente du taux de change, un an après la mise en place du flottement, ont notamment contribué à freiner les investissements étrangers.

Le rôle de l'Etat dans la mise en place d'un environnement favorable, déterminant pour les pays d'Asie, se révèle encore plus primordial pour le cas de Madagascar. Un effort substantiel de développement des infrastructures et d'investissement dans le capital humain est indispensable pour rattraper son retard. La mise en place de politiques favorisant la diversification de l'économie constitue également un défi pour éviter l'essoufflement que connaît l'Ile Maurice.

Mais, les mesures d'incitations des investissements directs étrangers ne peuvent constituer à elles seules une solution pour sortir de la stagnation économique. Si elles se révèlent nécessaire pour compenser le faible niveau des investissements domestiques, elles sont loin d'être suffisantes. Une meilleure articulation de l'ensemble de l'économie, et en particulier des secteurs exportateurs avec ceux tournés vers le marché interne, doit être favorisée. L'incitation parallèle des investissements locaux est essentielle pour initier une croissance du pays, et éviter une dualisation qui peut être néfaste à terme.

CONCLUSION

LES ENSEIGNEMENTS DES EXPERIENCES PASSEES

Les retombées positives des investissements directs étrangers ne sont plus mises en doute, avec la réussite des économies d'Asie de l'Est et du Sud-Est. On a pu constater le poids des capitaux étrangers dans le tissu industriel. Leur plus grande performance, ainsi que le rôle moteur qu'ils jouent sur le commerce extérieur sont manifestes. Mais Madagascar est encore loin de réunir les critères nécessaires pour provoquer un flux conséquent de capitaux. Si les politiques d'incitation jouent en faveur des investissements directs, leurs impacts restent limités par rapport aux éléments qui témoignent de la performance économique du pays. En dehors des facteurs explicatifs classiques tels que la taille du pays et son niveau d'industrialisation, l'ouverture et le dynamisme des branches exportatrices ont été déterminants pour expliquer l'orientation des investissements directs vers les pays d'Asie et l'Ile Maurice. Le facteur compétitivité joue également un rôle manifeste. Une main d'oeuvre peu coûteuse et une politique de change permettant d'exporter à des prix concurrentiels, conditionne le choix des investisseurs potentiels.

La capacité de l'Etat à mettre en oeuvre une politique pragmatique et cohérente doit cependant être soulignée. La création d'un environnement stable et favorable aux investisseurs privés locaux, afin d'initier une croissance de l'économie, constitue une condition préalable. Cette étape est nécessaire pour enclencher l'arrivée d'un premier stock suffisamment important de capitaux étrangers. Il revient ensuite à l'Etat de maximiser les chances de réussites de ces premiers investisseurs afin d'instaurer un climat de confiance incitant un plus grand nombre d'investisseurs à venir.

Madagascar possède un certain nombre d'atouts tels que le faible coût d'une main-d'oeuvre abondante et qualifiée, l'existence de ressources naturelles exploitables. En revanche, le faible niveau d'industrialisation du pays, ses performances économiques limitées, son instabilité politique et économique, sont autant de facteurs négatifs qui jouent au détriment des investissements directs étrangers.

L'engagement du pays sur la voie de la libéralisation et de l'ouverture extérieure apparaît incontournable. Les mesures d'accompagnement pour la conduite de cette stratégie sont cependant encore floues. La définition d'une politique économique précise, marquant une véritable volonté d'instaurer un environnement favorable aux investissements privés domestiques et étrangers, est essentielle. La maîtrise de l'inflation et de l'évolution erratique du taux de change, l'investissement dans le capital humain et les infrastructures, l'amélioration de l'efficacité de l'administration et de sa capacité à mobiliser les ressources nécessaires à la relance de l'économie, sont des axes à privilégier. Les mesures isolées d'incitations fiscales ou juridiques ne suffisent pas pour attirer véritablement les investissements directs. Les flux observés au cours des cinq dernières années restent limités, en regard de l'effort de développement que le pays doit fournir. Une stratégie favorisant les investissements directs étrangers ne peut suffire pour déclencher une relance de l'économie puisque ces derniers sont peu enclins à venir dans un pays où la dynamique interne fait défaut. Seules les preuves de la performance économique du pays, de son potentiel de croissance, et de l'opportunité des investissements, sont susceptibles d'entraîner l'arrivée massive de capitaux.

TROISIEME PARTIE

LES IMPACTS DE LA LIBERALISATION DES ECHANGES ET DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS :

**Analyse à partir d'un modèle d'équilibre général
calculable appliqué à l'économie malgache**

PARTIE III

LES IMPACTS DE LA LIBERALISATION DES ECHANGES ET DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS :

Analyse à partir d'un modèle d'équilibre général calculable appliqué à l'économie malgache

INTRODUCTION

Des signes prometteurs ont été constatés au niveau des échanges commerciaux depuis le virage libéral pris par Madagascar. Parallèlement, après un déclin marqué du secteur industriel, la tendance s'est inversée dans la deuxième moitié des années quatre-vingts. Le taux de croissance du PIB dépassant en 1988 et 1989 celle de la population, pour la première fois depuis une décennie (deux décennies si on exclut le pic de 1979), on croyait y déceler l'annonce d'une véritable relance du pays. Mais, en regard des résultats attendus, le chemin parcouru est limité près de dix ans après l'adoption des premières mesures de libéralisation. En particulier, les effets sur l'économie dans son ensemble sont pratiquement imperceptibles. On a pu voir que les causes de ce relatif échec sont avant tout internes au pays, le contexte mondial étant plutôt favorable au moins pour un décollage de l'économie.

Trois hypothèses peuvent être avancées pour expliquer cette faiblesse des réponses aux différentes mesures visant une plus grande ouverture vis-à-vis de l'extérieur :

– Soit des obstacles ne relevant pas directement des mécanismes économiques freinent le mouvement qui est à l'oeuvre. L'instabilité politique, les barrières administratives jouent

notamment sur les comportements des différents acteurs et restreignent les marges de manoeuvre ;

– Soit le processus est en cours, le pays est effectivement sur le chemin de la croissance, mais il faut plus de temps pour dynamiser l'économie, stimuler les véritables réactions, et obtenir des résultats conséquents. On peut en effet supposer que l'insertion dans le commerce mondial se fait à moyen et long terme. En particulier, les réactions n'apparaissent qu'après un certain délai d'adaptation de l'offre et de la demande ;

– Enfin, la dernière hypothèse soulève le problème de l'adéquation de la stratégie adoptée au cas malgache, pour engendrer une véritable croissance économique.

Les analyses précédentes montrent que ces trois facteurs ont tous plus ou moins influé sur la trajectoire hésitante de l'Ile. Il est difficile d'évaluer de manière précise dans quelle mesure chacun de ces arguments expliquent le caractère limité des réponses de l'économie. Nous nous proposons toutefois, après l'approche sectorielle des deux premières parties, d'apporter un éclairage sous l'angle macro-économique afin de mieux expliciter les raisons de la quasi-stagnation du pays malgré les réformes accomplies en termes de libéralisation des échanges et d'ouverture aux capitaux étrangers. Nous nous interrogerons plus spécifiquement sur la pertinence d'une stratégie basée sur une relance des échanges extérieurs. La troisième hypothèse est ainsi distinguée des deux premières qui peuvent être considérées d'une certaine manière comme des facteurs exogènes aux politiques économiques suivies.

Nous aurons recours à un modèle d'équilibre général calculable (MEGC) appliqué à Madagascar pour tenter de tracer les perspectives économiques à moyen et long terme, compte tenu des choix adoptés, et sous l'hypothèse d'un contexte favorable au niveau interne (stabilité politique et efficacité des institutions administratives), ainsi qu'à l'échelle mondiale.

Un MEGC constitue un outil adapté pour évaluer les effets des politiques d'ouverture. Pour résumer en quelques lignes les atouts, largement détaillés par DERVIS, DE MELO, et ROBINSON (1982), d'un tel instrument, on citera quelques points clés. L'importance des processus dynamiques, et la multiplicité des domaines sur lesquels des effets d'entraînement peuvent apparaître, impliquent la prise en compte des caractéristiques de l'économie dans son ensemble, ce qui constitue l'objectif premier d'un MEGC. Les effets attendus des mesures de libéralisation passent par une réallocation des ressources, un mécanisme à la base de ce type de modèle. Par ailleurs, les problèmes de disponibilité de séries longues sont des contraintes majeures en matière de modélisation économique. Les besoins de données se limitant essentiellement à une année de base sur lesquelles un certain nombre de paramètres sont calibrés, le recours à un MEGC est possible pour les pays en développement pour lesquels les informations sur longue période font défaut.

Dans un premier temps, les caractéristiques du modèle seront présentées. Elles partent de la structure de l'économie du pays, ainsi que des faits empiriques constatés dans les analyses précédentes. Les formalisations adoptées sont déterminantes pour répondre aux objectifs de l'analyse. Ces dernières dépendent toutefois de la disponibilité des données. SHOVEN et WHALLEY (1984) souligne notamment que la qualité des résultats dépend de la robustesse des paramètres utilisés. Nous aurons ainsi recours à des formalisations relativement simples utilisant des paramètres sur lesquels des éléments d'information existent.

Par la suite, deux axes de recherche seront explorés.

D'une part, l'impact théorique des réformes fiscales touchant le commerce extérieur sera mesuré. GUNNING et KEYZER (1995) ont notamment souligné la nécessité des simulations numériques, pour étudier une modification de la politique de taxation des échanges. Les caractéristiques spécifiques des pays étudiés doivent être prises en compte, étant donné les effets opposés induits par les différents mécanismes, dont l'ampleur respective dépend de la structure initiale de l'économie. Les résultats des simulations permettront de dégager les contraintes qui pèsent sur l'économie, ainsi que la part des facteurs qui ne sont pas directement liés aux mécanismes économiques, pour expliquer les résultats effectifs enregistrés par l'économie malgache jusqu'à présent.

D'autre part, en intégrant une formalisation spécifique des entreprises industrielles exportatrices de la zone franche, on mesurera les résultats potentiels d'un accroissement conséquent des investissements étrangers dans ce secteur. La portée des effets d'entraînement d'une stratégie de croissance tirée par les exportations dans une économie à prédominance rurale suscite des interrogations. L'arrivée de capitaux étrangers suffit-elle à pallier les faiblesses de l'épargne locale, ainsi que la désarticulation de l'économie, en particulier celle du tissu industriel malgache?

Le choix de miser sur la libéralisation des échanges et les investissements étrangers dans les zones franches soulève par ailleurs le problème des ressources limitées de l'Etat. L'accroissement des recettes fiscales, compte tenu de l'importance du rôle que ce dernier doit continuer à assurer dans l'économie, est en effet essentiel. Même si la libéralisation suppose un désengagement de l'Etat de la sphère économique, son rôle dans la mise en place des politiques

d'incitation est déterminant, en plus des fonctions régaliennes traditionnelles qu'il doit exercer : justice, police, éducation, et santé.

Ainsi, pour éviter un déséquilibre budgétaire, et pour assurer l'efficacité des différentes institutions, les rentrées fiscales doivent être conséquentes. On s'attachera ainsi dans les deux types de simulations à mettre en évidence les répercussions fiscales des options envisagées. Les multiples enjeux doivent être évalués en tenant compte des contraintes sur le déficit public.

Chapitre 1

LES CARACTERISTIQUES DU MODELE

INTRODUCTION

Les travaux de JOHANSEN (1960) sur l'économie norvégienne ont été les précurseurs dans le domaine de la modélisation en équilibre général. Depuis, le recours à ce type de modèle est devenu courant. Globalement, trois champs d'application peuvent être relevés : un premier groupe de modèles porte sur le commerce international, la croissance et les effets sur la distribution des revenus ; un second groupe concerne plus particulièrement les finances publiques et dont l'utilisation est plus répandue pour les pays développés ; Enfin, les modèles multi-pays explorant les effets de l'intégration économique sont aujourd'hui nombreux.

Concernant spécifiquement les pays en développement, à titre d'exemple, une série d'études sur la réforme des échanges faisant appel à la modélisation est regroupée dans GOLDIN, KNUDSEN et BRANDAO (1993). Elles se penchent essentiellement sur les modifications des prix agricoles. En réunissant des analyses sur un groupe hétérogène de pays, elles mettent en évidence la variété des expériences et des résultats selon les économies étudiées.

Un certain nombre de modèles explorant les perspectives d'une intégration régionale analysent particulièrement les effets d'une harmonisation des taxations. Pour donner une idée de la diversité des zones étudiées, on peut en citer quelques-uns. Celui développé par

DECALUWE, COCKBURN, et ROBICHAUD (1994) porte sur les pays de l'Afrique Centrale. RUTHERFORD, RUTSTROM et TARR (1994) ainsi que COGNEAU et TAPINOS (1995) se sont penchés sur l'effet sur l'économie marocaine d'un accord de libre-échange avec la Communauté Européenne. ANTILLE et al. (1991) évaluent l'impact d'une intégration de la Suisse à l'Europe. HARRIS (1984) a développé un MEGC pour estimer pour le Canada les conséquences de la libéralisation des échanges avec les Etats-Unis.

Le modèle que nous présentons ici s'inspire des modèles d'équilibre général calculable déjà existants. Nous ne reviendrons pas sur la description détaillée des EGC et des hypothèses sous-jacentes⁽¹⁾. Nous mettrons l'accent sur les spécificités du modèle que nous avons développé. Nous nous sommes en particulier inspirés du modèle walrasien élaboré pour Madagascar par l'Université de Cornell⁽²⁾. Nous avons cependant effectué un certain nombre de changements. Notamment, la MACS⁽³⁾ (Matrice de Comptabilité Sociale) qui sert de base au modèle a été largement modifiée. En plus d'un travail de simplification et d'homogénéisation des données, nos principaux apports concernent le traitement des marges, la prise en compte des importations non substituables, l'introduction des rigidités sur les salaires et sur les prix. Et enfin, la formalisation du fonctionnement des entreprises franches exportatrices, l'endogénéisation du taux de change, ainsi que la modélisation des externalités des exportations et des importations constituent les développements spécifiques du MEGC utilisé pour cette analyse.

1) Pour une description détaillée des hypothèses à la base des modèles d'équilibre général calculable, voir DERVIS, DE MELO, et ROBINSON (1982).

2) DOROSH, P. (1992) : "A computable general equilibrium model for Madagascar: Equations and parameters", Cornell University Food and Nutrition Policy Program, Mars.

3) RAZAFINDRAKOTO (1993) : "Une matrice de comptabilité sociale pour Madagascar", Document DIAL n°1993/06/E, Août, Paris.

I.- STRUCTURE DU MODELE

Le modèle tient compte de six types de comptes:

- les branches (au nombre de quinze : l'agriculture vivrière et de rente, l'élevage, le pétrole, l'industrie alimentaire formelle et informelle, l'industrie textile formelle et informelle, les autres industries manufacturières formelles et informelles, les BTP, les services marchands formels et informels, le commerce et enfin les industries de la zone franche) ;
- les biens (dix biens sont distingués, si on exclut le commerce)
- les facteurs (le travail formel ou informel, le capital formel ou informel, la terre)
- les institutions:
 - . les ménages: urbains formels, urbains informels et ruraux ;
 - . les entreprises formelles ou SQS ;
 - . l'Etat
- le Capital
- le Reste du Monde

La modélisation des différents marchés ainsi que celle des comportements des divers agents seront brièvement explicitées. Les branches et les secteurs (ou les biens) seront représentés par les indices i ou j .

LE MARCHE DES BIENS

a. L'offre

La production de chaque branche (XPTACT) est calculée à partir d'une fonction CES (à élasticité de substitution constante) à deux facteurs (travail (L) et capital (K)). On considère

donc que les facteurs sont imparfaitement substituables. On a deux catégories de travail (lc: travail formel et informel) et trois types de capital (kc: capital formel, capital informel et terre, agrégés en un seul facteur K dans la fonction).

$$XPTACT(i) = AD(i) * \left[\sum_{lc} (\alpha(i,lc) * L(i,lc)^{-\rho}) + (1 - \sum_{lc} \alpha(i,lc)) * K(i)^{-\rho} \right]^{-1/\rho}$$

Le niveau des consommations intermédiaires (INT) est calculé à partir d'une fonction de type Léontief.

$$INT(i) = XPTACT(j) * Io(i,j) \quad Io(i,j) \text{ étant la matrice de Léontief}$$

Le niveau de la production pour chaque bien (XPT) est déterminé à partir de la production de chaque branche et d'une matrice (Outmat) donnant une clé de répartition (fixe) des outputs d'une branche en différents biens (dans le cas où une branche produit plusieurs biens distincts).

$$XPT(i) = \sum XPTACT(j) * Outmat(j,i)$$

La répartition de l'offre domestique totale entre la vente sur le marché local (XPD) et les exportations (E) (voir infra) se fait à partir d'une fonction CET (à élasticité de transformation constante).

$$XPT(i) = AT(i) * \left[\gamma(i) * E(i)^{\rho_2} + (1 - \gamma(i)) * XPD(i)^{\rho_2} \right]^{1/\rho_2}$$

A l'offre de biens locaux s'ajoutent les importations (dont le mécanisme de détermination est présenté plus loin).

b. La demande

La demande domestique totale (XT) est composée:

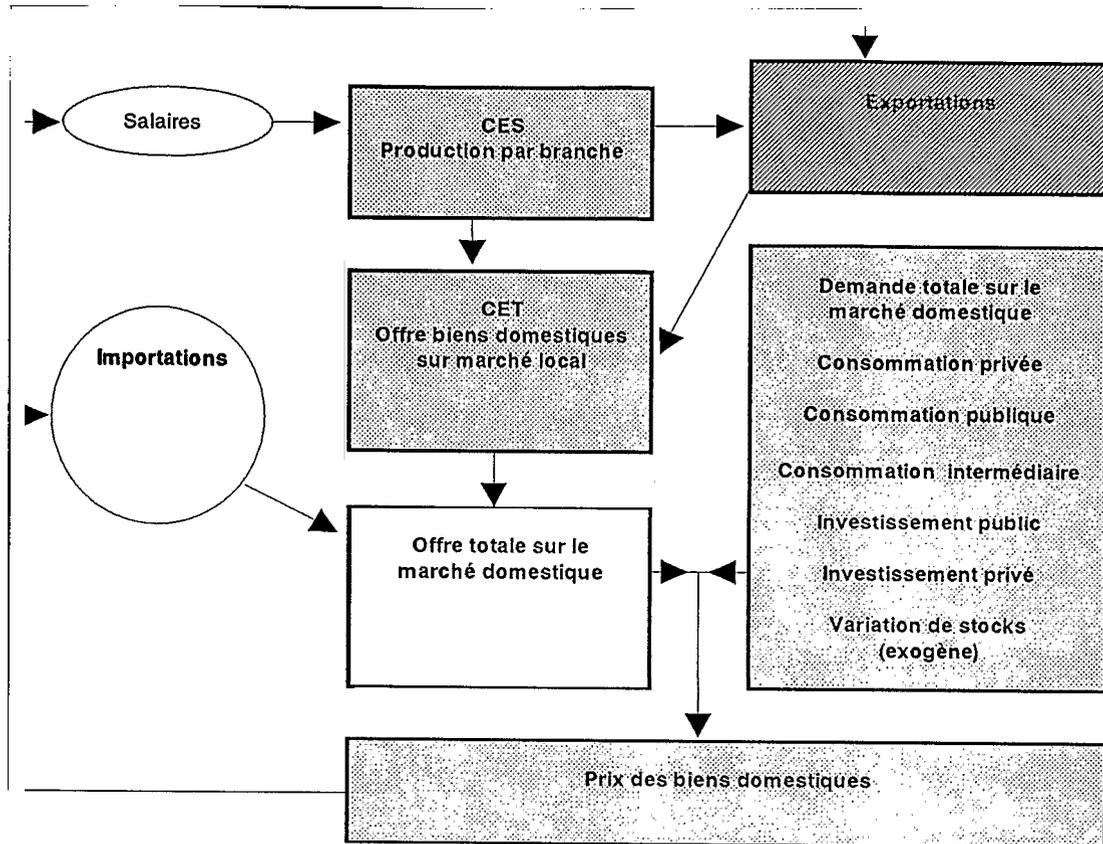
- des consommations intermédiaires
- de la consommation privée (CD)
- de la consommation publique (GD)
- des investissements privés (ID)
- des investissements publics (GID)
- des variations de stocks (DST exogènes)

La confrontation entre l'offre et la demande fixe les prix (ici le prix des biens domestiques PPD) jusqu'à ce que l'équilibre soit atteint. En d'autres termes, les prix équilibrent l'offre et la demande selon la relation:

$$Q^d(p) = Q^s(p)$$

Soulignons ici que les biens venant des branches formelles d'une part et informelles d'autre part n'ont pas été distingués. La différenciation des produits locaux selon leur branche d'origine n'est pas considérée, on suppose les biens homogènes. Cette hypothèse est critiquable compte tenu des différences de nature, de qualité et de prix de ces deux types de biens (formels et informels). On aurait pu tenir compte des effets de substitution actuellement à l'oeuvre dans la consommation des malgaches se traduisant par un déplacement des préférences vers le secteur informel. La formalisation de ce mécanisme, pour le cas du Cameroun, a notamment permis de dégager le caractère contra-cyclique de la production et de l'emploi informel par rapport à la partie formelle de l'économie (COGNEAU, RAZAFINDRAKOTO, ROUBAUD, 1994). Mais d'une part, l'analyse de ce phénomène ne fait pas l'objet de la présente étude, d'autre part, l'ajout du mécanisme de substitution entre les biens formel et informel risque de rendre plus difficile l'interprétation des résultats.

MARCHE DES BIENS



LE COMMERCE EXTERIEUR

a. Les importations

Les importations (M) sont déterminées en fonction des prix relatifs selon la fonction d'Armington. Les consommateurs (d'intrants, de biens finaux ou d'investissements) achètent ainsi des biens composites constitués de biens importés et de biens locaux imparfaitement substituables.

Toutes les importations ne sont cependant pas substituables. Une part constante des consommations intermédiaires, des investissements, de la consommation est constituée d'importations complémentaires (MC) (non substituables, n'étant pas produits localement).

Fonction d'Armington

$$XT(i) = MC(i) + AC(i) * \left[\delta(i) * MNC(i)^{-\rho_3} + (1-\delta(i)) * XPD(i)^{-\rho_3} \right]^{(-1/\rho_3)}$$

L'offre de biens locaux étant connue, la demande d'importations non complémentaires est déterminée par le comportement de maximisation des acheteurs en fonction des prix des biens domestiques (PPD) et les prix intérieurs des importations (PM).

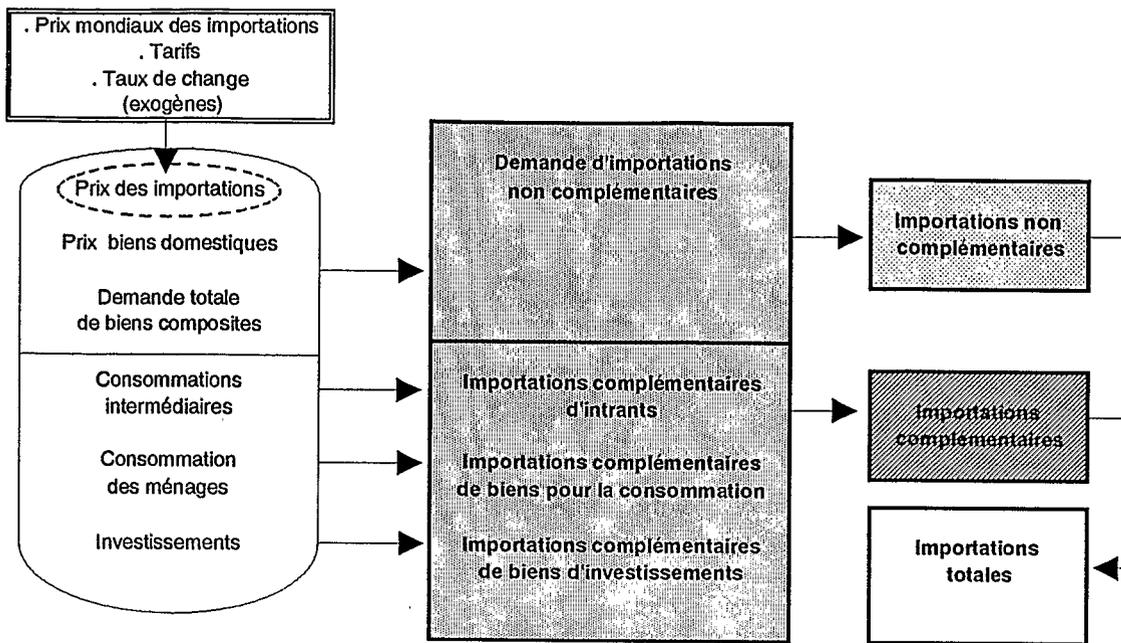
$$\frac{MNC(i)}{XPD(i)} = \left[\frac{PPD(i)}{PM(i)} * \frac{\delta(i)}{(1-\delta(i))} \right]^{1/\rho_3}$$

Les prix intérieurs des importations sont définis par les prix mondiaux (PWM), le niveau des tarifs (TM) sur les biens importés, et le taux de change (ER).

$$PM(i) = PWM(i) * ER * (1 + TM(i))$$

La demande en importation complémentaire est calculée à partir des différentes composantes de la demande totale. Ainsi, une part constante des consommations intermédiaires en un bien donné est constituée d'importations complémentaires. Il en est de même pour les consommations finales et les investissements. Ces parts diffèrent en fonction des biens considérés et de leur utilisation. Nous avons supposé que les investissements sont ceux qui ont la plus forte composition en importations complémentaires (75% des importations des biens d'équipements manufacturiers), suivis des consommations intermédiaires (environ 30% des intrants importés) et enfin des consommations finales (18% des biens manufacturés importés et 25% pour les produits pétroliers importés). Par ailleurs, pour les biens manufacturés les parts sont relativement élevés (entre 25% et 45%), moyennes pour le textile, faibles pour les produits alimentaires et nulles pour les produits agricoles.

LES IMPORTATIONS



b. Les exportations

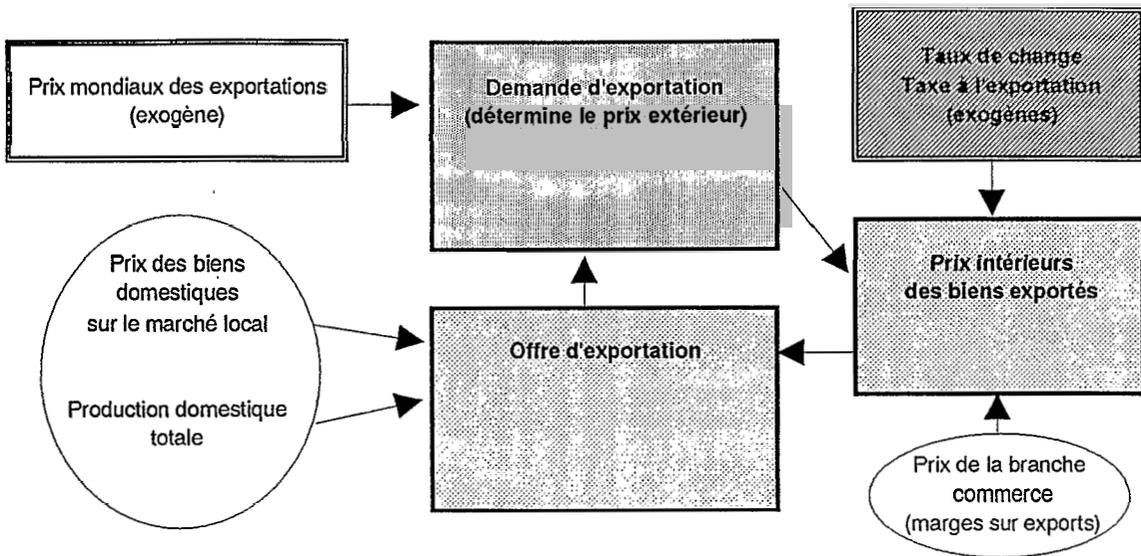
L'offre d'exportations est déterminée en fonction des prix relatifs selon une fonction CET (à élasticité de transformation constante).

$$XPT(i) = AT(i) * \left[\gamma(i) * E(i)^{\rho 2} + (1 - \gamma(i)) * XPD(i)^{\rho 2} \right]^{1/\rho 2}$$

Le comportement de maximisation des producteurs conduit ces derniers à répartir l'offre totale entre le marché domestique (XPD) et l'exportation (E) en fonction des prix intérieurs des exportations (PE) et des prix des biens domestiques (PPD).

$$\frac{E(i)}{XPD(i)} = \left[\frac{PE(i)}{PPD(i)} * \frac{(1 - \gamma(i))}{\gamma(i)} \right]^{1/(1 + \rho 2)}$$

LES EXPORTATIONS



La demande d'exportations dépend des prix de ces biens (PWE) par rapport aux prix mondiaux (PWE0) selon une fonction à élasticité constante.

$$\frac{E(i)}{E0(i)} = \left[\frac{PWE0(i)}{PWE(i)} \right]^\eta$$

Plus η est grand, moins l'offre d'exportations du pays est supposée influencer sur les prix, hypothèse du petit pays pour lequel la demande est parfaitement élastique (les exportations sont ainsi vendues aux prix mondiaux PWE0). C'est le cas de la majorité des biens exportés. En revanche, pour l'agriculture de rente (incluant la vanille et le girofle), nous avons considéré une valeur de η relativement moins élevé, l'offre influant sur les prix.

Les prix intérieurs des exportations sont déterminés à partir des prix extérieurs (PWE), du taux de change (ER), de la taxe à l'exportation (TE), et des marges commerciales (dépendant des prix de la branche commerce (PPT("comm"))) et des taux de marges (MARGX).

$$PE(i) = \left[\frac{1}{1 + TE(i)} \right] * \left[(PWE(i) * ER) - (PPT("comm") * MARGX(i)) \right]$$

LE MARCHE DU TRAVAIL

L'offre de travail (LS) est supposée exogène. Deux types de main-d'oeuvre sont considérés: le travail "formel" et le travail "informel" qui sont substituables. Une partie des chômeurs du "formel" peut en effet envisager de travailler dans l'"informel", et beaucoup de travailleurs "informels" ne demandent qu'à travailler dans le "formel" (salaires plus avantageux, en plus d'une certaine stabilité) s'il y a des offres d'emplois non satisfaites par les travailleurs "formels".

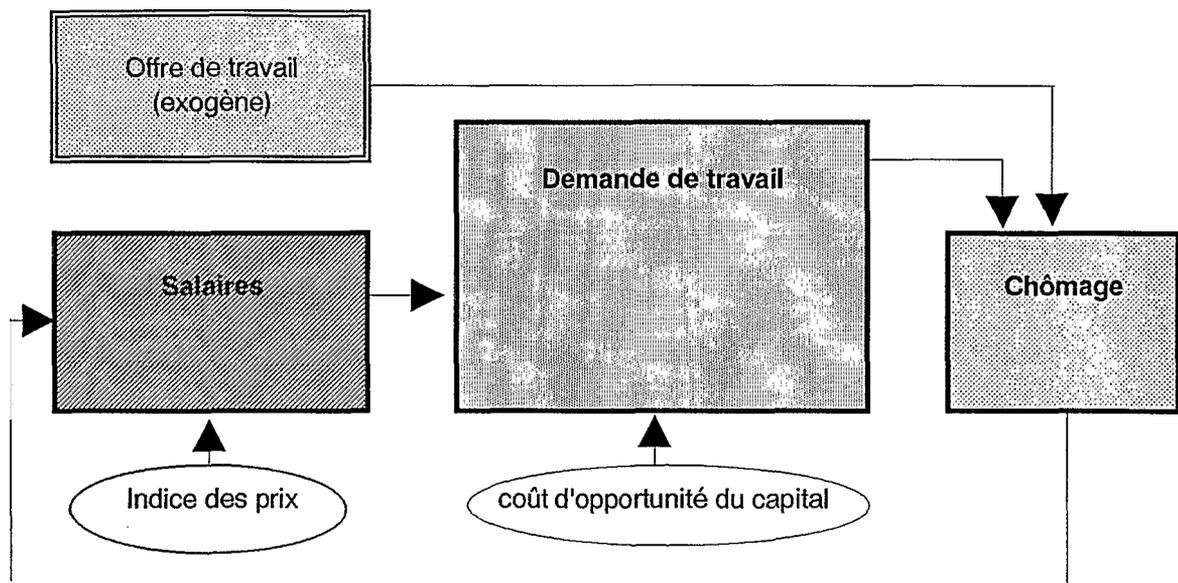
La production étant déterminée à partir d'une fonction CES (voir supra), la demande de travail pour chaque branche (i) résulte du comportement de maximisation des producteurs. Ainsi, le rapport entre le capital (K) et le travail (L) est défini en fonction du niveau des salaires (WA) et du coût d'opportunité du capital (RETR).

$$\frac{K(i)}{L(i,lc)} = \left[\frac{\alpha(i,lc)}{(1-\alpha(i,lc))} \right]^{-\sigma} * \left[\frac{WA(lc)*WDIST(i,lc)}{RETR(i)} \right]^{\sigma}$$

avec $\sigma = 1 / (1+\rho)$

WDIST(i,lc) est une matrice fixe différenciant le niveau des salaires entre différents secteurs pour une catégorie de travail donné (lc).

MARCHE DU TRAVAIL



Les salaires (WA) peuvent se fixer de deux manières:

- totale flexibilité (marché équilibré: pas de chômage), le niveau du salaire permet d'équilibrer l'offre et la demande;
- indexation des salaires aux prix et dépendant du niveau du taux de chômage (TCHOM) (équation de Phillips), le chômage est ici différent de zéro;

$$WA(lc) = WAO(lc) * \left[1 + \theta * (PRIX - PRIX0) / PRIX0 + \beta * (1/TCHOM - 1/TCHONAT) \right]$$

TCHONAT' étant le taux de chômage naturel.

$$\text{avec } CHOM = LS - \sum_i L(i, "Travform") - \sum_i L(i, "Travinf")$$

Soulignons que l'introduction de rigidités rendant le modèle très instable nous a contraints en fait à modifier l'équation utilisée habituellement pour définir les salaires. Au lieu de considérer le niveau du chômage par rapport au chômage naturel conformément à la relation de Phillips, le salaire dépend de l'évolution du taux de chômage.

Par ailleurs, l'indice des prix étant le numéraire du modèle, et le taux de change étant variable (voir infra), nous avons considéré la corrélation entre le niveau du change et celui des salaires. Une hausse du taux de change (dépréciation) induit une montée des prix de certains biens consommés par les salariés. Ces derniers revendiquent une hausse de leur salaire qui peut être permise sans nuire à la compétitivité extérieure des entreprises. D'une certaine manière, on formalise un alignement partiel par rapport au niveau des salaires internationaux. L'élasticité-prix des salaires étant supposée faible, cette approximation a peu d'incidence sur les résultats. On a ainsi l'équation suivante :

$$WA(lc) = WAO(lc) * [1 + \theta * (E-E0)/E0 + \beta*(1/TCHOM- 1/TCHOM0)]$$

TCHOM0 étant le taux de chômage initial.

