

SOMMAIRE

Remerciements	
Sommaire	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des graphiques	
Liste des annexes	
Résumé Analytique	
Introduction	1
 <u>Première partie : Approches descriptives</u>	2
 <u>Chapitre I : Définitions et concepts</u>	2
<i>Section 1 : La croissance</i>	2
1)- Définitions	2
2)- Théories sur la croissance	3
<i>Section 2 : Le développement</i>	5
1)- Définitions	5
2)- Les concepts de développement	5
<i>Section 3 : La compétitivité</i>	7
1)- La compétitivité de l'entreprise	8
2)- La compétitivité d'une nation	9
 <u>Chapitre II : Les indicateurs économiques</u>	10
<i>Section 1 : Mesure de la croissance</i>	10
1)-Le PIB et le PNB	10
2)- Les trois approches du PIB	11
<i>Section 2 : Mesure du développement</i>	13
1)- L'indicateur de développement humain (IDH)	13
2)- L'Indicateur sexospécifique de développement humain (ISDH) :	
mesure et interprétation	14
3)-L'indicateur de pauvreté humain (IPH)	15
<i>Section 3 : Mesure de compétitivité</i>	17
1)- Les indicateurs de compétitivité de l'OCDE	17
2)- Les indicateurs de compétitivité du World Economic Forum	20
 <u>Deuxième partie: Approches analytiques</u>	22
 <u>Chapitre I : Etude comparative de ces divers indicateurs</u>	22
<i>Section 1 : Les indicateurs de la croissance</i>	22
1)- Les caractéristiques du PIB	22
2)- Pourquoi a-t-on besoin d'autres indicateurs ?	23
<i>Section 2 : L'IDH</i>	24
1)- Calcul de l'IDH	24
2)- Quelques critiques à l'endroit de l'IDH	25
<i>Section 3 : Les indicateurs de compétitivité</i>	27
1)- Le GCI	27
2)- Le CCI	31

<u>Chapitre II : Evolution de la situation de Madagascar d'après ces indicateurs -----</u>	32
<u>Section 1 : Evolution économique et financière-----</u>	32
1)- Le secteur réel -----	32
2)- Les origines du PIB -----	36
<u>Section 2 : Le développement humain à Madagascar -----</u>	42
1)- D'après l'IDH -----	42
2)- Genre et développement-----	43
<u>Section 3 : La compétitivité de Madagascar -----</u>	45
1)- Performance commerciale de Madagascar-----	45
2)- Une diversification insuffisante -----	47
 Conclusion générale -----	50
Annexe	
Bibliographie	

Liste des abréviations:

AGOA	: Africa Growth and Opportunity Act
CCI	: Current Competitiveness Index
FRPC	: Facilité pour la Réduction de la Pauvreté
GCI	: Growth Competitiveness Index
IDH	: Indicateur de Développement Humain
ILH	: Indicateur de Liberté Humaine
IPF	: Indicateur de la Participation des Femmes
IPH	: Indicateur de Pauvreté Humaine
ISDH	: Indicateur Sexospecifique de Développement Humain
JIRAMA	: Jiro sy Rano Malagasy
OCDE	: Organisation pour la Coopération et le Développement Economiques
PIB	: Produit Intérieur Brut
PIN	: Produit Intérieur Net
PNB	: Produit National Brut
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement
PPA	: Parité du Pouvoir d'Achat
RD	: Recherche et Développement
TVA	: Taxe sur les Valeurs Ajoutée
WEF	: World Economic Forum

Liste des tableaux:

Tableau1 : IPH1 IPH2-----	17
Tableau2 : Composition de l'indice GCI-----	29
Tableau 3 : Liste des variables utilisées dans le calcul de GCI -----	29
Tableau 4 : Contribution des secteurs à l'accroissement du PIB au prix de 1984 en pourcentage (2000 et 2001) -----	38
Tableau 5 : Contribution des secteurs à l'accroissement du PIB au prix de 1984 en pourcentage (2001 et 2002) -----	40
Tableau 6 : Contribution des secteurs à l'accroissement du PIB au prix de 1984 en pourcentage (2003 et 2004) -----	41
Tableau 7 : Contribution des secteurs à l'accroissement du PIB au prix de 1984 en pourcentage (2004 et 2005) -----	42
Tableau 8 : Décomposition de la croissance des exportations 1991-1999 -----	46

Liste des graphiques :

Graphique1 : Evolution de l'IDH DE Madagascar entre 1993 et 2002-----	43
Graphique2 : Evolution de l' ISDH de Madagascar entre 1993 et 2002-----	44

Annexe :

Annexe1 : Evolution du PIB au prix de 1984(2000)
Annexe2 : Evolution du PIB au prix de 1984(2001)
Annexe3 : Evolution du PIB au prix de 1984(2002)
Annexe4 : Evolution du PIB au prix de 1984(2003)
Annexe5 : Evolution du PIB au prix de 1984(2004)
Annexe6 : Evolution du PIB au prix de 1984(2005)
Annexe7 : Evolution de l'IDH par Faritany
Annexe10 : Evolution de l'SDH par Faritany
Annexe8 : Evolution de l'IPF par Faritany en 2001
Annexe9 : Evolution de l'IPH par Faritany en 2002
Annexe12 : Composantes de l'IDH en 2002
Annexe13 : Composantes de l'ISDH en 2002

RESUME ANALYTIQUE

Alors qu'à la fin des années 70, le PIB par habitant à Madagascar correspondait à la moyenne des autres pays en développement, il n'est plus aujourd'hui que d'environ la moitié. Madagascar a vécu trois décennies de déclin économique et appartient désormais à la catégorie des pays à faibles ressources humaines. Il fait parti de ces pays où le taux de développement humain et le taux d'alphabétisation sont faibles, le taux de mortalité infantile est assez élevé, etc. Ce qui fait que la Grande Ile soit classée parmi les pays les plus pauvres parmi les pauvres.

La constatation de cette situation est le résultat de l'observation des divers indicateurs économiques tels que les indicateurs de développement, de croissance et de compétitivité.

Ces indicateurs ont été établis sur la base d'études personnalisées et/ou de conventions internationales et sont acceptées par tous. Leurs objectifs seraient d'identifier ou plutôt de différencier les pays développés des pays sous développés.

Ils se différencient entre eux de par leur définition et de leur concept, ainsi que du point de vue de leur domaine d'intervention. Mais leurs objectifs sont généralement identiques ; celui de classer les divers pays selon des catégories de richesse ou de pauvreté bien définies.

D'une manière générale, ces divers indicateurs se réfèrent à des seuils préalablement établis au sein de la communauté internationale et sont mesurés périodiquement aussi bien par les autorités locales que par des organismes internationaux ou des organismes non gouvernementaux.

Ainsi ces indicateurs économiques sont des outils indispensables pour l'analyse de la situation économique de chaque pays qu'il soit riche ou pauvre et aussi pour juger de l'évolution (régression, stagnation ou croissance) de la situation économique au sein de celui-ci.

INTRODUCTION

En matière de développement et croissance, toutes les institutions et organismes locaux et internationaux s'accordent à dire que Madagascar accuse un retard. Notre pays est classé actuellement 146^{ème} parmi les 177 pays considérés en terme de développement humain et s'affiche aussi parmi les pays les plus pauvres du monde. Une situation évidente qui se fait de plus en plus ressentir par la population et qui et d'ailleurs prouvée par des divers indicateurs économiques.

Ces indicateurs ont été créés pour servir de mesure de la situation ou l'évolution tant économique que sociale d'un pays. Leurs origines et les méthodes utilisées pour leur conception méritent qu'on leurs accorde une attention particulière raison pour laquelle la présente porte sur une « **ANALYSE ANALITIQUE DES DIFFERENTS INDICATEURS ECONOMIQUES** ».

L'intérêt de ce thème se traduit par le fait que l'on pourrait se demander si ces indicateurs ont vraiment la capacité de refléter efficacement les situations réelles dans lesquelles vivent les pays en développement comme la notre.

L'objectif de ce mémoire de travail serait donc d'apporter davantage d'explications sur le Pourquoi et le Comment de ces indicateurs économiques. La présente analyse tentera aussi de définir lequel de ces indicateurs serait le meilleur dans le cas de Madagascar.

L'élaboration de l'étude se fera sur la base d'éventuelles analyses personnelles et de recherches documentaires approfondies sur le sujet.

Notre analyse se divisera en deux grandes parties :

--une première partie que l'on va consacrer à la présentation des définitions et concepts se rapportant aux divers indicateurs

--et une deuxième partie où l'on va présenter l'analyse de ces indicateurs économiques.

Partie I : Approches descriptives

Chapitre 1 : Définitions et Concepts

Section 1 : La Croissance

1- Définition

D'après François Perroux : « la croissance est l'augmentation soutenue pendant une ou plusieurs périodes longues, d'un indicateur de dimension, pour une année, le produit global en terme réels »

La croissance se distingue d'un certain nombre d'autres concepts. Elle est différente de l'expansion notamment, qui est davantage utilisée dans l'analyse des fluctuations et des cycles et se différencie aussi du progrès technique. Une croissance n'est pas nécessairement progressive, il peut y avoir augmentation du produit global et cependant creusement des inégalités économiques. Enfin, la croissance se distingue également du développement économique, puisque « le développement englobe et soutient la croissance¹ »

Quelques concepts sur la croissance :

- ❖ Croissance extensive : c'est une augmentation de la production qui repose principalement sur l'augmentation des quantités de facteurs de production.
- ❖ Croissance intensive : c'est une augmentation de la production qui repose principalement sur l'amélioration de l'efficacité de la combinaison productive. Elle repose également sur des forts gains de productivité.
- ❖ Croissance externe : elle désigne un processus par lequel l'entreprise s'agrandit par regroupement avec d'autres entreprises préexistantes dont elle prend le contrôle
- ❖ Croissance interne : c'est une forme de développement de la firme où celle-ci crée en son sein de nouvelles capacités de production
- ❖ Croissance zéro : expression utilisée dans les années 70 par un rapport du Club de Rome à la suite d'un débat portant sur les effets pervers de la croissance économique (pollution, épuisement des ressources naturelles) et le partage inégalitaire de ses fruits

¹ François Perroux

2- Les Théories sur la croissance

Diverses sont les théories qui étudient la croissance :

Les économistes classiques centrent essentiellement leur réflexion sur la dynamique économique. Ils mettent en relation l'accumulation de capital et la croissance économique. L'analyse Keynésienne de la croissance repose sur le modèle d'Harrod-Domar qui définit les conditions d'une croissance équilibrée se traduisant par l'égalité entre le taux de croissance effectif G , le taux de croissance garantie G_w et le taux de croissance naturel G_n .

- La croissance exogène :

Pour les néoclassiques, le modèle de la croissance est développé par Robert M Solow qui a introduit la notion d'une croissance exogène⁽¹⁾.

L'analyse de Solow se fonde sur l'existence de deux facteurs de production : le travail et le capital. La croissance suppose donc un développement du capital par l'investissement et un accroissement de la population. La croissance est cependant considérée comme bornée par un rythme d'accroissement naturel considéré comme une donnée exogène. La croissance du capital est quant à elle limitée par la loi des rendements décroissants, et à long terme les rendements d'échelle constant. Le modèle de Solow inclut néanmoins les progrès techniques, susceptible d'améliorer la productivité des facteurs. Mais il s'agit d'un progrès techniques exogène, c'est à dire non expliqué par l'analyse économique. Solow tend aussi à montrer que la croissance est stable, dans la mesure où le coefficient de capital est variable. En effet, dans le modèle néoclassique, il existe des mécanismes d'ajustement, à savoir la variation du rapport capital/production (K/Y ou intensité capitaliste) selon l'évolution des prix relatifs des facteurs de production, qui ramènent automatiquement l'économie sur un sentier de croissance équilibré à condition que le fonctionnement des marchés ne soit pas perturbé par des rigidités ni par des interventions.

- La croissance endogène :

Les nouvelles théories de la croissance remettent en question l'idée d'un progrès technique exogène. Les modèles d'endogénéisation des variables exogènes ne peuvent, en toute rigueur, être datés du début des années 1980, car Kaldor (1957) et Arrow (1962) s'étaient déjà intéressés à cette avancée théorique.

Néanmoins, l'essentiel des modèles de croissance endogène a été mis au point depuis 15 ans environ, et principalement par Romer (1986) et Lucas (1986). Cette nouvelle perspective de recherche prend son point de départ dans la critique du modèle de Solow.

Pour les tenants de la croissance endogène, le progrès technique (et donc la croissance), n'a rien de naturel, son rythme dépend du comportement économique des agents. L'hypothèse centrale de la théorie de la croissance endogène est que la productivité marginale du capital ne décroît pas lorsque le stock de capital augmente.

La théorie de la croissance endogène met en évidence 4 facteurs qui influent sur le taux de croissance d'une économie :

- Les premiers modèles sont ceux qui font des rendements croissants le fondement de la croissance. Dans la lignée des travaux de Romer, ces modèles attribuent la croissance à l'accumulation de capital physique. Ils ne rompent pas totalement avec l'hypothèse des rendements constants, car ils considèrent qu'il en va ainsi pour chaque entreprise, mais qu'en revanche il existe des rendements d'échelle constants liés aux externalités positives des investissements. Ainsi, le « Learning Spillover », du fait de la circulation de l'information, les entreprises bénéficient de l'accumulation des savoir faire entraînés par l'accumulation de capital

Ensuite, l'intervention de l'Etat en investissant dans des infrastructures peut conduire à l'amélioration de la productivité des entreprises privées. Une analyse de Barro en 1990 a souligné ainsi que les infrastructures facilitent la circulation des informations, des personnes et des biens. L'impôt joue ici un rôle positif sur la croissance et non plus seulement un effet de désincitation sur le secteur privé.

-Puis, la recherche développement, développée dans des travaux de Romer, est considérée comme une activité à rendement croissant du double fait que la connaissance est un bien « non rival » et que le coût de son appropriation est, pour chaque chercheur, minimal. La croissance économique résulte ainsi d'une activité d'innovation, engagée par des agents qui espèrent en tirer profit.

-Enfin, l'accumulation de capital humain fut mis en valeur par Lucas en 1988 ; lequel est défini comme, le stock de connaissances valorisables économiquement et incorporés aux individus (qualification, état de santé, hygiène,...). Le capital humain peut être volontaire, correspondant à une accumulation de connaissances (schooling) et l'accumulation involontaire (Learning by doing)

Les théories de la croissance endogène suggèrent alors que la croissance économiques n'est pas naturelle et donc jamais acquise.

Section 2 : Le développement

1- Définition

Selon la définition classique de François Perroux (1903–1987), le développement est « la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rendent apte à faire croître, cumulativement et durablement son produit réel global »². La croissance apparaît ainsi comme un phénomène économique alors que le développement est un processus qui articule des transformations économiques et financières et des transformations psychologiques, sociales, politiques et institutionnelles.

Plus récemment, A. Sen (né en 1933 prix Nobel en 1998) appréhende le développement « comme un processus intégré d'expansion des libertés substantielles, en corrélation les unes avec les autres. Cette approche permet d'apprécier de façon simultanée, le rôle vital des structures, par natures diverses, dans le processus de développement, qu'il s'agisse des marchés ou des institutions qui s'y rattachent, des gouvernements ou des autorités locales, des parties politiques ou d'autres groupements intervenants sur le terrain des droits civiques, du système éducatif,... Le développement est une affaire de tous et conerne tous les systèmes existants.

2- Les Concepts de développement

⇒ Le concept de développement durable préoccupe le monde actuel. Le développement est durable si la satisfaction des besoins des générations présentes ne compromet pas la satisfaction des besoins des générations futures. Le concept de développement durable recouvre à la fois l'idée du nécessaire équilibre entre la satisfaction des besoins humains et l'équilibre des écosystèmes, et l'idée de la permanence de cet équilibre. La question qui se pose est que : le développement peut-il être durable ? Pour tout pays dont l'économie et les ressources sont gérées par une politique appropriée, la réponse est positive, car tout pays bien géré peut faire appel

²L'économie du XIXème siècle, 1961

aux ressources, à l'épargne et aux techniques d'autres pays. La réponse est moins affirmative quand l'étude porte sur toute la planète.

Toutefois, les modèles existants donnent des résultats incertains, parfois instables et souvent contradictoires :

- *Les thèses malthusiennes :*

Au début du XIX^e siècle, le fameux démographe anglais Thomas Malthus annonçait que la croissance démographique détruirait le potentiel de production alimentaire du globe, jusqu'au moment où la hausse du taux de mortalité et la baisse du taux de natalité assureraient un strict équilibre démographique. L'idée maîtresse de la thèse malthusienne est que la demande de ressources naturelles se fonde sur la croissance exponentielle de la population et des revenus, alors que l'offre de ressources est limitée en chiffres absolus ou qu'elle ne peut connaître qu'une progression linéaire. Au cours de l'histoire, les sociétés humaines ont su échapper au piège malthusien de trois manières. *En premier lieu*, la science et la technique ont progressé suffisamment vite pour accroître la productivité du sol et des autres ressources naturelles. *Deuxièmement*, quand les ressources se sont raréfiées, ce qui a été le cas du bois en Angleterre au XVII^e siècle, du charbon au XIX^e siècle, on a trouvé des produits de remplacement (charbon, puis pétrole). *En troisième lieu*, les humains ont décidé de réduire la taille de leurs familles et, de ce fait, la croissance démographique.

