

LISTE DES ABREVIATIONS

AGOA	: African Growth Opportunity Act
APE	: Accord de Partenariat Economique
BTP	: Bâtiments et Travaux Publics
CI	: Commerce International
CNUCED	: Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
C.O.I	: Commission de l'Océan Indien
COMESA	: Common Market for Eastern and Southern Africa
DIT	: Division International du Travail
DSRP	: Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté
DTS	: Droit de Tirages Spéciaux
FED	: Fonds Entretien pour le Développement
FMI	: Fonds Monétaire International
GATT	: General Agreement on Tariffs and Trade
HOS	: Heckscher- Ohlin- Samuelson
IDE	: Investissement Direct Etranger
IDH	: Indicateur de Développement Humain
INSTAT	: Institut National de la Statistique
MAP	: Madagascar Action Plan
OMD	: Objectifs du Millénaire pour le Développement
OMC	: Organisation Mondiale du Commerce
PAS	: Programme d'Ajustement Structurel
PD	: Pays Développés
PDEM	: Pays Développés à Economie de Marché
PED	: Pays en Développement
PIB	: Produit Intérieur Brut
PMA	: Pays Moins Avancés
PNB	: Produit National Brut
PNUD	: Programme des Nations- Unies pour le Développement
PVD	: Pays en voie de développement
QMM	: Quit Minerals Madagascar
R-D	: Recherche-Développement
SADC	: Southern African Development Community
ZFI	: Zone Franche Industrielle

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	I
LISTE DES ABREVIATIONS	II
SOMMAIRE.....	III
INTRODUCTION.....	1
PARTIE I : APPROCHES THEORIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL	5
CHAPITRE 1 : LES THEORIES CLASSIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL	6
SECTION 1:Théorie d’Adam Smith (1723-1790) sur les avantages absolus...	6
SECTION 2 : Théorie des avantages relatifs ou comparatifs de David Ricardo (1772-1823)	8
SECTION 3 : Le Modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)	10
CHAPITRE 2 : LES NOUVELLES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL	13
SECTION 1 : L’émergence de la nouvelle théorie du commerce international : extensions de la théorie traditionnelle	13
SECTION 2 : La nouvelle théorie du commerce international (Krugman, 2006)	16
PARTIE II: MADAGASCAR ET LE COMMERCE INTERNATIONAL	23
CHAPITRE 1 : ANALYSE DE LA SITUATION ECONOMIQUE ET COMMERCIALE DU PAYS	24
SECTION 1 : Analyse du pays avant la crise de 2009	24
SECTION 2 : Situation de Madagascar à partir de 2009	32
Environnement économique.....	32
Tableau 2 : Liste des principaux destinataires	39

CHAPITRE 2 : MESURES POUR MIEUX INTEGRER LE COMMERCE MONDIAL	43
Section 1 : Encourager le commerce SUD-SUD	43
Section 2 : Renforcer le protectionnisme	44
Section 3 : Promouvoir les exportations.....	45
CONCLUSION	47
TABLES DES MATIERES.....	a
BIBLIOGRAPHIE	d
ANNEXE.....	g
LISTE DES SCHEMAS ET DES GRAPHS.....	g
LISTE DES TABLEAUX	h

INTRODUCTION

Le C.I est un élément du phénomène appelé mondialisation qui commence à apparaître à la fin du XVème siècle. En XIXème siècle, le C.I est caractérisé par la domination britannique qui est marquée par le développement rapide des échanges internationaux. Mais la crise économique des années 30 et l'instauration du système protectionniste généralisé le font reculer. Cependant, ce recul prend fin après 1945 car le C.I connaît une expansion sans précédent même si après 1973 il subit un ralentissement très marqué et à partir 1983, il prend sa progression. Les rapports entre les pays du nord et les pays du sud se sont actuellement développés autour de la mondialisation. A partir des organismes internationaux, les pays en voie de développement ont cherché à inciter un nouvel ordre économique international qui leur permet la facilitation du développement. Pour le commerce international, ses organismes internationaux sont le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) qui est le gendarme et la CNUCED (La Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement) ou la promotion et la défense du tiers monde dans le commerce international. L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (General Agreement on Tariffs and Trade) signé en 1948 entre 23 membres concernait surtout les pays développés à économie de marché. L'objectif du GATT était de faciliter le développement du commerce international par la réduction des droits de douane, des contingents, des barrières non tarifaires et des accords préférentiels, et aussi par l'application de deux principes essentiels : le principe de réciprocité et la clause de la nation la plus favorisée. Le premier signifie que toute concession dans les négociations commerciales doit être réciproque, et le second qu'aucun pays ne peut recevoir un traitement plus favorable qu'un autre. La clause MFN est un principe d'égalité, de non-discrimination, qui signifie que toute réduction de droit de douane, par exemple, doit être appliquée aux autres partenaires (ce qui entraîne l'alignement sur le droit de douane le plus faible). La CNUCED : Les pays membres se réunissent tous les 4 ans depuis 1964. Cet organisme siège à Genève et comprend un secrétariat permanent, un conseil du Commerce et du Développement et 7 commissions spécialisées. Elle comprend 168 pays : les PVD, le groupe des PDEM et les pays d'Europe de l'est. L'objectif du CNUCED est de favoriser le développement du commerce international du tiers monde. Chaque économiste a leur propre avis sur le CI. Pour Diaz Aljandro : « quand tout est dit, nous ne sommes pas sûrs de savoir si le C.I est le moteur, le servant, le frein ou le fruit de la croissance ». ce qui implique des théories diversifiées.

En fait, l'augmentation des flux commerciaux internationaux et la libéralisation du commerce multilatéral dans le cadre du système GATT/OMC (General Agreement on Tariffs and Trade/Organisation Mondiale du Commerce) représentent un aspect de la mondialisation. Les pays riches continuent leur ascension par l'établissement des accords internationaux avec les pays pauvres pour pouvoir exploiter leur pays. Les pays du sud, mus par l'idée de vouloir développer, continuent à libéraliser leur économie en signant des accords internationaux qui constituent le fondement des échanges entre les nations. Cette libéralisation permet aux pays de commercer entre eux et d'en tirer avantage.

Malgré cela Madagascar reste toujours un pays pauvre et dans les principales exportations sont encore les matières premières ou bien des produits bruts. Madagascar en tant que pays en développement a choisi d'ouvrir son économie au reste du monde en signant plusieurs accords de partenariats avec quelques pays avancés. Le pays malgache étant encore un pays pauvre commençait alors à tourner sa politique commerciale vers le commerce extérieur pour atteindre les objectifs de développement préétablis. En référence aux Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) dans le monde, le Madagascar Action Plan (MAP) et le Document Stratégique pour la Réduction de la Pauvreté (DSRP), dont l'ouverture de l'économie nationale fait partis de leurs objectifs, ont été adoptés et réalisés par les dirigeants malgaches depuis la fin du 20^{ème} siècle. Suite à la crise politique de 2009 l'économie malgache a connu quelques difficultés avec les relations internationales.

En plus, les prix des produits manufacturés des pays développés ne cessent de croître par contre on remarque une baisse dans les pays développés. Alors ce sont surtout les pays développés qui bénéficient plus du commerce international. La question majeure qui se pose est alors dans quelles mesures le commerce international pourrait-il contribuer au développement de Madagascar?

Ainsi, les pays du Sud peuvent tirer beaucoup d'avantages en réalisant des échanges entre eux. Cependant, ils ne peuvent pas s'isoler face aux pays du Nord. Dès lors, pour se prémunir contre la concurrence des industries trop puissantes du Nord, ils devraient adopter le protectionnisme.

Pour cela nous nous sommes référés aux documents stratégiques relatifs à la politique commerciale de Madagascar (DSRP, MAP, OMD) ainsi qu'aux données et rapports récents de l'Institut National de la Statistique (INSTAT), du Programme des Nations-Unis pour le Développement (PNUD), de la Banque Mondiale et de l'Internet sur le commerce extérieur et les indicateurs de développement de Madagascar.

Ce mémoire se divise alors en deux parties. La première partie parle essentiellement des théories du commerce international. Les thèses libre-échangistes seront abordées dans le chapitre 1 pour savoir les avantages relatifs au commerce international. Le chapitre 2 est consacré aux nouvelles théories du commerce international.

La seconde partie consiste à parler de Madagascar et le commerce international. Le premier chapitre consiste à faire une analyse de la situation économique et commerciale du pays. Le second chapitre concerne les mesures pour mieux intégrer le commerce international.

PARTIE I : APPROCHES THEORIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Il s'agit des théories classiques du commerce international ainsi que de son émergence et aussi de ses nouvelles théories.

CHAPITRE 1 : LES THEORIES CLASSIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Le commerce international a fait l'objet d'une analyse scientifique au tournant du XVIIIème siècle, s'opposant à la doctrine mercantiliste en vigueur, qui voyait un jeu à somme nulle au commerce international (Krugman P., et al., 2006). Amorcée par Adam Smith, père de l'économie politique, cette autre analyse du commerce international, visant à montrer au contraire que le commerce entre nations procure un gain net (Smith, 1776), sera approfondie par **David Ricardo (1817), puis par Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson au XXème siècle.**

SECTION 1:Théorie d'Adam Smith (1723-1790) sur les avantages absolus

L'avantage absolu est le fait d'avoir un coût unitaire inférieur au reste du monde dans une production donnée. Pour Adam Smith¹ (1776), tout pays a intérêt à **se spécialiser** dans des productions pour lesquelles il dispose d'un avantage absolu. Cette spécialisation lui sera profitable en termes de compétitivité-prix pour exporter ces biens car elle permet d'améliorer la productivité et de réaliser des économies d'échelle. Il y aura en conséquence une division du travail. Il devra importer les biens pour lesquels il a un désavantage absolu et qu'il a donc abandonné au nom de la spécialisation. Pour lui, chaque pays doit avoir un avantage absolu pour au moins un bien (Smith, 1776).

¹ SMITH A., 1776, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, R.H. Campbell and A.S. Skinner eds., 1976. Traduit de l'anglais par P. Taïeb, *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations ; livres I à IV avec tables, lexiques et index*, PUF 1995.

Importation, source de gains

Adam Smith (1776), en s'opposant aux mercantilistes, avance deux arguments importants.

- Le premier est celui de l'avantage absolu : l'importation est à l'origine d'un gain à l'échange et il convient d'acheter à l'étranger ce qui y est disponible à moindre coût.

L'économie nationale exportera réciproquement les biens pour lesquels elle produit dans des conditions plus avantageuses.

L'importation est bien à l'origine d'un gain en suscitant un mouvement de spécialisation et en mettant à la disposition des producteurs et des consommateurs une plus grande variété de biens et de services qui leurs sont nécessaires.

- Le second argument concerne la taille des marchés : l'étendue du marché a borné le principe de division du travail dont Smith prend comme moteur de la croissance. Ce principe, appliqué en économie fermée, peut être transposé en économie ouverte : ouvrir l'économie, c'est participer à un plus grand marché et par conséquent bénéficier des techniques plus efficaces. Toute la théorie moderne du commerce international reprendra cette idée en invoquant notamment les «économies d'échelle internationales » (Ethier, 1982).

Exemple contemporain

Prenons le cas de la France et de l'Arabie Saoudite pour deux produits : les voitures et le pétrole. La France a un avantage absolu pour les voitures et doit se spécialiser dans sa production. Elle doit délaisser la production du pétrole et l'acheter à l'extérieur. L'Arabie Saoudite doit se spécialiser, à l'inverse, dans la production du pétrole et importer ses voitures. D'un point de vue économique, les deux pays ont intérêt à se spécialiser et à commercer. Il n'y aura aucun perdant à l'échange.

Conséquences

La production augmentera ainsi que le Produit Intérieur Brut (PIB) du pays. Ce qui entraîne aussi la croissance de l'économie (accroissement de la production) causée par une amélioration des termes de d'échange et une hausse du pouvoir d'achat (bien-être) de la population. Le commerce

international est donc un commerce interbranche c'est-à-dire il y a échanges de produits différents.

SECTION 2 : Théorie des avantages relatifs ou comparatifs de David Ricardo (1772-1823)

Le model de David n'est pas le premier historiquement mais c'est l'un des plus célèbres. Il repose sur un principe explicatif dit des « avantages comparatifs » qui demeure une référence fondamentale pour la théorie du commerce international. Ricardo, en corrigeant l'idée de Smith relative à l'avantage absolu, montre, dans son ouvrage « Des principes de l'économie politique et de l'impôt » (Ricardo, 1817) ², que même la participation d'un pays désavantagé dans tous les biens est à l'origine d'un gain net. Les pays doivent se spécialiser dans la production dans laquelle ils disposent d'un avantage comparatif. L'avantage comparatif est donné par la productivité du travail, un pays se spécialise dans la production du bien pour lequel la production du travail est la plus élevée. Ce pays ne réalise plus qu'une seule production, il vend une partie de sa production à l'étranger, et la recette de ces exportations lui permettra de payer son importation, il peut donc se procurer ceux qu'il n'a pas. Le commerce international devient interbranche, on achète à l'étranger ce qu'on ne produit pas dans notre pays (échanges de produits différents). Ricardo suppose que les savoir-faire sont difficilement exportables. Or une meilleure productivité dépend essentiellement des savoir-faire. Selon sa théorie, nulle n'est besoin d'avoir un avantage absolu. Un pays va se spécialiser dans une production pour laquelle il a une meilleure productivité ou la productivité la moins pire par rapport à ses concurrents. Il peut ainsi améliorer la productivité d'un produit en abandonnant une production peu rentable. Ricardo démontre aussi que l'ouverture des frontières permet un rééquilibrage automatique de la balance des paiements. *Un pays désavantagé dans toutes les activités peuvent exporter : principe d'avantage comparé.* Ce principe combine l'idée du coût d'opportunité à celle de l'ajustement des balances de paiements par les variations du taux de change.

