

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de la Sociologie

Département : ECONOMIE

Option : Développement

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES POUR L'OBTENTION DU
DIPLOME DE MAÎTRISE ES-SCIENCES ECONOMIQUES**

<p>APPORT DU SECTEUR D'EXPORTATION « ENTREPRISES FRANCHES » SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE DE MADAGASCAR. ANNEE:2000-2005</p>

Impétrante : ANDRIANJAFISOA Antsa Harivony

Encadré par : Dr RAMAROMANANA ANDRIAMAHEFAZAFY Fanomezantsoa

Date de soutenance : 03 Juin 2013

Année : 2012

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de la Sociologie

Département : ECONOMIE

Option : Développement

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES POUR L'OBTENTION DU
DIPLOME DE MAÎTRISE ES-SCIENCES ECONOMIQUES**

<p>APPORT DU SECTEUR D'EXPORTATION « ENTREPRISES FRANCHES » SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE DE MADAGASCAR. ANNEE:2000-2005</p>

SOMMAIRE :

INTRODUCTION

PARTIE I : LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL ET LA CROISSANCE ECONOMIQUE

Chapitre I : Les théories du commerce international.....	5
Section 1 : La théorie traditionnelle du commerce international.....	5
Section 2 : Les nouvelles théories du commerce international.....	11
Chapitre II : Relation entre le commerce international et la croissance.....	20
Section 1 : Le commerce international comme source de croissance.....	20
Section 2 : Le commerce extérieur comme source de détérioration du bien-être.....	24

PARTIE II : SITUATION DES EXPORTATIONS MANUFACTURES « ENTREPRISES FRANCHES » A MADAGASCAR

Chapitre I : Spécificités des entreprises exportatrices	28
Section 1 : Caractéristiques globales des entreprises exportatrices.....	28
Section 2 : Caractéristiques des entreprises franches.....	32
Chapitre II : Les accords de partenariats et les principaux pays partenaires de Madagascar.....	41
Section 1 : Les accords internationaux et marché d'exportations.....	41
Section 2 : Orientations des échanges de Madagascar.....	47

CONCLUSION

REMERCIEMENTS :

Dans le cadre de ce présent mémoire, je tiens à remercier quelques personnes qui m'ont pu prêter leur aide afin que je puisse le réaliser ainsi. Mes vifs remerciements s'adressent essentiellement aux personnes citées ci-après :

- Je rends Grâce à Dieu pour son amour et sa bonté qu'Il m'a offert pour que j'aie eu la force de terminer ce mémoire ;
- Je tiens à remercier particulièrement, Monsieur RAMAROMANANA ANDRIAMAHEFAZAFY Fanomezantsoa ; mon encadreur, pour ses consignes, ses guides et ses précieux conseils tout au long de l'élaboration de ce présent mémoire de fin d'étude ;
- Je remercie aussi Monsieur le Chef de Département, et tous les professeurs au sein du département Economie de m'avoir transmis un peu leurs savoirs et leurs connaissances durant les années que j'ai vécu à l'Université ;
- Ma famille, mes amis et toutes les personnes, que je ne puisse les citer, je vous adresse mes sincères remerciements de votre soutien et votre gratitude durant cette année afin que je puisse terminer ce présent mémoire.

LISTE DES ABREVIATIONS :

ACP :	Afrique-Caraïbe- Pacifique
AGOA:	Africa Growth and Opportunity Act
BCM :	Banque Centrale de Madagascar
BTP :	Bâtiment et Travaux Publics
CAF:	Coût-Assurance-Fret
COI :	Commission de l’Océan Indien
COMESA :	Marché Commun de l’Afrique de l’Est et de l’Afrique Australe
DIT :	Division Internationale du Travail
EF :	Entreprise Franche
EIT :	Entreprises Industrielles de Transformation
EPE :	Entreprises de Promotion-Exploitation
EPIB :	Entreprises de Production Intensive de Base
ES :	Entreprises de Services
FMG:	Franc Malgache
FOB:	Free On Board
GATT :	Accords Généraux sur les Tarifs Douaniers et la Commerce
IDE :	Investissement Direct Etranger
INSTAT :	Institut National de la Statistique
NPI :	Nouveaux Pays Industrialisé
OMC :	Organisation Mondiale de Commerce
PED :	Pays En voie de Développement
PIB :	Produit Intérieur Brut
SADEC:	Southern African Development Coordination
UE:	Union Européenne
ZF :	Zone Franche
ZFI :	Zone Franche Industrielle

Liste des tableaux :

Tableau 01 : Evolution du nombre d'emplois dans le secteur des EF.....	37
Tableau 02 : Evolution des investissements dans le secteur des EF en milliards de Ariary.....	38
Tableau 03 : Evolution du nombre des entreprises franches en activité pour la période 2002-2006.....	39
Tableau 04 : Répartition géographique de l'implantation des EF.....	40
Tableau 05 : Répartition des EF par branche d'activités.....	41
Tableau 06 : Pourcentage des exportations de Madagascar par pays de destination (1999 à 2002)	48
Tableau 07 : Evolution de la part des EF au PIB (aux prix constants 1984).....	50
Tableau 08: Evolution des exportations du secteur des EF en million de DTS.....	51
Tableau 09: Evolution des proportions des produits exportés par les EF pour la période 2002-2006.....	52
Tableau 10: Evolution du commerce extérieur des zones franches (en million de DTS).....	53
Tableau 11: Evolution des exportations des EF en % selon le pays et/ou la région de destination.....	54
Tableau 12: Evolution des importations des EF en % selon le pays et/ou la région de destination.....	55

Avant propos :

Ce devoir est consacré à connaître dans quelle mesure l'apport de l'exportation de produits manufacturés, en particulier par les EF, peut avoir effet sur la croissance économique de Madagascar. L'objectif est de présenter les différentes facettes que les exportations des EF rencontrent, de connaître essentiellement les principaux produits de ces EF. Ainsi, notons que la contribution du commerce international à la croissance économique est incontestable.

Cependant, dans un premier temps, différentes théories sur le commerce international seront spécialement exposées pour mieux avoir la référence du régime favorable à un pays. Ces théories sur le commerce international constituent en effet, la première partie de ce devoir. Elle est composée de deux chapitres. Le premier présente les théories traditionnelles du commerce international d'une part, qui ont fortement dominé les théories pendant beaucoup d'années, et les nouvelles théories du commerce international d'autre part. Le second chapitre fait l'objet de la relation entre commerce international et la croissance économique. Puis, dans un deuxième temps, le cas de Madagascar en fera le principal objet d'étude. Ainsi, la deuxième partie de ce devoir est consacrée à la situation des exportations de Madagascar notamment par les EF pendant l'année 2000 à 2006. Elle est aussi composée de deux chapitres. D'une part, celui qui explique les spécificités des entreprises à contribuer à la croissance. D'autre part, celui qui est mené à mettre l'accent sur les accords tant international que régional où Madagascar est entré et ce pour analyser ses principaux marchés d'exportations.

Avant d'entrer dans le détail de ce devoir, il me paraît utile de mentionner une explication sur le choix du thème. Cette explication porte sur le fait qu'il existe une forte dépendance des exportations malgaches sur les produits agricoles traditionnels et la nécessité d'une transformation de la structure des exportations en exploitant le secteur manufacturé et la diversification des produits. La croissance économique peut donc être conditionnée par cette nouvelle structure des exportations.

INTRODUCTION :

L'accélération de la croissance économique, la réduction de la pauvreté et les ajustements aux chocs sociaux demeurent les objectifs prioritaires des politiques économiques des pays en voie de développement (PED). Un instrument préféré dans la réalisation de tels objectifs est la politique commerciale. La politique commerciale est donc très importante pour chaque pays surtout si ce même pays participe au commerce extérieur. Le commerce étant la force motrice du progrès économique. Connaître le commerce d'un pays c'est aussi appréhender son économie et ses faiblesses. Ainsi nous pouvons dire que le commerce extérieur tient une place prépondérante dans l'économie nationale d'un pays. En effet, sa contribution à la croissance économique est donc incontestable. Le cas de la Chine, par exemple, un des PED où son commerce avec l'extérieur a pu favoriser sa croissance spectaculaire actuelle. On entend aussi que le commerce est avant tout un moyen de s'échanger entre nation c'est-à-dire de faire une activité d'import-export. Ainsi, ces échanges faits entre nations peuvent être le reflet de leurs activités économiques. Donc ceci nous amène à dire que l'activité d'import-export ; surtout l'exportation, peut influencer la croissance économique d'un pays donné.

Depuis les années 1950, le processus de mondialisation concerne principalement les marchandises et les services ; la mondialisation des capitaux s'accélère à partir des années 1980. De nombreuses études, depuis les années 80, ont montrées qu'il existe une forte corrélation entre la croissance économique et l'exportation. Mais notons que cela dépend du niveau de développement du pays exerçant cette activité d'exportation. On perçoit une position très dominante de la part des pays industrialisés dans ce domaine vu le niveau de leur développement très avancé. Il alors question de savoir comment se présente le commerce international dans les PED y compris Madagascar, et d'en mesurer l'apport de l'exportation sur leur croissance économique. En tout cas, Madagascar a pu redonner espoir à sa croissance économique à partir de l'année 2001 en favorisant les exportations des entreprises franches et industrielles.

De nombreuses théories nous montrent comment intégrer l'économie d'une nation avec le commerce international. En effet, l'enjeu principal de la théorie du commerce international réside dans le débat opposant les partisans du libre-échange à ceux du protectionnisme. Les premiers pensent que les différents pays ont intérêt à commercer de façon libre pour accroître leur propre richesse et donc la richesse mondiale. Les seconds

considèrent que les intérêts des nations divergent et que chacune doit chercher à tirer son épingle du jeu international même si cela s'effectue au détriment des autres nations.

Madagascar s'engage à développer une économie à forte croissance et à faire un saut qualitatif dans son processus de développement. L'appui significatif au secteur privé pour l'attraction des investissements directs étrangers et l'accroissement de la production des produits de qualité destinés à l'exportation et capables d'affronter la concurrence sur les marchés régionaux et internationaux constitue l'option poursuivie par le pays pour permettre d'atteindre les objectifs du taux de croissance de l'ordre de 10% en 2012 dans le cadre du plan quinquennal « Madagascar Action Plan ou MAP ».

En effet, Madagascar a adopté un régime de libre-échange depuis les années 80. Ce qui a favorisé les échanges de Madagascar avec l'extérieur. Cependant, les principaux produits exportés vers ces années se sont concentrés sur les produits primaires agricoles comme le café, la vanille, le cacao... Vers les années 1997, la valeur de ces produits a diminué du fait de la forte compétitivité avec les pays de l'Afrique. Ainsi, les exportations des produits traditionnels malgaches ont chuté et ont entraîné des effets néfastes sur sa croissance économique. Malgré cette diminution de valeur des produits primaires, d'autres produits d'exportations sont envisageables. En effet, le secteur industriel a vu un grand essor en l'an 2000. Le secteur textile est le plus dynamique dans le secteur industriel malgache. Cependant, les entreprises franches sont les principaux acteurs qui seront en mesures de promouvoir les exportations. Ce secteur est alors très attendu pour relancer la croissance économique de Madagascar.

Donc, dans le cadre de ce mémoire intitulé : **Apport du secteur d'exportation « entreprise franche » sur la croissance économique de Madagascar année 2000-2005**, je tiens à mettre en valeur les perspectives pour les exportations de produits manufacturés notamment dans le secteur industriel exercés par les entreprises franches. On se pose alors la problématique suivante : dans quelle mesure la promotion des exportations de produits manufacturés en particuliers par les entreprises franches peut-elle influencer la croissance économique de Madagascar ?

Afin de répondre à cette problématique, il est nécessaire, dans un premier lieu, de faire une revue sur les théories qui favorisent les échanges entre pays. En effet, chaque pays est incité par deux raisons qui sont élaborées par les théoriciens du commerce international afin de pousser les pays à s'échanger entre eux. Ce sont d'une part, celle développée par la théorie traditionnelle qui dit que c'est la différence qui existe entre les nations qui leurs poussent à

entrer dans le commerce mondial. Cette différence se montre sur le niveau de prix, sur la différence opérée au niveau du facteur de production. Et d'autre part, l'existence des économies d'échelle développée par les auteurs de la nouvelle théorie du commerce international. En second lieu, on analysera les effets du commerce international sur la croissance économique. Cette étude sera concentrée sur les avantages qu'un pays peut bénéficier en participant aux commerces extérieurs ainsi que les inconvénients qu'ils engendreront. Ce sont ce qui concernent les théories favorables au commerce extérieur et que chaque pays est en mesure de choisir le mieux adapté pour le bien de son économie. Cependant, pour mieux cerner la croissance apportée par les exportations, deux traits marquants de la situation des exportations de Madagascar sont à analyser. Premièrement, les performances des entreprises exportatrices en mettant l'importance sur le poids des exportations dans le secteur manufacturé, les contraintes qui régissent ces exportations et la tendance à la diversification des exportations. Deuxièmement, une étude sera consacrée aux performances des entreprises franches qui sont axées à l'industrie textile, son apport à la contribution de l'emploi et les investissements auxquels sont confrontés leurs exercices ainsi qu'une cartographie du secteur des EF sera mis en évidence.

Mis à part les effets que les exercices des EF peuvent apporter à la croissance économique de Madagascar, la relation que la grande île entretient avec l'extérieur est une réelle nécessité qu'il ne faut pas négliger. Donc, dans ce second thème sur le cas de Madagascar, on analysera les effets de l'insertion de ce dernier dans des organismes internationaux et régionaux comme l'AGOA, les Accords de Cotonou, la COI, le COMESA... L'insertion de Madagascar dans ces derniers va lui encore procurer plus de bénéfices dans son activité d'échange. Pour mieux cerner les activités des EF qui sont en mesure de favoriser la croissance économique, une étude sur la place dont occupe le secteur franc sur l'économie nationale malgache s'avère nécessaire d'être exposé ainsi que l'analyse des EF et son marché.

PARTIE I :

LA THEORIE DU COMMERCE

INTERNATIONAL ET LA

CROISSANCE ECONOMIQUE

Chapitre I :

LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Depuis 19^{ème} siècle jusqu'à l'heure actuelle, l'échange international entre pays n'a cessé de progresser. Pendant ces années, divers débats sont évoqués par différents auteurs. Il y en a ceux qui soutiennent que le commerce entre pays rend la vie plus difficile pour certains individus. Et ceux qui avancent que le mieux pour le pays et pour tout le monde est de laisser tout le monde commercer librement.

La théorie traditionnelle est surtout basée sur ce dernier concept qui lutte pour la liberté d'échange. D'après cette théorie, un pays est libre de faire du commerce avec d'autres pays ; et en bénéficiant également des gains que cela va lui procurer. Donc le libre échange est à la base de tout commerce entre pays pour les théoriciens traditionnels. Or ADAM SMITH et DAVID RICARDO sont les premiers à définir les avantages que peuvent tirer les pays à libéraliser leurs échanges. Où ils définissent que le libre échange est la situation optimale pour le commerce extérieur.