- *La thèse néo-classique*, quant à elle, veut échapper au piège malthusien. L'idée de base est que la pénurie croissante des ressources a elle même constitué le principal stimulant de l'évolution du comportement et des techniques. L'épuisement dans un pays ou dans la terre entière de ressources comme le bois, puis les carburants pétroliers, les réserves d'eau douce ou l'air pur entraîne une élévation du prix de ces biens sur le marché ou, dans le cas des biens gratuits, donne le signal de plusieurs changements qui réduisent la rareté croissante des ressources. Le développement durable nécessite ainsi alors une gestion rationnelle des ressources naturelles tout en créant des croissances.

⇒ *le développement autocentré* qui est une stratégie de développement économique qui privilégie la création, puis le renforcement d'un système productif national pour satisfaire le marché intérieur avant d'affronter les marchés internationaux. Cette stratégie s'accompagne la plus part du temps de la mise en place de barrières protectionnistes, en principe

temporaires. Les stratégies de développement autocentré se sont souvent heurtées à l'étroitesse du marché qui rend difficile la réalisation d'économie d'échelles.

⇒ Vient ensuite *le développement extraverti* qui est une stratégie de développement des pays en voie de développement qui privilégie l'insertion sur les marchés mondiaux. Une stratégie d'extraversion est préconisée par les libéraux qui s'appuient sur la théorie des avantages comparatifs pour justifier le choix des créneaux d'exportations.

⇒ Enfin *le développement humain*. Selon le premier rapport des Nations Unies pour le développement (PNUD) publié en 1990, le développement humain est un processus qui conduit à l'élargissement de la gamme des possibilités qui s'offrent à chacun. En principe, elles sont illimitées et peuvent évoluer avec le temps. Mais quelque soit le stade de développement, elles impliquent que soient réalisées trois conditions essentielles : vivre longtemps et en bonne santé, acquérir un savoir et avoir accès aux ressources nécessaires pour jouir d'un niveau de vie convenable. Si ces conditions ne sont pas satisfaites, de nombreuses possibilités restent inaccessibles. Mais le concept de développement humain ne se limite pas à cela et englobe également des notions aussi capitales que les libertés politique, économique ou sociale et aussi importantes que la créativité, la productivité, le respect de soi et la garantie des droits humains fondamentaux.

Des lors le concept de développement préoccupent de plus en plus le monde. De plus, ne peut remarquer que la critique du PIB (PNB) n'est pas nouvelle. Dès les années 50, l'économiste Jan Tinbergen s'était proposé de calculer un « bonheur national brut » d'où la recherche de mesure du développement au niveau mondial.

Section 3: La compétitivité

Dans le développement de commerce et de l'échange au niveau mondial actuellement, la compétitivité d'un pays devient une chose qui préoccupe les gouvernements de pays ce qui mène à la recherche des indicateurs qui peuvent mesurer cette compétitivité. Il importe de voir premièrement la notion de cette compétitivité.

Le concept de compétitivité internationale est fréquemment utilisé dans le cadre de l'analyse des performances macro-économiques des pays vis à vis de l'étranger. Nos produits sont compétitifs à l'exportation, notre territoire est attractif et donc compétitif vis-à-vis des investissements directs étrangers, etc. Le concept de compétitivité compare, en effet, pour un pays et ses partenaires commerciaux certains facteurs caractéristiques de l'économie qui fournissent des éléments d'analyses sur l'évolution des échanges internationaux. Par ailleurs, le terme de compétitivité est initialement un concept d'entreprise qui a ensuite été transposé au plan macro-économique. Il est bon de regarder comment ce concept se définit et s'appréhende au niveau de l'entreprise pour voir ensuite son utilisation au niveau d'un pays ou d'un territoire.

1-La compétitivité de l'entreprise

La compétitivité de l'entreprise est d'abord un concept devant exprimer les performances à long terme de l'entreprise c'est-à-dire essentiellement sa croissance. La compétitivité de l'entreprise peut être reliée alors à ses produits, ses prix, son positionnement. On revient alors au triptyque prix /qualité/ coût. Du fait de cette origine d'entreprise, l'analyse de la compétitivité est un domaine convenant naturellement à la pratique de l'étalonnage des performances car les analyses sur la compétitivité ont été largement utilisées pour aider les entreprises à en concurrencer d'autres dans le même secteur.

En termes relatifs, on peut définir la compétitivité d'une entreprise comme sa capacité de réaliser des performances supérieures à la moyenne. A plus court terme, la compétitivité va s'entendre souvent comme une lutte pour les parts de marché, l'entreprise compétitive sera alors celle qui obtient de bons résultats pour un couple de variables croissance/ part de marché.

La compétitivité pourra également s'analyser à d'autres niveaux d'agrégation que celui de l'entreprise dans sa totalité surtout si cette dernière est multi-produits et multifonctionnelle. Les différents niveaux seront le produit, la gamme des produits, le segment de marché, le domaine d'activités stratégiques, le secteur d'activités.

Dans le cadre de la concurrence entre entreprises sur un même segment, on se trouvera dans une configuration essentiellement de produits relativement substituables. Deux entreprises comme HP et DELL ou IBM se font concurrence sur le même créneau ou marché celui de l'ordinateur personnel. Pour un produit, on pourra distinguer la compétitivité hors prix. La compétitivité prix ne fait pas

l'ensemble de la compétitivité d'un produit. Un produit cher peut être demandé, soit parce qu'il sera de meilleur qualité qu'un produit comparable mais moins cher, soit parce qu'il n'existera pas d'équivalent pour satisfaire une demande. Ces deux éléments font appel aux notions de gamme et à celle de nouveau produit. La compétitivité hors- prix ou hors- coûts résulte alors de caractéristiques propres à des produits qui vont les rendre différenciables par rapport à des produits étrangers comparables. La compétitivité hors-prix qui différentie certains produits vis-à-vis de produits des concurrents doit les rendre peu substituables. Le pouvoir de monopole, dont bénéficient ainsi des producteurs reflète leur avantage hors-prix et peut être apprécié par le degré de substituabilité des produits. On peut considérer que la compétitivité prix contribue à expliquer les évolutions à court terme des parts de marché. Dans ce cadre, la compétitivité hors-prix fera plus référence à des explications structurelles des performances. Les investissements en recherche et développement ainsi que les investissements en capital physique et humain permettront d'expliquer une partie de ces performances de long terme.

2-La compétitivité d'une nation

Le groupe consultatif de la commission européenne sur la compétitivité définit la compétitivité d'une région ou d'un pays comme l'ensemble des facteurs essentiels à une réussite économique à long terme.

Une nation est en effet compétitive qui si elle pouvait à accroître durablement le bien-être de ses habitants. Pour y parvenir, il n'y a pas d'autre choix que de chercher à accroître la productivité des facteurs de production. En fait, la compétitivité d'un pays devait être l'expression de son bien être et de l'évolution de celui-ci. Se pose alors la question de l'existence d'un indicateur capable de mesurer cette compétitivité ou cet indice de bonheur brut. L'art est difficile bien qu'il ait déjà été tenté dans les années soixante dix lorsque les tenants de la croissance zéro mettaient en contradiction les indicateurs de croissance économique avec ceux de la préservation de notre planète « Toute analyse de la compétitivité nationale doit par conséquent tenir compte des divers facteurs qui déterminent le niveau de vie de la population, à savoir la croissance, l'emploi et la répartition du revenu.³ La compétitivité constitue par conséquent une notion essentiellement interne. Ses déterminants sont des facteurs endogènes de l'économie nationale étudiée. Mais

³ Economie européenne art cit. p 3

considérée dans la durée, la croissance est le résultat de l'interaction entre des phénomènes endogènes et des rapports économique internationaux.

- La compétitivité d'un territoire est liée à son attractivité et donc sa faculté à attirer sur son sol des activités mais aussi sa capacité à contribuer à l'amélioration du bien-être de sa population. La grande différence avec un pays en fait est liée aux contraintes géographiques. Le territoire est déterminé par son espace, sa localisation, sa densité etc. Au sein d'un pays, un territoire pourra être compétitif ou pas selon les caractéristiques de sa géographie économique et humaine.

Les évolutions nominales très importantes et très diverses, par exemple la multiplication par deux du taux de change du dollar américain- par rapport aux autres monnaies entre 1980 et 1985, ont entraîné des modifications sensibles dans les positions compétitivités relatives des grandes pays de l'OCDE. Les conséquences pour les évolutions des soldes commerciaux des principaux pays ont également été très marquées. En particulier, la période d'application du dollar au cours de la première moitié de la décennie s'est traduite par l'apposition d'un fort déséquilibre de la balance courante américaine. Cependant le baisse du dollar enregistrée depuis 1985 n'a pas encore conduit à un ajustement des échanges, et cette dissymétrie par rapport au phénomène antérieur a, à nouveau, soulevé le problème de l'élaboration de mesure de la compétitivité relative et du lien entre position compétitivité relative de la compétitive relative et du lien entre position compétitivité relative et performance à l'exportation.

Chapitre II : Les divers indicateurs économiques

Section 1 : Les mesures de la croissance :

Mesurer la croissance consiste à évaluer les richesses du pays. La recherche de la mesure de la croissance répond donc à la question : Comment mesurer la richesse ?

1- Le PIB et le PNB

La première mesure de la croissance notamment *le PIB* signifiant *Produit Intérieur Brut* et une évaluation de la richesse nationale créée au cours d'une année.

Le PIB est apparu après la seconde guerre mondiale, dans un contexte fordiste (caractérisé par une production et une consommation de masse des biens standardisés)

Fondamentalement, le PIB est concept de valeur ajoutée. Il est la somme des valeurs ajoutées brutes de toutes les unités de production résidentes (secteurs institutionnels, ou bien branches d'activités), augmenté de la partie (éventuellement du total) des impôts, moins les subventions sur les produits qui ne sont pas déjà incluses dans la valeur de la production. La valeur ajoutée est la différence entre la production et la consommation intermédiaire

Le PIB est également la somme des emplois finals de biens et services (c'est à dire de tous les emplois à l'exception de la consommation intermédiaire), mesurée aux prix d'acquisition, diminuée de la valeur des importations de biens et de services.

Enfin, le PIB est égal à la somme des revenus primaires distribués par les unités productrices résidentes

Le produit intérieur Net (PIN) aux prix du marché est obtenu en déduisant du PIB la consommation de capital fixe.

2- Trois approches du PIB :

Le PIB est un agrégat macroéconomique issu de la comptabilité nationale⁴. C'est une grandeur synthétique caractéristique de l'économie nationale. Il est obtenu par la somme des valeurs ajoutées à tous les stades du processus de production, de la TVA, des droits de douanes et assimilés : le PIB ainsi obtenu s'appelle PIB au prix du marché ou simplement PIB. C'est *l'approche du PIB par la production*. On appelle PIB au coût des facteurs le PIB au prix du marché déduit des taxes indirectes.

Il existe deux autres approches de PIB : *l'approche du revenu* et *l'approche de la demande*. Avec la première approche, le PIB est égal à la somme des rémunérations des salaires, du revenu mixte, des excédents bruts d'exploitation, des impôts et taxes indirectes et moins les subventions d'exploitations. Avec la

⁴(1) La comptabilité nationale présente selon un rigoureux et cohérent toutes les opérations économiques réalisées chaque année dans une nation. Elle est élaborée suivant le SYSTEME DE COMPTABILITE NATIONALE (SCN) des Nations Unies. Le SCN est un ensemble de définitions, de concepts, de nomenclatures et de règles de comptabilisation et a pour objet l'humanisation statistique au niveau mondial. Il a mené à la normalisation des informations économiques, à l'unification des langages économiques et permet la comparaison internationale. L'économie nationale est définie par le SCN comme étant l'ensemble des unités résidentes c'est à dire des unités qui exerce des opérations économiques pendant un an ou plus sur le territoire économique. Le territoire économique comprend le territoire géographique (à l'exclusion des enclaves extraterritoriales : Ambassades étrangères...), l'espace aérien national, les eaux territoriales, les enclaves territoriales à l'étranger ambassades, ...). Cette définition purement économiques fait abstraction des critères juridiques (concept de nationalité) et géographiques. Et l'année qui constitue le cadre temporel de la comptabilité nationale est l'année civile c'est à dire la période comprise entre le 1^{er} Janvier et le 31 Décembre

deuxième, il représente la valeur des biens et services produits par des unités résidentes et disponibles pour des emplois finals.

L'équilibre général ressources emplois en produits s' écrit :

$$PIB + IM = CF + FBCF + EX + VS$$

IM : importations

CF : Consommation finale

FBCF : Formation Brute de Capital Fixe (investissement)

EX : exportations

VS : Variation de stocks

D'où

$$PIB = (CF + FBCF + EX) + (VS - IM)$$

Donc le PIB est la somme de la demande intérieure (CF + FBCF + VS) et du solde extérieur (EX – IM)

Le PIB sert à mesurer la performance économique de la nation. Pour cela, on décompose le PIB aux prix de l'année courante en indice des prix (Ip) ou déflateur et en PIB aux prix constants (PIBvo) : $PIB = PIBvo \times Ip$. Et le PIB aux prix constants est l'indicateur de volume avec lequel on calcule le taux de croissance du PIB par la formule ci dessous :

Le taux de croissance de l'année est noté X_t :

$$X_t = (PIB_{vo_t} - PIB_{vo_{t-1}}) / (PIB_{vo_{t-1}} \times 100)$$

PIBvo désigne le PIB aux prix constants de l'année t

Exemple en t = 2003

$PIBvo_t = PIBvo_{2003} = 2366$ milliards de FMG 1984

$PIBvo_{t-1} = PIBvo_{2002} = 2158$ milliards de FMG 1984

$$X_t = X_{2003} = (2366 - 2158) / 2158 \times 1000 = 9,6\%^{(1)}$$

Le PNB sert également à classer les pays en deux grands groupes : les pays en développement ou pays en voie de développement qui ont un PNB / tête inférieur ou égal à 300 dollar et les pays développés qui ont un PNB / tête supérieur à 300 dollar

Section 2 : Les mesures du développement

La première considération de la mesure du développement s'est apparue en 1990 dans le premier rapport des Nations Unies pour le développement (PNUD). C'était la que des indicateurs composites du développement humain se sont développés et le premier indicateur est l'indicateur de développement humain.

1- L'indicateur de développement humain (IDH)

L'IDH, indicateur synthétique compris entre 0 et 1, mesure le niveau moyen auquel se trouve un pays donné selon trois critères essentiels du développement humain *la possibilité de vivre longtemps et en bonne santé, la possibilité de s'instruire et la possible de bénéficier de conditions de vie décentes*

L'IHD est- il une mesure normative d'un standard de vie souhaitable ou une mesure d'un niveau de vie ? Mesure-t-il la qualité de la vie ou, est ce qu'un indicateur de bonheur ?

Il faut considérer l'IDH comme une mesure des aptitudes/ capacités humaines à vivre longtemps et en bonne santé, à communiquer et à participer à la vie de la communauté, et à disposer des ressources suffisantes pour s'assurer une vie convenable. C'est la mesure d'un minimum. Une valeur élevée de l'IDH ne signifie pas que l'on ne doit plus s'interroger sur les autres dimensions possibles du développement de la personne.

Il convient donc de rappeler et de préciser que la notion de développement humain dépasse de beaucoup ce que mesure l'indicateur du développement humain. L'IHD est en effet un instrument de mesure en constante évolution, mais qui ne traduira jamais parfaitement le concept de développement humain. L'IDH doit être perçu pour ce qu'il est, à savoir un instrument de mesure dynamique s'affinant progressivement, et non pas comme un indicateur figé.

- Interprétation des données portant sur l'IDH.

La valeur de l'IDH pour chaque pays indique le chemin qui lui reste à parcourir pour atteindre certains objectifs prédéfinis : une durée de vie moyenne de 85 ans, l'accès à l'éducation pour tous et un niveau de vie correcte.

La valeur maximale de l'IDH est 1 et sa valeur minimale est 0. La différence entre la valeur maximale de l'IDH et la valeur obtenue par un pays représente le déficit de ce pays à l'aune de l'IDH. Le défi de ce pays consiste alors à trouver le moyen de réduire ce déficit

Les pays sont classés selon leur niveau de développement humain dans trois groupes : Développement humain élevée (IDH supérieur ou égal à 0,800), développement humain moyen (IDH compris entre 0,500 et 0,799) et développement humain faible (IDH inférieur à 0,500). Selon les données du rapport mondial de 1999, Madagascar est classée parmi les pays à faible développement humain (IDH= 0,453) occupant le 147^{ème} rang sur 174 pays classés. Le défi pour ce pays consiste à combler son déficit égal à 0,547.

Le lien entre la prospérité économique et le développement humain n'est ni automatique ni évident. Deux pays enregistrant un niveau par habitant identique peuvent afficher un IDH très différent. Par ailleurs, des pays avec des IDH très proches peuvent présenter des niveaux de revenu par habitant très dissemblables.