² RICARDO D., « *Principes de l'économie politique et de l'impôt* », 1817, Traduit de l'anglais par Cécile Soudan, Flammarion, 1993, 612 p

- Coût d'opportunité

En effet, toute production se fait implicitement aux dépens d'une autre et résulte inévitablement d'un arbitrage, qui peut se traduire par un coût d'opportunité. Par exemple, le coût d'opportunité des chemises en termes d'automobiles correspond au nombre de voitures qui pourraient être fabriquées avec les ressources utilisées dans la production d'une quantité donnée de chemises. Pour un individu, le coût d'opportunité d'une activité est ce que le même temps passé à une autre activité pourrait rapporter. C'est ainsi qu'un médecin, dont l'efficacité dans le diagnostic est relativement plus grande que dans la réception des clients, a intérêt à engager une secrétaire même s'il est efficace que sa secrétaire dans les deux activités. Un pays, de cette même façon, a intérêt à concentrer ses ressources dans les activités où il est relativement plus efficace. On dit alors qu'un pays possède un avantage comparatif dans la production d'un bien si son coût d'opportunité est inférieur à celui des autres pays.

- Ajustement de la balance de paiements

Un pays désavantagé dans toutes les activités verra son taux de change se déprécier jusqu'au point où ce désavantage systématique disparaîtra pour certaines activités en monnaie internationale. Un pays en développement pourrait être désavantagé pour toutes les activités, mais moins pour la confection textile que pour l'industrie aéronautique. Ce pays, après ajustement du taux de change, pourra se spécialiser selon son avantage comparatif, dans la confection.

Exemple

Un pays A (l'Angleterre) se spécialisera dans la production de tissus alors qu'un pays B (le Portugal) se spécialisera dans la production de vin : les deux pays s'échangent leurs produits et la Division Internationale du Travail (DIT) améliore la situation de tous les pays. Selon Ricardo, la production des tissus devrait se faire en Angleterre, même si leurs coûts de fabrication sont plus bas au Portugal. Il s'agit d'un avantage comparatif et non absolu, du plus grand avantage (avantage le plus grand en matière de productivité du travail) ou du plus petit désavantage (même les pays n'ayant pas d'avantage absolu participent à la spécialisation et donc au développement).

Un pays a donc intérêt à importer un produit même s'il peut bel et bien le produire localement à un coût inférieur. Les pays se spécialisent dans la production des biens qui ont un coût relatif plus faible par rapport aux autres biens.

Apports du modèle

Le modèle Ricardien est un modèle très simple qui montre comment les différences entre les pays donnent lieu à des échanges internationaux. Il permet de mettre en évidence l'existence d'un gain à l'échange, mutuellement partagé. L'existence d'un gain mutuel à l'échange peut être démontrée de deux façons différentes. Tout d'abord, le commerce peut être vu comme une méthode indirecte de production. Au lieu de produire lui-même un bien, un pays peut fabriquer un autre bien et l'échanger contre ce qu'il désire. Selon le modèle de Ricardo, chaque fois qu'un bien est importé, sa production indirecte nécessite moins de travail que sa production directe. Par ailleurs, le commerce international permet un élargissement des possibilités de consommation d'un pays. La répartition de ces gains entre les deux pays dépend des prix relatifs d'équilibre. La détermination des prix relatifs est définie par la confrontation des offres et demandes relatives mondiales. Ce prix implique également un taux de salaire relatif.

SECTION 3 : Le Modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)

La théorie classique du commerce international justifie la spécialisation et l'échange par l'existence de différences de productivité entre les pays. La théorie néoclassique du commerce international, développée par les Suédois Heckscher et Ohlin dans les années 30, puis complétée par Samuelson dans les années 40, donne une autre justification de la spécialisation et du commerce international. Dans cette section, nous élargissons le cadre théorique en présentant un modèle dans lequel les différences de dotations en facteurs de production sont la source unique des échanges. On appelle parfois ce modèle la « théorie des proportions de facteurs, ou encore modèle factoriel » (Krugman P., Obstfeld M., 2006, pp.52)³

³ KRUGMAN P., OBSTFELD M., et al., « *Economie internationale* », 7^{ème} édition Pearson Education France, 2006, Paris, p.52.

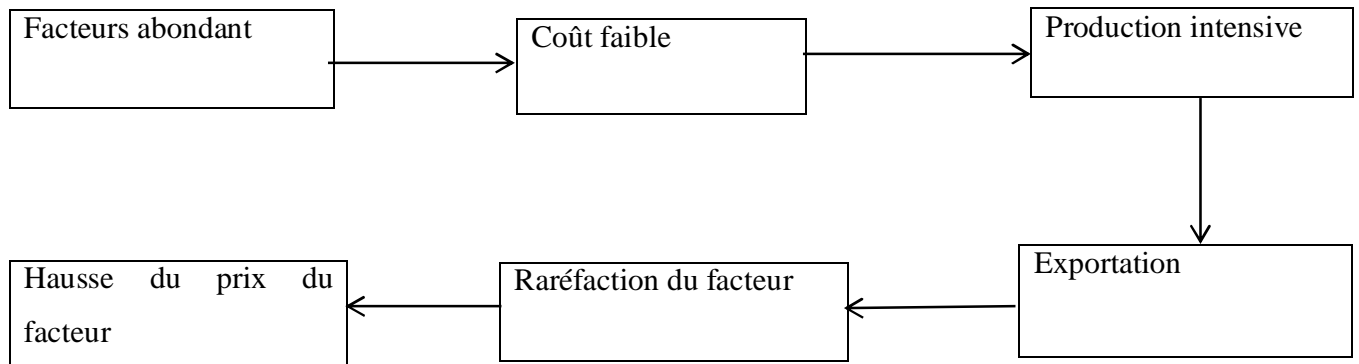
Modèle factoriel

Il s'agit du prolongement de la théorie de Ricardo, elle s'intéresse aux deux facteurs de production : le capital et le travail. Selon les économistes suédois Heckscher (1919) et Ohlin(1933), les pays se spécialisent dans la fabrication de biens qui intègrent des facteurs de production en abondance sur leur territoire national. Les pays développés à économie de marché (PDEM) sont des pays riches en capital et en main d'œuvre qualifiées ; ils se spécialisent dans la production des biens à forte valeur ajoutée. Les pays en développement (PED) possèdent une main d'œuvre abondante à bon marché et sont pauvres en capital ; ils se spécialisent dans les activités manufacturières, bien à faible valeur ajoutée. Ces productions sont exportables car le coût des facteurs de production est faible. Selon Samuelson (1962), les facteurs incorporés dans ces productions vont voir leur coût progressivement augmenter : leur utilisation intensive va générer de la rareté. La rémunération des facteurs de production aura donc à terme tendance à converger entre les différents pays participant au commerce international. En effet, dans l'hypothèse où les facteurs de production sont mobiles, la spécialisation en fonction de la dotation en facteurs de production conduit à une égalisation des revenus des différents facteurs de production. Comme Ricardo, ces auteurs supposent l'immobilité internationale des facteurs de production. Les facteurs sont par contre substituables et les technologies sont identiques entre les pays. Les économies sont spécialisées dans quelques biens, c'est aussi un commerce interbranche.

Exemple

La Chine est mieux dotée en travailleurs qu'en capital, tandis que l'Allemagne est mieux dotée en capital qu'en travailleurs. Le modèle HOS montre que les pays mieux dotés en facteur travail ont intérêt à se spécialiser dans les productions qui réclament de la main d'œuvre (certaines productions agricoles comme le riz, ou le cacao, ou certaines productions manufacturières peu automatisées, etc.), tandis que les pays mieux dotés en capital ont intérêt à se spécialiser dans les productions à forte intensité capitaliste (sidérurgie, machine-outil, automobile, etc.)

Schéma 1 : Théorème H.O.S



Les conclusions du modèle sont :

- On a une spécialisation partielle de chaque pays dans le bien relativement le plus intensif dans le facteur dont ce pays est relativement le mieux doté.
- On a une égalisation des prix relatifs des biens entre les pays.
- En raison de la relation entre prix relatifs et rémunérations relatives, la rémunération relative du facteur relativement le plus rare dans chaque pays diminue tandis que celle du facteur relativement le plus abondant augmente. (Samuelson, 1948).

CHAPITRE 2 : LES NOUVELLES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Dans les années 80, l'approche jusqu'alors dominante est supplantée par une nouvelle théorie du commerce international dont l'initiateur le plus connu est Paul Krugman. La nouveauté est très relative, dans la mesure où cette nouvelle théorie prolonge en réalité des travaux plus anciens qui avaient aussi pour objectif d'expliquer les caractéristiques du commerce international contemporain.

SECTION 1 : L'émergence de la nouvelle théorie du commerce international : extensions de la théorie traditionnelle

Dès les années 1960, plusieurs auteurs, dont Linder (1961) et Vernon⁴ (1966), proposent des explications des échanges fondées sur la différenciation géographique des biens et les décalages temporels des innovations technologiques entre nations. Leurs analyses s'appuient sur les mêmes critiques et présentent les mêmes arguments que ceux développés plus tard par la nouvelle théorie du commerce international.

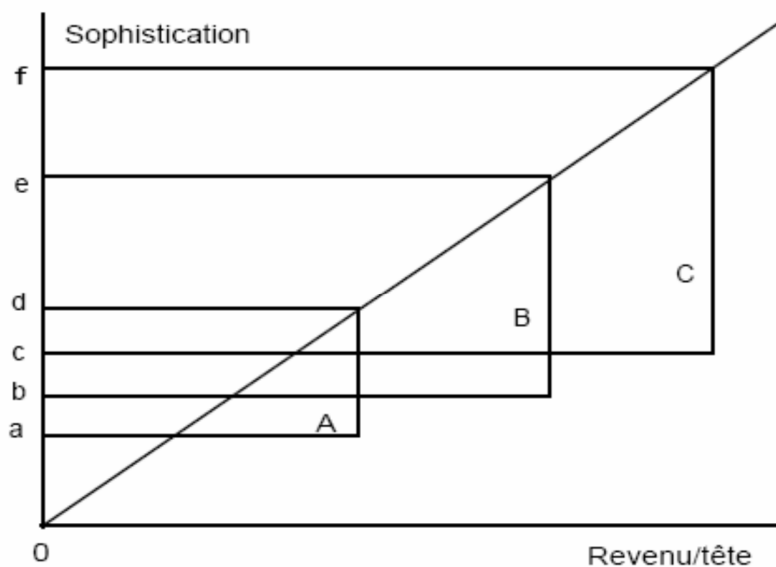
La demande représentative de Linder (1961, 1967)

En 1961, Linder prend argument de l'importance des échanges de produits similaires entre pays riches pour rejeter le modèle HOS et tenter d'élaborer une nouvelle approche en termes de demande (Linder, 1961). Pour Linder (1961), les productions sont dépendantes de la demande et les producteurs nationaux produisent d'abord pour leur marché national. La demande est ainsi une demande domestique représentative. Les exportations sont un commerce de surplus par rapport à la consommation intérieure. C'est cette demande représentative qui détermine la nature des produits exportés.

⁴ VERNON R., 1966, «International Investment and International Trade in the Product Cycle», Quarterly Journal of Economics, 80, pp.190-297.

Puisque les pays de même niveau de développement ont des demandes représentatives similaires, leurs surplus exportables porteront sur les mêmes produits. Chaque bien exportable est donc un bien importable. En outre, plus le revenu par tête est élevé et plus le degré de sophistication des produits demandés est grand.

Schéma 2 : Demande représentative de Linder



Source : Linder, 1961.

La demande de chaque pays pour les produits s'établit dans un certain intervalle de qualité : le pays le plus riche C demande des produits d'une qualité moyenne élevée située entre c et f ; le pays en position intermédiaire B demande une qualité moyenne plus faible située entre e et b ; le pays le moins riche A demande une qualité moyenne la plus faible située entre a et d. Les pays auront un recouvrement d'autant plus grand de leur demande de qualité qu'ils disposent de revenus par tête proches. Ainsi, les échanges internationaux de produits similaires seront d'autant plus intenses que les demandes nationales pour les mêmes qualités seront fortes. Par ce graphique, les pays C et B échangeront les biens d'une qualité comprise entre c et e ; les pays B et A ceux d'une qualité comprise entre b et d ; et les pays C et A, ceux d'une qualité comprise entre b et c.