Néanmoins dans les années 80, de nouvelles approches du commerce international ont été développées pour en quelques sortes né du critique de l'ancienne théorie. Cette nouvelle théorie du commerce international est caractérisée par l'hypothèse où les marchés sont en concurrence imparfaite et avec la possibilité de réaliser des économies d'échelle. Pour les auteurs de la nouvelle approche, le commerce entre pays sera plus bénéfique en mettant une marge de protection. Certains auteurs aussi mettent en évidence que la protection aux frontières favorise l'enrichissement monétaire et permet de protéger les industries en difficulté. En effet, la nouvelle théorie développée par PAUL KRUGMAN parle plutôt d'économie industrielle que d'économie d'échelle.

On analysera une à une ces théories pour mieux cerner les enjeux de l'ouverture au commerce international pour les pays.

Section 1 : La théorie traditionnelle du commerce international

D'après RAINELLI(2003), l'approche traditionnelle du commerce international repose essentiellement sur deux piliers. D'une part l'analyse développée en 1817 par DAVID RICARDO où le commerce international est basé sur la Loi des Avantages Comparatifs. D'autre part, le commerce international repose sur un ensemble plus complexe connu sous le

nom de THEORIE HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson) qui explique la spécialisation internationale à partir des dotations relatives en facteurs.

En effet l'incitation à l'ouverture au marché mondial repose sur les principes des avantages comparatifs, de la libre circulation des facteurs et des taux de change d'équilibre. Dans la logique du marché pure, il faut revenir à la base de la théorie du commerce international pour cerner les enjeux de l'ouverture aux échanges.

ADAM SMITH a été à l'origine de la première approche qui démontre les gains à l'échange. Puis vers l'année 1817, la théorie de RICARDO s'est avérée la meilleure théorie pour la pratique du commerce international. Elle a dominé une grande place jusqu'en 1933 où s'est apparue la théorie HOS.

1-La théorie de l'avantage absolu : ADAM SMITH

Il a été à l'origine de la première approche qui démontre les gains de l'échange. La théorie de Smith se fonde sur le principe des Avantages Absolus. Les échanges commerciaux sont bénéfiques aux pays qui y participent. Ce faisant aux conditions où les échanges permettent une spécialisation d'un pays dans les domaines où il est meilleur. En d'autre terme, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les produits pour lesquels il est le plus avantageux c'est-à-dire se spécialiser dans les produits nécessitant une quantité de travail plus faible pour les produire et à abandonner la production des autres produits. Ce concept d'avantage absolu permet alors pour une nation de déterminer la structure de son commerce avec l'extérieur.

Une définition de ce concept peut être mise en valeur pour mieux comprendre son intérêt. « Lorsqu'un pays est plus efficace dans la production d'un premier bien par rapport à celle de son partenaire, mais moins efficace que ce dernier dans la fabrication d'un second bien, alors chaque nation a un avantage absolu dans un des deux produits. Ces pays ont intérêt à se spécialiser dans la production du bien pour lequel ils ont un avantage absolu et à échanger avec leur partenaire ». Ce processus de spécialisation permet aux ressources économiques de chaque nation d'être utilisées plus facilement qu'auparavant et à la production des deux biens d'augmenter. L'échange est ainsi générateur de gain, mesuré par cette augmentation de production qui se répartit entre les deux pays.

L'analyse d'Adam Smith met ainsi l'accent sur les vertus de l'échange international par rapport aux situations de non-échange. En effet, chaque pays ayant un avantage absolu

dans un bien est avantageux au commerce international. Ceci se réalise à mesure qu'il se spécialise dans la production de ce bien pour l'échanger avec d'autres pays.

Cependant, cette approche démontrant les gains à l'échange trouvait rapidement ses limites. Un pays ne disposant pas d'avantage absolu est exclu du commerce international. La théorie de RICARDO est développée pour corriger cette lacune. Pour sa part tous les pays sont en mesure de participer aux échanges internationaux mais ne dépendent pas de leurs avantages absolus.

2- La théorie des avantages comparatifs : DAVID RICARDO

La théorie des avantages comparatifs développée par Ricardo au début du XIX^{ème} siècle vient corriger les limites que représente la théorie d'Adam Smith. Elle repose sur le fait que les gains ne provenaient pas de l'avantage absolu mais de la différence qui existe entre les nations. Ricardo a analysé ce concept en mettant cette différence comme hypothèse. Cette différence entre les nations rend l'échange plus facile. Il s'agit donc de mettre en valeur cette différence qui existe entre les rapports de coûts en l'absence de commerce extérieur.

Par définition, le concept d'avantage comparatif permet de déterminer la structure de l'échange extérieur d'un pays. Ce qui permettrait de conclure que tout pays bénéficie d'avantages comparatifs. Puis, ce même pays peut tirer des gains à l'échange. En effet, la théorie de Ricardo engendre une compétitivité entre les pays échangistes. Ce qui va leur permettre d'exporter davantage et importer moins. Néanmoins, si un pays est peu compétitif, Ricardo démontre qu'il a toujours intérêt au commerce international et à la spécialisation. En effet, chaque pays gagne à se spécialiser dans les produits pour lesquels il est le plus avantageux ou le moins désavantagé et à abandonner les autres productions.

Aucun pays n'est alors exclu du commerce mondial en pratiquant ce concept d'avantage comparatif. Notons tout de même des hypothèses qui pourraient être utiles. Considérant que deux pays, qui sont différents, s'échangent avec deux biens différents. Un seul facteur est considéré dans la production de ces biens c'est-à-dire le facteur « travail ». La théorie de Ricardo repose essentiellement sur cette différence de productivité de travail.

Pour mieux illustrer ce qui a été dit, l'exemple très célèbre de RICARDO sera présenté dans l'encadré suivant.

LA THEORIES DES AVANTAGES COMPARATIFS DE DAVID RICARDO

« L'Angleterre peut se trouver dans des circonstances telles qu'il lui faille, pour fabriquer le drap, le travail de 100 hommes par an, tandis que, si elle voulait faire du vin, il faudrait peut-être le travail de 120 hommes par an : il serait donc de l'intérêt de l'Angleterre d'importer de vin, et d'exporter en échange du drap.

« Au Portugal, la fabrication de vin pourrait ne demander que le travail de 80 hommes pendant une année, tandis que la fabrication du drap exigerait le travail de 90 hommes. Le Portugal gagnerait donc à exporter du vin en échange pour du drap. Cet échange pourrait même avoir lieu dans le cas où on fabriquerait en Portugal l'article importé à moins de frais qu'en Angleterre. Quoique le Portugal pût faire son drap en n'employant que 90 hommes, il préférerait le tirer d'un autre pays où il faudrait 100 ouvriers pour le fabriquer parce qu'il trouverait plus de profit à employer son capital à la production du vin, en échange duquel il obtiendrait de l'Angleterre une quantité de drap plus forte que celle qu'il pourrait produire en détournant une portion de son capital employé à la culture des vignes, et en l'employant à la fabrication des draps.

« Dans ce cas, l'Angleterre donnerait le produit du travail de 100 hommes en échange du produit du travail de 80. Un pareil échange ne saurait avoir lieu entre les individus du même pays. On ne peut échanger de travail de 100 Anglais pour celui de 80 autres Anglais ; mais le produit du travail de 100 Anglais peut être échangé contre le produit de travail de 80 Portugais, de 60 Russes ou de 120 Asiatiques. Il est aisé d'expliquer la cause de la différence qui existe à cet égard entre un pays et plusieurs : cela tient à l'activité avec laquelle un capital passe constamment, dans le même pays, d'une province à l'autre, pour trouver un emploi plus profitable, et aux obstacles qui en pareil cas s'opposent au déplacement des capitaux d'un pays à l'autre.

« Dans la supposition que nous venons de faire, les capitalistes de l'Angleterre et les consommateurs des deux pays gagneraient sans doute à ce que le vin et le drap fussent l'un et l'autre faits en Portugal, le capital et l'industrie anglais passant par conséquent, à cet effet, de l'Angleterre en Portugal. »

David Ricardo, *Principes de l'économie politique et de l'impôt.*

En résumé, la théorie de Ricardo dit que ce n'est pas l'avantage absolu qui compte mais l'avantage relatif. Autrement dit un pays, qui est moins efficace que les autres pays dans la production de tous les biens qui peuvent être échangés, sera relativement moins inefficace dans la production d'au moins un bien. En exploitant cet avantage comparatif, c'est-à-dire en se spécialisant dans la production de ce bien, le libre échange se révélera préférable à l'autarcie. L'analyse ricardienne ne précise pas quel sera le niveau exact des prix et des qualités échangées entre pays. C'est Stewart MILL qui déterminera l'équilibre de l'échange international en faisant deux hypothèses : fonction de demande par pays identique et constance de la part de revenu réel consacrée à chaque bien.

Enfin l'approche de Ricardo sur le commerce international démontre que tous les pays, quel que soit leur degré de développement, peuvent bénéficier du commerce mondial et qu'elle reste le fondement de toute la théorie du commerce international.

Cependant la théorie libre-échangiste a été prolongée par plusieurs auteurs. Ce qui nous intéresse est celle analysée par les auteurs Heckscher Eli F., Bertil Ohlin et Samuelson Paul sous le nom de Théorie HOS.

3- La THEORIE HOS

De toutes les théories qui ont cherché à expliquer ce qui détermine la configuration des échanges internationaux, la plus généralement acceptée a vu le jour en 1933 par les économistes suédois, BERTIL OHLIN et ELI HECKSCHER avec la participation de PAUL SAMUELSON par une formulation mathématique. La théorie HOS est surtout basée sur une analyse factorielle de la production.

Elle est avant tout considérée comme un approfondissement de l'analyse de Ricardo. Alors que la théorie de Ricardo se limitait à un seul facteur « le travail », HOS étend leur analyse avec plusieurs facteurs de production : le travail, le capital et la terre sont pris en compte ainsi que leurs différentes qualités. Selon eux et avec la même hypothèse de Ricardo, les nations sont différentes. Où les différentes nations sont amenées à exporter les produits incorporant une forte quantité du facteur de production qu'elles détiennent en abondance et à importer les produits incorporant une forte quantité du facteur de production dont elles sont peu dotées.

Selon cette analyse factorielle, les rémunérations des facteurs de production tendent à converger entre les différents pays participants au commerce mondial. En effet les facteurs

abondants donc les moins chers sont les plus utilisés pour produire, ce qui fait diminuer leur abondance relative et donc augmenter leurs prix. Tandis que les facteurs rares seront de moins en moins utilisés puisque les produits qui en incorporent beaucoup sont importés. Ils verront donc leurs prix augmenter. Ainsi, la spécialisation internationale provoque une certaine convergence des économies. La théorie d'Heckscher-Ohlin sur les configurations des échanges internationaux, pour reprendre les propres termes de Ohlin, s'énonce comme suit : *« les biens dont la production requiert l'utilisation d'une forte proportion (de facteurs de production qui existent en abondance) et une faible proportion (de facteurs rares) s'exportent contre les biens dont la production requiert des proportions inverses des mêmes facteurs. Ainsi, indirectement, ce sont les facteurs dont l'offre est abondante qui sont exportés, alors que les facteurs dont l'offre est limitée sont importés (Ohlin, 1933, p.92). »*

Une autre définition peut nous éclaircir pour mieux comprendre les idées de facteurs de productions. Donc les pays peuvent exporter les produits qui utilisent de façon intensive les facteurs de production qu'ils ont en abondance et importent les produits qui utilisent de façon intensive les facteurs de production qui, chez eux, sont rares. C'est la définition qui la dit le mieux mais une explication plus claire est à mettre en valeur pour définir ce qu'on entend par abondance de facteurs et intensité d'utilisation :

-la main-d'œuvre est relativement abondante dans un pays si le rapport de la main-d'œuvre aux autres facteurs est plus élevé que dans le reste du monde ;

-un produit utilise relativement beaucoup de main-d'œuvre si les coûts en main-d'œuvre représentent une part plus grande de sa valeur que la part qu'ils représentent dans la valeur d'autres produits.

Des échanges internationaux se produisent parce que les prix des produits seraient différents en l'absence d'échanges extérieurs. La présente section est consacrée sur les théories qui mettent l'accent sur les différences existant du côté de la production entre les pays comme cause des différences de prix des produits en l'absence de commerce international. Trois points essentiels de ces théories, qui insistent sur l'offre, sont la théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith, le principe de l'avantage comparatif de David Ricardo et le théorème de Heckscher-Ohlin qui privilégie les proportions des facteurs.

Par ailleurs la théorie de Ricardo comporte des limites en restant proche de sa formulation originale. Et avec la théorie HOS, elles ont dominé les recherches dans la théorie

pure du commerce international depuis un quart de siècle, noté par Wilfred Ethier en 1982. Cependant, la nouvelle théorie sur le commerce international s'adresse essentiellement à la théorie HOS par l'abandon de son hypothèse sur la concurrence parfaite.

Section 2 : Les nouvelles théories du commerce international

Les nouvelles théories du commerce international ont vu son véritable essor dans les années 80. Elles sont développées par les auteurs E. Helpman et Paul Krugman. La nouvelle théorie caractérise les marchés en postulant qu'ils sont en concurrence imparfaite et qu'il existe des économies d'échelles. En effet, nombreux sont ceux qui pensent qu'une trop grande libéralisation des échanges risque d'accentuer les effets de la crise. Pour ce faire, une analyse sur les caractéristiques de la nouvelle théorie sera mise en évidence, et les explications sur les économies d'échelle seront aussi mises en exergue par les nouveaux théoriciens.

1- Les caractéristiques de la nouvelle théorie

La nouvelle théorie se présente comme la concurrente de la théorie traditionnelle. Elle tente d'expliquer les caractéristiques du commerce international du fait de la faible capacité d'analyse des anciens auteurs. Ce faisant, la nouvelle théorie rompt avec le cadre d'analyse de l'ancienne et se rapproche de l'économie industrielle. Le diagnostic réalisé dans l'un des premiers ouvrages de synthèse de la nouvelle théorie est révélateur de l'importance des faits non expliqués par la théorie traditionnelle (Helpman et Krugman, 1985, p.2-3). Trois points semblent être essentiels pour établir la différence entre la théorie traditionnelle et la nouvelle théorie du commerce international et qui sont supposés être à la base de cette dernière.

Ce sont les suivants:

-le commerce international se développe le plus entre les nations les plus développées dont les dotations factorielles sont peu différentes. Il s'agit donc d'un commerce entre nations très peu différenciées les unes des autres alors que la théorie traditionnelle met au contraire en avant le rôle des caractéristiques différentes des nations pour expliquer l'échange international.

-la part du commerce international intrabranche, qui existe lorsqu'un pays importe et simultanément les mêmes biens, dans le commerce mondial est très significative et est la plus dynamique.

-les échanges entre des filiales de firmes multinationales implantées dans des pays différents représentent plus du tiers du commerce mondial de marchandises dans les années 80.

La nouvelle théorie met en exergue l'explication de ces faits en mettant l'accent sur de nouveaux outils. C'est Paul Krugman qui fut le premier à émettre le point de départ de la nouvelle théorie. Son analyse sur l'explication des échanges internationaux a été consacrée au rôle de la différenciation de produits. Ce fut le point de départ publié en 1979 dans l'article de Krugman. Il y a donc un enjeu appliqué très important, au-delà des débats purement théoriques, puisque la nouvelle théorie met en premier plan le caractère souhaitable de l'intervention publique sur les flux commerciaux.

