

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
PARTIE I : APPROCHE THEORIQUE.....	2
CHAPITRE I : LA THEORIE DES ECHANGES INTERNATIONALES..... 3	
Section 1 : LE MODELE RICARDIEN DES ECHANGES INTERNATIONAUX	3
I. D'Adam Smith à Ricardo : Des avantages absolus aux avantages comparatifs.....	3
I.1. L'avantage absolu.....	3
I.2. Les avantages comparatifs.....	4
Section 2 : LES MODELES DES PROPORTIONS DES FACTEURS.....	6
I. Les concepts de base du modèle d'Hecksher-Ohlom.....	6
II.1.L'abondance factorielle.....	7
II.2.Les intensités factorielles.....	8
II. Les vérifications empiriques du modèle H.O.S : le paradoxe de Leontief.....	9
Section 3 : LES NOUVELLES THEORIES DES ECHANGES AVEC L'EXTERIEUR.....	9
I. La technologie : facteur des échanges extérieurs.....	9
II. Echanges entre pays et économies d'échelle.....	10
II.1. Théorie de la concurrence imparfaite.....	11
II.2. Modèle de concurrence monopolistique.....	11
III. Concurrence monopolistique et régionalisme : leurs conséquences sur les échanges entre pays.....	11
IV.Echanges de différenciation.....	12
IV.1. Echanges de différenciation : moteur de commerce intra branche.....	13
IV.2. La thèse de B. Linder.....	13
CHAPITRE II : LES ENTRAVES AUX ECHANGES INTERNATIONAUX..... 16	
Section 1 : LE PROTECTIONNISME.....	16
I. La théorie protectionniste.....	16
I.1. Le protectionnisme des mercantilistes.....	16
I.2. Les thèses protectionnistes des auteurs du XIXème siècle.....	16
I.3. le renouveau des thèses protectionnistes.....	17
II. Les formes du protectionnisme.....	18
II.1. Le tarif douanier.....	18
II.2. Le quota.....	19
II.3. Les nouvelles formes du protectionnisme.....	19
III. Les effets du protectionnisme.....	20
III.1 Les effets bénéfiques.....	20
III.2 Les inconvénients.....	22
Section 2 : LES EXPERIENCES DES PAYS PROTCTIONNISTES.....	26
I. Grande Bretagne et Etats-Unis protègent leurs industries.....	26
I.1.La Grande Bretagne.....	26
I.2.Les Etats-Unis	27
II. Les autres pays protectionnistes.....	28
III. Encore faut-il pratiquer le protectionnisme ?.....	29
PARTIE II : APPROCHE PRATIQUE.....	30
CHAPITRE I : SITUATION DU COMMERCE EXTERIEUR MALGACHE.....	31
Section 1 : EVOLUTION DU COMMERCE EXTERIEUR.....	31

I.	Evolution des échanges en valeur.....	31
1.	Les exportations.....	31
2.	Les importations.....	32
II.	Evolution des échanges en volume.....	34
1.	Les exportations.....	34
2.	Les importations.....	35
3.	Situation commerciale malgache en 2004 et en premier semestre 2005.....	36
III.	Les pays partenaires.....	37
1.	Situation des échanges par groupe de pays.....	37
2.	Les autres pays.....	38
Section 2 : LES PROBLEMES DU COMMERCE MALGACHE.....	39	
1.	Les problèmes administratifs.....	39
2.	Les problèmes de qualité.....	39
3.	Le protectionnisme des pays développés.....	39
4.	Les risques de l'intégration.....	39
Section 3 : LES CONSEQUENCES DE CES PROBLEMES.....	41	
I.	Le déficit de la balance commerciale.....	41
II.	La détérioration du terme de l'échange.....	42
CHAPITRE II : LE COMMERCE EXTERIEUR MALGACHE ET L'INTEGRATION REGIONALE.....	44	
Section 1 : LES DIFFERENTES FORMES D'INTEGRATION REGIONALE.....	44	
1.	La zone d'échanges préférentiels.....	44
2.	La zone de libre échange.....	44
3.	L'Union douanier.....	44
Section 2 : MADAGASCAR-COMMISSION DE L'OCEAN INDIEN.....	45	
1.	Madagascar et l'île Maurice.....	45
2.	Madagascar et les Comores.....	47
3.	Madagascar et Seychelles.....	49
Section 3 : MADAGASCAR ET LE MARCHE COMMUN DE L'AFRIQUE DE L'EST ET DE L'AFRIQUE AUSTRALE.....	52	
1.	Structure des exportations de Madagascar vers le Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe.....	52
2.	Structure des importations de Madagascar vers le Marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique australe.....	55
CHAPITRE III : LA CONTRIBUTION DU COMMERCE EXTERIEUR.....	58	
Section 1 : LES AVANTAGES DE L'INTEGRATION REGIONALE.....	58	
1.	Du point de vue macroéconomique.....	58
2.	Du point de vue microéconomique.....	59
Section 2 : AU NIVEAU DES RECETTES.....	60	
1.	Rôle fiscal.....	60
2.	Analyse.....	61
CHAPITRE IV : RECOMMANDATION.....	62	
CONCLUSION.....	63	
ANNEXES		
BIBLIOGRAPHIE		

INTRODUCTION

Au XVIII^e siècle, le père fondateur de la science économique Adam Smith était déjà conscient de l'intérêt de l'échange. Le commerce international est le moyen d'échanger des biens, des services et des capitaux entre les pays. Les pays s'échangent entre eux pour deux raisons : la première raison, parce que les pays sont différents, la seconde raison est la recherche des économies d'échelles. Le libéralisme est la première condition pour atteindre ces résultats.

Depuis XIX^e siècle, le commerce international a connu une évolution importante. Cette évolution a conduit la libéralisation croissante des échanges. En effet, le volume des transactions sur le marché international croît de plus en plus. Le commerce international a apporté une croissance économique spectaculaire pour certains pays comme les Etats – Unis, le Japon et l'Allemagne. Ces pays avaient profité des avantages du commerce international. Ils occupent une part importante du marché mondial. Ils ont des industries puissantes et des produits très compétitifs sur le marché, ceux qui leurs permettent d'augmenter leur part de marché.

Par contre on constate que la part des pays en développement sur le marché mondial reste très marginale et que les barrières commerciales imposées par les pays industrialisés se répercutent aisément sur leurs économies. Alors, ces pays sont confrontés à des multiples obstacles pour commercialiser leurs produits. Leur part de marché est restreint et le prix de leurs produits d'exportation ne cesse de baisser d'année en année. Face à cette situation certains pays en développement sont persuadés de l'importance de la politique de libre échange.

Mais, la volonté d'affronter les marchés mondiaux dépend de chaque pays. La question qui se pose est alors de savoir si le commerce international est bénéfique pour Madagascar ?

Pour mieux répondre à cette question nous allons voir dans un premier temps l'approche théorique du commerce internationale. Dans cette partie nous allons traiter les différentes théories du commerce international, les obstacles au développement du Commerce internationale et les pays protectionnistes. Dans un second temps, nous essayons d'analyser le commerce extérieur Malgache.

PARTIE I : APPROCHE THEORIQUE

La science économique est toujours accompagnée de théories explicatives. Par conséquent, dans cette partie, nous allons traiter des théories explicatives du commerce international.

Chapitre I : LA THEORIE DES ECHANGES INTERNATIONAUX

L'Organisation Mondiale du Commerce souligne que : « *Les échanges ont des caractères internationaux dès qu'il y a franchissement d'une frontière lors d'un déplacement d'un bien ou à l'occasion de la fourniture d'un service¹* ». Les rapports annuels de cette organisation montrent une progression rapide des échanges internationaux. Les progrès techniques et la libéralisation du commerce international en sont les principales causes. Aujourd'hui encore malgré cette progression, les théories économiques d'Adam Smith, de David Ricardo et de Bertil Ohlin concernant les échanges internationaux constituent les théories de base expliquant le commerce international.

Section 1 : LE MODEL RICARDIEN DES ECHANGES INTERNATIONAUX

Après Adam Smith, David Ricardo a montré que tous les pays ont intérêt à participer au commerce international et que le libre-échange est une situation optimale.

I- D'Adam Smith à Ricardo : Des avantages absolus aux avantages comparatifs.

Le principe des avantages comparatifs est une de plus grandes lois de la science économique. Il indique comment et pourquoi les individus, les groupes et les nations peuvent trouver un intérêt mutuel dans les échanges. La compréhension profonde des mécanismes de spécialisations internationales passe de ce fait par l'analyse de ces deux concepts.

I-1 L'avantage absolu

C'est Adam Smith qui est à l'origine du concept d'avantage absolu. Pour lui, le commerce entre deux pays est basé sur ce principe. Le mécanisme de l'avantage absolu est le suivant : « *lorsqu'un pays est plus efficace dans la production d'un premier bien par rapport à celle de son partenaire, mais moins efficace que ce dernier dans la fabrication d'un second bien, alors chaque nation a un avantage absolu dans un des deux produits* »². Donc, ces pays

¹ Cf. Organisation mondial du commerce ; Rapport annuel Statistique du Commerce International, Genève, 2003

² Jean Louis Mucchielli : Principes d'Economie Internationale 1989 p. 04

ont intérêt à se spécialiser dans la production du bien pour lequel ils ont un avantage absolu et à échanger avec leur partenaire. Ce processus de spécialisation permet aux ressources économiques de chaque nation d'être utilisées plus efficacement qu'auparavant et d'augmenter la production des deux biens.

Ainsi, l'échange est générateur de gain, mesuré par cette augmentation de production qui se répartit entre les deux pays. A. Smith a montré que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans le bien pour lequel ils disposent d'un avantage absolu sur son partenaire.

I-1-1 Les limites du modèle d'avantage absolu

Le modèle de Smith présente deux limites principales. D'abord, il ne s'attache qu'aux conditions de l'offre. Smith n'explique pas les déterminants de la répartition du gain entre les partenaires. Si les deux pays gagnent à l'échange, cela ne signifie pas pour autant qu'ils retirent un gain identique. Ensuite, la spécialisation n'est possible que si un pays dispose d'un avantage absolu. En effet, pour échanger, les pays doivent avoir des avantages absolus dans au moins un produit sinon, ils ne peuvent pas participer au commerce international.

C'est pour lever ces limites que Ricardo a développé un modèle en termes d'avantages comparatifs.

I-2 Les avantages comparatifs

Le principe des avantages comparatifs a été établi par David Ricardo au XIX^e siècle. Ce principe est une loi économique fondamentale qui permet d'expliquer la spécialisation internationale des pays. Ce principe repose sur la prise en compte des coûts relatifs de production qui déterminent les gains à l'échange. A la différence du modèle Smithien, tout pays peut désormais participer au commerce international, même s'il dispose d'un avantage absolu dans les deux biens. Le mécanisme des avantages comparatifs est le suivant :

« Un pays A possède un avantage comparatif pour la production du bien 1 par rapport au bien 2 et au pays B, si le coût relatif de 1 par rapport à 2 en A est inférieur à ce même coût relatif en B ³ ».

Dans la formulation initiale de Ricardo, les coûts retenus sont les coûts en travail. Le coût absolu du bien 1 est le besoin unitaire en travail de 1 : nombre d'unités de travail

³ Alain Redslob, Economie Internationale : Fondements et Politiques, 1991 p.24

nécessaire à produire en unité de 1. Le coût relatif de 1 par rapport à 2 est le rapport : besoin unitaire en travail de 1 par rapport au besoin unitaire en travail de 2.

Dans le principe des avantages comparatifs, ce sont les coûts relatifs qui déterminent la spécialisation internationale. Donc, Ricardo a fondé l'origine de l'échange internationale sur des différences relatives de productivité.

Illustration de la notion d'avantages comparatifs⁴

Quantités produites par un ouvrier pendant une année de travail (homme-année)	Pays	
	France	Allemagne
Machine, outils (unités)	2	4
Automobile (unités)	4	6

Avec les mêmes quantités de travail, l'Allemagne produit quatre machines-outils et six voitures. En vertu de la théorie des avantages absolus, la France ne peut pas commercer avec l'Allemagne. Par contre, la France est plus désavantagée dans la fabrication des machines-outils que dans celle des automobiles. Le travailleur français a une productivité deux fois plus faible que celle d'un travailleur allemand dans le secteur des machines, mais elle est seulement une fois et demie plus faible dans le secteur automobile.

De ce fait, la France a un avantage comparatif dans les automobiles alors même que l'Allemagne, qui possède un avantage absolu dans les deux secteurs, obtient un avantage comparatif dans les machines-outils. La spécialisation de chacun des partenaires dans le produit pour lequel il a un avantage comparatif et l'échange bilatéral, apparaissent alors avantageux.

Donc, la théorie Ricardienne a montré que le commerce international est toujours un jeu à somme positive. Les deux parties réalisent un gain à l'ouverture par rapport à la situation initiale d'autarcie. Cependant, le modèle de Ricardo ne fournit aucune indication sur la répartition du gain né de la spécialisation.

⁴ Jean Louis Mucchielli : Principes d'Economie Internationale 1989 p. 07

I-2-1 Le coût d'opportunité

Pour un individu, le coût d'opportunité d'une activité est ce que le même temps passer pour une autre activité pourrait rapporter⁵. On réduit ainsi la production d'un bien en faveur d'un autre. David Ricardo a illustré cette thèse en prenant l'exemple de deux pays (le Portugal et l'Angleterre) qui produisent en même temps deux produits (le drap et le vin). Le tableau ci-dessus (tableau n°1) montre les coûts de production de ces pays, mesurés par le nombre d'heure nécessaire pour la fabrication d'un bien.

TABLEAU N° 1 : Coût d'opportunité du vin et du drap à l'Angleterre et au Portugal⁶

Pays Produits	PORUGAL	ANGLETERRE
VIN (V)	80	120
DRAP (D)	90	100
Coût d'opportunité : V/D	$1V = 0,88D$	$1V = 1,2D$
Coût d'opportunité : D/V	$1D = 1,125V$	$1D = 0,83V$

En Portugal, le temps nécessaire pour produire 1 unité de drap permettra à produire 1,125 unités de vin. Le Portugal aura des avantages en se spécialisant dans la production de vin. En Angleterre, ce temps ne produira que 0,83 unités de vin. Il serait mieux pour l'Angleterre de fabriquer des draps. Les deux pays doivent se spécialiser chacun dans la production d'un produit et faire un échange international. De cette façon les deux pays pourront profiter ensemble des gains du commerce international.

Section 2 : LE MODELE DES PROPORTIONS DE FACTEURS

I- LES CONCEPTS DE BASE DU MODELE D'HECKSCHER-OHLIN

Les économistes suédois Bertil Ohlin (1899-1979, prix Nobel en 1977) et Eli F. Heckscher établissent en 1933 le célèbre théorème d'Heckscher-Ohlin. Ce théorème est aussi appelé théorème d'Heckscher-Ohlin- Samuelson (HOS) car Samuelson en a présenté une formulation mathématique. Selon eux, les différentes nations sont amenées à exporter les produits incorporant une forte quantité du facteur de production qu'elles détiennent en

⁵ Cf. Cazorla, A ; Drai, A-M ; Sous développement et Tiers Monde, Paris 1992

⁶ Alain Redslob, Economie Internationale : Fondements et Politiques, 1991 p.60

abondance et à importer les produits incorporant une forte quantité du facteur de production dont elles sont peu dotées.

Deux concepts importants de l'analyse économique sont inclus dans la démarche d'Heckscher et ohlin. Ils concernent l'importance des facteurs de production disponibles dans une économie et utilisés dans les techniques de fabrication des biens. Dans le premier cas, il s'agit d'analyser la notion d'abondance factorielle et dans le second cas c'est celle d'intensité factorielle qu'il convient d'expliquer.

I-1 L'abondance factorielle

Il y a deux notions d'abondance factorielle :

- L'abondance physique des facteurs de production existant sur le territoire d'un pays
- La rémunération des services fournis par ces mêmes facteurs de production.

I-1-1 L'abondance physique des facteurs⁷

Ici, on considère deux grands facteurs de production le travail et le capital. L'abondance physique des facteurs de productions pourra être mesurée par la taille de la population active (L) et le stock de capital (K) disponible dans le pays considéré. Ce stock de capital peut être calculé à partir de la sommation des investissements réalisés dans le pays sur une vingtaine d'année. Le rapport K/L donne ainsi l'abondance du pays en capital relativement à son abondance en travail.

Une fois ce rapport défini pour l'économie national, il faut le comparer avec celui d'un pays étranger soit K^*/L^* afin d'établir si la première nation est relativement plus abondante en capital ou en travail que la seconde.

Si le résultat obtenu vérifie l'inégalité suivante : $K/L > K^*/L^*$, l'économie nationale est relativement abondante en capital par rapport à l'économie étrangère. A l'inverse cette dernière est relativement abondante en travail par rapport à l'économie nationale.

Il faut remarquer que ce n'est pas le montant absolu de capital ou de travail disponible dans chaque pays qui est important, mais le rapport entre le montant total de capital et le

⁷ Jean Louis Mucchielli : Principes d'Economie Internationale 1989 p.64

montant total de travail. Ainsi par exemple, le pays étranger peut posséder une population active inférieur à celle de l'économie nationale ($L^* < L$) mais aussi relativement abondant en main d'œuvre par rapport à cette dernière. Il suffit alors que son stock de capital soit inférieur à celui de l'économie nationale dans des proportions encore plus grandes ($K^* < K$).

I-1-2 L'abondance relative en terme de prix de facteur

Il est difficile d'évaluer le stock de capital et la population active. De ce fait, le capital et le travail sont considérés comme des facteurs homogènes. Or, les individus n'ont pas les mêmes qualifications et ne peuvent donc pas rendre les mêmes services. De même les capitaux physiques ou financiers ne sont pas de la même génération et ne remplissent pas le même rôle.

I-2 Les intensités factorielles

Heckscher disait : « *Une différence relative de facteurs de production entre deux pays est donc nécessaire pour qu'il y ait différence des coûts comparés et par conséquent commerce international. Condition supplémentaire et indispensable : la combinaison des facteurs de production ne doit pas se faire dans les mêmes proportions pour les deux biens* »⁸.

Les biens n'incorporent pas tous les mêmes quantités de facteur de production. Ils ont des intensités factorielles différentes. En effet, si le capital et le travail interviennent tous les deux dans la fabrication de chaque bien, ce n'est pas dans des proportions identiques.

Ainsi, la production de textile a toutes chances de demander beaucoup de travail L_t et peu de capital K_t , alors que celle d'ordinateur va utiliser beaucoup de capital K_o et peu de travail L_o . Si K_t/L_t est inférieur à K_o/L_o , le textile est alors relativement intensif en travail par rapport à l'ordinateur qui est relativement intensif en capital⁹.