Compte tenu des écarts de richesse et du faible chevauchement de la demande représentative de C et A, leurs échanges bilatéraux seront d'une ampleur plus faible que ceux existant entre C et B et entre B et A. Comme l'indique Linder : « le champ illimité des produits différenciés rend possible un commerce florissant pour ce qui est virtuellement une même marchandise » (Linder, 1961). Cependant la structure des échanges entre pays, à l'intérieur de la gamme des exportables et des importables, n'est pas définie. Linder (1967) indique que cela peut être le résultat de quelque hasard historique et qu'elle risque d'être fort volatile.

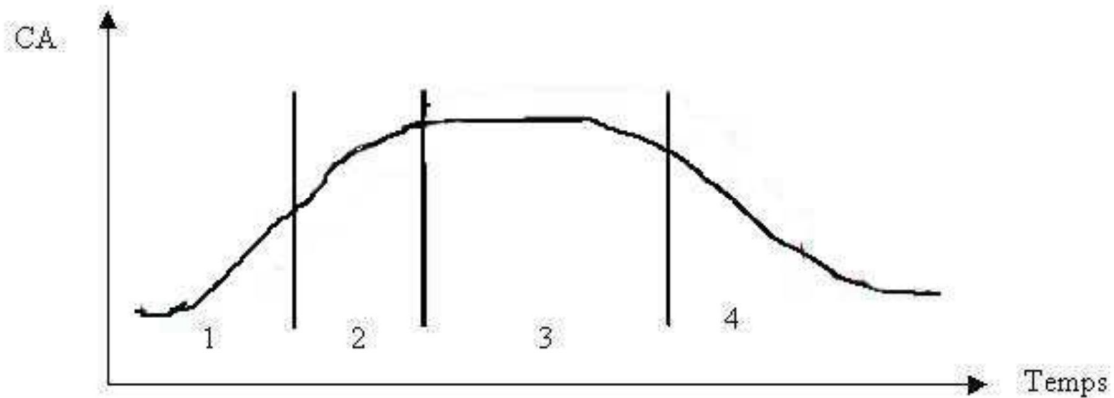
Le cycle de vie du produit de Vernon : approche néo-technologique

Vernon élabore, dans un article en 1966, une explication des échanges centrée sur les caractéristiques de l'offre des produits. Les échanges de biens s'expliquent par les innovations des pays riches qui créent sans cesse de nouveaux biens, au départ coûteux et destinés à leur marché national. La croissance de la demande locale stimule la production en grande série, ce qui réduit les coûts moyens de production et favorise les exportations vers l'étranger. Une fois le produit banalisé, les producteurs délocalisent leur production pour profiter de la main d'œuvre étrangère meilleure marché. Le pays, d'exportateur net, devient ainsi importateur net (Vernon, 1970).

Pour Vernon (1986), le produit suit des phases au cours de son développement : naissance, croissance, maturité, déclin. La technologie correspond aux dépenses de Recherche-Développement (R-D) qui sont réalisées par les firmes et les institutions publiques. Cette R-D entraîne l'apparition d'innovations qui peuvent concerner des processus de production ou des biens. Les firmes et donc les nations dans lesquelles elles sont localisées, sont engagées dans des courses technologiques : à un moment donné, un produit nouveau apparaît dans une nation donnée sous l'impulsion des R-D consentis et celui du hasard. La firme novatrice bénéficie, dans un certain temps du monopole de production de ce bien. Les firmes localisées dans d'autres nations seront capables de mettre sur le marché un produit rival. Le flux d'exportation émanant de la première firme tendra alors à diminuer puis à disparaître.

Illustration : R. Vernon (1986) étudie les différentes phases du cycle de vie d'un produit aux États-Unis. Il en déduit quatre phases :

Schéma 3 : Cycle de vie du produit de Vernon



- 1 - phase de lancement : le produit est réservé au marché national américain.
- 2 - phase de croissance : le produit s'exporte vers les pays partenaires.
- 3 - phase de maturité : la production est délocalisée en Europe afin de diminuer le coût de production.
- 4 - phase de déclin : la production est délocalisée vers les pays en voie de développement.

Source : Vernon, 1986.

SECTION 2 : La nouvelle théorie du commerce international (Krugman, 2006)

Concurrence parfaite, produits homogènes et rendements d'échelle constants soutiennent l'édifice de la théorie classique du commerce international. Relâcher ces hypothèses en reconstruisant la théorie du commerce international sur les bases de la microéconomie et de l'économie industrielle a permis de déboucher sur de nouveaux résultats.

Paul Krugman⁵ (1979) a joué un rôle décisif dans cette entreprise de reconstruction à l'aide des réflexions portant principalement sur le rôle des rendements croissants et de la concurrence imparfaite dans le commerce international.

Rendements croissants et échanges internationaux

Les différents cas des rendements d'échelle croissants

En présence d'économies d'échelle, la production d'un bien s'accroît de façon plus que proportionnelle à la quantité de facteurs employés dans le secteur.

⁵ KRUGMAN P., "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International trade"

Mais l'augmentation de la quantité de facteurs utilisée, et donc de la production, peut prendre deux formes distinctes : les entreprises existantes peuvent augmenter leurs volumes de production ou bien de nouvelles entreprises peuvent entrer sur le marché. Tout dépend de la nature des économies d'échelle. Alfred Marshall (1920) a été le premier à introduire la distinction fondamentale entre les économies d'échelle internes et externes à la firme.

- Les économies d'échelle internes :

On parle d'économies d'échelle internes lorsque c'est l'augmentation de la taille de l'entreprise, et elle seule conduit à ces économies d'échelle, qui peuvent provenir d'économies réalisées sur l'organisation interne de la firme ou encore de l'existence de coûts fixes. Elles confèrent un avantage aux grandes firmes. Celles-ci ont des coûts plus faibles et gagnent des parts de marché sur les petites entreprises, ce qui conduit forcément au développement d'une concurrence imparfaite.

- Les économies d'échelle externes :

Il existe des économies d'échelle externes lorsque l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par la taille du secteur ou du pays. Lorsque de telles économies existent, toutes les entreprises du secteur, alors qu'elles gardent la même taille, voient leurs coûts de production diminuer suite à une augmentation de la production globale. Le coût unitaire de production dépend alors de la taille du secteur mais pas de celle de la firme spécifiquement.

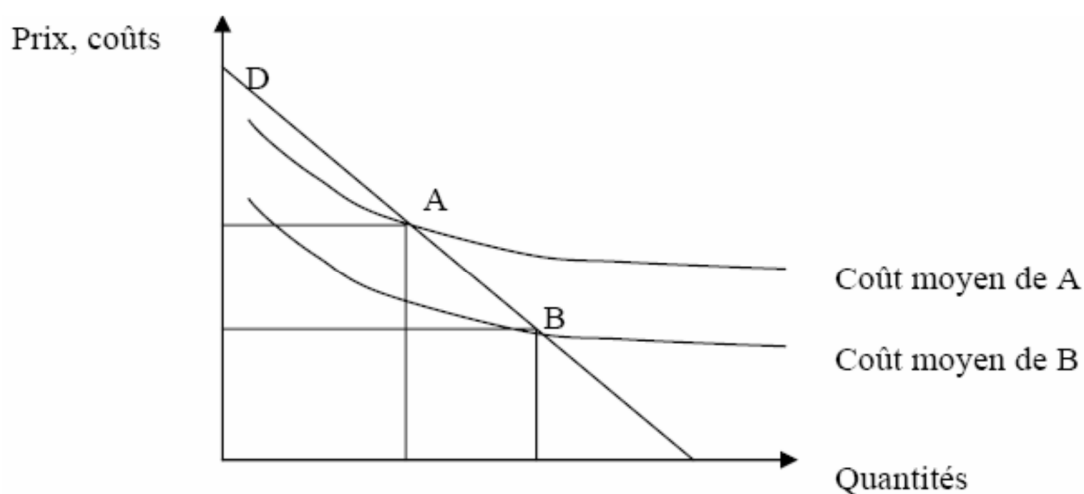
Les économies d'échelle internes et les échanges internationaux : Concurrence imparfaite

Lorsqu'il existe des économies d'échelle internes aux firmes, les marchés deviennent oligopolistiques, voire monopolistiques. Le nombre de firme dépend, pour une fonction de demande donnée, de la fonction de coût. Si celle-ci présente des économies d'échelle internes pour l'ensemble des quantités demandées, le marché est un monopole.

Sur un marché contestable (il n'y a pas de barrières à l'entrée et à la sortie des marchés, c'est-à-dire pas de coûts irrécupérables), les firmes installées fixent leur prix à un niveau égal à leur coût moyen. En effet, si le prix est établi à un niveau supérieur, l'entrée de concurrents potentiels aura lieu et le prix sera ramené au coût moyen.

Supposons que la fonction de demande D pour un bien quelconque soit identique dans deux pays différents (A et B). Les coûts moyens de production ne sont pas les mêmes en raison, par exemple, de dotations factorielles différentes. Il existe ainsi dans chacun des deux pays une seule firme en raison des rendements d'échelle internes croissants ; l'équilibre des deux marchés peut être représenté sur la même figure.

Schéma 4 : L'équilibre de monopole sur deux marchés contestables



Source : Krugman et Obstfeld et al., 2006.

Conséquences :

Le marché mondial (composée de la somme des deux marchés nationaux) est approvisionné par le monopoleur du pays B. Les consommateurs gagnent à l'ouverture des nations à l'échange : prix plus faible quantités consommées plus importantes.

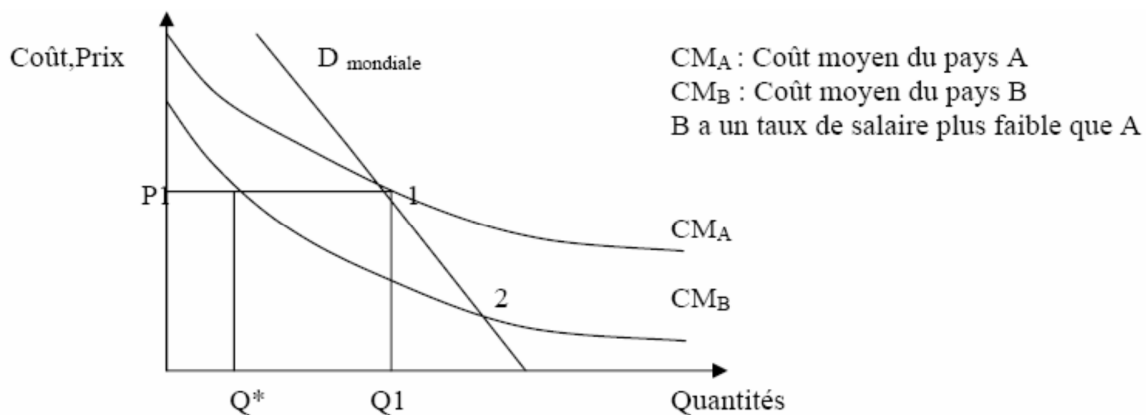
Ainsi l'existence d'économie d'échelle interne se traduit finalement par l'émergence de monopoles mondiaux. Le monopole qui se maintient sur chaque marché est celui qui a la courbe de coût moyen la plus faible.

L'ouverture de l'économie à la concurrence profite donc aux consommateurs sous forme d'une augmentation des quantités consommées et d'une baisse des prix. Le monopoleur du pays A par contre est contraint de cesser son activité avec pour conséquence immédiate des destructions d'emplois.

Les économies d'échelle externes et les échanges internationaux

Si de telles économies existent de manière significative dans la production d'un bien donné, elles ont pour effet de favoriser les nations qui produisent des volumes importants de ce bien (le pays A). Il en découle que l'entrée sur le marché international de nouveaux exportateurs (le pays B) capables potentiellement de produire à des coûts unitaires plus faibles, peut alors être impossible.

Schéma 5 : Economies d'échelle externes et échanges entre deux pays



Source : Krugman et Obstfeld et al., 2006.

Le pays B pourrait approvisionner le marché mondial dans de meilleures conditions (le point 2) mais son entrée sur le marché est impossible. En effet, un nouveau pays ne peut s'emparer de tout le marché mondial et une production dans le pays B d'une quantité inférieure à Q^* se fait toujours à un coût supérieur à celui atteint en A, en raison des économies d'échelle externes.

Conséquences :

- La taille du marché intérieur d'une nation peut, en présence d'économies d'échelle externes, être un facteur explicatif du commerce international (Marshall, 1920).
- Les spécialisations internationales résultantes des économies d'échelle externes sont stables même si les avantages comparatifs se modifient.
- Des accidents historiques, à l'origine d'une production donnée d'un pays spécifique, peuvent se révéler décisifs dans la création des flux commerciaux internationaux. La date d'entrée dans la production des firmes d'un pays devient un facteur essentiel pour expliquer la spécialisation

internationale : les premiers pays entrés bénéficient d'un avantage qui ne peut être rattrapé par d'autres concurrents.

- Les économies d'échelle constituent donc une barrière à l'entrée d'un secteur. C'est un argument en faveur de la protection des industries naissantes (Helpman et Krugman, 1985).