Les outils utilisés par les nouveaux auteurs

Dans ces outils, les auteurs de la nouvelle théorie ont privilégiés la concurrence imparfaite. Cependant, les outils d'analyse dans les marchés imparfaits vont s'appliquer simultanément à des marchés où la concurrence internationale n'existe pas. De ce fait, les auteurs de la nouvelle théorie vont s'intéresser davantage à l'économie internationale. Or, il en découle un mode d'approche nouveau de l'économie internationale, fondé sur le cadre de l'équilibre partiel. En effet, certains auteurs sont aussi conduits à dénommer « économie industrielle internationale » le nouveau courant.

Par ailleurs, deux éléments sont à mettre en accent dans l'étude de la concurrence imparfaite. Ce sont les références aux rendements d'échelles croissants et à la différenciation du produit. Ainsi, ces éléments clés deviennent une évidence pour la nouvelle théorie. Il en est de même pour le rôle joué par les dépenses de Recherche-Développement (R-D). En effet, les thèses défendues dans une première période par Krugman, favorables à l'intervention publique sur les flux commerciaux, rencontrent l'adhésion de certains milieux d'affaires. Ainsi, Krugman écrit : « dans beaucoup d'industries, l'avantage compétitif ne semble être déterminé ni par les caractéristiques nationales ni par les avantages statiques de production sur grande échelle, mais plutôt par les connaissances engendrées par les firmes au travers de la R-D et de l'expérience.

Par ailleurs, le recours à la formalisation dans un cadre de concurrence imparfaite fait apparaître de nouveaux thèmes. Ce sont celui des politiques industrielle et commerciale stratégiques.

2- Le renouveau des théories favorables à l'ouverture internationale

Les nouvelles théories refusent la détermination exogène du commerce. Elles considèrent que les avantages comparatifs sont plus une conséquence qu'une cause des échanges internationaux. En se spécialisant et en prenant part au commerce mondial, chaque pays multiplie ses avantages. Compte tenu de cela, ce n'est pas essentiellement parce qu'une nation est plus compétitive dans un produit qu'elle exporte, mais c'est surtout en exportant qu'elle devient plus compétitive.

a- Les gains du commerce

La nouvelle théorie de l'économie internationale apporte de nouveaux arguments aux thèses favorables au commerce international. Or, l'ouverture internationale entraîne les avantages comparatifs qui permettent une plus grande ouverture. De ce fait, la nouvelle théorie considère que les gains du commerce sont cumulatifs. Chaque pays doit donc mettre en valeur cette ouverture internationale. En effet, l'ouverture internationale doit être la priorité des politiques de développement des gouvernements. Ainsi, l'échange va procurer des avantages comme : un effet de dimension, un effet de diversification et un effet de concurrence.

L'ouverture internationale crée l'avantage comparatif car elle permet la spécialisation et engendre donc un effet de dimension. On entend par effet de dimension le fait que chaque nation peut produire en plus grande quantité certains produits. Dans ce cadre, la nation peut bénéficier des avantages comme particulièrement les ¹économies d'échelle. Tandis que l'effet de diversification profite plutôt au consommateur. Krugman considère que, grâce à l'ouverture, le consommateur peut choisir entre un nombre plus important de produits pour

¹ Définition Economie d'échelles : La présence d'économies d'échelles désigne le fait que le coût de production unitaire d'un produit ou service baisse lorsque la production augmente. Les économies d'échelles favorisent la domination par les coûts ou les marges des leaders d'un marché. Les économies d'échelles proviennent généralement de la présence de coûts fixes et de leur amortissement, mais également d'effets d'apprentissage et d'économies réalisées sur les coûts d'approvisionnement. L'entreprise réduit ses coûts unitaires en produisant davantage. De manière générale, la croissance de l'échelle de production permet de choisir l'organisation du travail optimale.

satisfaire un même besoin. Cette diversité de produits profite non seulement aux consommateurs, mais aussi aux producteurs, qui auront un choix supplémentaires en biens de production.

Enfin sur l'effet de concurrence, il permet une facilité d'entrer des nouvelles entreprises sur les marchés nationaux. C'est alors grâce à l'ouverture internationale que ce dernier peut se réaliser. Ainsi l'ouverture internationale accentue la concurrence ; les prix et le niveau de la production deviennent donc plus efficaces car plus proches de ceux qui résulteraient d'un équilibre de marché. Cependant, l'ouverture vers l'extérieur nécessite une politique et une stratégie commerciale afin de mettre en œuvre une bonne relation avec l'extérieur.

b- La politique commerciale stratégique

Krugman reprend le modèle de James Brander et de Barbara Spencer, qui démontre l'intérêt d'une « politique commerciale stratégique ».

Le seul moyen pour une entreprise de percer sur son propre marché puis sur le marché international, est de profiter d'un certain protectionnisme de la part de son gouvernement. Ce protectionnisme va permettre aux entreprises de bénéficier des rendements croissants. Ce dernier va leur permettre à être prête à affronter la concurrence internationale. Une politique économique ayant pour but d'améliorer la compétitivité des entreprises doit être la priorité du gouvernement. Ce protectionnisme² n'est qu'éducateur. *Grâce à l'action du MITI (son ministère de commerce et de l'industrie), le Japon a mené une politique ayant comme but principal d'améliorer la compétitivité des entreprises et d'assurer la cohérence de leur développement. Sans ces multiples interventions, les entreprises japonaises ne tiendraient pas la position qui est la leur sur le marché mondial. Par exemple, le Japon n'aurait jamais été*

² Le protectionnisme éducateur garantit le développement des industries naissantes trop exposées à la concurrence étrangère. Il est aussi généralement appliqué par les pays en voie de développement, soucieux de développer leur appareil industriel à l'abri de la concurrence internationale. On a qualifié de protectionnisme éducateur une théorie économique qui préconise un protectionnisme temporaire, seul capable de permettre un développement suffisant d'une économie nationale qui pourrait ensuite se mesurer à ses concurrentes sur les marchés internationaux. Cette théorie a notamment été défendue par l'économiste Frédéric List (1798-1846).

un gros exportateur de composants électroniques si ce secteur n'avait pas bénéficié d'un « protectionnisme éducatif » à ses débuts.

En effet ; Krugman préconise une ouverture croissante des économies et donc une libéralisation du commerce tout en acceptant une politique étatique volontariste d'incitation à l'exportation. Alors qu'il est un opposant à une politique globalement protectionniste. Malgré cela, il accepte une certaine intervention de l'Etat pour donner le coup de pouce nécessaire aux premières exportations. Ainsi, Krugman pense qu'une « politique commerciale stratégique » de subvention, et même de protectionnisme éducatif, peut être profitable. De même, une dévaluation est susceptible, selon lui, d'être utile et efficace. *« au moins dans certains cas, un Etat peut améliorer le bien-être national au détriment d'un autre en soutenant ses propres entreprises dans la concurrence internationale. Le meilleur moyen d'éviter une guerre commerciale est de continuer à faire libre-échange le noyau de tout accord international ».*

En effet, les économistes de la nouvelle théorie insistent sur les effets du commerce extérieur du fait de l'existence des économies d'échelle.

3- Economies d'échelle :

Il est à noter que l'hypothèse de rendements d'échelle constants est particulièrement importante pour établir les résultats traditionnels. En effet, dans les théories traditionnelles, la taille des nations n'a aucun impact sur la spécialisation internationale. Par contre, pour les auteurs de la nouvelle théorie, la spécialisation internationale peut être expliquée par les économies d'échelle. Leur analyse est de mettre en valeur l'existence ces économies d'échelle. Elle peut avoir un impact sur les gains en bien-être. Cette situation engendrera deux caractéristiques à mettre en œuvre pour l'analyse des économies d'échelle. Notons celui des rendements d'échelle croissants ainsi que la différenciation des produits. Des économies d'échelle, ou rendements d'échelle croissants, existent si une augmentation des dépenses consacrées à l'ensemble des facteurs de production (les prix de ceux-ci restants constants) conduit à une augmentation de la quantité produite dans une proportion plus importante, de sorte que le coût moyen de production de chaque unité diminue. Par exemple, il existe des économies d'échelle si le doublement des quantités de tous les facteurs³ fait plus que doubler la production. En effet, de nombreuses industries semblent avoir accordées une certaine importance aux économies d'échelle.

³Ce sont : main-d'œuvre, capital, etc.

Toutefois, on est face à une distinction importante pour mieux comprendre la présentation des économies d'échelle. En premier lieu, on remarque que les économies d'échelle peuvent être internes ou externes à chaque firme. Et en second lieu, cette distinction porte sur la taille ou l'ampleur des économies d'échelle.

a- Les économies d'échelle internes ou externes :

Il est possible de qualifier les rendements d'échelle variables qui sont internes à la firme en recourant à la formalisation en termes de fonction de production. En effet, les économies d'échelle sont internes si l'expansion de la firme est à l'origine de la baisse de son coût moyen. Selon les analyses traditionnelles, elles peuvent provenir d'économies réalisées sur l'organisation interne de la firme ou encore de l'existence de coûts fixes. Mais pour Marshall, les économies d'échelle ne peuvent exister quel que soit le niveau de production. Selon lui, la firme rencontre dans son développement trois phases de ⁴rendements d'échelle internes : croissants, constants et décroissants. Ainsi, des firmes plus grandes sont susceptibles de réduire le coût moyen en spécialisant davantage leurs travailleurs. Dans ce cas, elles peuvent utiliser plus de machines spécialisées ou en répartir les coûts fixes tels que les coûts en recherche-développement ou les coûts de démarrage de la production, sur un nombre plus grand d'unités produites.

Selon encore la définition de Marshall, les économies d'échelle externes à la firme dépendantes du développement général du secteur auquel appartient la firme. Lorsque de telles économies existent, toutes les firmes du secteur voient leurs coûts de production diminuer alors que les quantités globales produites augmentent. Cependant, des économies d'échelle externes par rapport à chaque firme sont dues à la taille de l'ensemble de l'industrie considérée dans une zone géographique déterminée. Alors, le coût unitaire de production dépend de la taille du secteur mais pas de celle d'une firme spécifique. C'est le cas, par exemple, lorsque les industries sont concentrées dans un lieu donné. Ce ci va permettre le

⁴ Les rendements d'échelle permettent d'analyser la variation de la production (sortie) en correspondance avec la variation de la quantité d'entrées (entrée) dans un système de production. On l'utilise souvent en termes relatifs pour mettre en évidence la relation entre l'augmentation de la quantité d'un facteur de production (capital, travail, etc.) Et la variation conséquente de la quantité du produit final. En fonction de la production de l'effet final, vous pouvez effectuer les types suivants de rendements d'échelle.

développement d'une offre de services utilisés par tous les producteurs et d'une offre de travail spécialisé. Ainsi, les économies d'échelle externes peuvent tenir compte de la diffusion rapide entre firmes de la région de nouvelles connaissances sur la technologie des produits et de la production. La réalisation de ce dernier se fait par l'intermédiaire de contacts directs entre firmes ou de transferts de main-d'œuvre qualifiée d'une firme à l'autre. En effet, on constate que les économies d'échelle externes paraissent expliquer les concentrations géographiques de certaines industries. On exposera dernièrement les liens entre économies d'échelle externes et le commerce international.

b- La taille des économies d'échelle :

Il est à noter qu'il est souvent difficile de mesurer les économies d'échelle avec précision. On se pose alors la question de savoir de combien diminue le coût moyen quand la production augmente ; quelle taille doit avoir une firme pour exploiter la totalité des économies d'échelle ? La réponse à ces questions est importante pour déterminer la structure du marché où les entreprises émergent.

Si les économies d'échelle sont modestes, il y a place dans l'industrie pour un grand nombre de firmes. On est en présence d'une forme de concurrence imparfaite lorsque les produits sont différenciés. On la qualifie aussi de concurrence monopolistique car c'est un type de structure du marché où un grand nombre de firmes luttent les unes contre les autres pour produire et vendre diverses variétés du produit de base. Dans ce cas, le produit de chaque firme est différent et elle a chacune une certaine maîtrise de prix qu'elle demande pour son produit. Cela contraste avec la structure de marché en concurrence parfaite utilisée par la théorie standard. On supposant que les économies d'échelle sont substantielles sur une large plage de volume de production, il est probable que quelques firmes prendront une grande taille afin de saisir les avantages que procurent ces économies d'échelle. En effet, si quelques grandes firmes dominent l'industrie mondiale c'est grâce à l'importance qu'elles accordent à l'économie d'échelle. Cependant, on constate le fait que l'économie d'échelle conduit à une situation où le marché est en concurrence monopolistique.

c- Concurrence monopolistique et commerce international

L'étude du commerce international avec une différenciation des produits et une concurrence monopolistique a été développée par Paul Krugman, Elhanan Helpman et d'autres auteurs. En effet, la concurrence monopolistique mêle une certaine dose de monopole

et une certaine dose de concurrence. Elle tient du monopole dans la mesure où chaque firme a une certaine maîtrise de prix. En fait, la firme fabrique un produit différencié par rapport aux autres firmes. Par ailleurs, elle tient de la concurrence dans la mesure où l'entrée et la sortie de firmes conduisent finalement chaque firme vers un profit pur nul. On suppose alors que sur un vaste marché mondial, il existe plusieurs concurrents qui offrent de modèles de plus en plus différenciés.

Toutefois, la base de toutes exportations est plutôt la production d'un modèle sans équivalent demandé par certains consommateurs sur les marchés étrangers. De ce fait, la différenciation de produits est un motif d'un certain volume d'importation de certains pays. Ceci va aboutir à des ⁵échanges intrasectoriels. De ce fait, le rôle des économies d'échelle est que les firmes ne produisent dans chaque pays qu'un nombre limité de modèles du produit de base. En effet, ces modèles peuvent être exportés mais le pays peut aussi importer d'autres modèles auprès de producteurs étrangers. Cependant, les économies d'échelle poussent à spécialiser la production pour les différentes variétés au sein du même secteur. Ainsi, les échanges intrasectoriels de produits différenciés peuvent être importants, même entre pays dont les capacités générales de production sont semblables.

d- Economies d'échelle externes et commerce international :

Dans ce point, on se demande la question de savoir si les économies d'échelle externes sont-elles une cause des échanges internationaux ? Or, Bertil Ohlin considère que les avantages découlant de la production à grande échelle peuvent être une explication des échanges internationaux. On sait que les économies d'échelle externes apparaissent quand l'expansion de la production totale d'un secteur dans une région donnée réduit le coût moyen à long terme de chaque firme qui se trouve dans cette région. De ce fait, nous sommes en présence des économies d'échelle substantielles où elles coexistent avec un secteur concurrentiel. Cependant, si l'expansion d'un secteur réduit le coût de chaque firme, les nouvelles possibilités d'exportation peuvent avoir un effet spectaculaire. Si de telles économies existent de manière significative dans la production d'un bien donné, elles ont pour effet de favoriser toutes choses égales par ailleurs, les nations qui produisent des volumes importants de ce bien. Mais il en découle que l'entrée de nouveaux exportateurs sur le marché international peut alors être impossible du fait qu'ils ne sont pas capables de produire à des

coûts unitaires plus faibles. Par ailleurs, l'existence d'un commerce international de ce type a un impact sur la question de bien-être lié à l'ouverture des frontières.