L'intensité factorielle entre les secteurs incitent les pays à s'échanger entre eux et déterminent les processus de spécialisation.

⁸ Emmanuel COMBE : Principes d'économie internationale Edition 1989 p.68

⁹ Jean Louis Mucchielli : Principes d'Economie Internationale 1989 p. 65

II- LES VERIFICATIONS EMPIRIQUES DU MODELE H.O.S : Le paradoxe de Leontief¹⁰

Dans les années 1950, Wassily Leontief a testé la validité empirique du théorème d'Heckscher-Ohlin qui prévoit qu'un pays devrait exporter les biens dont la production requiert l'utilisation intensive du facteur disponible en abondance dans le pays. Dans le cas des Etats-Unis, cela signifiait que les exportations américaines vers le reste du monde auraient dû être plus intensives en capital que les importations américaines en provenance du reste du monde, car ce pays était réputé pour la rareté de sa main d'œuvre et donc l'abondance relative de son capital.

Pour vérifier cette hypothèse, Leontief a calculé les valeurs moyennes de capital et de travail nécessaire pour produire respectivement un million de dollars d'exportation et un million de dollars d'importations

Son calcul s'appuie sur la méthodologie des coefficients d'input / output. Cette méthodologie implique que dans une industrie comme l'automobile, par exemple, il faut non seulement mesurer le capital et le travail nécessaire pour assembler les voitures, mais aussi le capital et le travail nécessaire pour produire les pneus, les boîtes de vitesse, les sièges, etc..

Les premiers résultats, qui concernent l'année 1947, ont montré que l'intensité en capital des exportations était inférieure à celle des importations. C'est-à-dire, si on assimile les Etats-Unis au pays A et le reste du monde au pays B, on obtient le résultat inverse de celui prévu par le modèle HOS puisque le pays relativement abondant en capital exporte des biens intensifs en main d'œuvre alors qu'il devrait exporter des biens intensifs en capital. C'est la raison pour laquelle on parle du paradoxe de Leontief.

Section 3 LES NOUVELLES THEORIES DES ECHANGES AVEC L'EXTERIEUR

I LA TECHNOLOGIE : FACTEUR DES ECHANGES EXTERIEURES

✖ La thèse de l'écart technologique

Selon cette thèse, la technologie est stipulée comme un des facteurs aux échanges entre divers pays. De ce fait, l'avance technologique obtenue dans un secteur permet le

¹⁰ <http://team.univ.paris1.fr/temperso/philip/paper/théointer.PDF>

monopole d'exportation pour certain produit à condition que les consommateurs des pays étrangers expriment une demande très forte à ce bien nouveau. Il en est de même pour les pays bénéficiant de l'IDE (Investissement Direct à l'Echanger).

Par conséquent, le pays bénéficiant de cette avance technologique dans la zone économique intégrée peut jouer le rôle de « monopoleur » sur le marché commun et large¹¹.

Par ailleurs, les avantages liés aux échanges entre pays proviennent également des économies d'échelle.

II ECHANGES ENTRE PAYS ET ECONOMIES D'ECHELLE

On distingue deux temps d'économies d'échelle : ceux de l'économie d'échelle internes, et économies d'échelle externes¹².

Le premier type se traduit par l'accroissement de la production (en pourcentage), plus que proportionnellement à l'accroissement des facteurs utilisés, ces derniers étant utilisés dans les mêmes proportions. Plus les facteurs utilisés augmentent en terme de quantité, plus le coût marginal et coût moyen par unité produite diminuent.

En conséquence, ce sont les grandes entreprises qui en profitent beaucoup plus aux rendements d'échelle croissantes internes du fait qu'elles ont la possibilité d'accroître leurs facteurs de production. Donc, les rendements d'échelles croissantes internes donnent un avantage de coût aux grandes entreprises, et ainsi mènent à l'impossibilité de la concurrence.

Par contre, les économies d'échelles externes résultent des facteurs externes qui ne dépendent pas de quantité de facteurs utilisés par les entreprises.

« Autrement dit, elles existent si le coût unitaire est fonction de la dimension de la branche d'industrie où l'entreprise est classifiée. Dans ce cas, cette branche est composée de nombreuses petites entreprises, et est parfaitement compétitivité car les avantages pour les grandes entreprises ne sont pas pris en compte ». ⁽¹¹⁾

¹¹ Bernard Guillochon. Economie internationale 2001, p.180

¹² et ⁽¹¹⁾ Bernard Guillochon. Economie internationale 2001, p.180, 182

Du point de vue économique, toutes les deux sont les causes importantes du commerce entre pays. Mais, elles ont des impacts différents pour la structure du marché.

II-1 Théorie de la concurrence imparfaite

La concurrence est imparfaite car la condition d'atomicité n'a pas été respectée par le marché.

Ainsi les entreprises rendent compte qu'elles peuvent influer les prix de leurs produits et peuvent seulement vendre plus en réduisant leur prix.

A cet égard, elle se trouve dans la situation ce qu'on appelle « la concurrence monopolistique »¹³.

II-2 Modèle de concurrence monopolistique

Il repose sur deux hypothèses :

Premièrement, le bien produit par chaque firme doit être différenciable par leur caractéristique intrinsèque. Leurs produits différenciés permettent à chacun de monopoliser le marché, et donc l'isole dans une mesure de concurrence ;

Deuxièmement, la détermination de leur propre prix est indépendante des autres prix. Sur ce, il n'existe pas d'attente dans les politiques de prix entre les grandes entreprises ; la concurrence n'est pas oligopole.

III CONCURRENCE MONOPOLISTIQUE ET REGIONALISME : LEURS CONSEQUENCES SUR LES ECHANGES ENTRE PAYS

- Avantages :

Les échanges ont pour effet d'étendre le marché par sa dimension. A cet effet, chaque entreprise peut produire plus et avoir par conséquent un coût moyen plus bas. Donc, il y a baisse du prix de chaque bien considéré.

¹³ Bernard Guillochon. Economie internationale 2001, p 182

En plus, du fait même des économies d'échelle, le commerce intra – branche s'intensifie d'avantage.

En conséquence théoriquement, chaque pays pourrait avoir des biens en grandes variétés qui sont présents sur le marché, d'une part ; et les consommateurs peuvent varier leur choix en fonction de leur pouvoir d'achat et aussi du prix des biens, d'autre part¹⁴.

- **Inconvénient :**

Les économies d'échelle sont incompatibles avec le marché de concurrence parfaite car elles éliminent les entreprises de petite taille ne pouvant pas influencer le marché par leur système de prix. En l'occurrence, certaines entreprises sont contraintes de cesser leurs activités. Et par conséquent, il y a apparition de ce qu'on entend « sous emploi ».

D'autre point de vue théorique met en relief l'importance de l'échange entre pays et explique en fin de compte la cause de cet échange.

IV ECHANGES DE DIFFERENCIATION

L'existence de produits différenciés engendre des courants d'échange à l'intérieur de la zone économique intégrée.

IV-1 Echanges de différenciation : moteur de commerce intra – branche

Le commerce intra – branche se caractérise par l'existence des flux commerciaux sur des échanges croisés de produits similaires entre les pays. Ainsi, les échanges de différenciations reposent essentiellement sur des biens différenciés.

L'indicateur de GRUBEL et Lloyd¹⁵ mesure leur intensité, donné par la formule suivante :

$$I = 1 - \frac{\text{somme} \cdot \text{en} \cdot \text{valeur} \cdot \text{absolue} \cdot \text{des} \cdot \text{soldes} \cdot \text{par} \cdot \text{branche}}{\text{exp ortation} \cdot \text{totale} + \text{Im portation} \cdot \text{totale}}$$

Plus I est proche de 1, plus ces échanges sont élevés

Plus I est proche de 0, il n'y a presque d'échanges

¹⁴ Bernard Guillochon. Economie internationale, 2001, p 126

¹⁵ Bernard Guillochon. Economie internationale, 2001, p 129

En d'autres termes, plus la demande globale par les consommateurs de la zone est élevée, plus les échanges intra – branches s'accroissent.

Cependant, la demande des consommateurs de la zone dépend d'autres facteurs. Ils ont leurs préférences en termes de goûts pour la variété de produits ; il faut aussi tenir compte du niveau des revenus réels dans chaque pays.

Ce qui nous amènons à tirer la thèse de B. Linder¹⁶

IV-2 La thèse de B. Linder : la proximité des comportements de la demande

Pour B. Linder, les dotations factorielles ne sont pas les seuls facteurs engendrant les échanges intra – branches entre pays ; mais, le comportement de la demande les influe également. En effet, un pays devient exportateur s'il dispose d'abord d'une demande nationale pour les produits spécifiquement manufacturiers. Ce qui lui permet de lancer la production. Les ventes à l'étranger sont ensuite possibles et intenses dès lors que les pays importateurs ont des comportements de demande proche de ceux du pays producteur.

IV-3 Modèle d'E. Helpman et P.R. Krugman¹⁷

⌘ Echanges intra – branches et échanges inter – branches

Selon ce modèle, l'échange intra – branche est spécifiquement conçu au bien différencié. Sur ce, pour qu'il soit élevé, les dotations factorielles, respectives aux pays faisant l'objet de l'échange, doivent être proches.

En revanche, l'échange inter – branche dépend de l'écart aux avantages comparatifs. Elle est d'autant plus élevée à mesure que les dotations factorielles entre les pays sont différentes.

En d'autres termes, si les rapports « Capital/travail » entre ces pays sont proches les uns aux autres, le commerce intra – branche se prédomine d'avantage sous l'effet des économies d'échelle ; tandis que si ces rapports sont différents, le commerce inter – branche l'emporte.

¹⁶ Bernard Guillochon. Economie internationale, 2001, p 127

¹⁷ Bernard Guillochon : Economie internationale 2001 , p 136

- **Le Régionalisme : Stratégie de coopération¹⁸**

Le régionalisme repose sur les objectifs principaux suivants :

- Former un marché intérieur commun, mais dynamique
- Libéraliser les mouvements d'échanges et la circulation des biens et services, des capitaux et des hommes ;
- Intensifier la concurrence intra – branche et inter – branche
- Aboutir à un mouvement de convergence des prix afin de pouvoir influencer le prix mondial.

Pour les atteindre, des règles et conventions doivent être consenties, tout au moins, pour concrétiser la coopération régionale. Ainsi, l'abaissement voire la suppression des droits de douanes entre pays et l'application d'un tarif extérieur commun à l'égard des pays tiers doivent être mis en œuvre par les pays membres.

Si elles sont effectives, les échanges intra – branches et inter – branches pourraient s'affermir ; le transfert technologique se rendait facile ; il y aurait également des économies d'échelle et/ou de gamme aux bénéfices des pays membres de la zone économique intégrée.

Pourtant, l'existence de ces avantages objectifs ne suffit pas à garantir que la stratégie choisie sera celle de coopération.

En effet, chaque pays, qui cherche uniquement l'intérêt national pourrait être conduit à choisir la protection.

En d'autres termes, le libre – échange entre les pays de la zone permet d'optimiser le gain global de la région, selon le fameux dilemme du prisonnier en économie internationale qu'on se présente comme suit¹⁹ :

¹⁸ Bernard Guillochon : Economie internationale 2001, p136

¹⁹ Bernard Guillochon. Economie internationale 2001, p 139

		Choix du pays B	A
		Libre – échange	Protection
Choix du pays	Libre – échange	A : 10 B : 10	A : 3 B : 12
	Protection	A : 12 B : 3	A : 5 B : 5

Si B choisit le libre échange alors que A celle de la protection, le gain de A est plus grand qu'en libre échange ($12 > 10$) ;

Si B choisit le protectionnisme, le gain de A et toujours plus grand qu'en libre échange ($5 > 3$)

Donc, on préfère choisir la protection

En revanche si B choisit la protection alors que A celui du libre échange le gain de B et plus grand qu'en protection ($12 > 10$). Et même si A choisit la protection le gain de B demeure toujours plus grand.

Cependant, l'application par les deux d'une même mesure de coopération n'est pas efficiente pour les deux pays. En effet, ils n'ont que cinq pour l'un et l'autre par rapport aux autres cas. En conséquent, ils doivent coopérer ensemble pour la conclusion d'un contrat. D'où la nécessité de l'intégration économique régionale.

De nombreuses théories du commerce international se sont succédées depuis le XVIII^e siècle jusqu'à nos jours. Les théoriciens ont essayé de montrer les avantages et les inconvénients des échanges internationaux. Ces différentes théories ont contribué à l'évolution du commerce international. Ce progrès des échanges internationaux a apporté de croissance économique mondiale, surtout pour les pays développés. Cependant, il y a des obstacles qui empêchent la libéralisation des échanges internationaux. Ce sont ces entraves que nous allons voir dans le chapitre suivant.

Chapitre II : LES ENTRAVES AUX ECHANGES INTERNATIONAUX

Section 1 : LE PROTECTIONNISME

I- LA THEORIE PROTECTIONNISTE

Les premiers économistes, les mercantilistes, considèrent que le protectionnisme et l'action de l'Etat sont le meilleur moyen pour accroître la richesse des différentes nations. Au XIV^e siècle d'autres économistes prolongent leurs thèses en militant pour un protectionnisme toutefois moins radical.

I-1 Le protectionnisme des mercantilistes

Les mercantilistes étaient les premiers économistes à mettre en évidence l'importance du protectionnisme²⁰. La doctrine mercantiliste est assez simple : prenez des mesures favorisant les marchands, obtenez aussi un excédent commercial bénéficiez en conséquence d'une entrée d'or. Il appartient à l'Etat de prendre des mesures. En effet, l'Etat doit favoriser le développement des l'industrie nationale. Pour accomplir cette tâche, il doit les protéger en instaurant du protectionnisme. Les mercantilistes sont conscients que devant une forte concurrence étrangère, les petites industries nationales ne survivront pas. Alors, il faut les protéger afin qu'ils puissent se développer. Donc, le protectionnisme est le meilleur moyen de sauver les industries nationales.

La pratique mercantiliste diffère selon les pays. Mais leur point commun est le protectionnisme. Il faut exporter le plus possible aux prix les plus élevés et limiter les importations.

De nombreux auteurs en particulier Friedrich List ont suivi et approfondi les thèses protectionnistes des mercantilistes à partir du XIV^e siècle.

I-2 Les thèses protectionnistes des auteurs du XIX^e siècle

Friedrich List (1789-1846), économiste libéral allemand, passe une partie de sa vie aux Etats-Unis²¹. Il a remarqué que malgré les grandes ressources des Etats-Unis, ce pays ne

²⁰ Paul R. Krugman et Maurice Obstfeld, Economie Internationale 2001 p.45

²¹ Paul R. Krugman et Maurice Obstfeld, Economie Internationale 2001 p.50

réalise pas son take off du fait de sa dépendance vis-à-vis de la Grande-Bretagne. List reconnaît que le libre-échange procure des avantages en terme de prix. Il pense aussi qu'il est nécessaire de considérer l'industrie nationale. Il faut faire la pont entre les avantages à courte échéance du libre-échange et ses avantages à longue échéance.

Ainsi, pour développer les forces productives, il peut être nécessaire de protéger les industries naissantes de façon qu'elles ne soient pas étouffées par la concurrence étrangère avant d'être arrivées à maturité.

Friedrich List disait : « *Nous faisons avec la protection douanière un sacrifice à la valeur qui sera récompensée par le développement d'une force productive, laquelle assure à la nation, pour le futur, non seulement un flux important et ininterrompu de biens matériels, mais l'indépendance industrielle en cas de guerre* »²².

A la fin du XVI^e siècle, le secrétaire de l'Eta au trésor américain optait pour une politique protectionniste. Il préconisait cette politique afin de protéger les entreprises américaines de la concurrence britannique et de fournir des recettes au budget de l'Etat grâce aux droits de douane.

I-3 Le renouveau des thèses protectionnistes

De nombreux théoriciens du développement pensent que le commerce ne profite pas également à tous les pays. Arghiri Emmanuel²³ considère que l'échange entre les nations développées et les nations en développement est « inégale ». La plupart des théoriciens de la dépendance affirment aussi que les pays producteurs de produits de base subissent une dégradation de leurs termes de l'échange. Ils doivent alors produire plus pour importer moins.

La quantité essentielle du libre-échange est de permettre le développement des importations et des exportations. Néanmoins toutefois en période de crise, les importations sont accusées de provoquer des licenciements et les exportations exigent des sacrifices ont

²² Friedrich List, Système national d'économie politique Cité par Emmanuel Combe ; Précis d'économie 1998, p 398

²³ Friedrich List, Système national d'économie politique Cité par Emmanuel Combe ; Précis d'économie 1998, p 400

terme de salaire et d'emplois afin de rationaliser la production. Le protectionnisme peut alors être défensif pour préserver des industries nationales en difficultés.

Jean Marcel Jeanneney proposait un protectionnisme européen. Celui-ci pense que le commerce international s'est développé sous la domination des Etats-Unis et de firmes multinationales. Le libre-échange réduit l'autonomie des Etats et risque d'être préjudiciable à l'emploi et au niveau de vie des populations. Un vaste marché intérieur étant nécessaire à la croissance des entreprises.

Maurice Allais, prix Nobel en 1988 se méfie aussi du libre-échange. Il considère qu'un « *libre-échange total ne peu aboutir qu'a des spécialisation économique indésirable génératrices de déséquilibres et de chômage²³* ». Il remarque que le libre-échange et les avantages comparatifs sont préjudiciables aux salariés les moins qualifiés. Le libre-échange conduit au chômage de toute une catégorie de la population. Le seul moyen est donc de recourir à des mesures protectionnistes sélectives pour abriter les activités employant des salariés à faible qualification.

II LES FORMES DU PROTECTIONNISME

Plusieurs instruments peuvent être mobilisés par les pouvoirs publics pour limiter les importations. Ces instruments n'entraînent pas les mêmes effets sur l'économie nationale et portent sur des variables différentes. De ce fait, il est utile de les distinguer.

II-1 Le tarif douanier

Le tarif douanier est un protectionnisme par les prix²⁴. Au moyen d'une taxe sur les importations, le pays vise à augmenter le prix des produits étrangers sur le territoire national. Il consiste donc à appliquer un certain pourcentage à la valeur déclarée du produit.

Le tarif douanier a longtemps constitué la principale modalité de protectionnisme et jusqu'à la seconde Guerre mondiale.

Le XIX^e siècle, en dépit de l'adhésion de Royaume-Uni à partir de 1846 aux principes du libre-échange se caractérise non seulement par le maintien de fortes barrières tarifaires mais aussi par leur renforcement lors de la dépression économique de 1873-1896. De même

²³ Paul R. Krugman et Maurice Obstfeld, *Economie Internationale*, p 75

²⁴ Emmanuel Combe ; *Précis d'économie* 1998, p 390

pour la France, après une période d'ouverture au libre-échange suite au traité franco-anglais de 1860, elle a renoué avec le protectionnisme tarifaire.