La différenciation des produits

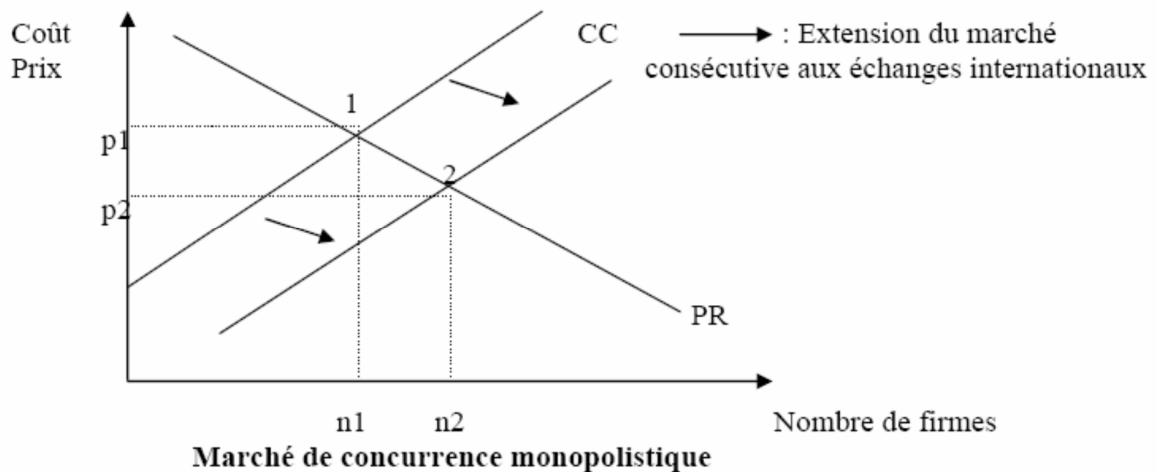
La différenciation peut porter sur la qualité du produit, elle est dite verticale. Elle peut également concerner la variété des caractéristiques d'un produit à qualité identique, elle sera dite horizontale. Krugman (1980), pour expliquer les échanges de biens similaires différenciés, recourt à un modèle de différenciation des produits qui exclut la concurrence parfaite. Son modèle s'appuie sur une situation de concurrence monopolistique mise à jour par Edward Chamberlin en 1933. En effet, à court terme, les entreprises sont supposées toutes en situation de monopole sur la variété des produits qu'elles fabriquent sachant que tous les produits sont différenciés (Helpman et Krugman, 1985). Par exemple, Volkswagen a le monopole de la Golf tandis que Peugeot tient le monopole de la 307. Les deux entreprises sont concurrentes sur le marché de l'automobile mais au lieu de produire le même bien sur ce marché, elles développent des variantes originales de ce bien. Chaque entreprise est par conséquent un monopoleur au sens où elle est la seule firme produisant son bien particulier (substituable). Mais la demande pour ce bien dépend du nombre de produits similaires disponibles sur le marché et des prix que font les autres firmes de l'industrie. D'un côté, plus le nombre d'entreprises sera élevée, plus la concurrence entre elles sera forte et plus bas sera le prix dans l'industrie (courbe décroissante PR). D'un autre côté, plus le nombre d'entreprises sera élevée, moins la production par entreprise sera importante et plus haut sera le coût moyen (courbe croissante CC).

Chaque entreprise est par conséquent un monopoleur au sens où elle est la seule firme produisant son bien particulier (substituable).

Mais la demande pour ce bien dépend du nombre de produits similaires disponibles sur le marché et des prix que font les autres firmes de l'industrie. D'un côté, plus le nombre d'entreprises sera élevée, plus la concurrence entre elles sera forte et plus bas sera le prix dans l'industrie (courbe décroissante PR).

D'un autre côté, plus le nombre d'entreprises sera élevée, moins la production par entreprise sera importante et plus haut sera le coût moyen (courbe croissante CC).

Schéma 6 : Marché de concurrence monopolistique



Source : Helpman et Krugman, 1985.

Krugman (Helpman et Krugman, 1985) montre comment le commerce international atténue le conflit entre variété des biens et échelle de production auxquelles les pays sont confrontés individuellement. Dans le modèle de concurrence monopolistique, un marché plus étendu conduit à la fois à un prix moyen plus bas ($p_2 < p_1$) et à une plus grande variété de la production ($n_2 > n_1$). En effet chaque entreprise produit plus et a un coût moyen plus bas. Il en résulte simultanément un accroissement dans le nombre d'entreprises (et par conséquent dans la variété de biens disponibles) et une diminution du prix du bien de chaque produit. Ce résultat crée ainsi un marché mondial plus vaste que chacun des marchés nationaux qui le constituent. Intégrer les marchés par le commerce international a les mêmes effets que la croissance d'un marché à l'intérieur d'un même pays. (Krugman P. et Obstfeld M. et al., 2006).

Ainsi deux pays ayant les mêmes dotations factorielles, utilisant les mêmes technologies à économies d'échelle internes pour produire des biens différenciés, seront conduits à échanger, malgré leur parfaite similitude dans les conditions d'offre. Cet échange de différenciation résulte de la préférence des consommateurs des deux pays pour la variété.

L'ouverture des économies engendrent des effets suivants :

- Le nombre de variétés disponibles augmente ;
- Il existe un effet de rationalisation de la production. Certaines firmes vont tout de même disparaître.
- Les économies d'échelle sont mieux exploitées, les firmes restantes produisant des séries plus longues, ce qui réduit le coût de production et donc le prix.
- L'utilité des consommateurs augmente, l'échange avec l'étranger permettant de consommer un plus grand nombre de variétés.
- Les échanges sont intra-branches. Toutes les variétés nationales sont consommées à l'étranger et réciproquement.

L'apport de Krugman (1979, 1980, 1985, 2006)

Paul Krugman montre qu'un pays n'exporte pas sous la condition de posséder un avantage, mais que au contraire l'exportation lui procure un avantage. Il montre trois avantages au commerce international :

- effet de dimension : l'augmentation de la production procure des économies d'échelle.
- effet de diversification : le nombre de produits disponibles augmente, ce qui avantage le consommateur.
- effet de concurrence : la concurrence a un effet bénéfique sur le prix et la production. (Helpman E., Krugman P., 1985).

PARTIE II: MADAGASCAR ET LE COMMERCE INTERNATIONAL

Il s'agit d'analyser la situation économique et commerciale du pays ainsi que ses mesures pour mieux intégrer le commerce international.

CHAPITRE 1 : ANALYSE DE LA SITUATION ECONOMIQUE ET COMMERCIALE DU PAYS

Dans ce chapitre, nous analysons la situation économique et commerciale de Madagascar avant et pendant la crise de 2009.

SECTION 1 : Analyse du pays avant la crise de 2009

La République de Madagascar est une île située dans l'océan Indien, à l'Est de l'Afrique. Avec un Produit national brut (PNB) par habitant de 260 US\$ en 1998, elle fait partie des pays les moins avancés (PMA). Après avoir recouvré l'indépendance en 1960, Madagascar a adopté un modèle de développement économique de type socialiste. L'échec de cette stratégie l'a amenée à entreprendre, depuis 1982, une série de réformes économiques (soutenues par les institutions financières internationales), dont le rythme s'est accéléré à partir de 1998.

Politique économique

Dans le cadre de son programme d'ajustement structurel (PAS), Madagascar a appliqué une politique budgétaire contrôlée (réduction du déficit budgétaire), une politique financière prudente (maîtrise de l'inflation et de l'expansion de la masse monétaire) et des réformes sectorielles (privatisation, libéralisation, indépendance de la Banque centrale) qui ont conduit à l'augmentation de l'épargne privée et du crédit à l'économie et, par voie de conséquence, à l'accroissement de l'investissement.

En vue de mener à bien les objectifs du millénaire pour le développement (OMD), le gouvernement malgache à instaurer le « Madagascar Action Plan » ou MAP en fixant des objectifs reliés aux huit OMD, qui sont de: réduire de moitié l'extrême pauvreté et la faim ; assurer l'éducation primaire pour tous ; promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes ; réduire la mortalité infantile ; améliorer la santé maternelle ; combattre le VIH/Sida, le paludisme et d'autres maladies ; assurer un environnement durable ; mettre en place un partenariat mondial pour le développement.

Le Madagascar Action Plan

Le MAP (2007-2012) a été conçu pour prendre le relais du Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP 2003-2006), qui avait comme objectif central le développement rapide et durable de Madagascar et la réduction de moitié de la pauvreté entre 2003 et 2015. Le MAP vise à mobiliser le peuple malgache ainsi que les partenaires commerciaux, à stimuler la croissance, à progresser dans la réduction de la pauvreté, et à répondre aux défis de la mondialisation pour atteindre les OMD. Les grands objectifs du MAP pour l'année 2012 sont :

- IDH : 100 (144 parmi les 177 pays en 2005)
- Taux de pauvreté : 50% en de la population vivant avec moins de 2US\$ par jour
- Taille de la famille : indice de fécondité de 3 à 4 si 5,4 en 2005
- Espérance de vie : 58 à 61 (55,5 en 2005)
- Pourcentage des élèves ayant terminés l'école secondaire : Collège d'Enseignement Général (CEG) : 56% et Lycée : 14% (19% et 7% en 2005)
- Croissance économique : 7 à 10% (4,6% en 2005)
- PIB en UU\$: 12 Milliards si 5 Milliards en 2005
- PIB par tête en US\$: 479 si 309 en 2005
- IDE en US\$: 500 Millions si 84 Millions en 2005
- Classification environnement des affaires : 80 (131 en 2005)
- Indice de perception de la corruption : 5,2 si 2,8 en 2005
- Pourcentage des ménages en possession de titres ou certificats fonciers : 75% si 10 seulement en 2005.

Politique commerciale

Madagascar a adopté un ensemble de lois régissant les procédures d'importation, les droits de douane, l'investissement étranger, les licences commerciales, la propriété intellectuelle, la politique de la concurrence et d'autres questions connexes. La libéralisation des échanges est au centre des réformes économiques que Madagascar met en œuvre depuis 1982, ce qui témoigne de sa confiance dans des marchés concurrentiels.

Le pays a fait des efforts considérables pour créer un environnement favorable à l'investissement privé, tant intérieur qu'étranger.

Les investissements étrangers directs (IDE) ont été libéralisés en 1995. Désormais, les investisseurs étrangers peuvent détenir 100% du capital des entreprises, sauf dans certains secteurs (comme l'immobilier et les secteurs encore contrôlés par l'Etat). Des incitations à l'investissement ont été mises en place, principalement dans les secteurs tournés vers l'exportation.

Objectifs généraux de la politique commerciale

Les nouvelles orientations de la politique commerciale de Madagascar sont axées vers la mise en œuvre de la politique libérale adoptée par le gouvernement.

Dans ce contexte, les objectifs sont les suivants:

- la mise en place d'une concurrence saine et loyale;
- la protection des consommateurs;
- la promotion des échanges commerciaux internationaux avec un accent particulier sur les activités d'exportation du "Made in Madagascar" par une diversification des produits et marchés d'exportation;
- l'exploitation des possibilités offertes par les organisations régionales et internationales;
- l'élargissement des bases de la plate-forme de concertation permanente avec le secteur privé;
- la professionnalisation des activités commerciales.

D'une manière générale, l'objectif principal de la politique commerciale de la République de Madagascar vise à contribuer à la lutte pour la réduction de la pauvreté: permettre au secteur commercial et au secteur privé de jouer le rôle de moteur de développement économique et humain.

Objectifs et instruments spécifiques de la politique commerciale dans le DSRP ou le MAP

Les objectifs de politique commerciale sont: l'ouverture, la diversification des exportations, les gains de compétitivité, la promotion de productions agricoles à forte valeur ajoutée, la facilitation des échanges et le développement du tourisme.

Les instruments spécifiques sont : une politique de taux de change, des politiques de promotion des exportations, des politiques visant à combler les carences de l'économie (réglementation, développement local et infrastructures), le régionalisme, les Zones Franches, le Droit de douane en cascade et l'accès aux marchés des pays développés.

Partenaires commerciaux et intégration régionale

Les principaux partenaires commerciaux de Madagascar sont l'Union européenne, les États-Unis et le Japon. Madagascar exporte principalement des produits agricoles primaires, notamment des crevettes, du café, de la vanille, des clous de girofle et de l'essence de girofle. Elle importe principalement des machines, du matériel de transport, des produits alimentaires, des combustibles et des produits chimiques. Les importations de produits alimentaires ont augmenté au cours des dernières années, en raison de la baisse de la production agricole due en grande partie aux aléas climatiques.

Madagascar a accédé à l'OMC le 17 novembre 1995 après avoir signé l'Acte final du Cycle d'Uruguay et l'Accord de Marrakech, le 15 avril 1994. Comme les autres Membres de l'OMC, elle a adopté intégralement les résultats du Cycle d'Uruguay. Étant classée parmi les pays les moins avancés (PMA), Madagascar bénéficie du traitement spécial et différencié accordé aux pays en développement sous la forme d'exemptions ou de l'application différée de certaines dispositions. Madagascar n'est actuellement partie à aucune procédure de règlement des différends dans le cadre de l'OMC. Madagascar a participé au processus du Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce en faveur des PMA en faisant une évaluation de ses besoins en la matière. Elle a déjà reçu une assistance technique de certaines organisations internationales, dont l'OMC. Mais elle a encore besoin d'une assistance importante dans de nombreux domaines liés au commerce.