Malgré cela, on peut ressortir quelques effets de l'ouverture des échanges sur le bien-être pour un secteur où interviennent des économies externes. Tout d'abord, les producteurs d'un produit dans un pays exportateur tendent à gagner un surplus du producteur avec l'expansion de la production, bien que la baisse de prix atténue ce gain. Et que les producteurs des pays importateurs perdent le surplus du producteur puisque le prix baisse et leur consommation s'accroît. Puis, en passant aux consommateurs des pays importateurs ; ils gagnent le surplus de consommateur. Ainsi, les consommateurs des pays exportateurs gagnent aussi un surplus du consommateur du fait de la baisse de prix et de l'augmentation des quantités consommées. Cela contraste avec le cas standard où les acheteurs souffraient de hausses du prix des biens susceptibles d'être exportés avec l'ouverture des échanges.

Les théories évoquées ci-dessus semblent mettre le commerce international en bonne position pour que chaque pays puisse être bénéficiaire. On est donc curieux de savoir les différents résultats du commerce extérieur. En effet, il s'agit de connaître ses avantages et ses inconvénients.

Chapitre II :

LA RELATION ENTRE COMMERCE INTERNATIONAL ET CROISSANCE ECONOMIQUE

Le commerce international désigne l'ensemble des échanges de biens et de services qui s'effectuent entre pays différents. Donc, plusieurs activités comme les importations et les exportations sont associées au commerce international. En effet, une importation est un achat de biens et de services à l'étranger et une exportation est une vente de biens et de services à l'étranger. Depuis le début des années 1950 le commerce international a connu un essor très important. Ainsi, l'augmentation des échanges internationaux est plus forte que celle de la production mondiale. Ce qui implique une augmentation des taux d'ouverture de la plupart des pays. Aussi cette augmentation a surtout profité aux produits manufacturés. Or, les exportations de services ont aussi beaucoup augmenté. Cependant, les pays industrialisés tiennent une place centrale dans le commerce international puisqu'ils en assurent environ 70%. On en déduit alors que le commerce est facteur de productivité, d'extension de marché et donc de croissance. On développera dans notre analyse les avantages que peuvent bénéficier les pays en participant au commerce international ainsi que les inconvénients qu'il peut dégager.

Section 1- Le commerce international comme source de croissance

Tout d'abord, on tient à remarquer qu'une corrélation entre le commerce extérieur et les échanges commerciaux existait déjà durant les années des Trente glorieuses. On avance alors que différents mécanismes montrent que la croissance des échanges est un facteur de croissance économique. Par la suite, elle va favoriser le développement. Dans ce cas, mettons en valeur trois points essentiels au commerce extérieur qui peut être source de croissance.

1- Le commerce extérieur est source de croissance par le biais de l'importation :

C'est déjà depuis Adam SMITH, le premier auteur classique libéral à élaborer la théorie du libre échange, qu'a été né l'avantage qu'un pays peut bénéficier en faisant de l'importation. Il considérait que le commerce international permet à une nation d'importer des produits qui sont moins chers à l'étranger que sur le marché national. En effet, on peut distinguer deux sortes de biens qui sont à l'instar de l'activité d'importation. Ce sont :

-Premièrement, l'importation de biens de consommation ; elle permet d'acheter à meilleur prix. Ainsi les prix sont moins chers et cette baisse de prix accroît le pouvoir d'achat des ménages. Ceci va leur permettre d'acheter davantage de produits. En effet, cette augmentation de la demande est source de croissance pour l'économie nationale et les économies partenaires. En achetant des produits venant des importations, les ménages peuvent acheter des produits qu'ils ne trouvent pas dans son pays. Ainsi, cela induit à une amélioration de leur satisfaction.

-Deuxièmement, l'importation de biens de production par les entreprises ; elle permet de se les procurer de l'étranger lorsqu'ils y sont moins chers que sur le marché intérieur. Ainsi, il est possible de produire à moindres coûts et d'utiliser des technologies importées. Tout cela permet un accroissement de la productivité, une extension des marchés et facteur de croissance économique.

2- Le commerce international est source de croissance par le biais des exportations :

Une exportation consiste à vendre de biens et de services à l'étranger. Elle correspond à une demande, à un débouché. Elle est donc directement facteur d'augmentation de la production ainsi d'une croissance. On peut représenter par un schéma cette configuration des exportations à favoriser la croissance économique : augmentation des exportations → augmentation de la production → augmentation des revenus → augmentation de la demande intérieure → augmentation de la production → ...

Par ailleurs, la promotion des exportations est possible en imposant quelques protections au marché national. En effet, les économies d'échelle peuvent avoir des conséquences importantes sur le bien-être. Dans ce cas, il est nécessaire de protéger l'économie nationale de la concurrence étrangère. Cependant, la protection de la nation peut s'effectuer par exemple par un tarif douanier. Ceci peut être un moyen, d'une part de diminuer les quantités produites par les concurrents étrangers et donc d'accroître leur coût unitaire et d'autre part d'étendre l'échelle de production des firmes nationales. Ainsi, les firmes nationales profiteront d'une baisse de leur coût unitaire et doit leur permettre d'exporter. Il s'en suit que Krugman, proposait même qu'une intervention publique sera nécessaire pour protéger les industries naissantes. L'hypothèse que la protection du marché national est un moyen de promotion des exportations peut être testé par l'intermédiaire deux prédictions suivantes :

-si la protection à l'étranger et la taille du marché étranger sont constantes, un accroissement de la protection domestique ou du marché domestique d'un secteur à rendements croissants doit conduire la part de marché à l'exportation à excéder la valeur de libre-échange, expliquée par l'avantage comparatif ;

-si l'avantage comparatif de libre-échange est constant, l'effet marginal de la protection doit varier en proportion de l'importance des rendements d'échelle croissants.

3- Le commerce international est source de croissance par le biais de la spécialisation internationale :

D'après la théorie des avantages absolus de Smith, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les produits pour lesquels il est avantagé et à abandonner les autres productions. Aussi, d'après la théorie des avantages comparatifs de Ricardo, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les produits pour lesquels il est le plus avantagé ou le moins désavantagé, et à abandonner les autres productions. Dans ces cas, la spécialisation est source de croissance car elle permet à chaque pays d'augmenter sa production de certains produits et ainsi de bénéficier d'éventuelles économies d'échelle. Ceci va induire à une division internationale de travail. Cette dernière va mener à une optimisation de la production mondiale. De ce fait, elle devrait naturellement conduire à une baisse de prix et une hausse de la production car chaque produit est fabriqué par le pays le plus performant. Les avantages de chaque pays sont optimisés, tous devraient y gagner.

Cependant, la division de travail s'agit d'un échange de complémentarité car des pays complémentaires s'échangent des produits complémentaires. D'où, les pays du Nord produisent et exportent des produits manufacturés et les pays du Sud produisent et exportent des produits primaires. Mais la situation actuelle du commerce international ne vérifie pas cette DIT :

-Les principaux exportateurs de produits manufacturés sont les pays industrialisés, mais les principaux exportateurs de produits agricoles sont aussi les pays industrialisés.

-Certains pays du Sud exportent de plus en plus de produits manufacturés.

-Une grande partie des pays du Sud est exclue des échanges internationaux.

-Les principaux exportateurs et importateurs mondiaux sont les pays industrialisés ; ils commercent surtout entre eux. Il s'agit donc d'un échange entre pays similaires c'est-à-dire de développement comparable.

-Une grande partie des échanges, essentiellement entre pays développés ; est constituée d'échanges croisés concernant des produits similaires issus des mêmes branches.

4- Tendance générale du libre-échange :

Par définition, au sens strict, le libre-échange désigne la liberté de circulation internationale des marchandises. Et au sens large, il désigne la liberté de circulation internationale des marchandises, services et des capitaux. Notons ainsi que le libre-échange est un facteur d'augmentation des échanges commerciaux qui sont eux globalement des facteurs de croissance. En effet, aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome. L'échange entre nation est une nécessité. C'est grâce notamment à la diffusion des thèses libre-échangistes qui va donner un coup de pouce au commerce international. Ainsi, celles-ci inspirent directement les accords contractés entre les nations afin de libéraliser leurs échanges.

Le GATT (accords généraux sur les tarifs douaniers et le commerce) est un traité signé en 1947, destiné à promouvoir le libre-échange et le multilatéralisme. Chaque pays s'engage à accorder à tout autre pays signataire de l'accord, les avantages commerciaux ; par exemple, la réduction des tarifs douaniers, concédé à l'un d'entre eux. En outre, l'accord prévoit qu'aucun pays ne peut favoriser ses producteurs au détriment des importateurs. Le GATT admet des exceptions : la constitution de zones de libre-échange recours à un protectionnisme temporaire. Des négociations commerciales multilatérales ou rounds sont parvenues à réduire progressivement les barrières douanières et à élargir le domaine de compétences du GATT à de nouveaux produits : après les produits manufacturés, les produits agricoles, les services...

En 1995, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) se substitue au GATT. Elle constitue un organe de décision et peut statuer sur les conflits commerciaux entre pays membres.

Un pays peut alors prétendre être bénéficiaire du commerce international du fait des concepts évoqués précédemment. Malgré cela, qu'en est-il maintenant des effets néfastes du commerce international.

Section 2 : Le commerce international comme source de détérioration de bien-être :

Depuis Ricardo, l'essentiel de la théorie du commerce international démontre que le passage d'une situation d'autarcie d'une nation à une situation d'échange avec le reste du monde améliore la position d'une économie. En effet, dans cette économie, plus de biens sont disponibles à un prix faible. Concernant la spécialisation, elle peut être plus bénéfique pour certains produits mais pour d'autres non. En effet, la spécialisation dans les produits primaires a peu d'effets d'entraînement et est donc moins source de croissance. Par ailleurs, les prix des produits primaires augmentent généralement sur le long terme moins fortement que ceux des produits manufacturés. Ce fait va induire à une détérioration des ⁶termes de l'échange des pays spécialisés dans les produits primaires.

Les échanges internationaux peuvent mettre en difficulté certains secteurs. Les industries naissantes, qui ne sont pas encore compétitives, risquent de ne pas être en mesure de se développer. Les industries vieillissantes, concurrencées par les pays à faibles coûts de main-d'œuvre, risquent de disparaître, ce qui peut induire des problèmes sociaux importants.

Cependant l'évolution du commerce international corrélée, à celle du PIB, est très diverse selon les régions du Monde et encore plus suivant les pays. Globalement les exportations des pays occidentaux industrialisés ont eu tendance à progresser sensiblement plus rapidement que ceux du tiers-Monde, mais cet écart s'est fortement atténué entre 1980 et 1992. En fait, cette réduction provient du dynamisme commercial des pays asiatiques. Dans l'ensemble, le Tiers-Monde n'assure guère plus de 20 % du commerce mondial.

⁶ En économie internationale, les termes de l'échange désignent le pouvoir d'achat de biens et services importés qu'un pays détient grâce à ses exportations. L'indice des termes de l'échange le plus courant mesure le rapport entre les prix des exportations et les prix des importations. La théorie des termes de l'échange est esquissée par Thomas Malthus, puis développée par Robert Torrens, James Pennington, Samuel Longfield, Nassau Senior et John Stuart Mill. Elle est un élément essentiel pour déterminer l'intérêt de la réciprocité en politique commerciale internationale.

Toutefois, la part des produits manufacturés dans les exportations du Tiers-Monde augmente au rythme de 6,3 % par an, contre 2,7 % pour les produits agricoles alors que les exportations de produits miniers diminuent. Les produits manufacturés représentent aujourd'hui environ la moitié des exportations hors pétrole du Tiers-Monde, avec cependant d'importantes différences entre régions. Ainsi, il ne faudrait pas imaginer que cette évolution soit générale : on peut donc parler des Tiers-Monde.

Globalement la situation des pays du Tiers-Monde dans le commerce mondial est très variable. Pour ceux qui restent encore largement tributaires des exportations primaires, tels les pays d'Afrique Subsaharienne, la situation est défavorable car les pays développés n'augmentent guère leurs importations tant en raison de la récession, que pour des raisons structurelles. Toute tentative de leur part pour augmenter leur production et leurs exportations se traduit par une baisse des prix, ce qui n'est profitable pas pour leur croissance.

Afin de mieux cerner cette présente section, on tient à analyser les implications de la croissance notamment sur les flux des échanges internationaux et le bien-être national. Cependant, il existe deux effets de la croissance des ressources d'une nation servant à produire un bien déjà exporté. En premier lieu, le seul fait d'avoir en plus grande quantité une ressource intensivement utilisée dans la production de biens d'exportations entraîne dans la réalité un déclin d'autres secteurs dans l'économie. Ce résultat est connu chez les économistes sous le nom du « théorème de Rybczynski ». Ce théorème sous-tend les craintes actuelles que l'acquisition d'une plus grande quantité de ressources naturelles, telle que la découverte de nouvelles richesses pétrolières, ne puisse retarder le développement. En effet, ce retard de développement se manifeste par le biais de ce que l'on appelle « maladie hollandais ». En second lieu, un accroissement de la capacité à fabriquer les biens que l'on exporte peut en réalité dégrader le bien-être du pays. Ce résultat pervers est connu sous le nom de « croissance appauvrissante ».

❖ *Le théorème de Rybczynski est une conséquence du modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (un des modèles de référence de la théorie du commerce international). Il stipule que dans le cadre du modèle HOS, l'augmentation de la dotation d'un pays dans un facteur de production donné, accroît la production du bien utilisant intensément ce facteur plus que proportionnellement à l'augmentation de la dotation et réduit la production de l'autre bien. Ce résultat prédit donc une augmentation de la spécialisation*

relative du pays si l'augmentation porte sur le bien de production le plus abondant dans ce pays, et une diminution de la spécialisation si l'augmentation porte sur le bien plus rare. Un pays en forte croissance peut ainsi voir sa spécialisation glisser de produits intensifs en travail vers des produits intensifs en capital. C'est le cas du Japon et des NPI.

- ❖ *La théorie de la croissance appauvrissante rend compte de ce type de situation lorsqu'un pays pratique le libre-échange et qu'il connaît une amélioration de ses techniques de production et/ou une amélioration de sa dotation factorielle. Ces améliorations entraînent une baisse du prix mondial du bien exporté d'où une détérioration des termes de l'échange. Cette situation a d'autant plus de chances de se produire que la croissance provient essentiellement du seul secteur des exportations, que l'élasticité prix de la demande du produit exporté est élevée, que le pays en question a été le seul à connaître ces améliorations.*

PARTIE II :

**SITUATION DES EXPORTATIONS
DE PRODUITS MANUFACTURENT
« ENTREPRISES FRANCHES » A
MADAGASCAR**

Chapitre I :

SPECIFICITES DES ENTREPRISES EXPORTATRICES

Après la crise politique de 2002 qui a dégradé l'économie malgache, l'année 2003 semble une reprise en espérant atteindre un taux de croissance au moins égale à 7%. Ce ci peut se réaliser en mettant l'accent sur la relance ou la poursuite du développement des activités exportatrices. Par ailleurs, ces activités sont créatrices d'emplois tels que le textile/habillement, l'aquaculture et la pêche, le tourisme et les produits agricoles. En effet des mesures fiscales sont prises pour faciliter ces activités.