Pendant le XX^e siècle, la crise économique de 1929 symbolise le retour généralisé au protectionnisme tarifaire. En effet, les grands pays comme les Etats-Unis, le Royaume-Uni et la France ont augmenté leurs tarifs douanier. A partir de 1945, le tarif douanier ne constitue plus un outil privilégié de protection. La création du GATT a favorisé la baisse progressive de tarif douanier. Cependant, cette baisse progressive des barrières tarifaires ne signifie pas une disparition totale des tarifs dans le monde contemporain. Les causes de celle-ci sont multiples :

D'abord, le tarif douanier constitue encore une modalité essentielle de protection pour la plupart des pays en développement. De même pour les pays développés, le tarif douanier reste un outil utilisé de manière ponctuelle en guise de sanctions et de représailles.

Ensuite, la baisse des barrières tarifaires n'est pas uniforme selon les produits. En effet, elle ne concerne que certains produits surtout les produits industriels.

Enfin, actuellement, on constate la formation des unions économiques. Cette formation a entraîné la mise en place d'un tarif douanier vis-à-vis des pays n'appartenant pas à l'espace intégré.

II-2 Le quota

Le quota est un protectionnisme par les quantités. Il consiste à limiter, en volume ou en valeur, le montant des importations. Le quota porte sur certaines catégories de produits et non sur la totalité des biens importés. Au cours de la Grande crise, le quota a constitué une modalité d'accompagnement du protectionnisme tarifaire. Actuellement, la mise en place de quotas reste une réalité surtout pour les pays développés.

Le quota peut apparaître comme des restrictions volontaires d'exportations. Cette forme de protectionnisme est en principe initiée par le pays exportateur lui-même.

II-3 Les nouvelles formes du protectionnisme

A l'heure actuelle, le protectionnisme prend de plus en plus la forme d'obstacles peu visibles. Il apparaît d'une manière indirecte. Parmi cette forme de protectionnisme nous allons voir en :

Premier lieu, l'existence de marchés publics attribués par les pouvoirs publics. Elle permet de favoriser les entreprises nationales au détriment des concurrents étrangers.

Second lieu, les subventions : ce sont utilisées comme moyen détonné de protectionnisme. Dans le cas de subventions à la production, les pouvoirs publics subventionnent les firmes dont les biens sont concurrencés par des importations. Pour la subvention à l'exportation, seules firmes qui exportent bénéficient d'une aide. Ainsi, la subvention est la forme de protectionnisme la plus utilisée aujourd'hui.

Troisièmement, les barrières administratives : elles constituent un moyen d'empêcher l'accès au marché par la création des coûts d'information et d'adaptation pour les firmes étrangères.

Enfin, le dumping : il relève de pratiques protectionnistes. Il consiste à vendre un produit moins cher à l'exportation que sur son propre territoire. Cette pratique s'explique par la présence de monopole discriminant.

Nous avons vu les différentes formes du protectionnisme, maintenant, nous allons voir les effets du protectionnisme.

III LES EFFETS DU PROTECTIONNISME²⁵

Le protectionnisme a deux effets distincts : les effets bénéfiques et les effets pervers.

III-1 Les effets bénéfiques

Nous allons citer ci-dessus les effets bénéfiques du protectionnisme

- Le protectionnisme comme le tarif douanier ou de taxes sur le commerce extérieur permet d'augmenter les recettes fiscales. En effet, il est devenu un moyen important à l'amélioration des recettes fiscales. Aujourd'hui, les recettes provenant des taxes sur le commerce extérieur présentent une part importante des recettes publiques totales des pays en développement.
- Le protectionnisme temporaire permet de construire les avantages comparatifs :

²⁵ Emmanuel Combe ; Précis d'économie 1998, p 394

Les mutations de la demande mondiale et les évolutions technologiques affectent l'offre. Ceux-ci entraînent l'évolution des spécialisations internationales. En effet, les pays qui veulent tirer le meilleur parti de la logique de Ricardo doivent modifier leurs avantages comparatifs. Ces pays sont engagés dans de nouvelles productions et dans certains secteurs d'activité. Dans ce cas, il est nécessaire de mettre en place un protectionnisme temporaire car la construction d'une nouvelle spécialisation se trouve au départ handicapé par la concurrence des biens importés qui bénéficient déjà des économies d'apprentissage. Cet argument est connu sous les dénominations d'industrie en enfance et le protectionnisme éducateur. Friedrich List a repris cette idée et il défend l'usage de droits de douanes en Allemagne afin de développer l'industrie nationale et pour faire face à la concurrence britannique. Pour F. List le protectionnisme est une condition à long terme de l'ouverture au libre-échange.

L'argument de l'industrie naissante s'applique non seulement dans les pays en développement mais aussi dans les pays développés.

- Le protectionnisme constitue un outil de relance de l'activité intérieure.

Dans la conception Keynésienne, l'ouverture d'un pays à l'importation est considérée comme une fuite de revenu. De ce fait, le protectionnisme vise à améliorer l'efficacité d'une politique de relance. Dans cette condition, elle consiste à limiter les importations et à favoriser la substitution d'importation.

Ainsi, en cas de dépression économique, le renforcement des tarifs douaniers permet d'accroître le volume de la main d'œuvre car on substitue les marchandises importées par des marchandises locales.

En plus, pour les grands pays le protectionnisme permet d'améliorer les termes de l'échange.

Un grand pays peut influencer le prix mondial d'un bien à condition qu'il représente une part importante de la demande mondiale. En effet, en instaurant des barrières douaniers sur le bien Y le grand pays augmente sa production de Y et donc réduit ses importations. Cela déprime le prix mondial du bien Y. alors on peut montrer qu'il existe un tarif optimal comme la baisse du prix mondial de Y, génère un gain supérieur à la perte de surplus liée au tarif douanier.

Cet argument du tarif optimal favorise la création d'union douanière qui regroupe les petits pays.

Le protectionnisme ponctuel est un instrument de conquête des marchés extérieurs.

Les marchés internationaux sont imparfaits. En effet, l'oligopole apparaît comme la structure de marché dominante dans les secteurs de haute technologie. A cause de l'existence d'un oligopole, les firmes deviennent interdépendantes. Ainsi en subventionnant la firme nationale, un pays peut exclure les firmes étrangères du marché et obtenir une situation de monopole. Une intervention adéquate de l'Etat peut donc modifier l'issue d'une compétition entre firmes à l'avantage de la firme nationale.

III-2 Les inconvénients du protectionnisme

Le protectionnisme provoque des effets néfastes sur l'économie nationale et sur les échanges internationaux. Parmi ces effets on va citer :

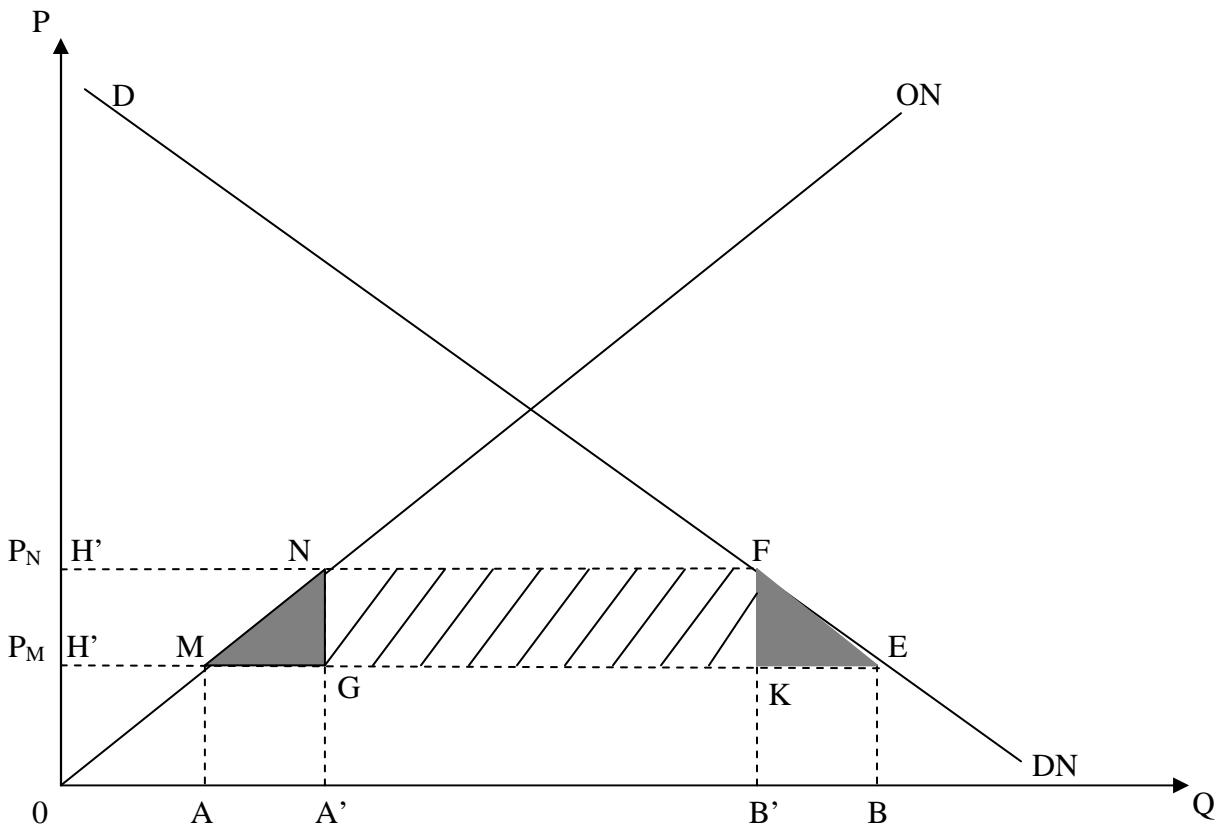
- La perte de bien être
- La perte de bien provoquée par le tarif douanier dans le cas d'un petit pays

En général, les petits pays ont une position marginale sur le marché mondial du bien qu'ils appliquent un tarif douanier. De ce fait la mise en place d'un droit de douane par ces pays ne modifie pas le prix mondial du bien considéré.

Supposons un bien Y avec PM son prix mondial. Pour ce prix, l'offre nationale est représentée par la droite ON et la demande nationale par la droite DN. Avec ce même prix la demande nationale est supérieure à l'offre nationale. Les importations (segment AB) combinent la différence. Si le petit décide d'imposer un droit de douane, le prix national devient PN. Cette mesure entraîne des effets comme l'augmentation de la production nationale du bien considéré, la diminution de la demande nationale car le prix du bien Y a augmenté la baisse des importations (A'B') ; l'augmentation des recettes fiscales.

Voici le schéma qui montre les effets d'un droit de douane²⁶.

²⁶ Emmanuel Combe ; Précis d'économie 1998, p 339



Les gagnants du tarif douanier sont :

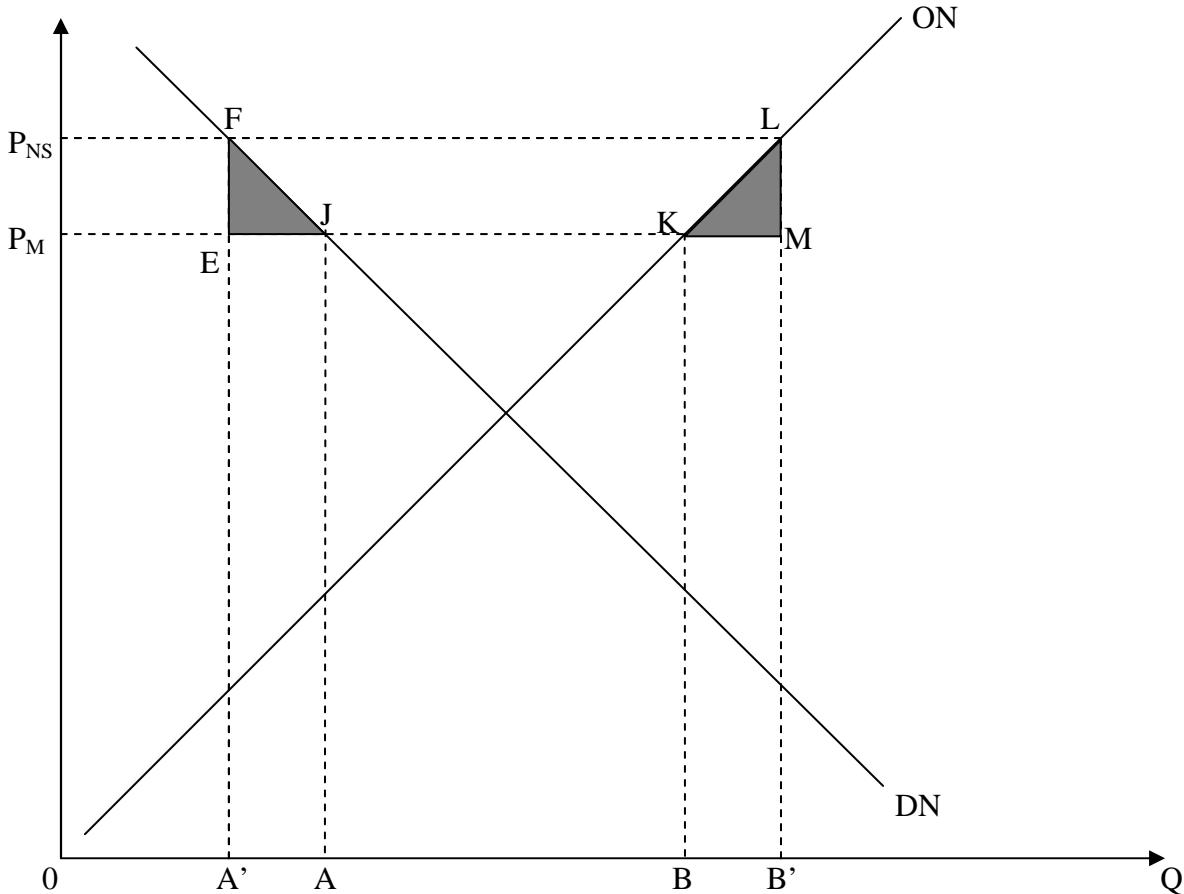
- L'Etat : les recettes fiscales augmentent. Cette augmentation est égale au droit de douane multiplié par le volume des importations (surface du rectangle GKFN)
- Les producteurs nationaux du bien protégé. Les perdants du tarif douanier sont les consommateurs : par rapport à la situation de libre-échange, les consommateurs diminuent leur dépense en bien Y et paient plus cher chaque unité consommé. Donc, le tarif douanier entraîne une redistribution du revenu des consommateurs vers les producteurs et l'Etat.

Cette modification de la répartition du revenu provoque une perte de bien être pour les consommateurs. Or ce qui est perdu par ces derniers n'est pas compensé entièrement par le gain des producteurs et de l'Etat. De ce fait, en situation de libre-échange, surplus du consommateur est égal au triangle DEF ; en imposant le protectionnisme, le surplus du consommateur devient le triangle DFH. Le consommateur perd donc la surface FH'GE. Pour le producteur le surplus est égal à HOM en situation de libre-échange et il augmente à HH'MN en situation de protectionnisme. Le gain de l'Etat est la surface hachurée du rectangle GKFN. On voit que l'augmentation du surplus du producteur pas la diminution du surplus du consommateur. D'où la perte de bien être.

- La perte de bien être générée par la subvention à l'exportation. Pour voir la perte de bien être due à la subvention d'exportation, nous allons l'expliquer à l'aide d'un schéma.

Soit un pays A décide de subventionner ses exportations pour augmenter les quantités vendues à l'étranger. Avant la subvention, le pays produit la quantité OB, consomme OA et exporte AB. Après la subvention, la production augmente de OB à OB' et un prix domestique égal au prix national majoré de la subvention (P_{NS}). Dans ces conditions la demande nationale diminue, de OA à OA'. Par contre les exportations connaissent une augmentation de AB à A'B'.

Comme dans le cas de droit de douane, le consommateur perd de surplus aussi pour la subvention. Cette perte est égale à la surface $P_{NS}P_MFJ$. La hausse de surplus des producteurs est égale à la surface $P_{NS}P_MFJ$. Le coût de la subvention pour l'Etat est représenté par la surface $FLME$. On voit que le gain des producteurs est inférieur à la perte des consommateurs et au coût de la subvention. Donc, la subvention à l'exportation se traduit par une perte de bien être. Cette perte est représentée par les triangles EFJ et KLM .



Les effets d'une subvention à l'exportation²⁷

- La perte de bien être causée par le quota : si l'on raisonne en statique, le quota et le droit de douane ont les mêmes effets. Ces effets sont la réduction des importations, la hausse du prix sur le marché domestique, la baisse de la demande nationale, l'augmentation de la production et la perte de bien être. Mais dans le quota, il n'y a pas de recettes fiscales.

Mais si l'on raisonne en dynamique, le principe d'équivalent entre le quota et le tarif douanier n'est plus respecté. En effet, dans le cas de quota si la demande nationale augmente, la quantité importée ne varie pas. Dans ce cas c'est le prix du bien qui augmente. Donc, dans le cas de quota, l'ajustement se fait par les prix.

Ainsi, le quota favorise la hausse des prix

- Le risque de développer une économie de rente.

Le protectionnisme temporaire peut devenir une protection durable. Par exemple si l'Etat subventionne une industrie naissante, cette dernière n'a plus aucune incitation à s'améliorer car elle est protégée. De ce fait, protection temporaire risque d'être durable. L'existence d'une protection favorise les comportements de rente. Les gens vont donc dépenser des ressources pour tenter d'obtenir des mesures protectionnistes en leur faveur. Cette pratique nuit la croissance économique.

Au niveau des échanges entre les pays, la protection peut entraîner un détournement de trafic. Dans ce cas, il pénalise l'importateur. Le protectionnisme aboutit à une subvention de partenaires. Donc, il est inefficace. Le protectionnisme peut aussi entraîner une délocalisation de la production. Alors, le pays exportateurs substitue à l'exportation de marchandise la mobilité des facteurs de production. Donc, ici le protectionnisme est inefficace.

Le protectionnisme au niveau d'un pays n'a de sens que si les autres pays n'agissent pas de la même manière. En effet, si le pays A instaure à l'encontre du pays B des mesures protectionnistes, le pays B a intérêt de réagir en fermant ses frontières. Ainsi si l'un s'engage dans le protectionnisme, la meilleure réponse du partenaire est aussi de se protéger.

²⁷ Emmanuel Combe ; Précis d'économie 1998, p 400

L'efficacité du protectionnisme est limitée par la possibilité de représailles de la part des partenaires.