2- Indicateur Sexospécifique du développement humain (ISDH) :

L'IDH mesure les avancées moyennes et masque donc les différences du développement humain entre les populations masculines et féminines. D'autres instruments de mesure sont donc nécessaires pour appréhender ces inégalités.

L'indicateur sexospécifique du développement humain (ISDH)⁵ tente d'évaluer les avancées réalisées pour les mêmes aspects que l'IDH, à savoir l'espérance de vie, le niveau d'éducation et le revenu, mais corrige les résultats en tenant compte de l'inégalité sociologique entre hommes et femmes.

L'analyse des inégalités hommes / femmes se fait d'une part en comparant l'ISDH et l'IDH et d'autre part en examinant la différence de rang d'un pays pour l'IDH et pour l'ISDH. Ainsi :

- Plus l'ISDH d'un pays est proche de son IDH, moins les inégalités sociologiques entre hommes et femmes dans toutes les sociétés. L'ISDH pour Madagascar en 1995, par exemple, est égal à 0,345 pour un IDH de 0,348, soit une différence assez faible.
- Pour 43 des 143 pays pour lesquels l'ISDH a été calculé en 1997, le classement selon l'ISDH est inférieur au rang obtenu pour l'IDH, ce qui signifie que la formation des capacités des femmes est à la traîne par rapport à celle des hommes.

Pour Madagascar, par exemple, le rang obtenu pour l'ISDH (139^{ème} / 163 pays) est meilleur que celui occupé pour l'IDH (143^{ème} / 163 pays), ce qui indique

⁵ L'ISDH est pris en considération depuis 1995

une répartition plus équitable du développement humain entre hommes et femmes dans ce pays.

En complément à l'ISDH, l'indicateur de la participation des femmes (IPF) traduit les inégalités entre hommes et femmes dans les domaines clés de la participation et de la prise de décision économiques et politiques. Il se concentre donc sur les opportunités ouvertes aux femmes plutôt que sur leurs capacités déjà mesurées par l'ISDH.

L'indicateur de la participation des femmes (IPF) a pour composantes des variations définies explicitement pour mesurer le contrôle que les hommes et les femmes peuvent exercer sur leur destinée dans les domaines politique et économique.

Le premier ensemble de variable a été choisi pour rendre compte de la participation et du pouvoir décisionnaire dans la sphère économique. Il comprend les pourcentages d'hommes et des femmes exerçant, d'une part, des fonctions de direction supérieure et, d'autre part, des professions techniques, libérales et d'encadrement. La deuxième variable est constituée par le pourcentage des femmes et d'hommes occupant des fonctions parlementaires. Elle a été choisie pour refléter la participation à la vie politique et le pouvoir de décision des femmes. La variable du revenu est choisie pour exprimer le contrôle des ressources économiques.

L'IPF calculé pour Madagascar en 1997 est de 0,354. Si Madagascar ne présente pas d'inégalités apparentes entre hommes et femmes en ce qui concerne les dimensions fondamentales du développement humain, par contre les femmes ne participent pas suffisamment à la vie politique, économique et sociale du pays (IPF assez loin de 1).

3- Indicateur de pauvreté humaine (IPH)

L'indicateur de pauvreté humaine (IPH) mesure la misère dans quatre grands aspects de la vie humaine : la capacité de vivre longtemps et bonne santé, le savoir, les moyens économiques et la participation à la vie sociale. Ces aspects de la misère sont les mêmes pour tous les pays, qu'ils soient industrialisés ou en développement. Seuls les critères les mesurant varient, pour tenir compte des différences dans les réalités de ces pays et en raison des limites que posent les données.

Alors que l'IDH traite du pays, l'IPH met en évidence l'ampleur des marques au niveau des individus du pays. Il existe deux types d'IPH :

- l' IPH1 est celui qui concerne les pays en développement et
- l' IPH2 est celui des pays développés

Pour les pays en développement comme Madagascar, le déficit de capacité à vivre longtemps et en bonne santé se mesure par le pourcentage des personnes qui ne devraient pas atteindre l'âge de 40 ans, le déficit de savoir par l'analphabétisme et de déficit de moyens économiques par le pourcentage de personnes qui sont privées d'accès aux services de santé et à l'eau potable ainsi par le pourcentage d'enfants de moins de cinq ans souffrant d'insuffisance pondérale modérée ou aiguë. Cela appelle deux observations :

- Premièrement, dans les pays en développement, l'aide politique pèse d'un plus grand poids dans les moyens économiques que le revenu privé. Dans le même temps, plus des quatre cinquième de revenu privé sont consacrés à l'alimentation. Ainsi, dans ce pays le manque d'accès aux services de santé et à l'eau potable, associé à la malnutrition, traduit le déficit des moyens économiques de manière plus concrète que d'autres critères.
- Deuxièmement, en l'absence d'un outil de mesure acceptable et des données nécessaires, l'indicateur de la pauvreté humaine ne peut pas restituer le déficit de participation à la vie sociale dans les pays en développement.

En 1997, par exemple, Madagascar présente un IDH= 0,453 et un IPH-1= 0,518 (ou 51,82). Cela signifie que ce pays a un faible niveau de développement humain et que 51,8% des malgaches souffrent de l'une des dimensions de la pauvreté humaine. Une comparaison des valeurs de l'IDH et de l'IPH-1 donne une idée de la répartition des avancées humaines. Il arrive en effet que des pays affichent des valeurs d'IDH analogues mais des IPH différents.

Dans les pays industrialisés, le déficit de capacité à vivre longtemps et en bonne santé se mesure par le pourcentage des personnes qui ne devraient pas atteindre l'âge de 60 ans, le déficit de savoir par l'illettrisme, le déficit de moyens économiques par la pauvreté monétaire (le revenu privé y constituant la première source de moyens économiques) et le déficit de participation à la vie sociale par le chômage de longue durée (plus de 12 mois).

L'IPH-2 nous montre d'une part que la pauvreté humaine ne frappe pas exclusivement les pays en développement et d'autre part qu'une valeur d'IDH élevée ne constitue pas la garantie d'un faible degré de misère. Les 17 pays inclus dans l'IPH-2 affichent tous un IDH d'au moins 0,894, ce qui laisse à penser qu'ils ont dans

l'ensemble atteint des niveaux de développement humain substantiels. Pourtant, leurs niveaux de pauvreté humaine varient. La Suède et la Royaume Uni, par exemple, enregistrent des valeurs d'IDH quasi-identiques (0,923 et 0,918 respectivement), mais l'IPH-2 n'atteint que 7% pour la Suède, contre 15,1% pour le Royaume-Uni.⁶

Tableau 1 : IPH-1 et IPH 2

IPH-1	IPH-2
<ul style="list-style-type: none"> • longévité inférieure à 40ans • taux d'alphabétisation • conditions de vie 	<ul style="list-style-type: none"> • longévité inférieure à 60 ans • taux d'illettrisme • seuil de pauvreté • taux de chômage de longue durée

Section 3 : Les mesures de la compétitivité

Plusieurs organismes publient régulièrement des classements de pays selon une échelle de compétitivité. Les deux les plus connus sont l'Organisation pour la Coopération et le Développement Economique (OCDE) et le World Economic Forum (WEF ou le Forum Economique Mondial).

1-Les indicateurs de compétitivité de l'OCDE

Les indicateurs de compétitivité calculés par le département des affaires économiques statistiques de l'OCDE s'inscrivent dans un cadre général d'analyse commun issu de l'approche d'Armington (1969). Ce cadre d'analyse résulte de la caractérisation des biens entre les variables du commerce extérieur (volume d'exportations et d'importations) et les mesures de la compétitivité prix influant sur ces variables. L'aspect essentiel pour la définition d'indicateurs dans ce cadre d'analyse est qu'il permet d'assurer la cohérence au niveau du commerce mondial. Les indicateurs de l'OCDE satisfont donc la contrainte d'invariance de la compétitivité au niveau mondial. A l'heure actuelle, ces indicateurs donnent une mesure synthétique des compétitivités à l'importation et à l'exportation.

a- La compétitivité à l'importation

Si l'on repart du modèle théorique dans les équations d'importations en volume de produits manufacturés, la compétitivité est mesurée par l'écart entre le

prix des producteurs sur le marché et celui de leurs concurrents que l'on peut définie par : $PcMk$ = somme de (mik . $Pxik$)

Où : $PCMk$ est le prix des concurrents sur le marché k

$Pxik$ est le prix à l'exportation du pays i vers le pays k

mik est la part de marché détenue par le concurrent i dans le total des importations de k

Cette moyenne pondérée des prix d'exportations bilatéraux $PCMk$ est en fait une approximation du prix d'importations PMk sur le mondial k . Il n'y a pas en effet égalité entre $PcMk$ et PMk du fait des divergences d'ordre statistiques qui existent entre les mesures de prix fournies par les pays exportateurs et importateurs.

D'autre part les prix d'exportation bilatéraux qui ne sont pas disponibles sont approximés par des prix selon les marchés. L'un de projets actuellement en cours au département des affaires économiques et statistiques a pour objet d'endogénéiser un tel modèle de discrimination des prix. A l'heure actuelle, la compétitivité à l'importation est donc représentée pour les périodes passées par :

$Pk - PMk$

Où : Pk est le prix de production sur le marché k . Pour la période de projection, c'est $PCMk$ qui est effectivement utilisé pour représenter PMk .

Compte tenu du manque d'homogénéité des séries de prix de production, la spécification exacte de la compétitivité dans les équations d'importations du modèle INTERLINK fait intervenir le prix de la demande intérieure à la place du prix de la production sur chaque marché.

b- La compétitivité à l'exportation

Si la mesure de la compétitivité à l'importation est déterminée de manière relativement directe, il n'en est pas de même pour la compétitivité à l'exportation dont la méthode de mesure est plus complexe. Le terme de compétitivité de l'équation du volume d'exportation de produits manufacturés d'un pays donné est représenté par le différentiel entre le prix d'exportation de ce pays et celui de ses concurrents sur leurs marchés communs. Moyennant l'hypothèse que les prix à l'exportation de chaque pays ne dépendent pas de pays de destination, la détermination du prix des concurrents à l'exportation résulte d'un système de double pondération.

D'une manière générale, la logique sous-jacente à ce système est la suivante : considérons, par exemple, le marché américain sur lequel un pays exportateur est en concurrence à la fois avec les producteurs américains mais

également avec les autres pays exportateurs présents sur ce marché. Le prix des concurrents de ce pays sur l'ensemble de sous marchés est ensuite obtenu en agrégeant les prix des concurrents sur chaque. L'agrégation se fait selon la structure des exportations du pays considéré.

On définit ensuite le prix des concurrents du pays i sur l'ensemble des marchés en agrégeant les prix des concurrents sur chaque marché selon la structure d'exportation du pays considéré. Ainsi,

$$pcxj = \text{somme de } (xjk \cdot Pcxjk)$$

Où xjk représente la part des exportations de i vers le marché k dans le total des exportations du pays i

C'est donc le terme PX ; - PCX ; qui représente en fin de compte la compétitivité à l'exportation du pays i . Le même genre de calcul peut être effectué avec des unitaires de main d'œuvre.

c - La compétitivité globale

L'OCDE calcule également des indicateurs de compétitivité globale fournissant une mesure moyenne de la position compétitive des pays sur leurs propres marchés ainsi que sur leurs marchés d'exportations. Dans ce cas, le prix des concurrents d'un pays i sur le marché donné k est défini comme précédemment d'après la structure de l'offre totale sur ce marché (importation+production intérieure) :

$$PCX_{ik} = \frac{S_{kk}}{1 - S_{ik}} \cdot P_k + \sum_{l \neq k, i} \frac{S_{lk}}{1 - S_{ik}} \cdot PX_l \quad (k \neq i)$$

$$\text{et } PCX_{ii} = \sum_{l \neq i} \frac{S_{li}}{1 - S_{ii}} \cdot PX_l$$

En outre, le prix des concurrents du pays i sur l'ensemble des marchés est ici définie en agrégeant les prix des concurrents sur chacun des marchés y compris le marché intérieur selon la structure de la demande adressée à ce pays (exportations + demande intérieure) :

$$Pcxj = \text{somme de } (tjk \cdot PCX_{ik})$$

Où tjk = part de la demande adressée à i par le pays k dans le total de la demande adressée i

Et donc tj_i = part de la demande intérieure dans la demande totale adressée à

Il est possible de montrer que dans ce cas, la compétitivité est en fait une approximation de la moyenne d'une part de la compétitivité à l'exportation et d'autre part à l'importation, avec des poids égaux à $(1-t_{ii})$ et t_{ii} ($1-S_{ii}$) respectivement.

Cette approche donne donc une mesure de compétitivité globale puisqu'elle repose sur les notions de demande totale adressée aux pays et de l'offre totale sur les marchés. En particulier, la compétitivité d'un pays tient compte de la demande exprimée sur le marché intérieur. D'autre part sur l'ensemble des marchés où le pays est présent, l'influence des producteurs nationaux est prise en compte. Dans ces deux cas, il est toutefois nécessaire de préciser quelle est la part des biens domestiques qui doit être considérée comme étant en concurrence des biens importés. L'indicateur de compétitivité globale de l'OCDE pose toutefois que la production domestique est implicitement en concurrence avec les importations sur l'ensemble des marchés.

2-Les indicateurs de compétitivité du World Economic Forum

Pour le World Economic Forum, la compétitivité est approchée par un output global directement mesurable, à savoir la richesse des pays en termes de PIB par tête ou de sa croissance. Les indices qu'il construit à savoir Growth Competitiveness Index (Indice de compétitivité de la croissance) GCI et Current Competitiveness Index (Indice de compétitivité courante) CCI sont en effet censés expliquer aux mieux la croissance à moyen terme ou le niveau de richesse pays, selon deux approches similaires.

a- Le Growth Competitiveness Index (GCI)

Le GCI est défini par le World Economic Forum comme un indicateur permettant d'expliquer au mieux les disparités de croissance des pays, compte tenu des différences initiales de richesse. On peut donc l'interpréter dans le cadre de la littérature empirique sur la croissance (Barro et Salai I Martin 1995, Temple 1999) qui aboutit à des estimations de modèles dits « de rattrapage » ou « de convergence conditionnelle ».

$$\dot{y}_t = -\beta \log(y_0) + \gamma X_t + \varepsilon_t$$

Où \dot{y}_t représente la croissance du PIB par tête entre la date initiale 0 et la date t,

y_0 le niveau initial du PIB par tête (en logarithme) et X un ensemble de variables explicatives, dont traditionnellement les stocks de capital physique et de capital humain ainsi des variables reflétant le niveau de technologie (voir annexe 2 pour les

fondements théoriques d'un tel modèle économétrique et les résultats les plus robustes en ce domaine).

La combinaison linéaire de ces variables, γX , pourrait donc s'interpréter comme un indicateur de compétitivité, pour autant qu'elle soit estimée économétriquement de la façon la plus « propre » possible (on doit traiter notamment l'endogénéité des variables explicatives) et que les variables soient mesurées sans erreur. Or même au sein de la littérature économique, il y a débat sur les résultats de l'estimation de ces modèles.

b-Le Current Competitiveness index (CCI)

Celui-ci étudie « les bases microéconomiques du PIB par tête »^{7[9]} et se fonde sur les déterminants de la compétitivité mis en avant par Porter dans son célèbre « diamant » (Porter, 1990.) Il faut remarquer que ces déterminants ne se prêtent pas facilement à la quantification, s'agissant de caractéristiques telles que « *factor conditions, demand conditions, related and supporting industries and the context for firm strategy and rivalry* ».

Après avoir étalé les différents indicateurs économiques tels que les indicateurs de croissance, les indicateurs de développement et les indicateurs de compétitivité, nous allons en cette deuxième partie analyser ces différents et voir ensuite les liens qui existent entre eux.

^{7[9]} « ...examines the microeconomic bases of a nation's GDP per capita. », in World Economic Forum 2001 page 53

Partie II : Approche Analytique des indicateurs

Chapitre 1 : Etude comparative des différents indicateurs

Section 1 : Les indicateurs de la croissance:

1- Les caractéristiques du PIB

Le produit intérieur, brut ou net, n'est pas une mesure du bien-être mais un indicateur de l'activité globale de production. Son interprétation repose donc largement sur le concept de production retenu dans le système, et sur la façon dont est tracée la frontière entre la consommation intermédiaire et les emplois finals. Par exemple : les services domestiques non rémunérés n'entrent pas dans le domaine de la production, et le produit intérieur ne les reflète donc pas ; les activités de formation internes aux entreprises sont considérées comme de la consommation intermédiaire, et le produit intérieur est inférieur à ce qu'il serait si ces activités étaient traitées comme des emplois finals.

En outre, il convient de noter que le produit intérieur ne correspond pas à un concept de revenu soutenable, dans la mesure où la croissance économique peut dépendre des ressources naturelles et des variations du capital humain ; Il faut aussi noter que les événements exceptionnels, comme les guerres ou les inondations, affectent directement les actifs et la valeur nette, sans influencer les mesures du produit et du revenu.