Section 1 : Caractéristiques des entreprises exportatrices

En 2001, la balance commercial de Madagascar a pu atteindre un solde excédentaire suite à une forte croissance des exportations*(croissance de 140% entre 1992 et 2001) et à une transformation de la structure des exportations malgache. La diversification des échanges extérieurs en encourageant les exportations manufacturières constitue une voie qui permettrait une meilleure insertion sur le marché mondial. L'incontestable reprise de la croissance économique au second semestre de 2003 signifie que l'avenir est ouvert pour Madagascar. Les exportations malgaches ont continué à enregistrer une performance remarquable en dépassant même les prévisions. On analysera, en premier lieu le poids des exportations dans le secteur manufacturé, puis les contraintes que rencontrent les entreprises exportatrices et enfin faire une étude sur la tendance à la diversification des produits exportables.

1-Le poids des exportations dans le secteur manufacturier

Le commerce extérieur malgache continue à afficher un développement remarquable des exportations. Parallèlement à la montée générale des exportations manufacturières, une spécialisation se dessine depuis la fin des années 80. Une concentration des exportations sur les produits manufacturés s'annonce très favorable à l'économie malgache. Elle peut être à la relance de la croissance économique de Madagascar. Auparavant concentrées sur les ⁷ produits agricoles traditionnels, les exportations de produits manufacturés occupent désormais une place prépondérante grâce à la zone franche industrielle(ZFI).

⁷ Comme le café, la vanille, le cacao, le riz...

Ainsi en 2001, les exportations des entreprises franches(EF) ont représenté 70% du total des exportations manufacturées et 40% de l'ensemble des exportations du pays. En effet, les entreprises exportatrices sont limitées en tenant compte de la partie de la production qu'elles exportent. Par ailleurs, le secteur industriel participe à une hauteur de 14% du PIB. En 2003, il a connu une croissance de 10% tandis que 7% en 2001. Aussi ce secteur représente environ 305 000 emplois. Il a pris une grande force dans les exportations de Madagascar depuis l'année 2001. Néanmoins, il est à noter que selon l'Institut National de la Statistique, les entreprises industrielles de Madagascar se concentrent essentiellement autour de quatre branches : à savoir l'industrie textile qui représente 20% du PIB, ensuite le BTP 17%, puis l'industrie du bois 10% et l'industrie alimentaire qui représente 10% du PIB. En effet, 50% des exportations se sont concentrées sur ces quatre branches d'activités jusqu'en 2004. Si l'on ajoute l'agro-industrie, les boissons, le tabac et les corps gras, ces branches représentent près des deux tiers des entreprises industrielles formelles. Par ailleurs, on remarque qu'un peu moins du tiers des grandes entreprises contribuent à l'exportation de produits manufacturés.

Cependant, 56% d'entre elles produisent des biens de consommation et plus de 95% trouvent leurs débouchés essentiellement sur le marché local.

Si le secteur industriel est encore peu développé à Madagascar, les industries agroalimentaires en constituent la branche la plus importante avec plus de 30% de la production industrielle et environ 30% de valeur ajoutée. En effet, le secteur agroalimentaire intègre deux composantes : l'agro industrie ; d'une part, comprenant les industries de première transformation des produits du secteur primaire⁸; d'autre part les industries de boissons (boissons, huiles alimentaires, biscuits...). Les industries agroalimentaires sont en outre confrontées aux problèmes de la qualité et de la régularité des approvisionnements en produits agricoles bruts, ainsi qu'aux problèmes de coût et de normes des produits de conditionnement. Cependant, compte tenu de la disponibilité des ressources naturelles et humaines, il est probable que la place importante du secteur agroalimentaire au sein de l'économie malgache lui soit encore sauvegardée pour longtemps.

Concernant l'industrie textile, elle est la filière la plus dynamique du secteur industriel malgache. Sa production de confection représentait en 2001 plus de 23% de la production

⁸ Produits tels que le café, le thé, le riz, le sucre, produits de la mer tels que les poissons et les crustacés, produits de l'élevage...

industrielle et plus de 17% du PIB industriel. La confection constitue l'activité principale des entreprises franches malgache concentrées à 90% dans la province de Tananarive. Il existe également deux unités de filature et de tissage, la SOMACOU à Tananarive et la COTONA à Antsirabe. Le principal atout de Madagascar pour les industries textiles reste le faible coût de la main-d'œuvre.

Entre autre, le secteur du bâtiment représente environ 2% du PIB. Il a connu une croissance d'environ 10% entre 1997 et 2001. Il se caractérise d'un côté par un petit nombre de grosses entreprises et de l'autre par une multitude de petites structures de production. Ceci étant la part des produits manufacturés exportables de Madagascar, on va poursuivre notre analyse sur les contraintes qui régissent ces exportations.

2- Les contraintes à l'exportation

La connaissance des contraintes qui limitent l'évolution des entreprises exportatrices permet de mieux définir la stratégie à mettre en œuvre pour développer ce segment stratégique. En premier lieu, il apparaît que dans les conditions d'activité actuelle, trouver le chemin de l'exportation ne constitue pas une démarche facile. Plus de 85% des entreprises exportatrices évoquent au moins un facteur contraignant, l'accès au marché extérieur. Pour plus de la moitié d'entre elles, ces obstacles sont multiples.

La complexité des démarches se révèle aussi être un problème majeure pour les chefs d'entreprises. Plus de 55% d'entre eux s'en plaignent. De même, l'absence d'information sur les marchés potentiels est une contrainte pour plus de la moitié des opérateurs. En revanche, quelques exportateurs seulement considèrent que l'éloignement des marchés mondiaux est comme une difficulté majeure. Les obstacles constitués par les barrières douanières protégeant les marchés extérieurs ne sont évoqués que par le quart des exportateurs.

En effet, l'accès aux marchés étrangers, principale alternative à l'étroitesse du marché malgache, est limité par le manque d'informations sur les marchés potentiels, la lourdeur des démarches administratives et la non-conformité aux normes internationales pour beaucoup d'entreprises.

On peut ainsi conclure que les facteurs qui empêchent l'évolution des exportations manufacturières sont avant tout internes. La simplification des démarches administratives et la création d'un environnement favorisant une plus grande disponibilité des informations sur les marchés extérieurs relèvent en effet des autorités locales. Les difficultés liées à la situation

géographique ou à l'environnement international, si elles sont évoquées, ne sont pas considérées comme insurmontables. Soulignons cependant que la mesure où il ne s'agit pas ici que des déclarations des entreprises qui ont déjà accès au marché extérieur, l'ampleur des problèmes est sans doute plus large. Enfin, la concurrence chinoise devient manifeste non seulement sur les marchés des tiers mais également sur le marché malgache. Les industriels de Madagascar imputent leur désavantage d'une part à la sous-évaluation de la monnaie chinoise ou la surévaluation du Fmg, d'autre part au système de subvention chinoise à l'exportation.

Donc, à l'exclusion de la ZFI, le tissu industriel malgache reste encore fragile. Les compagnies desservants le marché intérieur sont pourtant économiquement et socialement importantes, parce qu'elles ont des racines locales puissantes et contribuent pour une part substantielle de l'emploi industriel. Cependant, elles sont confrontées à des contraintes très sévères. Leurs équipements de production sont souvent obsolètes à cause du manque de stimulants à l'investissement. Ainsi, à cause de leur faible compétitivité, le pouvoir des marchés intérieurs bénéficie surtout aux importateurs. Il crée un cercle vicieux dans lequel la perte de part de marché des producteurs nationaux hors ZFI et le déclin dans l'utilisation des capacités qui en résulte décourage l'investissement, et contribue à diminuer la compétitivité à long terme.

3- Une tendance à la diversification des exportations:

Le gouvernement malgache est conscient que dépendre essentiellement de trois ou quatre produits d'exportation, et encore de produits primaires, n'est pas la meilleure solution pour développer le pays. La note stratégique économique établie en 1994 pour Madagascar par la Banque Mondiale propose un scénario réaliste de croissance forte, en vue d'une croissance réelle de 6% d'ici l'an 2000. Pour ce faire, *il faudra que les recettes à l'exportation passent de 320 millions de dollars en 1993 à plus de 800 millions de dollars*. Les perspectives à LT des exportations traditionnelles de marchandises étant limitées. Cette croissance devra provenir pour l'essentiel de la diversification et de l'expansion rapide des exportations non traditionnelles. Ainsi, la diversification des échanges extérieurs en encourageant les exportations manufacturières constitue une voie qui permettrait une meilleure insertion sur le marché mondial.

En effet jusqu'en 2003, Madagascar n'a pas encore pu bâtir un secteur industriel à vocation exportatrice. Le choix de la grande île par l'Onudi comme pays pilote dans le cadre de son programme de développement industriel durable peut faire évoluer la situation. Ainsi,

le gouvernement doit inclure impérativement dans ses principaux objectifs la diversification des produits d'exportation.

Entre 1970 et 1997, les produits primaires ont vu leurs cours chuter pour la plupart. Alors que la diversification vers l'exportation de produits manufacturés n'est pas chose facile. En effet, vers les années 2001, on a pu constater l'essor que le secteur industriel a pris dans les exportations malgaches. Donc, une politique interventionnisme venant de l'Etat pour protéger les nouvelles industries est nécessaire. Dans ce cas, l'Etat met en œuvre des mesures qui leurs permettent de mûrir et d'accroître leur compétitivité. Cependant, depuis sa politique d'ouverture en 1998, *le volume total des échanges de Madagascar a doublé, passant de 1065 millions d'euros en 1998 à 2138 millions d'euros en 2001.* C'est une bonne évolution. Mais, toutefois la structure reste encore un facteur de fragilité. Ainsi, la grande île exporte des produits à faible valeur ajoutée et importe des produits finis. Alors qu'actuellement, le plus gros secteur d'exportation est certes celui des produits manufacturés, notamment grâce à la contribution des entreprises franches industrielles. Donc, une analyse sur les entreprises franches se poursuive afin de mieux cerner les enjeux que ce secteur présente.

Section 2 : Caractéristiques des entreprises franches

Différents pays ont pu atteindre une croissance économique équilibrée par l'intermédiaire du secteur d'exportations. Ce secteur d'exportation est surtout basé sur les exportations faites par les entreprises franches. Donc, on peut compter sur la dynamisation de ce secteur pour relancer la croissance économique du pays. Cependant, Madagascar peut trouver une autre voie pour relancer sa croissance par la promotion de ce secteur d'exportation. Ainsi, le statut des EF, destiné aux entreprises dont les activités sont exclusivement tournées vers l'exportation, a été créé en 1991. Depuis, les 180 entreprises en activité effective sur un total de 277 agréments délivrés ont engendré en 2002 des recettes en devises de 2 500 milliards de Fmg soit 373 millions d'Euros.

En effet, il est important de savoir quelles sont les activités qui existent dans les entreprises franches. On peut les classer selon quatre catégories d'entreprises. Ce sont :

-les entreprises de promotion-exploitation (EPE) chargées de l'aménagement, de la construction, de la gestion et de la promotion des zones franches ;

-les entreprises industrielles de transformation ou EIT (fabrication de produits alimentaires, textile et habillement, bois et meubles, industrie du papier, métallurgie de base, bijouterie et orfèvrerie etc.) ;

-les entreprises de services ou ES (production de films et vidéos traitement des données informatiques, essais techniques et certification de produits) ;

-les entreprises de production intensive de base ou EPIB (secteurs Agriculture, Horticulture, Elevage et Ressources Halieutiques).

En effet, l'instauration du régime de la ZF est surtout très remarquée dans le but de la promotion des exportations. Ainsi, les ZFI ont été établis à Madagascar dans le but de promouvoir le développement des activités manufacturées orientés vers les exportations. Les investissements étrangers et nationaux sont censés en être le moteur. Alors, les objectifs majeurs sont :

- s'assurer des recettes en devises
- créer des emplois
- attirer des capitaux et des technologies de pointe en provenance de l'extérieur
- acquérir et améliorer la formation en main-d'œuvre locale et s'assurer des services personnels expatriés qualifiés en vue d'encadrer les travailleurs nationaux.

Donc, une étude sur les EF sera exposée ultérieurement sur laquelle on énumèrera qu'il existe une concentration des EF dans le « secteur textile », une forte contribution de sa part à la création d'emplois et la promotion des investissements dans les ZF.

1- Une concentration des entreprises franches dans le « secteur textile »

La majorité des entreprises franches à Madagascar est spécialisée dans le secteur textile. L'industrie textile est la filière la plus dynamique du secteur industriel malgache. Sa production de confection représentait en 2001 plus de 23% de la production industrielle et plus de 17% du PIB industriel. De plus, le secteur textile est en plein essor après la crise de 2002. De ce fait, l'incitation des IDE constitue une des bases de la stratégie adoptée par Madagascar pour étoffer le tissu industriel. En effet, le secteur textile représente, avec 50% du nombre d'entreprises, 85% de l'ensemble des emplois en entreprises franches.

Le développement du secteur textile en 2003 et 2004 a été amorcé par l'existence des avantages de l'AGOA que les entreprises bénéficient. Ainsi en 2003, le secteur textile compte 114 entreprises. Sa production représente 29% du PIB industriel. Cependant, l'industrie textile emploie près de 30% des salariés du secteur industriel formel, soit environ 120 000 emplois dont 75% des emplois en zone franche.

Les exportations totales d'articles confectionnés s'élèvent en 2003, à plus de 330 millions de Dollars dont 145 millions USD vers l'Union Européenne et 176 millions USD vers les Etats-Unis. Celles-ci représentent donc 30% des exportations totales du pays.

En effet, le principal atout de Madagascar pour les industriels du textile reste le faible coût de la main-d'œuvre. Le salaire minimum en 2003 s'élève à environ 46 000 Ariary soit 230 000 Fmg/ 25 euros. Alors que les salaires comparables ailleurs sont de 50 euros (Sri Lanka), 65 euros (Botswana, Kenya, Lesotho), 75 euros (Inde), 133 euros (Maurice), 150 euros (Chine) et 255 euros (Afrique du Sud) (source : cadre intégré de la Banque Centrale 2001). En dépit de cet avantage de coût, la disponibilité des travailleurs qualifiés devient de plus en plus limiter pour le secteur de l'habillement et limite la capacité de l'industrie à remonter dans la chaîne de valeur.

Cependant, Madagascar a également attiré de nombreux investissements grâce aux accords dont le pays bénéficie comme l'AGOA et les Accords de Cotonou ACP-UE. Ainsi, Madagascar est éligible à l'AGOA depuis octobre 2000 et les entreprises locales ont commencé à exporter vers les Etats-Unis depuis mars 2001. Durant les deux premières années, Madagascar est devenu le 3^{ème} pays fournisseur des Etats-Unis. Et la grande île a su tirer profit des avantages commerciaux de cette législation.

2- Une forte contribution à la création d'emploi :

Les entreprises franches emploient au total 190 000 personnes dont 110 000 sont des emplois directs et 80 000 emplois induits. Ainsi, le secteur industriel participe à hauteur de 14% du PIB. Il a connu en 2003 une croissance de 10% et représente environ 305 000 emplois. En d'autre terme, l'industrie textile employait, en 2001, 27% des salariés du secteur industriel formel soit environ 100 000 emplois soit plus 75% des emplois en zone franche. Elle engendrerait également 80 000 emplois indirects des secteurs du service et de la culture

coton. En effet, le secteur textile représente, avec 50% du nombre d'entreprises, 85% de l'ensemble des emplois en EF.