Le protectionnisme est un obstacle majeur au progrès des échanges internationaux. Il limite la possibilité d'échanger entre les pays. Nous avons vu la théorie du protectionnisme, ses formes et ses effets au niveau interne et externe. Le protectionnisme a autant d'avantage qu'inconvénients. Néanmoins, certains auteurs comme les mercantilistes et Friedrich List préconisaient l'instauration du protectionnisme afin de protéger l'industrie naissante et d'autre aussi défendaient la libéralisation des échanges internationaux. Il appartient donc à chaque pays de choisir son camp et d'en tirer ses intérêts. Dans la section suivante nous aborderons les expériences des pays qui avaient pratiqué le protectionnisme.

Section 2 : LES EXPERIENCES DES PAYS ROTECTIONNISTES

Présenté comme un remède prétendu universel, le libre échange constitue la référence commune à toutes les organisations multilatérales et aux institutions européennes. Cependant, l'histoire économique montre qu'il s'agit là d'un mythe sans fondement, les pays libres échangistes, en premier lieu les Etats Unis et le Royaume Uni, ayant bâti leur puissance sur un protectionnisme.

I Grande Bretagne et Etats Unis protègent leur industrie²⁸

I-1-La Grande Bretagne

La Grande Bretagne n'est aucunement le parangon de libre échange souvent invoqué. Au contraire, elle a utilisé avec agressivité, et même dans certains cas, inventé des politiques dirigistes pour protéger et promouvoir ses industries stratégiques. De telles politiques remontent au XIV^e siècle pour la principale industrie de l'époque, celle de la laine. Alors, le pays exportait la fibre brute au Pays-Bas.

Les différents monarques modifiaient cette situation par des mesures de protection des manufacturiers nationaux, par la taxation des exportations de laine brute et par l'organisation de la « fuite » vers la Grande-Bretagne d'ouvrières qualifiées hollandais.

La Grande Bretagne fit un pas décisif vers le libre échange avec l'abrogation des lois sur le blé en 1846. On considère que cette mesure marque une victoire ultime de la doctrine libérale classique sur un mercantilisme borné. Mais certains historiens

²⁸ <http://team.univ.paris1.fr/temperso/fontagné/paper/comminter.PDF>

spécialistes de cette période y voient plutôt un acte d' « impérialisme libre-échangiste » destiné à « stopper les progrès de l'industrialisation du continent en y élargissant le marché des produits agricoles et des matières premières. »

En un mot, l'avance technologique de la Grande Bretagne, qui lui permit de se convertir au libre-échange, avait été acquise « à l'abri de barrières tarifaires élevées, maintenues sur une longue période ». C'est pour cette raison que Friedrich List, économiste allemand, fit valoir que les prêches britanniques en faveur du libre échange faisaient penser à celui qui, parvenu au sommet d'un édifice, renvoie l'échelle à terre d'un coup de pied afin d'empêcher les autres de le rejoindre.

La Grande Bretagne fut donc le premier pays à lancer avec succès une stratégie de promotion à grande échelle de ses « industries dans l'enfance » par des mesures protectionnistes. Elle a puisé son développement industriel par l'instauration du protectionnisme. La grande Bretagne était donc un grand protectionniste.

I-2-Les Etats Unis

Après la Grande Bretagne, les Etats Unis sont considérés comme l'origine et bastion du protectionnisme moderne.

Friedrich List considéré comme théoricien du protectionnisme moderne, n'a pris connaissance que pendant son exil dans les années 1820 aux Etats unis. Les grands économistes de l'époque tels Adam Smith et Jean Baptiste Say considéraient que les Etats Unis ne devaient pas protéger leur industries manufacturières et avaient tout intérêt à se spécialiser dans l'agriculture. Mais, de nombreux intellectuels et responsables politiques américains du XIX^e siècle avaient parfaitement compris que le libre-échange n'était pas adapté à leur pays.

En effet, entre les années 1830 et la fin de la seconde guerre mondiale les droits de douane moyennes des Etats Unis sur les importations de produits industriels furent parmi les plus élevés du monde. En plus, ils bénéficiaient un haut degré de protection « naturelle » en raison du coût des transports jusqu'aux années 1870. Les industries américaines étaient les plus protégées du monde jusqu'en 1945. La loi de 1930 sur les nouveaux tarifs douaniers n'accrut qu'à la marge le niveau de protectionnisme de l'économie. Le tarif douanier moyen sur les produits industriels résultant se situait à 48 %. Après la seconde guerre mondiale, les Etats Unis libéralisaient leurs échanges

commerciaux. Ils commençaient à se faire les champions du libre-échange, démontrant à leur tour la validité de la métaphore de List.

Les pays développés utilisaient donc les droits de douane, les subventions et d'autres outils politiques pour promouvoir leurs industries au moment où ils tentaient de combler leur retard sur d'autres pays plus développés qu'eux. Ce sont les deux puissances anglo-saxonnes sensées en être les bastions du libre-échange qui utilisaient le plus agressivement les protections tarifaires. Mais les pays considérés comme les tenants de l'interventionnisme étatique tel que la France, l'Allemagne et le Japon n'utilisaient pas les protections tarifaires. Durant le XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, les droits de douane de ces pays étaient faibles, (15 % à 20 %) pour la France et l'Allemagne, ceux du Japon étaient plafonnés à 5 % jusqu'en 1911. Par contre pendant cette même période les tarifs douaniers moyens sur les produits industriels des Etats Unis et de la Grande Bretagne s'inscrivent dans une fourchette située entre 40 % et 50 %. Ces deux pays étaient des protectionnistes avant d'être libéraux. Du protectionnisme au libre échangisme était une conversion opportuniste par ces deux pays. Ils ont donc puisé leurs développements industriels en faisant de protections à leurs industries.

I.1 II- Autres pays protectionnistes

Il y avait d'autres pays qui ont pratiqué le protectionnisme, mais sous autres formes. Si les protections tarifaires constituaient un ingrédient crucial des stratégies de développement de nombreux pays, elles n'en étaient pas pour autant la seule composante, ni nécessairement la plus importante. De nombreux autres outils ont été utilisés à cet effet : subventions aux exportations allégement de droit de douane pour les importations nécessaires aux exportations, octroi de monopoles, cartels, crédits sur mesure, planification des investissements et des flux de mains d'œuvre, soutien à la recherche et au développement, promotion d'institutions favorisant le partenariat public privé. Toutes ces mesures ont été inventées par le Japon et les pays d'Asie orientale après la deuxième guerre mondiale. Enfin, même s'ils partagent les mêmes principes de base, les pays développés ont combiné de façon très diverse les outils de politique commerciale et de politique industrielle.

Ces pays ont suivi la demande des autres pays développés. Le protectionnisme était donc si efficace.

I.2 III- Encore faut-il pratiquer le protectionnisme ?

A partir du XVIII^e siècle de nombreuses théories des échanges internationaux préconisaient le libéralisme. Les libéraux étaient persuadés que libre échange assure la croissance économique mondiale. Mais si le libre échange était si efficace, la croissance économique aurait du s'accuser au cours des vingt dernières années, parallèlement aux mesures de libéralisation commerciale. Or pendant les années 1960 et 1970, quand il existait bien davantage de protections et autres régulations, l'économie mondiale progressait beaucoup plus vite qu'aujourd'hui²⁹. Le revenu mondial par tête croissait moins vite au cours des deux dernières décennies. Le revenu par tête chutait de moitié dans les pays en développement. De plus, l'ampleur de la crise qui a frappé de nombreux pays en développement pendant les deux dernières décennies. Depuis le début de leurs communismes ont connu les plus brutales chutes de niveau de vie de l'histoire moderne.

En un mot, l'expérience néolibérale des deux dernières décennies était inefficace. Elle était incapable de tenir sa principale promesse : l'accélération de la croissance.

Depuis le XVIII^e siècle, différentes théories des échanges internationaux se sont succédées. Ces théories ont apporté des changements sur la politique économique et la croissance économique mondiale. Certaines de ces théories préconisaient la libéralisation des échanges et d'autres défendaient les thèses protectionnistes. Nous avons cité et expliqué ces différentes théories dans la première partie. Nous avons vu aussi les expériences des pays protectionnistes. Maintenant, dans cette dernière partie, nous analysons le commerce extérieur malgache.

²⁹ Emmanuel Combe ; Précis d'économie 1998, p. 402

PARTIE II : APPROCHE PRATIQUE

Chapitre I : SITUATION DU COMMERCE EXTERIEUR MALGACHE

Section 1 : EVOLUTION DU COMMERCE EXTERIEUR

Madagascar exporte en général des produits de base comme la vanille, girofle ... etc et importe des produits manufacturés. Souvent les importations de Madagascar excèdent les exportations. Cette situation entraîne le déséquilibre de la balance commerciale.

I- EVOLUTION DES ECHANGES EN VALEUR

I-1- Les exportations

Les recettes d'exportations ont connu une croissance significative de 21,5% en 2000 contre 11,3% en 1999 en terme de DTS²⁹. Cette croissance résulte de l'affermissement de la demande internationale et de l'amélioration du cours des produits traditionnels d'exportation (vanille, girofle, produits miniers). En effet, les recettes d'exportation ont affiché une hausse de 18% en 2000. Les recettes d'exportations de Madagascar s'améliorent jusqu'avant la crise de 2002.

Après la grande crise de 2002, les exportations ont reculé. La hausse des exportations de vanille qui est de +43.5 % en valeur, vient atténuer cette tendance. Ce principal produit d'exportation occupe alors 46.8 % du commerce spécial d'exportation en valeur en l'année 2003 contre 29.6 % en 2001.

Exprimée en francs malagasy, cette baisse des exportations en valeur (de l'ordre de - 6.5 % par rapport à l'année 2001) est amoindrie du fait de la dépréciation de la monnaie nationale. Par ailleurs, la saisonnalité des exportations devient plus marquée. Si la part du premier et quatrième trimestre occupe environ la moitié des exportations en 2001, elle vaut environ les deux tiers en 2003.

Ainsi, la crise politico-économique de 2002 a provoqué des effets néfastes sur les commerces malgaches. Les exportations ont connu une chute importante par rapport à l'année précédente. Cela entraînait une baisse des recettes d'exportations.

²⁹ MEFB : Revue d'Information Economique N° 09 Décembre 2000

Tableau 2 : Evolution annuelle des exportations en valeur FAB (en milliard de Fmg)

Produit	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Bois brute	9,2	7,8	26,3	15,7	5,4	1
Bois sciés	20	8,2	11,2	23,7	15,9	11,3
Cacao en fèves	27,2	30,7	23	35,3	55,8	47,4
Café vert	277,3	242	54,8	21,1	25,8	25,3
Chromite	39,3	18,7	47,1	15	19,1	18,8
Coton	48,1	42,8	26,3	21,5	19,9	18,8
Crevettes	350,5	483,2	605	326,2	437,6	357,1
Cuir bruts de bovin	4,4	5,4	11,8	31,1	18,3	20,2
Fibre de sisal	8	13,8	13,1	20,9	4,7	10,7
Girofle	50	106,4	309	598,9	157,5	178,9
Graphite	36,4	29,2	39,6	26,4	23,6	24,5
Huiles essentielles	32	37,8	43,7	57,5	54,4	33,4
Langoustes	13,4	13,2	17,1	15,7	24,1	19,8
Litchis	78,8	96	94,7	53,7	97,9	69,6
Pierres fines industrielles	26,6	90,9	116,1	61,9	67,6	85
Poissons	8	6,5	31,3	37,4	19,9	13,9
Poivre	6,2	22,8	9,5	11,9	13,2	11,2
Produits pétroliers	85,5	45,7	181,4	82,2	85,1	216,4
Raphia	20,5	12,2	11,1	24,1	37,6	44
Sucre	33,9	26,9	43,1	35,6	2,8	17,5
Tissus de coton	92	100	107,1	94,2	47,3	32,9
Vanille	120	160,2	390,3	955,2	1123,4	1411,4
Autres produits	287,3	428,6	335,8	623,4	368,7	317,4
TOTAL	1674,6	2029	2548,4	3188,6	2725,6	2986,5

Source : INSTAT/DES/SSES

I-2- les importations³⁰

Les importations de Madagascar ne cessent d'augmenter d'année en année. En effet, les importations excèdent toujours les exportations. Cette évolution plus rapide des importations par rapport aux exportations se traduit par une détérioration de la balance commerciale.

En 2003, la hausse en valeur est généralisée pour presque tous les biens importés, en particulier pour les matières premières avec une croissance de +36,4% et les autres biens de

³⁰ INSTAT : Evolution des Importations 1^{er} Trimestre 2004, Bulletin N°01 Mai 2004

consommations (non alimentaire) avec +36,8%. La croissance est relativement plus modeste pour les produits alimentaires avec un taux +27,9% et les biens d'équipement avec +15,2% tandis que la facture énergétique se stabilisent à environ 160 millions de DTS.

Au niveau des matériaux de construction, on note la hausse remarquable de la valeur du ciment importé qui à plus que doublé entre les années 2001 et 2003. Parmi les produits de premier nécessité, les importations de savon, de sucre, d'huile de soja et de riz augmentent respectivement de +139,1% ; +92,3% ; +75,6% et de +28,8% sur la même période. Par ailleurs, le textile y compris la confection, n'est pas en reste avec une hausse en valeur de +117,3%.

En Septembre 2003, le gouvernement malgache adoptait une politique de détaxation. Cette politique a un effet, sur l'importation des biens dits « détaxés », soit une hausse en valeur de +70,2%, passant ainsi de 77,3 millions de DTS soit à 131,5% millions de DTS. Cette hausse, supérieure à la hausse globale des importations, confirme indéniablement la contribution des biens dits « détaxés » dans la croissance des importations.

Cette croissance annuelle n'est pas uniforme selon les catégories de biens « détaxés ». En effet, les importations de « tissus » ont quadriplié en valeur et celles des machines et appareils à usage domestique sont multipliées par 1,5 entre les années 2001 et 2003. Ainsi, la détaxation a profité aux industries textiles déjà opérationnelles et aux importateurs de tissus et d'équipement électroménagers. De l'autre côté, la croissance des équipements industriels est comparativement plus modérée avec un taux de +11,4% entre ces deux années. Enfin, les équipements de transport de + 56,2%, les bâtiments et travaux publics de+49,8% et les matériels informatiques et bureautiques de +32,4%.

Par ailleurs, totalisant un peu moins du cinquième des importations en valeur en 2001, l'ensemble des biens détaxés en assure le quart en 2003. Il représente le tiers des importations hors produits pétroliers, en valeur au dernier trimestre 2003 et 44,3% au premier trimestre 2004.

En terme de valeur, les exportations malgaches ne cessent de baisser. Par contre les importations augmentent de plus en plus ce qui entraîne un écart considérable entre les exportations et les importations. La politique de la détaxation mise en vigueur depuis septembre 2003 amplifie cette situation.

Tableau 3 : Evolution des importations en valeur CAF (en milliard de Fmg)

Groupe d'utilisation	1998	1999	2000	2001	2002
Alimentation	271,6	398,1	521	474,9	262,9
dont riz	99	180	274,2	230,1	70
Energie	555,8	846,5	1467,2	1312,9	1477,3
Equipements	842,8	948,1	965	1143,4	591,8
Mat. Premières	789,9	723,4	1080,3	977,5	675,1
Autres biens	666,4	721,1	754,3	889	612,9
TOTAL	3126,5	3637,2	4787,8	4797,7	3620

Source : INSTAT/DES/SSES

II- EVOLUTION DES ECHANGES EN VOLUMES

II - 1 Les exportations

La croissance en valeur des échanges de Madagascar avec le reste du monde entre 1995 et 2001 est en partie due à une hausse des prix en franc courant. Mais les échanges en termes de volume n'ont pas suivi le même dynamisme. En effet, le volume des exportations au prix de 1995 a relativement stagné entre les années 1995 et 1999. Par contre, dès 1999, la quantité de café exportée perd 14 points d'indice par rapport à l'année précédente. La hausse en volume, à peine perceptible en 1999, s'amplifie légèrement 2000. Dans cette période, l'indice de volume de l'ensemble gagne cinq point par rapport à la base 1995 grâce au dynamisme constant des exportations de crevettes et de vanille. Ce dynamisme ne parvient plus à compenser la dégradation de la situation des exportations de café en 2001. Par ailleurs, la diminution de l'ordre de 35% du volume des exportations de crevettes entre les années 2000 et 2001 est en partie due à la hausse de la part des zones franches sur l'ensemble de la filière alors que le volume de ce dernier a relativement stagné.

Tableau 4 : Evolution annuelle des indices du volume des exportations.

PRODUITS	PONDERATION	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Café vert	23,3	100,0	109,1	98,0	102,5	87,7	33,0	15,4	20,6
Crevettes congelées	13,3	100,0	90,7	103,6	142,0	169,2	169,2	110,3	141,4
Vanille	10,1	100,0	152,4	222,1	173,8	209,3	258,7	217,7	161,4
Autres	53,3	100,0	80,1	70,5	77,6	69,0	91,2	81,9	70,8
ENSEMBLES	100,0	100,0	95,6	96,6	101,7	100,9	105,1	84,0	77,7

Source : INSTAT

La baisse en volume de 20% entre les années 2000 et 2001 est plus forte que celle observée entre les années 2001 et 2002 qui est de 7%. Ce résultat conforte que les exportations à majorité « traditionnelles » ont été plus protégées des effets de la crise en 2002 par rapport aux exportations « industrielles »

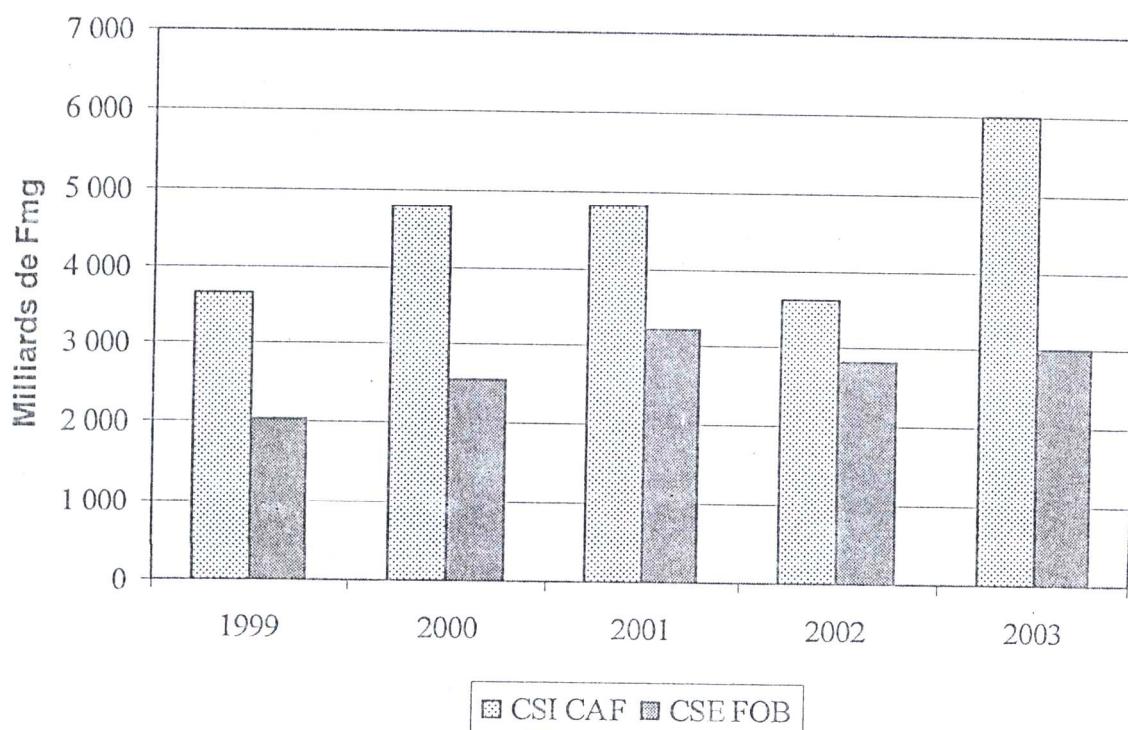
II-2- Les importations³¹

Pour les importations, l'indice du volume est passé de 100 en 1995 à 137 en 2001, soit un taux de croissance en volume de 37% en six ans. Cela correspond à un taux de croissance moyenne annuelle de 5,4%. Les importations de biens d'équipements ont contribué de façon notable à la croissance en volume des importations avec une augmentation en volume de 108% entre 1995 et 2001 et 48% entre 2000 et 2001. L'indice du volume du poste « alimentaire » est apparemment en « synchronisation » avec l'évolution des importations de riz.