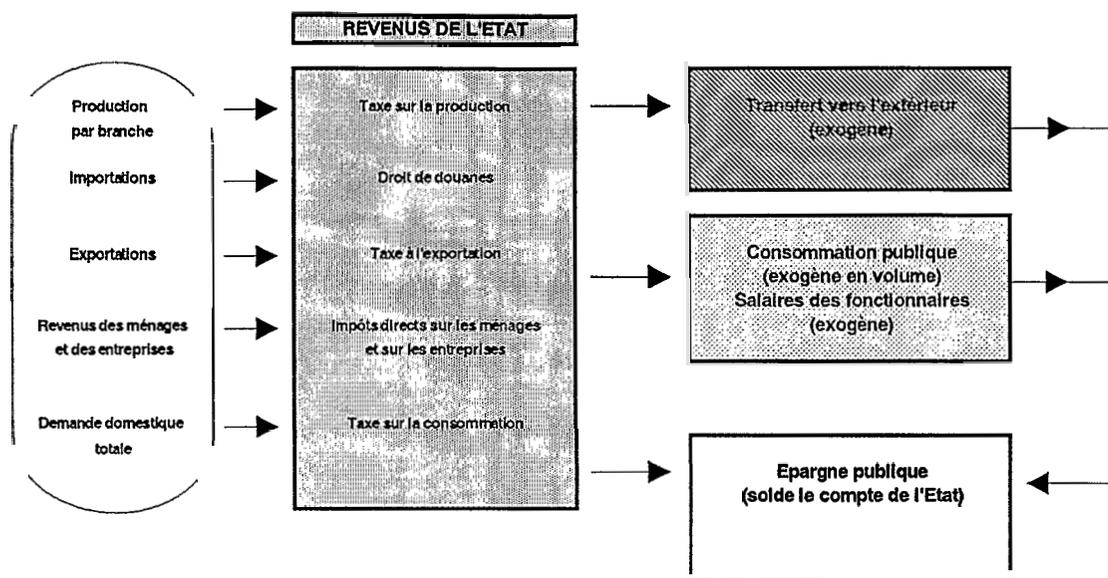
LE COMPTE DE L'ETAT

Le revenu de l'Etat est constitué par l'ensemble des recettes fiscales:

- impôts directs sur les ménages (DIRTX) et les entreprises;
 - taxe à la production payée par chaque branche (PRODTX);
 - droits de douanes sur les importations (TARIFF);
 - taxe à l'exportation (DUTY);
 - taxe sur la vente sur le marché domestique (DSALETX)
- (TUT taxe unique sur les transactions) ;

Les différents taux d'imposition sont exogènes, ainsi que les taux des droits de douanes et des taxes à l'exportation. Le revenu de l'Etat dépend ainsi du niveau de l'activité économique.

COMPTE DE L'ETAT



Le volume de la consommation publique totale est exogène. La répartition en volume entre les différents biens se fait à partir d'une clé fixe (la consommation publique est en fait l'ensemble des consommations intermédiaires nécessaires pour la production de services non marchands).

L'Etat paie par ailleurs les salaires des fonctionnaires. L'effectif des salariés dans la fonction publique, ainsi que le niveau de leur rémunération sont également exogènes. Le compte de l'Etat se solde sur son épargne (ou besoin de financement).

On a donc une épargne ou un emprunt public qui est endogène. L'Etat peut emprunter ou prêter selon le montant de son épargne et les prix, le volume total de l'investissement du gouvernement (GID) étant exogène (c'est une variable de politique économique).

LE COMPTE DES ENTREPRISES

Les entreprises reçoivent la totalité des revenus du capital formel (kform).

$$YENTF = RETK(kform).$$

Une partie de leurs revenus est transférée vers l'extérieur du pays, le montant des transferts est supposé exogène en valeur. Les entreprises transfèrent également aux ménages une part fixe de leur revenu (ces transferts correspondraient aux dividendes ou aux paiements d'intérêt).

$$\sum_h \text{Parsqsh}(h) * YENTF \quad \text{Parsqsh}(h) \text{ étant la part du revenu transféré au ménage } h$$

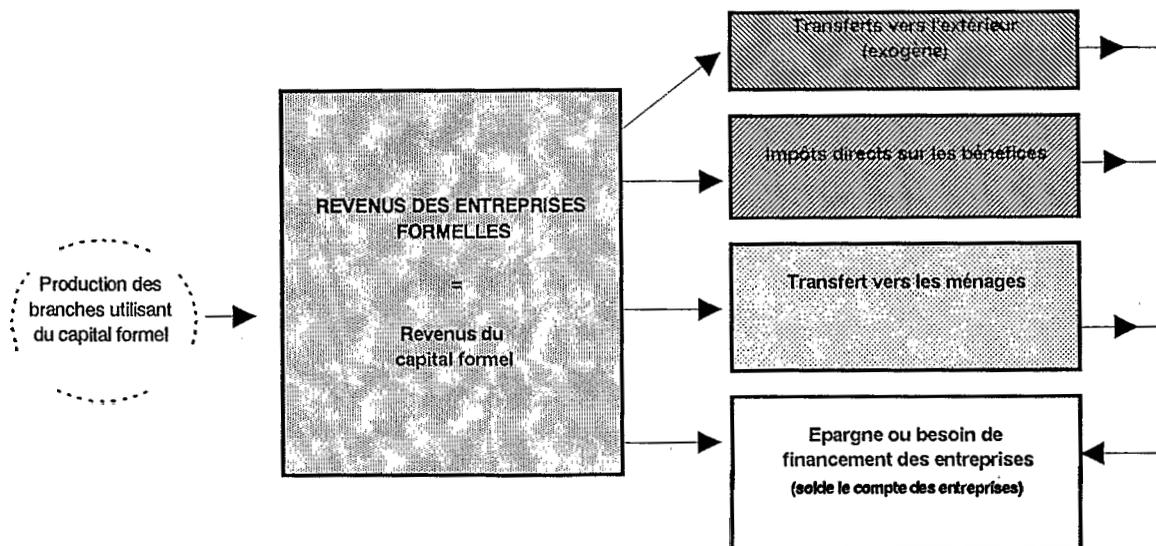
Elles payent par ailleurs les impôts sur les bénéfices:

$$YENTF * \text{TDIR}(\text{"sqs"}) \quad \text{TDIR étant le taux d'imposition}$$

L'épargne (ENTFSAV) solde le compte des entreprises:

$$\text{ENTFSAV} = YENTF - \text{TRANSFER}(\text{"Rdm"}, \text{"sqs"}) - \sum_h \text{Parsqsh}(h) * YENTF - YENTF * \text{TDIR}(\text{"sqs"})$$

COMPTE DES ENTREPRISES



LE COMPTE DES MENAGES

Les revenus des ménages (Y) se composent de l'ensemble des rémunérations du travail, des revenus du capital informel, et des transferts venant des entreprises. Chaque catégorie de ménage (h) recevant une part fixe de chaque type de revenus de chaque secteur (agricole, secondaire et tertiaire). Les ménages payent les impôts sur leur revenu.

$$\text{DIRTX} = \Sigma [\text{TDIR}(h) * Y(h)] \quad \text{TDIR étant le taux d'imposition}$$

Une partie des revenus est transférée vers l'extérieur, la valeur des transferts (TRANHH) étant exogène. L'épargne des ménages (SAVHH) est modélisée comme une part constante de leurs revenus respectifs.

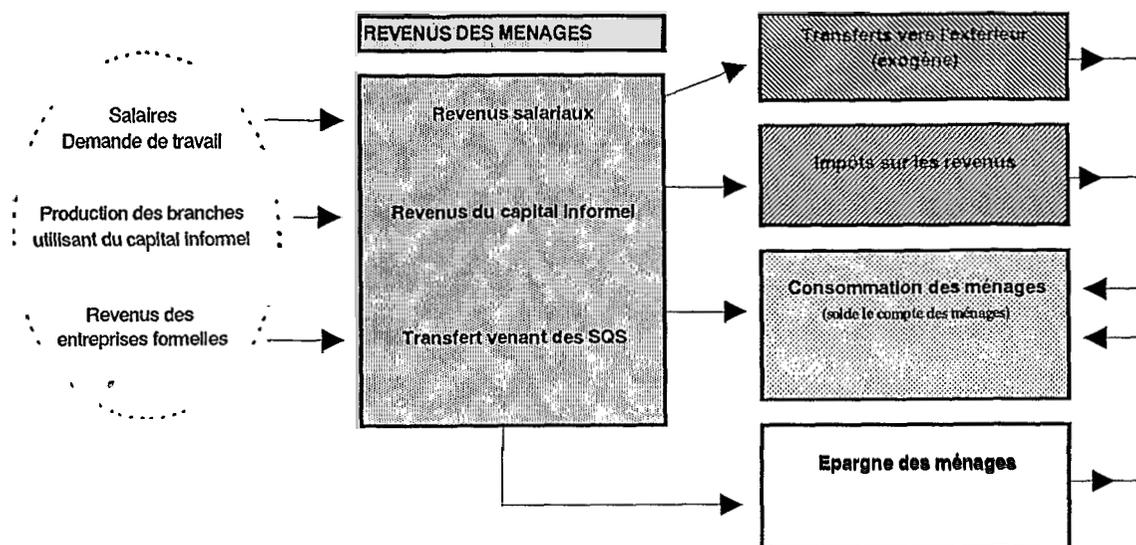
$$\text{SAVHH}(h) = S1(h) + \text{Mps}(h) * Y(h)$$

Le compte des ménages se solde ainsi sur le niveau de sa consommation totale. La répartition de la consommation des ménages entre les différents biens (CDHH(i,h)) est déterminée selon une fonction de type LES (système linéaire de dépense).

$$\begin{aligned} \text{PC}(i) * \text{CDHH}(i,h) = & \text{PC}(i) * \text{Cleso}(i,h) \\ & + \text{Cles}(i,h) * [Y(h) - \text{SAVHH}(h) - \text{TRANHH}(h) - \text{TDIR}(h) * Y(h) \\ & - \Sigma_j (\text{PC}(j) * \text{Cleso}(j,h))] \end{aligned}$$

Cleso étant le niveau de consommation minimum
Cles étant la propension marginale à consommer

COMPTE DES MENAGES



LE COMPTE DU CAPITAL

L'épargne totale est constituée par la somme de l'épargne des ménages, des entreprises et de l'Etat. A cela s'ajoute l'épargne étrangère qui est exogène (en Franc malgache). L'investissement public total est exogène en volume (GOVIVT). Il se répartit entre les différents biens d'investissement selon une clé fixe (Giovol) .

$$GID(i) = Giovol(i) * GOVIVT$$

La valeur de l'investissement public total (VGOVIVT) dépend ainsi des prix des biens (PC).

$$VGOVIVT = \sum_i (PC(i) * GID(i))$$

L'investissement privé est déterminé par l'intermédiaire de l'épargne totale disponible (bouclage sur les investissements). Le niveau des investissements privés se déduit de l'épargne totale (SAVINGS) nette des variations de stocks (TOTDSTK exogène) et de l'investissement public (VGOVIVT). Il se répartit selon une clé fixe (Kio) entre les différentes branches (DK

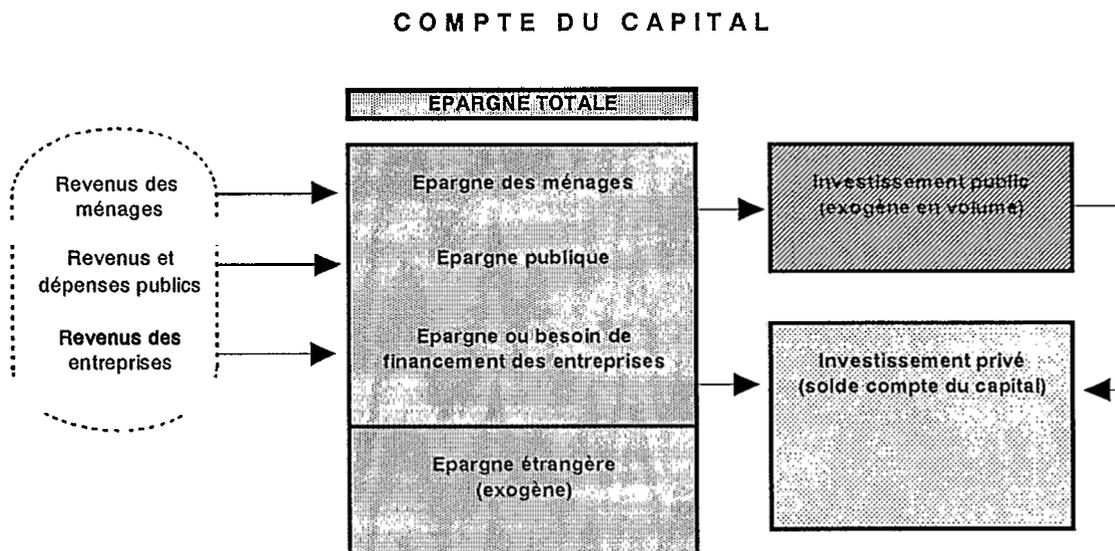
investissement par branche de destination) et en fonction des prix des investissements pour chaque secteur (PK: prix fictifs constitués par les prix des biens composites pondérés par leurs poids respectifs dans l'investissement de chaque secteur).

$$PK(j) * DK(j) = Kio(i) * (SAVINGS - TOTDSTK - VGOVIVT)$$

$$\text{avec } PK(j) = \sum_i (PC(i) * Imat(i,j))$$

Imat étant la matrice de répartition du capital dans chaque branche et déterminant par hypothèse la répartition de l'investissement total (DK) entre les différents biens (ID). La composition du capital est ainsi supposée constante dans le temps.

$$ID(i) = \sum_j (Imat(i,j) * DK(j))$$



LE MECANISME DES PRIX

Le prix des biens domestiques (PPD) étant déterminé par l'équilibre entre l'offre et la demande, il va à son tour permettre de définir le niveau de différents prix (prix des biens composites (PC), prix des biens sortie usine (PPT), prix à la production pour chaque branche

(PPTACT)...), ainsi que des salaires dans le cas où on considère une indexation de ces derniers tenant compte de l'inflation.

Détermination des prix des biens composites

$$PC(i) * XT(i) = [(PPD(i) * XPD(i)) + (PM(i) * M(i))] * (1+DSALRATE(i))$$

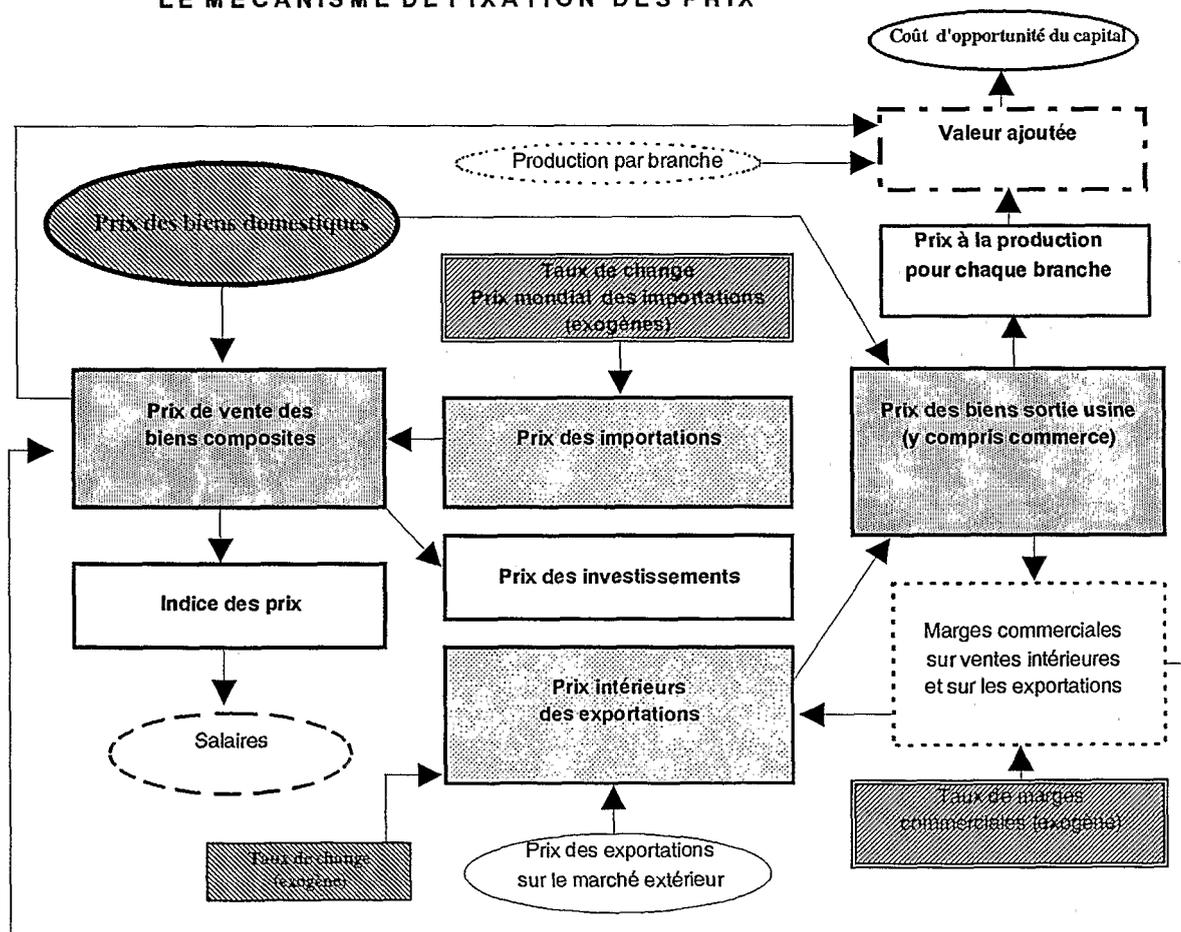
$$+ (PPT("comm") * MARGD(i)) * XT(i)$$

DSALRATE étant le taux de taxation des ventes domestiques

MARGD étant le taux des marges commerciales

Les différents prix (y compris pour le commerce) se déterminent selon le mécanisme décrit ci-dessus.

LE MECANISME DE FIXATION DES PRIX



Ainsi, les taux des marges commerciales sont fixes, mais ils sont augmentés ou diminués par le niveau des prix pratiqués par la branche commerce, ces derniers étant déterminés comme pour les autres biens par l'équilibre entre l'offre et la demande. Le volume de la demande en bien "commerce" est constitué par la somme des marges commerciales.

$$\text{MARGXTOT} = \sum_i (\text{MARGX}(i) * E(i))$$

$$\text{MARGMOT} = \sum_i (\text{MARGD}(i) * M(i))$$

$$\text{MARGDTOT} = \sum_i (\text{MARGD}(i) * \text{XPD}(i))$$

L'offre (fictive) de biens commerce est déterminée par une fonction CES dépendant des facteurs (travail et capital) utilisés par cette branche.

Prix des biens sortie usine:

$$\text{PPT}(i) = (1 / \text{XPT}(i)) * [(\text{PPD}(i) * \text{XPD}(i)) + (\text{PE}(i) * E(i))]$$

Prix à la production pour chaque branche:

$$\text{PPTACT}(j) = \sum_i [\text{PPT}(i) * \text{Outmat}(j,i)]$$

Les "prix à la valeur ajoutée" (PVA) définis ici par: $\text{PVA} * \text{Production} = \text{Valeur ajoutée}$ sont donnés par l'équation suivante:

$$\text{PVA}(j) = [\text{PPTACT}(j) * (1 - \text{TPROD}(j))] - \sum_i (\text{Io}(i,j) * \text{PC}(i))$$

TPROD étant le taux de la taxe à la production

Io(i,j) étant la matrice de Léontief des consommations intermédiaires

Le coût d'opportunité du capital (RETR) résultant de la maximisation de la fonction CES de production est calculée à partir de l'équation suivante:

$$RETR(j) = (1 - \sum_{lc} \alpha(j,lc)) * AD(j)^{-\rho} * K(j)^{(-\rho-1)} * PVA(j) * XPTACT(j)^{(1+\rho)}$$

K le capital étant exogène.

XPTACT étant la production de chaque branche

COMPORTEMENT DE MARK UP DES ENTREPRISES FORMELLES

Des rigidités ont été introduites sur la fixation des salaires. Nous considérons par ailleurs un mark-up sur les prix à la valeur ajoutée, rigidité sur le comportement de marges des producteurs. Ces derniers feraient ainsi varier le taux d'utilisation du capital afin de garder des taux de marges constants. Le problème de la fixation d'un seuil au-delà duquel on peut supposer un changement de comportement se pose cependant. On peut évoquer le cas des entreprises qui peuvent décider de limiter le volume de leurs productions et d'appliquer un mark-up sur leurs marges uniquement quand celles-ci diminuent trop.

On a alors supposé que les capacités de production sont fixes et qu'il n'y a pas de sous-utilisation des capacités de production des branches informelles.

On considère en revanche que les branches formelles appliquent un mark up (μ_o) sur leurs prix. Ainsi, les entreprises font varier les taux d'utilisation de leurs capacités de production de manière à maintenir leurs taux de marges constants.

$$PVA(i) = \mu_o(i) * \left[\sum_{lc} (WA(lc) * WDIST(i,lc) * L(i,lc)) / XPTACT(i) \right]$$

$$\text{avec } VA(i) = PVA(i) * XPTACT(i)$$

MODE DE BOUCLAGE DU MODELE

Le bouclage final du modèle se fait sur le compte du reste du monde. Deux modes de bouclage sont ainsi envisagés : soit il porte sur l'épargne étrangère, soit sur le taux de change.

L'équilibre de la balance des paiements (compte du reste du monde) est donnée par l'équation suivante :

$$\begin{aligned} \sum_i (PWM(i) * M(i)) + (1/ER) * \sum_{inst} (TRANSFER("RDM", inst)) \\ = \sum_i (PWE(i) * E(i)) + FSAV \end{aligned}$$

ER étant le taux de change

FSAV représentant l'épargne étrangère

TRANSFER ("RDM", inst) représentant le transfert vers l'extérieur des différentes institutions (gouvernement, entreprises et ménages).

- Le premier mode de bouclage suppose le taux de change exogène. La balance des paiements s'équilibre ainsi sur l'épargne étrangère ;
- Dans le second cas, on suppose l'épargne étrangère fixe, le taux de change équilibre ainsi le compte du reste du monde.

Ce dernier mode de bouclage sera privilégié étant donné que Madagascar a adopté depuis 1994 un taux de change flottant.

Le fonctionnement d'un modèle d'équilibre général implique le choix d'un numéraire, les ajustements se faisant en fonction de l'évolution des prix relatifs. Le numéraire choisi est l'indice des prix (PINDEX fixé à 1).

$$PINDEX = \sum \alpha_i * PC(i)$$

α_i étant la pondération des produits dans la consommation

Ce choix présente l'inconvénient d'empêcher l'évaluation de l'inflation, mais dans la mesure où l'objectif n'est pas spécialement de calculer le niveau de l'inflation, mais les résultats qui découlent de l'évolution des prix relatifs, il ne pose pas de problèmes majeurs. Les différents prix sont ainsi des prix relatifs, et le niveau du change obtenu représente directement le taux de change réel.

II.- DEUX SPECIFICITES DU MODELE : Les externalités sur le commerce extérieur et la formalisation des caractéristiques des entreprises franches d'exportation

Par rapport au schéma walrasien pur, le modèle tient compte d'un certain nombre de rigidités : sur les salaires (chômage), sur les prix (mark-up). La prise en compte pour chaque type de biens d'une part constante des importations non substituables aux produits locaux (importations complémentaires) constitue également une caractéristique particulière du modèle. La fonction d'Armington formalisant la substitution entre la production locale et celle importée ne porte donc que sur les importations non complémentaires. Mais, malgré tout, les formalisations adoptées sont relativement standards. Deux spécificités ont cependant été introduites dans le modèle pour répondre aux objectifs d'évaluation des impacts de la libéralisation des échanges et des flux d'investissements étrangers.

1. EXTERNALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

L'existence d'externalités liées à une plus grande ouverture extérieure de l'économie est couramment évoquée dans les analyses théoriques et a fait l'objet d'évaluations empiriques. Principalement, les effets bénéfiques sur la productivité des facteurs d'un accès aux technologies extérieures et d'une compétition au niveau international sont mis en avant. Ils

concernent plus largement les activités manufacturières. Nous avons pu constater dans la partie II de notre étude que l'ouverture a effectivement joué sur les résultats des entreprises industrielles malgaches. D'une part, les entreprises exportatrices se révèlent plus performantes. D'autre part, de manière générale, la plus grande disponibilité de produits importés, en particulier de biens d'équipements et d'intrants, suite aux mesures de libéralisation a favorisé l'expansion de l'industrie malgache.

Dans le cadre de la théorie de la croissance endogène, la modélisation des externalités résultant d'une accumulation de capital humain fait l'objet d'un nombre croissant de contributions. On peut citer les travaux de ROMER (1986 et 1990) et ceux de YOUNG (1991) à titre d'exemple. Pour formaliser les effets d'externalités de l'ouverture économique de Madagascar, nous nous sommes plus particulièrement inspirés de l'approche proposée par de MELO et ROBINSON (1990) pour expliquer l'accroissement de la productivité des facteurs en Corée. Les résultats obtenus par les auteurs sont conformes aux faits stylisés constatés sur la période 1975–1985. Les externalités expliquent donc une large part de la réussite du modèle de croissance tirée par les exportations pour ce pays. L'adoption de la même démarche pour étudier les perspectives de l'économie malgache suite à son ouverture se justifie ainsi pour évaluer théoriquement dans quelle mesure cette dernière peut éventuellement suivre les exemples asiatiques.

a. Effets d'externalités des exportations

La formalisation des externalités liées aux exportations proposée par de MELO et ROBINSON (1990), et que nous adoptons dans notre modèle, porte sur la fonction des

possibilités de transformation (CET) déterminant le niveau des exportations et la production destinée au marché local.

$$XPT(i) = AT(i) * \left[\gamma(i) * E(i)^{\rho_2} + (1-\gamma(i)) * XPD(i)^{\rho_2} \right]^{1/\rho_2}$$

AT(i) représentant la part du savoir technologique accumulé, on peut écrire :

$$AT(i) = AT0(i) * (E(i) / E0(i))^{\eta_e} \quad \text{si } E(i) > E0(i)$$

$$AT(i) = AT0(i) \quad \text{si } E(i) < E0(i)$$

η_e étant le paramètre définissant le niveau des externalités.

La condition de premier ordre définissant le comportement de maximisation des producteurs reste inchangé.

$$\frac{E(i)}{XPD(i)} = \left[\frac{PE(i)}{PPD(i)} * \frac{(1-\gamma(i))}{\gamma(i)} \right]^{1/(1+\rho_2)}$$

Au-dessous d'un niveau E0 d'exportation, les producteurs ne perçoivent pas les bénéfices qu'ils peuvent tirer des exportations, et donc ne peuvent internaliser la présence d'externalités. En l'absence d'informations sur ce niveau E0 de référence, on considérera le volume initial des exportations. Conformément à la théorie, ces externalités opèrent uniquement dans le secteur manufacturier. Sur les biens agricoles et la production de services, il n'y a pas d'effet d'externalités.

b. Effets d'externalités des importations

Le même type d'approche est adopté pour les externalités liées aux importations. Elles jouent cette fois-ci sur le capital des différentes branches. Les conséquences d'une hausse du

volume des importations sur la productivité du capital sont ainsi intégrées en supposant que ces dernières influent sur le niveau effectif du capital (valeur fictive tenant compte du niveau initial et de l'efficacité de celui-ci). Ainsi pour chaque branche, on a :

$$KF(i) = K(i) * (M / M0)^{\eta_m}$$

M étant le volume total des importations
M0 le volume total initial des importations
 η_m définissant le niveau des externalités

Les importations sont ainsi supposées affecter la productivité de l'ensemble du capital disponible au niveau de l'économie. Comme dans notre modèle, on a considéré l'hypothèse de l'immobilité des capitaux entre les secteurs, l'influence des externalités d'importations sur ces derniers sont identiques. On aurait pu tenir compte de la part des importations destinées à chaque secteur, et non le niveau agrégé de ces dernières. Mais d'une part, on ne dispose pas de la répartition des importations selon leur destination. D'autre part, on peut supposer que le niveau général des importations, indépendamment de la branche qui les utilise directement, bénéficie à l'ensemble de l'économie.

Par rapport à la formalisation de DE MELO et ROBINSON qui ne supposent pas d'externalités négatives, nous avons supposé qu'une baisse des importations par rapport à son niveau de référence nuit à la productivité des facteurs. Ainsi contrairement aux externalités sur les exportations qui ne jouent que dans un sens (dans le cas d'une augmentation), celles liées aux importations sont négatives si le volume total des importations est inférieur au niveau initial.

Par ailleurs, les auteurs proposent de ne prendre en compte que les importations d'équipements, or on peut considérer que des effets d'externalités résultent également de la

concurrence accrue due à l'arrivée de biens de consommation importés. Les possibilités d'imitation de ces derniers peuvent également influencer sur les performances.

2. MODELISATION DES CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES FRANCHES EXPORTATRICES

Compte tenu des caractéristiques des entreprises franches exportatrices et du régime auquel elles sont soumises, nous avons isolé ces dernières en considérant une branche et un produit spécifique. Les enquêtes sur le secteur industriel ont mis en évidence la concentration des entreprises franches dans le "textile". Globalement, nous avons ainsi repris les mêmes coefficients techniques que ceux de l'industrie textile formelle en 1984 pour le calcul de leur consommation intermédiaire. Un certain nombre de faits stylisés doivent cependant être pris en compte.

Premièrement, ces entreprises se caractérisent par leur intensité en main-d'oeuvre et la part relativement importante de la masse salariale dans la valeur ajoutée. Cette spécificité est intégrée dans le modèle en partant directement des données d'enquête (le taux de valeur ajoutée, la part de la masse salariale, ainsi que le niveau élevé des effectifs employés et la relative faiblesse des salaires). Nous avons par ailleurs supposé que le capital et le travail sont complémentaires dans ce secteur. Un accroissement du stock de capital se traduit en effet par une hausse de la main-d'oeuvre, et non à une substitution de celle-ci. Une fonction de production de type Cobb-Douglas a ainsi été adoptée.

Deuxièmement, on a vu que ces entreprises sont plus dépendantes des importations que la moyenne du secteur industriel. Ce phénomène s'explique d'une part, par la possibilité

d'importer en étant entièrement exonéré de taxes, d'autre part par les exigences de qualité de ces firmes auxquelles les produits locaux ne répondent pas forcément, et enfin par les liens de ces dernières avec des fournisseurs étrangers.

La forte dépendance extérieure des entreprises franches a été formalisée en considérant une part élevée des importations complémentaires (non substituables) d'intrants destinée à cette branche spécifique. Les résultats des enquêtes qui relèvent un pourcentage de 75% des consommations intermédiaires pour les biens manufacturés importés ont été considérés.

On aurait pu distinguer explicitement l'ensemble des importations destinées à la zone franche. Mais cette alternative impliquait l'introduction de nouveaux paramètres arbitraires dans certains cas. Notamment, ni les données concernant la répartition exacte des intrants importés par les entreprises franches, ni la valeur des biens d'équipements importés par les firmes agréées au régime de la zone franche ne sont disponibles. Le fait que la distinction de la destination des différents produits d'importations ne s'impose pas dans un modèle d'équilibre général calculable standard constitue un de ses atouts. Ainsi, par souci de simplification, et aussi pour une meilleure stabilité du modèle, nous avons préféré porter les formalisations sur les importations complémentaires.

Concernant les exonérations douanières, et compte tenu du choix adopté précédemment, on a également eu recours à une approche approximative. Les branches qui payent les taxes sur les importations ne sont pas explicitées, compte tenu de la non spécification de la destination de ces dernières. Nous avons ainsi supposé que les taxes touchent uniquement les importations non complémentaires (substituables par des produits locaux), celles-ci étant limitées pour les firmes de la zone franche. Cette hypothèse se justifie

dans la mesure où le principe des réformes fiscales entreprises depuis la libéralisation des échanges a été de restreindre le niveau de la taxation des produits non disponibles localement, et qui sont indispensables pour un fonctionnement adéquat de l'appareil productif. Par ailleurs, les franchises douanières ne concernent pas uniquement les entreprises franches, mais ont été élargies avec la mise en place du nouveau code des investissements.

Enfin, les entreprises franches exportent exclusivement leurs produits. Même si en réalité, elles ont la possibilité d'écouler jusqu'à 5% de leur production sur le marché local, étant donné que les ventes intérieures sont négligeables, et que la recherche de débouchés extérieurs constitue un des premiers objectifs de la zone franche à Madagascar, l'hypothèse d'une exportation de la totalité de la production s'avère pertinente. Les exportations de ce secteur ne sont donc pas définies à partir d'une fonction CET mais découlent directement du niveau de la production.

Les prix des produits sont fixés au niveau international, donc sont exogènes. Les exportations ne sont pas taxées. Par ailleurs, aucune marge commerciale n'est appliquée au niveau national, les produits étant exportés directement par les entreprises productrices et ne passent pas par la branche "commerce".

III.- PARAMETRES ET DONNEES DE BASE DU MODELE

1. La structure de base de l'économie

Le choix de 1984 comme année de base découle directement des contraintes d'existence de données relativement fiables, avec les derniers comptes nationaux disponibles à ce jour. Mais malgré le fait qu'un certain nombre de changements se sont opérés depuis cette

année, on peut supposer que la structure globale de l'économie malgache a peu évolué. L'étude des spécificités de cette économie ces vingt dernières années montrent d'ailleurs une certaine inertie.

Nous avons toutefois ajouté, par rapport à la structure de l'économie à Madagascar, la production, les consommations intermédiaires, ainsi que les investissements des entreprises franches. Le développement de ces dernières constitue en effet un élément nouveau du tissu industriel malgache. Le niveau des exportations a ainsi été augmenté de la production de ce secteur. Les nouvelles valeurs que nous proposons d'intégrer à la matrice initiale résultant des enquêtes récentes, afin d'avoir des chiffres homogènes, ces dernières ont été déflatées en considérant les évolutions des prix respectifs des différents types de produits depuis 1984. La matrice de comptabilité sociale réunissant les données de base du modèle est fournie en annexe.

Précisons également que l'évolution du niveau des exportations suite à la libéralisation des échanges, et notamment à la suppression des taxes sur les exportations constitue le principal changement qui s'est opéré depuis 1984. Pour le deuxième jeu de simulation portant sur les investissements étrangers, nous avons donc considéré comme année de base les résultats obtenus à partir du modèle en appliquant les réformes qui ont été appliquées sur la taxation des exportations (voir supra).

Une mise à jour complète de la matrice de comptabilité sociale aurait évidemment été souhaitable. Mais, les résultats des simulations fournies par le modèle nous permet déjà d'avancer une analyse des effets des choix de politiques économiques, l'objectif n'étant pas de retracer de manière précise les années écoulées, mais de voir les réactions éventuelles de

l'économie malgache face à un certain nombre de chocs sous différentes hypothèses. Cette démarche nous permettra de mieux comprendre les évolutions passées de l'économie et d'évoquer les perspectives possibles pour les prochaines années.

2. Le niveau du chômage et du déficit public

Nous ne disposons d'aucune donnée fiable sur le niveau du chômage en 1984 à l'échelle nationale. Le chômage dans la capitale a été évalué à 6,3% de la population active en 1995 (MADIO, 1995a). Au niveau national, le taux de chômage se situait entre 3% et 4% en 1993–1994 (ROUBAUD, 1995). Compte tenu de ces informations, nous avons considéré un taux de chômage d'environ 8% en 1984. On peut en effet supposer que son niveau a baissé au cours des dernières années avec la relative expansion du tissu industriel, et notamment l'arrivée des entreprises franches, et surtout le développement des activités informelles. Comme on le verra plus loin à partir des simulations, la suppression des taxes à l'exportation ramène le taux de chômage à un peu moins de 4%, ce qui correspond au résultat des enquêtes en 1993–1994. Les hypothèses sont ainsi conformes à la situation économique en vigueur en termes d'emploi. Le fait de considérer les résultats simulés de la réforme fiscale comme nouvelle année de base pour le deuxième jeu de simulation trouve ici une justification.

Le déficit public initial est de 75.5 milliards de Fmg, ce qui représente 4,3% du PIB, ce qui correspond à la situation de la deuxième moitié des années 80. Soulignons d'ailleurs ici que pour le calcul du déficit public, nous tiendrons compte de l'impact de l'évolution du taux de change sur le poids des services de la dette. Ce mécanisme n'est pas pris en compte directement dans le modèle étant donné que la balance des capitaux n'est pas formalisée dans le modèle, mais il intervient dans le calcul final des résultats sur les finances publiques.

3. La répartition des revenus

On a supposé une répartition fixe⁽⁴⁾ des revenus des facteurs entre les différentes catégories de ménages, et selon les secteurs considérés (secteur agricole, industrielle et celui des services).

Ainsi, les urbains formels reçoivent:

- la totalité des rémunérations du travail formel ainsi que celles des fonctionnaires,
- 80% des transferts venant des SQS (soit près de 60% des revenus du capital formel),
- 8% des revenus du travail informel dans le secteur des services,
- 29% des revenus du capital informel du secteur tertiaire.