Outre son accession à l'OMC, Madagascar a participé plus activement à certains accords commerciaux régionaux afin d'accroître ses échanges et de mieux tirer parti de ses avantages comparatifs. Le pays est engagé dans un processus de libéralisation commerciale avec ses partenaires dans le cadre de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), d'une part, et des accords de partenariat économique (APE) avec l'Union européenne (UE), d'autre part. Aux termes de l'Accord de Cotonou (qui a remplacé la Convention de Lomé), de nombreux produits qu'elle exporte vers l'Union européenne bénéficient d'un traitement préférentiel non réciproque sous la forme d'une exemption des droits d'importation. Madagascar est aussi membre du Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA), de l'Initiative transfrontière (ITF) et de la Commission de l'océan indien (COI).

A la fin de la crise de 2002, le gouvernement a présenté son programme de redressement économique, lors de la réunion des Amis de Madagascar, à Paris en juillet de la même année. Depuis lors, le gouvernement n'a cessé d'associer ses partenaires extérieurs à la plupart des grands choix stratégiques de développement du pays. Madagascar a été le premier pays à bénéficier du Millenium Challenge Corporation et à obtenir un don du gouvernement américain.

Instruments et évolution de politique commerciale

Madagascar a considérablement libéralisé son régime de commerce extérieur au cours des dernières années surtout suite à la privatisation des entreprises de l'Etat. Les droits de douane sont depuis le principal instrument de sa politique commerciale. Le gouvernement a mis l'accent sur la promotion des exportations. Les droits de douane et les autres droits et impositions sur les produits agricoles et sur les produits chimiques ont été consolidés, respectivement, aux taux de 30% et de 250%. Les restrictions quantitatives à l'importation ont toutes été supprimées, à l'exception de certaines prohibitions ou obligations d'autorisation préalable imposées en vertu de conventions internationales, pour des raisons sanitaires, phytosanitaires ou de sécurité, ou pour des produits considérés comme stratégiques par le gouvernement (vanilline, pierres précieuses). Madagascar n'a pas de législation antidumping ni de législation en matière de mesures compensatoires ou de sauvegardes.

Depuis le milieu des années 90, le gouvernement malgache a libéralisé la plupart des secteurs de l'économie. Dans le secteur agricole, la plupart des offices de commercialisation ont été supprimées et le contrôle des prix a été aboli pour pratiquement tous les produits. Dans le secteur manufacturier, la politique du gouvernement repose principalement sur l'octroi d'incitations dans le cadre du régime de zones franches industrielles, et vise ainsi à encourager les activités tournées vers l'exportation. Des mesures ont été prises pour développer le secteur minier et, à cette fin, une nouvelle législation a été adoptée. La mise en œuvre du programme de privatisation a permis une libéralisation importante dans le secteur des services.

Evolution du commerce extérieur de Madagascar

Dans une conjoncture internationale pourtant favorable, le commerce extérieur malgache s'inscrit en croissance molle, retrouvant seulement en 2006 son volume de 2001. En outre, le tassement tendanciel des exportations semble indiquer une perte de compétitivité préoccupante.

Au plan général, les grandes masses des échanges restent plutôt stables, avec une prédominance historique de la France, une part prépondérante des recettes d'exportation liées aux entreprises franches (textiles et crevettes), ainsi qu'aux matières premières agricoles.

Enfin, plusieurs tendances sont remarquables dont le creusement d'un déficit depuis 2004, une diversification progressive des approvisionnements, tant sectorielle, que géographique avec notamment la montée en puissance de la part de la Chine.

Cadragne général : croissance économique confirmée malgré les difficultés

Les difficultés intrinsèques du pays – persistance de la pauvreté, gouvernance, insuffisance des infrastructures tournées vers l'extérieur (ports, aéroports), tissu industriel peu développé, délestage électrique – continuent d'écraser la compétitivité des entreprises. Dans ce contexte, les résultats de l'ambitieux plan de rattrapage (2007-2012) Madagascar Action Plan (MAP) seront attendus avec intérêt. Le MAP a fixé comme objectif central « une réduction effective de la pauvreté et une amélioration tangible de la qualité de vie des malgaches. Les données pour 2007 font état d'une accélération du rythme de la croissance à 6,5% (comparer à 4,9% en 2006), stimulée par le dynamisme du BTP et la mise en route de deux grands projets miniers (extraction d'ilménite à Fort-Dauphin par Qit Fer & Titane Mineral Madagascar ou QMM investissement d'environ 520 millions d'Euro ; extraction de nickel et cobalt à Ambatovy par Sheritt-Dynatec/Korea, investissement supérieur à 2,5 Mds d'Euro. (Mission Economique, 2007).

L'attraction des investissements étrangers constitue un enjeu prioritaire auquel s'est attelée l'équipe dirigeante. L'annonce officielle de la simplification du code des impôts, avec réduction de la fiscalité aux entreprises, fait partie des mesures destinées à favoriser l'investissement en particulier étranger sans lequel les objectifs seront difficilement atteints.

Exprimée en Euro, l'analyse des grandes masses du commerce extérieur fait ressortir un creusement du déficit commercial à partir de 2004, pour atteindre 435 millions d'Euro en 2006 (équivalent à 56% des exportations). Cette évolution est imputable à une hausse des importations (+3,6% en Euro et 5,3% en Ariary), attendue à plus de 10% en 2007 ; conjuguée à une contraction des exportations (-3,6% en 2006, mais en reprise en 2007), précipitée par une chute brutale du cours de la vanille et un tassement des montants issus des zones franches.

La tendance depuis 2001 confirme le recul des exportations (-27%), reflet d'une perte progressive de compétitivité du pays, qui peine à se dégager du cycle des matières premières et du textile, sans avoir encore réussi à se doter d'une base industrielle suffisamment large pour capter de la valeur ajoutée. Enfin, de manière générale, l'économie malgache reste peu ouverte, les échanges extérieurs pèsent seulement 14,4% du PIB. (Madagascar- CE, 2008)

Analyse sectorielle : les moteurs du commerce extérieur malgache

Le commerce extérieur malgache reste marqué par la prépondérance des entreprises franches, qui représentent quasiment la moitié des échanges, essentiellement des articles textiles et des crevettes.

Importations (INSTAT, Banque centrale, FMI, 2007)

L'analyse des importations permet de dégager plusieurs constats :

- Les intrants destinés aux ateliers de confection des zones franches composent un premier poste stable avec 33,5% des importations.
- La facture énergétique (gas-oil, essence, fuel) s'est considérablement alourdie et pèse désormais 18,3% des importations, tant en raison de la hausse du prix du baril, que de l'explosion des volumes (+52,5%).
- Les matières premières et pièces détachées, dont automobiles avec un accroissement du parc, sont également en forte croissance (+49,2%).
- La hausse des importations de biens de consommation (+6,5% en valeur) apparaît plus importante en volume (+16,2%) et reflète surtout la montée des achats en provenance de Chine.
- Les importations alimentaires, principalement du riz, pèsent 7% du total.

Exportations (INSTAT, Banque Centrale, FMI, 2007)

Concernant les exportations, les principales tendances sont :

- La part des entreprises franches (48,6% des exportations en 2006) reste stable, grâce aux articles textiles et crevettes, majoritairement à destination de l'Union Européenne.
- Une rubrique assez large, intitulée « autres articles y compris les réexportations » dans laquelle on retrouve des pierres (30% du marché mondial de saphirs), sciage de bois artisanat, artisanat..., figure au 2ème rang.

- Les matières premières agricoles représentent 17,9% des exportations. On retrouve dans l'ordre décroissant ; produits de la mer, vanille, girofle, cacao, café, sisal, sucre et poivre.
- A partir de 2008, l'extraction annuelle prévue de 750 000 tonnes d'ilménite à Fort Dauphin, soit 10% de la production mondiale, bouleversera la structure d'exportation de Madagascar. Par ailleurs, l'exploration en cours de gisements potentiels de bauxite, uranium, ilménite, pétrole semble prometteur et pourrait encore renforcer le profil minéralier du pays. En attendant, ce poste pèse relativement peu, les produits pétroliers et la chromite représentant seulement 5,1% et 1,8% des exportations.

Analyse géographique : les actions avec les principaux partenaires commerciaux

Madagascar est membre des marchés régionaux (COI, COMESA, SADC). Toutefois, le pays échange relativement peu avec ses voisins, à peine 10% de son commerce se fait avec l'Afrique et l'Océan Indien, et reste structurellement tourné vers l'Union Européenne (45% des exportations et 18% des importations) et, dans une moindre mesure, l'Asie (Chine et Japon) et le Moyen-Orient : Bahreïn est le premier pays fournisseur grâce à l'essence et au gas-oil.

Dans un mouvement de diversification de ses approvisionnements, la prépondérance historique de la France dans les échanges commerciaux malgaches tend à se dégrader au profit notamment de la Chine, passée au 3ème rang des pays fournisseurs en 2006, avec 10,1% de parts, et vraisemblablement davantage à venir eu égard au rythme de progression de 22% de ses expéditions au premier trimestre 2007. La France confirma sa place de premier client en absorbant 38,8% des exportations, en hausse constante depuis 2001 et, second fournisseur avec 13,2% des parts des importations en 2006, mais en érosion régulière au cours des cinq dernières années. A l'issu des quatre premiers mois 2007, la part de la France dans les importations continuait à reculer pour atteindre 11,6%, la Chine ayant bondi au second rang avec 19,7% des parts, derrière la Bahreïn (19,9%). Enfin, il est délicat de dégager une tendance avec les partenaires africains en raison des fluctuations assez fortes d'une année à l'autre (Mission Economique, 2007).

Avec un PIB par habitant de 284 US\$ en 2005 (Banque Mondiale), Madagascar est classé parmi les pays à faible revenu avec 68,7% de la population vivant en dessous du seuil de la pauvreté, étant évalué à Ar 305.344 en 2005 (INSTAT, 2006). Pour la période de 2001-2005, le taux de pauvreté a diminué de 1 point, passant de 69,7% à 68,7%.

Madagascar est classé en 146^e position sur 177 pays, selon le 15^e indicateur annuel du développement humain (IDH) du PNUD (chiffre 2006). La pauvreté se traduit également par la baisse des dépenses réelles des ménages de 1,4% entre 2001 et 2005 (INSTAT, 2006). Evaluée à 298.600 Ariary en 2005, la consommation est nettement inférieure au seuil de pauvreté de 305.344 Ariary (INSTAT, 2006).

SECTION 2 : Situation de Madagascar à partir de 2009

Environnement économique

Bien qu'un léger redressement de la Production Intérieure Brute (PIB) est observé en 2010, comparée à l'année 2009, l'économie malgache reste dans une situation moins favorable par rapport à celle de la période d'avant crise en 2008. Parallèlement, la récession économique mondiale continue d'avoir ses effets sur l'économie du pays, accablant notamment les recettes d'exportations et l'afflux des financements extérieurs.

La chute des activités observée en 2009 (-4,1%) n'est pas encore compensée par la reprise de la croissance économique de Madagascar affichée en 2010 (0,4%) et en 2011 (1,8%). La persistance de la crise interne et l'influence de la crise internationale notamment celle de la dette en Europe continuent de fragiliser l'économie malgache. Par ailleurs, la perturbation de la pluviométrie ayant affecté la production rizicole, le report de la première production minière de Sherritt-Madagascar en 2012 et le manque de financement extérieur sont des facteurs défavorables ayant influé sur les hypothèses de croissance par branche initialement retenues en 2011 qui tablaient sur une croissance de 2,8% du PIB réel.

Effets de la crise mondiale sur l'économie de Madagascar

En 2010, la restriction de la demande extérieure induite par la crise économique mondiale continue de biaiser les échanges commerciaux de la Grande Ile avec l'extérieur. En effet, cette crise s'est traduite par une baisse des prix de certains produits locaux destinés à l'exportation. Il s'agit, entre autres des crevettes dont l'exportation a connu une réduction de 30% en valeur en 2010, par rapport à l'année 2008.

En outre, la fermeture d'usines ayant le statut d'Entreprise Franche s'est poursuivie jusqu'en 2010 engendrant la perte de plusieurs emplois. Le non renouvellement des commandes se trouve inmanquablement à l'origine de ces fermetures.

Le marasme économique mondial a également conduit au durcissement des conditions de financement dans le monde entraînant une réduction significative des flux de capitaux des pays développés vers les pays en développement, dont Madagascar. Ainsi, les « aides budgétaires et les dons-projets », bien qu'une amélioration soit observée par rapport à l'année 2009, restent faibles comparés à l'année 2008, avec des réductions respectivement de 75%, et de 35%.