A Madagascar, les importations dépassent toujours les exportations. Les importations augmentent plus rapidement que les exportations. Cela entraîne une détérioration de la balance commerciale. En effet, pour l'année 2003, les exportations FOB reculent de -4,9% en passant de 380,5 millions de DTS en 2001 à 344,8 millions de DTS en 2003. De l'autre côté, favorisées par la mesure de « détaxation », les importations CAF effectuent un bond de +21,1% avec une valeur de 692,2 millions de DTS en 2003 contre 571,7 millions de DTS en 2001. Donc les importations dépassent largement les exportations. Avec une valeur FOB estimée à 588,4 millions de DTS pour les importations, le taux de couverture des importations FOB par les exportations est alors de l'ordre de 58,8% en l'année 2003.

³¹ INSTAT : Evolution du Commerce Extérieur Année 2003, Bulletin annuel N° 02 Juillet 2004

Graphique 17 : Situation des échanges extérieurs en milliards de Fmg



Source : INSTAT

D'après cette graphique, on remarque que depuis 1999, les importations excèdent toujours les exportations. Les importations augmentent plus vite que les exportations. La politique de détaxation a renforcé cette situation déjà inquiétante.

II-3- Situation commerciale malgache en 2004 et en premier semestre 2005³²

Au début de l'année 2004, les commerces extérieurs de biens exprimés en milliards Ariary commencent à évoluer. En effet, pour les importations, elles commencent à augmenter à partir du troisième trimestre 2003 en passant de 230 milliards Ariary à 568 milliards Ariary au troisième trimestre 2004. On remarque que les importations ont doublé au cours d'un an. L'évolution des exportations est moins significative que celle des importations.

Au cours du premier semestre 2005, les importations ont diminué de 14% par rapport à la même période pour 2004. Cette diminution s'explique par la baisse des importations des

³² INSTAT Situation Economique Malgache en 2004 et premier trimestre 2005

biens d'équipement, des biens de consommations et des Entreprises Franches. Pour cette même période, les exportations ont diminué de 39% par rapport au premier semestre 2004. Cette chute est due à la baisse en volume des exportations des produits comme le café les crevettes et les tissus en coton.

Les quantités de vanilles exportées ont augmentés, mais les réalisations en valeur ont diminué de 85% au cours du premier semestre 2005 par rapport à 2004. Les exportations de crevette ont diminué aussi en volume de 78% entre les premiers semestres 2004 et 2005. Enfin, les exportations des Entreprises Franches ont accusé un recul de 24% pendant le premier semestre 2005 comparé à 2004.

L'année 2004 et le premier semestre 2005 sont marqués par une baisse des importations et des exportations. Mais cette diminution n'est pas proportionnelle, on constate une forte baisse des exportations que des importations.

Ainsi, il existe un grand écart entre les importations et les exportations malgaches ce qui entraîne la détermination de la balance commerciale.

III- LES PAYS PARTENAIRES

III-1-La situation des échanges par groupe du pays

La structure géographique des exportations est assez tributaire de la structure par produit. Ainsi, parallèlement à la chute des exportations de girofle, on remarque la baisse de la part des asiatiques. Par contre, la prépondérance de la vanille correspond avec la hausse de la part des Etats-Unis.

Cependant à l'importation, on assiste à une part grandissante des pays asiatiques, en particulier de la Chine, mais aussi de l'Afrique du Sud. Par ailleurs, la chute de la part des importations d'origine européenne n'exclut pas une légère hausse de leur valeur nominale.

Les échanges commerciaux avec les pays de la COI se soldent par un large excédent au bénéfice de Madagascar. Plus exactement, les exportations à destination des îles sœurs de l'Océan Indien sont dominées par la destination Maurice. Les exportations à destination de Maurice sont en grande partie composées par du fuel oil et dans une moindre mesure, par des crevettes. En revanche, Madagascar importe surtout de la farine, des boissons, de l'engrais et du savon à partir de l'île Maurice.

Pour le pays du COMESA, les échanges commerciaux avec cette région restent assez équilibrés, tandis que la balance commerciale avec les pays du SADC se trouve largement déficitaires.

Les échanges avec les pays de l'Océan Indien sont bénéfiques pour Madagascar. En effet, la balance commerciale malgache enregistre un excès pour ces pays. Par contre pour les pays du COMESA et du SADC, on enregistre un déséquilibre de la balance commerciale.

III-2- Les autres pays

L'Europe reste le principal partenaire de Madagascar. Elle est la destination de 38% des exportations malgaches en 2001 et 42% en 2002. En revanche, sa part dans les importations est moindre, 34% en 2001 et 27% en 2002. Cependant, les échanges avec l'Europe restent généralement déficitaires. Par ailleurs, on assiste au déclin de la part de l'Europe dans les échanges commerciaux. En effet, en 1995, les exportations vers le marché européen ont accaparé 61% du total, tandis que les importations de produits européens ont pesé sur 49% du total. Mais, on observe la montée des exportations vers les Etats-Unis d'Amérique aussi bien en terme de valeur absolue qu'en termes de part de marché à partir de l'année 2001. En effet, la part de marché de 7% en 2000, les exportations vers les Etats-Unis augment à 19% en 2001 et atteignent 25% en 2002. La balance commerciale vers les Etats-Unis devient alors excédentaire avec un taux de couverture de 423% en 2001.

Pour les principaux pays fournisseurs de produits pétroliers il n'existe presque pas d'exportation vers ces destinations. En effet, on enregistre des échanges déficitaires avec ces pays.

Les échanges de Madagascar avec les pays européens engendrent des déficits chroniques. En effet, les échanges commerciaux avec ces pays ne sont pas bénéfiques pour Madagascar. Par contre ceux des Etats-Unis enregistrent un excès commercial.

Tableau 5 : Exportation en valeur selon le pays et/ou la région de destination (en pourcentage)

PAYS/REGION	1998	1999	2000	2001	2002
Afrique du sud	1,7	0,6	0,6	0,4	0,2
Asie S.E	3,6	6,4	11,6	18	5,9
C.O.I	10	6,6	7,5	8,3	7,9
Chine et extension	1,7	2	2,9	3,1	3,4
Europe des Quinze	52,2	52,6	47,2	38,1	42,1
Japon	9	9	5,8	3,6	4,6
Pays pétroliers	0,2	0	0,2	0,1	0,2
U.S.A	7,6	3,6	7,4	19,5	24,6
Autres	14	19,4	16,9	9	11
TOTAL	100	100	100	100	100

Source : INSTAT/DES/SSES

Section 2 : LES PROBLEMES DU COMMERCE MALGACHE

De multiples problèmes empêchent le développement du commerce extérieur malgache. On rencontre ces problèmes tant au niveau administratif, au niveau de qualité des produits malgache et au niveau du terme de l'échange.

1- Les problèmes administratifs

La lenteur des services administratifs malgache pose un grand problème pour les opérateurs économique. En effet, la constitution de dossiers demande beaucoup de temps. Par exemple la constitution des dossiers nécessaires aux exportations ou aux importations dure quelques mois. La corruption règne aussi dans les services administratifs. Dans la douane la livraison nécessite beaucoup de dossiers à fournir. En effet, la duré de livraison est longue.

Tous cela engendre des coûts élevés pour les opérateurs économiques.

2- Les problèmes de qualité

Le problème de qualité reste un problème majeur pour la commercialisation des produits malgache. Non seulement, nous exportons des produits de base mais aussi ces produits ne suivent pas les normes internationales fixés par les acheteurs. En effet, nos produits ne sont pas compétitifs comparés aux produits des autres pays sur le marché international. Par exemple : nos crevettes, café, vanille doivent avoir les qualités fixées par les acheteurs. Alors, l'ouverture des frontières devient une menace pour les opérateurs malgaches.

Ainsi, le problème de qualité risque de réduire la part de marché des produits malgaches.

3-Le protectionnisme des pays développés

Le libre échange constitue la référence commune à toutes les organisations multilatérales et aux institutions européennes. Cependant, les pays développés imposent toujours des barrières pour les produits en provenance des pays en développement.

Même si les Etats-Unis accordent des avantages aux pays en développement de pénétrer dans le marché américain, dans le cadre de l'Africa Growth and Opportunity Act (AGOA), ils mettent toujours des balises. Ils imposent des conditions strictes pour les pays bénéficiaires de la franchise douanière. En plus, les accords sont limités à certains produits qui ne risquent pas de concurrencer les industries américaines.

De même pour l'Union Européenne, elle protège leurs industries, leurs agriculteurs en les accordant des subventions ou des avantages fiscaux.

Donc, les pays développés pratiquent encore le protectionnisme. Ils protègent leurs industries à l'abri de la concurrence étrangère.

4- Les risques de l'intégration régionale

L'intégration régionale offre des atouts pour Madagascar. Cependant, il existe des risques qui ne doivent pas être négligés.

4-1 Un déséquilibre général entre des économies

Un ou quelques pays de la zone peuvent accaparer seuls les fruits de l'ouverture des frontières lorsque ses entreprises ont une compétitivité telle au départ qu'elles acquièrent rapidement des parts de marché importantes au détriment des entreprises des autres pays membres. Pour Madagascar, les échanges avec le COMESA enregistrent toujours des déficits. En effet, les échanges de Madagascar avec celui-ci sont déséquilibrés. Cela représente un grand risque pour le commerce malgache.

En plus, la majorité des importations de Madagascar viennent de Maurice. Or les économies Mauriciennes sont très développées par rapport à l'économie malgache. En effet, nous importons des produits manufacturés de l'île Maurice contre des produits de base. Il y a alors un déséquilibre entre les échanges des deux pays. Cela entraîne un déséquilibre entre les économies de ces deux pays.

4-2 Des secteurs d'activités en péril

Lorsque les industries d'un pays membre de la zone ne sont pas compétitives, l'ouverture du marché national risque d'entraîner la fermeture d'entreprises locales. En effet, comme les industries malgaches ne sont pas très compétitives, l'ouverture du marché national peut provoquer la disparition de ces entreprises. Donc, l'ouverture des frontières malgaches peut provoquer la disparition de certaines activités.

Bref, la commercialisation des produits malgache pose un lourd problème pour les opérateurs économiques. La part de marché de nos produits ne cesse de diminuer. Tous ces problèmes ont des conséquences sur le commerce extérieur.

Section 3 : LES CONSEQUENCES DE CES PROBLEMES

I- LE DEFICIT DE LA BALANCE COMMERCIALE³³

I-1 Les importations

En valeur CAF, les importations ont augmenté de 24% pour s'établir à 1164 millions de DTS en 2004. La hausse a été observée sur l'ensemble des groupes de produits.

Les importations de biens d'équipement sont passées de 155.8 millions de DTS en 2003 à 245.9 millions de DTS en 2004 (+57.9%), tandis que les importations de produits pétroliers ont atteint 189.5 millions de DTS en 2004 contre 132.2 millions de DTS en 2003 (+43.4%). Les importations de la Zone Franche se sont chiffrées à 259.7 millions de DTS en 2004 contre 144.4 millions de DTS en 2003 (+79.8%) ; alors que les importations de matières premières et de biens de consommation n'ont évolué que faiblement, respectivement de 15.3% et de 2.7%. cette accélération serait liée à la mesure de détaxation adoptée depuis le trimestre de 2003.

I-2 Les exportations

Les exportations ont progressé, mais à rythme nettement inférieur à celui des importations. En effet, elles sont passées de 611.6 millions de DTS en valeur FOB en 2003 à 661.0 millions de DTS en 2004, soit une augmentation de 8.1%.

Cette performance des exportations s'explique par la contraction en volume des exportations de vanille, associée à une chute des prix unitaires à l'embarquement : la qualité et le prix moyen annuel ont respectivement baissé de 93.9% par rapport à celui du quatrième trimestre 2003.

³³ : Banque centrale de Madagascar, Rapport annuel 2004 p. 17

Tableau 6 : Situation des échanges extérieurs entre 1999 et 2003

Année	1999	2000	2001	2002	2003
Poids net (en tonne)					
Importations	1 276 000	1 570 000	1 712 000	1 367 000	1 949 000
Exportations	272 700	470 600	424 247	321 900	429 738
Valeurs (en millions de DTS)					
Importations en valeur CAF	419,1	536,6	571,7	412,5	692,2
Exportations en valeur FOB	172	203,1	380,5	322,5	344,8
Valeurs (en milliards de FMG)					
Importations en valeur CAF	3637,2	4 787,80	4 797,80	3 619,90	6 007,70
Importations en valeur FON	3091,6	4 069,70	4 078,10	3 076,90	5 106,60
Exportations en valeur FOB	2 029,30	2 548,40	3 212,50	2 818,60	3 003,40
Balance commerciale (en milliards de Fmg) (FOB-FOB)	-1 062,30	-1 521,30	-865,60	-258,30	-2 103,10
Taux de couverture (en %)	65,6	62,60	78,80	91,60	58,80

Source : INSTAT

A Madagascar, on constate une hausse importante des importations. Cette augmentation plus vite des importations par rapport aux exportations de traduit par une aggravation du déficit commercial passant de 181.5 millions de DTS en 2003 à 328.3 millions de DTS en 2004.

Depuis 1999, la balance commerciale malgache est toujours déficitaire. Elle a passé de -1062.3 milliards en 1999 à -2103.1 milliards en 2003.

Donc, la balance commerciale malgache est en déséquilibre.

II LA DETERIORATION DU TERME DE L'ECHANGE

Le prix des produits malgaches ne cesse de diminuer sur le marché international du fait du manque de la qualité de nos produits. En effet, ce sont les acheteurs qui fixent les prix. Pour les crevettes, l'évolution du prix moyen au Kilogramme est de 43 768 Fmg en 2002 contre 42 041 Fmg en 2003³⁴. On constate une baisse du prix des crevettes. De même pour les langoustes de 95 808 Fmg en 2002 a baissé à 75 751 Fmg en 2003.

Pour la vanille, les prix moyens sur le marché international se sont effondrés aussi, chutant de 126,3 DTS/kg en 2004 à environ 22,2 DTS/kg en 2005³⁵. On remarque une baisse

³⁴ INSTAT Situation Economique Malgache en 2004 et premier trimestre 2005

³⁵ INSTAT Situation Economique Malgache en 2004 et premier trimestre 2005

notable des prix de la vanille malgache. La majorité des produits de base subit les mêmes effets. Cela entraîne la détérioration du terme de l'échange.

Chapitre II : LE COMMERCE EXTERIEUR MALGACHE ET L'INTEGRATION REGIONALE

Les ensembles régionaux se développent aujourd’hui et concernent tous les continents, à l’exemple de l’ASEAN en Asie du Sud Est, de MERCOSUR en Amérique du Sud ou de la SADC en Afrique Australe. Ces ensembles sont considérés favorable vers la libéralisation globale du commerce internationale.

Section 1 : LES DIFFERENTES FORMES D'INTEGRATION REGIONALE

L’intégration régionale prend plusieurs formes selon les objectifs que recherchent les pays qui souhaitent se regrouper. Nous allons présenter ces différentes formes ci-dessus.

1- La zone d’échanges préférentiels

Il s’agit d’une zone au sein de laquelle les pays s’accordent mutuellement des tarifs douaniers inférieurs aux tarifs pratiqués envers les pays hors de la zone. A titre d’exemple est la zone d’échanges préférentielles (ZEP) en Afrique Australe : COMESA. Elle est un étape vers la zone de libre échange.

2- La zone de libre échange

Actuellement, la zone de libre échange est les plus utilisée. Plusieurs pays décident dans ce cas de supprimer une grande partie des tarifs douaniers appliqués aux produits originaires des autres pays membres de la zone, tout en maintenant ces tarifs envers les produits non originaires de la zone. Cependant, l’entrée des produits venant de pays tiers dans la zone oblige chaque pays à maintenir un contrôle douanier à chaque frontière. Ainsi, dans la zone de libre échange, les règles d’origine sont une question fondamentale.

3- L’Union douanière

Les pays membre d’une zone de libre-échange peuvent décider d’unifier les tarifs douaniers vis-à-vis des pays tiers pour éviter la complexité des contrôles aux frontières internes. Des tarifs douaniers communs sont alors définis par produits et la zone devient une union douanière. Dans cette zone, les marchandises qui pénètrent l’Union douanière ne sont soumises à des droits de douane unique lors du passage à la première frontière et circulent librement dans la zone. L’ensemble des recettes douanières perçues à l’entrée de l’Union

douanière est réparti entre les pays de l'Union selon un pourcentage négocié lors de la création de l'Union douanière.

Les trois formes d'intégration régionale que nous venons de voir sont des arrangements essentiellement commerciaux. Les pays membres de ces trois formes d'intégration garde chacun une autonomie complète dans les autres domaines. Autres ces trois formes, il existe deux formes : le marché commun et l'union économique et monétaire. Ces deux dernières formes vont au-delà des aspects commerciaux.