Les urbains informels perçoivent:

- la totalité des revenus du travail informel du secteur industriel,
- la totalité des revenus du capital informel de ce même secteur,
- près de 44% des revenus du travail informel du secteur tertiaire,
- 28% des revenus du capital informel du secteur tertiaire.

Enfin, pour les ruraux, leur revenu se compose de:

- 20% des transferts des SQS (soit 15% des revenus du capital formel), le secteur agricole utilisant également du capital formel (qui est supposé appartenir en partie à des ruraux riches),
- la totalité des revenus du travail rural,
- la totalité des revenus du capital informel utilisé dans le secteur agricole,
- près de 48% des revenus du travail informel dans le secteur tertiaire,
- 43% des revenus du capital informel dans le secteur tertiaire⁽⁵⁾.

4) Cette répartition, bien qu'elle soit arbitraire, trouve sa justification dans la démarche globale utilisée pour la construction de la Matrice de Comptabilité Sociale. Nous avons en particulier supposé que le niveau de l'épargne de chaque catégorie de ménages est positif (Cf. RAZAFINDRAKOTO (1993) : "Une Matrice de Comptabilité Sociale pour Madagascar".

4. Les élasticités

Pour la fonction de production, l'élasticité de substitution entre le facteur travail et le capital est supposée être la même pour toutes les branches ($\sigma=0.7$). Pour la fonction CET déterminant la répartition entre les exportations et l'offre domestique, nous avons considéré une élasticité de transformation plus forte pour les produits agricoles ($\sigma=1.5$), moins forte pour le textile, les produits alimentaires et les biens manufacturés ($\sigma=0.5$), et faible pour les services ($\sigma=0.3$).

En ce qui concerne la fonction d'Armington, les produits agricoles sont supposés plus facilement substituables ($\sigma=2$ pour l'agriculture vivrière, $\sigma=1.5$ pour l'agriculture de rente). Pour les biens alimentaires $\sigma=0.9$; pour les autres produits manufacturés $\sigma=0.6$; et enfin pour les services $\sigma=0.3$.

Pour la fonction de demande d'exportation, à l'exception de l'agriculture de rente, on suppose que Madagascar a une influence très limitée sur le prix de la demande mondiale. La demande mondiale est ainsi considérée comme parfaitement élastique ($\eta=+\infty$), ce qui correspond à l'hypothèse du petit pays ("price-taker"). En revanche pour les exportations de l'agriculture de rente (vanille, girofle...), la part de l'exportation malgache sur le marché mondial de ces produits est importante, mais avec notamment l'arrivée de l'Indonésie sur ces marchés, l'influence du pays sur les prix mondiaux est devenue limitée. On considère ainsi une élasticité qui n'est pas infinie mais qui reste élevée ($\eta = 100$).

5) Ces deux derniers sources de revenus des ruraux peuvent s'expliquer d'une part, par le fait que certains ruraux travaillent également dans les services informels, et d'autre part, par l'existence de transferts entre la ville et la campagne.

Pour l'indexation des salaires aux prix, nous avons repris les résultats des estimations obtenus sur la période 1981–1995 par RAMILISON, RANDRIANARISON et ROUBAUD (1996). Le coefficient d'indexation retenu est ainsi de 0,3. Faute d'informations, on a considéré la même valeur pour l'élasticité du salaire au niveau du chômage.

5. Les paramètres définissant les externalités

DE MELO et ROBINSON (1990) estime pour le cas de la Corée des paramètres de 0.2 pour les externalités liées au commerce extérieur sur la période 1965–1975. Sachant le niveau actuel des exportations et des importations à Madagascar, et donc les effets d'externalités encore limités, les coefficients ont été fixés à 0.1 ($\eta_e = 0.1$ et $\eta_m = 0.1$). Différentes simulations sont cependant effectuées pour mesurer la sensibilité des résultats à la valeur de ces paramètres.

IV. REMARQUES ET LIMITES DU MODELE

1. Sensibilités du modèle à quelques paramètres

Nous nous limiterons essentiellement ici à une analyse de la sensibilité du modèle aux paramètres sur lesquels les informations font défaut. Le modèle est ainsi assez peu sensible à l'élasticité de substitution entre le travail et le capital. En effet, si on fait passer σ de 0.7 à 2.0, la croissance du PIB augmente seulement de 0.07%. Cette légère hausse découlant de la possibilité d'embaucher plus de travailleurs entraîne une augmentation des revenus et donc de la demande.

Par ailleurs, on peut remarquer la relative importance de l'hypothèse selon laquelle l'offre d'exportation d'agriculture de rente du pays peut influencer sur les prix mondiaux. En effet, étant donné le poids de ces produits dans l'exportation et de manière générale dans l'économie malgache, une baisse des prix mondiaux influe sur l'ensemble des revenus. Mais, les effets de ce paramètre semblent malgré tout limités puisque, si on considère un η plus fort ($\eta=100$ au lieu de 10), on constate une amélioration du PIB de près de 0.3%.

Précisons cependant que, de manière générale, les mécanismes qui interviennent jouent dans le même sens, même si on fait varier les paramètres.

2. Les principales limites du modèle

Les problèmes liés à la faible disponibilité des données, ainsi qu'à la fiabilité incertaine de celles qui existent doivent de nouveau être mentionnés. MERCENIER et SRINIVASAN (1994) soulignent que, de manière générale, les résultats des MEGC appliqués aux pays en développement sont sujets à caution. Les informations dont on dispose sont le plus souvent incomplètes et de nombreux paramètres ne résultent pas de vraies estimations économétriques.

En mettant de côté cette contrainte, l'absence d'une sphère financière, en particulier de la modélisation de l'évolution des taux d'intérêt, constitue une des limites du modèle. DECALUWE et NSENGIYUMVA (1993) montrent notamment que l'introduction des liens entre la sphère réelle de l'économie et variables monétaires, dans un contexte de contraintes sur le crédit, influe sur les résultats. SADOULET, SUBRAMANIAN et DE JANVRY (1993) à partir d'archétypes de modèles pour trois groupes de PED (Asie, Amérique Latine et Afrique) intégrant un secteur financier concluent sur le rôle important de l'Etat pour influencer sur la

disponibilité du crédit. En effet, si on considère le cas où on veut évaluer les effets d'une dévaluation. La hausse des prix intérieurs est d'autant plus forte que l'effet retour sur la demande de la hausse des taux d'intérêt est faible (le volume des investissements dépendant en général du taux d'intérêt).

Une hausse des prix entraîne en principe une plus forte demande de monnaie. Deux cas peuvent alors se présenter:

- dans le cas d'une politique monétaire passive: l'offre de monnaie suit l'évolution de la demande, le taux d'intérêt ne varie pas (cas du modèle) ;
- si on fait varier le taux d'intérêt pour équilibrer l'offre et la demande de monnaie, la hausse des taux d'intérêt va limiter l'inflation en faisant baisser la demande (consommation et investissement).

Par ailleurs, une hausse des taux d'intérêt interne a en principe un effet négatif sur l'épargne puisqu'elle augmente le montant des paiements d'intérêt sur l'endettement intérieur (dans le cas où les emprunts sont à taux variables).

Il faut également signaler que la formalisation de l'évolution du taux de change est limitée par l'absence de la sphère financière. L'impact de la contrainte extérieure sur la croissance peut par ailleurs être mesuré en modélisant l'investissement de telle manière qu'il dépende du niveau de l'endettement. Mais la structure du modèle n'intègre pas la formalisation de l'évolution de l'endettement.

L'investissement et la consommation publique étant exogène (étant considérés comme des variables de politiques économiques), une forte variation des recettes publiques n'a aucun

effet sur le reste de l'économie dans le modèle. Le niveau des investissements publics a un effet de demande induite sur la période en cours, mais n'a ici aucune répercussion sur la production.

Il est possible de modéliser les externalités des dépenses publiques de telle sorte que le niveau de la production puisse varier en fonction du niveau des investissements publics (une amélioration des infrastructures pouvant par exemple jouer positivement sur le niveau de la production).

Mais on peut supposer que ces effets sont négligeables (ce qui était d'ailleurs le cas des investissements publics de ces vingt dernières années), et que le niveau actuel de ces investissements permet seulement l'entretien des infrastructures existantes.

Nous avons considéré dans le modèle que les branches informelles et formelles produisent le même type de biens, et les prix (formels ou informels) ne sont pas différenciés. Or, de manière générale, les produits ne sont pas réellement équivalents, et la concurrence entre les deux types de branches se caractérise par des différences de prix. Par ailleurs, les biens d'investissement et les exportations (non agricoles) proviennent dans la majorité des cas uniquement des branches formelles.

Concernant les facteurs de production, le niveau des salaires est fixé par catégorie de main-d'oeuvre. Les différences entre les secteurs restent rigides. Le niveau des salaires dans les secteurs des biens échangeables ne peut par exemple évoluer plus vite que celui des autres secteurs. Enfin, l'immobilité du capital entre les secteurs peut être critiquable. SHOVEN et WHALLEY (1984) ont notamment insisté sur l'influence d'une telle hypothèse sur les résultats.

Cependant, malgré ces réserves sur les résultats obtenus à partir du modèle, celui-ci apporte un éclairage sur les différents mécanismes qui s'opèrent. Les résultats quantitatifs doivent être analysés avec prudence, en tenant compte de la plus ou moins grande fiabilité des paramètres, mais de manière générale, le sens des variations ne sont pas remis en cause.

Chapitre 2

EVALUATION DE L'IMPACT DE LA LIBERALISATION DES ECHANGES

INTRODUCTION

La libéralisation des échanges constitue une des principales composantes de la stratégie adoptée par l'économie malgache depuis 1987. Les taxes sur le commerce extérieur ont fait l'objet de larges modifications. Elles ont été réduites et harmonisées sur les importations. Elles ont été supprimées sur les exportations, à l'exception de celle portant sur la vanille ramenée à un niveau beaucoup plus faible. Parallèlement, avec le désengagement de l'Etat, les prix répondent désormais aux lois du marché sur les différents circuits de commercialisation. Enfin, l'institution d'un taux de change flottant depuis 1984, équilibrant l'offre et la demande de devises, vient s'ajouter à ces mesures.

L'analyse approfondie de l'évolution sur longue période du commerce extérieur et du secteur industriel a permis de dégager les effets de ce tournant marqué dans la politique économique de l'Ile. Si des signes positifs ont pu être décelés, on ne peut conclure qu'il s'agit des manifestations d'une véritable relance. Il est toutefois difficile d'attribuer les résultats obtenus aux seuls impacts de la libéralisation des échanges.

L'évaluation, à partir de simulations, des retombées théoriques sur l'économie malgache des réformes fiscales sur les échanges extérieurs donnera une idée de l'ampleur de l'impact que l'on aurait pu attendre dans un contexte de stabilité de l'environnement politique et

international. Certes, les mécanismes formalisés dans le modèle restent limités. Ils supposent par ailleurs un fonctionnement plus ou moins parfait du marché qui régule les prix et l'allocation des ressources. Ces hypothèses sont restrictives et relativement éloignées de la réalité. Mais, avec le désengagement de l'Etat, et en particulier la suppression d'un certain nombre de rigidités (contrôle des prix et des circuits commerciaux), l'évolution des différents secteurs répondent plus aujourd'hui aux lois de l'offre et de la demande.

De MELO, ROLAND-HOLST, et HADDAD (1993) ont déjà eu recours à un modèle d'équilibre général calculable pour évaluer les pertes dues à la fraude fiscale ainsi que les impacts des réformes fiscales à Madagascar. Leur étude concerne l'ensemble du système fiscal. La structure complexe de celui-ci et le niveau élevé des taxes encourageant les fraudes, les pertes estimées sont très importantes. Les simulations effectuées ont alors montré que des taux uniformes de 6% assureraient des rentrées équivalentes à celles prévalant avant la réforme de 1988.

Mais l'analyse proposée par ces auteurs suppose une relative efficacité de l'administration fiscale, l'hypothèse majeure étant que des taux moins élevés faciliteraient la levée des impôts. Or si on peut effectivement limiter les fraudes, la faiblesse des moyens dont disposent les agents de l'Etat, et la désorganisation actuelle du secteur public, rendent problématique la collecte fiscale sur certains secteurs de l'économie, aussi faible soit le niveau des taux de taxation. Les taxes sur le commerce extérieur restent, malgré les sous-déclarations ou les échanges clandestins, les plus faciles à appliquer. En effet, les recettes des impôts directs sont particulièrement faibles à Madagascar. Et une augmentation des taxes touchant la consommation est difficile à mettre en oeuvre compte tenu de l'impact sur les prix et donc sur le pouvoir d'achat déjà limité de la population.

Ainsi, nous nous focaliserons sur les réformes qui ont touché les taxes sur le commerce extérieur, sans prévoir des mesures fiscales de compensation, l'objectif étant de mesurer les effets de la libéralisation des échanges sur l'économie. Les différents mécanismes, et les retombées sur chaque secteur de l'économie seront analysés de manière détaillée⁽⁶⁾.

GUNNING et KEYZER (1995) soulignent dans leur revue de la littérature que, de manière générale, les évaluations des effets d'une libéralisation des échanges en utilisant les EGC standards aboutissent au résultat que les gains sont modestes. Mais l'hypothèse de concurrence parfaite de ces modèles ne permet pas de prendre en compte l'impact de l'ouverture sur la productivité. Pour mesurer les conséquences des réformes commerciales à Madagascar, la formalisation des externalités induites par une hausse des exportations ou des importations s'avère nécessaire. L'existence effective de ces externalités ayant été constatée dans les analyses précédentes, on évalue ainsi les effets d'une plus grande concurrence sur les efforts de productivité, et d'un meilleur accès aux technologies.

Précisons enfin que les simulations sont effectuées en statique comparative. La dynamique n'est pas intégrée dans le modèle. Un nouvel équilibre est obtenu, à la suite du choc simulé, une fois que les différents mécanismes d'ajustement des prix et de réallocation des facteurs se sont opérés. Mais la durée de ce processus reste indéterminée. Cette dernière dépend, dans la réalité, des délais d'adaptation des différents acteurs de l'économie, qui de manière générale dépasse le seul horizon d'une année. Les solutions données par le modèle s'interprètent ainsi comme les résultats à moyen et long terme des mesures.

6) Soulignons ici que le modèle que nous utilisons distingue 15 branches et intègre certaines rigidités de l'économie. Celui utilisé dans De MELO, ROLAND-HOLST, et HADDAD (1993) ne distingue que trois secteurs et suppose un schéma purement walrasien.

I.- LES RESULTATS MITIGES DES REFORMES SUR LES DROITS ET TAXES A L'IMPORTATION

Rappelons ici que les droits et taxes à l'importation ont subi de profondes modifications depuis 1988. Le nombre de taux est passé de 68 à 5 avec aujourd'hui un minimum fixé à 10% et un maximum à 30%. Nous ne pouvons envisager d'intégrer dans le détail les changements qui ont été appliqués. D'une part, les évolutions sont différenciées selon la nature des produits au sein d'une même branche. D'autre part, nous ne disposons pas de données précises sur les exonérations touchant certaines importations, ainsi que sur l'ampleur des fraudes. Nous partirons ainsi des taux apparents estimés en 1984.

Tableau 1
Taux apparents estimés sur les importations

Produits selon le secteur d'origine	Taux apparents
Agriculture vivrière	12,7%
Agriculture de rente	9,6%
Produits de l'élevage	11,1%
Produits pétroliers	0,1%
Biens alimentaires	5,0%
Produits textiles	27,2%
Autres biens manufacturés	58,2%

Source : Comptes nationaux, OGT, 1984, nos propres calculs

Deux types de chocs seront simulés :

– Dans un premier temps, une réduction de moitié des taux effectifs (apparents) s'appliquant aux importations sera envisagée. Cette première démarche ne correspond pas à la réalité des réformes entreprises, mais elle permet d'évaluer dans quelle mesure le niveau des taux pèse sur l'ensemble de l'économie ;

- Dans un second temps, on analysera l'impact de l'harmonisation des droits et taxes à l'importation. On tiendra compte du principe à la base de la réforme mise en oeuvre à partir de 1988 (c'est-à-dire, globalement, un taux de 10% pour les intrants les plus indispensables, 20% pour les biens d'équipement, et 30% pour les biens de consommation substituables localement ou considérés comme des produits de luxe). Les hypothèses retenues sont relativement aléatoires, mais la nature et l'utilisation finale des produits d'une même branche étant très variés, il est difficile de faire un calcul précis des taux théoriques. Par ailleurs, nous n'avons pas retenu des taux dépassant 20% sachant que, d'une part, ces derniers, étant actuellement les plus élevés, favorisent des évasions fiscales, le niveau apparent peut ainsi se ramener à 20%. D'autre part, ils concernent un nombre limité de biens.

Tableau 2
Hypothèses retenues pour l'harmonisation des droits et taxes à l'importation

Produits selon le secteur d'origine	Taux théoriques retenus
Agriculture vivrière	15%
Agriculture de rente	20%
Produits de l'élevage	20%
Produits pétroliers	10%
Biens alimentaires	20%
Produits textiles	15%
Autres biens manufacturés	20%

Source : estimations à partir des tarifs douaniers 1995.

La libéralisation des importations ayant entraîné en 1990 un déséquilibre important de la balance courante, et notamment conduit à l'adoption d'un taux de change flottant, deux modes de bouclage seront envisagés afin de mesurer le poids des contraintes de disponibilités de devises.

1. Impact sous l'hypothèse d'un taux de change fixe

a. Réduction de moitié des droits et taxes à l'importation

Sous l'hypothèse d'une absence de contrainte sur la balance courante, et donc sur la disponibilité de devises, une réduction de moitié des droits et taxes à l'importation engendre une croissance de 3,4% du PIB. La libéralisation des produits importés, avec la possibilité d'apport de revenu extérieur (sous forme d'aide à la balance des paiements, et/ou d'endettement), permet une hausse notable des investissements. La baisse des prix des importations profite particulièrement au secteur manufacturier qui enregistre une augmentation de plus de 7% de sa valeur ajoutée. Etant fortement dépendant des intrants importés, ce dernier bénéficie d'une diminution de ses coûts, qui lui permet d'accroître sa compétitivité. Ainsi, celui-ci est peu touché par la concurrence accrue des importations.

Tableau 3
Impact d'une réduction de moitié des droits et taxes à l'importation

	avec externalités import. & export.	avec externalités liées aux export.	avec externalités liées aux import.
PIB	3,4%	2,9%	3,4%
Investissement	31,7%	32,1%	31,5%
Consommation	4,2%	3,8%	4,2%
Taux de chômage (a)	-1,7	-1,3	-1,7
Exportations	2,5%	1,8%	2,6%
Importations	12,9%	12,6%	12,8%
Taux de change réel (*)	0,0%	0,0%	0,0%
Déficit public/PIB (b)	0,2	0,1	0,2
- recettes fiscales des taxes à l'export.	0,2%	-0,5%	0,2%
- recettes fiscales des taxes à l'import.	-40,2%	-40,3%	-40,2%
- autres recettes fiscales	7,9%	7,8%	7,8%
Balance commerciale/PIB (b)	-1,8	-1,9	-1,7
Revenus des ménages :			
- urbains formels	7,8%	7,7%	7,8%
- urbains informels	2,9%	2,2%	2,9%
- ruraux	2,3%	1,8%	2,4%
Valeur ajoutée :			
- secteur agricole	0,9%	0,3%	0,9%
- secteur manufacturier	7,3%	7,6%	7,3%
- service	5,6%	5,1%	5,6%

Ecarts à la situation de référence : en pourcentage (%) ou en points de pourcentage. Toutes les évolutions en pourcentage, à l'exception des revenus et des recettes fiscales, concernent les variables en volume, donc s'interprètent en termes réels.

(*) Une croissance indique une dépréciation du taux de change.

(a) Ecarts en points de pourcentage de la population active.

(b) Ecarts en points de pourcentage du PIB.

Un signe (-) signifie une détérioration de la situation (du déficit public ou de la balance commerciale).

Mode de lecture : le PIB a augmenté de 3,4% en termes réels à la suite d'une réduction de moitié des taxes à l'importation sous l'hypothèse d'existence d'externalités liées aux importations et aux exportations.

Les revenus des ménages connaissent également une amélioration conséquente, en particulier ceux des ménages urbains formels. Ces derniers sont en effet les premiers bénéficiaires de la baisse du chômage, qui se traduit parallèlement par une hausse des salaires formels. Une montée du niveau de la consommation s'ensuit.

L'ampleur de la croissance induite sur le niveau de l'activité économique, ainsi que sur les revenus permet même une compensation des pertes fiscales dues à la diminution des taxes sur les importations. Le déficit public reste pratiquement constant, avec l'augmentation des recettes résultant des taxes sur la valeur ajoutée et sur la consommation, ainsi que des impôts directs.

Mais la forte augmentation des importations (de près de 13%), qui n'est pas suivie par celle des exportations (2,5% seulement), provoque une détérioration de la balance commerciale. Le déficit se creuse profondément (de 1,8 points de PIB). Ce qui est permis uniquement grâce à un afflux de financements extérieurs.

b. L'ampleur des effets d'externalités

Les effets d'externalités induites par les importations jouent de manière conséquente sur les résultats obtenus. Sans ces dernières, le gain d'efficacité se limite à 2,9%, avec une hausse moindre des revenus. Le gain dû aux externalités des importations peut ainsi être estimé à 0.5 points de PIB. En l'absence d'externalités, les exportations se situant à un niveau encore plus faible, le déficit de la balance commerciale s'aggrave encore plus. Si les investissements sont

légèrement plus élevés, les prix des biens d'équipements étant plus favorables, ils sont loin de compenser le niveau plus bas des autres agrégats, en l'absence d'externalités des importations.

En revanche, les externalités qui découlent de l'accès aux débouchés extérieurs n'a pratiquement aucun effet sur l'économie malgache. La structure de cette dernière, avec la place limitée du secteur industriel (11% du PIB) et le faible poids des biens manufacturés exportés, fait que les externalités des exportations ne sont pas perceptibles. L'essentiel des exportations est concentré dans les produits primaires, or on a supposé que dans ce secteur le fait de vendre sur les marchés mondiaux n'exerce pas de retombée positive sur le niveau de la production.

c. Harmonisation des droits et taxes à l'importation

L'impact du niveau des droits et taxes à l'importation sur l'activité économique est manifeste lorsque l'on compare les résultats d'une réduction de moitié des taux à ceux d'une harmonisation de ces dernières. On suppose qu'en réduisant le nombre de taux appliqués, et en les ramenant dans une fourchette de 10% à 20%, ces taux théoriques seront effectifs (par élimination des exonérations et des fraudes). Mais en comparaison à la situation de référence (avec des taux effectifs en général faibles), les importations sont finalement plus taxées, à l'exception des produits du "textile" et des "autres secteurs manufacturiers".

La diminution des prix des importations de ces deux catégories de biens engendre ainsi un gain d'efficacité de 2.1% pour l'économie, soit une montée plus faible que celle obtenue en cas de réduction de moitié des droits et taxes à l'importation. Les mêmes mécanismes s'opèrent bénéficiant essentiellement au secteur manufacturier, mais avec des mouvements de moindre ampleur.

Ce choix d'harmoniser les taux ne permet pas pour autant une amélioration des finances publiques. Les recettes des droits et taxes sur les importations se réduisent moins, mais l'activité économique s'accroissant à un niveau inférieur, les rentrées fiscales tirées de la consommation et des revenus sont plus limitées.

Tableau 4
Impact d'une harmonisation des droits et taxes à l'importation

	avec externalités liées aux importations & exportations	sans externalités liées aux importations & exportations
PIB	2,1%	1,8%
Investissement	20,4%	20,5%
Consommation	2,6%	2,3%
Taux de chômage (a)	-1,0	-0,8
Exportations	1,7%	1,2%
Importations	7,8%	7,6%
Taux de change réel (*)	0,0%	0,0%
Déficit public/PIB (b)	0,1	0,1
- recettes fiscales des taxes à l'export.	0,3%	-0,2%
- recettes fiscales des taxes à l'import.	-27,6%	-27,8%
- autres recettes fiscales	5,0%	4,9%
Balance commerciale/PIB (b)	-1,1	-1,1
Revenus des ménages :		
- urbains formels	4,8%	4,8%
- urbains informels	2,0%	1,5%
- ruraux	1,4%	1,0%
Valeur ajoutée :		
- secteur agricole	0,5%	0,0%
- secteur manufacturier	5,6%	5,8%
- service	3,4%	3,1%

Écarts à la situation de référence : en pourcentage (%) ou en points de pourcentage. Toutes les évolutions en pourcentage, à l'exception des revenus et des recettes fiscales, concernent les variables en volume, donc s'interprètent en termes réels.

(*) Une croissance indique une dépréciation du taux de change.

(a) Écarts en points de pourcentage de la population active.

(b) Écarts en points de pourcentage du PIB.

Un signe (-) signifie une détérioration de la situation (du déficit public ou de la balance commerciale).

Mode de lecture : le PIB a augmenté de 2,1% en termes réels à la suite d'une harmonisation des taxes à l'importation sous l'hypothèse d'existence d'externalités liées aux importations et aux exportations.

Par ailleurs, si le déficit de la balance commerciale se creuse beaucoup moins, l'accroissement des importations étant moins prononcé que dans la simulation précédente, le gain dû aux externalités liées à l'ouverture est plus restreint. Il est estimé ici à 0.3 points de PIB.

2. Impact sous la contrainte d'un maintien du déficit de la balance commerciale

Si on tient compte de la contrainte qui pèse sur la balance commerciale, la libéralisation des importations a globalement un impact limité sur l'économie. Les effets bénéfiques sur le secteur manufacturier peuvent être constatés, avec un accroissement de la valeur ajoutée de cette dernière de 1,7%. Mais la relative modicité de son poids dans le PIB et sa faible articulation avec les autres secteurs ne permet même pas de compenser les pertes fiscales dues à la réduction des droits et taxes à l'importation.

Tableau 5
Impact d'une réforme des droits et taxes à l'importation sous l'hypothèse d'un taux de change flottant

	Réduction de moitié des droits et taxes à l'importation	Harmonisation des droits et taxes à l'importation
PIB	-0,1%	-0,1%
Investissement	-3,0%	-0,9%
Consommation	0,9%	0,6%
Taux de chômage (a)	-0,2	-0,1
Exportations	2,6%	1,4%
Importations	2,1%	1,1%
Taux de change réel (*)	1,9%	1,0%
Déficit public/PIB (b)	-0,4	-0,3
- recettes fiscales des taxes à l'export.	4,8%	2,5%
- recettes fiscales des taxes à l'import.	-44,3%	-30,2%
- autres recettes fiscales	0,9%	2,5%
Balance commerciale/PIB (b)	0,0	0,0
Revenus des ménages :		
- urbains formels	1,5%	0,9%
- urbains informels	0,5%	0,5%
- ruraux	0,7%	0,4%
Valeur ajoutée :		
- secteur agricole	0,0%	-0,1%
- secteur manufacturier	1,7%	1,9%
- service	0,3%	0,2%

Ecarts à la situation de référence : en pourcentage (%) ou en points de pourcentage. Toutes les évolutions en pourcentage, à l'exception des revenus et des recettes fiscales, concernent les variables en volume, donc s'interprètent en termes réels.

(*) Une croissance indique une dépréciation du taux de change.

(a) Ecarts en points de pourcentage de la population active.

(b) Ecarts en points de pourcentage du PIB.

Un signe (-) signifie une détérioration de la situation (du déficit public ou de la balance commerciale).

Mode de lecture : le PIB a baissé de 0,1% en termes réels à la suite d'une réduction de moitié des taxes à l'importation sous l'hypothèse d'existence d'externalités liées aux importations et aux exportations.

Etant donné que la croissance induite par la libéralisation des importations sur les exportations est relativement limitée, le taux de change réel se déprécie pour ajuster l'offre à la demande de devises. Les importations ainsi augmentent mais à un rythme très modéré, ne permettant pas d'induire une véritable relance de l'économie dans son ensemble.

Que ce soit dans le cas d'une réduction de moitié des droits et taxes à l'importation, ou d'une harmonisation de ces derniers, le déficit public se creuse (respectivement de 0.4 et de 0.3 points de PIB). Si on avait relié le niveau des investissements et des dépenses publiques aux ressources de l'Etat (ici, ils sont considérés comme exogènes), on aurait obtenu une baisse plus prononcée du PIB.

On mesure ainsi le poids pour l'économie malgache de la contrainte de disponibilité des devises, nécessaires pour importer les biens intermédiaires et les équipements complémentaires (qui ne sont pas produits localement). Cette contrainte a déjà été mise en évidence par TORVIK (1994), mais à partir d'un modèle théorique à trois secteurs (exportables, importables et non-échangeables). Le théorème de symétrie de Lerner se vérifie en partie pour le cas de l'économie malgache, avec une augmentation des exportations suite à une réduction de la taxation des importations. Mais cette montée est relativement faible, ne permettant pas au pays de dégager suffisamment de ressources pour financer l'ensemble des importations nécessaires pour une véritable relance économique.

En fait, les simulations mettent en exergue les difficultés de gestion de la balance courante à Madagascar. Le faible poids des exportations et la forte dépendance de l'économie vis-à-vis des produits importés constituent des contraintes majeures. Les deux simulations donnent une description conforme à l'évolution effective de l'économie malgache depuis 1987.

Dans une première étape, avec un taux de change fixe, la libéralisation a favorisé la croissance, notamment celle du secteur industriel. Ce processus s'est cependant accompagné d'un dérapage entraînant une détérioration de la balance commerciale, les exportations n'évoluant pas au même rythme que les importations. Cette croissance a ainsi été financée par un apport extérieur (aide à la balance des paiements et/ou endettement) permettant une montée des investissements. Les autorités ont ainsi été amenées à imposer des restrictions provisoires des importations, avant d'instituer un taux de change flottant pour éviter un déséquilibre trop important. Le taux de change s'est alors fortement déprécié, engendrant une hausse des prix des importations. Les possibilités d'importations étant dorénavant limitées par la faible évolution des exportations, la croissance de l'ensemble de l'économie est retombée à un niveau inférieur à la croissance démographique.

II.- LES EFFETS BENEFIQUES DE LA SUPPRESSION DES TAXES A L'EXPORTATION

Si on suppose que le niveau initial de la balance courante peut être maintenu, et donc qu'une augmentation du niveau des exportations permet une hausse des importations, l'impact d'une suppression des taxes à l'exportation est particulièrement bénéfique à l'ensemble de l'économie.

La disparition de la taxation appliquée aux exportations, à l'exception de celle sur les produits de rente qui sont réduites de moitié, entraîne théoriquement une croissance du PIB de 6.3%. Le premier effet porte sur les exportations elles-mêmes qui, en devenant plus rentables pour les producteurs, connaissent une expansion conséquente (12,8% en volume). Nous avons pris comme hypothèse que les prix sur les marchés mondiaux restent constants (le pays est

considéré comme "price-taker" pour tous les produits), mais la suppression de la taxation peut également permettre au pays d'être plus compétitif, les coûts étant plus réduits.

Cette montée des exportations desserre la contrainte sur la balance courante, et permet donc une hausse des importations (16,2%). Ainsi, en plus de l'accroissement des ventes sur les marchés extérieurs, l'impact de la possibilité d'accéder aux produits importés favorise la relance de l'économie. La plus grande disponibilité de devises provoque une appréciation du taux de change réel qui, sans pour autant empêcher la croissance des exportations, rend les importations plus abordables. Le secteur manufacturier profite particulièrement de cette baisse des prix des intrants et des équipements importés. Ce dernier croît en effet à un rythme de 17%. Mais la croissance induite sur les autres secteurs sont également loin d'être négligeables.

Tableau 6
Impact d'une réforme des taxes à l'exportation

(suppression de toutes les taxes à l'exception de celles sur les produits de rente qui sont réduites de moitié)

	avec externalités liées aux importations & exportations	sans externalités liées aux importations & exportations
PIB	6,3%	5,8%
Investissement	17,1%	16,6%
Consommation	8,2%	7,6%
Taux de chômage (a)	-4,1	-3,9
Exportations	12,8%	12,1%
Importations	16,2%	15,6%
Taux de change réel (*)	-6,2%	-6,0%
Déficit public/PIB (b)	0,8	0,7
- recettes fiscales des taxes à l'export.	-23,0%	-23,2%
- recettes fiscales des taxes à l'import.	10,4%	9,9%
- autres recettes fiscales	13,9%	13,5%
Balance commerciale/PIB (b)	0,0	0,0
Revenus des ménages :		
- urbains formels	14,2%	14,0%
- urbains informels	2,2%	1,3%
- ruraux	5,9%	5,3%
Valeur ajoutée :		
- secteur agricole	3,5%	2,8%
- secteur manufacturier	17,1%	17,3%
- service	7,7%	7,7%

nus

Les gains d'externalités résultant de l'accroissement des importations sont manifestes. L'amélioration de la productivité des facteurs due à l'ouverture permet de gagner 0.5 points de pourcentage du produit intérieur brut. L'épargne dégagée entraîne une croissance plus forte des investissements.

Avec la baisse du taux de chômage (de 4 points), les revenus des ménages augmentent de manière conséquente. Les "urbains formels" et dans une moindre mesure les ménages "ruraux" en sont les principaux bénéficiaires. L'évolution induite sur le niveau de la consommation (plus de 8% de croissance en volume) contribue à la relance de l'économie.

Les résultats sur les finances publiques sont positifs. Les recettes récoltées grâce au surplus d'activité compensent et même dépassent les pertes qui découlent de l'élimination des taxes à l'exportation. Une réduction du déficit public peut être constatée (équivalent à 0.8 points de PIB). L'augmentation des rentrées fiscales vient des taxes sur les importations, mais surtout des impôts indirects, de la taxe sur les ventes et sur la valeur ajoutée des différents secteurs. Cependant, il faut souligner que cette amélioration au niveau des finances publiques suppose une relative efficacité des administrations fiscales pour lever les impôts et les taxes qui ne sont pas liés au commerce extérieur. Comme nous l'avons déjà relevé plus haut, cette hypothèse est critiquable en l'état actuel de la situation dans le secteur public.

Mais, indépendamment des problèmes dus à la faible productivité des institutions étatiques, le niveau des recettes publiques n'ayant dans notre modèle aucun effet direct sur l'ensemble de l'économie, on peut conclure sur la pertinence de la suppression des taxes à l'exportation.

CONCLUSION

LA LIBERALISATION DES ECHANGES : DES EFFETS LIMITES PAR LES CONTRAINTES STRUCTURELLES

Du point de vue théorique, le fait de ne pas considérer les possibilités d'économies d'échelle, ainsi que certaines imperfections du marché constitue la principale critique qui pourrait être relevée, en dehors des limites habituelles déjà mentionnées plus haut. De MELO et ROLAND-HOLST (1991 et 1994) ont notamment montré que les effets des réductions de tarifs douaniers sont beaucoup plus forts en tenant compte des économies d'échelle et de la concurrence imparfaite. L'analyse de HARRIS (1984), qui a évalué des gains plus élevés en concurrence imparfaite et en rendement croissant pour le Canada suite à l'accord de libre-échange avec les Etats-Unis, peut également être citée.

COCKBURN (1994) souligne qu'un modèle en concurrence parfaite donne comme résultat une expansion des secteurs peu protégés (agricole), tandis que les secteurs protégés se réduisent (industrie). Pour expliquer le développement du secteur industriel suite à des mesures de libéralisation des échanges, il faut ainsi formaliser le comportement des entreprises qui tendent à diminuer leur marge face à une demande plus élastique, sous la concurrence des produits importés. Cet effet "pro-compétitif" d'une plus grande ouverture extérieure, favorable à l'industrialisation, a ainsi été évalué par DEVARAJAN et RODRIK (1991) sur le Cameroun.

Mais, sans intégrer les économies d'échelle potentielles, ainsi que le comportement de réduction des marges des entreprises, face à un accroissement de l'élasticité de la demande, on obtient pour Madagascar une expansion du secteur industriel (qui était le plus protégé), suite à la libéralisation des échanges. Ce résultat découle de la formalisation des besoins de ce secteur en importations complémentaires (non substituables localement). Le développement de l'industrie s'interprète ainsi par l'accès plus facile aux produits importés.