Il faut faire la différence entre la mesure du PIB en valeur (prise en compte de l'inflation) et du PIB en volume (non prise en compte de l'inflation). Pour le PIB, on ne s'intéresse qu'aux entreprises implantées dans un pays.

Pour les comparaisons internationales, on utilise *le PNB (ou Produit National Brut)* qui ne s'intéresse qu'à la nationalité de l'entreprise et non au lieu où elle est implantée.

Donc dans les pays développés, pas de grosses différences entre PIB et PNB tan disque dans les pays en développement, le PIB est largement supérieur au PNB car ils accueillent d'avantage d'entreprises par le faible coût de la main d'œuvre par exemple. Alors, dans ces pays là, c'est le PNB qui est le plus important et le plus représentatif de la richesse créée.

Le PIB (PNB) est de moins en moins adapté à la société d'aujourd'hui qui prend conscience des dégâts, externalités négatives que peut provoquer la croissance comme la pollution de l'air ou le bruit, le trou de la couche d'ozone.... Car la comptabilité nationale ne prend en compte que les flux monétaires et ne prend pas en compte par exemple l'état de l'environnement. Bien au contraire, plus on pollue plus on augmente le PIB car il faut dépolluer.

Le PIB exclut dans sa mesure des éléments essentiels au bien être social et ne prend pas en compte toutes les activités marchandes qui contribuent pourtant à notre bien être : les services rendus entre voisins, le bénévolat, le travail domestiques.

Ainsi pour mieux calculer la quantité de la vie ne faut-il pas mieux redéfinir ces recherches ou trouver d'autres indicateurs ?

2- Pourquoi a-t-on besoin d'un indicateur de développement humain ?

Pendant des années, les économistes, les hommes politiques et la plupart des spécialistes du développement ont mesuré le progrès ou le déclin d'un pays à l'aune du revenu moyen par habitant. De ce fait, bon nombre d'activités de développement entreprises dans les pays ont été axées sur la croissance économique, souvent au détriment de la dimension humaine du développement. Cette fois dans la croissance économique mesurée par la croissance du produit national brut (PNB) repose sur l'hypothèse selon laquelle ses avantages finiraient par être largement distribués.

Ainsi, le classement des pays sur l'échelle du PNB par habitant, est devenu une pratique largement retenue et une référence obligatoire pour la description du profil économique d'un pays, en dépit des critiques constantes et toujours actuelles adressées à cet indicateur. On peut citer quelques unes de ces critiques :

- le PNB par habitants ne prend pas compte de l'inégale répartition de revenu : un produit élevé peut être obtenu tout en maintenant de très fortes inégalités entre catégories sociales,
- le PNB converti en dollar ne tient pas compte des différents de parités de pouvoir d'achat en un dollar à Madagascar
- le PNB enregistre comme valeur ajoutée le résultat d'activités qui peuvent être considérées comme représentant un coût pour la société, du point de vie de l'environnement par exemple.

- En fin, le PNB par tête ne prend pas compte des progrès ou des retards enregistrés dans les secteurs sociaux tels que la santé et l'éducation. Il laisse penser la croissance du PNB implique obligatoirement des progrès dans ces secteurs. Or, le PNB ne sert qu'à mesurer les flux des revenus et des dépenses, lesquels peuvent contribuer au bien être de l'individu. Pour mesurer le niveau de la qualité de vie de l'individu et son évolution dans le temps, d'autres types d'instruments sont nécessaires. C'est ce que tentent d'approcher les indicateurs composites du développement humain (IDH, ISDH, IPH-1 et IPH-2). Si, depuis la parution du premier rapport mondial en 1990, de nombreux gouvernements rendent hommage au développement humain, dans la pratique, la croissance économique reste leur priorité immédiate.

Section 2 : Les IDH

1- Calcul de l'Indicateur de développement humain (IDH)

- **le choix des dimensions du développement humain :**

L'IDH est basé sur trois dimensions liées aux capacités dont disposent les individus et dont elles visent à rendre compte. C'est ainsi que la longévité est une dimension qui exprimera la capacité de mener une vie longue et en bonne santé. Le niveau d'éducation traduit la capacité d'acquérir des connaissances, de communiquer et de participer à la vie de la communauté. L'accès aux ressources nécessaires pour assurer un niveau de vie convenable, exprime la capacité de mener une vie saine, de garantir la mobilité géographique et sociale. Ces dimensions sont les mêmes pour tous les pays, qu'ils soient développés ou en voie de développement. C'est pourquoi la comparaison des pays en termes de développement humain se fait à l'échelle mondiale sans distinction de pays. Pour ces dimensions, il convient de préciser le contenu des variables retenues et leur mesure.

- **Les variables retenues dans le calcul de l'IDH**

- La longévité est mesurée par l'espérance de vie à la naissance. Cette variable est un indicateur démographique qui représente le nombre d'années que vivait un nouveau né si les caractéristiques de mortalité de sa population au moment de sa naissance demeuraient les mêmes tout au long de sa vie. Cet indicateur reflète l'état nutritionnel et sanitaire de la population.

- Le niveau d'éducation est mesuré par une combinaison du taux d'alphabétisation des adultes qui est la proportion des personnes âgées de 15 ans et plus qui peuvent lire, écrire et comprendre un texte simple et court relatif à la vie quotidienne et du taux de scolarisation, tous niveaux confondus.
- L'accès aux ressources nécessaires est mesuré par le revenu qui lui-même correspond aux Produit Intérieur Brut (PIB) réel par habitant. Les PIB sont habituellement calculés en monnaies nationales puis convertis en dollars des Etats-Unis, aux fins de comparaisons internationales. Mal cette conversion ne permet pas de mesurer le pouvoir d'achat intérieur relatif des monnaies, c'est à dire la capacité effective d'acquérir des marchandises. C'est pourquoi les Nations Unies ont développé un projet de Comparaison Internationale qui a permis de mettre au point une échelle de comparaison utilisant les parités de pouvoir d'achat (PPA) au lieu des taux de change ; ces parités ont été exprimées en « dollars internationaux »

2- *Quelques critiques à l'endroit de l'IDH :*

La question qui vient immédiatement à l'esprit est la suivante : Pourquoi retenir trois dimensions seulement ? Est ce trop ou trop peu ? Les trois variables sont- elles redondantes ?

S'agissant du revenu, il n'a pas été proposé de le remplacer ou de le compléter, mais de le retenir en tant que variable unique. L'argument présenté est que « le revenu recouvre les deux autres variables (espérance de vie et éducation), chacune d'elles étant, si fortement corrélées avec le revenu qu'en réalité elles sont redondantes »

Sur le plan conceptuel, c'est à dire sur le fait de savoir si le revenu reflète ou englobe les deux autres variables, l'approche en termes de développement humain est sans ambiguïté. La question importante porte sur la vie des êtres humains, sur ce qu'ils parviennent à devenir ou à accomplir, bien plus que sur la consommation des biens d'une communauté.

Les questions pertinentes à se poser sont les suivantes : les êtres humains ont- ils la capacité de vivre longtemps ? Peuvent- ils éviter la mortalité durant la petite enfance et l'adolescence ? Peuvent- ils échapper à la morbidité évitable ?

Echappent- ils à l'analphabétisme ? Sont- ils à l'abri de la faim et de la malnutrition ? Jouissent- ils de libertés personnelles ? Telles sont les caractéristiques fondamentales du bien être que l'on doit examiner lorsque l'on place les êtres humains au centre de toutes les activités de développement

Accroître les capacités des être humains à vivre selon un dynamique développement ces caractéristiques constitue l'essence même du développement humain. Les résultats individuels, qu'il s'agisse de longue vie ou d'alphabétisation fonctionnelle sont, dans l'approche en terme de développement humain, valorisées en eux mêmes en tant que fins. Ceci doit être opposé aux approches économiques plus traditionnelles qui s'attachent au développement des ressources humaines, en ce qu'elles considèrent les êtres humains comme des ressources, comme un intrant dans le développement des activités productives. Le développement des ressources humaines est envisagé sous l'angle de leur contribution à la création des revenus ; il s'agit donc d'un investissement comme les autres vivant à accroître le potentiel de production.

Les trois variables sont elles insuffisantes ?

Une commission majeure fréquemment révélée par les critiques est celle de la liberté et des droits de l'homme. Le rapport du PNUD en 1991 est efforcé sérieusement de remédier à cette situation en élaborant un Indicateur de la Liberté Humaine (ILH) séparé de l'IDH.

Il résulte de données rassemblées en 1990 que les pays dont l'IDH est élevé ont un ILH moyen égal à 84% alors que ceux dont l'IDH est faible n'atteignent en moyenne que 48% de l'ILH, voire 43% pour les pays à faible revenu.

Nonobstant les progrès réalisés en matière de démocratie en Afrique depuis la fin des années 80, le PNUD a estimé qu'il fallait laisser de côté, dans l'indicateur de développement humain, celui de la liberté politique. Il existe en effet trop de différences régionales et il y a lieu d'affiner ce dernier indicateur afin de le mieux construire autour de cinq groupes de droits qui reflètent les valeurs communes : l'intégrité physique de l'individu, la primauté du droit, la liberté d'expression, la participation politique et l'égalité des chances. On n'est pas en mesure, à l'heure actuelle, de réunir suffisamment d'informations complètes, récentes et objectives à partir de sources régionales ou nationales, notamment dans les pays en développement

Outre le manque de données en matière de liberté politique, l'indicateur de développement humain a pour base des indicateurs relativement établis qui ne varient pas radicalement d'une année à l'autre. La liberté politique, en revanche, peut apparaître et disparaître brusquement. Un coup d'Etat militaire par exemple, provoquerait une chute soudaine de l'indicateur quand bien même de nombreux aspects de la vie resteraient inchangés

Cependant, dans le cadre de l'amélioration de l'IDH, le PNUD a proposé d'autres indicateurs spécifiques (ISDH, IPH, etc..) qui tiennent compte d'autres aspects du développement humain.

Section 3 : Les indicateurs de compétitivité

Sur le principe, la distinction entre les deux indices (*GCI* et *CCI*), est subtile. Selon le World Economic Forum, le *GCI* se concentre sur « la compétitivité en tant qu'ensemble d'institutions et politiques économiques assurant des taux de croissance élevés dans le moyen terme » tandis que le *CCI* utilise « des indicateurs micro-économiques pour mesurer l'ensemble des institutions, des structures de marché et des politiques économiques rassurant des niveaux instantanés élevés de prospérité ». En d'autres termes, le *GCI* vise à mesurer les perspectives de croissance à cinq ans alors que le *CCI* vise à mesurer le potentiel productif instantané des mêmes pays, en niveau. On peut donc à posteriori identifier la définition de la compétitivité des pays pour le World Economic Forum à ceux deux définitions alternatives ou plutôt aux déterminants de ces deux variables.

1- Le GCI :

Même au sein de la littérature économique, il y a débat sur les résultats de l'estimation de ces modèles. Les variables à inclure dans ces régressions sont souvent choisies de manière *ad hoc*, et elles ne sont approchées la plupart du temps que par des « proxies » (capital humain notamment), ce qui se traduit par un manque de robustesse de certains effets. Il y a aussi débat sur le sens de la causalité mesurée par des régressions du type précédent : le niveau moyen d'études de la population ou le poids des dépenses de Recherche et Développement dans le PIB (traditionnellement inclus dans les variables explicatives) sont-ils la cause ou l'effet d'un taux de croissance élevé ? Enfin la question de l'appartenance à des clubs de convergence est souvent posée. Autrement dit, doit-on considérer que les paramètres sont les mêmes quel que soit le niveau de développement des pays ?

Quoi qu'il en soit, si un tel modèle peut servir à fonder une analyse empirique de la compétitivité, la démarche suivie en pratique par le World Economic Forum n'est pas scientifiquement assise au-delà de ces éléments de contexte. En effet, le choix des variables explicatives ou conditionnelles qui sont incluses dans l'indicateur de compétitivité, ainsi que leur pondération est effectuée *a priori*. Le rapport du World Economic Forum indique que la sélection résulte de nombreux tests statistiques et que le choix final de variables et leur pondération en est le fruit. Mais aucun élément empirique concret ne vient à l'appui de ces affirmations, si ce n'est la corrélation ex-post entre la mesure retenue, le GCI, et la croissance sur cinq ans, conditionnellement au niveau initial. On ne peut évidemment pas sur cette base juger de l'optimalité de la combinaison linéaire particulière retenue. En effet, l'ordre de grandeur de la corrélation obtenue est le même pour la plupart des combinaisons linéaires testées (cf. partie 2). *A contrario*, une analyse statistique plus rigoureuse et systématique réfuterait certains des choix de variables et/ou de pondérations (cf. partie 2.)

En 2001, avec l'augmentation sensible du nombre de pays classés (75 contre 58 en 2000) et donc de l'hétérogénéité, le calcul des indices GCI est également différencié selon le niveau de développement des pays : un groupe de pays technologiquement avancés (dits pays du cœur technologique ou *Core countries*) est séparé des moins avancés et les formules de calcul diffèrent pour ces deux groupes. Ici encore la justification économique et statistique de la différence de traitement est très floue. Celle-ci consiste à appliquer des pondérations différentes des variables composant le sous indice relatif à la technologie, en pondérant davantage les transferts technologiques et moins l'innovation technologique propre des pays les moins avancés technologiquement.

Tableau 2 : Composition de l'indice GCI

Sous indice	Nombre de variables		Total	Poids de la moyenne arithmétique des variables de chaque groupe		Poids de la composante dans l'indice total	
	Quantitatives	Qualitatives		Quantitative	Qualitative	Non CORE	CORE
Environnement macroéconomique						1/3	1/4
Stabilité	5	2	7	5/7	2/7	1/3*1/2	1/4*1/2
Classement risque crédit	0	1	1	0	1	1/3*1/4	1/4*1/4
Dépenses gouvernementales	1	0	1	1	0	1/3*1/4	1/4*1/4
Institutions publiques						1/3	1/4
Lois et contrats	0	4	4	0	1	1/3*1/2	1/4*1/2
Corruption	0	3	3	0	1	1/3*1/2	1/4*1/2
Technologie						1/3	1/2
Innovation	2	4	6	3/4	1/4	1/3*1/8	1/2*1/2
NTIC	5	5	10	2/3	1/3	1/3*1/2	1/2*1/2
Transfert de technologie	1	1	2	1/2	1/2	1/3*3/8	0
	14	20	34			1	1

Note : Les variables qualitatives sont en fait la moyenne par pays des réponses individuelles aux enquêtes auprès d'entreprises (sauf pour la variable de risque pays obtenue auprès d'une agence de rating privée), les réponses originelles étant des variables qualitatives ordonnées selon une échelle allant de 0 à 7 ou de 1 à 7, selon les variables. Les variables quantitatives sont ramenées à une échelle de 1 à 7 par une transformation affine sur l'intervalle maximal des valeurs prises par les différents pays. CORE et non CORE désignent les deux groupes de pays.

Les tableaux 2 et 3 précisent la composition de l'indice GCI. On constate que le nombre de variables entrant dans le calcul du GCI est finalement assez réduit et que toutes les pondérations sont définies de manière *ad hoc*. Le World Economic Forum attribue des pondérations toujours plus élevées aux variables quantitatives, en lesquelles il a plus confiance. Au sein de chaque groupe, les variables sont agrégées par une moyenne arithmétique.

Tableau 3 : Liste des variables utilisées dans le calcul du GCI

	Quantitatives (dernière date connue) transformées de 1 à 7	Qualitatives (échelle 0 à 7 pour les réponses individuelles)
Environnement macroéconomique		
Stabilité	<ul style="list-style-type: none"> - Inflation - Différentiel de taux prêteur-emprunteur - Taux de change réel relativement aux US (base 100 en moyenne entre 90-95)* - Excédent des APU - Taux d'épargne de la nation 	<ul style="list-style-type: none"> - Votre pays pourrait-il connaître une récession l'année prochaine ? - A-t-il été plus facile à votre entreprise d'obtenir un crédit l'an dernier ?
Classement risque		Source : Institutional Investor »

crédit		
Dépenses des APU	En % du PIB	
Institutions publiques		
Lois et contrats		<ul style="list-style-type: none"> - La justice est-elle indépendante du gouvernement et/ou des parties ? - Les actifs financiers et la richesse sont-ils clairement définis et protégés par la loi ? - Votre gouvernement est-il neutre dans l'attribution des marchés publics ? - Le crime organisé impose-t-il des coûts significatifs dans les affaires ?
Corruption		<ul style="list-style-type: none"> - Quelle est la fréquence des dessous de table (<i>bribes</i>) dans l'attribution de licences d'exportation ou d'importation ? - Quelle est la fréquence des dessous de table dans l'attribution de licences de réseaux publics ? - Quelle est la fréquence des dessous de table dans les paiements d'impôts annuels ?
Technologie		
Innovation	<ul style="list-style-type: none"> - Nombre de brevets** - Taux de scolarisation dans l'enseignement supérieur 	<ul style="list-style-type: none"> - Quelle est la position de votre pays en termes de technologie relativement aux leaders mondiaux ? - L'innovation en continu est-elle source de revenus dans votre activité ? - Les entreprises de votre pays dépensent-elles beaucoup en Recherche-Développement, relativement aux autres pays ? - La collaboration en Recherche-Développement avec les Universités est-elle importante ?
NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - Nb de téléphones mobiles** - Nb d'utilisateurs Internet** - Nb de connexions Internet** - Nb de lignes téléphoniques** - Nb de PC** 	<ul style="list-style-type: none"> - L'accès à Internet dans les écoles est-il cher ? - La concurrence entre fournisseurs d'accès Internet est-elle suffisante pour assurer une bonne qualité de service ? - Les NTIC sont-elles une priorité absolue du gouvernement ? - Les lois relatives aux NTIC (protection du consommateur, commerce électronique, etc.) sont-elles développées et respectées ?
Transfert de technologie (uniquement pour les pays non-CORE)	Résidu technologique des échanges***	L'investissement direct entrant est-il une source importante de technologies nouvelles ?