La faiblesse du niveau des salaires dans les entreprises franches est souvent évoquée dans la presse locale. Seule une analyse détaillée tenant compte entre autres de la qualification de la main-d'œuvre, et de l'ancienneté dans l'entreprise, pourrait permettre de conclure sur ce point. Soulignons toutefois que si on ne compare que les entreprises de la « branche textile », on arrive à des taux de rémunérations équivalents que ce soit pour les entreprises soumises au régime de droit commun ou pour celles de la zone franche.

Notons enfin que les hypothèses sur la précarité du travail dans ces entreprises se trouvent démenties par le nombre limité des employés temporaires.

Une comparaison des résultats en termes d'emploi avec les déclarations des entreprises dans leurs dossiers d'agrément constitue un autre indicateur confirmant la bonne marche de la ZF à Madagascar. Les investisseurs sont en effet tenus de prévoir le niveau de l'emploi dans les entreprises quand celle-ci aura atteint son rythme de croisière. Ainsi, les entreprises franches à Madagascar sont particulièrement intensives en main-d'œuvre : une ressource abondante et qui est en même temps sous-employé dans le pays.

En fin de décembre 2006, le nombre d'emplois existant dans le secteur des entreprises franches est évalué à 116 000 personnes (Cf. tableau 1). Les EF sont considérées pour la plupart de grande taille puisqu'elles emploient en moyenne 574 salariés en 2006 contre 618 salariés en 2004, soit une baisse de 17% en 2 ans. Pour les entreprises industrielles du régime commun, l'effectif moyen des sociétés est de 200, ce qui place toujours les EF comme un important creuset d'emplois dans le pays. Généralement, c'est dans les branches⁹ « textile et habillement » et « agro-alimentaire » que l'on rencontre les entreprises franches de plus grande taille, vu sous l'angle de l'emploi créé. Ce constat montre le caractère particulièrement intensif en main d'œuvre du secteur des entreprises franches.

⁹ En 2004, la taille moyenne des EF est de 800 personnes pour la branche « textile et habillement », 834 pour la branche agroalimentaire, 124 pour la branche « services informatiques » et 26 pour la branche « horlogerie »

Tableau 01 : Evolution du nombre d'emplois dans le secteur des EF

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'emplois dans le secteur des entreprises franches (en milliers)	110	68	85	115	113	116

Source : INSTAT

3- Les déterminants des investissements dans la zone franche :

La ZF est un régime fiscal qui s'applique aux investissements réalisés dans les entreprises dont les activités sont tournées vers l'exportation. Ces entreprises bénéficient d'une exonération des droits et taxes tant à l'importation qu'à l'exportation, d'un remboursement de la TVA et de certains traitements préférentiels en matière de taxes tels que l'IBS et l'IRCM. L'on peut distinguer les entreprises de promotion de l'exploitation des zones franches, les entreprises industrielles de transformation et les entreprises de service.

Depuis 1990 les activités des EF n'ont cessé de se développer. Les coûts et la productivité de leur main-d'œuvre donnent à Madagascar un avantage comparatif dans certaines industries à haute intensité de main-d'œuvre.

En 2001, la ZF à Madagascar comptait près de 307 entreprises couvrant plusieurs domaines d'activités mais dont la plupart se trouve dans la branche textile. L'industrie malgache a été renforcée par l'expansion des entreprises franches. Ces entreprises ont nécessité un investissement total d'un montant de 1575 milliards de Fmg et utilisent près de 110 000 employés. Le secteur textile fournit la grande majorité des emplois (84% de l'ensemble). Les événements politiques de 2002 ont estompé cette expansion des entreprises car plusieurs entreprises ont été en veilleuse ou ont cessé totalement leur activité, ayant ainsi des impacts néfastes au niveau des emplois car près de 80 000 employés ont été en chômage technique.

Il faut souligner que cette expansion des exportations manufacturières vient de pair avec l'arrivée des capitaux étrangers. Les possibilités pour Madagascar de développer des créneaux sur le marché extérieur attirent les investissements étrangers. Et parallèlement, la venue des investisseurs extérieurs avec non seulement leurs capitaux, mais également leurs technologies et leurs réseaux internationaux, permet la densification du tissu industriel et

l'exploitation des opportunités qui s'offrent sur le marché mondial. Le secteur industriel échappe ainsi à deux contraintes majeures dont souffre le pays : la faiblesse du marché intérieur (pouvoir d'achat limité des ménages) d'une part, celle de l'épargne et du niveau d'investissement d'autre part. L'arrivée progressive des capitaux étrangers qui se révèle un facteur dynamisant de l'économie constitue ainsi un aspect de la mondialisation dont Madagascar peut tirer profit.

Toutefois, la normalisation de la situation de la grande île grâce aux efforts déployés par les dirigeants avec l'appui du secteur vont certainement rétablir le climat de confiance dans le milieu des affaires. On compte ainsi une reprise progressive des activités des entreprises franches. La valeur ajoutée créée par le secteur en 2001 s'élève à 447 milliards, tandis qu'elle n'était que de 127 milliards en 1995. Elle représente 11% de la valeur ajoutée du secteur secondaire et son poids dans le PIB est de 1,6%. Avec les 110 000 emplois en 2001, 332 milliards de salaires ont été déboursés. Comme les activités des entreprises franches sont surtout tournées vers l'extérieur, le secteur joue un rôle non négligeable dans le commerce extérieur du pays. L'exportation des entreprises franches s'élève à 1368 milliards de Fmg en 2001. Cela représente environ 16% de l'exportation totale du pays. L'éligibilité de Madagascar à l'Africa Bill à partir de l'année 2000 aurait beaucoup contribué à ce résultat. La ZF constitue ainsi un moteur de croissance dans notre stratégie de promotion de la croissance économique. Sa progression rapide et ses perspectives d'expansion au regard des atouts du pays font d'elle un pôle de croissance important. L'action prioritaire est d'assurer la stabilité des investissements dans la ZF afin de garantir le succès à long terme de la ZF vu son importance notamment pour l'emploi, le commerce extérieur et la croissance.

Tableau 02 : Evolution des investissements dans le secteur des EF en milliards d'Ariary

Secteur	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL	13,9	78,2	16,3	99,6	10,8

Source : MICDSP/DASP/Service des Agréments – BCM

Malgré les investissements en dent de scie dans le secteur des EF (Cf. tableau 2 ci-dessus), l'on note un investissement de 218,8 milliards d'Ariary durant les 5 dernières années; ce qui a concouru de manière substantielle à l'augmentation des investissements privés et à la création de nombreux emplois dans la Grande Ile. L'on note que les investissements dans le secteur des EF forment à peu près le tiers des investissements réalisés à Madagascar durant les

5 dernières années ; ce sont les activités minières et pétrolières pour 80% des flux d'IDE en 2006 qui constituent les branches les plus actives en matière d'investissements dans le pays.

Tout cela confirme que Madagascar reste toujours une terre d'accueil en matière d'investissement pour la ZF, malgré les appréhensions des effets du démantèlement des accords multifibres sur le secteur. Néanmoins, le ratio « investissements/chiffres d'affaires » du secteur des EF demeure remarquablement faible entre 2002 et 2006 avec un taux de l'ordre de 1% contre 8% pour l'ensemble des entreprises formelles; ce qui traduit l'état de productivité des facteurs dans les EF par rapport aux autres unités de production.

Par rapport aux données et informations analysées dans cette rubrique permettant de cerner la place des EF sur l'échiquier économique du pays, il est ainsi indispensable de connaître de manière structurée la cartographie du secteur des EF à l'effet de mieux les comprendre, à travers leur répartition géographique et les branches d'activités dans lesquelles elles opèrent.

4- La cartographie du secteur des entreprises franches

Comme on a mentionné dans le tableau 3 ci-dessous, le nombre des entreprises franches à Madagascar ne cesse de croître, avec une augmentation de 53% en 5 ans ; malgré ce dynamisme réel, la situation de 2001 (213 EF en activité avant la crise socio-politique) n'est pas encore atteinte.

Tableau 03 : Evolution du nombre des entreprises franches en activité pour la période 2002-2006

	2002	2003	2004	2005	2006
Nombre d'entreprises franches en activité	132	166	186	189	202

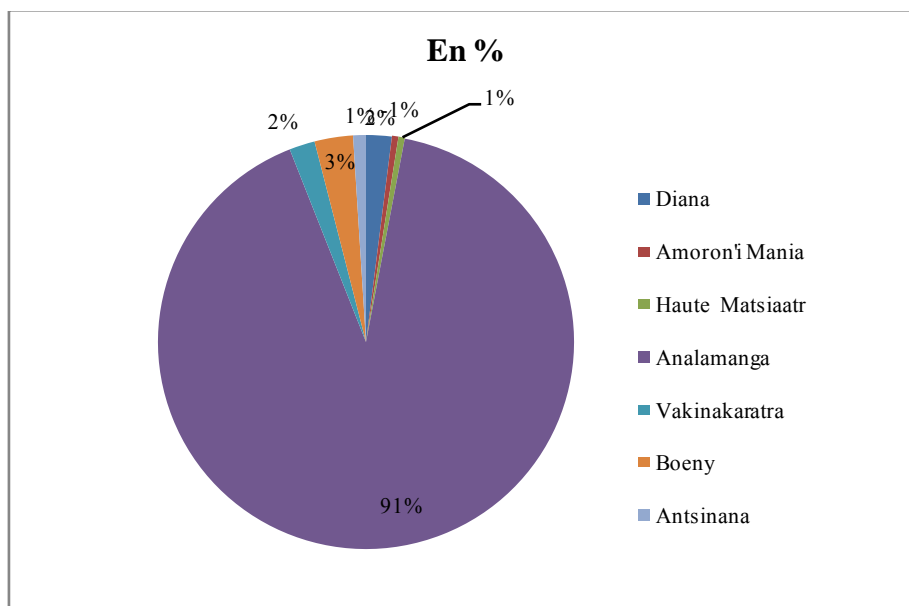
Source : INSTAT – Travaux d'actualisation juin 2007

Les efforts dans l'amélioration du climat et de l'environnement des investissements dans le pays constituent une des raisons de l'accroissement progressif du nombre des EF implantées à Madagascar. L'on note également que le taux de concrétisation des projets dans le secteur des EF se situe à 46%. Cette situation n'inclut pas, bien entendu, les EF qui ont été

créées et, par la suite, périclité pour des raisons diverses ; en tout cas, elle traduit l'existence de contraintes diverses auxquelles sont exposées les EF dans la réalisation de leurs projets et l'exploitation de leurs entreprises.

En ce qui concerne la répartition géographique de l'implantation des EF, le tableau 4 ci-dessous présente la situation en 2005 :

Tableau 04 : Répartition géographique par région de l'implantation des EF

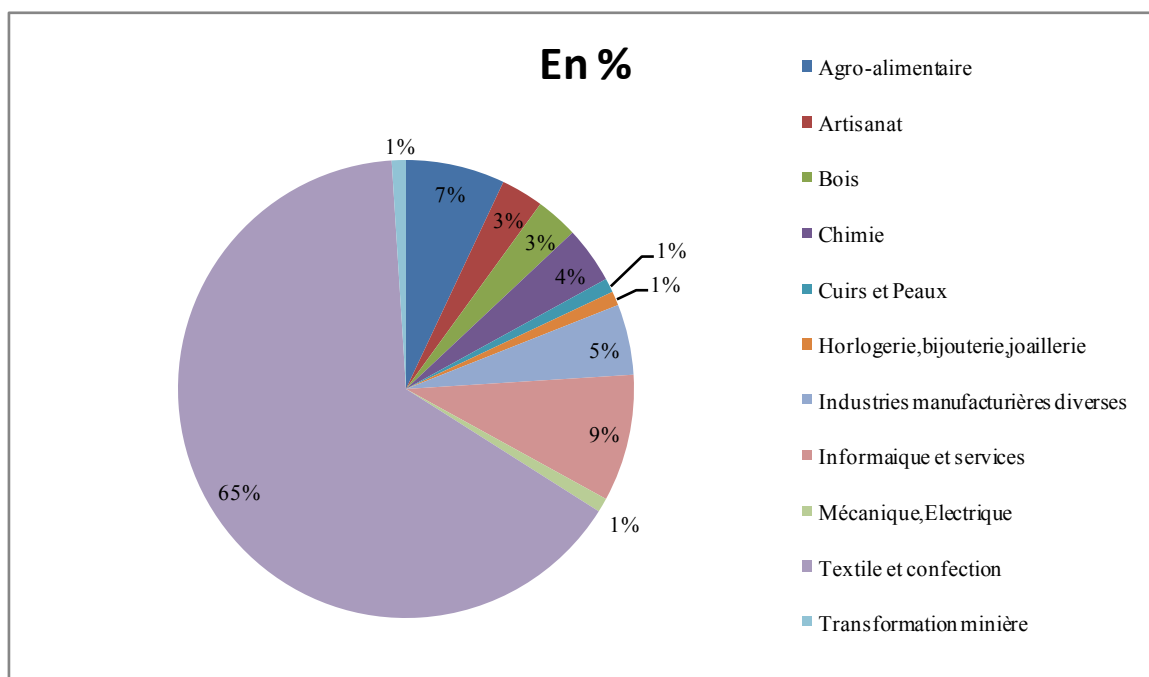


Source : INSTAT/SSPB, Travaux d'actualisation juin 2007

Comme le montre le tableau 4 ci-dessus, 9 entreprises franches sur 10 sont implantées dans la région d'Analamanga. Le choix d'installation dans la capitale découle principalement du niveau de développement des infrastructures et de la disponibilité d'une main-d'œuvre abondante à qualification acceptable par rapport aux autres régions. La proximité des services centraux pouvant faciliter la rapidité des décisions entre également en ligne de compte. Cette tendance est également confirmée au niveau du reste de l'économie car la région d'Analamanga abrite 57% de la totalité des entreprises formelles du pays.

En complément de la répartition géographique, le tableau ci-après présente les branches d'activités dans lesquelles opèrent les EF. La branche « textile et confection » regroupe 65% des EF opérant actuellement dans la Grande Ile ; elle est suivie par les branches « informatique » pour 9% et « agro-alimentaire » pour 7%.

Tableau 05 : Répartition des EF par branche d'activités



Source : MEPSPC – Travaux d'actualisation

Ce résultat montre la prédominance d'une monoculture industrielle et la lenteur du pays dans sa capacité à promouvoir les autres branches exportables pour mieux diversifier les produits d'exportation. Cette situation s'explique par le fait que le niveau de développement des capacités technologiques et des compétences existantes est considéré comme relativement faible, traduisant ainsi l'insuffisance du niveau de qualification de la main-d'œuvre.

Le secteur malgache des EF a surtout favorisé le secteur textile et n'a pas jusqu'à maintenant permis un meilleur développement d'autres créneaux spécifiques, en dehors de l'informatique et de l'agro-alimentaire ; en fait, les EF se sont orientées vers les branches pour lesquelles des qualifications locales existaient plus ou moins déjà.

Chapitre II :

LES ACCORDS DE PARTENARIATS ET LES PRINCIPAUX PAYS PARTENAIRES DE MADAGASCAR :

Section 1 : Accords internationaux et marchés d'exportations :

L'appartenance d'un pays à des organismes régionaux et internationaux va lui permettre de bénéficier de certains tarifs douaniers. Ce ci facilitera les exercices d'exportations et d'importations. Il est à présent nécessaire de noter les principaux partenaires commerciaux de Madagascar.