Enfin, les mécanismes formalisés dans le modèle ne supposent pas une concurrence pure et parfaite. Des rigidités ont été introduites, notamment les comportements de "mark-up" des entreprises (taux de marge fixe). Par ailleurs, nous avons mis l'accent sur les effets d'externalités liés aux échanges extérieurs. Ces choix se sont imposés compte tenu des faits empiriques révélés par l'enquête dans le secteur industriel. La plus grande performance des entreprises, et plus spécifiquement l'accroissement de la productivité des facteurs a été constaté dans la deuxième partie de notre étude, suite à l'ouverture aux échanges. En revanche, jusqu'à présent les effets d'économie d'échelle ne sont pas visibles. Et parallèlement, on a plutôt noté une croissance et non une réduction des taux de marge des entreprises depuis la libéralisation.

Du point de vue empirique, les résultats obtenus à partir du modèle sont plus ou moins conformes à la réalité. Les différences par rapport aux impacts théoriques prévus mettent en exergue des problèmes spécifiques qui ne sont pas pris en compte dans le modèle.

D'une part, la réduction des droits et taxes à l'importation peut induire une croissance de l'économie, à condition qu'une détérioration de la balance commerciale, et donc un afflux de capitaux soient possibles. Mais avec la contrainte du maintien du déficit initial, l'impact de

la réforme est extrêmement limitée. Le faible poids des exportations dans le PIB, et la croissance insuffisante de ces dernières, suite à la libéralisation des importations, ne permettent pas de dégager des ressources conséquentes pour le financement des véritables besoins de l'économie en produits importés, au moins dans sa phase de relance.

D'autre part, si théoriquement la suppression des taxes à l'exportation aurait dû avoir des effets positifs marqués sur l'activité économique, les résultats obtenus depuis les réformes fiscales sur le commerce extérieur sont loin d'être convaincants. Un certain nombre de rigidités structurelles et de contraintes pesant sur l'offre productive ne sont pas prises en compte dans le modèle. Dans la réalité, si les exportations ont effectivement connu une croissance en volume, ce mouvement n'a essentiellement concerné que les produits manufacturés. L'inertie des exportations agricoles due notamment à la faiblesse des investissements dans les infrastructures et dans la recherche constitue un problème majeur. Les effets sur les revenus des ménages, et donc sur la consommation sont ainsi restreints.

Par ailleurs, il faut souligner que les changements n'ont pas eu lieu dans un contexte de change entièrement flexible. Nous avons déjà précisé que l'évolution du taux de change ne répond pas vraiment à la loi du marché (ajustant l'offre et la demande de devises), compte tenu des interventions de la Banque Centrale visant à influencer sur le niveau du déficit de la balance courante, ainsi que de la collusion entre certains opérateurs économiques.

Enfin, la combinaison des effets de la suppression des taxes à l'exportation et de la réduction de celles portant sur les importations, réformes mises en oeuvre sur la même période, n'a pas occasionné un desserrement de la contrainte sur la balance courante. La hausse de la demande des importations induite a en effet été supérieure à la croissance des exportations. Le

taux de change s'est ainsi déprécié, ce qui n'a pas permis de rendre les importations plus accessibles.

Ainsi, deux faits structurels majeurs ont limité les résultats de la libéralisation des échanges à Madagascar :

- le faible poids des exportations et son dynamisme restreint par les contraintes pesant sur l'offre ;
- et la forte dépendance de l'économie vis-à-vis des intrants et des équipements importés.

A cela s'ajoute le problème de l'efficacité de l'administration publique. Compte tenu de la contrainte sur la balance courante limitant les importations, et donc la hausse de l'activité économique, les retombées de la réduction des taxes sur les importations sont négatives sur les finances de l'Etat. Parallèlement, les effets bénéfiques de la suppression des taxes à l'exportation n'ont pas pu être enregistrés. La relance induite par cette réforme sur l'ensemble de l'économie n'ayant pas vraiment eu lieu, la diminution des recettes sur les exportations n'a pas été compensée. De plus, même si l'élimination des taxes à l'exportation a eu un impact positif sur certaines activités économiques, la collecte des impôts en dehors du champ du commerce extérieur étant difficile, les revenus fiscaux tirés des taxes sur la valeur ajoutée et sur les impôts directs n'ont pas pu évoluer de manière significative. Ces phénomènes expliquent l'impact défavorable de la libéralisation des échanges sur les finances publiques.

Chapitre 3

QUELS RESULTATS PEUT-ON ATTENDRE DES FLUX D'INVESTISSEMENTS ETRANGERS ?

INTRODUCTION

Le faible niveau des exportations, et la dépendance de l'économie vis-à-vis des importations limitent les effets de la libéralisation des échanges. La plus grande ouverture au commerce international ne suffit pas pour accroître de manière conséquente les exportations et desserrer la contrainte qui pèse sur la balance commerciale. Un effort d'investissement s'impose pour provoquer les changements structurels nécessaires au décollage d'une économie restée inerte depuis près de trois décennies. Or l'épargne locale fait défaut. L'incitation des investissements étrangers, notamment par l'instauration du régime des entreprises franches exportatrices, apparaît alors comme une solution miracle. On pourrait penser que dans une économie stagnante, un flux d'investissements, même limité à l'échelle internationale, peut déclencher une dynamique favorable à la croissance. Mais si les retombées positives de l'arrivée de capitaux étrangers ne peuvent être mises en doute, l'évaluation précise de leurs effets d'entraînement sur les différents secteurs s'avère nécessaire. Compte tenu des caractéristiques structurelles de l'économie malgache, les investissements extérieurs dans la zone franche peuvent-ils réellement provoquer une véritable relance?

Les simulations à partir du modèle d'équilibre général calculable appliqué au cas de Madagascar donneront des éléments de réponses à cette interrogation. Ce type d'instrument a

été utilisé de manière standard pour mesurer les effets des réformes commerciales, ainsi que ceux des politiques d'ajustement sur la distribution des revenus. Mais à notre connaissance, peu d'évaluation ont été effectuée sur les impacts des flux de capitaux étrangers dans les pays en développement à partir de modèle macro-économique.

BENJAMIN (1992) a développé pour le Cameroun un modèle d'équilibre général endogénéisant les investissements et prenant en compte les flux de capitaux extérieurs. Mais son analyse avait pour visée la mesure de l'impact des politiques d'ajustement, et notamment des mesures contractionnistes sur le niveau des investissements.

Notre objectif diffère de cette approche. Nous ne chercherons pas à expliciter les mécanismes qui permettront d'enclencher un flux important de capitaux étrangers. Les difficultés liées aux moyens à mettre en oeuvre pour inciter la venue des investisseurs extérieurs sont laissées de côté pour focaliser l'analyse sur la pertinence d'une stratégie misant exclusivement sur les effets induits de ce type d'investissement.

CARDOSO et DORNBUSCH (1989) ont relevé, à partir d'un modèle à deux déséquilibres, l'impact favorable sur la croissance d'un flux de capitaux privés étrangers. Ces derniers permettent en effet d'une part d'équilibrer l'épargne et l'investissement nécessaire pour déclencher une croissance. D'autre part, le problème du financement du contenu en importation des investissements et des consommations intermédiaires est résolu.

Ces deux économistes soulignent parallèlement les effets sur le bien-être des investissements étrangers. Plusieurs points sont relevés. L'accès plus facile aux marchés extérieurs est favorable aux exportations. La concurrence exerce un effet stimulant. Enfin, les

retombées sont positives sur le niveau de l'emploi. Mais les difficultés liées à la capacité d'absorption de l'économie sont relevées, un flux massif de capitaux pouvant engendrer une baisse des taux de rendement. Des effets négatifs peuvent être enregistrés si les investissements modifient les termes de l'échange, entraînant une réallocation des facteurs défavorable à la croissance.

BRECHER et DIAZ-ALEJANDRO (1977) ont noté l'effet appauvrissant d'un flux de capitaux étrangers si ces derniers se dirigent vers des secteurs très capitalistiques mais peu efficaces (secteur des importables) entraînant ainsi une contraction des secteurs plus productifs (ceux des exportables). Mais, dans la mesure où les capitaux privés extérieurs ont plutôt pour destination la zone franche d'exportation, ce mécanisme n'intervient pas pour le cas actuel de Madagascar.

JANSEN (1995) propose pour le cas de la Thaïlande une modélisation des flux de capitaux étrangers en les introduisant de manière exogène dans l'équation d'investissement. L'auteur justifie ce choix par le fait que les déterminants de ces flux relèvent plutôt du contexte international. Les impacts sur les exportations, ainsi que sur l'efficacité des investissements sont alors formalisés.

Notre approche s'inspire de cette dernière analyse. Mais la dynamique n'étant pas intégrée dans le modèle, afin d'évaluer le véritable impact des investissements, nous supposons un effet direct sur le stock de capital des secteurs de destination de ces derniers.

Nous partons de l'équilibre obtenu à la suite de la suppression de l'ensemble des taxes à l'exportation, à l'exception de celles appliquées sur les produits de rente qui sont réduites de

moitié. Cette démarche permet de prendre en compte les principaux changements qui se sont opérés depuis la libéralisation des échanges. Deux types de simulations seront alors effectuées :

- d'une part, l'impact d'un accroissement des flux de capitaux extérieurs permettant une multiplication par deux du stock de capital de la zone franche ;
- d'autre part, les résultats de cette première simulation seront comparés à celle d'une montée des investissements dans les autres secteurs de l'économie, augmentant le stock de capital d'un montant équivalent, à partir également de financements extérieurs.

Certes, cette deuxième hypothèse est plutôt irréaliste, compte tenu des problèmes d'endettement que connaît l'économie malgache, et de la probabilité infime que les investisseurs étrangers choisissent de s'installer à l'extérieur de la zone franche. Mais elle permet de mesurer l'importance relative des effets d'entraînement de ces deux types d'investissement.

I.- LA PORTEE DE L'IMPACT D'UNE FORTE HAUSSE DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS DANS LA ZONE FRANCHE

On suppose une hausse des investissements étrangers de 70 milliards, soit une multiplication par deux du niveau maximum atteint par les IDE en 1990. Toujours à titre de repères, cette augmentation équivaut à une montée de 50% environ de la valeur totale des investissements du pays. On mesure ainsi l'ampleur du choc simulé pour l'économie malgache, même si ce montant peut paraître négligeable à l'échelle mondiale.

Précisons que les effets d'éviction sur l'investissement domestique relevés notamment par HUGHES and DORRANCE (1987) n'ont pas lieu ici compte tenu des hypothèses adoptées. Ce phénomène intervient dans le cas d'un financement intérieur des investissements supplémentaires, créant une tension sur le marché financier. Mais d'une part, la présence d'entreprise étrangère, en améliorant la crédibilité extérieure du pays, peut faciliter l'accès au marché des capitaux internationaux. D'autre part, BUFFIE (1993) montre à partir d'un modèle analytique que l'effet d'éviction s'opère si les investissements étrangers vont dans les secteurs s'adressant aux marchés intérieurs. En revanche, ce phénomène n'apparaît pas si les capitaux sont destinés aux branches exportatrices. A cet argument s'ajoute, dans le cas de notre étude, le fait qu'on postule un financement entièrement de l'étranger, ce qui permet d'éviter les tensions sur le marché financier intérieur.

Ainsi, la simulation porte sur une montée de 70 milliards de fmg de l'épargne étrangère, engendrant donc une rentrée conséquente de devises. Les investissements augmentent d'un même montant, le supplément étant exclusivement destiné aux secteurs des entreprises franches exportatrices, ce qui entraîne un doublement du stock de capital installé dans ces derniers (depuis sa création en 1990 jusqu'en 1995).

Les retombées positives d'une forte augmentation des investissements étrangers dans la zone franche peuvent être constatées, conformément aux prévisions. Le PIB croît de 2,5%. La hausse des revenus des ménages permet une montée du niveau de la consommation (Voir Tableau 7).

Mais ces résultats sont limités en regard de la relative ampleur du choc, et de l'effet de relance attendu de ces investissements privés extérieurs. Il faut en effet souligner que, d'une part, la croissance obtenue est inférieure à celle de la population annuellement. D'autre part, cette évolution est obtenue à moyen et long terme, et non en l'espace d'une seule année.

Tableau 7
Impact d'une hausse des investissements étrangers dans la zone franche
 (multiplication par deux du stock de capital dans la zone franche)

	avec externalités liées aux importations & exportations.	sans externalités liées aux importations & exportations.
PIB	2,5%	2,2%
Investissement	48,3%	48,5%
Consommation	4,0%	3,7%
Taux de chômage (a)	-1,5	-1,5
Exportations	-7,9%	-8,2%
Importations	16,9%	16,7%
Taux de change réel (*)	-13,7%	-13,5%
Déficit public/PIB (b)	0,0	-0,1
- recettes fiscales des taxes à l'export.	-33,6%	-33,6%
- recettes fiscales des taxes à l'import.	3,1%	3,0%
- autres recettes fiscales	4,3%	4,2%
Balance commerciale/PIB (b)	-3,7	-3,7
Revenus des ménages :		
- urbains formels	5,8%	5,8%
- urbains informels	5,5%	4,8%
- ruraux	1,9%	1,5%
Valeur ajoutée :		
- secteur agricole	0,5%	0,1%
- secteur manufacturier	-2,7%	-2,4%
- service	7,3%	6,9%

Ecarts à la situation de référence : en pourcentage (%) ou en points de pourcentage. Toutes les évolutions en pourcentage, à l'exception des revenus et des recettes fiscales, concernent les variables en volume, donc s'interprètent en termes réels.

(*) Une croissance indique une dépréciation du taux de change.

(a) Ecarts en points de pourcentage de la population active.

(b) Ecarts en points de pourcentage du PIB.

Un signe (-) signifie une détérioration de la situation (du déficit public ou de la balance commerciale).

Mode de lecture : le PIB a augmenté de 2,5% en termes réels à la suite d'un doublement des investissements dans la zone franche, sous l'hypothèse d'existence d'externalités liées au niveau des importations et des exportations.

Cette relative faiblesse de l'impact s'explique par plusieurs mécanismes. Les entreprises franches d'exportation ont essentiellement recours aux intrants importés, leur effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie est ainsi restreint. Les urbains, qui ne représentent qu'une part minoritaire de la population, sont les principaux bénéficiaires des revenus distribués, ce qui ne permet pas d'obtenir une hausse conséquente du niveau de la consommation.

Mais il faut surtout relever les difficultés liées à la stabilisation de l'économie. La forte croissance des flux de capitaux extérieurs provoque une appréciation du taux de change réel. Ce problème a été soulevé par FERNANDEZ-ARIAS et MONTIEL (1996). Et le phénomène a été constaté par CORBO (1985) et HARBERGER (1986) pour le cas du Chili. Ces auteurs interprètent en effet l'appréciation réelle du taux de change sur la période 1978-82 par la soudaine disponibilité des emprunts extérieurs. DE MELO (1988) a également insisté sur cet impact négatif sur le taux de change réel suite à un flux massif d'aide extérieure. Ce résultat découle de l'accroissement important de l'offre de devises par rapport à celui de la demande, ainsi que de la montée des prix intérieurs.

L'appréciation du taux de change réel ayant un impact défavorable sur le prix intérieur des exportations, le niveau de l'ensemble de ces dernières baisse, à l'exception de celles spécifiques aux entreprises franches. Mais la montée de la production de la zone franche ne compensant pas les diminutions sur les autres secteurs, on enregistre une réduction des exportations de près de 8%. On retrouve en fait ici l'effet négatif souligné par CARDOSO et DORNBUSCH (1989) si les flux de capitaux entraînent une modification des termes de l'échange (prix des biens échangeables/prix des non échangeables).

En plus de la diminution des exportations qui touche aussi le secteur manufacturier "traditionnel" (hors zone franche), la contraction de ce dernier s'explique par la montée du niveau des salaires. En effet, compte tenu de leur comportement de "mark-up", les entreprises sont amenées à limiter leur production afin de maintenir un taux de marge fixe. On observe ainsi pour le cas de l'industrie alimentaire formelle (composée en grande partie de la branche

"agro-industrie"), très intensive en main-d'oeuvre et exportatrice, une restriction importante du niveau de l'activité.

Les entreprises locales souffrent également de la plus grande compétitivité des produits importés, suite à l'appréciation du taux de change réel. Un effet de substitution des importations aux biens domestiques intervient.

Les effets d'externalités des échanges extérieurs influent favorablement. Mais le gain, évalué à 0.3 de points de pourcentage de PIB, est relativement faible. D'une part les exportations sont en baisse. D'autre part, si les importations augmentent de façon marquée, l'impact sur la productivité des facteurs ne jouent que de façon limitée, étant donnée l'évolution restreinte de la demande, et surtout la diminution des exportations.

Nous avons envisagé un cas particulièrement favorable. On a en effet supposé que les flux de capitaux étrangers sont intégralement utilisés pour financer des investissements. La critique de GRIFFIN (1970) peut pourtant être soulevée. Ce dernier donne comme argument le fait qu'une part de ces capitaux est plutôt destinée à la consommation. Par ailleurs, nous n'avons pas tenu compte des rapatriements de bénéfices et de dividendes. Ces flux inverses n'étant pas comptabilisés, le choc équivaut à une rentrée nette relativement élevée de capitaux. Enfin, les investissements vont vers les entreprises franches exportatrices, et non vers des secteurs peu productifs ou limités par la demande interne.

Mais malgré ces hypothèses a priori propices à la relance, les effets obtenus sont limités, et même paradoxal sur certains points. Le flux massif de capitaux étrangers entraîne

une appréciation du taux de change réel. L'impact est ainsi négatif sur les exportations. On aboutit parallèlement à une contraction du secteur industriel. Sachant que l'incitation des investissements étrangers vise à dynamiser le secteur industriel et à améliorer l'accès aux débouchés extérieurs, ces résultats sont relativement inquiétants.

Les retombées positives découlent essentiellement de la montée du niveau des investissements. Mais celle-ci est un peu plus faible par rapport à la hausse ex ante, étant donnée la baisse de l'épargne locale, notamment celle de l'Etat. Ce dernier subit en effet la baisse des recettes sur les exportations de produit de rente.

II.- ANALYSE COMPAREE D'UNE AUGMENTATION DES INVESTISSEMENTS A L'INTERIEUR OU A L'EXTERIEUR DE LA ZONE FRANCHE

Nous nous proposons ici de mesurer l'impact d'une augmentation des capitaux investis dans les entreprises franches d'exportation par rapport à celui d'une montée équivalente du stock de capital dans les secteurs "traditionnels" de l'économie. Dans ce second cas, deux hypothèses ont été envisagées : soit la répartition des investissements se fait sur l'ensemble de l'économie (hors zones franches), selon le poids initial respectif de ces derniers pour chaque branche ; soit les investissements se concentrent dans les branches agricoles. Cette alternative a été retenue pour comparer les effets d'une stratégie misant sur le développement de l'industrie exportatrice à ceux d'un développement des secteurs primaires (agriculture vivrière, de rente, et élevage) qui concernent une large majorité de la population malgache.

Sans chercher à résoudre le problème du mode de financement de tels investissements, nous supposons que ces derniers sont également permis grâce à des flux de capitaux étrangers.

Mais si cette démarche peut être critiquable, elle a pour principal objectif d'évaluer théoriquement la pertinence de diverses options de politique économique, indépendamment des contraintes sur les financements extérieurs. Ainsi, sur l'ensemble des cas envisagés, l'impact adverse de l'arrivée massive de capitaux extérieurs sur l'évolution du taux de change réel est toujours observé.

Tableau 8
Impact d'une hausse des investissements dans la zone franche ou hors zone franche
(multiplication par deux du stock de capital dans la zone franche
ou accroissement d'un montant équivalent du stock de capital hors zone franche)

	Investissement dans les entreprises franches	Investissement hors zone franche	
		réparti sur toutes les branches	dans les branches agricoles
PIB	2,5%	2,7%	3,2%
Investissement	48,3%	49,8%	49,6%
Consommation	4,0%	3,8%	4,3%
Taux de chômage (a)	-1,5	-1,3	-1,5
Exportations	-7,9%	-12,2%	-9,8%
Importations	16,9%	14,5%	17,2%
Taux de change réel (*)	-13,7%	-10,8%	-10,8%
Déficit public/PIB (b)	0,0	+0,1	+0,2
- recettes fiscales des taxes à l'export.	-33,6%	-26,8%	-23,1%
- recettes fiscales des taxes à l'import.	3,1%	4,2%	4,8%
- autres recettes fiscales	4,3%	4,7%	4,7%
Balance commerciale/PIB (b)	-3,7	-3,7	-3,7
Revenus des ménages :			
- urbains formels	5,8%	5,4%	5,8%
- urbains informels	5,5%	5,3%	5,0%
- ruraux	1,9%	1,7%	2,6%
Valeur ajoutée :			
- secteur agricole	0,5%	0,6%	2,4%
- secteur manufacturier	-2,7%	-2,2%	-2,7%
- service	7,3%	7,5%	6,6%

Ecarts à la situation de référence : en pourcentage (%) ou en points de pourcentage. Toutes les évolutions en pourcentage, à l'exception des revenus et des recettes fiscales, concernent les variables en volume, donc s'interprètent en termes réels.

(*) Une croissance indique une dépréciation du taux de change.

(a) Ecarts en points de pourcentage de la population active.

(b) Ecarts en points de pourcentage du PIB.

Un signe (-) signifie une détérioration de la situation (du déficit public ou de la balance commerciale).

Mode de lecture : le PIB a augmenté de 2,5% en termes réels à la suite d'un doublement des investissements dans la zone franche, sous l'hypothèse d'existence d'externalités liées au niveau des importations et des exportations.

On constate cependant un impact plus favorable des investissements à l'extérieur de la zone franche d'exportation. Si la croissance du PIB est légèrement plus élevée dans le cas d'une répartition des capitaux investis sur tous les secteurs (2.7%), elle est plus conséquente si on suppose une stratégie misant sur les branches primaires (3.2%).

Sous l'hypothèse d'une répartition des investissements sur l'ensemble de l'économie, l'amélioration résulte essentiellement de l'appréciation plus limitée du taux de change réel, en l'absence d'une hausse des exportations de la zone franche. Le prix des importations diminuant moins, l'effet de substitution des biens produits localement à ceux importés est atténué. La contraction du secteur manufacturier est ainsi plus limitée.

Sans les ressources supplémentaires provenant des entreprises franches, plus intensives en main-d'oeuvre, les revenus des ménages augmentent à un rythme plus faible. La hausse du niveau de la consommation est ainsi moindre.

Cependant, compte tenu de l'appréciation moins marquée du taux de change réel, la baisse plus limitée des prix des exportations et des importations est favorable aux finances publiques. A ce mécanisme s'ajoute le fait que, contrairement aux entreprises franches, les autres secteurs ne sont pas exonérés de taxes. Les résultats sur l'épargne locale étant supérieurs à ceux de la simulation précédente, grâce notamment à une dégradation plus modérée des ressources de l'Etat, le niveau final des investissements est plus élevé.

La croissance plus forte qui est obtenue en concentrant les investissements dans le secteur primaire résulte d'un effet d'entraînement plus affirmé de l'extension de ces activités. Ces dernières ont plus largement recours aux biens locaux dans leur processus de production. Et les retombées positives sur le niveau de la consommation sont supérieures. La part de la rémunération du travail est en effet plus importante dans l'agriculture. Par ailleurs, la

propension à consommer des ménages ruraux est plus forte. Enfin, le type de produits consommés est en grande partie d'origine locale.

Ainsi, en plus des mouvements observés dans le cas d'une répartition des capitaux investis sur l'ensemble de l'économie (hors zone franche), les "ménages ruraux", qui constituent la majorité de la population malgache, profitent plus de l'accélération des investissements. Leur consommation augmente de manière conséquente. Les effets induits permettent par ailleurs aux "ménages urbains formels" d'obtenir le même niveau de ressources que dans le cas d'un investissement dans la zone franche.

L'expansion plus prononcée de l'activité économique se traduit parallèlement par une situation plus favorable au niveau des finances publiques. D'une part, la diminution des exportations de produits de l'agriculture de rente est plus limitée. D'autre part, les recettes des taxes à l'importation sont plus élevées.

Ainsi, les investissements étrangers peuvent pallier la faiblesse de l'épargne locale. Mais les caractéristiques des entreprises franches exportatrices dans lesquels les capitaux privés extérieurs s'investissent ne permettent pas des effets d'entraînement conséquents sur l'ensemble de l'économie. Ils n'induisent pas pour autant un accroissement du niveau général des exportations, compte tenu des conséquences préjudiciables des flux financiers sur l'évolution du taux de change réel.

Soulignons de nouveau ici les limites du modèle compte tenu de l'absence de sphère financière, et de la modélisation sommaire de l'évolution du taux de change. Cette variable joue pourtant un rôle majeur dans l'économie.

CONCLUSION

L'INCITATION DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS : DES EFFETS INSUFFISANTS POUR PROVOQUER UNE RELANCE ECONOMIQUE

Il est vrai que les zones franches sont prévues essentiellement pour dynamiser les exportations manufacturières, et créer des emplois. On ne leur demande pas spécifiquement d'exercer un effet d'entraînement sur la production locale en recourant aux biens domestiques dans leur consommation intermédiaire ou leurs équipements. Cependant, on pourrait penser qu'un flux important d'investissements dans ces secteurs suffit pour favoriser la relance de l'économie.

Mais si l'impact d'une arrivée massive de capitaux étrangers dans les entreprises franches est globalement positif, les simulations montrent que les résultats sont relativement modestes en regard de l'espoir placé dans le développement de ce type d'investissement, et de la croissance nécessaire pour induire une véritable relance de l'économie. L'analyse montre ainsi les limites d'une stratégie reposant exclusivement sur les capitaux étrangers et sur l'expansion des zones franches exportatrices.

JANSEN (1995) insiste sur le fait que l'on attribue de manière excessive les résultats obtenus par les pays asiatiques aux investissements étrangers. Il montre, pour le cas de l'économie thaïlandaise, que sans les flux de capitaux étrangers, l'investissement, les exportations et la croissance auraient quand même augmenté. Trois explications sont avancées par l'auteur : le cycle des investissements, les effets des dévaluations sur les exportations, et enfin, la réforme financière du secteur public qui ont réduit les tensions sur le marché des capitaux.

Certes, pour le cas malgache, une arrivée de capitaux extérieurs ne peut être que bénéfique, pour pallier la faiblesse de l'épargne locale. Mais encore faut-il que l'économie ait les capacités d'absorber un tel flux sans créer un déséquilibre entraînant une forte montée des prix ou une appréciation du taux de change. Un effort parallèle d'investissement dans les autres secteurs de l'économie se révèle indispensable pour induire une véritable dynamique, accroître de manière conséquente la demande, et permettre ainsi au pays d'absorber plus facilement les flux de capitaux étrangers.

On compare souvent Madagascar à l'île Maurice. Certains évoquent le rythme plus rapide de création des entreprises franches exportatrices, et le niveau des investissements directs étrangers atteints deux ans après l'instauration de ce régime spécifique pour montrer les possibilités pour le pays de suivre l'exemple de son voisin mauricien. Mais ces derniers oublient que les caractéristiques des deux îles diffèrent profondément par leur taille, et donc par la structure de leur économie. Si des capitaux extérieurs peuvent suffire pour exercer un effet d'entraînement dans un pays de moins de 2000 km², et dont la population dépasse à peine le million, l'impact ne peut être aussi favorable pour Madagascar qui réunit plus de 12 millions d'habitants, essentiellement ruraux, répartis sur 587 000 km². Le développement des entreprises industrielles exportatrices ne résout pas le problème de la désarticulation de l'économie. L'industrie se concentrant dans les zones urbaines, et même plus spécifiquement dans la capitale, son expansion ne touche qu'une faible partie de la population. Par ailleurs, si elle peut induire une croissance sur le secteur tertiaire, la production agricole reste inchangée. Or le secteur primaire représente près de 40% du PIB et concerne environ 80% de la population, tandis que l'industrie formelle ne génère que 12% de la valeur ajoutée nationale, et occupe moins de 3% de l'emploi total.

**CONCLUSION
GENERALE**

CONCLUSION GENERALE

Madagascar a opté pour la voie libérale. L'Ile, qui est restée longtemps repliée sur elle-même, s'ouvre à l'économie mondiale. Elle espère ainsi trouver le chemin de la croissance, en encourageant plus particulièrement les exportations manufacturières. Ces options, sans doute déjà maintes fois précisées, constituent le fil directeur de notre étude.

Ce choix n'est cependant pas une particularité malgache. Cette trajectoire, en termes de politique économique, a aussi été arpentée par plusieurs autres pays à la recherche de leur développement. L'analyse des issues de ces tournants stratégiques a ainsi fait l'objet d'une abondante littérature.

Entreprendre des recherches sur ce thème risquait de se révéler peu fructueux, et de ne déboucher que sur la découverte de sentiers battus. On ne peut cacher que le doute nous a longtemps suivi, montant en surface dans les moments les plus durs. Malgré tout, au fil des recherches, il nous est apparu que l'étendue du sujet, et la multiplicité des expériences des économies en développement, laissent des champs vierges que les chercheurs peuvent encore explorer.

En se penchant, de manière spécifique, sur l'impact de l'ouverture économique à Madagascar, nous avons cherché à évaluer la pertinence d'une stratégie ne reposant que sur la libéralisation des échanges extérieurs et l'incitation des investissements étrangers. Nous avons ainsi essayé de répondre à deux objectifs :

- s'atteler à l'analyse précise d'une situation concrète dans un contexte mondial où les vertus de l'extraversion sont mises en avant ;
- poursuivre une recherche sur un pays relativement peu étudié, et sur lequel les idées a priori les plus contradictoires abondent, allant des possibilités d'un miracle à l'asiatique au risque d'enlèvement total de l'économie.

Les principaux résultats obtenus dans les différents chapitres seront repris ici pour mettre en exergue l'enchaînement des arguments qui étayent la conclusion finale à laquelle aboutit notre analyse.

I.- LES RESULTATS ET LES PERSPECTIVES SUITE AU VIRAGE LIBERAL DE L'ECONOMIE MALGACHE

1. L'ouverture aux échanges : les espoirs et les contraintes

a. La contribution des échanges à la relance

Les enjeux de l'ouverture extérieure ont fait l'objet d'un vaste débat théorique. Le rôle positif des échanges sur la croissance économique est souligné en invoquant une réallocation plus efficace des facteurs, une meilleure productivité, grâce à l'accès à de nouvelles technologies et à la concurrence. Les économies d'échelle dues à la possibilité d'extension des débouchés sont également mises en avant. Les distorsions créées par les stratégies protectionnistes engendrent des pertes en termes de bien-être du consommateur, une moindre efficacité des entreprises et une sous-utilisation des capacités de production. Les analyses de

cas concrets ont par ailleurs mis en évidence les difficultés de l'Etat à gérer les restrictions et la politique de taxation du commerce extérieur.

Mais si un consensus s'est établi sur le coût des protections, les critiques sur le caractère effectif et l'ampleur des gains à l'échange sont multiples. Les incertitudes sur l'impact de l'ouverture résultent de la qualité équivoque des spécialisations à long terme, des retombées aléatoires d'une plus forte concentration de la production sur l'accumulation du capital humain, de l'effet ambigu de la concurrence sur les possibilités d'économie d'échelle, ainsi que de l'importance des recettes fiscales tirées du commerce extérieur.

Un grand nombre d'analyses empiriques ont montré l'influence des exportations sur la croissance économique. Plusieurs études se sont penchées sur la réussite des pays d'Asie de l'Est. Mais après la première vague d'enthousiasme sur le caractère miraculeux de la stratégie de croissance tirée par les exportations, différents auteurs insistent sur la nécessité d'une certaine prudence dans l'interprétation des résultats. Le sens indéterminé de la causalité, les exportations et la croissance se renforçant mutuellement, les spécificités de l'environnement régional et mondial au moment de leur décollage économique, les caractéristiques initiales des pays, l'importance de l'effort d'investissement, ainsi que le rôle prépondérant de l'Etat, sont autant de faits qui sont relevés.

Ces réserves sur la portée des stratégies d'extraversion n'ouvrent cependant pas de pistes sur de véritables alternatives. Sous le souffle de la globalisation des échanges, à l'instar de nombreux pays en développement, Madagascar s'est engagé sur la voie de l'ouverture économique. Mais l'évaluation concrète de la relation entre les exportations et le niveau de la croissance de 1960 à 1995 montre des liens positifs ténus, compte tenu du faible poids du

commerce extérieur dans le PIB. Le sens de la causalité révèle un renforcement mutuel des deux variables, plutôt qu'une croissance tirée par les exportations. Le rôle des investissements est plus prononcé que celui de l'ouverture même si cette dernière peut également influencer sur l'accumulation du stock de capital.

Au vu de l'expérience passée de l'Ile, l'effet d'entraînement des échanges sur la croissance économique n'est pas probant. Cependant, compte tenu de la longue période de fermeture de Madagascar, on ne peut présager de l'ampleur des processus qui peuvent s'enclencher dans le futur si le commerce extérieur connaissait une forte progression. Nous nous sommes ainsi interrogés sur le potentiel d'expansion des exportations et des importations pour déterminer dans quelle mesure l'extraversion peut induire une influence significative sur la croissance économique.

b. Les signes d'une lente progression

L'analyse de l'évolution des caractéristiques des échanges extérieurs montre des signes prometteurs depuis l'ouverture économique. La montée des exportations non traditionnelles est manifeste. La libéralisation des importations se traduit par une croissance de leur volume, et par la possibilité d'accéder à des biens moins chers, grâce à une plus grande concurrence entre les importateurs. On constate par ailleurs une diversification des partenaires aux échanges témoignant des possibilités d'extension des débouchés et de choix entre différents fournisseurs.

Mais ces dynamiques en cours sont encore limitées. Les exportations restent toujours concentrées autour de quelques produits qui globalement stagnent ou régressent. Suite à la diminution des taxes et au désengagement de l'Etat des circuits de commercialisation de

l'agriculture de rente, les prix réels au producteur se sont améliorés, mais les réponses de l'offre sont timides.

Du côté des importations, la forte montée de leur volume donne une idée de l'ampleur des besoins de l'économie qui ont été contraints durant la période de fermeture. La hausse touche aussi bien les équipements et les biens intermédiaires que les produits de consommation courante. La stratégie d'import-substitution n'a donc pas pour autant permis l'arrivée sur le marché de produits locaux compétitifs. L'examen du cas spécifique du riz montre un effet de compétitivité-prix inexploité. Malgré un contexte a priori favorable au niveau des prix, la production locale n'arrive pas à se substituer aux importations.

Au niveau de la balance courante, l'inversion des transferts privés, devenus positifs depuis la libéralisation, et croissants de manière régulière, constitue un fait marquant. Mais l'analyse met surtout en évidence la persistance des contraintes du passé. Le problème de déséquilibre chronique, résultant du faible dynamisme des exportations et du poids des intérêts de la dette, reste irrésolu.

Ainsi, des signes positifs sont constatés depuis la libéralisation des échanges, mais les résultats de l'ouverture extérieure sont modestes. Quels sont alors les facteurs qui influent de manière effective sur le niveau des échanges?

c. Le poids des contraintes internes à l'offre

A partir d'une analyse transversale, les déterminants structurels du commerce extérieur ont été évalués. Le taux d'ouverture est corrélé positivement avec le niveau de revenu par tête.

Par ailleurs, plus la superficie du pays est grande, et plus il est densément peuplé, moins il est enclin à se tourner vers l'extérieur. Enfin, une liaison négative apparaît entre le niveau intérieur des prix et celui des échanges. L'analyse sur longue période corrobore le phénomène de globalisation des échanges. Mais l'importance croissante de la compétitivité-prix dans la détermination du niveau du commerce extérieur à l'échelle internationale constitue le résultat le plus probant.

Lorsqu'on applique ce modèle au cas malgache, le caractère introverti de cette économie est confirmé. Mais la tendance du pays à être de moins en moins ouvert par rapport à la "norme" internationale, malgré le tournant adopté au cours de la deuxième moitié des années 80, est particulièrement frappante. Ce paradoxe s'explique par le contexte changeant au niveau mondial. Le niveau de plus en plus bas des prix à Madagascar, suite aux dévaluations successives, devrait lui permettre une meilleure insertion au commerce international, étant donnée l'influence croissante du facteur prix. Mais le pas franchi par le pays reste minime en regard du gain de compétitivité qu'il devrait être en mesure d'exploiter.