Notes :

* A la différence des autres variables quantitatives, la variable est réellement transformée en une variable qualitative. Le classement sur l'échelle de 1 à 7 est fait par intervalle pour cette variable, une fois transformée en base 100 par rapport à sa valeur moyenne entre 90 et 95, sauf pour les économies en transition où c'est 1995. Les valeurs inférieures à 80 sont transformées en 1, puis on incrémente de 1.5 pour chaque intervalle de 20 points, jusqu'à 140 et au-delà qui sont à 7.

**: par habitant

*** concept et mesure spécifique au World Economic Forum : résidu de la régression du logarithme de la part moyenne en pourcentage de PIB des exportations riches en

contenu technologiques sur le logarithme de la population (sic) pour les pays hors du cœur

Si l'on revient au cadre théorique de référence justifiant l'approche du World Economic Forum (annexe 2), on constate que des variables importantes du modèle théorique ne figurent pas dans la composition de l'indice GCI. Par exemple, le taux d'investissement en capital physique, variable conditionnant principale, n'y figure pas. On peut aussi remarquer que la Recherche et Développement effectuée par les entreprises n'est approchée que par des réponses aux questions qualitatives, alors que des mesures quantitatives (RD privée en pourcentage du PIB) existent. Enfin, le World Economic Forum affirme l'existence d'effets négatifs des déficits publics et de l'inflation sur la croissance et positif de l'ouverture au commerce alors que ceux-ci demeurent un thème controversé parmi les déterminants empiriques de la croissance.

2- Le CCI :

Aussi intéressante que cette théorie puisse être, elle est inopérante pour fournir une analyse économique quantitative des avantages « concurrentiels » (les *competitive advantages* de Porter, au lieu des *comparative advantages* de la théorie néo-classique du commerce international). En particulier cette approche ne permet pas de prédire les types d'activités susceptibles de réussir en un lieu donné. Elle explique surtout *ex post* les exemples de réussite de secteurs ou pays au plan mondial. Bâtir un indicateur quantitatif de compétitivité sur ces bases théoriques semble être une tâche particulièrement difficile.

Quoi qu'il en soit, le World Economic Forum a recours principalement pour la mesure du CCI à des variables qualitatives issues du questionnaire auprès des chefs d'entreprises. Toutefois, à la différence du GCI, la sélection des variables et leur pondération s'effectue après un minimum d'analyses statistiques de corrélation, ce qui semble a priori une démarche plus rigoureuse que celle du GCI.

Il faut noter qu'on peut construire un indice global en utilisant les indices intermédiaires du World Economic Forum) à savoir les indices relatifs aux technologies, aux institutions publiques et à l'environnement macro-économique.

Ces différentes tentatives de reconstruction de classement des pays à partir de méthodes plus solidairement fondées sur le plan statistique que celle utilisée par le World Economic Forum tendent à confirmer la fragilité de son indice de compétitivité globale (GCI). Les indices alternatifs construits ici ne prétendent pas pour autant

mettre en évidence les déterminants de la croissance ou de la compétitivité au sens causal, sur lesquels les économistes ont encore des progrès à faire.

Chapitre 2 : Evolution de la situation de Madagascar d'après ces indicateurs

Section 1 : Evolution économique et financière

D'une manière générale, l'évolution économique de Madagascar connaît un point d'infexion remarquable vue de la situation politique en 2002 survenu dans le territoire malgache. Nous allons voir une à une cette évolution depuis 2000 jusqu'à 2005 en analysant succinctement la place des différents secteurs ainsi que les origines et les emplois du PIB.

1- Le secteur réel

Contrairement à 1999, **la croissance économique en 2000** ne s'est pas accélérée, celle du Produit Intérieur brut étant passée de 3,9 cent en 1998 à 4,7 pour cent en 1999 et à 4,8 pour cent en 2000. La raison essentielle a été la baisse de la production agricole et partant de celle du secteur primaire, à cause de la sécheresse qui a bouleversé le calendrier agricole et des cyclones ayant sévi durant les premiers mois de l'année.

A la place du secteur primaire, la valeur ajoutée du secteur secondaire a connue une hausse considérable cette année suite à la reprise de la production minière (chromite surtout), à la réhabilitation de la production papetière, à la hausse de la production de boissons et surtout à l'essor de la production des zones franches industrielles.

La croissance du secteur secondaire, jointe à celle stable du secteur tertiaire (+5,9%, contre + 5,8% en 1999) a contribué à rééditer le taux de croissance du Produit Intérieur Brut réalisé en 1999), a contribué à rééditer le taux de croissance du produit Intérieur Brut réalisé en 1999. L'évolution du tertiaire résulte du dynamisme des sous-secteurs des bâtiments et travaux publics, du transport et de l'intermédiaire financière

Il convient de souligner à cet effet, la hausse extraordinaire des investissements privés et qui a plus que compensé la baisse de l'ensemble des investissements réalisés en 1999. Ces investissements ont touché en particulier les sociétés des zones franches et des autres régimes douaniers, et dont l'ensemble des

importations matières premières et équipements tous confondus, s'est accru de 86,3 % non moins à causes de l'appréciation du franc malgache

La croissance du Produit Intérieur Brut a été favorisée surtout par l'accélération de la demande intérieur (+4,9%, contre 2,9% en 1999), en particulier par la hausse des investissements privés. Cette demande intérieur en provenance surtout des ménages et des entreprises non soumises au régime des droits communs n'a pas empêché la balance des transactions de biens et de services de s'améliorer laquelle est passées d'un déficit de 216,2 millions de DTS en 1999 à 201,9 million de DTS en 2000, suite à la hausse des prix de la vanille et du girofle, des crevettes et des tissus de coton ainsi qu'à cause de la progression du volume exporté de la vanille et du girofle. Néanmoins, la couverture des investissements par l'épargne intérieure brute a baissé, suite à l'augmentation plus rapide des dépenses d'investissement

Pour ce qui est de l'évolution des prix l'inflation s'est accélérée (En moyenne 11,9% contre 9,9% en 1999), à cause comme il est dit, de la hausse des prix des produits pétroliers et du déficit alimentaire enregistré en 2000. Néanmoins, la hausse du délateur s'est stabilisée à près de 9,8 pour cent, malgré la poussée des prix au niveau du secteur primaire et grâce vraisemblablement à l'appréciation du franc malgache.

En termes de variation annuelle, la croissance économique en 2000 est restée la même qu'en 1999. il en es également en e qui concerne le déflateur du PIB (croissance de 9,8% contre 9,7% en 1999) Par contre il s'est opéré un hausse importante des prix du secteur primaire, passant de 8,7 pour cent en 1999 à 10,1pour cent en 2000 ainsi que du secteur tertiaire (+9,3%, contre + 8,3% en 1999) alors qu'une décélération est constatée au niveau du secteur secondaire (+6,9% contre 8,3% en 2000) Ces faits s'expliquent par le déficit de l'offre de produits alimentaires et des produits pétroliers dans le secteur primaire et tertiaire, et par la baisse des prix des intrants et des matières premières dans l'industrie et non moins due à l'appréciation du franc malgache. Pour ce qui est du revenu par capita, il n'a augmenté que de 1,7pour cent, passant de 154 077 FMG en 1999 à 157 047 FMG en 2000.

La croissance de l'économie malgache, perceptible après la mise en œuvre depuis quelques années de réformes macroéconomique et structurelles ; s'est raffermie **en 2001**. Plus forte par rapport à l'année 2000, elle a reposé sur le

dynamisme de la demande intérieur notamment par un accroissement soutenu des investissements et de la consommation aussi bien publics que privés. Sur le plan sectoriel ; elle a été appuyée par la reprise de l'activité du secteur agricole ; et par la poursuite du développement du secteur industriel et des services.

L'évolution croissante de l'économie s'est accompagnée de bons résultats en matière de prix. La progression modérée de l'indice des prix à la consommation qui, en moyenne annuelle ; est passée de 12.3 % en 2000 à 6,9 % en 2001 a résulté principalement d'une amélioration de l'offre de produits alimentaires. L'appréciation du FMG a eu également un impact sur le niveau des prix des produits importés.

En 2001, l'économie malgache a connu sa plus forte croissance depuis plus de trois décennies. En variation sur l'année, le taux de croissance du PIB réel est de 6.0% après 4.7% en 2000. Cette amélioration a entraîné un renforcement du revenu par habitant qui a atteint 161777fmg au lieu de 156980fmg, soit une augmentation de 3%. Ce qui a permis d'accroître globalement la consommation et de diminuer ainsi de 2.1% par rapport à son niveau de 1999 la proportion de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté.

En 2002, l'économie malgache a été durement éprouvée par la crise post-électorale dont le pays a été la proie pendant le premier semestre. La paralysie de beaucoup de secteurs d'activités du fait des grèves et des blocages des moyens de communications a provoqué des déséquilibres économiques d'une rare ampleur et une forte baisse de la production, les pertes d'emplois et de revenus qui en ont résulté ont fait chuter la demande intérieur. Avec la résolution des problèmes politiques l'activité économique a repris avec beaucoup de difficultés au deuxième semestre aussi à la fin de l'année, le niveau d'activité est resté de loin en deçà de celui de 2001

En outre ; la pénurie de biens de consommation courante dans les grands centres urbains, engendrée par les diverses entraves à leur commercialisation a produit une flambée des prix à la consommation, tandis que les prix à la production se sont effondrés. Ainsi en moyenne annuelle ; l'indice des prix de détails a bondi à 16.5 % au lieu de 6.9% un an auparavant. Par ailleurs, au niveau de la formation des capitaux, l'affaiblissement du revenu a amenuisé la capacité de financement de l'économie.

Alors qu'en 2001 ; l'économie malgache à affiché un taux de croissance exceptionnellement élevé au regard des années antérieurs ; pour l'année 2002 ; c'est

au contraire la dégradation de la production qui est apparue par suite de la crise sociopolitique

Dans ce contexte marqué par des arrêts d'activité, le taux de croissance du PIB qui a été de 6,0% en 2001 ; a chuté à -12,7% en 2002. en conséquence le revenu réel par habitant a régressé de 15,1% passant de 161874FMG en 2001 à 137459 FMG en 2002.

Après la sévère récession de 2002, **la croissance de l'économie malgache est redevenue positive en 2003**. La mise en œuvre de politiques de relance s'appuyant sur l'assouplissement de la politique monétaire et la voie fiscale a stimulé la demande. Ainsi, touché par la crise post-électorale en 2002, l'activité s'est redressée grâce à la reprise de la demande intérieur et à la réactivation de la demande externe résultant du raffermissement des relations avec les partenaires commerciaux, notamment avec les Etats Unis dans le cadre de l'AGOA (Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique).

Les prix se sont orientés à la baisse, voire une variation négative en raison de la progression de l'offre, du fait du redémarrage des activités productives et surtout du rétablissement des circuits de distribution.

En 2003, Madagascar a réalisé une performance, avec une croissance de 9,8%, après un recul de 12,7% en 2002. Elle dépasse ainsi de 7 points le taux de croissance annuel de la population (+2,8%). Cette évolution est accompagnée par une augmentation du PIB par habitant (+7%) après la chute enregistrée en 2002 (-14,7%). Toutefois, malgré cette remontée significative et l'impression générale d'amélioration de l'économie dans son ensemble, le niveau du PIB est demeuré en deçà de celui de 2001.

En 2004, les réformes macro-économiques et structurelles mises en œuvre au cours des années précédentes ont donné des résultats qui ont été en ligne avec les objectifs du programme d'ajustement appuyé par le Fonds Monétaire International et soutenu par la Facilité pour la Réduction de la Pauvreté et la Croissance (FRPC). En plus, les efforts déployés pour remplir les conditions y afférentes ont permis à Madagascar de parachever le programme.

Compte tenu d'un meilleur accès aux marchés des pays développés dans le cadre de l'Africa Growth and Opportunity Act (AGOA), de l'allègement du fardeau de la dette, et grâce à la vigueur de la demande intérieure, **Madagascar a consolidé sa croissance en 2004**. C'est ainsi que le PIB a retrouvé son niveau de l'année 2001.

Toutefois, au niveau des prix, les baisses observées au cours des premiers mois de l'année n'auront été que passagères car l'inflation s'est ensuite installée à partir de la fin du premier trimestre, et a progressé à un rythme de plus en plus rapide. Ce dérapage est imputable au passage de cyclones, à l'augmentation du prix du carburant et du riz sur les marchés local et international et, sur le plan monétaire, la forte dépréciation du FMG, et des conditions monétaires qui ont nourri l'inflation.

En 2004, la croissance économique s'est établie à un niveau relativement élevé de 5,3% en dépit d'un certain ralentissement par rapport à 2003. Le PIB réel a excédé de 2,5 points la croissance démographique. Le revenu moyen a enregistré une faible augmentation de 2,4%, contre 7% un an auparavant ; néanmoins, ce taux élevé de 2003 s'explique par la reprise normale de l'activité après la récession de 2002. La croissance économique de 2004 s'est basée sur le dynamisme de la demande intérieur qui a supplié la faible performance des exportations résultant de la chute des vents de la vanille.

En 2005, l'économie malgache a connu un ralentissement d'activité se soldant par une performance insuffisante. Dès lors, le PIB par habitant est resté assez faible. La hausse des prix à la consommation, très forte en 2004, a ralenti mais est restée encore élevée. L'épargne intérieure a subi une baisse importante.

En 2005, l'expansion de l'activité économique s'est tassée, tombant à 4,6% c, après une progression de 5,3% en 2004. Le PIB réel n'a dépassé que de 1,8 points la croissance démographique contre 2,5 points un an auparavant. Le revenu par habitant a également connu une augmentation moindre en passant de 2,4 pour cent en 2005. Le repli de la croissance en 2005 a résulté du léger ralentissement de la demande intérieure conjugué à la détérioration des termes de l'échange

2- Les origines du PIB :

Pour l'année 2000, du côté des ressources c'est surtout le secteur secondaire et le secteur tertiaire qui ont été à l'origine de la croissance. Beaucoup de branches du secteur primaire ayant été durement frappées par les mauvaises conditions climatiques, la production dans ce secteur n'a que faiblement augmenté. Dans son ensemble la croissance du secteur *primaire* est tombée de 3.4% en 1999 à 0.8% en 2000.

En ce qui concerne le *secteur secondaire*, la production annuelle a triplé (+11% contre +3.3% en 1999) ; grâce à l'amélioration des approvisionnements et à l'acquisition des équipements rendue plus accessible avec l'appréciation du franc

malgache. On notera la reprise de l'activité dans la branche appareil électrique, la réhabilitation des équipements de la papeterie et l'extension des zones franches industrielles. Par ailleurs, on remarque également une très forte hausse de la production minière due à la reprise de l'exploitation des gisements traditionnels (chromite surtout) et de gemme.

Pour ce qui est du *secteur tertiaire* son essor résulte en particulier de la performance de la construction, du transport et de l'intermédiation financière. Ces services, fournis totalement par le secteur privé, ont progressé de façon continue aux taux de 5.8% à 5.9% durant les deux dernières années.

En 2001, la production a augmenté dans toutes les branches du secteur primaire notamment l'agriculture qui a bénéficié de bonnes conditions climatiques. Quant aux autres secteurs de l'économie, l'industrie et les services ; ils sont restés dynamiques.

Du fait du niveau suffisant de la pluviosité, la croissance de la production dans le secteur primaire s'est élevée à 4%. Le rebond d'activité est plus sensible dans l'agriculture qui ; après un recul de 2% en 2000 s'est accrue de 5.5%. La branche élevage- pêche a progressée de 3.1% après 2.9% du fait essentiellement de la filière pêche. Dans l'ensemble la contribution du secteur primaire à la croissance économique a augmenté (22.1% au lieu de 6.7% en 2000)

Le secteur *industriel* a progressé à un rythme quasi-identique à l'année 2000 (7.6% au lieu de 7.2%). Toutefois sa contribution à la croissance du PIB a légèrement baissé en revenant à 15% après 18.2% l'année précédente. Les principales causes de cette modération proviennent de la chute de production d'une part, de l'industrie extractive dont les produits ont été marginalisés sur le marché international par la domination des grands pays producteurs et d'autre part, de celle de l'industrie du papier fortement concurrencée sur le marché intérieur par les produits importés. Globalement le dynamisme des branches connexes aux bâtiments et travaux publics et le développement des entreprises de la zone franche ont plus que compensé la baisse d'activité tant des deux branches précitées que d'autres du secteur industrie.