- Les pays clients : la mise en place de l'AGOA à la fin de l'année 2000 a dopé les exportations textiles vers les Etats-Unis. Ces derniers accueillent en 2003 28,3% des exportations malgaches contre 7,4% en 2000. Les autres clients de Madagascar sont la France et le premier partenaire de Madagascar, l'Allemagne avec 7%, Singapour 6% et le Japon, le Royaume-Uni et Maurice 3%. Le pays ne compte actuellement qu'une dizaine de clients importants mais la mise en place de nouveaux espaces régionaux de libre échange (COI, COMESA, SADC) devrait contribuer à diversifier les partenaires de Madagascar.
- Les pays fournisseurs : le principal fournisseur reste la France mais la part des produits asiatiques ne cessent d'augmenter. Ils comptaient 17,7% en 2001 et 26,1% en 2003. Cette augmentation indique un regain d'intérêt croissant des pays asiatiques pour le marché malgache qu'ils considéraient particulièrement porteur. Les autres fournisseurs ont un classement qui varie selon les années : Maurice et l'Afrique du Sud environ 10% chacun, l'Allemagne 4%, l'Italie 3%, les Etats-Unis 2,7% et le Japon 2,3%.

En effet, Madagascar a également attiré de nombreux investissements grâce aux accords dont le pays bénéficie comme l'AGOA et les Accords de Cotonou ACP-UE.

L'AGOA, adopté en 2000, permet aux pays d'Afrique Subsaharienne de bénéficier d'une exonération de droits de douane, sous certaines conditions, pour de nombreux produits exportés sur le marché américain dont les vêtements et textiles. Pour en bénéficier, les vêtements et textiles exportés doivent être fabriqués à partir de filés ou d'étoffes originaires des Etats-Unis ou d'Afrique. Cependant, une règle spéciale de l'AGOA permet, jusqu'en

septembre 2004, l'exportation vers les Etats-Unis en franchise de droits de douane de produits de confection fabriqué à partir d'étoffes originaire de pays tiers c'est-à-dire autres qu'africains et américain. Cette règle devrait être prolongée. Madagascar est éligible à l'AGOA depuis octobre 2000 et les entreprises locales ont commencé à exporter vers les Etats-Unis depuis mars 2001. Ainsi, la grande île, 3^{ème} pays fournisseur des Etats-Unis, a su tirer profit des avantages commerciaux de cette législation.

1- Les accords de Cotonou et les accords de l'OMC

a- Les accords de Cotonou :

Signé le 23 juin 2000 dans le capital de Bénin, après l'expiration de la Convention de Lomé IV, l'Accord de Cotonou marque le renouveau de la coopération entre l'Union Européenne et les Etats d'Afrique, Caraïbes et Pacifiques (ACP). Conclu pour 20 ans et doté d'un budget global de 25 milliards d'euros, cet accord, qui sera révisé tous les 5 ans, concerne les 77 Etats du groupe ACP et les 15 pays de l'Union Européenne.

L'accord de Cotonou maintient cependant les préférences commerciales dont bénéficient les pays ACP. Ces préférences consistent en un libre accès au marché de l'UE pour tous les produits industriels et de la pêche des pays ACP, un libre accès pour environ la moitié de leurs produits agricoles, l'autre moitié bénéficiant de contingents tarifaires. Des organisations régionales et soutenir l'intégration commerciale régionale.

b- Les accords de l'OMC :

Madagascar est signataire des Accords de Marrakech depuis 1995. En effet, depuis Madagascar s'est engagé à respecter plusieurs clauses, dont celle du traitement national, qui implique un traitement égal au niveau fiscal entre produits nationaux et produits similaires importés. La conférence de Doha en novembre 2001 a été la première négociation commerciale où une véritable mobilisation des pays africains a pu être constatée. La création du fonds de Doha mis en place au mois de mars 2002, le « Doha Fund », doit servir à mener des opérations de formations des négociateurs africains et d'autres PED pour préparer les prochaines étapes des négociations. Madagascar devrait être intéressé par l'usage de cette facilité : les accords sont signés sans réelle évaluation de leur portée et les aménagements prévus dans le cadre de ces accords sont méconnus. En outre, l'UE a mis en place un Système de Préférences Généralisées (SPG). Il s'agit d'un ensemble de concessions unilatérales en matière d'accès à leur marché fait par certains pays développés dont l'UE et les Etats-Unis, en

favorable des PED. Les engagements sont pris en dehors et en plus de ceux qui découlent des accords de l'OMC.

En effet, créer pour remplacer le GATT, l'OMC reprend à la fois les dispositions du traité originel et celles de ses révisions, la synthèse étant appelée « GATT 1994 ». L'OMC étend le mandat originel du GATT à de nouveaux secteurs, tels que les services et la propriété intellectuelle. Elle fournit un cadre légal pour l'application des accords du GATT. Comme elle est chargée d'administrer l'acte final de l'Uruguay Round, elle perpétue dans les faits l'organisation et les décisions du GATT dans une structure renouvelée et plus efficace. Ainsi, l'OMC reprend les objectifs du GATT. L'élévation des niveaux de vie et des revenus y compris pour les PED, la réalisation du plein emploi, l'accroissement de la production ainsi que l'utilisation optimales des ressources mondiales. Par la suite, l'OMC rappelle l'interdiction du dumping commercial ; elle est aussi susceptible d'interdire le dumping social et monétaire. Enfin, la création de l'OMC, instance supranationale, s'est imposée dans un contexte de mondialisation. Son succès dépend de sa capacité à soumettre les économies nationales à ses décisions.

2- La dynamique de l'intégration régionale :

Madagascar figure parmi les pays fondateurs de la Commission de l'Océan Indien (COI) créée en 1984 et composée de quatre pays ACP et d'un département français en même temps région ultra périphérique de l'Union Européenne. Le pays a, par ailleurs, officiellement adhéré au Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe (COMESA) le 17 Novembre 1995, une organisation régionale regroupant 20 pays de la zone qui ont convenu de promouvoir l'intégration régionale par le développement du commerce et de mettre en valeur leurs ressources naturelles et humaines dans l'intérêt mutuel de leurs populations.

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

On expliquera dans un premier temps les avantages qu'un pays peut bénéficier de son insertion au COMESA et la COI ; et ainsi, les échanges faits par Madagascar avec les pays membres de ces deux organisations seront exposées.

a- Le COMESA :

Madagascar est en relation commerciale avec 11 pays parmi les 20 composants le COMESA. Les plus importants du point de vue du volume des échanges sont : Maurice, Kenya, Egypte, Comores, Zimbabwe et Djibouti.

Madagascar est membre du COMESA et ses produits, comportant au moins 45% de valeur ajoutée locale, bénéficient de l'annulation de toutes les barrières douanières ; tarifaires et non tarifaires, lors de leur entrée dans les autres membres de cette zone d'intégration régionale depuis octobre 2000. Cette zone de libre-échange a pour ambition de libre circulation des personnes, des biens et des services. Le COMESA s'est donné deux objectifs :

- parvenir à mettre en place un tarif extérieur commun à tous les membres d'ici 2004 ;*
- mettre en place un marché commun ce qui implique :*
 - . Une libre circulation de la main-d'œuvre qualifiée ;*
 - . Une libre circulation des biens, des services et des capitaux ;*
 - . Le droit d'établissement et de résidence ;*
 - . Des zones d'investissements communs*
- créer une union monétaire*

La valeur des exportations de Madagascar vers ces 6 pays du COMESA a augmenté en trois ans de 41,2% passant de 87,5 Milliards de Fmg en 1999 à 123,6 Milliards de Fmg en 2002. Les groupes de produits qui ont contribué positivement à ces résultats sont les suivants : le règne animal comme les crevettes et les animaux vivants, le règne végétal dont le girofle, et le textile, essentiellement les tissus en coton. Maurice reste le premier partenaire de Madagascar avant le Kenya qui tire bénéfice du déclin relatif de celui-ci, les Comores occupent la troisième place avant le Zimbabwe et l'Egypte en 2002 alors qu'ils constituaient le second débouché du pays durant 1999 à 2001.

Ainsi, les produits textiles occupent la première place des exportations du pays dans la zone sauf en 2001 où ils ont cédé leur place exceptionnellement à celle des produits chimiques et des produits du règne animal dont la part relative s'accroît de manière soutenue d'année en année au détriment en particulier du textile et du papier/imprimerie.

Les exportations vers Maurice ont tendance à baisser sur la période par rapport à l'ensemble (de 88,0% en 1999 à 75,7% en 2002) alors que celles vers les Comores et le Kenya sont en hausse, passant respectivement de 7,5% à 9,1%, et de 2,7% à 10,3% entre ces deux années.

Le COMESA pourrait prendre plus d'ampleur au cours des prochaines années. L'UE est intéressée par cette organisation régionale dans la mesure où elle souhaite privilégier le dialogue avec des entités régionales dans le cadre des pays ACP. Par ailleurs, COMESA et AGOA sont désormais reliés par l'ALINC, structure créée au sein du COMESA et destiné à améliorer la connaissance des pays africains de l'AGO A. En effet, la grande île est globalement peu active au sein du COMESA, ne réalisant que 1% du commerce intra régional de cet ensemble. En effet, la commission la plus proche de Madagascar est celle de la COI qui lui plus avantageux de mettre en œuvre une relation avec.

b- La COI :

Madagascar est membre de la Commission de l'Océan Indien. La COI s'est donné comme objectif la promotion de la complémentarité des intérêts économiques des Etats membres, de structurer et développer les échanges régionaux, d'organiser et accroître la coopération industrielle. Une proposition formelle de réduction des droits de douane a été adoptée, sous condition de réciprocité, dans l'optique d'une accélération du processus d'intégration régionale. A partir du 1^{er} janvier 2000, les droits de douane ont été supprimés entre Maurice et Madagascar.

En 1999, les recettes totales d'exportations de Madagascar vers les pays de la COI se sont élevées à 84 439 579 000 FMG; en 2000, elles ont été de 102 726 479 000 FMG soit un accroissement de 21,7%. En 2001, elles ont augmenté et atteint 148 439 523 000FMG, soit une hausse de 44,5%. En 2002, cependant, elles ont chuté à 108 347 634 000 FMG, accusant ainsi une baisse de 37,0%.

Le tableau ci-après nous montrent la part des exportations faites par Madagascar auprès des pays membres de la COI.

Tableau 06 : Pourcentage des exportations de Madagascar par pays de destination (1999 à 2002) Unité : %

	Comores	Maurice	Seychelles	
1999	7,8	91,2	1,0	100,0
2000	4,1	94,7	1,2	100,0
2001	9,4	87,6	3,0	100,0
2002	10,3	86,4	3,2	100,0

Source : INSTAT - Direction des Synthèses Economiques (Août 2003)

Les exportations vers Maurice ont varié de 91,2% en 1999 à 86,4% en 2002. Elle est néanmoins restée la première destination des exportations de Madagascar vers les pays de la COI. Les Comores ont été en deuxième position, avec des taux variant de 7,8% en 1999 à 10,3 en 2002. A l'instar des Comores, les exportations à destination des Seychelles ont également enregistré une évolution positive de 1% en 1999 à 3% en 2002. Selon leur importance respective en valeur, les produits exportés par Madagascar durant la période considérée, ont principalement été les produits du textile et dérivés, les produits du papier et autres, les produits du chimique et autres, les produits du bois et dérivés, les produits du règne animal, les produits du règne végétal et d'autres produits divers.

En 1999, ces produits ont représenté 93,4% des valeurs totales des exportations de Madagascar vers les pays de la COI, et 94,5% en 2000. En 2001 et 2002, ils en ont constitué les 91,2% et 82,5% respectivement. La crise sociopolitique qui a notamment entraîné le blocage de toutes les activités économiques pendant le premier semestre de 2002, a eu entre autres conséquences la non-exécution et l'annulation d'un grand nombre de contrats, de la part des opérateurs économiques de Madagascar, ainsi que la baisse des exportations en valeur.

Cependant, la performance de 2002 n'a pas atteint celle de 1999, encore moins celle de 2000. Les tissus de coton et autres tissus de lin, les fils à coudre de filaments synthétiques et autres fils mélangés avec de la laine, les articles en dentelles à la mécanique, les tapisseries tissées à la main, ainsi que des effets d'habillements pour hommes, femmes, enfants et bébés, ont composé les principaux produits exportés dans cette catégorie.

. En effet, Madagascar a un poids négligeable dans la région mais son PNB par habitant reste le plus faible de la zone et son PNB ne représente que 23% de celui de la

région. L'intégration commerciale régionale de Madagascar reste encore très faible, ses échanges avec les différents pays du COI représentant à peine 3% de ses échanges globaux. On est donc incité à connaître les relations auxquelles Madagascar est confronté en analysant l'orientation de ses échanges et en dégagant essentiellement la place qu'il lui accorde aux secteurs franches et ses environs.

Section 2 : Orientation des échanges de Madagascar

Plusieurs conditions sont à assimiler pour pouvoir mettre en œuvre le commerce extérieur de chaque pays, essentiellement sur le cas de Madagascar. Dans notre étude ci-après, on tient à préciser les conditions auxquelles le commerce extérieur de Madagascar s'est soumis.

Un contexte international favorable pour les exportations non traditionnelles :

L'environnement international est en revanche particulièrement favorable pour les exportations moins traditionnelles. La hausse la plus marquée est constatée pour les vêtements et accessoires, ainsi que les poissons et crustacés. Les importations de ces produits en provenance des PED ont plus doublé, ce qui devrait être favorable au commerce de ces derniers. Si les évolutions sont un peu moins fortes pour les huiles essentielles, les légumes et fruits et les matières textiles, elles restent élevées. Le mouvement de diversification des exportations malgaches se révèle ainsi prometteur. Ces produits, en nette progression sur le marché mondial, connaissent en effet une montée sensible dans les échanges extérieurs de Madagascar. La confirmation de ce processus s'avère ainsi nécessaire pour le pays pour espérer bénéficier de la dynamique du commerce international.

En effet, nous allons dans un premier lieu analyser la place du secteur des EF dans l'économie malgache et en second lieu expliquer le dynamisme des EF et son marché.

1- La place du secteur des EF dans l'économie nationale

Le secteur secondaire, contribuant pour 12% au PIB en moyenne annuelle ces 5 dernières années (Cf. tableau 7 ci-dessous), enregistre une tendance baissière, due à la forte croissance des activités tertiaires du pays et à la baisse de la performance industrielle liée au ralentissement de la demande intérieure et à la défaillance de la fourniture d'électricité. En

effet, le secteur tertiaire¹⁰ participe durant ces cinq dernières années jusqu'à plus de 55% à la création de la richesse nationale, avec une forte progression enregistrée durant les 5 dernières années.