La faible extraversion de l'Ile est d'autant plus étonnante qu'elle se situe dans une région qui se révèle particulièrement ouverte aux échanges. Non seulement le commerce extérieur des économies de l'Afrique Australe est supérieur à leur niveau théorique, mais de surcroît les échanges intra-régionaux sont plus affirmés, comparés aux autres zones des continents du sud. Madagascar peut ainsi s'insérer dans cette dynamique régionale, sachant que le rétablissement des liens commerciaux avec l'Afrique du Sud a déjà permis une hausse conséquente des importations en provenance de ce géant voisin.

L'évolution de la demande mondiale constitue un autre facteur exogène qui doit être analysé pour mesurer l'impact éventuel des problèmes de débouchés sur les échanges extérieurs malgaches. La diversification des échanges apparaît indispensable. Alors que l'on constate une tendance négative du commerce mondial du café et des épices, le contexte international est propice au développement des exportations non traditionnelles. Mais trois cas de figure illustre l'incapacité du pays à tirer profit de la demande extérieure. Pour les produits de la pêche, on assiste à une stagnation de la part de marché de Madagascar à un niveau extrêmement faible. Concernant les épices, la place de plus en plus restreinte des exportations de l'île est constatée à l'échelle du globe. Enfin, pour le café, la baisse depuis 1986 découle moins de l'environnement mondial défavorable que d'un réel recul de l'offre malgache, se traduisant par des pertes de marché.

Ainsi, on ne peut attribuer le faible dynamisme des échanges de Madagascar à des facteurs exogènes à l'économie. Le pays se montre incapable de saisir les opportunités offertes par le marché mondial. Les explications sont à chercher au niveau des possibilités de réaction de l'offre et des contraintes internes qui pèsent sur celle-ci.

La capacité de réponse de l'offre d'exportation aux incitations créées par l'évolution du taux de change et des prix a été mesurée à partir d'estimations économétriques. Une comparaison avec le cas de l'île Maurice constitue un point de repère. Pour ce dernier les ajustements progressifs de faible ampleur de la parité de la roupie, limitant l'impact sur les prix intérieurs, avec une politique de change différenciée selon le pays partenaire, se sont révélés favorables aux exportations. Pour Madagascar, les effets incitatifs des mesures de libéralisation ont effectivement joué, mais ils n'expliquent qu'en partie l'évolution des exportations. D'autres facteurs influent sur le niveau de ces dernières. Des problèmes au

niveau du processus de production entravent l'évolution de l'offre locale. L'importance d'une demande incompressible de biens importés explique par ailleurs l'insensibilité des exportations manufacturières au taux de change. **Cette dépendance vis-à-vis des importations limite également les possibilités de substitution.** L'effet de l'évolution de la demande intérieure (à fort contenu en biens importés non substituables) domine largement celui du taux de change qui est censé rendre les produits locaux plus compétitifs.

L'analyse de l'exemple concret de la vanille, un produit d'exportation stratégique à Madagascar, a permis de mettre le doigt sur les véritables contraintes qui pèsent sur l'offre. En effet, si ces dernières apparaissent en filigrane tout au long de l'analyse, les informations détaillées tirées des enquêtes corroborent leur présence et leur ampleur.

La crise traversée par la filière vanille trouve son origine dans la stratégie "rentière", permise par un environnement quasi-monopolistique, appliquée depuis une quinzaine d'année. Une politique de prélèvements publics démesurée a sérieusement ponctionné les revenus des acteurs privés de la filière. Les producteurs ont été les premières victimes de cette politique. Et même si une croissance des prix au producteur a été constatée depuis 1992, elle reste limitée.

L'analyse des résultats d'enquête confirme le déclin de la filière, avec l'enregistrement d'une chute prononcée de la production, et de rendements extrêmement faibles. Ce recul résulte pour une large part de la démotivation des producteurs. L'évolution des prix relatifs leur a été défavorable. Un repli sur le riz des producteurs à la recherche d'une autosubsistance est mis en évidence.

La gravité de la situation de la filière est d'autant plus alarmante que les producteurs font face à des problèmes structurels pouvant à terme mettre en péril la culture. La pression foncière est le premier obstacle rencontré par les exploitants. A cela s'ajoute la difficulté d'accès à la terre des jeunes. Le vieillissement des plantations, suite au non renouvellement des pieds, avec l'épuisement des sols et les maladies des vanilliers, sont par ailleurs autant d'entraves techniques à l'extension de la production.

Les opinions des producteurs sur les effets de la libéralisation témoignent d'un profond désarroi face à un avenir incertain. D'après eux, le retrait de l'Etat de la filière peut entraîner aussi bien une hausse qu'une baisse des prix aux producteurs. Ils prévoient une commercialisation plus facile, mais avec le risque majeur d'une dégradation de la qualité des produits vendus. Le souhait d'une libéralisation partielle de la filière transparait, avec notamment le maintien d'un prix plancher de la vanille verte. La mise en place de structures d'appui et de contrôle efficaces est demandée.

Malgré le tournant amorcé en 1992 avec la libéralisation de la filière, l'impact de la politique passée est aujourd'hui lourd à gérer. L'avenir de la vanille malgache dépend fortement du relèvement des prix aux producteurs, mais également de la résolution des problèmes liés aux difficultés d'écoulement de la récolte, d'accès à la terre, ainsi que des contraintes techniques qui constituent des obstacles insurmontables à l'échelle micro-économique de chaque producteur. La marge de manoeuvre sur les prix est limitée par la sévérité de la concurrence extérieure. La filière dominée par les petites plantations ne peut espérer résoudre uniquement grâce aux forces du marché les problèmes hérités du passé. **La libéralisation, si elle s'avère nécessaire compte tenu des fortes distorsions préjudiciables au développement de la production, est loin de suffire pour la relance de la filière.**

Ainsi, la libéralisation des échanges a eu des effets positifs sur le commerce extérieur malgache, un secteur sur lequel le pays compte pour dynamiser la croissance de l'économie. Mais l'impact est limité. **La faible extraversion de l'Ile, malgré la stratégie d'ouverture ne s'explique pas par l'environnement international plutôt favorable, mais par des contraintes internes au niveau de l'offre que les lois du marché ne peuvent résoudre à elles seules.**

2. L'impact de la libéralisation et de l'incitation des investissements étrangers sur le secteur industriel

Une diversification des échanges s'impose, notamment en faveur des produits manufacturés dont les prévisions à l'échelle mondiale sont plus favorables. Alors qu'une intervention marquée de l'Etat est incontournable dans le secteur primaire pour permettre à des petits producteurs isolés de surmonter les contraintes techniques, a priori pour l'industrie, le secteur privé est plus à même de mobiliser des financements pour se développer, notamment avec l'arrivée d'investissements étrangers. Par ailleurs, l'accroissement de la productivité des facteurs est possible dans les branches manufacturières, en particulier celles qui sont ouvertes aux marchés mondiaux. Ces arguments justifiant de manière générale l'intérêt porté au secteur industriel, nous ont conduits à analyser son potentiel de développement.

a. Les atouts et les faiblesses du secteur industriel

La concentration autour de trois branches (*"industrie alimentaire"*, *"industrie du bois"*, et enfin, *"industrie textile"*), et dans la production de biens de consommation est le

signe d'une faible diversification. La démographie des unités industrielles met en évidence un certain dynamisme de ce secteur. Mais sa contribution à la création d'emploi est relativement limitée.

Pour mieux situer l'importance de ce secteur dans l'économie malgache, on estime que sa valeur ajoutée représente 11,6% du PIB officiel. La répartition de cette valeur ajoutée entre les frais de personnel, les impôts et les taxes, et enfin l'excédent brut d'exploitation montre que les entreprises bénéficient d'une marge conséquente pour accroître leur compétitivité.

L'"industrie alimentaire" se distingue des autres branches par ses performances. La productivité de la main-d'oeuvre y est particulièrement élevée. Elle se démarque également avec une gestion financière relativement saine. En revanche, l'"industrie du textile et du cuir" se caractérise par des performances mitigées.

La part des intrants importés met en lumière la forte dépendance du secteur industriel formel vis-à-vis de l'extérieur. Globalement, les branches les plus performantes sont aussi les mieux intégrées à l'économie locale. D'un côté, l'"industrie alimentaire" et l'"industrie du bois" consomment essentiellement des biens locaux, et de l'autre, la branche "textile" est fortement dépendante des importations. Malgré son poids dans l'économie, cette branche n'a pas pour autant réussi à s'articuler autour d'une véritable filière locale.

Le faible recours à la sous-traitance confirme la relative désarticulation du secteur industriel. Parallèlement, la concentration des entreprises sur des produits similaires, malgré une faible densité du tissu industriel, ne favorise pas une véritable dynamique industrielle. Elle engendre en effet une forte concurrence interne sur des créneaux qui ne sont pas forcément

porteurs. Mais l'environnement diffère fondamentalement selon la taille des entreprises. L'existence d'un certain nombre d'unités de grande taille exerçant dans un univers monopolistique mérite d'être soulignée. La prédominance dans l'industrie formelle des comportements de marge dans la fixation des prix, avec des taux de marge élevés, malgré un contexte de contraction de la demande, s'explique par l'existence de monopole. Une densification du tissu industriel pourrait ainsi décourager les comportements rentiers, sachant qu'une diminution des marges permettrait d'améliorer la compétitivité des entreprises et une croissance des débouchés aussi bien sur le marché intérieur qu'à l'exportation.

Pour expliquer la faible expansion de l'industrie malgache, la contraction de la demande intérieure est le premier facteur qui inhibe sa croissance. Et malgré la libéralisation en cours, les opérateurs souffrent toujours de contraintes techniques à la production : vétusté des équipements, difficultés d'approvisionnement, de trésorerie et de délais de paiement. L'accès aux devises constitue aussi un problème récurrent.

Ainsi, malgré un certain dynamisme, la densité du tissu industriel reste limitée, ce qui ne permet pas une plus grande intégration à l'économie locale, et autorise des comportements monopolistiques. Les industriels continuent par ailleurs de rencontrer des contraintes liées à l'insuffisance de débouchés et aux entraves techniques dans le processus de production.

Cependant, dans une perspective de plus long terme, les opérateurs font montre d'un relatif optimisme. Ils considèrent que la poursuite du mouvement de libéralisation sera favorable au développement du secteur manufacturier. De plus, l'idée selon laquelle l'arrivée massive de produits étrangers, suite à la libéralisation des importations, sont à l'origine des

maux du secteur industriel se trouve démentie. Peu de biens locaux sont concurrencés par les importations.

Du côté des entreprises exportatrices, leurs performances sont meilleures que celles des entreprises tournées sur le marché intérieur. Elles ont contribué à l'excédent de la balance commerciale puisque le montant de leurs importations représentent la moitié de celui des exportations. Mais si leur rôle est positif sur le commerce extérieur, leur contribution pourrait être plus forte si leurs activités étaient mieux articulées à l'économie locale.

La recherche de débouchés extérieurs peut constituer une stratégie pour pallier la faiblesse de la demande. Mais, l'accès à ces marchés est malaisé. La complexité des démarches administratives est le principal problème évoqué par les exportateurs. L'absence d'informations sur les marchés potentiels constitue également un facteur qui inhibe le développement des exportations. Les obstacles à la promotion des exportations sont avant tout internes au pays. Les difficultés liées à la situation géographique ou à l'environnement international, citées par un nombre limité d'opérateurs, ne sont donc pas insurmontables.

Les contraintes évoquées par les entrepreneurs de la zone franche sont du même ordre. La lourdeur et la lenteur des procédures administratives sont massivement dénoncées. Les problèmes liés au faible développement des infrastructures sont négligeables à côté des difficultés dues à l'inefficacité de l'administration. Sollicités sur les raisons des hésitations des investisseurs potentiels, les opérateurs de la zone franche sont unanimes. C'est l'instabilité politique qui freine l'arrivée des investissements directs étrangers. A cela s'ajoute le manque de clarté des textes réglementaires, la lenteur et la complexité des démarches.

Ces difficultés ne sont pas neutres sur le nombre limité et les performances plutôt mitigées des entreprises industrielles de la zone franche. Sachant que le pays compte sur la dynamisation des secteurs d'exportation, notamment par l'intermédiaire des entreprises franches, pour renouer avec la croissance, l'apport de ces dernières est à ce jour faible. Si leur contribution à la création d'emploi est manifeste, les retombées sur le commerce extérieur sont modestes à cause de leur forte dépendance vis-à-vis des intrants importés. Les trois quarts des intrants de la zone franche sont d'origine étrangère.

Le faible coût de la main-d'oeuvre et les dispositions fiscales avantageuses sont les principales raisons qui ont incité les opérateurs de la zone franche à s'implanter à Madagascar. Mais ces facteurs ne suffisent apparemment pas pour provoquer l'arrivée d'un flux massif d'investisseurs, et en particulier pour garantir la performance des entreprises qui s'installent. Le développement de la zone franche passe donc forcément par l'instauration d'un environnement adéquat, aussi bien pour inciter d'autres groupes étrangers à investir à Madagascar, que pour permettre une croissance des entreprises franches de taille plus modeste.

Ainsi, le rôle moteur des entreprises industrielles exportatrices est constaté, mais leur développement est limité par des contraintes internes, notamment par la piètre efficacité de l'appareil administratif.

b. L'impact favorable de la libéralisation

L'analyse sur longue période de l'évolution du secteur industriel moderne reflète clairement l'impact marqué des politiques économiques qui ont été successivement adoptées au cours des trois dernières décennies. La stratégie plutôt libérale des années 60 a engendré une densification et une diversification relative du tissu industriel. Ce mouvement s'est accompagné d'une montée de sa valeur ajoutée. La politique dirigiste ultérieure a en revanche eu des effets très néfastes sur le secteur manufacturier, alors qu'elle visait justement une accélération de l'industrialisation. Le PIB industriel connaît une chute de -28% en 9 ans, soit une récession de -3,6% par an en moyenne de 1974 à 1983. Non seulement le nombre d'entreprises diminue, mais celles qui résistent à la récession font preuve de performances médiocres. La productivité apparente du travail baisse de près de 45%. Le poids des frais financiers dans l'excédent brut d'exploitation monte fortement. Les emplois créés se réduisent. La politique d'"investissement à outrance" a pourtant plutôt favorisé les grandes unités industrielles, comme le montre la croissance de la taille moyenne des entreprises.

Les résultats obtenus en matière de réduction de la dépendance extérieure, principal objectif de la politique d'import-substitution, se limitent à quelques branches. Elle est surtout sensible dans l'"industrie alimentaire" et les industries diverses. Le constat d'une moindre dépendance est cependant factice dans la mesure où les entreprises locales n'ont pas pris le relais dans la production des biens qui étaient importés auparavant. Parallèlement, même si le niveau des importations a diminué, la baisse des exportations manufacturières creuse le déficit extérieur industriel. La part des exportations manufacturières dans la production locale se réduit de moitié.

Ainsi, en l'espace d'une décennie, de 1974 à 1983, la situation du secteur industriel se détériore fortement. On est revenu au point de départ, avec un PIB industriel en deçà de son niveau de 1967.

Le processus de libéralisation en cours depuis le milieu des années 80 joue en revanche en faveur de l'industrialisation. L'ouverture économique engendre une inversion de la tendance récessive de la période passée, avec une croissance annuelle moyenne de la valeur ajoutée industrielle de 3% de 1984 à 1994. Ce dernier dépasse pour la première fois son niveau d'il y a vingt ans. Cette relance s'accompagne d'un certain nombre de points positifs qui augurent du potentiel existant en matière d'industrialisation. L'extension et la diversification du tissu industriel, le déplacement vers des activités à plus forte valeur ajoutée, l'accroissement de la productivité apparente du travail sont autant de tendances favorables qui méritent d'être soulignées. Une réallocation des facteurs s'opère avec l'intensification en main-d'oeuvre de l'"industrie textile" et la montée de l'intensité en capital des autres branches.

Enfin, la réduction de la dépendance extérieure réfute les craintes d'une concurrence extérieure néfaste à l'industrie locale. La part des intrants importés connaît une baisse sans commune mesure avec celle résultant de la stratégie de fermeture de l'économie. Avec la croissance des exportations manufacturières, le solde industriel devient excédentaire. Non seulement la part des exportations manufacturières augmente dans les échanges commerciaux, mais leur rôle dans la dynamisation de l'industrie locale est de plus en plus marqué. Si ces dernières représentaient 5% de la production locale en 1984, cette part passe à 28% en 1994.

Les véritables acquis restent cependant limités. La productivité est en deçà de son niveau de la fin des années 60. La densité du tissu industriel reste encore faible. La croissance

du taux de marge brute d'exploitation met en évidence des comportements rentiers qui risquent de réduire la compétitivité des entreprises sur le marché mondial.

Le bilan des trente dernières années sur le processus d'industrialisation est mitigé, avec le recul durant la période de fermeture à peine rattrapé aujourd'hui. Son impact sur la population est limité. La contribution à la création d'emplois est faible, et la rémunération de la main-d'oeuvre connaît une baisse en termes réels de près de 50% depuis le milieu des années 70. Si cette tendance est favorable pour la compétitivité des entreprises, en supposant que la productivité du travail puisse se maintenir, elle est problématique vu la détresse de la population et la dynamique récessive de la demande intérieure dans le PIB.

Ainsi, la libéralisation et l'ouverture économique ont favorisé l'expansion du secteur industriel. Mais l'analyse sur longue période confirme que le processus d'industrialisation en cours n'est qu'à ses débuts et demande à être consolidé.

L'incitation des investissements étrangers constitue un moyen pour amplifier ce mouvement positif, et en particulier pour dynamiser les secteurs d'exportation. Cette stratégie devrait en effet pallier la faiblesse de l'épargne intérieure et de l'investissement national. Elle est également censée soulager les problèmes de disponibilité des devises. Nous nous sommes ainsi interrogé sur les perspectives dans ce domaine.

c. Les perspectives en matière d'investissements étrangers

L'option en faveur des investissements directs étrangers apparaît adéquate. Mais, d'une part, l'instauration d'un environnement optimal pour provoquer un flux conséquent de capitaux

étrangers est loin d'être achevée. D'autre part, des politiques d'accompagnement s'avèrent essentielles pour engendrer un réel effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie, et éviter l'essoufflement rapide d'une telle stratégie.

Madagascar réunit un certain nombre d'atouts tels que la présence d'une main-d'oeuvre peu coûteuse, abondante et relativement qualifiée, et l'existence de ressources naturelles exploitables. Des politiques d'incitations fiscales ont été mises en place, avec notamment l'instauration des zones franches. L'importance des capitaux étrangers dans le secteur industriel est révélée par leur poids, leur performance, mais surtout par le rôle moteur qu'ils jouent sur les marchés extérieurs.

Mais le faible coût et la qualification de la main-d'oeuvre, ainsi que la mise en place d'un régime incitatif ne suffisent pas à eux seuls pour enclencher une véritable expansion des investissements directs étrangers. Partant d'une analyse transversale, notre principal apport est la mise en évidence du rôle clef des secteurs d'exportation. Si les facteurs classiques, tels que la taille de la population et le niveau d'industrialisation, ont joué, les performances des branches exportatrices sont déterminantes pour instaurer un climat de confiance chez les investisseurs potentiels.

Pour approfondir cette première approche, et pour étudier spécifiquement dans quelle mesure les exemples des pays d'Asie peuvent être suivies par Madagascar, nous nous sommes penchés sur le cas de trois pays : la Malaisie, l'Indonésie, et la Thaïlande, qui ont connu une explosion des investissements directs étrangers. L'expérience du voisin mauricien a également été retenue. Les estimations économétriques des facteurs explicatifs propres à chaque pays

confirment l'impact majeur de la compétitivité sur les investissements directs étrangers. Elle est conditionnée par le niveau des salaires, des prix et du taux de change.

Pour Madagascar, l'accroissement de la part des dépenses publiques dans le PIB et du niveau du PIB par tête est favorable aux IDE. Les signes d'une relance de l'offre et de la volonté de l'Etat de remédier à l'atonie ambiante sont déterminants. L'influence positive de la hausse du taux de change ressort également des tests économétriques, mais l'impact de cette variable est très faible.

L'analyse de l'évolution de la structure des économies asiatiques montre surtout que les investissements directs étrangers dépendent de la dynamique interne de l'économie. L'existence préalable d'une base industrielle dans ces pays a contribué à favoriser la venue de nouveaux investisseurs. L'encouragement du secteur privé domestique s'impose donc parallèlement pour Madagascar. Ainsi, le chemin vers la croissance passe d'abord par la dynamisation des investissements locaux.

Dans un pays qui s'est caractérisé dans le passé par ses performances médiocres, espérer une réponse rapide et massive des investissements directs étrangers est illusoire. En effet, même pour les pays d'Asie et l'Ile Maurice qui ont connu des périodes de relative expansion, un délai d'une dizaine d'années s'est écoulé entre l'adoption des mesures incitatives et l'accélération de l'arrivée des investisseurs extérieurs. Les preuves de l'existence d'opportunités et d'un potentiel économique effectif sont nécessaires pour attirer les capitaux. Les résultats obtenus par les opérateurs locaux sont donc décisifs. Les pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est ont connu une croissance accélérée avec l'arrivée massive des investisseurs étrangers. Si Madagascar est incapable de dégager des forces internes, le passage du premier stade de

tâtonnement à la phase d'accroissement des flux d'investissements directs risque d'être compromis.

La forte concurrence à l'échelle internationale entre les pays en développement exige par ailleurs une forte capacité administrative de l'Etat. Les exemples étudiés révèlent que le développement des infrastructures, la gestion des mesures incitatives, la mise en place des conditions permettant l'émergence d'un secteur industriel performant, lui incombent. Il doit également tirer profit des liens extérieurs pour favoriser la diffusion des informations sur l'opportunité des investissements.

L'impact de l'ouverture économique a été positif sur le secteur manufacturier. Mais les limites d'une stratégie reposant exclusivement sur l'initiative privée sont patentées. Un effort plus soutenu d'investissement est nécessaire pour engendrer une densification du tissu industriel, afin d'entraîner une véritable croissance de ce secteur bénéficiant à l'ensemble de l'économie. Le pays compte sur les investisseurs étrangers pour dynamiser le secteur mais les conditions nécessaires pour les attirer ne sont pas réunies. D'une part, les preuves de performance des entreprises installées notamment dans les secteurs d'exportation ne sont pas convaincantes. D'autre part, la capacité administrative de l'Etat est lacunaire, et l'environnement est instable.

3. L'efficacité limitée d'une stratégie basée sur l'ouverture extérieure et l'industrie exportatrice

Les faits empiriques montrent la faiblesse des réponses de l'ensemble de l'économie suite à l'adoption de la stratégie d'ouverture. Ce phénomène résulte des contraintes que les simples vertus du marché et de l'extraversion ne peuvent résoudre. Pour mieux expliciter la nature et le poids de ces contraintes constatées à l'issue de l'approche sectorielle, le problème de la pertinence de la libéralisation des échanges et de l'incitation des investissements dans l'industrie exportatrice a été abordé sous l'angle macro-économique. A partir d'un modèle d'équilibre général calculable appliqué à l'économie malgache, nous avons évalué d'une part l'impact de la réduction des taxes sur le commerce extérieur (principale réforme entreprise dans la stratégie d'ouverture et de désengagement de l'Etat), et d'autre part les retombées d'une montée conséquente des investissements étrangers dans la zone franche.

a. Les spécificités du modèle

Partant des faits observés, la formalisation de quatre mécanismes constitue les principales spécificités du modèle par rapport à un EGC standard :

- l'importance de la dépendance de l'économie vis-à-vis des biens importés a été prise en compte en considérant non seulement une fonction d'Armington (CES supposant une substitution imparfaite entre la production domestique et les importations), mais également des importations complémentaires (non substituables localement) ;
- Le comportement de marge des entreprises a été modélisé avec une équation de "mark up" permettant de fixer les taux de marge ;

- Les caractéristiques des entreprises franches exportatrices, intensives en main-d'oeuvre, fortement dépendantes des importations, exportant exclusivement leur production, et ne payant pas de taxe, ont été intégrées dans le modèle ;
- Enfin, compte tenu des effets positifs de l'ouverture extérieure sur la productivité des facteurs, constatés empiriquement, nous avons introduit des effets d'externalités des exportations et des importations.

b. Les retombées théoriques de la libéralisation des échanges

Sans intégrer les possibilités d'économie d'échelle, ou le comportement de réduction des marges des entreprises face à la concurrence des importations, la libéralisation des échanges engendre une expansion du secteur industriel. Ce résultat diffère de celui obtenu à partir d'un EGC standard n'intégrant pas la concurrence imparfaite. Il s'explique par la forte dépendance de l'industrie vis-à-vis des produits importés auxquels l'ouverture facilite l'accès.

Mais les simulations mettent surtout en évidence le poids de la contrainte qui pèse sur la balance commerciale. La réduction des droits et taxes à l'importation peut induire une croissance du PIB, à condition qu'une aggravation du déficit extérieur soit possible. Si on suppose un ajustement du taux de change pour maintenir l'équilibre initial de la balance commerciale, l'impact de la réforme est pratiquement imperceptible. Les résultats des simulations retracent les deux phases par lesquelles l'économie malgache est passée depuis 1987. Dans un premier temps, une croissance supérieure à celle de la population a été obtenue suite à la baisse des prix intérieurs des importations permettant l'accès aux intrants et aux biens d'équipement importés non substituables localement. Mais la balance commerciale s'est dégradée. A partir de 1990, avec la mise en place de restrictions provisoires sur les

importations et par la suite l'instauration du flottement du taux de change visant à rétablir l'équilibre, une forte dépréciation du taux de change a limité les possibilités d'importation. La croissance insuffisante des exportations suite à la libéralisation des importations ne permet pas de financer les besoins en produits importés nécessaires pour un décollage de l'économie.

Les retombées sur la croissance économique d'une suppression des taxes à l'exportation sont en revanche positives et particulièrement marquées. Les répercussions favorables plaident en faveur de la pertinence de telles réformes. Si l'impact effectivement constaté n'est pas à la hauteur de celui obtenu à partir des simulations, ce résultat découle de l'inertie des exportations. Ces dernières ont dans la réalité connu une croissance mais qui a essentiellement concerné les biens manufacturés, un secteur qui ne représente à ce jour qu'une part encore restreinte des exportations.

Par ailleurs, l'effet bénéfique de la stimulation des exportations sur le desserrement de la contrainte sur la balance commerciale n'a pas pu avoir lieu pour deux raisons. D'une part, le taux de change à Madagascar n'est pas complètement flexible malgré l'institution d'un marché des devises. D'autre part, la simultanéité des réformes sur les taxes à l'importation et à l'exportation a engendré une hausse plus forte de la demande d'importation, comparée à celle des exportations, qui a entraîné une dépréciation du taux de change limitant ainsi l'accès aux biens importés. Ces phénomènes expliquent l'impact modéré des réformes fiscales du commerce extérieur sur la croissance.

Ainsi, les résultats de la libéralisation des échanges à Madagascar ont été limités par les caractéristiques structurelles de l'économie. Le poids encore restreint des

exportations dans l'économie, ainsi que sa forte dépendance vis-à-vis des intrants importés constituent des contraintes majeures.

c. Les effets insuffisants des investissements étrangers dans la zone franche

Une hausse des investissements étrangers a un impact positif sur la croissance. Mais le résultat obtenu est modeste en regard de l'espoir de croissance attendue de ce type d'investissement. On aurait pu penser qu'une dynamisation des exportations qui se caractérisent par leur relative inertie suffit pour induire une forte croissance par le desserrement de la contrainte pesant sur la balance commerciale. Mais ce raisonnement ne tient pas compte de deux faits majeurs : d'une part, le faible effet d'entraînement des entreprises franches sur l'ensemble des secteurs de l'économie, et d'autre part, la capacité d'absorption limitée de l'économie face à un flux important de capitaux extérieurs.

A montant égal, les retombées d'un flux de capitaux étrangers exclusivement dirigés vers les entreprises franches sont moins conséquentes que si les investissements étaient orientés vers les branches primaires. Le fait d'investir dans le secteur agricole permet des effets induits plus prononcés sur le niveau de la consommation, et sur l'accélération de l'activité économique. La part de la rémunération du travail plus importante dans l'agriculture, et la propension plus forte à consommer des ménages ruraux, ainsi que les caractéristiques de leur consommation à composante majoritairement locale, engendre des impacts plus positifs. Si le financement de tels investissements soulève des difficultés, la comparaison met en exergue la faible articulation des entreprises franches à l'économie locale.

Certes, on ne demande pas aux entreprises franches de s'intégrer complètement au circuit économique local. Mais les revenus distribués à la main-d'oeuvre sont modestes. Par ailleurs, les devises supplémentaires donnent lieu à un allègement de la contrainte sur la balance des paiements, mais n'induisent pas de façon automatique une accélération des activités des différents secteurs.

L'arrivée d'un flux de capitaux extérieurs, en l'absence de véritables effets d'entraînement, en particulier sur les secteurs clefs, provoque une appréciation du taux de change réel préjudiciable à l'activité économique. Ce phénomène décourage les exportations, et rend les produits locaux moins compétitifs. L'impact final est négatif sur les exportations, ainsi que sur le secteur manufacturier. Sachant que l'incitation des investissements étrangers dans la zone franche vise à stimuler les exportations et à dynamiser l'industrie locale, ces résultats sont inquiétants.

Les limites d'une stratégie reposant exclusivement sur l'arrivée des investissements étrangers dans les entreprises franches exportatrices sont manifestes. Un effort parallèle d'investissement stimulant le développement des autres secteurs s'avère essentiel. On retrouve en fait ici la théorie du "big push" qui stipule que l'expansion d'un grand nombre de secteurs est nécessaire afin que ces derniers puissent se renforcer mutuellement. Les investissements étrangers qui ne concernent qu'un secteur spécifique ne résolvent pas le problème de la faible articulation de l'économie mise en exergue à travers les simulations.

Finalement, les résultats du modèle confirment ceux obtenus dans les deux premières parties. Ils montrent qu'une stratégie reposant sur l'encouragement de l'initiative privée

par les seules forces du marché, et en particulier sur la promotion des investissements étrangers, l'Etat ne jouant qu'un rôle marginal, est loin de suffire pour enclencher une croissance soutenue de l'économie.

Les fruits de cette analyse dépassent le cadre spécifique de l'économie malgache. Compte tenu du degré avancé du processus de libéralisation et d'ouverture, amorcé depuis près de dix ans, l'expérience de ce pays constitue d'une certaine manière un cas d'école. **La stratégie misant sur le désengagement de l'Etat et le développement de l'initiative privée n'a pas réussi à lever les contraintes internes à l'économie et à remédier véritablement à la trajectoire stagnante de cette dernière.**

Cette conclusion ouvre sur l'importance du concours de l'Etat pour favoriser une meilleure performance des entreprises, et inciter parallèlement les investissements étrangers. Compte tenu des faiblesses structurelles de l'industrie, l'Etat doit remédier au caractère fragmenté du secteur (HIRSCHMAN, 1993). BOUSSEMART et RABIER (1988) soulignent la nécessité d'une symbiose firmes/Etat. RODRIK (1995b) évoque le caractère déterminant de la crédibilité des réformes et des efforts à accomplir en matière de gouvernance et de capacité institutionnelle. DE BANDT (1995) insiste sur problèmes organisationnels, en notant que si l'Etat a, dans le passé, contribué à fausser les règles du jeu, un véritable développement industriel requiert de la part de ce dernier un rôle d'organisateur. La suppression des distorsions créées par l'intervention de celui-ci ne suffit pas pour faire surgir de manière spontanée les bases d'une croissance économique. ELLIS et FAURE (1995) réaffirm^{at} dans leur conclusion que le secteur privé ne peut constituer à lui seul le pilier de la relance économique, sans une puissance publique qui aide et dirige son épanouissement.

II. A LA RECHERCHE DE LA VOIE D'UNE CROISSANCE SOUTENUE : DES PISTES A CREUSER

Nous avons décrit dans notre introduction la détresse de la population malgache, ainsi que leur désarroi face à l'avenir. Nous aurions aimé conclure sur une note positive, et conforté la thèse des optimistes sur la possibilité d'un miracle à la malgache. Mais les analyses sur les économies d'Asie de l'Est ont déjà montré que les "miracles", si on peut définir ainsi la conjonction d'un ensemble de phénomènes favorables, sont obtenus aux prix d'un effort considérable touchant différents domaines de l'économie. Et Madagascar est loin de réunir les conditions requises pour que, aux termes d'un processus de restructuration propice, on puisse dire : "il suffit de ... pour induire une croissance soutenue de l'économie".

En plus de l'insatisfaction habituelle du "jeune" chercheur, la force humaine, comme celles du marché, ayant ses limites (et il faut savoir s'arrêter), terminer une thèse sur un constat d'échec amène à s'interroger. Certes, la démonstration de la faible efficacité d'un choix stratégique constitue en soi un résultat. Les contraintes qui pèsent sur l'économie ont été mises en exergue. Les objectifs que nous nous sommes fixés ont ainsi été atteints. Mais le chemin d'un retour à la croissance durable reste à définir. Il serait sans doute prétentieux de vouloir résoudre une telle question pour une économie qui globalement stagne depuis son indépendance et qui est toujours à la recherche de sa voie. Cependant, les contours d'une politique possible qui se dessinent aux termes de cette analyse méritent d'être précisés.

A l'instar de nombreux pays en développement, Madagascar s'est engagé sur la voie du désengagement de l'Etat et de l'ouverture économique. La pression des bailleurs de fond qui tiennent les rênes des financements extérieurs, et l'ampleur des distorsions engendrées par les interventions de la puissance publique, ne laissaient pas le choix. BORENSZTEIN et GHOSH (1989) ont souligné sur ce point que l'ouverture accroît la crédibilité du pays, relâchant ainsi la contrainte sur la dette, ce qui permet le financement des investissements nécessaires à la reprise. Les pays ouverts, en étant plus sensibles aux sanctions commerciales internationales, se trouvent dans l'obligation de ne pas déraiper et de ne pas faire marche arrière dans les réformes. RODRIK (1992a) note que la volonté d'accroître la crédibilité de leur effort de stabilisation constitue l'une des raisons pour lesquelles les pays d'Amérique Latine se sont lancés dans la libéralisation de leurs échanges.

L'opportunité de ce tournant dans la politique économique de l'Ile ne peut être remise en cause. Les signes positifs d'un potentiel de croissance venant de l'initiative privée ont été clairement identifiés. Mais si, dans une première étape, la libéralisation et la plus grande extraversion de l'économie ont eu des effets bénéfiques, le caractère largement insuffisant de ces options amène à définir, dans une seconde étape, les moyens de franchir le cap d'une croissance économique soutenue.

Le principal point de chute de notre analyse est la confirmation du rôle crucial que l'Etat doit jouer pour accompagner et favoriser dans les années à venir le développement de l'ensemble des secteurs de l'économie. Ses interventions, dans cette phase de décollage, doivent aussi bien concerner l'industrie, un élément moteur pour s'insérer dans la dynamique mondiale, que l'agriculture susceptible d'avoir des effets d'entraînement conséquents, compte tenu de son poids dans un pays où la demande interne reste prédominante.

BALASSA (1989) souligne que la stratégie tournée vers l'extérieur doit inciter de manière similaire les secteurs d'exportation et ceux qui s'adressent au marché local. Madagascar jusqu'à présent mise plutôt sur le développement de ses exportations manufacturières, dont la place dans l'économie reste limitée malgré leur expansion. Une croissance marquée de la demande intérieure, seule composante qui peut contribuer à ce jour à une accélération effective de l'activité économique, est nécessaire. Les obstacles sont cependant insurmontables à l'échelle micro-économique des ménages producteurs ou des entreprises. Des investissements publics sont requis dans les infrastructures, la recherche, et la formation du capital humain. Si ces attributions de l'Etat ne constituent pas des éléments nouveaux, leur caractère inéluctable pour une croissance économique durable est apparu, et cela malgré un relatif dynamisme du secteur privé.