Prolongeant les tendances relevées des années précédentes, pour le secteur des services, des bâtiments et des travaux publics, l'activité a continué de progresser de façon soutenue. De fait, l'accélération de la production du secteur s'est intensifiée en passant de 4.9% en 2000 à 6.1% en 2001. Toutes les branches ont été

concernées par la croissance de l'activité avec un accroissement plus marqué pour les bâtiments et travaux publics et les transports. La participation du secteur à la croissance du PIB s'est établie à un niveau quelque peu inférieur à celui de l'année précédente (+49.2% au lieu de + 50. 9% en 2000)

Tableau 4 : Contribution des secteurs à l'accroissement du produit intérieur brut au prix de 1984 en pourcentage

	2000	2001
Secteur primaire	6.7	22.1
Secteur secondaire	18.2	15.0
Secteur tertiaire	50.9	49.2

En 2002, le blocage des rouages de l'économie sous l'effet de la crise a pénalisé à de degrés différents, l'activité de tous les secteurs. L'industrie et les services apparaissent comme les secteurs les plus touchés par la récession. La production du *secteur primaire* a légèrement baissé de 1.3%.

En ce qui concerne le *secteur industriel*, la crise a eu une incidence désastreuse sur l'activité. Le dynamisme qui a caractérisé le secteur ces dernières années a été brisé par la dégradation de l'environnement socio-économique. De ce fait, la production industrielle a plongé de -21.1% après avoir progressé de +7.4% un an auparavant.

Pour le secteur des services, l'impact de la crise s'est avéré également très profond. La croissance continue observée depuis des années a été annihilée. En effet, la production est tombée de 15.1%, contre une hausse de 6.1% en 2001, toutes les branches du secteur ont été touchées, exceptées les activités bancaires qui sont parvenues à dégager une croissance positive.

Alors qu'en 2002, l'économie malgache a été fragilisée par une très mauvaise conjoncture provoquée par l'effondrement de l'activité, c'est au contraire la reprise qui s'est manifestée tout au long de **2003**. Cependant, en prenant comme valeur de référence la production de 2001, malgré le redressement conjoncturel, le rétablissement de l'expansion n'a pas pu effacer totalement les séquelles de la crise de 2002.

En volume, sur les trois secteurs d'activité, seul le secteur primaire est parvenu à égaler la production de 2001, les deux autres se situant à un niveau

moindre. Malgré la baisse de 2002, cette situation s'est pourtant traduite par une faible progression du secteur primaire (+1,3%, après -1,3% en 2002 et +4,0% en 2001). Sa contribution à la croissance du PIB s'élève tout juste à 0,5 points, contre 1,3 points en 2001. Si dans l'agriculture, l'activité s'est redressée nettement (+2,6%, au lieu de +0,8% en 2002 et contre +5,5% en 2001), c'est plutôt l'élevage qui est resté le plus dynamique (+4,1%, après +2,6% en 2002 et 3,1% en 2001). Du fait de la politique en matière d'exploitation forestière orientée vers une plus grande protection de l'environnement, la sylviculture a continué de décroître (-15%, après -20% en 2002 et + 2,1% en 2001).

C'est dans l'industrie, secteur très touché par les perturbations de 2002, que le redressement de l'activité s'est réalisé de façon sensible. Toutes les branches en ont été concernées, sauf l'agro-alimentaire. Sur un an, la production industrielle a progressé de 14,6%, contre une baisse de 20,8% en 2002 (après +7,6% en 2001). L'apport du secteur à la croissance représente 1,6 point, après 0,9 point en 2001. Les « entreprises de la zone franche » ont été les plus dynamiques en dégageant une production supérieure à celle de 2001 (+5,4%). Par ailleurs, beaucoup d'autres branches ont vite rattrapé le niveau de leurs productions de 2001, telles que les industries alimentaires, tabacoles, pharmaceutiques et matériels de transports.

La relance de l'activité du secteur tertiaire a été la plus vigoureuse. La production du secteur s'est accrue de 10,6%, contre une baisse de 15% en 2002 (+6,1% en 2001)

Des trois secteurs de l'économie, c'est le secteur tertiaire qui a fourni le plus grand soutien à la croissance du PIB en 2003, avec 5 points de part contributive. Dans le bâtiment et travaux publics, notamment, la progression de l'activité s'est déroulée à un rythme élevé (+30,0%), en dépassant même, en volume, la production de 2001 (+10,3%), en raison d'une part, de la reprise de l'investissement en logement des ménages encouragé par des mesures fiscales et, d'autre part, de l'accent mis sur le développement des constructions des routes.

Tableau 5 : Contribution à la croissance du PIB
(en points de pourcentage du PIB)

	2001	2003
Croissance du PIB (%)	6,0	9,8
Secteur primaire	1,3	0,5
Secteur secondaire	0,9	1,6
Secteur tertiaire	3,0	5,0
Taxe indirecte	1,0	3,0
Charges non imputées	-0,2	-0,3

En 2004, globalement, les productions des trois secteurs d'activité se sont inscrites en hausse par rapport à 2003. Le secteur primaire a dégagé de bons résultats des campagnes agricoles, en raison d'une pluviométrie satisfaisante. Quant aux secteurs secondaire et tertiaire, ils ont gardé leur dynamisme.

Le secteur *primaire* contribue à la croissance économique à hauteur de 19,2%, soit 1,0 point de pourcentage, contre 4,7% ou 0,4 point en 2003.

Le secteur *industriel*, dans l'ensemble, a enregistré une croissance moins forte, soit 6,5%, contre 14,5% l'année précédente. Sa contribution à la croissance du PIB a également fléchi : 14,4%, au lieu de 16,6%. Par rapport au niveau de la production de 2001, l'écart s'est réduit de 9,2% en 2003 à 3,3% en 2004. La croissance du secteur s'est, en grande partie, appuyée sur le dynamisme des entreprises franches industrielles. D'une manière générale, la croissance des autres branches a décéléré. C'est le cas de l'industrie des boissons et de l'énergie où la croissance a été respectivement de 4,5% et de 6,0%, contre 8,6% et 8,9% en 2003. Toutefois, leur part dans la formation du PIB a légèrement progressé, soit respectivement 13% et 11,2 %, au lieu de 11,7% et 7,9% en 2003.

En 2004, la production du secteur *des services* a continué de s'orienter à la hausse. La croissance de l'activité du secteur a retrouvé pratiquement le rythme significatif de 2001, soit 6%, ce qui est, certes, bien en deçà de la progression de 10,6% de 2003. Cependant, il faut souligner le caractère artificiel de la variation relative de la production de 2003 du fait de la chute exceptionnelle de l'activité en 2002. Plus de la moitié de la croissance du PIB provient du secteur tertiaire, soit une contribution positive de 53,6% ou 2,8 points de pourcentage, ce qui correspond pratiquement au niveau de 2001 (2,9 points de pourcentage). Toutes les branches ont connu la même tendance.

Tableau 6 : Contribution à la croissance du PIB
(en points de pourcentage du PIB)

	2003	2004
Croissance du PIB	9,8	5,3
Secteur primaire	0,5	1,0
Secteur secondaire	1,6	0,8
Secteur tertiaire	5,0	2,8
Taxes indirectes	3,0	0,8
Charges non imputées	-0,3	-0,1

En 2005, le rythme de croissance a été différent selon les secteurs d'activités. La croissance de la production s'est ralentie dans les secteurs primaire et secondaire résultant d'une part, de la fermeture du marché européen et de la chute de captures pour les produits halieutiques et, d'autre part, de la défaillance de la fourniture d'électricité occasionnant des perturbations sur la production industrielle. Pour sa part, le secteur tertiaire a gardé une croissance soutenue.

La production du *secteur primaire* a enregistré une hausse légèrement inférieure à celle de l'année précédente (2,5% après 3,1% en 2004). Sa contribution à la croissance du PIB a suivi également cette évolution en passant de 19,1% en 2004 à 17,5% en 2005. La croissance du secteur a été essentiellement tirée par la vigueur de l'expansion de la production agricole

Les activités du *secteur industriel* ont souffert des coupures fréquentes survenues dans la fourniture d'électricité dues aux difficultés financières rencontrées par la JIRAMA, l'unique compagnie des eaux et l'électricité. Ainsi, la croissance du secteur secondaire n'a été que de 3,0 pour cent, soit moins de la moitié de celle de 2004 (6,5%). Sa part contributive à la croissance du PIB est également effritée dans la même proposition (7,6% au lieu de 14,5%)

Le *secteur tertiaire* est resté le plus dynamique et a progressé à un rythme soutenu (6,1% après 6,0% en 2004). La croissance du PIB en 2005 a été essentiellement tirée de la vigueur de ce secteur dont la contribution s'est avérée ainsi la plus importante (63,2% après 54,1% en 2004).

La croissance du secteur tertiaire a touché la quasi-totalité de ses branches. En effet, hormis l'Assurance dont l'activité a stagné, tous les autres sous secteurs ont affiché une production en hausse.

Tableau 7: Contribution à la croissance du PIB
(En points de pourcentage du PIB)

	2004	2005
Croissance du PIB	5,3	4,6
Secteur primaire	1,0	0,8
Secteur secondaire	0,8	0,4
Secteur tertiaire	2,8	2,9
Taxes indirectes	0,8	0,7
Charges non imputées	-0,1	-0,1

Section 2 : Le développement humain à Madagascar

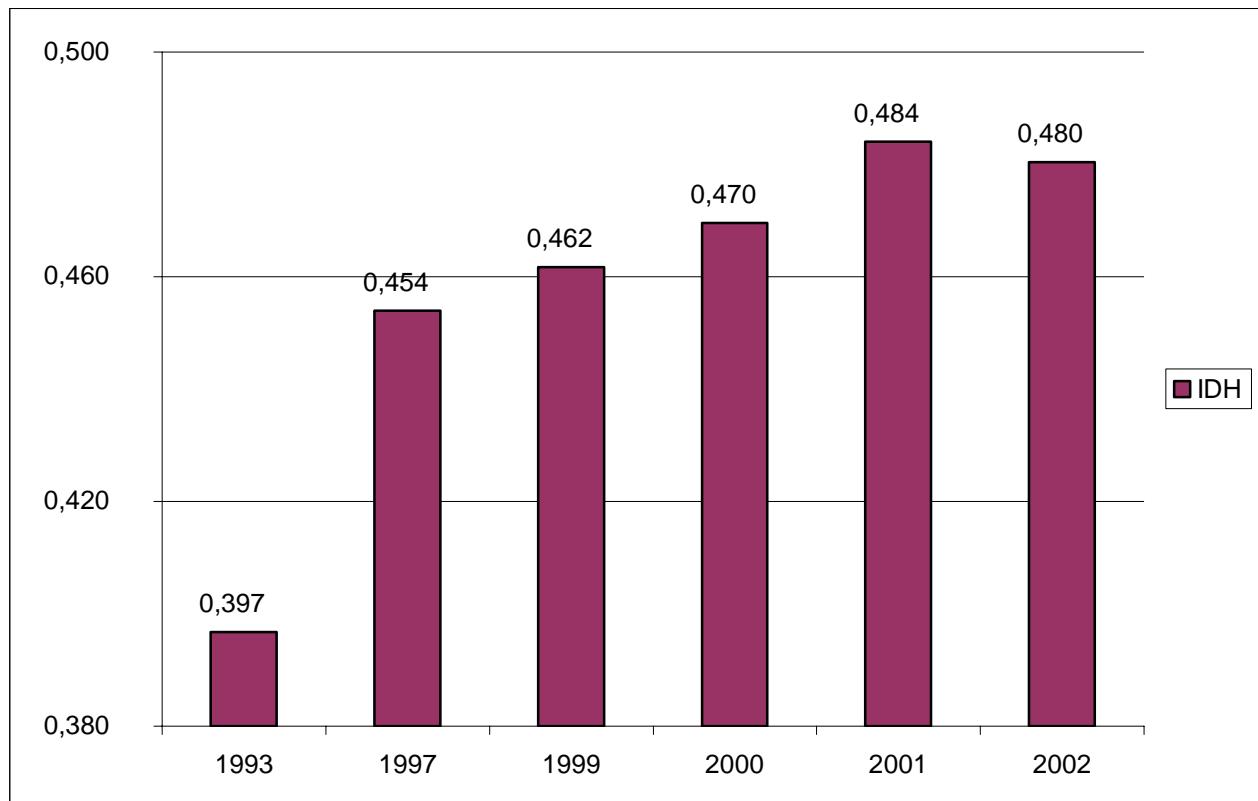
Nous prendrons en compte dans cette section des deux principaux indicateurs de développement qui sont les plus fréquemment utilisés, à savoir : l'IDH et l'ISDH.

1- D'après l'IDH :

La croissance économique exerce un effet positif dans le calcul des indicateurs de développement humain. En 2001 et 2002 le niveau de l'IDH de Madagascar a été successivement évalué à 0,484 et 0,480. En effet, le PIB⁸ réel par habitant calculé en parité de pouvoir d'achat s'évalue à 929 \$PPA en 2001 et 811 \$PPA en 2002, le taux brut de scolarité calculé pour tous les niveaux de scolarisation confondus (primaire, secondaires, supérieurs) se situe à 46,7% et 48,3%, tandis que l'espérance de vie à la naissance de la population n'est que de 53 ans. En d'autre termes, sur l'échelle de mesure théorique de 0 à 1 de développement humain, Madagascar n'a parcouru jusqu'à ces années, que moins de la moitié du maximum à atteindre, classant ainsi l'île parmi les pays à faible développement humain.

⁸ Un dollar exprimé en PPA dans un pays donné permet de se procurer la même quantité de biens et de services que s'il s'agissait d'un dollar des USA dans le cadre de l'économie de ce pays.

Graphique 1 : Evolution de l'IDH de Madagascar entre 1993 et 2002



Source : INSTAT / D.S.E

Comme l'IDH permet de mesurer les avancées enregistrées par le pays, pour Madagascar l' IDH s'avère quasi stable au cours de la dernière décennie qui se situait autour de 0,38 jusqu'en 1996. Pourtant en 1997, l'IDH de Madagascar a progressé beaucoup plus rapidement pour atteindre le niveau de 0,484 en 2001. Ce sont surtout *la croissance économique (PIB/tête) et la scolarisation qui ont contribué le plus à l'amélioration du niveau général du développement humain en 2001.*

La crise post électorale en 2002 a fait reculer légèrement le niveau de l'IDH. En effet, l'IDH de Madagascar est évalué à 0,480 contre 0,484 en 2001. Cette situation est due essentiellement à la diminution du niveau de revenu.

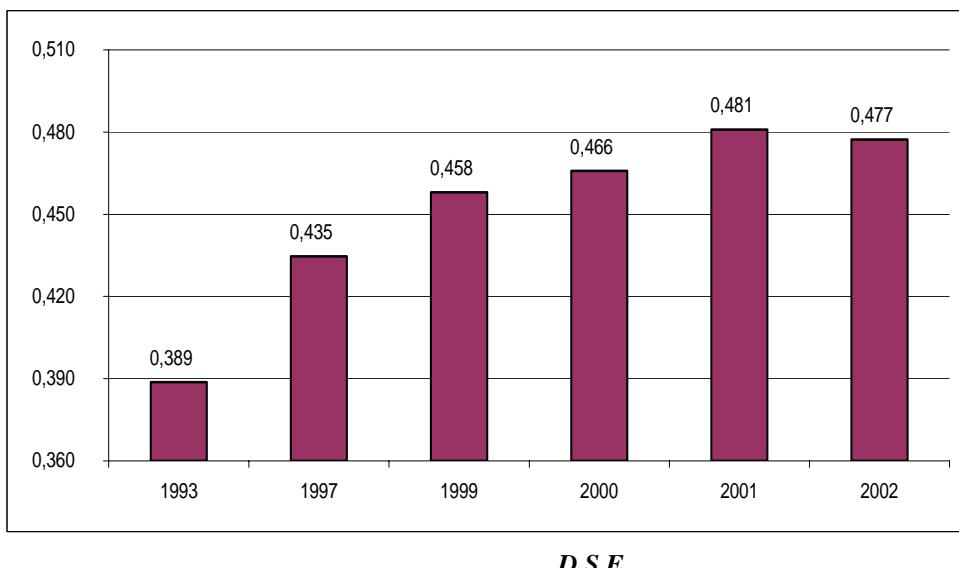
2- Genre et développement :

L'ISDH de Madagascar reste toujours inférieur à l'IDH. En effet, que ce soit en 2001 ou en 2002, notre ISDH est évalué à 0,484 et 0,477 contre un IDH de 0,481 et de 0,480 soit respectivement un écart relatif de 0,64% et 0,66% traduisant

l'existence d'une faible disparité⁹ entre les hommes et les femmes vis à vis du développement humain. Autrement dit, l'inégalité sociologique entre les sexes est moins marquée en terme de développement humain. Certes, les femmes sont un tout petit peu plus nombreuses (50,1% de la population), et vivent plus longtemps (2 ans de plus en moyenne) que les hommes. Les filles accèdent sans discrimination avec les garçons à la scolarisation car le taux brut de scolarisation (tous niveaux confondus) du sexe féminin est légèrement inférieur à celui du sexe masculin (45,7% contre 47,7% en 2001 et 47,3% contre 49,3% en 2002). Par contre, les femmes ont subi des traitements inégalitaires dans le domaine d'alphabétisation avec un taux égal 62,4% contre celui des hommes 75,2%.