En 2011, Madagascar n'est pas épargné par les effets néfastes des crises internationales dont, celle de la dette des pays riches dernièrement. Outre le ralentissement de l'économie réelle des pays développés après la crise financière survenue au début de l'année 2008, la crise en Europe renforçait le durcissement des conditions de crédits des banques, le problème de financement de leurs investissements ainsi que la réduction de leurs importations, lesquels auraient sûrement des impacts non négligeables sur l'économie en développement comme la nôtre.

En fait, la crise de la dette dans les pays riches est le résultat des plans de relance après la crise Economico-financière. Elle se manifeste par un niveau élevé de la dette publique par rapport au PIB qui, par la suite, a fait remonter les préoccupations des investisseurs sur la solvabilité des Etats emprunteurs et entraînait un déséquilibre du système financier. Elle a conduit de nombreux gouvernements des pays développés à engager des politiques d'austérité budgétaire qui réduisent fortement la demande intérieure de ces pays.

Les pays en développement sont affectés par la crise de la dette à travers les flux commerciaux et financiers. Son canal de transmission est essentiellement le commerce extérieur (fléchissement des exportations induit par la chute de la demande internationale), le recul des investissements directs étrangers et à priori la révision des aides publiques au développement en faveur des pays en développement. Même si on ne peut pas discerner les effets de la crise internationale à ceux de la crise nationale sur l'économie de Madagascar, on a pu constater une réduction importante des financements extérieurs ces deux dernières années à cause de ces crises.

Impacts de la crise politique interne sur l'économie malgache .

La persistance de la crise politique a eu des effets sur les activités économiques à Madagascar en 2010 notamment celles qui touchent les branches BTP, les industries textiles et les Zones Franches Industrielles (ZFI) qui ont enregistré des taux de croissance négatifs de 17,5%, 30% et 15%, respectivement par rapport à 2009.

L'arrêt des aides budgétaires et des financements extérieurs a entraîné la dégradation des conditions de vie de la population en général suite aux pertes d'emplois (effet à CT) d'une part, et le recul de la croissance économique et du développement économique du pays faute de financement des projets d'investissements indispensables au développement des activités économiques et du secteur privé en particulier (effet à LT) d'autre part.

En effet, la suspension des financements extérieurs freiné la réalisation des grands projets d'investissements pour la construction des infrastructures de base (routes, écoles, hôpitaux et centres de santé de base, petits périmètres d'irrigation agricole...) indispensable au développement économique et social de Madagascar. Ainsi, les valeurs touchées par les programmes du 10^{ème} FED sont en baisse, entre autres, l'agriculture et la construction des BTP et les activités connexes à cette dernière notamment les industries de matériaux de construction et des industries métalliques.

En outre, suite à la suspension de l'éligibilité de Madagascar à l'AGOA, plusieurs entreprises notamment les entreprises de textiles et les ZFI se sont trouvées en difficulté face à la rupture commandes ou à la baisse sensible d'activités conduisant à la mise en chômage de la majorité du personnel.

Enfin, la flambée du prix des denrées telles que le sucre ou le riz peut résulter d'une spéculation adoptée par les opérateurs économique malgache face à la persistance de la crise interne. Un changement de comportement peut vraisemblablement être à l'origine de la baisse des offres produites sur le marché local. Ainsi, le sucre fut vendu entre 2400 Ariary et 2600 Ariary le kilo en Novembre 2010). En outre, l'insuffisance de l'offre en riz sur le marché interne a conduit à une flambée de son prix et à la hausse des importations de cette denrée.

En 2011, après trois années successives de crise politique, la situation socio-économique à Madagascar reste morose avec les difficultés et la chute du niveau des activités économiques de certaines branches.

Certes, la croissance économique s'est améliorée en 2010 et en 2011 en raison du début des exploitations minières et les efforts de l'Etat dans les investissements publics, mais elle reste insuffisante et fragile compte tenu de la précarité de la situation politique du pays.

La survenue de la crise politique a engendré la réduction des ressources de l'Etat suite au ralentissement des activités mais aussi à cause de la suspension des aides financières internationales. De ce fait, les dépenses d'investissements publics sont limitées. En effet, la suspension des financements extérieurs a freiné la réalisation des grands projets d'investissements pour la construction des infrastructures de base (routes, écoles, centres de santé de base, petits périmètres d'irrigation agricole...) indispensables au développement économique et social de Madagascar.

A part le non reprise de l'AGOA qui affecte encore la branche textile et les ZFI malgré une réorientation de nos exportations de textiles et d'habillement vers le marché européen, la baisse des investissements publics conjuguée avec l'arrivée à terme des investissements privés dans le secteur minier expliquent le ralentissement de l'économie malgache.

Balance commerciale

La balance commerciale a enregistré un déficit de 815,7 millions DTS contre un déficit de 631,6 millions DTS en 2011, soit une détérioration de 29,1%. Cette détérioration a été due, notamment, à un net accroissement de la valeur des importations d'environ 12,7% par rapport à 2011, alors que la valeur des exportations n'a connu qu'une hausse timide de 1,5%. L'on note que le taux de couverture des importations par les exportations a été de 53,7% en 2012 contre 59,6% en 2011, 49,9% en 2010 et respectivement de 38,7% et de 40,7% en 2009 et en 2008.

Exportations

Les exportations malgaches ont enregistré une hausse de 2,9% en termes de valeur, passant de 682,2 millions de DTS en 2009 à 702,1 millions de DTS en 2010, grâce à la reprise de la croissance économique mondiale en 2010 qui se traduit par une augmentation de la demande. Cette augmentation des exportations provient essentiellement de celles de certains produits tels la vanille (41,1%) et les produits pétroliers (32,4%) qui représentent respectivement 5,7% et 5,9% de la valeur totale des exportations.

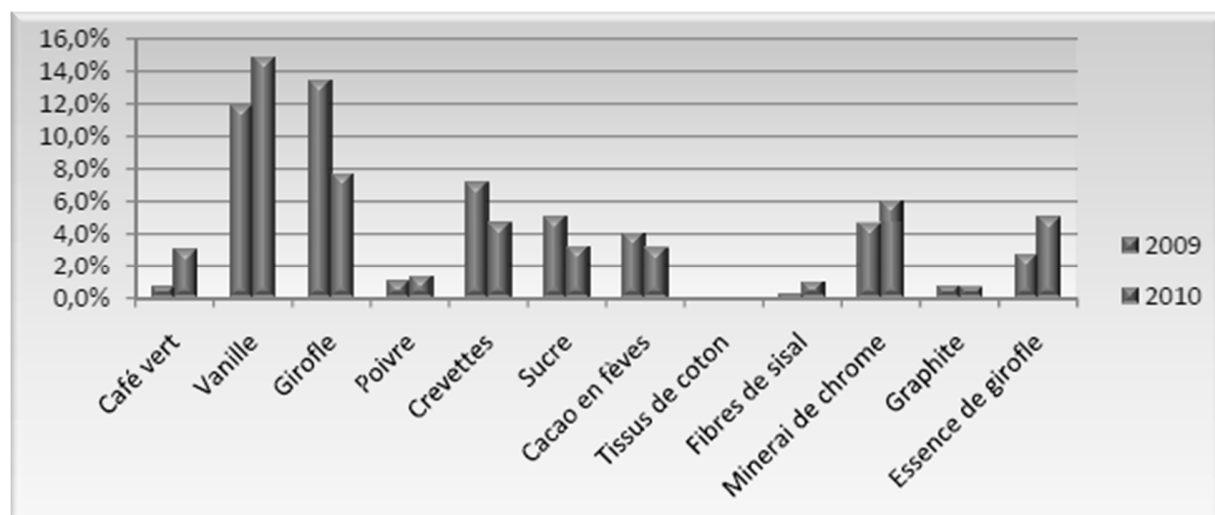
Par contre, les exportations de girofle et de crevettes ont diminué de 35,2% et de 26,2% ayant respectivement un poids de 4,7% et de 2,5% dans la valeur totale.

Au terme de l'année 2010, on a aussi constaté que le poids des produits sous la rubrique « autres régimes douaniers » a augmenté de 2 points soit 10,2% suite à un accroissement de leur valeur de 27,9%.

Par contre, celui des produits des zones franches industrielles a baissé de 6,7 points soit 45,7%, consécutif à la diminution de leur valeur de 10,3%.

La structure des principaux produits d'exportation, hors zones franches, est représentée comme suit :

Graphe de la structure des principaux produits d'exportation en 2009 et 2010



Source : Banque Centrale de Madagascar et nos calculs

Produits d'exportation du règne végétal

Les exportations des produits du règne végétal s'élèvent 327 milliards d'Ariary de DTS en 2010. Elles constituent la plus grande part des exportations soumises au régime de droit commun et sont toujours dominées par la vanille et le girofle.

Tableau 1 : Exportations des produits du règne végétal en 2010.

<i>Produit</i>	<i>Volume(KG)</i>	<i>Valeur(Ariary)</i>
<i>Vanille</i>	2 411 787	127 605 067 977
<i>Girofle</i>	8 327 723	65 937 586 730
<i>Cacao en fèves</i>	7 261 890	26 745 866 987
<i>Café vert</i>	9 378 487	25 748 930 943
<i>Litchis</i>	16 397 383	23 341 389 531
<i>Haricots</i>	9 054 538	12 179 236 554
<i>Autres produits du règne végétal</i>	9 951 580	11 741 735 128
<i>Poivre</i>	1 987 746	11 212 921 647
<i>Pois du cap</i>	5 310 164	6 047 875 645
<i>Raphia plantes médicinales</i>	768 103	4 454 739 004
<i>Cannelle</i>	2 440 268	3 813 086 021
<i>Arachide</i>	1 297 135	1 344 307 697
<i>Mais</i>	1 440 063	715 296 182
<i>Autres fruits frais</i>	212 457	276 233 152
<i>Riz courant</i>	32 400	60 408 368
<i>Banane</i>	78 400	36 824 896
<i>Riz de luxe</i>	4 610	7 002 454
<i>Total</i>	78 354 332	327 152 676 923

Source: Direction Générale des Douanes,2011

La valeur des exportations de vanille a connu une hausse de 41,1% suite aux variations positives de leur volume de 18,7% et de leur prix de 18,9%.L'augmentation du volume résulte essentiellement d'un accroissement de la demande et d'une diminution de l'offre mondiale de ce produit, et également de la facilitation de rapatriement des recettes d'exportation.

Quant au girofle, la quantité exportée a accusé un repli de 47,1% malgré une amélioration du prix exprimé en monnaie locale de 31,8% ; ce qui se traduit par une diminution de la valeur des exportations de ce produit de 30% par rapport à celle de 2009.

Produits de la pêche

Malgré une hausse de 15% du prix de base de la crevette et la bonne réputation des crevettes malgaches sur le marché international, les exportations de ce produit ont accusé une diminution de 17,8% en volume en 2010 (2873 tonnes en 2010 et 3494 tonnes en 2009), suite à une réduction de la production nationale. Ainsi, un manque à gagner de 4,4 millions de DTS a été ressenti au niveau des recettes d'exportation en crevettes.

Produits miniers

La valeur des exportations des produits miniers en l'occurrence le minerai de chrome et le graphite a connu respectivement une variation de 47,2% et de -1,4%. Leur volume respectif a augmenté de 2,0% et de 10,7%. Ce qui signifie que le prix du graphite a beaucoup régressé en 2010.

Principaux destinataires des produits d'exportation

Au terme de l'année 2010, la France demeure le premier pays destinataire des produits malgaches avec une part de 33,9% de la valeur totale des exportations. Ces exportations sont composées à 68,1% de produits de zones franches industrielles (crevettes congelées, produits textiles) et à 31% de produits sous régime de droit commun (huiles moyennes et huiles lourdes, vanille...).

Les volumes de nos exportations vers le Canada et la Chine sont les plus élevés. Leurs volumes respectifs dans le total des exportations sont de 33,8% et 21,8%. Ces exportations sont composées surtout de produits miniers.