On peut rappeler que KHAN et REINHARDT (1990) ont démontré que les investissements privés ont un effet direct plus important que les investissements publics. Les auteurs relèvent cependant dans leur conclusion les résultats obtenus par BLEJER et KHAN (1984), ainsi qu'OTANI et VILLANUEVA (1989). Ces derniers insistent sur l'importance des investissements publics de long terme, notamment dans l'infrastructure et le capital humain, dont la baisse pourrait nuire à l'expansion du secteur privé. Cependant, le rôle que doit jouer l'Etat soulève deux problèmes majeurs : son mode de financement, et son efficacité.

Une analyse approfondie de l'évolution de la balance des capitaux, et en particulier celle de l'endettement et son impact sur l'économie, permettra de mesurer l'ampleur des contraintes dans ce domaine. Les finances publiques et l'orientation du programme d'investissement doivent également être étudiées de manière détaillée.

Parallèlement, pour évaluer la soutenabilité et la portée des interventions de l'Etat, une formalisation plus détaillée des facteurs déterminant les investissements, de la contrainte de la dette, et des variations du taux de change constitue une suite logique de notre recherche. L'intégration d'une sphère financière dans le modèle est ainsi nécessaire.

Autre point qui a déjà fait l'objet d'un large développement dans notre analyse, mais qui mérite des approfondissements : la véritable dynamique des entreprises franches exportatrices. L'enquête de 1995 nous a donné un point dans le temps. Et nous avons constaté que ces entreprises n'ont pas encore atteint leur vitesse de croisière. Une montée de la performance de ces dernières, avec une extension des activités vers d'autres secteurs que le textile, pourrait amener l'industrie à atteindre une taille plus significative, et à induire des effets d'entraînement plus conséquents notamment sur le secteur des services.

Un suivi de l'évolution des entreprises franches à Madagascar, ainsi qu'une analyse transversale établissant une comparaison précise avec le cas d'autres pays, notamment celui de l'Ile Maurice, devrait compléter notre démarche.

A l'heure de conclure cette thèse, une dernière remarque nous vient à l'esprit. AUTY (1994) a relevé que les pays peu dotés en ressources, et qui ne disposait que d'un marché potentiel limité (Corée et Taiwan) ont eu plus de succès en matière d'industrialisation que les pays plus riches dans ce domaine (Chine, Inde, Mexique, et Brésil). Ces derniers ont en effet eu moins de pression pour enclencher une industrialisation rapide, et ont été plus tolérant vis-à-

vis des comportements visant à accaparer les rentes. Cette thèse s'applique dans une certaine mesure à Madagascar, comparé au cas de l'île Maurice qui était obligé de s'ouvrir compte tenu de sa taille et de la faiblesse de ses ressources naturelles. Aujourd'hui encore, un certain nombre de personnes mettent en avant le potentiel de l'île. Il ne faudrait pas qu'une confiance démesurée dans les potentialités naturelles du pays entraîne un certain laxisme ou des compromissions dans les mesures à prendre. Une approche pragmatique est nécessaire, mais il faut éviter que l'art du compromis, dont les malgaches sont maîtres, ne se traduise par une nouvelle phase de tâtonnement qui risque de leur coûter cher.

ANNEXES

- **Questionnaire du Recensement Industriel 1995**
- **Questionnaire des Observatoires Ruraux sur la vanille**
 - **Liste des équations du modèle EGC**
 - **Liste des variables du modèle EGC**
 - **Matrice de Comptabilité Sociale (MACS)**

**QUESTIONNAIRE DU RECENSEMENT
INDUSTRIEL 1995**

MODULE IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE (SUITE)

IE18. L'entreprise mère possède-t-elle plusieurs établissements ?

- 1. Oui
- 2. Non

Si non, remplir seulement la ligne correspondant au siège social

IE19. Si l'entreprise possède plusieurs établissements, combien ?

Liste des établissements de l'entreprise

IE20. Nom et identification de l'établissement	IE21. Numéro d'identification statistique	IE22. Activité principale de l'établissement <i>(produit fabriqué procurant la plus grande partie du chiffre d'affaires)</i>	IE23. Effectif par établissement <i>(permanents et temporaires)</i>	IE24. Chiffre d'affaires par établissement <i>(en 1000 FMG)</i>
1. SIEGE SOCIAL : _____ _____	_____	_____ _____ _____	Code CITIM _____	_____ _____
2ème établissement : _____ Adresse : _____ Ville : _____ B.P. : _____ Tél : _____	_____	_____ _____ _____	_____	_____ _____
3ème établissement : _____ Adresse : _____ Ville : _____ B.P. : _____ Tél : _____	_____	_____ _____ _____	_____	_____ _____
4ème établissement : _____ Adresse : _____ Ville : _____ B.P. : _____ Tél : _____	_____	_____ _____ _____	_____	_____ _____
5ème établissement : _____ Adresse : _____ Ville : _____ B.P. : _____ Tél : _____	_____	_____ _____ _____	_____	_____ _____

MODULE COMPTE DE RESULTAT DE L'EXERCICE 1994 (R) RECAPITULATIF COMPTABLE à remplir par les entreprises qui tiennent une comptabilité formelle	En 1000 Fmg
R1.- PRODUCTION DE L'EXERCICE (R1a + R1b + R1c + R1d) R1a. Valeur totale des ventes des produit finis ou semi-finis fabriqués par l'entreprise (701, 702, 703) R1b. Valeur totale des recettes des services industriels(sous-traitance, réparation et entretien, ...)(704, 72) R1c. Valeur totale des autres recettes non financières dérivées de l'activité de l'entreprise (prestations de services non-industriels, location de machines et de bâtiments professionnels, etc) (706, 708,709) R1d. Variation du stock de produits finis ou semi finis	
R2.- MARGE COMMERCIALE (R2a - R2b + R2c) R2a. Valeur totale des ventes de marchandises en l'état d'acquisition (707) R2b. Achat de marchandises pour revente en l'état d'acquisition (607) R2c. Variation du stock de marchandises pour revente en l'état d'acquisition	
R3.- CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (R3a - R3b + R3c) R3a. Achats de matières premières et autres approvisionnements (y compris fournitures et emballages, combustible, carburant, eau, gaz, électricité...): (601, 602, 606) R3b. Variation du stock de matières premières et autres approvisionnements R3c. Charges externes : 1. Achats de prestations de services industriels (sous-traitance directe) : (604, 611) 2. Autres achats et charges externes liées à l'exploitation (loyers, frais de poste et téléphone, etc.): (référence compte de gestion 61 et 62 sauf 611)	
R4.- VALEUR AJOUTEE (R1 + R2 - R3)	
R5.- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (R4 + R5a - R5b - R5c) R5a. Subventions d'exploitation : (74) R5b. Taxes indirectes et versements assimilés (sauf taxes récupérables) : (63) R5c. Charges de personnel (64) : 1. Salaires et traitements (y compris avantages en nature) : (641, 642) 2. Charges sociales (y compris prestations sociales directes) : (645, 647, 648)	
R6.- RESULTAT D'EXPLOITATION (R5 + R6a + R6b - R6c - R6d - R6e) R6a. Autres produits d'exploitation(redevance, loyers de bâtiments non professionnels, etc.) (75) R6b. Reprises sur provisions (78) R6c. Autres charges d'exploitation (65) R6d. Dotations aux amortissements pour dépréciation des actifs immobilisés (ensemble des immobilisations) (6811, 6812, 6813, 6861, 6871) R6e. Dotations aux provisions (6814, 6815, 6816, 6862, 6863, 6866, 6872, 6873, 6876)	
R7.- RESULTAT FINANCIER (R7a - R7b) R7a. Produits financiers (76) R7b. Charges financières (66)	
R8.- RESULTAT EXCEPTIONNEL (R8a - R8b) R8a. Produits exceptionnels (77) R8b. Charges exceptionnels (67)	
R9.- RESULTAT DE L'EXERCICE AVANT IMPOTS SUR LES BENEFICES (R6 + R7 + R8)	
R9a. Impôts sur les bénéfices (69)	
R10.- RESULTAT NET DE L'EXERCICE (R9 - R9a)	

Les chiffres entre parenthèse font référence au plan comptable (Compte de Gestion)

MODULE MAIN - D'OEUVRE (MO)

CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE	NATIONALITE	EFFECTIFS (au date)		FRAIS PROFESSIONNELS TOTAUX DE L'EXERCICE (EN 1000 FMG)	
		EF1. Milieu d'exercice (30 juin 94)	EF2. Fin d'exercice (30 dec 94)	FP1. Rémunération brute	FP2. Charges sociales (y.c prestations directes)
PERMANENTS	MO1. Cadres supérieurs	a.Malgaches	_____	_____	_____
		b.Etrangers	_____	_____	_____
	MO2. Cadres moyens et agents de maîtrise	a.Malgaches	_____	_____	_____
		b.Etrangers	_____	_____	_____
	MO3. Employés	TOTAL	_____	_____	_____
	MO4. Ouvriers	TOTAL	_____	_____	_____
MO5. Personnel non rémunéré	TOTAL	_____	_____	_____	
MO6. TOTAUX (permanents)		_____	_____	_____	_____
TEMPORAIRES	MO7. Employés temporaires	TOTAL	_____	_____	_____
	MO8. Ouvriers temporaires	TOTAL	_____	_____	_____
	MO9. TOTAUX (temporaires)		_____	_____	_____
MO10. TOTAUX (permanents et temporaires)		_____	_____	_____	_____

	N1. Nb moyen d'heures travaillées par semaine, par salarié	N2. Nombre de semaines travaillées par an, par salarié	N3. Total d'heures par an par salarié
MO11. Cadres	_____	_____	_____
MO12. Employés permanents	_____	_____	_____
MO13. Ouvriers permanents	_____	_____	_____
MO14. Employés temporaires	_____	_____	_____
MO15. Ouvriers temporaires	_____	_____	_____

Ce module porte sur l'ensemble du personnel rattaché à l'entreprise, c'est-à-dire directement employé par l'entreprise. Le personnel prêté par d'autres entreprises ou le personnel intérimaire non directement rémunéré par l'entreprise ne figurent pas dans ce module (les services d'intérim font partie des Autres Charges).

Le personnel permanent est donc le personnel embauché à l'origine pour toute la durée de l'exercice annuel, même s'il y a un épisode maladie, congé, ou départ (démission ou licenciement). Le personnel temporaire correspond au personnel embauché dès le départ pour une durée inférieure à un an (personnel "saisonnier").

La rémunération brute inclut les avantages en nature et les cotisations sociales à la charge des salariés retenues à la source par l'employeur.

MODULE MATIERES PREMIERES ET AUTRES CHARGES EXTERNES (MP)

INTRANTS	VALEUR EN 1000 FMG		
	LOCAUX	IMPORTES	TOTAL
MP1. Total des achats de Matières Premières et fournitures	_____	_____	_____
MP2. Achats de marchandises pour revente en état d'acquisition	_____	_____	_____
MP3. Achats de prestations de services industriels (sous-traitance directe)	_____	_____	_____
MP4. Autres achats et charges non financières liées à	_____	_____	_____
MP5. TOTAL DES COUTS DES INTRANTS	_____	_____	_____

Les matières premières et les charges externes doivent être évaluées AU PRIX D'ACHATS (taxes incluses).

- Pour la première ligne : il s'agit bien d'ACHATS de matières premières et fournitures (y.c. emballages), et non de consommations intermédiaires (stockage inclus, déstockage exclu).

- Pour la quatrième ligne : il s'agit des autres charges externes non financières et non exceptionnelles liées à l'exploitation : frais de gardiennage, nettoyage, entretien, réparation, frais de location de machines et de bâtiments, frais de communication et de transport, frais de publicité, de comptabilité, de gestion bancaire (autres que intérêts), Autres charges de gestion courante (redevances sur travail...)

Le logement du personnel doit être comptabilisé dans les avantages en nature (rémunération) accordés au personnel et non dans les charges.

En revanche, l'entretien d'une route destinée à l'alimentation de la production est à comptabiliser dans les charges externes.

MP6. Si vous sous-traitez une partie de votre production, la production que vous sous-traitez est principalement réalisée par :

1. Des travailleurs à domicile
2. Des entreprises de petite taille (moins de 5 salariés)
3. Des entreprises de taille moyenne (de 5 à 100 salariés)
4. Des entreprises de grande taille (plus de 100 salariés)

MODULE MATIERES PREMIERES ET AUTRES CHARGES EXTERNES (DETAIL)

MP1. PRINCIPALES MATIERES PREMIERES ACHETEEES	MP2. CODE PRODUIT	MP3. UNITE de mesure	MP10. CODE UNITE	MP11. PAYS DE PROVENANCE	MP12. CODE ORIGINE	MP13. QUANTITE ACHETEE au cours de l'exercice (199#)	MP14. VALEUR correspondante (en 1000 FMG)
1. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
2. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
3. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
4. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
5. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
6. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
7. Electricité	_____	1000 Kwh	_____	Madagascar	450	_____	_____
8. SOUS-TOTAL DES PRINCIPALES MATIERES PREMIERES						_____	_____

Ne pas oublier les dépenses en eau, gaz, combustibles et carburants, les fournitures et les emballages

MODULE VENTES ET RECETTES DE L'EXERCICE (1994) (VR)

	VALEUR EN 1000 FMG		
	MARCHE LOCAL	EXPORTATION	TOTAL
VR1. VALEUR TOTALE DES VENTES DE PRODUITS fabriqués par l'entreprise	_____	_____	_____
VR2. VALEUR TOTALE DES VENTES DE MARCHANDISES en état d'acquisition	_____	_____	_____
VR3. VALEUR TOTALE DES RECETTES POUR TRAVAUX INDUSTRIELS EXECUTES OU SERVICES INDUSTRIELS FOURNIS (sous-traitance, réparation et entretien...)			_____
VR4. AUTRES RECETTES NON FINANCIERES dérivées de l'activité de l'entreprise (services non industriels : location de machines, de bâtiments professionnels, ...)			_____
VR5. TOTAL DES VENTES ET RECETTES	_____	_____	_____

Le tableau des ventes et recettes est presque symétrique du tableau des achats et charges externes. Elles sont évaluées AU PRIX DE VENTE (taxes incluses).

- Pour la première ligne : il s'agit des VENTES des produits finis ou semi-finis fabriqués par l'entreprise.

- Les marchandises vendues en l'état d'acquisition (donc non fabriquées par l'entreprise) sont à reporter dans la deuxième ligne.

Les détails sur les principaux produits vendus sont demandés dans le tableau ci-dessous.

MODULE VENTES ET RECETTES DE L'EXERCICE (1994) (DETAIL)

VR6. PRINCIPAUX PRODUITS VENDUS finis ou semi-finis fabriqués par l'entreprise	VR7. CODE PRODUIT	VR8. UNITE de mesure	VR9. CODE UNITE	VR10. PAYS DE DESTINATION	VR11. CODE DESTINATION	VR12. QUANTITE VENDUE au cours de l'exercice (1994)	VR13. VALEUR correspondante (en 1000 FMG)
1. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
2. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
3. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
4. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
5. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
6. _____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
7. SOUS-TOTAL DES PRINCIPAUX PRODUITS VENDUS PAR L'ENTREPRISE						_____	_____

MODULE STOCKS (ST)	VALEUR EN 1000 FMG	
	a. STOCKS au : _____ (date de début de l'exercice)	b. STOCKS au : _____ (date de fin de l'exercice)
ST1. STOCKS DE PRODUITS FINIS OU SEMI-FINIS fabriqués par l'entreprise	_____	_____
ST2. STOCKS DE MARCHANDISES POUR REVENTES en état d'acquisition	_____	_____
ST3. STOCKS DE MATIERES PREMIERES, FOURNITURES ET EMBALLAGES	_____	_____
	_____	_____

Les stocks doivent être évalués au coût de remplacement courant (c'est-à-dire au prix du marché).
 L'évaluation des stocks de produits finis ou semi-finis doit se faire au prix de vente courant de la période considérée (1994), taxes incluses.
 L'évaluation des stocks de marchandises pour revente ou de matières premières doit se faire au prix d'achat courant de la même période (exercice 1994), taxes incluses.
 Les variations de stocks pour les mêmes produits que dans le tableau Vente sont demandées ci-dessous. Le détail devrait permettre de connaître la production en volume physique de l'entreprise pour les principaux produits.

STOCKS DE PRODUITS FINIS OU SEMI-FINIS fabriqués par l'entreprise (DETAIL en 1000 fmg)			
ST6. STOCKS DES PRINCIPAUX PRODUITS (FINIS OU SEMI-FINIS FABRIQUES PAR L'ENTREPRISE)	ST6. CODE PRODUIT	ST7. VALEUR DES STOCKS au : _____ (date de début de l'exercice)	ST8. VALEUR DES STOCKS au : _____ (date de fin de l'exercice)
1. _____	_____	_____	_____
2. _____	_____	_____	_____
3. _____	_____	_____	_____
4. _____	_____	_____	_____
5. _____	_____	_____	_____
6. _____	_____	_____	_____

MODULE TAXES INDIRECTES ET SUBVENTIONS (TS)	EN 1000 FMG
TS1. SI les TAXES INDIRECTES sont réglées AU FORFAIT : Montant total	_____
SI TAXES NON FORFAITAIRES	
TS2. Montant total des taxes indirectes facturées aux clients (taxes affectant les produits : TVA, TST, MTVA, TUT) déduction faite de la TVA remboursée sur les achats	_____
TS3. Montant total des taxes indirectes payées par l'entreprise (Droits d'accise, patente ou taxe professionnelle...)	_____
TS4. SUBVENTIONS reçues (liées à la production)	_____

Les taxes indirectes englobent TOUTES les taxes qui sont liées à la production ou à la vente du produit ou des services et qui font partie des coûts de production. Elles ne comprennent pas les droits de Douane et/ou taxes à l'importation qui entrent dans les coûts des matières.

MOBILE CONCURRENCE (C) à remplir par le chef d'entreprise	
Concurrence sur le marché intérieur	
<p>C1. Sur le marché intérieur malgache, avez-vous des concurrents, qu'ils produisent à Madagascar ou à l'étranger?</p> <p>1. Oui <input type="checkbox"/></p> <p>2. Non <input type="checkbox"/> → Passer à la question C8</p>	<p>C11. Les produits de ces concurrents à l'exportation sont-ils principalement fabriqués à Madagascar ou à l'étranger?</p> <p>1. A Madagascar seulement <input type="checkbox"/></p> <p>2. En majorité à Madagascar <input type="checkbox"/></p> <p>3. En majorité à l'étranger <input type="checkbox"/></p> <p>4. A l'étranger seulement <input type="checkbox"/></p> <p style="text-align: right;">→ Passer à la question C13</p>
<p>C2. Parmi les produits fabriqués (énumérés dans le module ventes), veuillez indiquer les trois principaux produits concurrencés, en commençant par celui où la concurrence sur le marché intérieur malgache est la plus forte</p> <p>1: _____</p> <p>2: _____</p> <p>3: _____</p>	<p>C12. Quelle est la taille de vos principaux concurrents à l'exportation qui produisent à Madagascar?</p> <p>1. Entreprises formelles de petite taille (moins de 5 salariés) <input type="checkbox"/></p> <p>2. Entreprises de taille moyenne (de 5 à 100 salariés) <input type="checkbox"/></p> <p>3. Entreprises de grande taille (plus de 100 salariés) <input type="checkbox"/></p> <p style="text-align: right;">→ Passer à la question C14</p>
<p>C3. Les produits de ces concurrents sur le marché intérieur sont-ils principalement fabriqués à Madagascar ou à l'étranger?</p> <p>1. A Madagascar seulement <input type="checkbox"/></p> <p>2. En majorité à Madagascar <input type="checkbox"/></p> <p>3. En majorité à l'étranger <input type="checkbox"/></p> <p>4. A l'étranger seulement <input type="checkbox"/> → Passer à la question C5</p>	<p>C13. Les principaux produits étrangers qui vous concurrencent à l'exportation proviennent de quels pays?</p> <p>Pays 1: _____</p> <p>Pays 2: _____</p> <p>Pays 3: _____</p>
<p>C4. Quelle est la taille de vos principaux concurrents sur le marché intérieur malgache qui produisent à Madagascar?</p> <p>1. Entreprises informelles <input type="checkbox"/></p> <p>2. Entreprises formelles de petite taille (moins de 5 salariés) <input type="checkbox"/></p> <p>3. Entreprises de taille moyenne (de 5 à 100 salariés) <input type="checkbox"/></p> <p>4. Entreprises de grande taille (plus de 100 salariés) <input type="checkbox"/></p>	<p>C14. Quels sont les trois premiers facteurs qui vous défavorisent vis-à-vis de vos concurrents à l'exportation ?</p> <p>1: _____</p> <p>2: _____</p> <p>3: _____</p>
<p>C5. Les principaux produits étrangers qui vous concurrencent sur le marché intérieur malgache proviennent de quels pays?</p> <p>Pays 1: _____</p> <p>Pays 2: _____</p> <p>Pays 3: _____</p>	<p>C15. Les facteurs suivants constituent-ils pour vous des contraintes majeures pour l'exportation de vos produits?</p> <p>a. Barrière douanière (protection des marchés) 1.Oui 2.Non <input type="checkbox"/></p> <p>b. Eloignement des marchés mondiaux 1.Oui 2.Non <input type="checkbox"/></p> <p>c. Normes internationales trop strictes 1.Oui 2.Non <input type="checkbox"/></p> <p>d. démarches administratives trop compliquées 1.Oui 2.Non <input type="checkbox"/></p> <p>e. absence d'informations sur les marchés potentiels à l'extérieur du pays 1.Oui 2.Non <input type="checkbox"/></p>
<p>C6. Quels sont les trois premiers facteurs qui vous défavorisent vis-à-vis de vos principaux concurrents sur le marché intérieur malgache ? (Veuillez indiquer en toutes lettres, par ordre d'importance)</p> <p>1: _____</p> <p>2: _____</p> <p>3: _____</p>	<p>C16. Comment fixez-vous principalement les prix de vos produits ?</p> <p>1. En suivant les prix fixés par l'Etat <input type="checkbox"/></p> <p>2. En vous alignant sur ceux de vos concurrents <input type="checkbox"/></p> <p>3. En tenant compte des prix des intrants de manière à maintenir une marge fixe <input type="checkbox"/></p> <p>4. en fonction du pouvoir d'achat des consommateurs <input type="checkbox"/></p> <p>5. en suivant les prix fixés par les associations professionnelles <input type="checkbox"/></p>
<p>C7. Sur le marché intérieur malgache, considérez-vous que vos concurrents vous font une concurrence déloyale?</p> <p>1. Oui <input type="checkbox"/></p> <p>2. Non <input type="checkbox"/> → Passer à la question C9</p>	<p>C17. Comment vont évoluer vos prix de vente l'année prochaine?</p> <p>1. Accroissement <input type="checkbox"/> de _____ %</p> <p>2. Stabilité <input type="checkbox"/></p> <p>3. Diminution <input type="checkbox"/> de _____ %</p>
<p>C8. Quels sont les types de concurrence déloyale que vous subissez?</p> <p>1. Non-respect de la législation fiscale <input type="checkbox"/></p> <p>2. Non-respect de la législation douanière <input type="checkbox"/></p> <p>3. Non-respect de la législation du travail <input type="checkbox"/></p> <p>4. Accès privilégié à des marchés importants grâce à des relations personnelles <input type="checkbox"/></p> <p>5. Autre raison _____ <input type="checkbox"/></p>	<p>C18. Quelles sont vos anticipations sur les prix de vente de vos principaux concurrents l'année prochaine?</p> <p>1. Accroissement <input type="checkbox"/> de _____ %</p> <p>2. Stabilité <input type="checkbox"/></p> <p>3. Diminution <input type="checkbox"/> de _____ %</p>
Concurrence à l'exportation	
<p>C9. Exportez-vous certains de vos produits?</p> <p>1. Oui <input type="checkbox"/></p> <p>2. Non <input type="checkbox"/> → Passer à la question C16</p>	<p>C19. Comment fixez-vous principalement les salaires de vos employés et ouvriers ?</p> <p>1. En suivant l'évolution des salaires des fonctionnaires <input type="checkbox"/></p> <p>2. En vous alignant sur les salaires de vos concurrents <input type="checkbox"/></p> <p>3. En tenant compte de votre chiffre d'affaires de manière à maintenir une marge fixe <input type="checkbox"/></p> <p>4. Après concertation avec les employés et les ouvriers <input type="checkbox"/></p> <p>5. en suivant les salaires fixés par les associations professionnelles <input type="checkbox"/></p>
<p>C10. Pour vos principaux produits exportés, avez-vous des concurrents, qu'ils produisent à Madagascar ou à l'étranger?</p> <p>1. Oui <input type="checkbox"/></p> <p>2. Non <input type="checkbox"/> → Passer à la question C15</p>	<p>C20. Avez-vous accordé des hausses de salaires à vos employés et ouvriers cette année ?</p> <p>1. Oui <input type="checkbox"/> → Si oui, de combien (en %) _____ %</p> <p>2. Non <input type="checkbox"/></p>

MODULE CONDITIONS ACTUELLES D'ACTIVITE ET PERSPECTIVES (CP) à remplir par le chef d'entreprise

CP1. Eprouvez-vous des difficultés dans les domaines ci-dessous?

a. Approvisionnement 1. Oui 2. Non

b. Ecoulement de votre production 1. Oui 2. Non

c. Trésorerie 1. Oui 2. Non

d. Recrutement du personnel qualifié 1. Oui 2. Non

e. Délais de paiement de la part de vos clients 1. Oui 2. Non

Si non, pour les délais → **Passer à la question CP3**

CP2. Quel type de clients est principalement concerné par les délais de paiement ?

1. Administrations ou entreprises publiques

2. Entreprises privées

3. Clients individuels

CP3. Comment vous procurez-vous les devises nécessaires aux importations des matières premières ou des équipements?

1. Par l'intermédiaire des banques commerciales

2. En passant par le Marché Interbancaire des Devises

3. En utilisant directement les revenus de vos exportations

4. Autre : _____

5. L'entreprise n'importe pas directement de marchandises, Si elle n'importe pas → **Passer à la question CP7**

CP4. Eprouvez-vous des difficultés pour vous procurer des devises nécessaires aux importations ?

1. Oui

2. Non

CP5. Si vous ne passez pas par le Marché Interbancaire des Devises, quelle en est la raison ?

1. Le volume de devises nécessaires aux importations de l'entreprise reste limité

2. Bénéficie de dérogations spéciales pour importer sans cessions de devises

3. Autre raison _____

CP6. Est-ce que la mise en place du Marché Interbancaire des Devises vous a permis un meilleur accès aux devises ?

1. Oui

2. Non

CP7. Etes-vous satisfaits du fonctionnement de ce Marché Interbancaire des Devises ?

1. Oui

2. Non

Si non, pourquoi _____

CP8. Pour les produits que vous fabriquez, de combien au maximum pourriez-vous actuellement accroître votre production, sans embaucher et avec l'équipement actuel :

en pourcentage _____ %

CP9. Sur le marché intérieur malgache, quelle est l'évolution probable de votre chiffre d'affaires pour l'année prochaine?

1. Accroissement → de _____ %

2. Stabilité

3. Diminution → de _____ %

CP10. Pour les entreprises qui exportent, quelle est l'évolution probable de votre chiffre d'affaires à l'exportation pour l'année prochaine?

1. Accroissement → de _____ %

2. Stabilité

3. Diminution → de _____ %

CP11. Concernant les perspectives de votre entreprise, quelle sera l'évolution de vos investissements l'année prochaine ?

1. Ils vont croître

2. Ils vont stagner

3. Ils vont diminuer

CP12. Quelle est la principale difficulté qui limite l'évolution de votre production?

1. Faiblesse de la demande due à la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs

2. Problèmes liés à l'ancienneté des machines et de l'équipement

3. Insuffisance de personnel qualifié

4. Difficultés pour avoir accès aux devises nécessaires pour importer les matières premières

5. Importance de la concurrence des produits importés

6. Autre raison : _____

CP13. Par rapport à la période précédant les événements de 1991, comment a évolué votre production?

1. Elle a augmenté → de _____ %

2. Elle est restée stable

3. Elle a diminué → de _____ %

CP14. La signature des accords avec les bailleurs de fonds est-elle essentielle pour inciter le développement de vos activités ?

1. Oui

Pourquoi ? _____

2. Non

Pourquoi ? _____

CP15. Le flottement du franc malgache est-il favorable au développement de vos activités ?

1. Oui

Si oui, pourquoi _____

2. Non

Si non, pourquoi _____

CP16. Quelle est votre anticipation sur l'évolution du Franc malgache (taux de change Fmg/FF) pour l'année prochaine ?

1. Il va continuer à augmenter pour atteindre _____

2. Il va se stabiliser à _____

3. Il va diminuer jusqu'à _____

CP17. D'après vous, si le mouvement de libéralisation de l'économie malgache se poursuit,

1. Le secteur industriel malgache est amené à se développer dans les prochaines années

2. La production industrielle restera stagnante compte tenu de son potentiel relativement limité

3. On assistera à une régression du secteur industriel malgache (concurrence des importations)

REMARQUES: _____

MODULE INVESTISSEMENT au cours de l'exercice 1994 (IN)				
(en 1000 FMG)	IN1. Terrains , chantiers et Immeubles	IN2. Machines et matériels de transports	IN3. Autres (mobilier, matériel de bureau...)	IN4. TOTAL
I. Coût d'acquisition de biens neufs ou d'occasion				
II. Coût des travaux de modification et de rénovation des biens de capital				
III. Coût des travaux pour compte propre				
IV. Valeur des ventes de biens de capital				
V. TOTAL VARIATION BRUTE de CAPITAL FIXE (I + II + III - IV)				

FINANCEMENT de l'investissement	par emprunts (Banques, ...)			d. Dons, subventions autres
	a. Sur fonds propres de l'entreprise	b. à moins d'un an	c. à plus d'un an	
IN5. Financement des acquisitions de biens neufs ou d'occasion (en pourcentage : le total devant faire 100%)				

MODULE ACTIFS IMMOBILISES (AC)				
Type d'actifs corporels immobilisés	AC1. Terrains , chantiers et Immeubles	AC2. Machines et matériels de transports	AC3. Autres (mobilier, matériel de bureau...)	AC4. TOTAL
Evaluation au coût de remplacement (en 1000 FMG)				
AC6. Dotations aux amortissements effectuée au cours de l'exercice au titre de la dépréciation des actifs corporels immobilisés				

MODULE FINANCIER (F)		
	En 1000 Fmg	
F1.- Produits financiers		F7. Avez-vous actuellement des difficultés à trouver du crédit pour financer vos investissements productifs? 1. Oui 2. Non 3. N'a pas recours au crédit
F2.- Charges financières dont F2a. Intérêts et charges assimilés F2a1. à Court Terme (moins d'un an) F2a2. à Long Terme (plus d'un an)		
F3.- Impôts sur les bénéfices		
F4.- Bénéfice ou perte		F8. Avez-vous actuellement des difficultés à trouver du crédit pour votre trésorerie? 1. Oui 2. Non 3. N'a pas recours au crédit
F5.- Créances auprès des clients (résultant de ventes ou de prestation de service)		F9. Si vous avez des difficultés à vous financer par le crédit, est-ce parce que : 1. Le crédit est trop cher 2. Les banques vous font confiance mais ne prêtent pas assez 3. Les banques ne font pas assez confiance 4. Autre raison _____
F5a- Créances auprès de l'Etat F5b- Créances auprès des entreprises publiques F5c- Créances auprès de clients privés (entrepreneurs ou particuliers)		
F6.- Montant total des emprunts et des dettes		F10. Comment ont évolué vos difficultés à trouver du crédit ? 1. Elles ont tendance à augmenter 2. Elles ont tendance à diminuer 3. Elles restent les mêmes
F6a - auprès des banques et des établissements de crédit F6a1. à Court Terme (moins d'un an) F6a2. à Long Terme (plus d'un an)		
F6b - Dettes auprès des fournisseurs (sur achats ou prestations de services) F6c - Autres dettes		

MODULE ENTREPRISE DE LA ZONE FRANCHE (ZF)

à remplir, uniquement pour les entreprises de la Zone Franche, par le chef d'entreprise

ZF1. La création de votre entreprise résulte-t-elle

1. d'une délocalisation due à une extension d'une activité exercée dans un pays développé ?
2. d'une délocalisation en supprimant une activité exercée auparavant dans un pays développé ?
3. d'une délocalisation due à une extension d'une activité exercée dans un pays en développement ?
4. d'une délocalisation en supprimant une activité exercée auparavant dans un pays en développement ?
5. de la création d'une nouvelle activité ?

ZF2. L'entreprise est-elle

1. une filiale d'une société mère basée à Madagascar ?
2. entièrement indépendante ?
3. une filiale d'une société mère basée à l'étranger ? de quel pays ? _____

ZF3. Quelles ont été les trois principales raisons du choix de Madagascar comme lieu d'implantation ? (entourez les trois principales réponses)

1. Le faible coût de la main-d'oeuvre
2. Les qualifications de la main-d'oeuvre
3. La possibilité d'exploiter des matières premières locales
4. Les opportunités liées à l'existence de partenaires locaux
5. La possibilité de bénéficier de dispositions (fiscales, financières et sociales) favorables
6. La situation géographique du pays
7. Le potentiel économique du pays
8. Autres (précisez) _____

ZF4. Seriez-vous venu investir à Madagascar même s'il n'y avait pas eu la zone franche ?

1. Oui
2. Non

ZF5. Avez-vous hésité entre plusieurs pays avant de décider d'investir à Madagascar ?

1. Oui
2. Non

→ **Passer à la question ZF7**

ZF6. Avant de décider d'investir à Madagascar, quels ont été les trois autres pays que vous auriez pu choisir comme lieu d'implantation ? (classez par ordre de préférence)

1. _____
2. _____
3. _____

ZF7. Avez-vous rencontré des difficultés lors de l'implantation de votre entreprise à Madagascar ?

1. Oui
2. Non

→ **Passer à la question ZF8**

ZF8. Quelle a été la principale difficulté que vous avez rencontrée lors de l'implantation ?

1. Procédure administrative trop longue et fastidieuse
2. Problème pour embaucher de la main-d'oeuvre qualifiée
3. Identification des partenaires locaux
4. Problème lié au faible développement des infrastructures
5. Autres (précisez) _____

ZF9. A votre avis, quelle est la principale raison pour laquelle les investisseurs étrangers potentiels hésitent à venir à Madagascar ?

1. L'instabilité politique du pays
2. Les dispositions légales et réglementaires ne sont pas suffisamment claires et précises
3. Les dispositions financières et fiscales ne sont pas suffisamment incitatives
4. Le faible développement des infrastructures locales
5. L'éloignement par rapport aux grands marchés mondiaux
6. La lenteur et la complexité des démarches administratives
7. Malgré le faible coût de la main d'oeuvre, l'économie reste insuffisamment compétitive
8. Autres (précisez) _____

ZF10. Sur l'ensemble des investissements que vous avez réalisés au cours de l'année, quels ont été les parts des différents modes de financement ?

1. en devises

- a. apport extérieur _____ %
- b. crédit extérieur _____ %
- c. crédit local _____ %

2. en Franc malgache

- a. apport local _____ %
- b. crédit local _____ %

TOTAL (devises et FMG) 100 %

ZF11. Si vous avez financé une partie de vos investissements grâce à des apports ou crédits extérieurs, ces derniers proviennent principalement de quel pays ?

Pays : _____

REMARQUES:

MODULE RESTITUTION DES RESULTATS DE L'ENQUETE (RES)

Dans le cadre de la réhabilitation de l'appareil statistique national, l'INSTAT a décidé de mettre en place un nouveau dispositif rationalisé, et au service de tous, sur le secteur industriel. Pour une meilleure collaboration entre le secteur public et les opérateurs privés, nous sollicitons votre avis sur le type d'informations, tirées de cette enquête, qui pourraient vous être utiles pour le développement de vos activités.

**Sous quelle forme souhaitez-vous que les résultats de l'enquête vous soient restitués ?
Et quels types d'informations, tirées de cette enquête, pourraient vous être utiles pour le développement de vos activités ?**

.....
.....
.....
.....