Section 2 : MADAGASCAR – COMMISSION DE L'OCEAN INDIEN

Madagascar entretient depuis quelques années des relations commerciales avec les autres pays de la Commission de l'Océan Indien. Dans la région, c'est l'île Maurice qui représente le pays où les échanges commerciaux sont avantageux pour Madagascar³⁶.

Pour mieux expliciter, nous allons voir de plus près les relations bilatérales entre Madagascar et chaque membre de la Commission de l'océan Indien.

1- Madagascar et l'île Maurice

Ils restent tous les deux les pays de la Commission de l'Océan Indien qui s'échangent beaucoup dans presque tous les domaines.

1-1Exportation de Madagascar vers Maurice

Madagascar est le premier fournisseur de l'île Maurice dans la Commission de l'Océan Indien. En effet, en 1999, 91,2% des exportations régionales de Madagascar sont destinées à l'île Maurice, 94,7% en 2000 ; 87,6% en 2001 et 86,4% en 2002³⁷.

Dans le commerce régional, les principaux produits exportés par Madagascar vers l'île Maurice sont : les tissus en coton (85%), les fils de coton, des bois (sciés, tranches, rabotés), des Poissons congelés ainsi que d'autres produits³⁸.

³⁶ Cf. INSTAT, Situation Economique au 1^{ere} janvier 1999, Antananarivo 2000

³⁷ Cf. Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget ; Revue d'Information Economique, N°13 Antananarivo, Novembre 2003

³⁸ Cf. PRIDE ; commerce régional, Madagascar 1998

Tableau 7: Evolution des Exportations de Madagascar vers l'île Maurice (Unité 1000 fmg)

Années Produits	1999	2000	2001	2002
Textiles	37.605.622	46.572.908	23.468.697	24.820.754
Papier	17.906.289	23.398.669	5.990.535	4.836.060
Chimique	407.445	355.496	55.696.445	12.148.807
Bois	5.350.531	7.126.345	7.526.107	4.521.771
Animal	7.645.066	13.019.937	24.245.989	24.483.380
Végétal	3.307.275	3.056.726	6.151.851	7.379.972
Divers	4.810.053	4.774.562	7.010.920	15.448.980
TOTAL	77.032.281	97.304.643	130.090.552	93.639.724

Source : INSTAT – Directeur des synthèses Economiques (Août 2003)

D'après ce tableau, on peut tirer que : les exportations de Madagascar vers l'île Maurice ne cessent d'évoluer de 1999 à 2000. En 2001, elles ont connu une hausse considérable sauf dans les produits textiles et papiers. En 2002, les valeurs d'exportation ont connu une baisse du fait des événements politiques pendant le premier semestre.

1-1-1 Importation de Madagascar en provenance de Maurice

Dans le cadre de la Commission de l'Océan Indien, l'île Maurice est le principal fournisseur de Madagascar. Les valeurs des importations en provenance de Maurice sont passées de 99,22% en 1999 à 99,68% en 2000 et 98,97% en 2002.

Les principaux produits importés de Maurice sont les Tissus en coton 85% les Farines de froment, les engrains minéraux et chimique, les déchets de coton, les déchets et débris d'aluminium ainsi que d'autres produits.

Tableau 8 : Evolution des Importations en provenance de l'île Maurice (Unité 1000 fmg)

Années Produits	1999	2000	2001	2002
Textiles	17.135.050	20.357.100	28.757.194	10.743.715
Papier	11.635.036	18.861.301	21.609.045	29.431.976
Chimique	7.702.756	13.641.639	24.463.176	23.920.448
Bois	2.805.947	7.835.527	19.801.516	21.251.654
Animal	2.094.830	3.567.762	3.340.169	2.965.306
Végétal	1.034.498	1.876.007	2.043.248	2.459.512
Divers	6.646.853	7.401.070	11.788.631	9.724.288
TOTAL	49.054.970	73.540.406	111.802.979	100.496.899

Source : INSTAT – Directeur des synthèses Economiques (Août 2003)

D'après ce tableau, les produits mauriciens importés par Madagascar n'ont cessé d'accroître de 1999 à 2001 du fait de l'abaissement tarifaire de 80% en 1996, de 90% en 1997 et de 100% depuis 1998. Cet abaissement tarifaire est dû par l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires appliquées dans le cadre de la Zone de Libre Echange entre les pays de la Commission de l'Océan Indien en particulier entre Maurice et Madagascar.

1-2 Madagascar et les Comores

Dans le cadre de la Commission de l'Océan Indien, les relations commerciales entre Madagascar et Comores restent encore faibles par rapport à celle de l'île Maurice.

1-2-1 Exportation de Madagascar vers Comores

Concernant la destination des exportations de Madagascar vers les pays de la COI, les Comores prennent la deuxième après l'île Maurice. En effet, les taux d'exportations varient de 7.8% en 1999, 4,1% en 2000 ; 9,4% en 2001 et de 10,3% en 2002³⁹.

Avant même, la création de la Commission de l'Océan Indien, Madagascar a déjà exporté des produits agricoles alimentaires et autres vers Comores. Actuellement, ces

³⁹ Cf. Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget ; Revue d'Information Economique, N°13 Antananarivo, Novembre 2003

exportations sont constituées principalement par des tissus, des bois densifiés, des animaux vivants de l'espèce bovine, et autres produits⁴⁰.

Tableau 9 : Evolution des exportations de Madagascar vers Comores (Unité 1000 fmg)

Années Produits	1999	2000	2001	2002
Textiles	1.229.356	1.495.955	1.045.489	882.293
Papier	160.085	113.622	258.959	131.050
Chimique	1.048.958	470.650	1.264.579	917.540
Bois	655.999	1.176.841	1.903.955	1.436.249
Animal	554.196	140.402	4.333.958	2.589.978
Végétal	1.931.994	55.390	836.169	1.789.018
Divers	981.616	760.819	4.266.549	3.453.277
TOTAL	6.562.204	4.213.679	13.906.658	11.199.405

Source : INSTAT – Directeur des synthèses Economiques (Août 2003)

Ce tableau nous montre que la valeur des exportations a connu une amélioration remarquable surtout pour certains produits tels que l'animal, le bois, etc. en 2001 après une diminution en 2000 (de 6.562.204.000 Fmg à 4.213.679.000 Fmg)

En particulier les produits du règne animal composé principalement des animaux vivant de l'espèce bovine ont connu une évolution positive passant de 760.891.000 Fmg en 2000 à 4.266.549.000 en 2001.

1-2-2 Importations de Madagascar en provenance des Comores

En ce qui concerne les importations de Madagascar en provenance des Comores, la tendance s'est évoluée en dents de scie avec des taux variant entre 0.75% du total des importations régionales de Madagascar en 1999, 0.23% en 2000, 0.60% en 2001 à 0,16% en 2002⁴¹.

⁴⁰ Cf. PRIDE ; commerce régional, Madagascar 1998

⁴¹ Cf. Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget ; Revue d'Information Economique, N°13 Antananarivo, Novembre 2003

Tableau 10: Evolution des importations de Madagascar vers Comores (Unité 1000fmg)

Années Produits	1999	2000	2001	2002
Textiles	73.576	0	0	458
Chimique	0	0	0	16.816
Végétal	800	0	2070	0
Alimentaires	240	0	0	500
Papiers	41.438	0	0	0
Animal	2100	3381	0	0
Divers	250.238	164.187	674.330	176.645
TOTAL	368.392	167.568	676.400	194.419

Source : INSTAT – Direction des synthèses Economiques (Août 2003)

D'après ce tableau, la valeur des importations de Madagascar en provenance de Comores demeure faible et presque nulle pour les produits textiles, chimique, végétal, alimentaire et papier en 2000. De même en 2001 sauf les produits du règne végétal qui ont connu une hausse de 2.700.000Fmg. Ceci peut s'expliquer par la faiblesse des institutions communes des deux pays, responsable de la réglementation des échanges bilatéraux.

1-3 Madagascar et Seychelles

Madagascar entretient aussi une relation commerciale avec Seychelles depuis des années mais elle reste encore faible par rapport à celle de l'île Maurice et des Comores.

1-3-1 Exportation de Madagascar vers Seychelles

Seychelles se trouvent en troisième position après l'île Maurice et les Comores en ce qui concerne la destination des exportations régionales de Madagascar avec un taux de 1,0% en 1999, 1,2% en 2000, 3,0% en 2001 et 3,2% en 2002. Même si le taux est faible, les exportations de Madagascar ont connu chaque année une augmentation⁴². Madagascar exporte

⁴² Cf. Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget ; Revue d'Information Economique, N°13 Antananarivo, Novembre 2003

des fruits, des produits boulanger, des prêts-à-porter, de l'ouvrage vannerie ainsi que d'autres produits⁴³.

Tableau 11 : Evolution des exportations de Madagascar vers Seychelles (Unité 1000fmg)

Années Produits	1999	2000	2001	2002
Textiles	635.801	551.483	251.500	0
Papier	10.941	13.811	19.360	29.254
Chimique	17.084	3.687	1.058.866	58.019.890
Bois	6.024.405	8.312.605	9.448.385	5.968.760
Animal	8.280.404	13.160.339	30.098.973	27.799.991
Végétal	5.256.391	3.339.061	8.436.650	11.885.081
Divers	5.862.798	5.637.769	11.634.585	18.928.044
TOTAL	84.439.579	102.726.055	148.439.523	108.347.634

Source : INSTAT – Directeur des synthèses Economiques (Août 2003)

D'après ce tableau, on peut constater qu'en 2002, les exportations malgaches vers Seychelles ont diminué sensiblement après avoir connu un accroissement notable entre 1999 et 2001. Ceci est dû par la crise socio – politique qui a notamment entraîné le blocage de toutes les activités économiques en 2002.

1-3-2 Importations de Madagascar en provenance des Seychelles

Au sujet des importations de Madagascar en provenance des Seychelles, on enregistre une évolution positive 0,03% en 1999, 0,09% en 2000, 0,43% en 2001 et allant jusqu'à 17,4% en 2002⁴⁴.

⁴³ Cf. PRIDE ; commerce régional, Madagascar 1998

⁴⁴ Cf. Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget ; Revue d'Information Economique, N°13 Antananarivo, Novembre 2003

Tableau 12 : Evolution des Importations en provenance de Seychelles (Unité 1000fmg)

Années Produits	1999	2000	2001	2002
Textiles	0	39.981	0	4.031
Chimique	0	17.002	134.614	21.211.520
Végétal	0	0	0	0
Alimentaire	0	0	355.812	1.213
Papier	0	0	0	0
Animal	0	0	0	0
Divers	14.955	10.102	0	9.726
TOTAL	14.955	67.165	490.426	21.226.490

Source : INSTAT – Directeur des synthèses Economiques (Août 2003)

Ce tableau nous montre que les importations de Madagascar en provenance de Seychelles ne cessent de s'améliorer depuis 1999 jusqu'en 2002. Cependant, les importations des produits de règne Animal et végétal ainsi que les papiers sont nulles.

Seuls les produits chimiques qui ont connu un accroissement notable entre 2000 et 2002. En 1999 Madagascar n'a importé que des produits divers.

Nous avons vu que Madagascar s'efforce d'entretenir et l'améliorer ses relations commerciales avec les pays de l'Océan Indien. Le marché de Madagascar est devenu de plus en plus large. Cependant, c'est seulement avec l'île Maurice que les échanges représentent un niveau beaucoup plus important.

Les échanges commerciaux entre Madagascar et les deux autres îles sœurs (Comores et Seychelles), demeurent faibles. Ce qui peut être expliqué par des circuits commerciaux mal organisés, la méconnaissance des produits à l'échange, l'habitude de consommation favorisant les anciennes métropoles, les réglementations non harmonisées et le conditionnement de qualité insuffisante.

Après avoir vu les flux d'échanges existant entre Madagascar et les îles de l'Océan Indien parlons maintenant des échanges avec les pays membres du marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe (COMESA).

Section 3 : MADAGASCAR ET LE MARCHE COMMUN DE L'AFRIQUE DE L'EST ET DE L'AFRIQUE AUSTRALE (COMESA)

Madagascar entretient des relations commerciales avec six (6) pays parmi les vingt (20) pays membres du marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe⁴⁵. Dans cette section, nous allons choisir les pays dont les volumes des échanges sont plus importants, à savoir Maurice, Kenya, Egypte, Comores, Zimbabwe et Djibouti.

1 Structure des exportations de Madagascar vers le Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe

1-1 Les produits d'exportations de Madagascar vers le Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe.

Les exportations de Madagascar sont composées de différents produits tels que les animaux vivants, laits et crèmes, les crevettes congelés, le pois de cap, le girofle, les papiers dont les timbres postaux et fiscaux, les huiles lourdes, les tissus en coton, le riz semi blanchi, le sel, le ciment portland, le gaz de pétrole, l'oxygène. Ces produits sont répartis par groupe de produits : la règne animale, la règne végétale, les produits alimentaires, les produits chimiques, les cuirs et peaux, les ouvrages en bois, les papiers, les textiles ainsi que les équipements divers.

⁴⁵ Cf. Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget ; Revue d'Information Economique, N°13 Antananarivo, Novembre 2003

Tableau 13 : Evolution des exportations vers le Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe par groupe de produit (Unité %)

Années	1999	2000	2001	2002
Groupe de produits				
Règne animal	9,16	12,06	19,59	22,95
Règne végétal	9,25	6,61	8,08	12,20
Produits alimentaires	0,69	1,05	1,64	1,08
Produits chimiques	1,68	0,76	37,58	11,13
Cuir et Peaux	0,19	0,18	0,04	0,13
Ouvrages en bois	6,89	7,63	6,13	4,84
Papiers	20,67	20,86	4,07	4,36
Textiles	45,13	45,67	16,95	26,45
Equipement divers	6,34	4,19	5,93	16,87
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00

Source : INSTAT – Direction des synthèses Economiques (Août 2003)

D'après ce tableau, les produits textiles occupent la première place sauf en 2001 où ils ont cédé la place à celle des produits chimiques et les exportations des cuirs et des peaux. Les produits alimentaires restent très faibles.

1-2 Evolution de la destination des exportations au sein du Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe

Concernant, la destination des exportations de Madagascar vers le Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe, Maurice reste le premier partenaire avant les Comores. Le Kenya se trouve en troisième place et le Zimbabwe et le Djibouti n'occupent que le quatrième et le cinquième rang.

Tableau 14 : Pourcentage des exportations par pays (Unité %)

Pays	Années	1999	2000	2001	2002
Comores		7,50	3,86	9,00	9,06
Djibouti		0,08	0,05	0,07	0,04
Egypte		0,66	1,93	1,06	1,64
Kenya		2,66	3,07	2,1	10,34
Maurice		88,01	89,12	84,17	75,74
Zimbabwe		0,97	1,11	2,87	2,84
TOTAL		100,00	100,00	100,00	100,00

Source : INSTAT – Direction des synthèses Economiques (Août 2003)

Ce tableau nous montre que, les îles de l’Océan Indien restent toujours les principaux débouchés pour Madagascar. Les exportations vers Djibouti sont très faibles par rapport à celles de Zimbabwe, de l’Egypte et le Kenya.

1-3 Evolution des exportations en valeur vers le Marché Commun de l’Afrique de l’Est et Afrique Australe

La valeur des exportations de Madagascar vers les six (6) pays du marché commun de l’Afrique de l’est et de l’Afrique Australe (Comores, Djibouti, Egypte, Kenya, Maurice, Zimbabwe) a augmenté de 41,2% entre 1999 et 2002. Elle passe de 87,5 Milliards de Fmg en 1999 à 123,6 Milliards de Fmg en 2004.

Tableau 15 : Evolution des exportations en valeur (Unité 1000 Fmg)

Pays	Années	1999	2000	2001	2002
Comores		6.562.204	4.213.678	13.909.656	11.199.407
Djibouti		66.171	50.176	109.535	44.217
Egypte		574.847	2.102.724	1.641.349	2.028.985
Kenya		2.326.438	3.354.905	3.272.246	2.777.344
Maurice		77.032.282	97.304.643	130.090.550	936.639.725
Zimbabwe		845.094	62.606	4.439.313	3.508.505
TOTAL		87.529.394	109.180.095	154.559.597	123.603.479

Source : INSTAT – Direction des synthèses Economiques (Août 2003)

2 Structure des importations en provenance du Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe

2-1 Les produits importés par Madagascar

Les importations de Madagascar sont composées par différents produits qui sont répartis dans les groupes suivants :

- règne végétale : farine de froment
- produits chimiques : engrais, médicaments, chlorure d'hydrogène
- textiles : tissu en coton, fibre, couverture
- produits alimentaires : eaux minérales, pâtes alimentaires, produits dont la préparation est à la base d'extrait
- les équipements divers : machines à coudre, évier, pneumatiques.

Tableau 16 : Evolution des importations en provenance du Marché Commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique Australe (Unité %)

Années Groupe de produits	1999	2000	2001	2002
Règne animale	2.0	3.7	1.3	1.3
Règne végétale	14.3	14.3	15.1	12.7
Produits alimentaires	7.5	23.3	13.3	17.5
Produits chimiques	23.7	23.2	31.8	48.0
Cuir et Peaux	0.01	0.1	0.07	0.01
Ouvrages en bois	0.4	0.4	0.02	0.01
Papiers	3.9	4.1	2.8	3.0
Textiles	31.5	21.8	18.5	6.2
Equipement divers	16.7	9.1	17.1	11.4
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00

Source : INSTAT – Direction des synthèses Economiques (Août 2003)

D'après ce tableau, les importations de produits chimiques ont augmenté de 23.7% en 1999 à 48% en 2002 alors que les textiles sont en baisse, passant de 31.5% à 4.2%. Les importations de cuir et peaux ainsi que des ouvrages en bois sont très faible (0.01% en 2002). Les autres produits comme les équipements divers, les papiers, les produits alimentaires ont

connu une évolution en dents de scie. Pour les produits de règne animale, on constate une stabilité en 2001 – 2002 après avoir connu une augmentation de 1.7% en 2000.

2-2 Evolution des importations par pays

Tableau 17: Pourcentage des importations par pays

Pays	Années	1999	2000	2001	2002
Comores		0.65	0.18	0.42	0.10
Djibouti		0.15	0.37	1.19	0.04
Egypte		1.64	0.85	7.55	9.32
Kenya		7.25	6.83	20.62	24.38
Maurice		86.87	77.29	69.01	53.32
Zimbabwe		1.49	0.55	0.46	0.46
TOTAL		100.00	100.00	100.00	100.00

Source : INSTAT – Direction des synthèses Economiques (Août 2003)

Les importations en provenance du Kenya et de l’Egypte ont connu une hausse passant respectivement de 7.25% à 24.38% et de 1.64% à 9.32% de 1999 à 2002. Par contre, celles de l’île Maurice ont tendance à baisser ; de 86.87% en 1999 à 53.32 en 2002. Les importations en provenance des Comores ont évalué en dents de scie avec un taux de 0.65% en 1999, 0.18% en 2000, 0.42% en 2001 et 0.20% en 2002. Celles de Zimbabwe sont très faibles et ne cessent de diminuer.