A Madagascar, ce ne sont pas tant les indicateurs relatifs à la santé et à la scolarisation des enfants qui font la différence entre hommes et femmes, l'égalité étant plus ou moins assurée dans ces domaines, mais plutôt dans la répartition des revenus du travail. En effet, le revenu estimé du travail des hommes est 1,39 fois plus élevé que celui des femmes (943 \$PPA contre 678 \$PPA) et la part des femmes dans les revenus salariaux n'est que de 0,320 en 2002.

Graphique 2 : Evolution de l'ISDH entre 1993 à 2002



Source : INSTAT /

En 2002, l'ISDH de Madagascar est évalué à 0,477. Après une évolution positive de l'ISDH entre 1993 et 2001, cet indicateur a connu une baisse de -0,8% en 2002. Cette diminution est due essentiellement à la baisse des revenus aussi bien chez les femmes que chez les hommes.

⁹ Quand la valeur de l'ISDH est égale à celle de l'IDH, le développement humain est répartie équitablement entre l'homme et la femme.

Pauvreté monétaire

La situation de la pauvreté monétaire confirme l'écart entre les urbains et les ruraux. En effet, le taux d'incidence de la pauvreté au niveau national est de 69.6%. Cependant la pauvreté reste un phénomène rural, plus de 85% de gens pauvres résident dans la campagne. Logiquement, le taux de pauvreté dans les zones rurales est très élevé (autour de 80%) à l'exception des régions rurales autour de la Capitale (56,7%). La situation en milieu urbain est plus diversifiée, Antananarivo et Antsiranana dont 30% de la population sont pauvre ; Fianarantsoa et Toamasina sont confrontés à un taux avoisinant 60% de population pauvre.

Par rapport à l'année 1999, l'incidence de la pauvreté a baissé de 2.1% entre 1999 et 2001 dans l'ensemble. Cette diminution est statistiquement significative quand on effectue le test d'égalité entre les deux proportions. Cette variation confirme la tendance à la baisse observée entre la période 1997 et 1999. Toutefois, cette baisse est largement inférieur en valeur absolue au taux de croissance démographique annuelle si bien que c'est seulement au niveau de la proportion de pauvres qui diminue mais non le nombre de pauvres.

Section 3 : La compétitivité de Madagascar

1: Performance commerciale de Madagascar

Madagascar enregistre des taux de croissance annuels des exportations assez élevées aboutissant à des gains de parts de marché. Sur l'ensemble de la période ; les exportations malgaches augmentent de 109%. Ainsi ; il semblerait que ce pays soit en train de connaître une période de renouveau économique depuis le début de décennie, qui provient essentiellement d'une stabilité politique retrouvée et d'une réorientation progressive de son économie vers les secteurs secondaires et tertiaire. Ceci est, en grande partie, le résultat des implantations de plus en plus nombreuses.

D'industries étrangères et domestiques en régime de zone franche. La part de Madagascar dans les exportations mondiales ; qui présente une augmentation constante sur toute la période passe à 0,015% en 1999 ; après avoir été de 0,011% en 1991.

Tableau 8: Décomposition de la croissance des exportations ; 1991-

1999*

	Variation des exportations 1991-1999 (0)	Performances commerciales relatives ((0) – (1))	Effet de demande globale (1)	Effet sectoriel	Effet de compétitivité (résiduel) (3)
Madagascar	109 .4%	50 .8%	58.6%	-21 .4%	72.2%
Ghana	79.8%	21 .2%	58 .6%	-13.2%	34.4%
Afrique du Sud	58.9%	0.3%	58.6%	-31.3%	31.6%
Côte d'Ivoire	46.2%	-12.4%	58.6%	-17.2%	4 .8%
Maurice	36.3%	-22.3%	58.6%	2.3%	-24.6%
Afrique subsaharienne	14.9%	-43.7%	58.6%	-38.8%	-4.9%
Sénégal	-6.2%	-64.8%	58.6%	-48.3%	-16.5%
Nigeria	-18%	-77.6%	58.6%	-49.9%	-26 %

Le pays qui enregistre les meilleures performances commerciales des sept pays de notre échantillon est Madagascar. Ses exportations croissent fortement sur les deux périodes. Le principal facteur de croissance est l'amélioration importante du niveau de compétitivité. Cet effet ; fortement positif ; est de 34% entre 1991 et 1995 et de 25 ;5% entre 1995 et 1999. Le tableau 1.2 montre que les exportations commencent à croître à partir de 1994 ; date à laquelle des mesures sont prises pour relancer l'économie. Le 9 mai 1994 ; les autorités malgaches décident de laisser flotter la monnaie après plus d'une décennie de dévaluations à répétition. Très rapidement le franc malgache se déprécie. Cette décision ; qui correspond à une dévaluation de fait ; est motivée par libéralisation du marché des changes dans le cadre d'une politique de transition vers l'économie de marché ; mais aussi par la mise en application d'un programme d'ajustement structurel pour lequel la dévaluation constitue un instrument privilégié de restauration de la compétitivité de l'économie. Il est à noter que la hausse de la valeur des exportations observées en 1994 correspond aussi à une période où les cours mondiaux des produits traditionnels étaient hauts. Néanmoins ; à la différence de nombreux pays africains ; le taux de croissance de l'exportation reste positif jusqu'à la fin de la période.

L'embellie commerciale s'inscrit dans la durée et semble peut dépendante de facteur manufacturier ; est le principal facteur de l'augmentation de la valeur des

exportations. Les incitations fiscales offertes aux entreprises adoptant le statut de zone franche ; encouragent de nombreuses entreprises manufacturières nationales mais surtout étrangères à s'implanter (majoritairement dans le secteur textile) à Madagascar depuis 1989.

2 : Une diversification insuffisante

Une diversification des exportations ne se traduit pas nécessairement par un recul de la part des produits primaires ou de simple transformation dans le total. Certes, il s'agit a priori de développer des activités dont les flux marchands sont en pleine expansion. Néanmoins, un autre objectif peut être poursuivi : rendre la valeur exportations moins vulnérables aux fluctuations des prix des matières premières et réduire leur volatilité en se positionnant sur différents marchés, même s'il s'agit toujours de biens primaires. Les statistiques extraites de la base de données PC-TAS de l'International Trade Center nous offrent la possibilité de faire une représentation précise des biens exportés en les désagrégant à un niveau de classification très fin. Afin de mesurer le degré de concentration des exportations des économies ainsi que leur évolution, nous utilisons trois « famille » d'indicateurs.

- La première famille d'indicateurs permet de mesurer, de manière directe, l'effort de diversification réalisé. Selon la classification SITC à quatre chiffres, nous avons en effet déterminé le nombre de produits exportés. Afin de réduire les biais potentiels associés à l'exportation négligeable de certains biens, nous avons seulement retenu les produits comptant pour au moins 0,5% des exportations totales du pays. Ceci nous permet de prendre en considérations sur un pied d'égalité l'ensemble des biens qu'un pays exporte et donc de rendre compte des efforts réalisés pour lancer des nouvelles exportations même si elles restent encore marginales. Nous identifions d'ailleurs les produits nouvellement exportés par les pays entre 1991 et 1999.
- La deuxième famille d'indicateurs est surtout utile pour juger de la dépendance d'une économie à l'égard de l'exportation de ses produits phares. Nous étudions les parts dans les exportations totales tant du premier produit (classification de niveau quatre) que des trois produits les plus exportés.
- La dernière famille d'indicateurs ne comprend qu'un membre : l'indice de diversification en nombre de produits équivalents. Si cet indicateur est lui aussi sensible au nombre total de produits exportés, à la différence des précédents, il corrige les données en prenant en compte la part des différents

produits dans les exportations totales. Plus la valeur de l'indicateur est grande, plus les exportations sont diversifiées.

- Les produits sont définis au niveau de quatre digits selon le système établi par SITC pour être inclus dans le nombre de produits exportés, il faut que les exportations du produit concerné soient égales au moins 0,5% des exportations totales.

** Les produits considérés sont ceux dont les exportations dépassent les 1% du total en 1999, alors que ce n'était pas le cas en 1991. Les chiffres entre parenthèses correspondent à la nomenclature.

La performance de Madagascar en termes de diversification est remarquable. La part des trois principaux produits dans les exportations totales diminue de vingt points sur l'ensemble de la période d'étude. A la fin des années quatre vingt, le café et les épices comptent pour plus de 50% des exportations malgaches alors que la part de ces deux produits n'est plus, en 1999, que d'environ 20%. Ceci se doit principalement à la hausse des exportations de produits textiles : alors que leur part dans les exportations du pays est quasiment nulle au début des années quatre-vingt-dix, elles représentent près de 3,6% du total en 1999. Jusqu'en 1994, l'indice de diversification de Madagascar est relativement stable : c'est à partir de 1995 qu'un changement radical s'opère.

L'indice passe en effet à 13,2, atteint un pic en 1997 de 18,6 pour ensuite redescendre à 17,1 en 1999. Cet indice est supérieur à celui de Maurice mais aussi à celui de Chili. Ce phénomène, comme pour Maurice, peut être expliqué par la mise en place d'un système de zones franches, couronné de succès depuis sa récente création (1989). L'implantation de ce régime d'indications fiscales profite aux délocalisations industrielles, à partir de France mais aussi de Maurice, et permet de compenser les faibles taux domestiques d'investissement. Les entreprises peuvent alors pleinement profiter des atouts de l'île, à savoir une main d'œuvre habile, peu coûteuse et dont l'image est plus asiatique qu'africaine. Il faut de même noter que l'année 1994 est marquée par la dévaluation du franc malgache qui contribue à l'amélioration du niveau de compétitivité des exportations de ce pays face à celles de ses principaux concurrents sur le marché mondial.

Un processus de diversification bien avancé de l'exportation. En examinant les changements dans ses exportations, il a été démontré que, la diversification

s'opère grâce aux produits minéraux, aux produits alimentaires, mais surtout à l'industrie du textile et de l'habillement. Cette dernière correspond à l'exportations d'un des avantages comparatifs africains, à savoir une main d'œuvre abondante et bon marché, et peut, au vu des succès de Maurice dès les années quatre vingt et plus récemment de Madagascar, être considérée comme une première étape d'un processus d'industrialisation des pays en voie de développement

L'économie malgache a su profiter pleinement des investissements effectués en systèmes de zones franches depuis le début de la décennie tout comme cela avait été le cas pour Maurice. Ces dernières contribuent à la création d'emplois ainsi qui à la réorientation de l'économie vers des

Secteurs moins instables, et constituent en outre un important stimulateur de l'activité industrielle.

Elles permettent aussi d'augmenter les flux des échanges avec les pays industrialisés et d'encourager les transferts de technologie entre les entreprises du Nord et Sud. A l'heure actuelle, la mise en place de zones franches a surtout permis une spécialisation de l'activité industrielle textile à Madagascar

Notons cependant que Madagascar n'est le seul à avoir crée des zones franches.

Ainsi, la zone franche qui a vu le jour à Dakar en 1974 est un exemple d'échec en raison de problèmes que l'on retrouve dans un grand nombre de pays africain : une faible productivité de la main-d'œuvre, une mauvaise qualité des infrastructures de base générant des surcoût (électricité, eau et télécommunication) ou encore des coûts de transport élevés. Ces mécanismes de développement exploité sont destinés à attirer les investissements mais ne s'avèrent efficaces que si un certain nombre de conditions sont réunies au préalable. Il en va de même pour l'ouverture commerciale des frontières dont l'impact n'a pas été aussi important qu'espéré [Bost (2000)].

CONCLUSION GENERALE

Nous avons pu voir précédemment que la croissance est une condition nécessaire, mais pas suffisante de l'élévation du niveau de vie des nombreux habitants des pays dotés d'un faible PNB individuel. Elle est indispensable, car faute de croissance, les habitants ne peuvent voir leur situation s'améliorer que par des transferts de revenus et d'actifs provenant d'autrui

Inversement, la croissance économique permet à une partie, voire à la totalité de la population, d'améliorer son sort, sans que quiconque n'en pâtit nécessairement. Toute fois, la croissance économique ne constitue pas une condition suffisante de l'amélioration du niveau de vie de tous, car la répartition du revenu généré joue également un rôle important. Trois raisons au moins vont à l'encontre de l'hypothèse selon laquelle la hausse du PNB individuel se traduit nécessairement par une hausse des revenus pour toutes les familles, ou tout au moins, pour la majorité d'entre elles.

En premier lieu, les pouvoirs publics n'encouragent pas la croissance économique dans le seul souci d'accroître le bien être de leurs ressortissants, mais aussi, et parfois surtout, pour renforcer le pouvoir et la gloire de l'Etat et de ses dirigeants. L'Egypte antique a par exemple investi une large part de ses richesses dans les pyramides,... Lorsqu'ils sont affectés à de coûteuses opérations de ce type, les gains de la croissance apportent aux habitants du pays un bienfait immédiat minime.

En second lieu, le pays peut investir massivement ses ressources pour renforcer sa croissance et reporter de ce fait à une date ultérieure une progression notable de la consommation.

En dernier lieu, il arrive que le revenu et la consommation augmentent mais au bénéfice exclusif ou quasi-exclusif de ceux qui sont déjà relativement privilégiés.

D'une manière générale donc les indicateurs de croissance ne suffisent pas à eux seuls pour refléter la situation économique d'un pays donné. C'est pour cette raison les indicateurs de développement ont été créés. En effet, la création de ces derniers s'est faite sur la base des divers critiques à l'encontre du PIB ou du PNB.

Toutefois, mêmes combinés, les indicateurs de croissance et les indicateurs composites du développement humain ne constituent pas en eux-mêmes un profil

exhaustif du développement humain et de la croissance dans un pays. Pour affiner les analyses en la matière, il faut avoir recours, dans la mesure du possible, à d'autres indicateurs, parmi lesquels on retrouve les indicateurs de compétitivité.

En somme, il n'y a pas lieu de comparer ces divers types d'indicateurs économiques puis qu'il n'y a parmi eux ni un pire ni un meilleur. En effet, il se trouve qu'ils sont tous complémentaires les uns des autres, donc pour pouvoir refléter efficacement la situation économique ou le niveau de développement d'une nation, les résultats obtenus à partir de chaque indicateur doivent être regroupés et non considérés séparément.

ANNEXES

Annexe 1 : Evolution du Produit Intérieur Brut aux prix de 1984

(En milliards de FMG)

	1998	1999	2000	Variations en pour cent	
				1999	2000
PIB aux du marché		2 25,1	2 331,6	4,7	4,8
Ressource					
-Secteur primaire	711,8	736,0	741,6	3,4	0,8
-Secteur secondaire	253,3	261,7	290,5	3,3	11,0
-Secteur tertiaire	1 017,7	1 076,1	1 140,8	5,8	5,9
Dont secteur public	108,2	108,2	108,2	0,0	0,0
-Charges non imputées	-37,1	-39,4	-43,1	6,2	9,4
PIB aux coûts des facteurs	1 945,7	2 035,3	2 129,8	4,6	4,6
Impôts directs	180,3	190,1	202,5	5,4	6,5
Emplois					
Absorption intérieure	2 187,3	1 251,5	2 361,0	2,9	4,9
-Investissements bruts					
Publics	250,5	242,1	258,1	-3,5	6,7
Privés	143,5	123,3	120,1	-14,3	-2,4
	107,0	118,8	138,0	11,0	16,2
-Consommation	1 936,8	2 009,4	2 102,9	3,7	4,7
Publique	170,5	165,0	171 ; 9	-3,2	4,2
Privée	1 766,3	1 841,4	1 931,0	4,3	4,9
Exportations nettes	-61,3	-26 ; 1	-28,7	-57,4	10,0
Exportations	323,2	383,8	408,4	18,8	6,4
Importations	384,5	409,9	437,1	6,6	6,6
Epargne intérieur brut	189,2	219,1	229,3	15,8	4,7
Déflateur du PIB	957,2	1 049,7	1 152,6	9 ,7	9,8
Secteur primaire	803,5	873,1	961,3	8,7	10,1
Secteur secondaire	1 006,4	1 089,9	1 165,3	8,3	6,9
Secteur tertiaire	1 049,5	1 133,8	1 238,9	8,0	9,3