Tableau 2 : Liste des principaux destinataires

<i>PAYS</i>	<i>POIDS</i>	<i>VALEUR</i>	<i>POURCENTAGE</i>
<i>France</i>	69 247 051	758 920 797 089	33,9
<i>Allemagne</i>	7 099 050	175 963 215 601	7,9
<i>Chine</i>	180 530 593	141 208 034 822	6,3
<i>Etats- unis</i>	7 537 577	119 922 022 458	5,4
<i>Canada</i>	280 202 426	98 696 315 243	4,4
<i>Inde</i>	51 430 613	93 749 043 336	4,2
<i>Royaume-Unis</i>	1 891 298	73 481 803 733	3,3
<i>Emirats Arabes Unis</i>	5 434 218	67 693 659 559	3,0
<i>Italie</i>	9 702 823	64 680 727 026	2,9
<i>Espagne</i>	10 093 566	57 956 554 835	2,6
<i>Afrique du sud</i>	6 310 840	54 721 182 298	2,4
<i>Autres</i>	199 552 838	530 961 776 407	23,7

Source : Direction Générale des Douanes et nos calculs, 2011

La valeur des exportations des biens et services a connu une amélioration avec 946,9 millions DTS en 2012 contre 932,7 millions DTS en 2011. Les exportations de certains produits de rentes ont été plus performantes grâce à une meilleure organisation des filières et à une meilleure qualité des produits. Les résultats des exportations des biens et services ont été les suivants :

- Le girofle: 120, 7 millions DTS en 2012 contre 108,4 millions DTS en 2011, soit une hausse de 11,3 % ;
- Le café: 6, 0 millions DTS en 2012 contre 4,2 millions DTS en 2011, soit une hausse de 42,8%;
- Le cacao: 11,5 millions DTS en 2012 contre 10,9 millions DTS en 2011, soit une hausse de 5,5% ;

- Les produits de la Zone Franche Industrielle, notamment les textiles, ont affiché une amélioration avec une valeur de 397,7 millions DTS en 2012 contre 371,8 millions DTS en 2011, soit un accroissement d'environ 7,0% ;
- La valeur des exportations des crevettes et autres produits de pêches ont été légèrement en baisse par rapport à l'année 2011 avec 18,1 millions DTS en 2012 contre 18,7 millions DTS en 2011 ; et
- La filière vanille a été victime d'une forte concurrence sur le marché mondial et a connu une nette dégradation avec une valeur de 13,5 millions DTS en 2012 contre 25,0 millions DTS en 2011, soit une baisse considérable de 46,0%. En effet, la filière a connu une véritable régression car les exportations de l'année 2012 n'ont pu représenter que presque la moitié de celles de l'année 2011.

Importations

Les importations malgaches, estimées à 1655,5 millions de DTS en 2010, ont accusé une baisse de 20% en valeur par rapport à celles de 2009. Cette baisse résulte essentiellement de la réduction de nos importations en biens d'équipement, aussi bien en volume qu'en valeur, respectivement de -21% et de - 44,4%. Ces biens représentent 43,2% de la valeur totale des importations. Ce qui signifie qu'il y a eu une réduction des investissements à Madagascar en 2010 suite à la persistance de la crise.

La baisse globale s'explique également par une régression de la valeur des importations de biens de consommation de 16,1%, des produits de la rubrique «autres régimes douaniers » de 35,2%, des produits des zones franches de 7,1% et des matières premières de 0,7%, ayant une part respective de 13,4%, 3,7%, 13,2% et 16,9% dans la valeur totale des importations. Par contre, les importations de la catégorie de produits « Energie » et « Alimentation » ont connu une hausse de 61,9 et 11,7 millions de DTS respectivement.

Principaux fournisseurs

Les principaux fournisseurs assurant 45,1% des importations de Madagascar sont : la Chine, les Etats-Unis, la France, l'Afrique du Sud et le Barhëin. La Chine occupe la première place en accaparant 15,6% du marché. Cette préférence pour les produits chinois s'explique par la compétitivité de leurs prix.

Tableau 3 : Liste des principaux fournisseurs entre 2010-2011

<i>PAYS</i>	<i>POIDS</i>	<i>VALEUR</i>	<i>POURCENTAGE VALEUR</i> %
<i>Chine</i>	<i>250 635 538</i>	<i>832 021 521 386</i>	<i>15,6%</i>
<i>Etats-Unis</i>	<i>29 871 597</i>	<i>447 104 250 121</i>	<i>8,4%</i>
<i>France</i>	<i>55 737 577</i>	<i>396 926 696 469</i>	<i>7,5%</i>
<i>Afrique du sud</i>	<i>133 972 892</i>	<i>373 913 376 240</i>	<i>7,0%</i>
<i>Barhëin</i>	<i>217 589 642</i>	<i>348 892 442 395</i>	<i>6,6%</i>
<i>Union Européenne</i>	<i>20 094 297</i>	<i>309 691 594 382</i>	<i>5,8%</i>
<i>Koweït</i>	<i>133 162 286</i>	<i>197 278 761 062</i>	<i>3,7%</i>
<i>Allemagne</i>	<i>9 949 520</i>	<i>170 126 951 223</i>	<i>3,2%</i>
<i>Maurice</i>	<i>53 636 440</i>	<i>159 971 043 167</i>	<i>3,0%</i>
<i>Inde</i>	<i>141 930 561</i>	<i>151 726 568 686</i>	<i>2,9%</i>
<i>Pakistan</i>	<i>279 171 216</i>	<i>150 131 316 086</i>	<i>2,8%</i>
<i>Autres</i>	<i>719 866 701</i>	<i>1 784 260 200</i> <i>517</i>	<i>33,5%</i>

Source : Direction Générale des Douanes et nos calculs, 2011

La valeur des importations a augmenté atteignant 1.762,5 millions DTS en 2012 contre 1.564,3 millions DTS en 2011, soit une hausse de 12,7%. L'accroissement de la valeur des importations des biens et services a été influencé particulièrement par :

- Une importante augmentation de besoin en énergie, notamment le pétrole, avec 469,7 millions DTS contre 397,4 millions DTS en 2011, soit une hausse de 18,2%, attribuée particulièrement à la consommation des grands projets miniers tels que Ambatovy Minerals S.A à Moramanga et Toamasina, et à la consommation de la JIRAMA caractérisée par l'utilisation de l'énergie thermique ;
- Une hausse de la valeur des matières premières et pièces de rechange avec 376,8 millions DTS en 2012 contre 319,5 millions DTS en 2011, soit un accroissement de 17,9% ;
- Un accroissement en besoin des produits de la Zone Franche avec 291,1 millions DTS en 2012 contre 280,4 millions DTS en 2011 ; et
- Une augmentation en besoin de biens d'équipements avec 243,8 millions DTS en 2012 contre 226,5 millions DTS en 2011, soit une variation de 7,6%.

CHAPITRE 2 : MESURES POUR MIEUX INTEGRER LE COMMERCE MONDIAL

Pour résoudre les problèmes d'intégration dans le marché mondial des pays en développement, ils peuvent soit s'engager davantage dans le commerce Sud-Sud soit renforcer le protectionnisme à chaque fois que besoin s'impose.

Section 1 : Encourager le commerce SUD-SUD

Les rapports effectués par la Banque Mondiale classent la grande majorité des pays du Sud parmi les pays en voie de développement. Il convient alors d'encourager l'ouverture de leurs marchés et le développement des échanges entre eux pour atteindre leur objectif de développement industriel. De plus, les échanges sud-sud permettent de rompre avec la division internationale du travail qui aboutit à une spécialisation des pays en développement dans les exportations de produits bruts alors que les pays développés exportent des produits industriels et de préciser les caractéristiques de la Nouvelle Division Internationale du travail. La nouvelle DIT, n'est plus seulement caractérisée par la croissance des exportations des produits manufacturés du sud vers le nord, mais également par la création de nouveaux flux d'échanges croisés sud-sud de produits agricoles et industriels.

Cette démarche se fonde sur le commerce intra-industriel car les pays du Sud sont semblables dans leur production en termes de gamme de produits. En effet, ces pays peuvent exporter et importer des produits issus de la même branche d'activité. De ce fait, chaque pays du Sud constitue une demande potentielle pour un autre. À titre d'exemple simple, le sorgho du Nigéria (2^{ème} producteur en 2003 avec 8 100 000 tonnes) peut être demandé par les malgaches comme substitue du blé.

Par ailleurs, le problème de dégradation des termes de l'échange n'existerait pas entre ces pays semblables du Sud, contrairement aux échanges Nord-Sud.

Ainsi, les pays qui s'échangent entre eux pourront utiliser les gains issus de leurs échanges pour améliorer la rentabilité et la productivité des industries existantes, et plus loin encore, pour investir pas-à-pas dans la création d'industries nouvelles.

Si ce commerce Sud-Sud évolue convenablement, alors les industries de pointe, les industries automobiles, l'électroménager, les industries chimiques et même aéronautiques, répondant aux besoins technologiques de la population du Sud seront à la portée de ces pays en voie de développement.

Par la suite, le développement des échanges entre les PED pourrait ralentir leur dépendance vis-à-vis des pays industrialisés en termes d'importations de produits manufacturés et de technologies.

Ainsi, les pays Sud peuvent tirer beaucoup d'avantages en réalisant des échanges entre eux. Cependant, ils ne peuvent pas s'isoler face aux pays du Nord. Dès lors, pour se prémunir contre la concurrence des industries trop puissantes du Nord, ils devraient adopter le protectionnisme.

Section 2 : Renforcer le protectionnisme

La taille du pays, ses ressources naturelles, sa population, la stabilité de son gouvernement et de ses institutions, ses politiques : budgétaire, monétaire et de change ainsi que beaucoup d'autres facteurs encore déterminent la capacité d'un pays à s'industrialiser.

La première partie de ce document montre que les pays s'industrialisent plus vite en s'ouvrant vers l'extérieur. Toutefois, les pays en développement n'ont pas intérêt à s'ouvrir directement et démesurément vers l'extérieur.

Le protectionnisme est nécessaire à court terme pour initier le développement économique car le libre-échange peut condamner les industries naissantes à cause des coûts d'apprentissage. *Friedrich List* (1789-1846), avance l'approche du « *protectionnisme éducateur* » pour protéger ces industries naissantes. Si un pays désire développer sur son sol une nouvelle activité, il devra temporairement la protéger. En effet, une entreprise doit atteindre un certain volume de production pour être rentable, afin de compenser ses coûts fixes. Sans protectionnisme, les produits étrangers, déjà rentables du fait de leur volume de production déjà réalisés sur leur sol, arriveraient en masse dans le pays à un prix inférieur à celui de la production locale. Les entreprises du pays disparaîtraient rapidement. Il faut alors protéger cette production jusqu'au moment où les entreprises nationales auront atteint un volume de production suffisant pour devenir compétitives.

Une fois que les industries nationales arrivent à concurrencer les industries étrangères, le libre-échange peut s'installer. Donc un protectionnisme éducateur peut s'imposer temporairement jusqu'à ce que les industries nationales atteignent une dimension suffisante pour affronter la concurrence des grandes firmes. Ce qui amène Friedrich List à la conclusion suivante « *le protectionnisme est notre voie, le libre échange est notre but* ».

Enfin, le protectionnisme consiste à éviter la baisse du prix du marché, conduisant soit à la baisse des salaires, donc à la baisse de la consommation soit à la disparition des entreprises, donc le chômage.

Dans d'autres cas le protectionnisme est nécessaire pour de nombreuses raisons comme éviter les risques de restructuration de l'appareil productif apportée par l'ouverture d'une économie à la concurrence internationale. Cette réorganisation de l'appareil de production peut entraîner des effets contradictoires sur le bien-être de la population.

Pour les pays détenteurs de ressources rares, le protectionnisme peut lui servir de pression pour limiter l'accès à ces ressources ou pour répondre aux actions déraisonnables des gouvernements étrangers qui cherchent à piller les richesses nationales.

Section 3 : Promouvoir les exportations

A l'instar de nombreux pays émergents, Madagascar a opté pour une stratégie de croissance économique sur une ouverture vers l'extérieur pour compenser la faiblesse actuelle de sa demande intérieure. Ce choix à la fois une opportunité car le potentiel de croissance est encore largement inexploité mais aussi un défi au vu des obstacles naturels et des retards dans le développement d'une infrastructure de qualité. Madagascar doit donc faire plus et mieux que bon nombre de ses concurrents pour réussir à promouvoir la compétitivité internationale de ses entreprises.

L'accent est mis sur ces actions prioritaires et complémentaires qui pourraient conduire à des résultats concrets dans le court terme : accroître la connectivité des entreprises en réduisant leurs coûts logistiques et administratifs au cordon douanier ; accompagner les exportateurs dans leur effort d'adopter les standards et les normes d'hygiène qui leur permettront de mieux pénétrer les principaux marchés ; mettre en place une agence de promotion des exportations qui aura non seulement un rôle de collecte et de partage d'information sur les marchés et les produits, mais aussi et surtout de coordonner et de fédérer tous les efforts de promotion existants ; et développer

les instruments financiers qui permettront aux exportateurs de minimiser leurs risques de change. Ces actions prioritaires devront aller de pair avec des actions à plus long terme, visant à restructurer les filières, notamment celles à chaînes de valeur élevées, afin de mieux accompagner les efforts de diversification des exportations.

Promouvoir les exportations semble un pari prometteur pour un pays comme Madagascar. Cela permet de remédier à l'étroitesse du marché domestique en offrant des opportunités d'expansion aux entreprises locales et ainsi de promouvoir l'emploi. Ensuite, dans une perspective dynamique, ces entreprises sont encouragées à suivre les évolutions sur les marchés globaux, en intégrant de nouvelles techniques et compétences, et donc à participer directement au développement technologique du pays. Comme souligné par Jeffrey Sachs, « *le développement économique est un phénomène de rattrapage technologique* » et le succès des pays émergents en Asie et en Amérique latine souligne le bien fondé de pari de l'ouverture économique.

L'ouverture économique et la promotion des exportations exigent cependant un effort simultané et conséquent sur la qualité du climat des affaires, qui se place, à Madagascar encore loin des standards internationaux ou même régionaux comme indiqué dans la note correspondante. C'est uniquement dans ces conditions que les entreprises malgaches pourront vraiment devenir compétitives au niveau international et, surtout, que les synergies entre ces entreprises et le tissu de petites et moyennes entreprises locales pourront se développer au fil du temps et ainsi placer Madagascar sur une trajectoire de croissance économique accélérée et partagée.