2-3 Evolution des importations en valeur en provenance du Marché Commun de l’Afrique de l’est et de l’Afrique Australe

Tableau 18 : Evolution des importations en valeur en provenance du Marché Commun de l’Afrique de l’Est et de l’Afrique Australe (Unité 1000fmg)

Pays	Années	1999	2000	2001	2002
Comores		368.392	167.568	676.400	114.419
Djibouti		84.605	353.832	1.930.611	73.000
Egypte		924.847	805.951	12.226.758	17.562.896
Kenya		9.094.335	6.493.981	33.407.701	45.945.220
Maurice		49.054.969	73.540.405	11.802.982	100.496.903
Zimbabwe		839.785	520.614	751.852	867.080
TOTAL		56.466.648	95.148.890	162.019.124	188.475.198

Source : INSTAT – Direction des synthèses Economiques (Août 2003)

La valeur des importations de Madagascar en provenance de ces pays a augmenté plus vite. Durant la période 1999 – 2002, nos importations en provenance de Maurice ont tendance à la baisse. Malgré cette diminution, il reste toujours le premier partenaire de Madagascar en matière d'importation. Ce dernier domine encore en effet avec 100 Milliards Fmg environ contre respectivement 45.9 Milliards et 17.5 Milliards Fmg d'importations en provenance du Kenya et de l'Egypte.

Le marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique Australe est constitué par 20 pays membres. Or, Madagascar n'arrive à établir des relations commerciales qu'avec 11 pays. En plus c'est seulement avec 6 pays membres que les échanges sont significatifs, plus précisément c'est avec l'île Maurice que les échanges sont avantageux pour Madagascar. En revanche si Madagascar entretient des relations commerciales avec tous les pays membres du marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique Australe, on pourra espérer que son adhésion au sein de cette organisation contribue beaucoup plus au développement de notre pays.

Bref, l'intégration régionale est un atout pour le commerce malgache mais aussi un grand risque si l'Etat ne prend pas ses responsabilités.

Chapitre III : LA CONTRIBUTION DU COMMERCE EXTERIEUR DANS LA CROISSANCE

Le commerce extérieur tient une place importante dans l'économie d'un pays. Actuellement, il est l'un des piliers de la croissance spectaculaire de certains pays comme la Chine. En effet, sa contribution à la croissance économique est donc incontestable. Pour Madagascar, le commerce extérieur contribue-t-il à la croissance économique ? Nous allons voir dans ce chapitre la réponse à cette question.

Section 1 LES AVANTAGES DE L'INTEGRATION REGIONALE POUR MADAGASCAR

Si les tentatives d'intégration se multiplient, il importe d'évaluer les avantages de tels regroupements, ainsi que les risques pour le pays comme Madagascar.

Pour les libéraux, le Commerce Internationale est source de gain. En effet, les avantages liés à l'intégrations régionale sont incontestables, tant pour la nation que pour les entreprises privées.

1. Du point de vue macroéconomique

a- Création d'emploi

L'intégration économique régionale accélère le processus de délocalisation qui est une source de création d'emploi donc d'augmentation de revenu pour les résidents. Pour Madagascar, dans les zones franches industrielles, le nombre d'emplois créé en cesse d'augmenter sauf en 2002. Cette baisse est due par la crise socio – politique qui a notamment entraîné le blocage de toutes les activités économiques.

Tableau 19 : Nombre d'emplois directs et indirects

Emploi Année	Emploi direct	Emploi indirect
1999	55 000	10 000
2000	75 000	20 000
2001	100 000	25 000
2002	80 000	-

Source : INSTAT ; 2003

b- Prolifération des Investissements Directs Etrangers (IDE)

La création d'une Zone de Libre Echanges incite les investisseurs étrangers à investir à l'intérieur de la nation. Madagascar a connu une hausse en volume de capitaux investis depuis 1999 jusqu'en 2001. a l'intérieur de la Commission de l'Océan Indien et du Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe, c'est l'île Maurice qui investit le plus à Madagascar .

Tableau 20 : Investissement Direct Etranger (en milliards de DTS)

Année	1999	2000	2001	2002
IDE	42.7	52.9	73.1	6.4

Source : INSTAT/MEFB : Rapport économique et financier (2001 - 2001)

Par conséquent, la prolifération des Investissements Directs Etrangers font augmenter les exportations et contribue à l'industrialisation du pays d'accueil.

Tableau 21: Evolution des exportations totales de Madagascar (en millions de DTS)

Année	1999	2000	2001	2002
Valeur des exportations	425.8	628.5	756.9	375.0

Source : INSTAT/MEFB : Rapport économique et financier (2001 - 2001)

Les implantations des entreprises étrangères sont source de revenu pour l'Etat et les collectivités locales étant donné que ces firmes paient des impôts.

2- Du point de vue micro – économique

a. Un marché plus large

L'intégration économique régionale a permis aux opérateurs malgaches d'avoir accès à un marché plus vaste. Ils peuvent accéder aux marchés des pays membres de la Commission de l'Océan Indien, du Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe, de la Communauté pour le Développement de l'Afrique Australe. Grâce à des marchés proches et librement accessibles, les entreprises exportatrices bénéficient des économies d'échelle qui améliorent leurs compétitivités.

b. Un approvisionnement moins coûteux

Grâce à la suppression des taxes douanières, Madagascar peut importer des matières premières ou produits semi – finis à des prix compétitifs. Selon les analyses d'Adam Smith, il serait profitable pour une nation d'acheter à l'étranger ce qui est disponible à moindre coût. En effet, l'emploi des matières moins chères va diminuer les coûts de production et va par la suite augmenter les marges bénéficiaires ainsi que la performance économique. Dans la même optique, il est possible d'importer des équipements lorsqu'il existe.

c. Transfert de technologie

Les multinationales (par exemple, les Zones Franches Industrielles) induisent les transferts de technologie profitable pour les entreprises locales mais à condition que la technologie apportée s'adapte bien à la réalité et que la technologie se diffuse à l'extérieur de l'entreprise.

d. Expérience internationale

Le marché mondial est un domaine plus vaste, alors les pays doivent d'abord se regrouper dans des organisations régionales pour pouvoir le percer. Pour Madagascar, l'intégration régionale lui permet de tirer de l'expérience internationale avant d'intégrer dans le commerce international.

e. Capacité de négociation

Lors de négociation au sein des organisations internationales, les pays qui se regroupent acquièrent une capacité de négociation collective qu'ils ne pourraient pas avoir individuellement. Actuellement, grâce à son intégration, Madagascar participe à de nombreuses réunions internationales. Cela lui permet de négocier avec d'autres pays.

Section 2 AU NIVEAU DES RECETTES

1. ROLE FISCAL⁴⁶

Le commerce extérieur a une forte contribution aux recettes fiscales. Les recettes, sur les droits et taxes sur le commerce extérieur ont connu une hausse sensible. En effet, elles

⁴⁶ INSTAT Situation Economique Malgache en 2004 et premier trimestre 2005

sont évaluées à 438 milliards Ariary en 2004 contre 343 milliards Ariary en 2003, soit une hausse de 28%. Cette hausse continue jusqu'en l'année 2005. Prévues à 178,6% milliards Ariary, elles ont atteint 191,1 milliards Ariary, soit une hausse de 6%. Plus particulièrement les recettes sur les droits de douane ont progressés de 70% par rapport en 2004.

Ainsi, le commerce extérieur fait augmenter les recettes fiscales. Sa contribution aux recettes fiscales est significative.

2. ANALYSE

Malgré les volontés des dirigeants de promouvoir le commerce extérieur, la contribution de ce dernier à la croissance n'est pas très significative. La balance commerciale malgache ne se stabilise pas, au contraire, on enregistre un déficit chronique. Les recettes d'exportations ne cessent de diminuer chaque année. En effet entre les années 2000 et 2001, on constate une baisse en volume de 20% des exportations. En 2002, cette situation devient de plus en plus pire, une diminution de l'ordre de -6,5% par rapport à l'année 2001. Cette baisse chronique des exportations ne laisse guère d'avantage pour le commerce malgache. Néanmoins, cette situation s'améliore en 2004 avec un moindre progrès. Mais les exportations sont toujours faibles par rapport aux importations.

De l'autre côté, les importations ont connu une croissance considérable. En effet, de 230 milliards Ariary en 2003 elle a passé à 468 milliards Ariary au troisième trimestre 2004. On remarque que les importations ont presque doublé en espace d'un an.

En plus, le prix des produits de base sur le marché international subit une baisse chaque année. Cette diminution de prix se traduit par une détérioration du terme de l'échange.

Malgré la création de l'OMC pour garantir la libéralisation des échanges, les pays développés ont mis toujours des barrières pour les pays en développement. En effet, les pays en développement ont des difficultés pour commercialiser leurs produits. Par conséquent, leur part de marché est restreint.

Bref, l'évolution des exportations est moins significative que celle des importations. Cela entraîne la détérioration de la balance commerciale. La politique de détaxation vient amplifier cette situation déjà inquiétante.

Ainsi, la contribution du commerce extérieur malgache dans la croissance économique est encore moindre. Cependant, du point de vu des recettes, sa part est considérable. Donc, le commerce extérieur malgache a des atouts, à condition que chacun prend ses responsabilités.

Chapitre IV : RECOMMANDATIONS

L’ouverture à la concurrence mondiale exige la réalisation d’actions pertinentes pour assurer la compétitivité et la performance des produits malgaches. En effet, la promotion du commerce extérieur malgache nécessite un important programme au-delà de la frontière, étant donné que l’action des pouvoirs publics dans ces domaines renforcera les rôles que le commerce peut jouer dans la réduction de la pauvreté. Il est clair que la participation des agents économiques aux zones de Libres Echanges ne peut être effective qu’avec la mise en place d’une politique d’accompagnement plus efficiente. C’est pourquoi le tissu économique malgache actuel nécessite plus de soutien pour affronter la concurrence étrangère.

La cohérence entre politique de développement et celle de la politique commerciale est nécessaire afin de compléter les efforts menés pour l’amélioration de l’action au marché. Or, le manque de financement, l’impossibilité d’honorer de grosses commandes, ainsi que le défi des sciences en technologie nouvelle constituent les principaux blocages pour les opérateurs économiques malgaches d’être compétitifs sur les marchés régionaux et internationaux.

En outre, pour que la participation à l’intégration économique régionale soit efficace, il faut intensifier les campagnes de sensibilisation et de vulgarisation sur les accords et opportunités qui en résultent. Concernant les exportations, il vaut mieux élaborer et diffuser des bulletins d’informations commerciales, d’un guide de l’exportation et des recueils de textes relatifs au commerce et à l’intégration régionale.

En matière de production, la transformation des matières premières et la diversification des produits à exporter sont très importantes. Enfin, la convergence entre politique budgétaire, monétaire, ainsi que des politiques macro – économiques doit être pertinente pour mieux encourager l’investissement privé.

CONCLUSION

Le commerce international était considéré comme le pilier de développement économique. La majorité des pays développés d'aujourd'hui a puisé leur développement économique dans le commerce international. De nombreuses théories ont montré les avantages et les inconvénients du commerce international.

Actuellement, le commerce international est devenu la pierre angulaire de la politique de développement économique de Madagascar. Cependant, malgré les mesures prises pour promouvoir le commerce, sa contribution au développement est encore moindre. La balance commerciale malgache est toujours déficitaire. En effet, pour développer son commerce extérieur, Madagascar a passé par l'intégration économique régionale. Selon les théories économiques, l'intégration économique régionale favorise le développement grâce à l'allocation efficace des ressources au sein de la région. La réduction des coûts de transaction dans les échanges régionaux entraîne une augmentation des économies d'échelle.

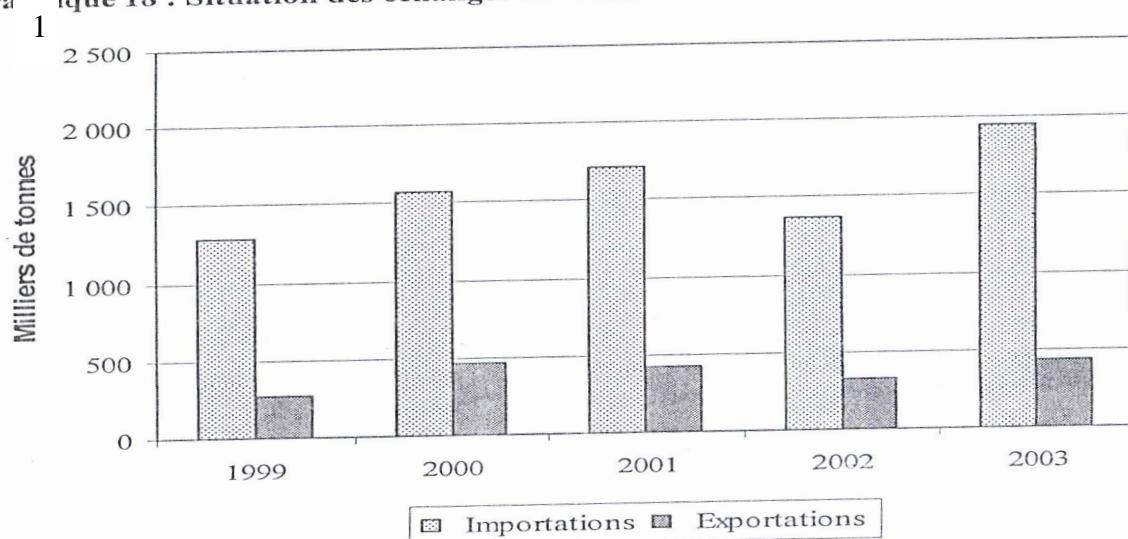
Depuis quelques années, Madagascar a adhéré aux différentes organisations régionales telles que la Commission de l'Océan indien, le marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Austral, la Communauté de développement de l'Afrique Austral, de l'Initiative Transfrontalière. Nous avons constaté qu'il n'utilise pas assez ses priviléges en tant que membre à part entière de ces communautés économiques. En outre les échanges commerciaux que Madagascar a entretenus avec ces communautés restent encore insuffisants. Malgré cette situation, l'ouverture des économies malgache et les échanges avec les organisations régionales ont permis de fournir différents avantages tant sur le plan micro – économique que macro – économique

Mais sans une politique concrète de soutien du secteur privé national et de la production nationale, le commerce extérieur et l'intégration régionale resteront un slogan de plus.

ANNEXES

ANNEXE 1

Graphique 18 : Situation des échanges extérieurs en milliers de tonnes



Source : INSTAT

Tableau 1 : Situation des échanges extérieurs entre 1999 et 2003

<i>Année</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
<i>Poids net (en tonne)</i>					
<i>Importations</i>	1 276 000	1 570 000	1 712 000	1 367 000	1 949 000
<i>Exportations</i>	272 700	470 600	424 247	321 900	429 738
<i>Valeurs (en millions de DTS)</i>					
<i>Importations en valeur CAF</i>	419,1	536,6	571,7	412,5	692,2
<i>Exportations en valeur FOB</i>	172,0	203,1	380,5	322,5	344,8
<i>Valeurs (en milliards de FMG)</i>					
<i>Importations en valeur CAF</i>	3 637,2	4 787,8	4 797,8	3 619,9	6 007,7
<i>Importations en valeur FOB</i>	3 091,6	4 069,7	4 078,1	3 076,9	5 106,6
<i>Exportations en valeur FOB</i>	2 029,3	2 548,4	3 212,5	2 818,6	3 003,4
<i>Balance commerciale (en milliards de Fmg)</i>	-1 062,3	-1 521,3	-865,6	-258,3	-2 103,1
<i>Taux de couverture (en %)</i>	65,6	62,6	78,8	91,6	58,8

Source : INSTAT

ANNEXE 2

Tableau_2 , Madagascar: Importations de marchandises, c,a,f,, 2001-2005
 (En million de DTS)

	2001	2002	2003	2004	2005
				Prov	Prév
alimentation	65,71	46,19	82,95	66,8	61,95
dont: riz	36,8	32,3	61	40,3	36,8
volume	148,5	140,5	265	150	146,2
prix	0,25	0,23	0,23	0,27	0,25
autres	29	13,9	22	26,5	25,2
volume	35,9	17,3	27,5	29	28,5
prix	0,81	0,8	0,8	0,92	0,88
energie	131,79	162,79	132,16	158,48	146,66
petrole	131,8	162,8	132,2	158,5	146,7
volume	682	494,2	360,7	377,3	369,1
prix	0,19	0,33	0,37	0,42	0,4
biens d'équipement	128,7	68,8	155,8	230	266,8
volume	26,7	14,3	29,8	32,7	36,6
prix	4,8	4,8	5,2	7	7,29
matières premières et pièces de rechange	103,1	75,7	157,7	163,2	166,4
volume	17,4	13,1	28	30,7	31,3
prix	5,9	5,8	5,6	5,3	5,31
biens de consommation	103,9	70,1	144,6	224,3	225,3
volume	53,4	36,2	68,6	68,5	66,4
prix	1,9	1,9	2,1	3,3	3,39
autres importations	344,76	124,2	259,4	193,22	228,7
autres que ZFI	101,8	50	115	73,1	,,,,
ZFI	243	74,2	144,4	120,1	,,,,
prix	92,5	90,7	99,6	105,1	106,52
total (c,a,f)	878	547,6	932,6	1036	1095,9
total (f,o,b)	746,3	465,5	792,7	880,6	931,5
variation annuelle CAF	5,5	-37,6	70,3	11,1	5,8

source: Banque centrale de Madagascar

ANNEXE 3

TABLEAU N°3 : BALANCE COMMERCIALE DE MADAGASCAR

Années	Taux moyen annuel DTS/FMG	EXPORT (F.O.B) en millions DTS	IMPORT (C.A.F) en millions DTS	SOLDE BALANCE COMMERCIALE	Taux de couverture (en %age)
1988	1 839.09	208.14	282.51	-74.37	73.67
1989	2 054.55	248.15	290.16	-42.01	85.52
1990	2 027.05	234.06	478.34	-244.28	48.93
1991	2 509.09	243.87	378.43	-134.56	64.44
1992	2 624.09	230.12	388.63	-158.51	59.21
1993	2 671.86	237.85	429.39	-191.54	55.39
1994	4 413.48	312.44	448.29	-137.85	69.69
1995	6 474.42	331.81	487.08	-155.27	68.12
1996	5 887.22	353.11	502.07	-148.96	70.33
1997	7 016.06	366.79	583.01	-216.22	62.91
1998	7 351.15	374.38	569.82	-195.44	65.70
1999	8 585.84	425.92	542.91	-116.99	78.45
2000	8 934.2	636.63	832.51	-195.88	76.47
2001	9 391.99	729.1	750.2	-21.1	97.18
2002	8 773.88	406.01	570.10	-164.09	71.22

ANNEXE 4

TABLEAU N°4 : Le marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique Australe en chiffre

Statistiques générales des pays membres du marché commun de l'Afrique de l'est et de l'Afrique Australe.