Date

Signature du Chef de l'entreprise

FIN DU QUESTIONNAIRE

NOTES ET INSTRUCTIONS POUR LE REMPLISSAGE DU QUESTIONNAIRE

- Le champ de l'enquête étant les entreprises, un seul questionnaire sera rempli **par entreprise** si celle-ci est à établissements multiples. Le remplissage du questionnaire revient ainsi au responsable au niveau du siège social de l'entreprise.
- Les informations collectées dans cette enquête concernent le dernier exercice de l'entreprise, c'est-à-dire l'année calendaire **1994**, ou l'année **1994/1995** si la comptabilité se fait sur une autre période (précisez, dans ce dernier cas, la période correspondante : première page du questionnaire) .
- **Ne pas remplir les parties grisées** du questionnaire (réservées à la codification)
- Pour les questions à choix multiples, **entourer le numéro** correspondant à la réponse choisie
- Pour les cases des chiffres, commencer à droite des cases
exemple : effectifs des salariés : 109 écrire 1 0 9 et non pas 1 0 9
- Pour la ventilation des produits (détails des module Matières Premières (MP), Ventes et Recettes (VR), Stocks (ST)) retenir les six principaux et décrire de façon précise les produits. On pourra se référer à la nomenclature des douanes (Système Harmonisé), au niveau des divisions (quatre premiers chiffres).
- Tenir compte des remarques au niveau de chaque module pour le remplissage du questionnaire
- Les modules Concurrence (C), Conditions actuelles d'activité et Perspectives (CP), Entreprise de la zone franche (ZF) et Restitution des résultats de l'enquête (RES) doivent être remplis par le chef d'entreprise.

Nom de l'enquêteur		Nom du superviseur		Nom de l'opérateur de saisie	

**QUESTIONNAIRE DES OBSERVATOIRES RURAUX
SUR LA VANILLE**

CODE D'IDENTIFICATION			
N° village		N° ménage	
Date de l'enquête : <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>			

Nom de l'enquêteur :	<input type="text"/>
Nom du superviseur :	<input type="text"/>
Nom de l'opérateur de saisie :	<input type="text"/>

MODULE VANILLE (observatoire de la région d'Antalaha)

<p>VA1a. Le ménage cultive-t-il de la vanille ? 1. Oui 2. Non <input checked="" type="radio"/> Pressez à CA</p> <p>VA1b Si oui, savez vous depuis combien d'années ? 1. Oui 2. Non si oui, nombre d'années ou date depuis (date) _____</p>		<p>VA11. Avez-vous une carte professionnelle de préparateur-producteur ? 1. Oui 2. Non</p>										
<p>VA2. Quelle est le nombre de plantations que vous exploitez actuellement ? <input type="text"/></p>		<p>VA12a. Si vous cultivez plus de pieds de vanille qu'il y a cinq ans, quelle est la principale raison de cette extension ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. héritage de plantations 2. extension pour maintenir le revenu monétaire, malgré la baisse de prix aux producteurs 3. culture intéressante par rapport aux autres cultures de rente de la région 4. autre (précisez) _____ 										
<p>VA3. La surface et le nombre de vos plantations de vanille ont-elles variée depuis 5 ans ? 1. Oui, elles ont augmenté 2. Oui, elles ont diminué 3. Non, elles n'ont pas varié <input checked="" type="radio"/> Pressez à VA5</p>		<p>VA12b. Si vous cultivez moins de vanille qu'il y a cinq ans, quelle est la principale raison de cette diminution ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. plantations vendues pour faire face à des besoins monétaires 2. abandon de la culture parce que les prix ne sont plus assez rémunérateurs, orientation vers une autre activité 3. problème de main d'oeuvre 4. problème de sécurité 5. problème de maladies des vanilliers ou d'intempéries (cyclones) 6. autre (précisez) _____ 										
<p>VA4. Combien de plantations exploitez vous il y a 5 ans ? <input type="text"/></p>		<p>VA13. A quoi est consacré principalement l'argent de la vanille ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. A l'achat de riz pendant la soudure 2. Achat des PPN (sel, sucre, bougie, tabac...) 3. A l'investissement des biens de production (outillage, équipement, semences, intrants...) 4. Aux dépenses domestiques (habillement, équipement de la maison, école, cérémonies...) 5. A l'achat de zébus (capitalisation) 6. Autres (préciser) _____ 										
<p>VA5. Quel sorte de tuteur utilisez-vous principalement pour le vanillier ? 1. glycidia 2. pignon d'Inde 3. autre</p>		<p>VA14. Quel est le problème qui met le plus en péril votre exploitation de la vanille ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. manque de main d'oeuvre 2. manque de surface cultivable, pression foncière; 3. épuisement des sols; 4. vieillissement de la plantation 5. maladies des vanilliers 6. intempéries faisant des dégâts (ex. cyclone); 7. le prix d'achat au producteur qui est trop bas 8. difficultés d'écoulement des produits, manque de dossier, unclavement; 9. endettement avec le préparateur-acheteur ou le conditionneur-blocneur. 10. autre (précisez) _____ 										
<p>VA6. Faites-vous le poinçonnage de vos gousses ? 1. Oui 2. Occasionnellement 3. Non</p>												
<p>VA7. Avez-vous des problèmes de vol sur pied ? 1. Oui 2. Non</p>												
<p>VA8a. Préparez-vous vous-même de la vanille (séchage et conditionnement) 1. Oui 2. Non <input checked="" type="radio"/> Pressez à VA12</p>												
<p>VA8b. Si Oui, depuis combien d'années ? <input type="text"/></p>												
<p>VA9. Qu'utilisez-vous comme matériel pour préparer la vanille :</p> <table> <tr> <td>- des claies de séchage</td> <td>1. Oui</td> <td>2. Non</td> </tr> <tr> <td>- des nattes</td> <td>1. Oui</td> <td>2. Non</td> </tr> <tr> <td>- des couvertures</td> <td>1. Oui</td> <td>2. Non</td> </tr> </table>	- des claies de séchage	1. Oui	2. Non	- des nattes	1. Oui	2. Non	- des couvertures	1. Oui	2. Non			
- des claies de séchage	1. Oui	2. Non										
- des nattes	1. Oui	2. Non										
- des couvertures	1. Oui	2. Non										
<p>VA10. Où avez-vous appris les techniques de préparation de la vanille :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. en travaillant pour un préparateur 2. en observant d'autres personnes qui préparent la vanille (famille, voisins) 												

VA15. Selon vous, quel est le principal changement provoqué par la libéralisation de la commercialisation de la vanille ? 1. augmentation des prix au producteur 2. réduction des stocks 3. moins de contrôles, plus de facilités de commercialisation 4. réduction des prélèvements de l'Etat 5. plus de concurrence entre les acheteurs de vanille 6. pas de changement 7. autre	VA17. Si le prix de la vanille augmente, allez-vous augmenter votre production ? 1. Oui, en replantant (remplacement des plants âgés ou nouvelles plantations) 2. Oui, en améliorant l'entretien des plantations et en utilisant des intrants 3. Non
VA16. Selon vous, quel est le principal risque de la libéralisation pour les producteurs ? 1. disparition prochaine du prix officiel d'achat et baisse des prix au producteur 2. augmentation du monopole des conditionneurs 3. baisse de la qualité par absence de contrôle 4. pas de risque 5. autre	VA18a. Faites-vous partie d'une association de producteurs de vanille ? 1. Oui 2. Non VA18b. Si oui, dans quel domaine cette association vous-est-elle utile ? 1. appui technique pour la production (conseils pour soigner les maladies, etc...) 2. approvisionnement en intrants 3. aide à la commercialisation de la vanille (groupement de vente) 4. groupe de pression auprès de l'Institut de la vanille pour représenter les intérêts des producteurs

VA19. Description et production des plantations								
	Superficie	Unité de surface	1. Nombre de plants	2. Age moyen des plants	3. Quantité de vanille verte récoltée en 1995	4. Quantité de vanille verte supérieure à 14	5. Quantité de vanille verte vendue en 1994	6. Surface (are)
Plantation 1								
Plantation 2								
Plantation 3								
Autres plantations								

Prix et commercialisation								
Année	VA20. Vanille verte vendue au prix officiel		VA21. Vanille verte vendue au prix "kororevaka"			VA22. Vanille verte vendue en crédit "fleur"		
	Quantité	A qui ?	Quantité (kg)	Prix par kg	A qui ?	Quantité (kg)	Prix par kg	A qui ?
En 1995								
En 1994 <i>(si le producteur ne se souvient plus des quantités, mettre seulement les prix)</i>								

VA23. Quantité de vanille préparée en 1995 (kg)	Quantité vendue (kg)	Prix de vente unitaire (Fmg/kg)	Destination	Système de vente	Mode de distribution

Code A qui/ Destination : 1. Préparateurs-acheteurs ; 2. Conditionneurs-stockeurs ; 3. Commerçant du village 4. Autres
 Code Système de vente : 1. Crédit en nature ou usure (vaky fleur) ; 2. Vente au prix effectif (kororevaka) ; 3. Vente au prix officiel
 Code Mode de distribution : 1. Transport par le producteur ; 2. Ramassage par le collecteur

VA24. Matériel pour la préparation de la vanille			
Désignation	Nombre	Nombre achetés en 1995	Coût unitaire de remplacement (Fmg)
1- claies de séchage			
2- nattes			
3- sacs en jute			
4- couvertures			
5- cuve de trempage			
6- caisses			

EQUATIONS DU MODELE

EQUATIONS DU MODELE

LE MARCHE DES BIENS

L'offre

$$XPTACT(i) = AD(i) * [\sum(\alpha(i,lc) * L(i,lc)^{-\rho}) + (1 - \sum \alpha(i,lc)) * KF(i)^{-\rho}]^{-(1/\rho)}$$

$$XPT(i) = \sum XPTACT(j) * Outmat(j,i)$$

$$XPT(i) = AT(i) * [\gamma(i) * E(i)^{\rho^2} + (1 - \gamma(i)) * XPD(i)^{\rho^2}]^{(1/\rho^2)}$$

La demande

$$INT(i) = \sum_j (XPTACT(j) * Io(i,j)) \quad Io(i,j) \text{ étant la matrice de Léontief}$$

$$CD(i) ; GD(i) ; ID(i) ; GID(i) ; E(i) \quad (\text{voir plus loin les équations correspondantes})$$

LE COMMERCE EXTERIEUR

a. Les importations

Fonction d'Armington

$$XT(i) = MC(i) + AC(i) * [\delta(i) * MNC(i)^{-\rho^3} + (1 - \delta(i)) * XPD(i)^{-\rho^3}]^{(-1/\rho^3)}$$

$$MNC(i) / XPD(i) = [(PPD(i) / PM(i)) * (\delta / (1 - \delta(i)))]^{(1/(1 + \rho^3))}$$

$$PM(i) = PWM(i) * ER * (1 + Tm(i))$$

La demande en importation complémentaire est calculée à partir des différentes composantes de la demande totale.

$$INTMC(i) = \sum_j (XPTACT(j) * Io(i,j) * Iomc(i,j))$$

$$CDMC(i) = Cmco(i) * CD(i)$$

$$\text{IDMC}(i) = \text{Ivmco}(i) * \text{ID}(i)$$

$$\text{GIDMC}(i) = \text{Ivmco}(i) * \text{GID}(i)$$

Iomc, Cmco et Ivmco étant les parts des importations complémentaires respectivement dans les consommations intermédiaires, la consommation finale et les investissements.

b. Les exportations

Fonction CET

$$\text{XPT}(i) = \text{AT}(i) * [\gamma(i) * \text{E}(i)^{\rho 2} + (1-\gamma(i)) * \text{XPD}(i)^{\rho 2}]^{(1/\rho 2)}$$

$$\text{avec } \text{AT}(i) = \text{AT0}(i) * (\text{E}(i) / \text{E0}(i))^{\eta e} \quad \text{si } \text{E}(i) > \text{E0}(i)$$

$$\text{sinon } \text{AT}(i) = \text{AT0}(i)$$

Offre d'exportation

$$\text{E}(i) / \text{XPD}(i) = [(\text{PE}(i) / \text{PPD}(i)) * ((1-\gamma(i)) / \gamma(i))]^{(1/(1+\rho 2))}$$

Demande d'exportation

$$\text{E}(i) / \text{E0}(i) = (\text{PWEO}(i) / \text{PWE}(i))^{\eta}$$

$$\text{PE}(i) = (1 / (1+\text{Te}(i))) * [(\text{PWE}(i) * \text{ER}) - (\text{PPT}(\text{comm}) * \text{Margx}(i))]$$

LE MARCHE DES FACTEURS

a. Travail

$$\text{KF}(i) / \text{L}(i,lc) = [\alpha(i,lc) / (1-\alpha(i,lc))]^{-\sigma} * [\text{WA}(lc) * \text{Wdist}(i,lc) / \text{RETR}(i)]^{\sigma}$$

$$\text{avec } \sigma = 1 / (1+\rho)$$

indexation des salaires aux prix (équation de Phillips)

$$\text{WA}(lc) = \text{WAO}(lc) * [1 + \theta * (\text{ER}-\text{ER0})/\text{ER0} + \beta * (1/\text{TCHOM}(lc) - 1/\text{TCHOM0}(lc))]$$

Masse salariale pour chaque activité

$$ACTSAL(j) = \sum_{lc} (WA(lc) * Wdist(j,lc) * L(j,lc))$$

Masse salariale attribuée à chaque catégorie de travail

$$LCSAL(lc) = \sum_j (WA(lc) * Wdist(j,lc) * L(j,lc))$$

b. Capital

Niveau effectif du capital

$$KF(i) = K(i) * (M / M0)^{\eta m}$$

$$\text{avec } M = \sum M(i)$$

Revenu du capital (kc)

$$RETK(KC) = \sum_j [(PVA(j) * XPTACT(j) - ACTSAL(j)) * Shrkc(kc,j)]$$

avec $Shrkc(kc,j)$ la part du capital de type kc dans le capital total utilisé par l'activité j

LE COMPTE DE L'ETAT

$$GR = TARIFF + DUTY + PRODTX + DSALETX + DIRTX + TDIR(sq) * YENTF$$

$$TARIFF = \sum_i (Tm(i) * M(i) * PWM(i)) * ER$$

$$DUTY = \sum_i (Te(i) * E(i) * PE(i))$$

$$PRODTX = \sum_j (Tprod(j) * PPTACT(j) * XPTACT(j))$$

$$DSALETX = \sum_i [Dsalrate(i) * (PPD(i) * XPD(i) + PM(i) * M(i))]$$

$$DIRTX = \sum_h (Tdir(h) * Y(h))$$

$$GOVSAV = GR - \sum_i (PC(i) * GD(i)) - TRANSFER("RDM", "Gouvt")$$

LE COMPTE DES ENTREPRISES

Revenu des entreprises

$$YENTF = RETK(kform).$$

Impôts sur les bénéfices:

$$YENTF * Tdir(sqS)$$

Epargne ou besoin de financement

$$ENTFSAV = So + Mps(sqS) * YENTF$$

Mps étant la propension marginale à épargner

Transfert vers les ménages

$$TRANSQSH = YENTF * (1 - Tdir(sqS)) - ENTFSAV - TRANSFERT("RDM", "SQS")$$

LE COMPTE DES MENAGES

Les revenus des ménages

$$Y(h) = \sum lc (LCSAL(lc) * a(lc,h)) \\ + \sum kc (RETK(kc) * b(kc,h)) \\ + TANSQSH * c(h)$$

- $a(lc,h)$ étant la part des rémunérations de la main d'oeuvre de type lc qui revient à la catégorie de ménage h .

- $b(kc,h)$ étant la part des revenus du capital de type kc qui revient à la catégorie de ménage h .

- $c(h)$ étant la part des transferts des SQS qui revient au ménage h .

Transfert vers l'extérieur : TRANHH est exogène.

Epargne des ménages

$$SAVHH(h) = S1(h) + Mps(h) * Y(h)$$

Consommation des ménages selon une fonction de type LES (système linéaire de dépense).

$$PC(i) * CDHH(i,h) = PC(i) * Cleso(i,h) + Cles(i,h) * [Y(h) - SAVHH(h) - TRANHH(h) - Tdir(h)*Y(h) - \sum_j (PC(j) * Cleso(j,h))]$$

Consommation totale des ménages du bien i

$$CD(i) = \sum_h CDHH(i,h)$$

BALANCE DES PAIEMENTS

$$\sum_i (PWM(i) * M(i)) + (1/ER) * \sum_{inst} (TRANSFER("RDM", inst))$$

$$= \sum_i (PWE(i) * E(i)) + FSAV$$

LE COMPTE DU CAPITAL

Epargne totale

$$SAVINGS = TOTHHSAV + GOVSAV + ENTFSAV + FSAV$$

$$\text{avec } TOTHHSAV = \sum_h SAVHH(h)$$

Investissement public en volume

$$GID(i) = Giovol(i) * GOVIVT$$

Investissement public en valeur

$$VGOVIVT = \sum_i (PC(i) * GID(i))$$

Investissement privé

$$PK(j) * DK(j) = Kio(i) * (SAVINGS - TOTDSTK - VGOVIVT)$$

$$\text{avec } PK(j) = \sum_i (PC(i) * Imat(i,j))$$

$$ID(i) = \sum_j (Imat(i,j) * DK(j))$$

LE MECANISME DES PRIX

Prix à la consommation

$$PC(i) = (1 / XT(i)) * [(PPD(i) * XPD(i)) + (PM(i) * M(i))] * (1 + Dsalrate(i)) \\ + (PPT(comm) * Margd(i))$$

Les marges commerciales:

$$MARGXTOT = \sum_i (Margx(i) * E(i))$$

$$MARGMOT = \sum_i (Margd(i) * M(i))$$

$$MARGDTOT = \sum_i (Margd(i) * XPD(i))$$

Prix des biens sortie usine:

$$PPT(i) = (1 / XPT(i)) * [(PPD(i) * XPD(i)) + (PE(i) * E(i))]$$

Prix à la production pour chaque branche:

$$PPTACT(j) = \sum_i [PPT(i) * Outmat(j,i)]$$

$$PVA(j) = [PPTACT(j) * (1 - Tprod(j))] - \sum_i (Io(i,j) * PC(i))$$

Le coût d'opportunité du capital (RETR)

$$RETR(j) = (1 - \sum_{lc} \alpha(j,lc)) * AD(j)^{-\rho} * KF(j)^{(-\rho-1)} * PVA(j) * XPTACT(j)^{(1+\rho)}$$

COMPORTEMENT DE MARK UP DES ENTREPRISES FORMELLES

$$PVA(i) = \mu_{uo}(i) * [\sum_{lc} (WA(lc) * WDIST(i,lc) * L(i,lc)) / XPTACT(i)]$$

$$\text{avec } VA(i) = PVA(i) * XPTACT(i)$$

LISTE DES VARIABLES DU MODELE

Les variables portant sur les produits ont pour indice i ou j
Les variables portant sur les branches ont pour indice iact

*BLOC DES PRIX

PPD(I)	PRIX DE VENTE DOMESTIQUE SORTIE USINE
PM(I)	PRIX DOMESTIQUE DES IMPORTATIONS CAF
PE(I)	PRIX DOMESTIQUE DES EXPORTATIONS FOB
PK(IACT)	PRIX MOYEN DES INVEST PAR SECTEUR
PPT(I)	PRIX MOYEN SORTIE USINE DU PRODUIT I
PPTACT(IACT)	PRIX MOYEN DE PRODUCTION DES BRANCHES
PC(I)	PRIX DES BIENS COMPOSITES - PRIX CONSOMMATION
PVA(IACT)	PRIX DE LA VALEUR AJOUTEE PAR SECTEUR
PWM(I)	PRIX MONDIAL DES IMPORTATIONS
PWE(I)	PRIX MONDIAL DES EXPORTATIONS
TM(I)	TARIFS DOUANIERS
ER	TAUX DE CHANGE REEL (EN MILLIERS DE FMG PAR \$)
PINDEX	INDICE GENERAL DES PRIX

*BLOC DE PRODUCTION

XT(I)	OFFRE DES BIENS COMPOSITES SUR LE MARCHE LOCAL
XPT(I)	PRODUCTION DOMESTIQUE PAR PRODUIT
XPD(I)	VENTES DOMESTIQUES DE BIENS LOCAUX EN VOLUME
XPTACT(IACT)	PRODUCTION DOMESTIQUE DES BRANCHES
E(I)	EXPORTATION EN VOLUME
M(I)	IMPORTATION EN VOLUME
MC(I)	VOLUME DES IMPORTS COMPLEMENTAIRES
MNC(I)	VOLUME IMPORT. SUBSTITUABLES (NON COMPLEMENT.)

* BLOC DES FACTEURS

K(IACT)	STOCK DE CAPITAL PAR SECTEUR
KF(IACT)	NIVEAU EFFECTIF DU CAPITAL PAR SECTEUR
UO(IACT)	TX UTILISATION DU CAPITAL
WA(LC)	TAUX DE SALAIRE MOYEN PAR CAT DE MAIN D'OEUVRE
RETR(IACT)	RENDEMENT DU CAPITAL PAR BRANCHE
LS(LC)	OFFRE DE TRAVAIL PAR CATEGORIE DE MAIN D'OEUVRE
L(IACT,LC)	DEMANDE TRAVAIL PAR SECTEUR ET CATEG. MAIN D'OEUVRE
CHOM(LC)	NOMBRE DE CHOMEURS

*BLOC DE DEMANDE

INT(I)	VOLUME DES CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES
INTMC(I)	IMPORT COMPLEM. DANS CONSO. INTERMEDIAIRE
MARGXTOT	MARGES COMMERCIALES SUR L'EXPORTATION
MARGMTOT	MARGES COMMERCIALES SUR L'IMPORTATION
MARGDTOT	MARGES COMMERCIALES SUR LES VENTES DOMESTIQUES
DST(I)	VARIATION DE STOCK PAR SECTEUR
CD(I)	VOLUME CONSOMMATION FINALE DES MENAGES
CDMC(I)	IMPORT COMPLEMENTAIRE DANS CONSOMMATION
CDHH(I,H)	CONSOMMATION FINALE PRIVEE PAR MENAGE H
TRANHH(H)	TRANSFERTS DES MENAGES VERS AUTRES INSTITUTIONS
YGDP	PRODUIT INTERIEUR BRUT
ACTSAL(IACT)	TOTAL DES SALAIRES PAR ACTIVITE
RETK(KC)	REVENUS DU CAPITAL PAR TYPE DE CAPITAL
LCSAL(LC)	TOTAL DES SALAIRES PAR CATEGORIE DE TRAVAIL
Y(H)	REVENU PAR MENAGE
YENTF	REVENU DE L'ENTREPRISE FORMELLE SQS

*BLOC INVESTISSEMENT EPARGNE

SAVHH(H)	EPARGNE PAR MENAGE
ENTFSAV	EPARGNE DES ENTREPRISES FORMELLES
TOTHSAV	EPARGNE TOTALE DES MENAGES
GR	RECETTES DE L'ETAT
GOVSAV	EPARGNES PUBLIQUES
GDTOT	VOLUME DE LA CONSOMMATION TOTALE DE L'ETAT
GD(I)	VOLUME DE LA CONSOMMATION DE L'ETAT EN BIEN I
TARIFF	RECETTES DOUANIERES (DROITS ET TAXES A L'IMPORTATION)
PRODTX	RECETTES DE LA TAXE INDIRECTE SUR PRODUCTION
DUTY	RECETTES DE LA TAXE A L'EXPORTATION
DSALETX	RECETTES DE TAXES SUR LES VENTES DOMESTIQUES
DIRTX	RECETTES DE L'IMPOT DIRECT SUR LE REVENU DES MENAGE
SAVINGS	EPARGNES TOTALES
TOTDSTK	VARIATION TOTALE DES STOCKS EN VALEUR
GOVIVT	INVESTISSEMENT PUBLICQUE TOTALE EN VOLUME
VGOVIVT	VALEUR DE L'INVESTISSEMENT DU GOUVERNEMENT
VGDTOT	VALEUR DES DEPENSES COURANTES DU GOUVERNEMENT
DK(IACT)	VOLUME DE L'INVEST PAR SECTEUR DE DESTINATION
GID(I)	DEMANDE D'INVESTISSEMENT EN VOLUME DE L'ETAT
DKTOT	INVESTISSEMENT TOTAL PRIVE EN VOLUME
ID(I)	VOLUME DEMANDE FINALE POUR INVESTISSEMENT PRIVE
FSAV	EPARGNES EXTERIEURES (EN FMG)
GIDMC(I)	IMPORT COMPLEMENTAIRE DANS INVEST. PUBLIC EN VOLUME
IDMC(I)	IMPORT COMPLEMENTAIRE DANS INVEST. PRIVE EN VOLUME

MATRICE DE COMPTABILITE SOCIÁLE (suite)

	FACTEURS						MÉNAGES					GOUVT.	CAPITAL	RDM	TOTAL		
	TRAVF	TRAVNF	KINF	KFORM	TERRE	ssctot	URBF	URBINF	RURAUX	SOS	ssctot						
ACTIVITES	AQRR															380 453	
	AGRR															140 045	
	ELEV															272 059	
	PETR															47 475	
	INDAI															367 536	
	INDAF															145 984	
	INDTI															11 952	
	INDTF															57 310	
	INDZF															30 000	
	INDMI															21 411	
	INDMF															145 235	
	BTP															96 314	
	SVM															381 477	
	SYMF															155 706	
	COMM															358 739	
ssctot																2 624 955	
BIENS	AQRR						14 635	45 210	200 730		260 575	560	-347	3 318		461 782	
	AGRR						6 958	11 728	59 493		78 177	67	7 123	139 257		273 318	
	ELEV						5 527	14 698	71 888		92 113	100	1 082	13 482		315 237	
	PETR						7 639	3 563	2 851		14 253	3 094	3 413	2 911		123 111	
	ALIM						187 623	86 061	277 968		551 672	1 505	9 838	16 330		642 473	
	TEXT						35 062	13 142	44 301		92 505	15	2 027	9 482		126 109	
	TZF						0	0	0		0	0	0	30 000		30 000	
	MMAN						50 678	15 923	43 568		110 169	14 166	59 969	9 487		394 022	
	BTP						7 109	1 303	736		9 148	1 069	75 159	0		88 309	
	SVM						125 577	40 443	114 004		290 024	24 855	0	28 900		617 797	
	COMM						0	0	0		0	0	0	0		0	
ssctot							441 008	232 069	815 559		1 488 636	46 031	158 294	253 167		3 072 228	
FACTEURS	TRAVF											120 047				287 903	
	TRAVNF															798 040	
	KINF															199 010	
	KFORM															240 327	
	TERRE															87 234	
ssctot												120 047				1 610 514	
INSTITUT.	URBF	287 903	31 642	29 950	0	0	349 695			143 921	143 921	0		0		493 618	
	URBINF	0	191 049	45 822	0	0	236 871			0	0	0		0		236 871	
	RURAUX	0	573 149	123 238	0	87 234	783 621		35 980	35 980	0			0		819 601	
	SOS	0	0	0	240 327	0	240 327		0	0	0			0		240 327	
ssctot		287 903	798 040	199 010	240 327	87 234	1 610 514		0	0	0	179 901	179 901	0	0	1 790 415	
GOUVT									12 000	1 802	2 500	11 106				198 250	
CAPITAL									40 808	3 000	1 542	-21 020	24 130	30 064	104 100	158 294	
RDM									0	0	0	70 338	70 338	2 108		357 267	
TOTAL		287 903	798 040	199 010	240 327	87 234	1 610 514		493 618	236 871	819 601	240 327	1 790 415	198 250	158 294	357 267	9 811 934

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

AITKEN, N.D. (1973) : "The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis", *The American Economic Review*, vol.63, n°5.

ANTILLE, G., BACCHETTA, M., CARLEVARO, F., MARANON, C., MULLER, T. et SCHMITT, N. (1991) : "Effets d'équilibre général de l'intégration de la Suisse à l'Europe", *Cahiers du département d'économétrie*, n°91.06, Université de Genève.

ARROW, K. (1962) : "The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*, 29, pp. 155-173.

ASHOFF, G. (1988) : "Economic and Industrial Development Options for Small Third World Economies. A contribution to the Debate on Development Theory", *Occasional Papers of the German Development Institute (GDI)*, n°91.

ATTIYAS, I., DUTZ, M. and FRISCHTAK, C. (1992) : Fundamental issues and policy approaches in industrial restructuring, *Industrial and Energy Department Working Paper*, The World Bank.

AUTY, R.M. (1994) : "Industrialization Policy Reform in Six Large Newly Industrializing Countries : The Resource Curse Thesis", *World Development*, Vol.22, n°1, pp.11-26.

BAHMANI-OSKOOEE M. and LTAIFA N. (1992) : "Effects of exchange rate risk on exports: crosscountry analysis", *World Development*, Vol.20, n°8, pp.1173-1181.

BALASSA, B. (1977) : "A 'Stages' Approach to Comparative Advantage", *World Bank Staff Working Paper*, n°256, Washington.

BALASSA, B. (1981) : "Adjustment to External Shocks in Developing Countries", *Staff Working Paper*, n°472, World Bank.

BALASSA, B. (1983) : "Outward versus Inward Orientation Once Again", *The World Economy*, vol. 6, n°2, pp. 215-218.

BALASSA, B. (1985) : "Exports, policy choices and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock", *Journal of Development Economics*, 18, pp. 23-36

BALASSA, B. (1988) : "Interest of developing countries in the Uruguay Round", *The World Economy*, 11, pp. 39-54.

BALASSA, B. (1989) : "Outward Orientation" in CHENERY, H. and T.N. SRINIVASAN, ed. *Handbook of Development Economics*, vol. II.

- BALASSA, B. (1990) : "Incentive Policies and Export Performance in Sub-Saharan Africa", *World Development*, 18, pp. 383-391.
- BALASSA, B., BARSONY, A. et RICHARDS, A. (1981) : *Les effets exercés sur la balance des paiements par des chocs extérieurs et les mesures prises pour y répondre*, Paris, Centre de Recherche de l'OCDE.
- Banque mondiale (1991) : *Price Prospects for Major Primary Commodities, 1990-2005*, Volume II.
- Banque Mondiale (1993a) : *The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*. A World Bank Policy Research Report, Oxford University Press.
- Banque Mondiale (1993b) : *Madagascar : Note de Stratégie Economique*, mimeo.
- Banque Mondiale (1994a) : *L'ajustement en Afrique : Réformes, résultats et chemin à parcourir*, Oxford University Press, Banque Mondiale.
- Banque Mondiale (1994b) : "Madagascar. Nouveaux horizons : Stratégie pour une croissance tirée par les exportations du secteur privé", Rapport du Bureau régional Afrique et de la Société Financière Internationale.
- Banque Mondiale (1995) : "Mauritius, Country Economic Memorandum : Sharpening the Competitive Edge", Avril 1995.
- BARBIER J.P. et VERON J.B. (1991) : *Les zones franches industrielles d'exportation (Haïti, Maurice, Sénégal, Tunisie)*, Karthala.
- BARBIER, J.P. (1995) : "Les entreprises subsahariennes dans la compétition internationale" in *Entreprises et entrepreneurs africains*, sous la direction de S. ELLIS et Y. FAURE.
- BENASSY, A. (1993) : "Comment se fixent les taux de change? Un bilan", *Economie et Prévision*, n°107, 1993-1.
- BENJAMIN, N. C. (1992) : "What happens to investment under structural adjustment : results from a simulation model", *World Development*, Vol. 20, n°9, pp. 1335-1344.
- BERTHELEMY J.C. et MORISSON C. (1991) : "Pénurie de devises et crise de l'agriculture commerciale en Afrique Subsaharienne", *Economie et Prévision*, n°97 1991-1.
- BERTHELEMY, J.C. and BOURGUIGNON, F. (1996) : *Growth and Crisis in Côte d'Ivoire*, World Bank, Comparative Macroeconomic Studies.
- BEVAN, D., COLLIER, P., et GUNNING, J. (1993) : "La politique économique face aux chocs extérieurs", *Revue d'Economie du Développement*, n°1, pp. 5-22.
- BHAGWATI, J. (1958) : "Immiserizing Growth : A Geometric Note", *Review of Economic Studies*, vol.25, n°3.

BHAGWATI, J. (1971) : "The generalized Theory of Distortions and Welfare" in J. BHAGWATI et al., eds., *Trade Balance of Payments and Growth*. Amsterdam : North-Holland.

BHAGWATI, J. (1982) : "Directly-Unproductive, Profit-Seeking (DUP) Activities", *Journal of Political Economy*, 90, pp. 988-1002.

BHAGWATI, J. (1988a) : "Export-Promoting Trade Strategy : Issues and Evidence". *World Bank Research Observer*, 3, pp. 27-57.

BHAGWATI, J. (1988b) : *Protectionism*, Cambridge-Massachusetts, MIT Press.

BHAGWATI, J. and SRINIVASAN, T.N. (1973) : "The General Equilibrium Theory of Effective Protection and Ressource Allocation", *Journal of International Economics*, n°3, pp. 259-281.

BLARDONE, G. (1992) : *Stratégies de développement et ajustements structurels. Etude de l'appui suisse au programme d'ajustement structurel de deux de ses partenaires africains : Madagascar et Tanzanie*, mimeo, Institut Universitaire d'Etudes et du Développement (IUED).

BLAREL, B. et AUBE, T. (1991) : "Le secteur de la vanille. Analyse des problèmes et recommandations", *Revue sectorielle de l'agriculture*, mimeo, Banque Mondiale, décembre 1991.

BLEJER, M.I. and KHAN, M.S. (1984) : "Government Policy and Private Investment in Developing Countries", *IMF Staff Papers*, vol.31, n°2, pp.379-403.

BLISS, C. (1989) : "Trade and Development" in *Handbooks of Development Economics*, Volume II, Edited by H. CHENERY and T.N. SRINIVASAN.

BORENSZTEIN, E. and GHOSH, A.R. (1989) : "Foreign Borrowing and Export Promotion Policies", *IMF Staff Papers*, vol.36, n°4, décembre, pp. 904-933.

BORENSZTEIN, E., GREGORIO, J. and LEE, J.W. (1994) : "How does foreign direct investment affect economic growth", *IMF Working Paper*, sept 1994.

BOUSSEMART, B. et RABIER, J.C (1988) : "Ariane, la navette et le laser" in *Les Tiers Nations en Mal d'Industrie*, sous la direction de J. DE BANDT et P. HUGON, Cenea, Economica.

BRADFORD, C.I. (1993) : *De la croissance poussée par les échanges aux échanges poussés par la croissance : réévaluer l'expérience de développement des pays de l'Asie de l'Est*. Centre de Développement de l'OCDE, Paris.

BRECHER, R. and DIAZ-ALEJANDRO (1977) : "Tariffs, foreign capital and immiserizing growth", *Journal of International Economics*, n°7, pp. 317-322.

BUFFIE, E.F. (1993) : "Direct foreign investment, crowding out, and underemployment in the dualistic economy", *Oxford Economic Papers*, Vol. 45, pp. 639-667.

- BUFFIE, E.F. (1993) : "Quotas v. Devaluation in the Small Open Economy", *Economica*, 60, pp. 433-441.
- CANTWELL, J. (1991) : "Foreign Multinationals and Industrial Development in Africa" in *Multinational Enterprises in Less Developed Countries*, edited by BUCKLEY, P.J. and CLEGG, J., Macmillan Academic and Professional Ltd, London.
- CARDOSO, E.A., and DORNBUSCH, R. (1989) : "Foreign Private Capital Flows" in *Handbook of Development Economics*, Vol. II, Edited by H. CHENERY and T.N. SRINIVASAN.
- CERDI (1990) : *Madagascar : Politique économique, commerce extérieur et développement*, sous la direction de GUILLAUMONT P. et S., Centre d'Etudes et de Recherches sur le Développement International.
- CHAN, S. and MASON, M. (1992) : "Foreign direct investment and host country conditions : looking from the other side now", *International Interactions*, Vol. 17, n°3.
- CHEN, C., CHANG, L. and ZHANG, Y. (1995) : "The role of foreign direct investment in china's post-1978 economic development", *World Development*, Vol. 23, n°4.
- CHEN, T.J. and TANG, D. (1987) : "Comparing technical efficiency between import-substituting and export-oriented foreign firms in a developing country", *Journal of Development Economics*, 26, pp. 277-289.
- CHENERY H.B. , ROBINSON S. and SYRQUIN, M. (1986) : *Industrialization and Growth : a Comparative Study*, World Bank, Oxford University Press.
- CHENERY, H.B. (1986) : "Growth and transformation" in *Industrialization and growth : A comparative Study*, H.B. CHENERY, S. ROBINSON, and M. SYRQUIN, Eds, Oxford : Oxford University Press, Ch. 2.
- CIRAD (1995) : "Propositions pour une structuration professionnelle de la filière vanille à Madagascar", mimeo, CIRAD-Madagascar, juin 1995.
- CLING, J.P. et SUAREZ, A. (1991) : *Les implantations industrielles françaises dans les nouveaux pays industrialisés*, Centre Français du Commerce extérieur.
- Coalition Mondiale pour l'Afrique (1995) : Les Accords du GATT : Cadre d'analyse et Eléments de Stratégie pour les Pays d'Afrique Subsaharienne, mimeo, document CMA.
- COCKBURN, J. (1994) : "Modèles calculables d'équilibre général avec économies d'échelle et concurrence imparfaite, modifications par rapport à un MCEG conventionnel", Groupe de Recherche en Politique Economique (GREPE), Université de Laval.
- COGNEAU, D. et TAPINOS, G. (1995) : "Libre-échange, répartition du revenu et migrations au Maroc", *Revue d'Economie du Développement*, n°1, mars, pp. 27-52.