CONCLUSION

Ce mémoire avait pour objet de réaliser une analyse économique du rôle du commerce international à l'économie de Madagascar. Les théories traditionnelles affirment l'idée que le commerce international est source de gains mutuels entre les pays. La spécialisation des pays dans la production qui leur procure des avantages absolus leur permet de réaliser des profits suite à la compétitivité des produits à l'échelle mondiale, selon Adam Smith. Alors que pour David Ricardo, la participation d'un pays désavantagé dans tous les biens lui procure un gain net qui permet d'améliorer la capacité de production de ce pays. En complétant cette thèse, le modèle factoriel confirme que la spécialisation des pays dans la production des biens qui nécessitent des facteurs de production abondants sur le territoire leur permet de réaliser des gains à l'échange international par l'immobilité internationale des facteurs de production.

Pour Linder, la demande domestique représentative détermine le niveau des échanges. Ainsi, plus le revenu par tête est élevé et plus le degré de sophistication des produits demandés est plus grand. Pour Vernon, le produit suit des phases au cours de son développement : naissance, croissance, maturité, déclin. Les échanges de biens sont donc déterminés par l'innovation des pays riches qui créent sans cesse de nouveaux produits demandés ensuite par tous les marchés étrangers. Paul Krugman quant à lui explique le rôle des rendements décroissants et celui de concurrence imparfaite dans le commerce internationale. Les économies d'échelles internes ou externes réalisées dans des pays entraînent une augmentation de la production ce qui favorise la concurrence imparfaite (monopole ou oligopole) dans les échanges internationaux des biens. Les consommateurs possèdent donc des choix de consommation face à la diversité des produits. Cette étude nous confirme que le commerce international joue un rôle essentiel au développement d'un pays. Par contre, ses bienfaits restent contestables pour les pays en voie de développement comme Madagascar. Par conséquent, notre pays doit adopter certaines mesures pour mieux intégrer le commerce mondial. Parmi elles, le commerce Sud-Sud et le protectionnisme ont déjà porté leurs fruits mais un renforcement de ces mesures permettrait d'obtenir des résultats plus conséquents. Il faut, quand même, préciser que le commerce international, lui seul, ne peut pas assurer le développement d'un pays.

TABLES DES MATIERES

REMERCIEMENTS	I
LISTE DES ABREVIATIONS	II
SOMMAIRE.....	III
INTRODUCTION.....	1
PARTIE I : APPROCHES THEORIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL	5
CHAPITRE 1 : LES THEORIES CLASSIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL	6
SECTION 1:Théorie d’ Adam Smith (1723-1790) sur les avantages absolus...	6
<i>Importation, source de gains</i>	7
<i>Exemple contemporain</i>	7
<i>Conséquences</i>	7
SECTION 2 : Théorie des avantages relatifs ou comparatifs de David Ricardo (1772-1823)	8
- <i>Coût d’opportunité</i>	9
- <i>Ajustement de la balance de paiements</i>	9
<i>Exemple</i>	9
<i>Apports du modèle</i>	10
SECTION 3 : Le Modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)	10
<i>Modèle factoriel</i>	11
<i>Exemple</i>	11
CHAPITRE 2 : LES NOUVELLES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL	13
SECTION 1 : L’émergence de la nouvelle théorie du commerce international : extensions de la théorie traditionnelle	13

<i>La demande représentative de Linder (1961, 1967)</i>	<i>13</i>
<i>Le cycle de vie du produit de Vernon : approche néo-technologique.....</i>	<i>15</i>
SECTION 2 : La nouvelle théorie du commerce international (Krugman, 2006)	16
<i>Rendements croissants et échanges internationaux.....</i>	<i>16</i>
<i>Les différents cas des rendements d'échelle croissants.....</i>	<i>16</i>
- <i>Les économies d'échelle internes :.....</i>	<i>17</i>
- <i>Les économies d'échelle externes :</i>	<i>17</i>
<i>Les économies d'échelle internes et les échanges internationaux : Concurrence imparfaite.....</i>	<i>17</i>
<i>Les économies d'échelle externes et les échanges internationaux</i>	<i>19</i>
<i>La différenciation des produits</i>	<i>20</i>
<i>L'apport de Krugman (1979, 1980, 1985, 2006)</i>	<i>22</i>
PARTIE II: MADAGASCAR ET LE COMMERCE INTERNATIONAL	23
CHAPITRE 1 : ANALYSE DE LA SITUATION ECONOMIQUE ET COMMERCIALE DU PAYS	24
SECTION 1 : Analyse du pays avant la crise de 2009	24
<i>Politique économique</i>	<i>24</i>
<i>Le Madagascar Action Plan.....</i>	<i>25</i>
<i>Politique commerciale</i>	<i>25</i>
<i>Objectifs généraux de la politique commerciale.....</i>	<i>26</i>
<i>Objectifs et instruments spécifiques de la politique commerciale dans le DSRP ou le MAP</i>	<i>26</i>
<i>Partenaires commerciaux et intégration régionale</i>	<i>27</i>
<i>Instruments et évolution de politique commerciale</i>	<i>28</i>
<i>Evolution du commerce extérieur de Madagascar</i>	<i>28</i>
<i>Cadrage général : croissance économique confirmée malgré les difficultés</i>	<i>29</i>
<i>Analyse sectorielle : les moteurs du commerce extérieur malgache</i>	<i>30</i>
<i>Analyse géographique : les actions avec les principaux partenaires commerciaux.....</i>	<i>31</i>

SECTION 2 : Situation de Madagascar à partir de 2009	32
<i>Environnement économique</i>	32
<i>Effets de la crise mondiale sur l'économie de Madagascar</i>	32
<i>Impacts de la crise politique interne sur l'économie malgache</i>	34
<i>Balance commerciale</i>	35
<i>Exportations</i>	35
<i>Produits d'exportation du règne végétal</i>	36
<i>Produits de la pêche</i>	38
<i>Produits miniers</i>	38
<i>Principaux destinataires des produits d'exportation</i>	38
<i>Importations</i>	40
<i>Principaux fournisseurs</i>	40
CHAPITRE 2 : MESURES POUR MIEUX INTEGRER LE COMMERCE MONDIAL	43
Section 1 : Encourager le commerce SUD-SUD	43
Section 2 : Renforcer le protectionnisme	44
Section 3 : Promouvoir les exportations	45
CONCLUSION	47
TABLES DES MATIERES	a
BIBLIOGRAPHIE	d
ANNEXE	g
LISTE DES SCHEMAS ET DES GRAPHS	g
LISTE DES TABLEAUX	h

BIBLIOGRAPHIE

➤ Manuels et ouvrages

BAIROCH P., « *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe Siècle* », La découverte, 1976, Paris, p.258

BARELIER A., DUBON J., DUPHIL F., « Exporter : pratique du commerce international », Fouchercfce, 2000, Paris, p693

BIJON Jean François, « Exporter à Madagascar », Ubifrance : s.l., 2004, p265

CARON Bruno, « Exporter en Afrique du Sud », Centre Français du commerce extérieur, 2002, Paris, p195

DEMOVE Mario, MATHIS Jean, « Le Commerce international », Bordas,1987 , Paris, p336

GRANGE Jean Marie, « Obtenir des grands contrats à l'étranger », Dallaz-Sirey, 1992, Paris, p305

HECKSCHER E., “The effect of foreign trade on income Distribution”, in *Economic Journal*, 1919, 7, pp.55-77

KRUGMAN P., OBSTFELD M., et al., « *Economie internationale* », 7^{ème} édition Pearson Education France, 2006, Paris, p.52.

LAFAY Gérard, HERZOG Colette, CEP II , « Commerce international : la fin des avantages acquis »,Economica, 1989 , paris, p407

LINDER S. B., “*An Essay on Trade and Transformation*”, John Wiley and Sons, 1961, New York, p521

LINDER S. B., “*An Essay on Trade and Transformation*”, John Wiley and Sons, 1961, New York, p368- 450.

LINDER S. B., “ Trade and Trade Policy for Development Theory”, 1967, Londres, p.125-135.

MARQUET Yannick, “Négoce international des matières premières », Eyrolles, 1992, Paris, p248

OHLIN B., “ *Interregional and international trade*, 1933, Cambridge”, pp.269-396

PASCO Corinne, “commerce international”, Dunot, 2004, Paris, p153

PHAN Duc-Loi, « L'économie mondiale entre le libre - échange et le protectionnisme », Cujas, 1993

RAINELLI Michel, « Le commerce internationale », La découverte, 1996, Paris

RAINELLI Michel, « La nouvelle théorie du commerce international », La découverte, 1997, Paris, p121

RICARDO D., « *Principes de l'économie politique et de l'impôt* », 1817, Traduit de l'anglais par Cécile Soudan, Flammarion, 1993, 612 p

SAMUELSON P., “International trade and the equalization of factor prices”, in *Economic Journal*, juin 1948, pp.96-102.

SAMUELSON P., « The Gains from International Trade, Once Again », in *Economic Journal*, 72, 1962, pp.820-829.

SMITH A., 1776, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, R.H. Campbell and A.S. Skinner eds., 1976. Traduit de l'anglais par P. Taïeb, *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations ; livres I à IV avec tables, lexiques et index*, PUF 1995.

VELLAS François, « Les échanges Sud-Sud », *Economica*, 1987, p113

VERNON R., 1966, «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, 80, pp.190-297.

VERNON R., 1970, “The Technology Factor in International Trade”, N.B.E.R., New York, pp.56

VERNON R., 1986, “Multinationals Are Mushroaming”, in *Challenge*, mai- juin, pp.25-64.

➤ **Revues et Publications et autres**

INSTAT, 2005, *Enquête sur le Développement Social de Madagascar 2003-2004*, p.25-27.

INSTAT, 2005, *Enquête sur la Population Malgache 2005*, p.14-19

INSTAT, 2011, *Rapport économique 2010-2011*, p15-18

INSTAT, 2012, *Rapport de mise en œuvre des programmes*, p1-55

Madagascar-Communauté Européenne, 2007, *Document de stratégie pays et programme indicatif national pour la période 2008-2013*, 92p.

MAP, version Novembre 2006

MEFB/USAID/INSTAT, 2005, *Rapport de l'enquête sur les entreprises à Madagascar – 2005*, p.36-40.

Mission économique à Tananarive – Ambassade de France, 2007, *Le commerce extérieur de Madagascar en 2006*, p.1-4.

➤ **Webographie:**

www.coi-info.org

www.comesa.int

www.sadc.int

ANNEXE

LISTE DES SCHEMAS ET DES GRAPHS

Schéma 1. Théorème H.O.S.....	12
Schéma 2. Demande représentative de Linder	14
Schéma 3. Cycle de vie du produit de Vernon	16
Schéma 4. L'équilibre de monopole sur deux marchés contestables.....	18
Schéma 5. Economies d'échelle externes et échanges entre deux pays.....	19
Schéma 6. Marché de concurrence monopolistique	21
Graphe : la structure des principaux produits d'exportation en 2009 et 2010.....	36

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Exportations des produits du règne végétal en 2010.....	37
Tableau 2 : Liste des principaux destinataires.....	39
Tableau 3 : Liste des principaux fournisseurs entre 2010-2011.....	41

NOM : ANDRIANARIVONY
PRENOM : Loya Manana
TITRE : Madagascar face au commerce international
NOMBRE DE PAGES : 47
TABLEAUX : 3
SCHEMAS : 6
GRAPHE : 1

Résumé

Actuellement, le commerce international est de plus en plus en vigueur dans le monde.

En effet, les échanges entre les pays développés et les pays en développement s'amplifient face à la mondialisation de l'économie. Les accords commerciaux se sont donc améliorés pour aider les pays pauvres à tirer avantages des échanges établis entre les signataires. L'idée de sortir de la pauvreté incite ainsi les pays du Sud à développer le commerce extérieur permettant une amélioration du bien-être de leur population. L'objet de ce mémoire est alors de faire une analyse théorique et empirique des apports du commerce international à Madagascar.

Théoriquement, le commerce international procure des gains aux pays participants.

Alors, la politique commerciale de Madagascar est alors structurée autour de l'insertion au commerce international afin d'augmenter le niveau de vie de la population malgache. Selon l'analyse effectuée, Madagascar commence à profiter de ses échanges avec les autres pays parce que les objectifs préétablis dans le DSRP, MAP, OMD sont presque en phase de déroulement et les données relatives à cette situation illustrent réellement cette situation. Malgré cela, depuis la colonisation et jusqu'à nos jours, Madagascar exporte toujours des produits bruts et importe des produits manufacturés.

Mots clés : commerce international, libre-échange, bien-être national, avantages absolus ou comparatifs, développement, sous-développement, politique commerciale, économie d'échelle, concurrence

Encadreur : Monsieur RAKOTOARISON Rado Zoherilaza

Adresse de l'auteur : Lot VU 286 Ambatomaro-Manakambahiny