	<i>Pays Membre</i>	<i>Superficie (km²)</i>	<i>Population (millions) 1997</i>	<i>PIB au prix courant (US\$'m)</i>	<i>Totalité des Exportations du COMESA (1998 est)</i>	<i>Totalité des Importation du COMESA (1998 s'm)</i>
1	<i>Angola</i>	1 246 700	11,6	7,785	4,248	2,513
2	<i>Burundi</i>	27834	6,4	936	75	120
3	<i>Comores</i>	2171	0,7	206	12	174
4	<i>(RD) Congo</i>	2 345 409	48	6,101	1,29	1,261
5	<i>Djibouti</i>	22000	0,6	510	149	436
6	<i>Egypte</i>	1 001 450	64,5	77,676	4,095	14,071
7	<i>Erythrée</i>	121 144	3,8	716	130	680
8	<i>Ethiopie</i>	1 130 138	60,1	6,339	559	1,489
9	<i>Kenya</i>	583 646	29,9	9,652	2,348	4,077
10	<i>Madagascar</i>	587 041	15,8	3,758	815	861
11	<i>Malawi</i>	118 484	11,7	2,326	780	903
12	<i>Maurice</i>	2045	1,1	4,136	1,729	2,466
13	<i>Namibie</i>	825 418	1,6	3,159	364	213
14	<i>Rwanda</i>	26 338	8,4	1,626	145	405
15	<i>Seychelles</i>	280	0,1	521	189	350
16	<i>Soudan</i>	250 5813	29,7	4,372	492	1,605
17	<i>Swaziland</i>	17 363	1	1,138	1,55	1,05
18	<i>Tanzanie</i>	945 087	31,5	5,373	741	1,4
19	<i>Ouganda</i>	236 036	22,6	6,373	512	791
20	<i>Zambie</i>	752 614	9,9	5,115	1273	1,185
21	<i>Zimbabwe</i>	390 580	11,7	7,905	2,76	2,773
	Total	12,886,591	370,7	155,708	23,976	38,824

Source : Worls Fact Book ;

Tendances Sociales et Economiques du Continent Africain

Direction des Statistiques Commerciales, Fonds Monétaire International

(FMI)

Statistiques sélectionnées sur les pays africains, Banque Africaine du Développement (BAD)

ANNEXE 5

Tableau 5: Evolution des Exportations des zones franches entre 1999 et 2003

	Valeur FAB (En milliards de Fmg courant)				Poids net (En milliers de tonne)						
produit	1999	2000	2001	2002	2003*	1999	2000	2001	2002	2003*	
Chandails, Pulls	409,5	848,5	585,4	177,7	406,4	3,3	4,3	6,5	2,2	,,,	
Conserves de thons	172,4	137,7	184,3	194,7	252,3	12,9	10	13,8	12,5	19,4	
Crevettes	13,1	14,1	247,8	385,5	397,9	0,3	0	3,9	5,7	6,3	
Prêt-à-porter féminin	239,6	329,8	334,5	182,3	443,7	2,2	2,9	8,9	1,1	,,,	
Prêt-à-porter masculin	340,4	468,8	519,1	224,4	282,1	5,2	6,2	7,3	2,6	,,,	
T-shirts	89,7	154	189	39,4	85	1,1	1,8	2,4	0,5	,,,	
Tissus de coton	64,6	125,2	3,1	8,8	0,8	1,4	1,8	0,1	0,3	,,,	
Tissus de soie	55,7	155,9	0	0	0,1	0	0,1	0	0	,,,	
Autres produits	393,4	743,4	389,8	403,8	371,6	,,,	,,,	,,,	,,,	,,,	
TOTAL	1778,4	2977,4	2452,9	1616,7	2239,9	,,,	,,,	,,,	,,,	,,,	

source: INSTAT

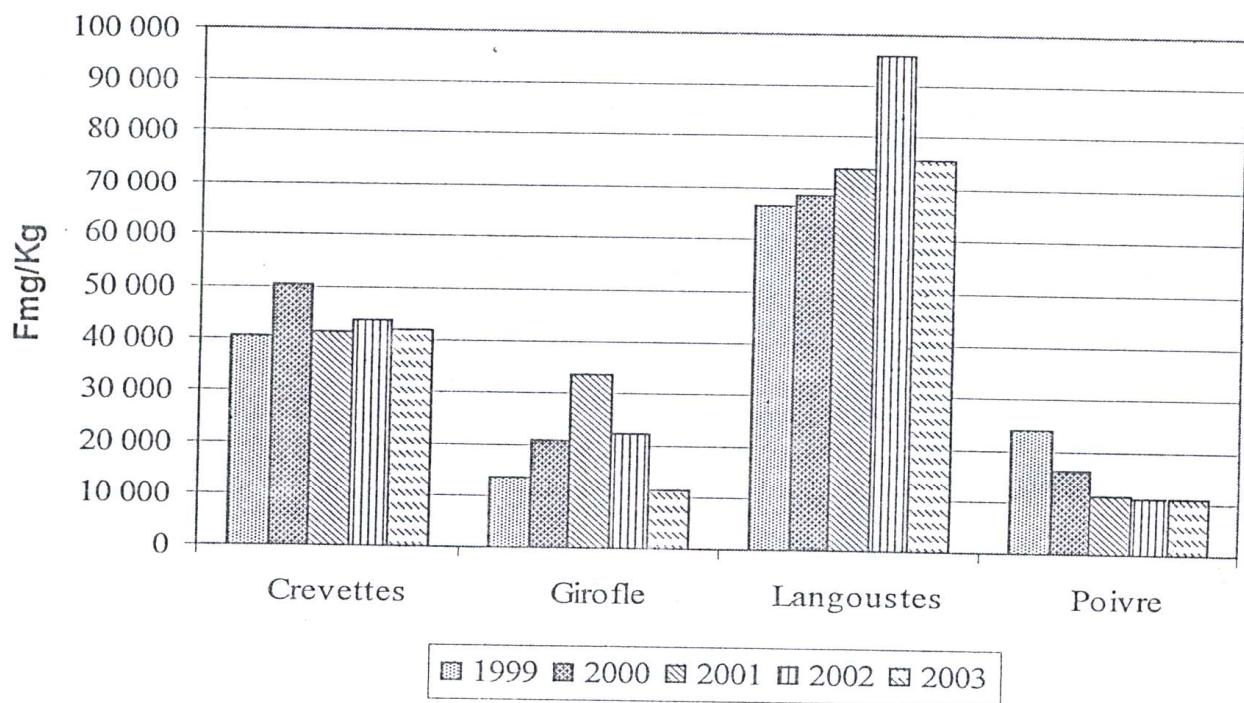
Tableau 6: Evolution du prix moyen au kilogramme de certains produits exportés

entre 1999 et 2003 (Fmg/kg)									
Produits exportés	1999	2000	2001	2002	2003				
cacao en fèves	7321	6792	6653	10433	10764				
café vert	7013	4226	3485	3181	3692				
chromite	326	399	204	312	425				
crevettes	40361	50411	41666	43768	42041				
fibres de sisal	2852	2481	2012	2974	2575				
girofle	13598	20775	33852	22034	11282				
graphite	2983	2896	2725	2835	3250				
langoustes	66292	68588	73761	95808	75751				
litchis	5810	6126	3860	6211	4794				
poisons	9509	11311	11788	6260	3884				
poivre	23692	16239	11089	10690	10843				
produits pétroliers	2618	1168	964	1572	1009				
sucré	2551	2828	2091	3552	4711				
vanille	109425	215640	627163	995086	1234304				

source: INSTAT

ANNEXE 6

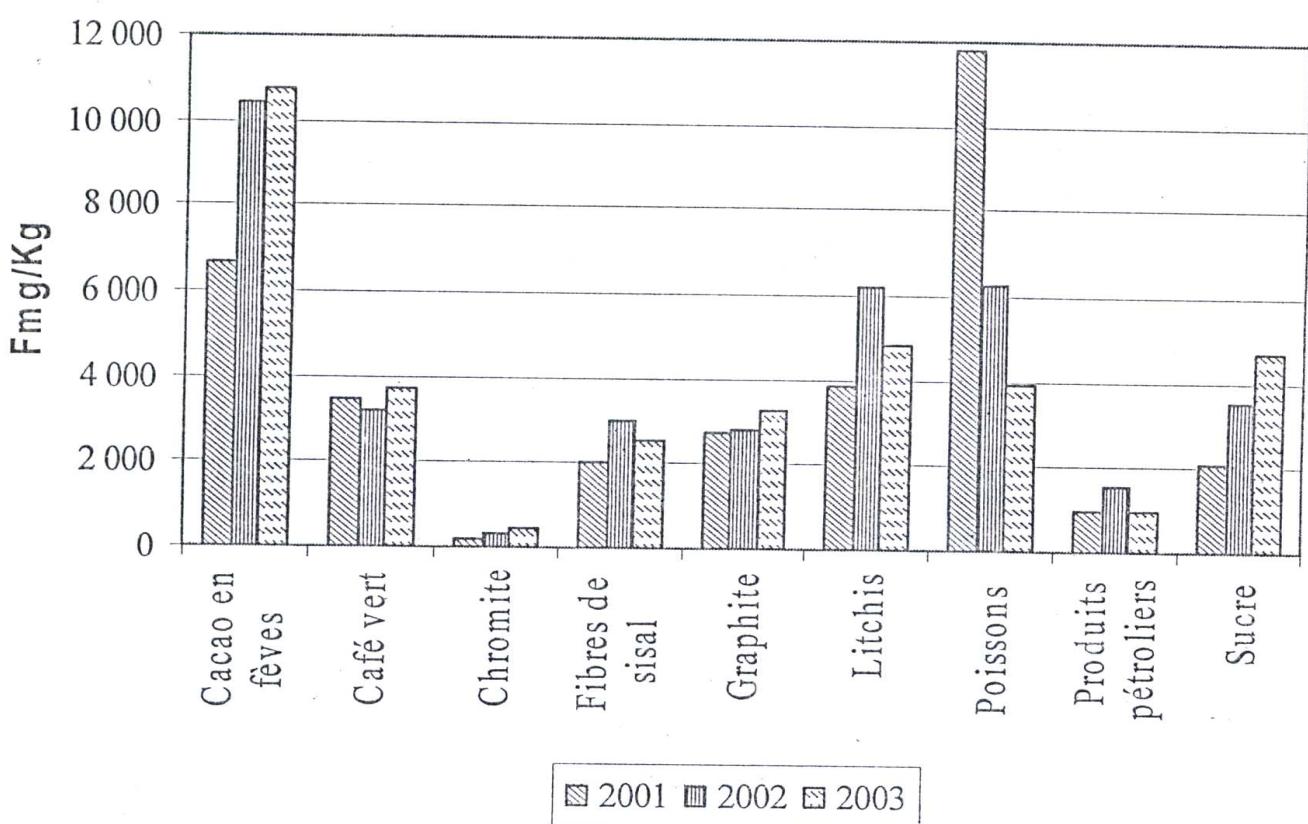
Graphique 2 : Prix moyen à l'exportation



Source : INSTAT

3

Graphique 3 : Prix moyen à l'exportation d'autres produits



Source : INSTAT

ANNEXE 7

Tableau_6 , Madagascar: Exportations de marchandises, f.o.t 2001-2005

Valeur en million de DTSs, volume en milliers de tonnes, et valeur unitaire en DTS/kg sauf indication contraire

	2001	2002	2003	2004	2005
				Prov	Prév
café					
valeur	2,5	2,2	3,1	4,3	5,7
volume	6,2	5,7	7,1	10,1	12,7
prix unitaire	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
vanille					
valeur	128,8	90,2	139,8	112,5	185,1
volume	1,6	0,8	1	0,7	1,1
prix unitaire	78,5	107,7	134,5	160,7	165,3
girofle					
valeur	75,4	22,8	20,5	15,6	20,1
volume	20,2	10	15,7	12	15,5
prix unitaire	3,7	2,3	1,3	1,3	1,3
poivre					
valeur	1,1	1	1,2	0,9	1
volume	0,7	0,8	1	1	1
prix unitaire	1,5	1,3	1,3	1	0,9
crustaces					
valeur	72,7	67,8	38,8	57,6	68,6
volume	12	11,3	8,1	12	12
prix unitaire	6,1	6	4,8	4,8	5,7
sucré					
valeur	5,4	0,3	0,7	3,5	3,8
volume	21	0,8	1,7	8	8,9
prix unitaire	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
viande					
valeur	0	0	0	0,1	0,1
volume	0	0	0	0	0
prix unitaire	2,1	5,9	3,6	3,7	3,5
cacao					
valeur	2,5	4,9	0,7	1,7	1,5
volume	2,9	3,7	0,6	1,8	1,7
prix unitaire	0,9	1,3	1,2	0,9	0,9
tissus de coton					
valeur	17,5	5,3	3,7	5,7	5,9
volume	6	1,1	1,1	1,4	1,5
prix unitaire	2,9	4,6	3,4	4	3,9
sisal					
valeur	2,7	4,9	1,2	4,7	5,9
volume	11,2	12	4	12	15
prix unitaire	0,2	0,4	0,3	0,4	0,4
produits pétroliers					
valeur	20	7,3	22,9	19,1	19,5
volume	105,3	66,3	222,8	147	158,9
prix unitaire	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1

Tableau_6 (suite), Madagascar: Exportations de marchandises, f,o,t 2001-2005

Valeur en million de DT\$S, volume en milliers de tonnes, et valeur unitaire en DT\$/kg sauf indication contraire

	2001	2002	2003	2004	2005
				Prov	Prév
chromite					
valeur	5,1	2,7	2,1	6,1	6,8
volume	125	68,3	44,5	91,7	100,9
prix unitaire	0	0	0	0,1	0,1
graphite					
valeur	3,1	2,7	5,3	5,2	5,9
volume	9,6	8,4	14	14	15,7
prix unitaire	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
essence de girofle					
valeur	9,2	4,8	2,5	2,6	2,7
volume	1,1	1,2	0,9	1	1,1
prix unitaire	8,2	4,1	2,8	2,5	2,5
autres produits (y,c,Réexportation)					
valeur	144,7	80	177,9	134,9	161,1
volume	1,3	0,8	1,6	1,2	1,4
prix unitaire	108,2	102,1	108,7	114,7	116,6
ZFI					
valeur	267,2	78,1	191	222	244,3
volume	2,4	0,7	1,6	1,8	2
prix unitaire	113,2	104,6	116	122,4	124
TOTAL	757,9	375	611,3	596,4	737,9

Source: Banque centrale de Madagascar

BIBLIOGRAPHIE

- Andriamaro M 2001; *Coopération régionale in l'Express de Madagascar N° 2558, Antananarivo.*
- Cazorla, A. ; Drai, A – M 1992; *Sous développement et Tiers Monde, Paris*
- Combe E 1998; *PRECIS D'ECONOMIE 3^e edition*, Edition
- <http://team.univ.paris1.fr/temperso/fontagné/paper/comminter.PDF>
- <http://team.univ.paris1.fr/temperso/philip/paper/theointer.PDF>
- Institut national de statistique ; *Evolution du commerce extérieur année 2003, Bulletin annuel N°02 Juillet 2004*
- Guillochon B 2001; *ECONOMIE INTERNATIONALE*.
- Krugman P. R. et Obstfeld M 2001, *ECONOMIE INTERNATIONALE 3^e édition*, Edition : De Bock Université
- Mankiw N. G 1998, *PRINCIPES D'ECONOMIE*, Edition Economica
- Mucchielli J. L 1989, *PRINCIPES D'ECONOMIE INTERNATIONALE*, Edition Economica,
- Ministère de l'économie de finance et de budget, *RAPPORT ECONOMIES ET FINANCIER 2003 – 2004*
- Ministère de l'économie de finance et de budget, *Revue d'Information Economique N° 13 Novembre 2003*
- Ministère de l'économie de finance et de budget, *Revue d'Information Economique N° 09 Décembre 2000*
- organisation mondiale du commerce ; *Rapport annuel statistique du commerce international, Genève 2003*
- Rahariaona L. A 2001, *INITIATION AUX NOUVELLES REGLES DU COMMERCE INTERNATIONAL.*
- Redslob A 1991, *ECONOMIE INTERNATIONALE: FONDEMENTS ET POLITIQUES*, Edition Litec,
- PRIDE (Programme Régionale Intégré de Développement des Echanges) 1998: *Commerce régional, Madagascar*
- Voix africains et Plurielles le centre international pour le commerce et le développement durable (ICTSD) 2002, *COMMERCE INTERNATIONAL ET DEVELOPPEMENT DURABLE*, Edition Diffusion Charles Léopold Mayer,

Titre: "ANALYSE DU COMMERCE EXTERIEURE CAS DE MADAGASCAR"

Nombre de page: 63

Nombre des annexes: 07

Nom de l'encadreur: Monsieur RAMIARISON Herinjatovo

Résumé

Depuis longtemps, le commerce international est censé comme le pilier de développement économique mondial, surtout pour les pays industrialisés. Ces derniers occupent une place importante sur le marché mondiale. Ils ont imposé des barrières commerciales pour protéger leurs industries. En conséquences, leurs industries sont devenues puissantes et très compétitives sur le marché mondial.

Par contre, la part des pays en développement reste très marginale sur le marché mondial. Ces pays confrontent à des multiples obstacles pour commercialiser leurs produits. Face à cette situation, l'intégration économique régionale est conçue actuellement par les pays en développement comme un moyen le plus approprié pour s'insérer d'une manière harmonieuse dans l'économie mondiale.

Madagascar a entretenu des échanges commerciaux avec différentes organisations. Mais cela reste encore insuffisant.

Quoi qu'il en soit, la nation ainsi que les opérations malgaches attendent des avantages tangibles du commerce extérieur malgache et de l'intégration de Madagascar dans les organisations économiques régionales.

Mots clés: commerce extérieur, échanges, protectionnismes, intégration régionale, exportation, importation, balance commerciale.

Auteur: NDREMTSIRY Tsirinony

Adresse: Cité Universitaire ANKATSO I, Chambre 118.

ANTANANARIVO 101