COGNEAU, D., RAZAFINDRAKOTO, M., ROUBAUD, F. (1994) : "Le secteur informel urbain et l'ajustement au Cameroun. Faits empiriques et modélisation économique", Document DIAL, n°1994-13/E, Avril, Paris. (Prochainement dans la *Revue d'Economie du Développement*).

COHEN, S. and ZYSMAN, J. (1987) : *Manufacturing Matters : The Myth of Post-Industrial Economy*. New York : Basic Books.

COLIN de VERDIERE, M., GAMET, B., JACQUEMOT, P. et L'HERITEAU, M.F. (1988) : *Mission technique sur le système d'allocation des devises pour les importations à Madagascar*. Ministère de la Coopération, Caisse Centrale de Coopération Economique.

CONOLLY M. and TAYLOR D. (1976) : "Testing the monetary approach to devaluation in developing countries", *Journal of Political Economy*, vol.84, n°4.

CORBO, V. (1985) : "Reforms and macroeconomic adjustment in Chile during 1974-1984", *World Development*, vol. 13, n°8, pp. 893-916.

CORDEN, W.M. (1974) : *Trade Policy and Economic Welfare*. Oxford : Clarendon Press.

CORDEN, W.M. (1975) : "The Costs and Consequences of Protection : A survey of empirical work" in P.B. KENEN, ed., *International Trade and Finance : Frontiers for Research*. London : Cambridge University Press.

CORDEN, W.M. (1977) : *La théorie de la Protection*. Ed. Economica, Paris.

COUSSY, J. (1986) : "Contrainte Extérieure et Politique Economique Extérieure de Madagascar" in *Déséquilibres et Programmes d'Ajustement à Madagascar*, Ministère de la Coopération.

COUSSY, J. (1992) : "Intégration interafricaine et politiques de protection" in *Réformes du Commerce Extérieur et Politiques de Développement*, dirigé par J.M. FONTAINE.

DAVERY, F. (1995) : "Costs of Entry and Exit from Financial Markets and Capital Flows to Developing Countries", *World Development*, Vol.23, n°8, pp. 1375-1385.

DE BANDT, J. (1988) : "Le champ des sirènes" et "Madagascar : le riz et le pouvoir (La dynamique du secteur industriel)" in J. DE BANDT et P.HUGON, *Les Tiers Nations en mal d'industrie*, CERNEA, Economica.

DE BANDT, J. (1995) : "Sur l'échec du modèle industriel subsaharien : les exigences organisationnelles sous-estimées", in *Entreprises et entrepreneurs africains*, sous la direction de S. ELLIS et Y. FAURE.

DE BANDT, J., BOUSSEMART, B. et RABIER, J.C. (1986) : "Désaccumulation et crise dans les activités industrielles de Madagascar" in *Déséquilibres et Programmes d'Ajustement à Madagascar*, Ministère de la Coopération.

- DE MELO, J. (1988) : "The macro-economic effects of foreign aid : Issues and Evidence", in JEPMA, C.J. eds., *North-South Cooperation in Retrospect and Prospect*, London : Routledge.
- De MELO, J. and ROBINSON, S. (1990) : "Productivity and Externalities : Models of export-led growth", *Cahiers du département d'économie politique*, n°90-10, University of Geneva.
- DE MELO, J. and ROLAND-HOLST, D.W. (1991) : "Industrial organisation and trade liberalization : evidence from Korea", *Cahiers du département d'économie politique* n°91-14, University of Geneva, october 1991.
- De MELO, J. and ROLAND-HOLST, D.W. (1994) : "Tariffs and export subsidies when domestic markets are oligopolistic" in J. MERCENIER and T.N. SRINIVASAN, eds., *Applied general equilibrium and economic development*. Ann Arbor : University of Michigan Press.
- de MELO, J., OLARREAGA, M. and TAKACS, W. (1995) : Pricing strategy under eroding monopoly power : The international vanilla market. Mimeo.
- De MELO, J., ROLAND-HOLST, D.W. et HADDAD, M. (1993) : "Fraude et réforme de la fiscalité dans une économie à faible revenu : analyse à travers un modèle CGE appliqué à Madagascar", *Revue d'économie du développement*, 1/1993, pp. 63-89.
- DECALUWE, B. et NSENGIYUMVA, F. (1993) : "Impact des politiques économiques en situation de rationnement de crédits : illustration à l'aide d'un MCEG appliqué au cas du Rwanda", *Revue d'Economie du Développement*, 4/1993, pp. 55-93.
- DECALUWE, B., COCKBURN, J. and ROBICHAUD, V. (1994) : "Fiscal Policy, Balance of Payments Constraints and External Shocks : A regional CGE for the CACEU", Groupe de Recherche en Politique Economique (GREPE), Université de Laval.
- DEREK, B. and INVANOV, M. (1985) : *Discrepancies between imports and exports in OECD foreign trade statistics*, Working Paper n°25, Département of Economics and Statistics, OECD, Paris.
- DERVIS, K., DE MELO, J. and ROBINSON, S. (1982) : *General Equilibrium models for development policy*, A World Bank Research Publication, Cambridge University Press
- DEVARAJAN, S. and RODRIK, D. (1989) : "Trade Liberalization in Developing Countries : Do Imperfect Competition and Scale Economies matter?" *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May, 79, pp. 283-287.
- DEVARAJAN, S. and RODRIK, D. (1991) : "Pro-competitive Effects of Trade Reform : Results from a CGE Model of Cameroon", *European Economic Review*, 35, pp. 1157-1184.
- DIAL, DSCN (1993) : *L'industrie Camerounaise dans la crise, 1984-1992*, novembre 1993.
- DODARO, S. (1991) : "Comparative Advantage, Trade and Growth : Export-Led Growth Revisited", *World Development*, Vol.19, n°9, pp. 1153-1165.

- DOLLAR, D. (1992) : "Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly : evidence from 95 LDCs, 1976-1985", *Economic Development and Cultural Change*, 40 (3), pp. 523-544.
- DOROSH, P. (1992) : "A computable general equilibrium model for Madagascar: Equations and parameters", Cornell University Food and Nutrition Policy Program, Mars.
- DOROSH, P. and BERNIER, R. (1994) : "Madagascar : Staggered Reforms and Limited Success" in SAHN, D.E. : *Adjusting to Policy Failure in African Economies*, Cornell University Press.
- DUNNING, J.H. and CANTWELL, J.A. (1987) : *The World Directory of International Investment and Production Statistics*, London : Macmillan, and New York : New York University Press.
- DURUFLE, G. (1988) : *L'ajustement structurel en Afrique (Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar)*, Editions Karthala.
- EATON, J. and GROSSMAN, G. (1986) : "Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly", *Quarterly Journal of Economics*, 101, pp. 383-406.
- ELLIS, S. et FAURE, Y. (1995) : *Entreprises et entrepreneurs africains*, Editions Karthala et ORSTOM.
- ETHIER, W.J. and MARKUSEN, J.R. (1991) : "Multinational Firms, Technology Diffusion and Trade", *National Bureau of Economic Research Working Paper n°3825*, Cambridge.
- ETIENNE, G. (1994) : "L'Asie du Sud à l'heure des réformes économiques", *Revue d'Economie du Développement*, n°4, décembre, pp. 97-113.
- FEENSTRA, R.C. (1995) : "Estimating The effects of trade policy" in *Handbook of International Economics*, vol. III, Edited by G.GROSSMAN and K. ROGOFF, Amsterdam, North Holland.
- FERNANDEZ, R. and RODRIK, D. (1991) : "Resistance to reform : Status-quo bias in the presence of individual-specific uncertainty", *American Economic Review*, 72, pp. 452-466.
- FERNANDEZ-ARIAS, E. and MONTIEL, P. (1996) : "The Surge in Capital Inflows to Developing Countries : An analytical Overview", *The World Bank Economic Review*, vol. 10, n°1, pp. 51-77.
- FRANKEL, J. (1993), "Is Japan creating a yen bloc in East Asia and the Pacific", in J. FRANKEL and M. KAHLER, eds, *Regionalism and rivalry : Japan and the U.S. in Pacific Asia*. University of Chicago Press.
- GHURA, D. and GRENES, T. (1994) : "Aggregate Trade Response to Economy-Wide Distortions in Sub-Saharan Africa", *Journal of African Economies*, Vol.3, n°3, décembre, pp. 359-386.

- GOLDIN, I., KNUDSEN, O. et BRANDAO, A. (1993) : *La modélisation de la réforme des échanges*, Centre de Développement de l'OCDE.
- GRIFFIN, K. (1970) : "Foreign Capital, domestic savings and economic development", *Bulletin of the Oxford Institute of Economics and Statistics*, Vol. 32, pp. 99–112.
- GROSSMAN, G. and HELPMAN, E. (1991) : *Innovation and Growth : Technological Competition in the Global Economy*. MIT Press, Boston, Massachusetts.
- GUILLAUMONT, P. (1994) : "Politique d'ouverture et croissance économique : les effets de la croissance et de l'instabilité des exportations", *Revue d'Economie du Développement*, n°1, mars, pp. 91–114.
- GUNASEKERA, H.D. and TYERS, R. (1991) : "Imperfect competition and returns to scale in a newly-industrializing economy : A general equilibrium analysis of Korean trade policy", *Journal of Development Economics*, 34, pp. 223–247.
- GUNNING, J.W. and KEYZER, M.A. (1995) : "Applied general Equilibrium models for policy analysis" in BEHRMAN, J. and SRINIVASAN, T.N., ed. : *Handbook of Development Economics*, Volume III.
- HARBERGER, A. (1986) : "Welfare consequences of capital inflows" in CHOKSI, A.C. and PAPAGEORGIOU, D. eds., *Economic liberalization in developing countries*, Oxford : Basil Blackwell.
- HARRIS, R. (1984) : "Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition", *American Economic Review*, 74, pp.1016–1033.
- HARRISON, A. (1990) : "Productivity, imperfect competition and trade liberalization in Côte d'Ivoire", *World Bank Working Paper* WPS 451, july.
- HARRISON, A. (1994) : "Productivity, imperfect competition and trade reform. Theory and Evidence", *Journal of International Economics*, 36, pp. 53–73.
- HARRISON, A. (1995) : "Openness and Growth : a Time-series, cross-country Analysis for Developing Countries", *National Bureau of Economic Research Working Paper* n°5221.
- HART, J.A. (1995) : "Maquiladorization as a Global Process" in CHAN, S., ed., *Foreign Direct Investment in a Changing Global Economy*, Macmillan Press.
- HELPMAN, E. and KRUGMAN, P. (1985) : *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, MIT Press.
- HELPMAN, E. and KRUGMAN, P. (1989) : *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge, MIT Press.
- HIRSCHMAN, A. O. (1977) : "A generalized linkage approach to development with special reference to staples" , *Economic Development and Cultural Change*, 25, supplément, pp. 67–98.

HIRSCHMAN, A.O. (1993) : "L'industrialisation et les multiples insatisfactions qu'elle engendre à l'Ouest, à l'Est et au Sud", *Revue d'économie du développement*, n°1, pp. 109-123.

HORTON, S. and KING, T. (1981) : "Labor productivity : Un tour d'horizon", *World Bank Staff Working Paper* n°497, Washington, The World Bank.

HUANG, D. and SHIRAI, S. (1994) : "Information externalities affecting the dynamic pattern of FDI : the case of China", *IMF Working Paper*, April 1994.

HUGHES, H. and DORRANCE, G.S. (1987) : "Foreign investment in East Asia", in CABLE, V. and PERSAUD, B., eds., *Developing with Foreign Investment*, London : Croom Helm, pp. 44-66.

HUGON, P. (1986) : "Les déterminants sociaux économiques des déséquilibres économiques à Madagascar" in Ministère de la Coopération : *Déséquilibres structurels et programmes d'ajustement à Madagascar*.

HUGON, P. (1988) : "L'écume des flux" in *Les Tiers Nations en Mal d'Industrie*, sous la direction de J. DE BANDT et P. HUGON, Cernea, Economica.

HUGON, P. (1988) : "Madagascar : le riz et le pouvoir" in *Les Tiers Nations en Mal d'Industrie*, sous la direction de J. DE BANDT et P. HUGON, Cernea, Economica.

HUGON, P. (1992) : Marginalisation et intégration en Afrique dans un contexte d'unification européenne, mimeo, Atelier de développement, Commissariat Général au Plan.

HUGON, P. et GERONIMI, V. (1995) : "Instabilités des recettes d'exportation, et changement de trajectoires des économies africaines" in HUGON, P., POURCET, G. et QUIERS-VALETTE, S. : *L'Afrique des incertitudes*, IEDES, Presses Universitaires de France.

JACQUEMOT, P. (1988) : *Politique de change et évolution économique à Madagascar (1981-87)*, Ministère de la Coopération, mars 1988.

JACQUEMOT, P. et ASSIDON, E. (1988) : *Politiques de change et ajustement en Afrique*, Etudes et Documents, Ministère de la Coopération et du Développement.

JANET et GUICQUERO, Y. (1991) : *Situation économique et financière de Madagascar au cours de l'année 1990*, Mission de Coopération et d'Action Culturelle, Ambassade de France à Madagascar.

JANSEN, K. (1995) : "The Macroeconomic Effects of Direct Foreign Investment : The Case of Thailand", *World Development*, Vol. 23, n°2, pp.193-210.

JIN, J.C. (1995) : "Export-Led Growth and the Four Little Dragons", *The journal of International Trade and Economic Development*, 4 (2), pp. 203-215.

JOHANSEN, L. (1960) : *A multi-Sectoral Study of Economic Growth*, Amsterdam : North-Holland.

- JOSEPH, A. (1995) : Le Marché Interbancaire des Devises à Madagascar, Projet MADIO, n°9511/E.
- KALDOR, N. (1966) : *The Causes of the Slow Economic Growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press.
- KEMP, M. (1966) : "The Gain from International Trade and Investment : A Neo-Heckscher-Ohlin Approach", *American Economic Review*, 61, pp. 788-809.
- KHAN, M.S. and REINHARDT, C.M. (1990) : "Private Investment and Economic Growth in Developing Countries", *World Development*, vol.18, n°1, pp.19-27.
- KIMENYI, M.S. (1988) : "International Trade, Immiserizing Growth, and the Prisoner's Dilemma : Evidence from Kenya", *Eastern Africa Economic Review*, vol.4, n°1.
- KRUEGER, A. O. (1974) : "The Political Economy of The Rent-Seeking Society", *American Economic Review*, 64, pp. 291-303.
- KRUEGER, A. O. (1978) : *Foreign Trade Regimes and Economic Development : Liberalization Attempts and Consequences*. Cambridge, Mass. : Ballinger.
- KRUEGER, A. O. (1983) : *Alternative Trade Strategies and Employment, vol.3 : Synthesis and Conclusions*. Chicago, IL : Chicago University Press.
- KRUGMAN, P. (1984) : "Import Protection as Export Promotion" in H. KIERZKOWSKI, ed., *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford University Press.
- KRUGMAN, P. (1995) : "Increasing Returns, Imperfect Competition and the Positive Theory of International Trade" in *Handbooks of International Economics*, Vol. III, edited by GROSSMAN, G. and ROGOFF, K.
- KRUGMAN, P. (1996) : "Domestic Distortions and the Deindustrialization Hypothesis", *NBER Working Paper 5473*, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- KUZNETS, P.W. (1988) : "An East Asian model of Economic Development : Japan, Taiwan and Korea", *Economic Development and Structural Change*, Vol. 36, pp.11-43.
- KWASI FOSU, A. (1990) : "Exports and Economic Growth : The African Case", *World Development*, vol.18, n°6, pp. 831-835.
- LAFAY, G. (1987) : "Avantage comparatif et compétitivité", *Economie et Prospective internationale*, n°29, janvier.
- LAFAY, G. (1988) : "Les indicateurs de spécialisation internationale", mimeo, note du CEPII, janvier 1988.
- LALL, S. (1987) : *Learning to industrialize : The acquisition of technological capacity in India*. Basingstoke and London : Macmillan.

- LALL, S. (1995) : "Structural Adjustment and African Industry", *World Development*, vol.23, n°12, pp. 2019–2031.
- LAUSSEL, D. et MONTET, C. (1989) : *Commerce International en concurrence imparfaite*, Paris, Economica.
- LAWRENCE, R. (1987) : "Closed markets or minds?", *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, pp. 517–554.
- LEENHARDT, B. et HIRSCH, R. (1993) : *Le riz et le problème vivrier malgache*, Caisse Française de Développement, Département des Politiques et des Études.
- LEIPZIGER, D. and THOMAS, V. (1994) : "Roots of East Asia's Success", *Finance and Development*, march 1994.
- LEVINE, R. and RENELT, D. (1992) : "A sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *American Economic Review*, 82 (4), pp. 942–963.
- LEVINSOHN, J. (1993) : "Testing the imports-as-market-discipline hypothesis", *Journal of International Economics*, 35, pp. 1–22.
- LEWIS, S.R. (1989) : Primary Exporting countries, in *Handbooks of Development Economics*, vol.2, Edited by CHENERY, H. and SRINIVASAN, T.N.
- LIM, D. (1982) : "Fiscal Incentives and Direct Foreign Investment in Less Developed Countries", *The Journal of Development Studies*, April 1982.
- LINDER, S. B. (1961) : *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley & Sons inc.,
- LINNEMANN, S. (1972) : *Trade Flows and Geographical Distance, or the Importance of Being Neighbours*, in *Towards Balanced International Growth*, North Holland Publishing Company.
- LUCAS, R.E. (1988) : "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22, pp. 3–42.
- LUCAS, R.E. (1990) : "Why doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?", *American Economic Review*, 80, pp. 92–96.
- LUTZ, M. and SINGER, H.W. (1994) : "The Link Between Increased Trade Openness and the Terms of Trade : An Empirical Investigation", *World Development*, vol.22, n°11, 1697–1709.
- MADIO (1995a) : "L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans l'agglomération d'Antananarivo. Enquête 1–2–3, premiers résultats de la phase 1", Projet MADIO, n°9506/E, juin 1995, 32 p.
- MADIO (1995b) " Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo : performances, insertion, perspectives. Enquête 1–2–3, premiers résultats de la phase 2. ", Projet MADIO, n°9513/E, octobre 1995, 50p.

MADIO (1995c) " La consommation et le rôle du secteur informel dans la satisfaction des besoins des ménages dans l'agglomération d'Antananarivo. Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase 3. ", Projet MADIO, n°9514/E, octobre 1995, 32p.

MADIO (1996a) : "L'état des campagnes malgaches en 1995. Synthèse des résultats d'enquêtes sur les observatoires ruraux", Projet MADIO, Mai 1996, 84 p.

MADIO (1996b) : "L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans l'agglomération d'Antananarivo : premiers résultats de l'Enquête Emploi 1996", juin 1996, 46p.

MARKUSEN, J. R. (1995) : "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n°2, pp 169-189.

MAZUMDAR, D. (1991) : "Import-Substituting Industrialization and Protection of the Small-Scale : The Indian Experience in the Textile Industry", *World Development*, vol.19, n°9, pp.1197-1213.

McMILLAN, S. (1995) : " Foreign direct investment in Ghana and Côte d'Ivoire" in *Foreign Direct Investment in a changing global political economy*, edited by Steve Chan, Macmillan press.

MERCENIER, J. and SRINIVASAN, T.N., eds. (1994) : *Applied general equilibrium and economic development . Present Achievements and Future Trends*. Ann Arbor : University of Michigan Press.

METZEL, J. et STRYKER, J.D. (1994) : *Une stratégie de prix pour les exportations de vanille de Madagascar*. Associates for International Resources and Development, USAID.

MICHAELY, M. (1977) : *Theory of Commercial Policy*. Oxford : Phillip Alan.

MICHALET, C.A., (1983) : *Le défi du développement indépendant*, Ed. Rochevignes, Paris.

MILNER, C. and McKAY, A. (1996) : "Real Exchange Rate Measures of Trade Liberalization : Some Evidence for Mauritius", *Journal of African Economies*, Vol.5, n°1, mars, pp. 69-91.

Ministère de l'industrie et de l'artisanat de Madagascar (1992) : *Régime de zone franche*, Décembre 1992.

MONTALIEU, T. et PLANE, P. (1994) : "Chocs et ajustement de la balance des paiements : la méthode Balassa révisée et appliquée au Sénégal", *Revue d'Economie du Développement*, n°1, mars, pp. 73-90.

MORRISSON, C., LAFAY, J.D. and S. DESSUS (1994) : "The Political Conditions of Adjustment in Africa. 1980-1990" in VAN DER HOEVEN, R. and VAN DER KRAAIJ, F. : *Structural Adjustment and Beyond in Sub-saharan Africa*, Ministry of Foreign Affairs (DGIS), The Hague.

MOUHOUD, E.M. (1989) : "Les stratégies de relocalisation des firmes multinationales", *Revue d'Economie Politique*, vol. 99, n°1, janv-fev.

MOUHOUD, E.M. (1992) : *Changement technique et division internationale du travail*, Economica, Paris.

MSHOMBA, R.E. (1989) : "Price Elasticity of Supply of Tanzania's Major Export Crops", *Eastern Africa Economic Review*, vol.5 n°1.

MYTELKA, L.K. (1995) : "L'industrie du textile et de l'habillement : le modèle coréen en difficulté", *Economie Internationale*, n°61, pp. 131-158.

NARASSIGUIN, P. (1995) : "Croissance tirée par les exportations et politique de change : le cas de l'île Maurice", *Revue d'économie politique*, n°105 (2) mars-avril 1995.

NAUDET, J.D. (1994) : "Une analyse du degré d'ouverture internationale", *Economie Internationale*, la revue du CEPII, n°58.

NISHIMIZU, M. and ROBINSON, S. (1984) : "Trade Policies and Productivity Change in Semi-industrialized Countries", *Journal of Development Economics*, 16 (1-2), pp. 177-206.

Nord Sud Export Consultant (1992) : Dossier Madagascar /1, mimeo.

NURKSE, R. (1959) : *Patterns of Trade and Development*. Stockholm : Almqvist and Wicksell.

OCDE (1991) : *Intégration des pays en développement dans le système commercial international*, OCDE, Paris.

ONUUDI (1995) : *Développement Industriel*, Rapport mondial 1995.

OTANI, I. and VILLANUEVA, D. (1989) : "Theoretical aspects of growth in developing countries : External debt dynamics and the role of human capital", IMF Staff Papers, vol.36, n°2, pp.307-342.

PACK, H. (1988) : "Industrialization and Trade", in CHENERY, H. and SRINIVASAN, T.N., eds, *Handbook of Development Economics*, Vol.1, Amsterdam, North Holland, pp. 333-380.

PACK, H. and WESTPHAL, L. (1986) : "Industrial strategy and technological change : Theory versus reality", *Journal of Development Economics*, 22, pp. 87-128.

PAGE, J. (1994) : "The East Asian Miracle : Building a Basis for Growth", *Finance and Development*, march 1994.

PAGE, S. (1991) : "The Role of Trade in the New NICs", *The Journal of Development Studies*, Vol.27, n°3, pp. 39-60.

PAN-LONG TSAI (1995) : "Foreign direct investment and income inequality : further evidence", *World Development*, Vol.23, n°3.

PATTNAYAK, S. (1992) : "Direct Foreign Investment, State and level of manufacturing growth in Asia and Latin America", *Journal of Political and Military Sociology*, vol. 20.

PEREZ, L.A. and PENICHE, J.P. (1987) : "A summary of the principal findings of the case study on technological behavior of the Mexican steel firm" in J.M. KATZ, ed., *Technology generation in Latin American manufacturing industries*, London : Macmillan Press.

PICKETT, J. and SHAEELDIN, E. (1990) : *Comparative advantage in agriculture in Ghana*, OECD Development Centre, Technical Papers n°31.

Poste d'Expansion Economique (1993) : *Les Entreprises Franches à Madagascar*, Ambassade de France à Tananarive, Mai 1993.

PREBISH, R. (1950) : *The Economic Development of Latin America and Its principal Problems*, New-York : United Nations.

PROSPER, J.G. (1993) : *L'Ile Maurice au sommet de la vague économique francophone*, L'Harmattan.

PRYOR, F. (1990) : *The Political Economy of Poverty, Equity, and Growth : Malawi and Madagascar*, A World Bank Comparative Study, Oxford University Press.

QUIERS-VALETTE, S., GERONIMI, V. et SAINT-ALARY, E. (1995) : "Les investissements directs étrangers : du risque à la "certitude négative?" in HUGON, P., POURCET, G. et QUIERS-VALETTE, S. : *L'Afrique des incertitudes*, IEDES, Presses Universitaires de France.

RABEARIMANANA, G., RAMAMONJISOA, J. et RAKOTO, H. (1994) : *Paysanneries malgaches dans la crise*, sous la direction de J.P. RAISON, Ed. KARTHALA.

RAJOELINA, P. et RAMELET, A. (1989) : *Madagascar, la grande Ile*, Ed. L'Harmattan.

RAMAHATRA, O. (1989) : *Madagascar : une économie en phase d'ajustement*, Ed. L'harmattan.

RAMAHATRA, R., PATTERSON, H. et ANDRIANTSEHENO, B. (1993) : "Evaluation participative de la pauvreté. Rapport de synthèse". mimeo, Banque Mondiale, PASAGE, PNUD, Antananarivo.

RAMILISON, E., RANDRIANARISON, J.G. et ROUBAUD, F. (1996) : "De l'opportunité d'une augmentation des salaires du secteur privé formel en 1996, éléments de réflexion", Projet MADIO, document n°9643/E, Août 1996, 23 pp.

RANDRIANARISON, J.G. (1995) : "L'évolution du secteur moderne 1991-1994 : essai de cadrage à partir des enquêtes de conjoncture du Ministère de l'Economie et du Plan", Projet MADIO, n°9505/E, Antananarivo, 16 p.

RAVELOSOA, R. et ROUBAUD, F. (1996) : "Dynamique de la consommation des ménages de l'agglomération d'Antananarivo sur longue période : 1960-1995", Projet MADIO, n°9602/E, Antananarivo, 26 p.

RAZAFINDRAKOTO, M. (1992) : "Les perspectives d'une intégration régionale en Afrique Australe. Analyse comparative des structures des PIB et des échanges" , DIAL, n°1992-04/E, Paris.

RAZAFINDRAKOTO, M. (1993) : "Une matrice de comptabilité sociale pour Madagascar", Document DIAL n°1993-06/E, Août, Paris.

RAZAFINDRAKOTO, M. (1994) : "L'évolution du secteur industriel moderne 1990-1994 : essai de cadrage à partir de l'enquête de conjoncture de l'INSTAT/BDE", Projet MADIO, n°9403/E, Antananarivo, 14 p.

RAZAFINDRAKOTO, M. (1994) : Etat des statistiques du commerce extérieur et de la balance des paiements à Madagascar. Diagnostics et propositions, Projet MADIO, Document Technique n°9406/DT Antananarivo.

RAZAFINDRAKOTO, M. et ROUBAUD, F. (1996) : " Ce qu'attendent les tananariviens de la réforme de l'Etat et de l'Economie", *Politique Africaine*, n°61.

REIFFERS, J.L. (1990) : "Echange et Spécialisation Internationale" in X. GREFFE, J. MAIRESSE et J.L. REIFFERS Ed., *Encyclopédie Economique*, Economica.

ROBERTS, M.J. and TYBOUT, J.R. (1991) : "Size Rationalization and trade exposure in developing countries", *World Bank Working Papers*, 594, February.

ROBINSON, J. (1973) : "The Need for a Reconsideration of the Theory of International Trade", *Collected Economic Papers*, Vol.4, Oxford.

RODRIK, D. (1988a) : "Imperfect Competition, Scale Economies, and Trade Policy in Developing Countries" in BADWIN, R.F. ed., *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*. Chicago and London : The University of Chicago Press, pp. 109-143.

RODRIK, D. (1988b) : "Closing the Technology Gap : Does Trade Liberalization Really Help?" *National Bureau of Economic Research Working Paper* n°2654, Cambridge.

RODRIK, D. (1992a) : "The Limits of Trade Policy Reform in Developing Countries", *Journal of Economic Perspectives*, 6 (1), pp. 87-105.

RODRIK, D. (1992b) : "Conceptual Issues in the Design of Trade Policy for Industrialization", *World Development*, Vol.20, n°3, pp. 309-320.

RODRIK, D. (1992c) : "The rush to free trade in the developing world : Why so late? Why now? Will it last?", *NBER Working Paper* n°3947.

RODRIK, D. (1995a) : "Trade Strategy, Investment and Exports : Another Look at East Asia", *National Bureau of Economic Research Working Paper* n°5339, Cambridge.

RODRIK, D. (1995b) : "Trade and Industrial Policy Reform" in BEHRMAN, J. and SRINIVASAN, T.N., ed. : *Handbook of Development Economics*, Volume III.

- ROMER, P. (1986) : "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, n°94, pp. 1002-1037.
- ROMER, P. (1990) , "Endogenous technological change", *Journal of Political Economy*, n°98, pp.71-102.
- ROSENSTEIN-RODAN, P. (1961) : "Notes on the Theory of the "Big Push"", in ELLIS, H.S. and WALLICH, H.C., eds., *Economic Development for Latin America*. New York.
- ROUBAUD, F. (1995) : " L'emploi et les conditions d'activité de la population malgache en 1993/1994 ", MADIO, n°9501/E, Antananarivo, mars 1995, 25p.
- ROUBAUD, F. (1996) : "La politique d'éducation au coeur de l'ajustement à Madagascar : que veulent les tananariviens?", Projet MADIO, n°9634/E, Antananarivo, 26 p.
- ROZANSKI, J. and YEATS, A. (1994) : "On the (in)accuracy of economic observations : An assessment of trends in the reliability of international trade statistics", *Journal of Development Economics*, 44, pp. 103-130.
- RUTHERFORD, T.E., RUTSTROM, E.E. et TARR, D. (1994) : " L'accord de libre-échange entre le Maroc et la CEE : une évaluation quantitative", *Revue d'Economie du Développement*, n°2, juin, pp. 97-133.
- SACHS, J.D. (1985) : "External debt and macroeconomic performance in Latin America and Asia", *Brookings Papers on Economic Activity*, n°2.
- SACHS, J.D. (1989) : "Social conflict and populist policies in Latin America", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, n°2897.
- SADOULET, E., SUBRAMANIAN, S. et DE JANVRY, A. (1993) : "Ajustement à l'augmentation du prix des denrées alimentaires dans le contexte des politiques de stabilisation : utilisation de modèles CEG financiers archétypes pour l'analyse des pays en développement" in GOLDIN, I., KNUDSEN, O. et BRANDAO, A. *La modélisation de la réforme des échanges*, Centre de Développement de l'OCDE.
- SAHAY, R. (1990) : "Trade Policy and Excess Capacity in Developing Countries", *IMF Staff Papers*, vol.37, n°3.
- SAHN, D., DOROSH, P. and YOUNGER, S. (1996) : "Exchange Rate, Fiscal and Agricultural Policies in Africa : Does Adjustment Hurt the Poor", *World Development*, vol.24, n°4, pp. 719-747.
- SAPSFORD, D. and BALASUBRAMANYAM, V.N. (1994) : "The Long-Run Behavior of The Relative Price of Primary Commodities : Statistical Evidence and Policy Implications", *World Development*, Vol.22, n°11, pp. 1737-1745.
- SARKAR, P. (1994) : "North-South Terms of Trade and Growth : A Macroeconomic Framework on Kaldorian Lines", *World Development*, Vol.22, n°11, pp. 1711-1715.

- SCITOVSKY, T. (1985) : "Economic Development in Taiwan and South Korea : 1965–81", *Food Research Institute Studies*, 19, pp. 215–264.
- SEVEN, S. (1992) : "Private investment and macroeconomic adjustment, a survey", *The World Bank Research Observer*, Vol.7, n°1 janvier 1992
- SHOVEN, J.B. and WHALLEY, J. (1984) : "Applied General–Equilibrium Models of Taxation and International Trade : An Introduction and Survey", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXII, september, pp.1007–1051.
- SINGER, H.W. (1950) : "The distribution of gains between investing and borrowing countries", *American Economic Review*, vol.40, pp. 473–485.
- SINGH, A. (1994) : "Openness and the Market Friendly Approach to Development : Learning the Right Lessons from Development Experience", *World Development*, vol.22, n°12, pp. 1811–1823.
- STIGLITZ, J.E. (1986) : "The Wage–Productivity Hypothesis : Its Economic Consequences and Policy Implications for LDCs", *National Bureau of Economic Research Working Paper* n°1976, Cambridge.
- STRYKER, J.D. et SHAW, C. (1995) : *Coûts et avantages de l'élimination des contraintes institutionnelles affectant les exportations non traditionnelles*, AIRD (Associates for International Resources and Development), Cambridge, Massachusetts.
- SVEDBERG, P. (1991) : "The Export Performance of Sub–Saharan Africa", *Economic Development and Cultural Change*, 39, pp. 549–564.
- SYRQUIN, M. and CHENERY, H. (1989) : "Three Decades of Industrialization", *The World Bank Economic Review*, 3 (2), pp. 145–181.
- TAKACS W.E. (1993) : "Libéralisation du commerce au Mali : le jumelage entre achats intérieurs et licences d'importation", *Revue d'Economie du développement* n°3, septembre, pp. 81–101.
- TORVIK, R. (1994) : "Trade policy under a binding foreign exchange constraint", *The Journal of International Trade and Economic Development*, vol. 3, n°1, march.
- VAN DEN BERG, H and SCHMIDT, J.R. (1994) : "Foreign Trade and Economic Growth : time Series evidence from Latin America", *The Journal of International Trade and Economic Development*, 3 (2), pp. 249–268.
- VERNON R. (1966) : "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, 1966.
- VERNON R. (1979) : "The product cycle hypothesis model of international trade : US exports of consumer durables", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol 41, n°4, novembre 1979, pp. 255–258.

WAELEBROECK, J. (1964) : *Intégration Européenne et réalité économique*, Collège de l'Europe, Bruges.

WILLMORE, L. (1995) : "Export Processing Zones in the Dominican Republic : A Comment on Kaplinsky", *World Development*, vol.23, n°3, pp. 529–535.

YAGHMAIAN, B. (1994) : "An empirical Investigation of Exports, Development, and Growth in Developing Countries : Challenging the Neoclassical Theory of Export–Led Growth", *World Development*, vol.22, n°12, pp. 1977–1995.

YONG, H. (1994) : "Economie néo–institutionnelle et développement. Une analyse synthétique", *Revue d'Economie du Développement*, n°4, décembre, pp. 3–34.

YOUNG, A. (1991) : "Learning by doing and the Dynamic Effects of International Trade", *Quarterly Journal of Economics*, 106, pp. 369–406.

YOUNG, A. (1994) : "Lessons from the East Asian NICS : A contrarian view", *European Economic Review*, 38, pp. 964–973.

ZHANG L.Y. (1994) : "Location–specific advantages and manufacturing direct foreign investment in South China", *World Development*, Vol. 22, n°1.