Source : Institut National de la Statistique

Annexe 2 : Produit intérieur brut aux prix de 1984

	En milliards de FMG			Variation (en %)	
	1999	2000	2001	2000/1999	2001/2000
PIB (aux prix du marché)	222,0	2331,0	2471,0	4,7	6,0
Ressources					
Secteur primaire	737,0	744	775,0	0,9	4,0
Secteur secondaire	264,0	283,0	304,5	7,2	7,6
Secteur tertiaire dont	1074,0	1127,0	1196,0	4,9	6,1
Secteur public	108,0	108,0	110,0	0	1,8
Charges non imputés	-39,0	-43,0	-47,0	10,3	9,3
PIB (aux coûts des facteurs)	2036,0	2111,0	2228,0	3,7	5,5
Impôts indirects					
	191,0	220,0	243,0	15,2	10,4
Emploi					
Investissements publics					
Investissements privés	124,0	122,0	147,0	-1,6	20,5
Consommation publique	154,0	197,0	224,0	27,9	23,8
Consommations privée	164,0	172,0	207,0	4,9	20,3
Exportation BSNF	1819,0	1908,0	1932,0	4,9	1,2
Importations BSNF	373,0	430,0	472,0	15,3	9,7
	408,0	498,0	531,0	22,1	6,6
Epargne intérieur					
	243,0	252,0	332,0	3,7	31,7
Déflateurs (indices)					
Secteur primaire					
Secteur secondaire	871,5	933,5	992,1	7,1	6,3
Secteur tertiaire	1083,3	1195,8	1328,9	10,4	11,1
PIB	1138,5	1213,7	1342,4	6,6	10,6
	1050,5	1125,8	1209,1	7,2	7,4

Source : Institut National de la Statistique

Annexe 3 : Produit intérieur brut aux prix de 1984

	En milliards de FMG			Variation (en %)	
	2000	2001	2002	2000/2001	2001/2002
PIB (aux prix du marché)	2 331,0	2 471,0	2 157,0	6,0	-12,7
Ressources					
Secteur primaire	744,0	774,0	764,0	4,0	-1,3
Secteur secondaire	283,0	304,0	240,0	7,4	-21,1
Secteur tertiaire	1 127,0	1 196,0	1016,0	6,1	-15,1
-dont secteur public	108,0	110,0	113,0	1,9	2,7
Charges non imputées	-43,0	-47,0	-49,0	9,3	4,3
PIB (aux coûts des facteurs)	2 111,02	228 ,0	1 971,0	5,5	-11,5
Impôts indirects					
Emploi	220,0	243,0	186,0	10 ,5	-23,5
Investissement public	122,0	147,0	121 ,0	20,5	-14,7
Investissement privé	197,0	245,0	171,0	24,4	-30,2
Consommation publique	172,0	207,0	210,0	20 ,3	1,4
Consommation privée	1 908,0	1 932,0	1 803,0	1,3	-6,7
Exportation BSNF	430,0	472,0	251,0	9,8	-46 ,8
Importation BSNF	498,0	532,0	399,0	6,8	-25,0
Epargne intérieur	252,0	332,0	143,0	31,7	-56,9
Déflateurs (indices)					
Secteur primaire	933,5	992,1	1 1173,2	6,3	18,3
Secteur secondaire	1 195,8	1 320,7	1 695 ,8	10,4	28 ,4
Secteur tertiaire	1 213,7	1 343,6	1 520,3	10,7	13,2
PIB	1 125,8	1 207,9	1 393,8	7,3	15,4

Source : Institut de la statistique

Annexe 4 : Produit Intérieur Brut au prix de 1984

	En milliards de FMG			Variation (en %)	
	2001	2002	2003	2001/2002	2002/2003
PIB (aux prix du marché)	2 471	2 158	2 369	-12,7	9,8
Ressources	774	764	774	-1,3	1,3
Secteur primaire	304	241	276	-20,7	14,5
Secteur secondaire	1 196	1 1016	1 124	-15,1	10,6
Secteur tertiaire dont	110	113	119	2,7	5,3
Secteur public	646	-49	-55	6,5	12,2
Charges non imputées	2 228	1 973	2 119	-11,4	7,4
PIB (au coût des facteurs)	243	186	250	-23,5	34,4
Impôts indirects	147	72	154	-51,0	113,9
	245	173	215	-29,4	24,3
Emploi	207	179	232	-13,5	29,6
Investissements publics	1 941	1 883	1 948	-3,0	3,5
Investissements privés	463	250	349	-46,0	39,6
Consommation publique	532	399	529	-25,0	32,6
Consommation privée	322	95	189	-70,5	98,9
Exportations BSNF					
Importations BSNF	992,1	1 173,2	1 172,2	18,3	-0,1
Epargne intérieur	1 320,7	1 692,1	1 706,9	28,1	0,9
Déflateur (indices)	1 343,6	1 517,1	1 562,5	13,0	2,9
Secteur primaire	1 207,7	1392,1	1 430,7	15,3	2,8
Secteur secondaire					
Secteur tertiaire					
PIB					

Annexe 5 : Produit Intérieur Brut aux constants de 1984

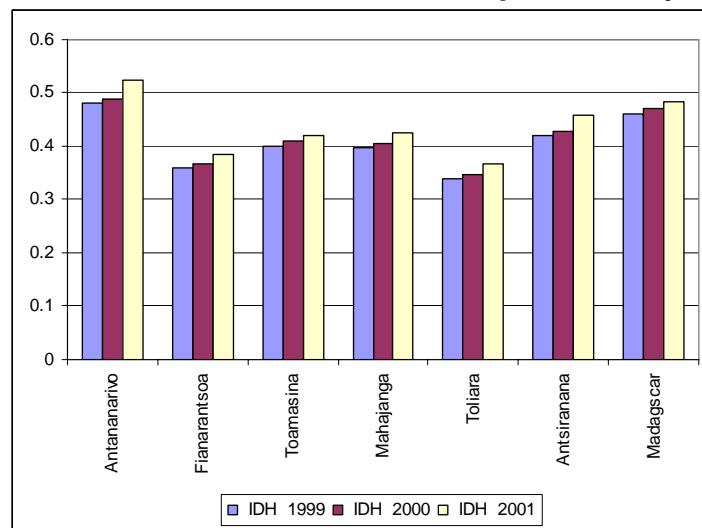
	2002	2003	2004	2003	2004
		(en milliards de FMG constants 1984)			
PIB (aux prix du marché)	2 158	2 369	2 494	9,8	5,3
Ressources					
Secteur primaire	764	774	798	1,3	3,1
Secteur secondaire	241	276	294	14,5	6,5
Secteur tertiaire dont	1 016	1 124	1 191	10,6	6,0
Secteur public	113	119	121	5,3	1,7
Charges non imputées	-49	-55	-58	12,2	5,5
PIB (aux coûts des facteurs)	1 973	2 119	2 225	7,4	5,0
Impôts indirects	186	250	269	34,4	7,6
Emplois					
Investissement public	72	154	221	113,9	43,5
Investissement privé	173	215	287	24,3	33,5
Consommation publique	179	232	205	29,6	-11,6
Consommation privée	1 883	1 948	2 084	3,5	7,0
Expositions BSNF	250	349	358	39,6	2,6
Importations BSNF	399	529	661	32,6	25,0
Epargne intérieure	95	189	261	98,9	9,0
Déflateurs (indices)	(indices base 100 = 1984)			(variation annuelle en %)	
Secteur primaire	1 173,2	1 172,2	1 337,8	-0,1	14,1
Secteur secondaire	1 692,1	1 730,8	2 011,2	2,3	16,2
Secteur tertiaire	1 517,8	1 556,8	1 795,0	2,6	15,3
PIB	1 392,1	1 430,7	1635,0	2,8	14,3

Source : Institut National de la Statistique

Annexe 6 : Produit Intérieur Brut aux prix constants de 1984

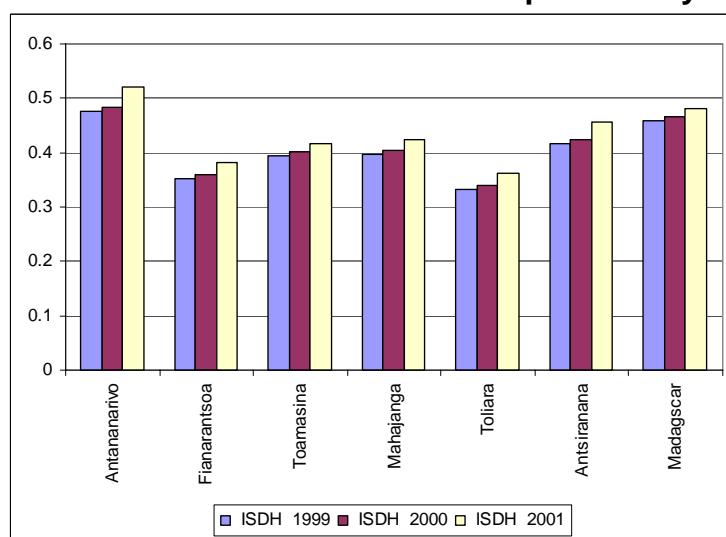
	2003	2004	2005	2004	2005
PIB (aux prix du marché)	473,9	498,8	521,8	5,3	4,6
Ressources					
Secteur primaire	154,8	159,6	163,6	3,1	2,5
Secteur secondaire	55,2	58,8	60,5	6,5	3,0
Secteur tertiaire dont	224,8	238,2	252,8	6,0	6,1
Secteur public	23,9	24,2	25,0	1,3	3,3
Charges non imputées	-11,0	-11,6	-12,3	5,5	6,0
PIB (aux coûts des facteurs)	423,8	445,0	464,6	5,0	4,4
Impôts indirects	50,1	53,8	57,2	7,4	6,3
Emploi					
Investissements publics	22,6	44,2	46,9	95,7	6,2
Investissements privé	43,0	57,4	69,2	33,5	20,5
Consommation publique	46,0	41,0	42,4	-10,9	3,2
Consommation privée	397,6	416,4	447,1	4,7	7,4
Exportations BSNF	70,6	71,7	73,3	1,5	2,3
Importations BSNF	105,8	132,1	157,1	24,9	18,9
Epargne intérieure	30,4	41,2	32,3	35,4	-021,5

Annexe 7 : Evolution de l'IDH par Faritany



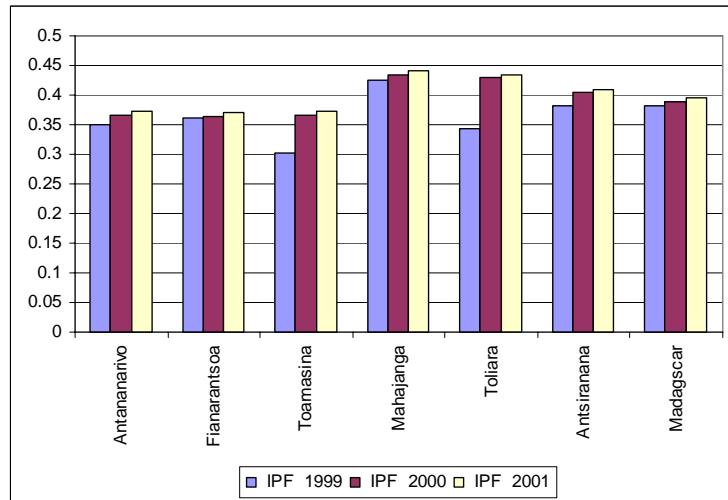
Source : INSTAT, nos propres calculs

Annexe 8 : Evolution de l'ISDH par faritany



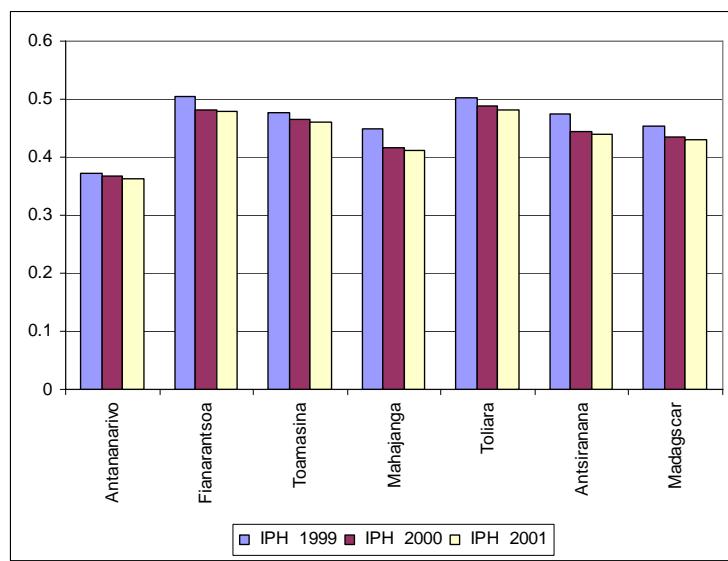
Source : INSTAT, nos propres calculs

Annexe 9 : Evolution de l'IPF par faritany en 2001



Source : INSTAT, nos propres calculs

Annexe 10 : Evolution de l'IPH en 2001



Source : INSTAT, nos propres calculs

Annexe 11 : Composantes de l'IDH en 2002

	Antananarivo	Fianarantsoa	Toamasina	Mahajanga	Toliara	Antsiranana	Madagascar
Espérance de vie	59,5	45,1	53,6	54,6	53,7	55,7	53,4
Taux de scolarisation	47,0	51,6	51,2	52,6	29,7	67,2	48,3
Taux d'alphabétisation	77,8	73,4	66,3	64,5	49,7	66,2	68,7
revenu en \$ppa	598,1	245,2	306,8	246,3	347,6	475,8	810,3
IDH	0,516	0,382	0,425	0,416	0,372	0,479	0,480

Source : INSTAT / D.S.E.

Annexe 12 : Composantes de l'ISDH en 2002

	Antananarivo	Fianarantsoa	Toamasina	Mahajanga	Toliara	Antsiranana	Madagascar
Espérance de vie femme	61,2	45,6	54,1	56,0	54,5	57,7	54,3
Espérance de vie masculin	57,9	44,7	53,1	53,3	53,0	53,9	52,4
Taux brut de scolarisation femme	46,7	50,0	50,4	49,8	30,0	64,9	47,3
Taux brut de scolarisation masculin	47,4	53,3	52,0	55,5	29,3	69,5	49,3
Taux d'Alphabétisation femme	72,8	68,9	56,8	60,0	40,0	60,8	62,4
Taux d'Alphabétisation homme	83,0	78,0	76,0	69,1	59,8	71,9	75,2
Revenu estimé des femmes	481,4	209,5	260,0	201,1	301,2	417,8	678,4
Revenu estimé des hommes	714,1	281,4	353,6	291,5	395,1	534,9	942,9
ISDH	0,514	0,379	0,421	0,413	0,367	0,478	0,477

Source : INSTAT / D.S.E.

BIBLIOGRAPHIE

- BEITONE Allain, CAZORLA Antoine, DOLLO Christine et DRAIE Anne-Marie ; Dictionnaire des Sciences Economiques ; Armand Colin/ DUEF ; 2001.
- DURAND Martine et GIARNO Claude ; Les indicateurs de compétitivité internationale : Aspects conceptuels et évaluation.
- GILLIS Malcolm, PEKINS Dwight H, ROEMER Michael et SNODGRASS Donald R; Economie du développement; Edition de Doeck Université, 2^{ème} édition ; 1998.
- GREGOIRE Stéphane et MANUEL Françoise (INSEE- Département des Etudes Economiques d'ensemble) ; Les indices de compétitivité des pays.
- GROS Jean-Baptiste; Performances commerciales de l'Afrique Subsaharienne : Une diversification nécessaire ; gros@dial.ped.fr
- INSTAT : Enquête auprès des ménages 2001, 2002, 2003, 2004 ; Rapport principal
- PNUD ; Rapport Mondial sur le développement humain 2005 ; <http://hdr.undp.org>
- PNUD Madagascar: Rapport National sur le développement humain 2003, « Genre, développement humain et pauvreté »
- Programme PNUD ; Tableau de Bord 2002 et 2003 ;MAG/97/007-DAP1, « Gouvernance et politiques pour un développement humain durable ; Décembre 2002 et Janvier 2004

Auteur : ANDRIANAMBENANA Velomihotra Tsimanositra Painchard
Adresse : Logement V V 196 L Andohamandry Antananarivo (101)
Tel : 033 12 165 61

Résumé

Alors qu'à la fin des années 70, le PIB par habitant à Madagascar correspondait à la moyenne des autres pays en développement, il n'est plus aujourd'hui que d'environ la moitié. Madagascar a vécu trois décennies de déclin économique et appartient désormais à la catégorie des pays à faibles ressources humaines. Il fait parti de ces pays où le taux de développement humain et le taux d'alphanétisation sont faibles, le taux de mortalité infantile est assez élevé, etc. Ce qui fait que la Grande Ile soit classée parmi les pays les plus pauvres parmi les pauvres.

La constatation de cette situation est le résultat de l'observation des divers indicateurs économiques tels que les indicateurs de développement, de croissance et de compétitivité.

Ces indicateurs ont été établis sur la base d'études personnalisées et/ou de conventions internationales et sont acceptées par tous. Leurs objectifs seraient d'identifier ou plutôt de différencier les pays développés des pays sous développés.

Ils se différencient entre eux de par leur définition et de leur concept, ainsi que du point de vue de leur domaine d'intervention. Mais leurs objectifs sont généralement identiques ; celui de classer les divers pays selon des catégories de richesse ou de pauvreté bien définies. . . .

Mots Clés : Croissance, PIB, PNB, Développement, Indicateur de Développement Humain, Indicateur de Pauvreté Humaine, Indicateur Sexospécifique de Développement Humain, Compétitivité, Indicateurs de compétitivité, Performance commerciale de Madagascar.

Nombre de pages : 51