Tableau 07 : Evolution de la part des EF au PIB (aux prix constants 1984)

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Part Secteur Secondaire dans le PIB total en %	12,2	12,3	11,2	11,5	11,8	11,6
Part EF dans le PIB total en %	1,0	1,3	0,9	1,1	1,7	1,6

Source : INSTAT – BCM

La contribution du secteur des EF au PIB reste toujours faible pour 1,5% en moyenne et la défaillance de la fourniture d'électricité occasionnent d'énormes perturbations sur la production du secteur des EF. Auparavant, locomotive de la production du secteur industriel, la branche « énergie » s'effrite d'année en année et ces perturbations constituent dangereusement un frein au développement des activités industrielles dans le pays. Il est, cependant, important de noter que le secteur des EF tient une place prépondérante dans l'exportation du pays. Comme mentionné dans le tableau ci-dessous, le secteur des EF contribuent de façon primordiale aux exportations, malgré le fait qu'il ne représente qu'une faible partie de la valeur ajoutée nationale, soit de l'ordre de 1% environ du PIB contre 10% du reste du secteur industriel et 6% des entreprises d'IDE en 2006.

Naturellement, cette situation devrait amener à la nécessité de repenser en profondeur la stratégie du développement du secteur des EF car la zone franche malgache tend surtout à être de « transit zones » et non une véritable « zones of processing », ce qui traduit la faiblesse des effets de liaison dans l'économie. Le souci d'un transfert technologique réel et de valorisation des ressources nationales, en contrepartie des avantages et conditions offerts par le régime de zones et entreprises franches à Madagascar, devrait se situer au centre des réflexions touchant la stratégie de développement de ce secteur.

¹⁰ Les branches « BTP, tourisme, télécommunications et services » développant une forte valeur ajoutée constituent, à l'heure actuelle, le fer de lance de l'économie malgache

Tableau 08: Evolution des exportations du secteur des EF en million de DTS¹¹

Année	2 001	2 002	2 003	2004	2005
Commerce Spécial d'Exportation FOB	490,7	296,9	420,2	328,3	234,7
Exportation des Zones Franches FOB	267,2	78,1	191,4	340,8	299,2
Exportation Totale FOB	757,9	375,0	611,6	669,1	533,9
Part des Zones Franches dans l'exportation totale	35%	21%	31%	51%	56%

Source : BCM

En 2005, les effets du démantèlement des accords multifibres avec l'abolition des contingentements au titre de l'accord sur les textiles et vêtements (ATV) ont engendré des pressions sur les exportations des textiles malgaches. Malgré ce frein à l'expansion de cette branche, le secteur des EF détenait encore 56% des exportations totales en 2005 ; cela met en évidence le poids important du secteur des EF sur l'échiquier économique de Madagascar. Les exportations des EF sont largement dominées par la branche « textile et confection » représentant autour de 70% du total des exportations malgaches du secteur (Cf. tableau). Les EF exportent aussi des produits halieutiques tels que crevettes et conserves de thon pour 15% du total en 2006. En outre, le montant relativement substantiel de la rubrique « Autres produits » renferme une myriade de produits, parmi lesquels les produits agro-alimentaires tiennent une place de plus en plus importante.

¹¹ Pour information - Taux moyen du DTS en 2006 : 1 DTS = 3 150 Ariary ou 1 DTS = 1,17 € - Source : BCM

Tableau 09: Evolution des proportions des produits exportés par les EF pour la période 2002-2006

	2002	2003	2004	2005	2006
Crevettes et crustacés	36%	29%	10%	14%	15%
Textiles et vêtements	39%	55%	76%	74%	70%
Autres produits	25%	16%	14%	12%	15%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Source : MEPCSP

En termes d'emploi, si le nombre d'emplois dans le secteur secondaire est évalué autour de 310 000 les EF en sont pourvoyeuses de l'ordre de 37%. Ceci étant ce qui concerne la place du secteur franche dans l'économie malgache entrant maintenant sur la relation des EF et leurs marchés.

2- Les EF et leurs marchés

Comme on a mentionné précédemment, la part des exportations du secteur des EF dans les exportations totales est importante. Le tableau ci-dessous montre le dynamisme des EF et leur apport capital dans la consolidation de la balance commerciale du pays.

Tableau 10: Evolution du commerce extérieur des zones franches (en million de DTS)

Commerce extérieur des ZF	2001	2002	2003	2004	2005
Exportation	267,2	78,1	191,4	340,8	299,2
Importation	243,8	74,2	144,4	255,5	190,2
Solde commercial	+ 23,4	+ 3,9	+ 47,0	+ 85,3	+ 109
Taux de couverture en %	109	105	132	133	157

Source : Rapports annuels de la BCM. 2001-2005

Durant la période 2001-2005, les importations des EF restent inférieures aux exportations, ce qui engendre une balance commerciale excédentaire, avec un taux de couverture de 105 à 157% ; le secteur des EF constitue ainsi un des supports de l'équilibre de la balance commerciale du pays.

L'Europe confirme son rôle de leader en tant que première destination des produits exportés des EF, comme figuré dans le tableau ci-dessous ; en effet, 70% des exportations du secteur des EF de la Grande Ile sont destinées en 2006 à l'Europe, dont la France reçoit 41%, suivie de l'Allemagne pour 9% et de l'Italie pour 7%.

Tableau 11: Evolution des exportations des EF en % selon le pays et/ou la région de destination

Pays/Région	2002	2003	2004	2005	2006
C.O.I	2,1	0,7	1	1	1
Europe	81,6	60,7	52	57	70
U.S.A	12,6	33,3	45	37	25
Autres	3,7	5,4	2	5	4
Ensemble	100	100	100	100	100

Source : INSTAT/SSES

Les Etats-Unis d'Amérique se trouvent au deuxième rang des pays destinataires des produits des EF malgaches. Malgré l'AGOA, Madagascar perd de plus en plus le marché américain depuis le démantèlement des accords multifibres, au profit de l'Europe.

Le marché asiatique se maintient autour de 2 à 3% des exportations malgaches, avec le Japon, Hong-Kong, le Vietnam et la Chine comme principaux pays de destination.

Enfin, durant les 5 dernières années, la part des exportations vers la COI reste à un niveau marginal avec 1% seulement des exportations totales. Madagascar n'a toujours pas su exploiter jusqu'à maintenant les opportunités offertes par son intégration au sein des 3 blocs sous-régionaux comme la COI, le COMESA et la SADC.

Par rapport à l'importation, la majorité des intrants des EF sont d'origine étrangère. La part de l'achat à l'international se situe autour de $\frac{3}{4}$ de l'approvisionnement total du secteur des EF ; cette situation montre que le secteur des EF est faiblement intégré à l'économie locale.

L'insuffisance de matières premières nécessaires, la qualité de produits locaux ne répondant pas aux normes requises et le manque de fournisseurs constituent des facteurs entravant l'intégration plus substantielle des EF dans l'économie domestique.

Particulièrement, pour la production cotonnière malgache, la filière est en crise depuis les difficultés et la privatisation de HASYMA ; cette situation impacte sur le secteur des EF fortement à base de « textile et confection ».

A cet égard, il n'est pas certain que la réorganisation des processus productifs en direction du secteur privé et les efforts en matière de qualité puissent contrebalancer à la fois les difficultés rencontrées par l'intégration verticale de la filière du coton dans le pays et les effets du dérèglement du marché mondial du coton.

Le tableau 12 ci-dessous permet de donner la situation des importations de Madagascar durant les dernières années.

Tableau 12: Evolution des importations des EF en % selon le pays et/ou la région de destination

Pays/Région	2004	2005	2006
C.O.I	11	12	13
Europe	16	20	21
U.S.A	1	1	1
Asie	62	58	58
Autres	10	9	7
Ensemble	100	100	100

Source : INSTAT

Depuis les 3 dernières années, le secteur des EF s'approvisionne surtout en Asie ; en effet, 58% des importations du secteur des EF proviennent de l'Asie en 2006. La Chine est le premier pays fournisseur du secteur des EF pour 44% des importations totales. L'Europe est le second fournisseur du secteur des EF pour 21% des importations totales en 2006. Pour 10%

des importations du secteur, la France détient le second rang des pays d'importation de Madagascar, juste après la Chine.

Pour 13% des importations du secteur, la COI garde la troisième place en tant que sous région d'importation de la Grande Ile ; cela est principalement dû aux échanges commerciaux avec Maurice qui fournit 7% des importations totales en 2006.

Depuis la fin des accords multifibres en janvier 2005, les marchés du secteur des EF ont beaucoup évolué aussi bien pour l'exportation que pour l'importation. L'Europe confirme de plus en plus sa position de leader de premier acheteur du secteur des EF tandis que l'Asie, en tant que premier fournisseur de la Grande Ile, bénéficie des situations d'ouverture vers la Chine.

Par rapport aux impératifs et contraintes des échanges commerciaux entre le secteur des EF et le reste du monde, la performance et la compétitivité des EF sur le marché dépendent pour une grande part de l'environnement dans lequel elles évoluent.

CONCLUSION:

Le commerce international est en effet un phénomène incontournable à chaque pays. Les pays s'engagent dans le commerce international pour deux raisons fondamentales. Chaque raison contribue aux gains qu'ils peuvent retirer de l'échange. Les théories du commerce international évoquées précédemment nous ont déjà longuement présenté les gains que peuvent bénéficier les pays. Bref, ces raisons qui poussent les pays à s'échanger s'avèrent être nécessaire de ré énumérer. D'abord, les pays s'engagent dans le commerce international parce qu'ils sont différents les uns des autres. Les nations, tout comme les individus, peuvent en effet bénéficier de leurs différences en s'arrangeant de sorte que chacune se consacre à ce qu'elles fait relativement le mieux. En second lieu, les pays s'engagent dans le commerce international en vue de réaliser des économies d'échelle de production. En effet, si chaque pays produit seulement un registre limité de biens, il produira chacun de ceux-ci à une échelle plus grand et donc de manière plus efficiente, que s'il essayait de les produire tous. Dans le monde réel, la structure des échanges internationaux reflète ces deux motifs. Notre analyse précédente nous a montré qu'il existe des modèles à recourir pour mieux cerner ces théories. Bref, la théorie des avantages comparatifs de Ricardo est celle qui illustre les explications référent à la différence des nations. Et celle qui développait l'existence des économies d'échelle est les auteurs de la nouvelle théorie du commerce international.

On tient à remarquer que la production d'un pays dépend avant tout de sa capacité productive. En effet, deux sources fondamentales sont à l'origine de la croissance de la capacité productive. Ce sont, d'un côté une augmentation des dotations des pays en facteurs de production, par exemple le capital physique, la main-d'œuvre et la terre ; et d'un autre côté une amélioration des technologies de production. C'est ainsi que le commerce international peut engendrer une croissance économique.

Cependant, depuis son ouverture vers les échanges extérieurs, Madagascar subisse toujours des obstacles compte tenu des relations qu'il entretienne dans les exportations. Vers les années 80, les principaux produits d'exportations de la grande d'île se limitait dans les produits agricoles traditionnels. Alors que la valeur de ces derniers n'a cessé de diminuer, qui n'est alors pas favorables à l'économie malgache. Depuis 2001, Madagascar a maintenu un rythme de croissance annuelle moyenne de l'ordre de 4%. Le bilan des entreprises franches durant la moitié des années 1990 en 2000, a engendré un effet remarquable sur l'économie malgache. Les EF ont été, en effet le principal moteur de la croissance, à travers les effets

d'entraînement qu'elles ont joué sur l'économie locale. Le secteur secondaire enregistre une tendance baissière pour la période 2001-2005, avec une contribution moyenne annuelle de 12% au PIB ; la part du secteur des EF a par contre progressé, tout en restant faible avec un niveau de valeur ajoutée de l'ordre de 1 à 2% environ du PIB contre 10% du reste du secteur industriel et 6% des entreprises d'IDE en 2006. Sur le plan économique, la situation du secteur des EF est caractérisée par les principaux aspects suivants :

- Les investissements dans le secteur des EF durant les 5 dernières années sont évalués autour de 110 millions de US\$. Ces investissements forment à peu près le tiers des investissements réalisés à Madagascar durant les 5 dernières années.
- La contribution des EF en termes d'exportation est prépondérante, malgré le fait que le secteur ne représente qu'une faible partie de la valeur ajoutée nationale. En effet, la part du secteur des EF dans la valeur des exportations totales est de 56% et la branche « textile et confection » reste prédominante dans les exportations (70% des exportations du secteur des EF en 2006). L'Europe est la première destination des exportations des EF, suivie par les Etats-Unis en nette régression depuis le démantèlement des accords multifibres en janvier 2005.
- Les importations des EF constituent les $\frac{3}{4}$ de l'approvisionnement total du secteur des EF ; cette situation se trouve entre autres à l'origine de la faible intégration du secteur des EF dans l'économie nationale, mettant ainsi en évidence sa position marginale dans la création de la valeur ajoutée nationale.
- Pour la période 2001-2005, le secteur génère toujours un solde commercial excédentaire, avec un taux de couverture atteignant jusqu'à 157%. Depuis 2004, la Chine est devenue le principal fournisseur des EF malgaches, après avoir relégué au second rang la France.
- Les coûts des facteurs à Madagascar sont généralement élevés comparativement à ceux d'autres pays d'Afrique, de l'Asie et de l'Océan Indien qui se situent à proximité de la Grande Ile et possédant un tissu important de ZFI. Cependant, une très nette amélioration des coûts des télécommunications (téléphone et Internet) est relevée depuis 2004.

En termes d'emploi, le secteur des EF compte 116 000 emplois et la taille moyenne des EF est estimée à 574 salariés en 2006. Le coût horaire de la main-d'œuvre est évalué à US\$ 0,4 et constitue un élément de compétitivité pour Madagascar. Par rapport au développement du secteur des EF, il est jugé indispensable d'explorer et renforcer plusieurs orientations de politique économique pouvant à la fois stabiliser les fondamentaux économiques et toucher

l'amélioration des infrastructures (électricité, eau, ports, télécommunications, etc.) pour assurer une meilleure compétitivité car l'existence du secteur des EF ne devrait pas uniquement dépendre du package d'incitations offertes et du « low wages » mais des structures des facteurs « coûts » et « hors coûts » compétitifs au niveau international capables de créer les conditions de la croissance et de la pérennité d'entreprises efficaces et soucieuses de promouvoir l'emploi décent. Donc, la croissance économique de Madagascar est tant attendue en favorisant encore plus les exportations des EF et en élargissant et diversifiant les produits manufacturés.

GLOSSAIRE :

Commerce interbranche et commerce intrabranché :

La branche est un concept de la comptabilité nationale, défini comme le regroupement des unités élémentaires de production qui produisent le même produit. Ce terme est utilisé, dans l'analyse du commerce international, pour faire référence à un poste dans la nomenclature des biens et services à partir de laquelle est étudié le commerce international. Le commerce international est dit interbranche si la nation considérée exporte des biens différents de ceux qu'elle importe, par exemple le vin et le drap dans l'exemple de David Ricard. En revanche, l'importation et l'exportation simultanée de vin (ou de drap) est une situation de commerce intrabranché. Les études empiriques menées dans ce domaine montrent ; que la part du commerce intrabranché atteint, dans les années 80, environ 50% du commerce international des pays développés d'une part ; et que ce pourcentage a crû significativement depuis les années 60 d'autre part.

Théorie de l'échange inégal :

Dans le commerce international, selon cette théorie, l'exportation de produits manufacturés et l'exportation de produits primaires ne se font pas à un prix tel que les quantités de travail incorporées dans les biens échangés soient égales. Au contraire, les termes de l'échange sont tels que la quantité de travail que renferment les exportations des pays dominés est inférieure à celle que renferment les exportations des pays capitalistes.

Des exemples historiques de protectionnisme éducatif

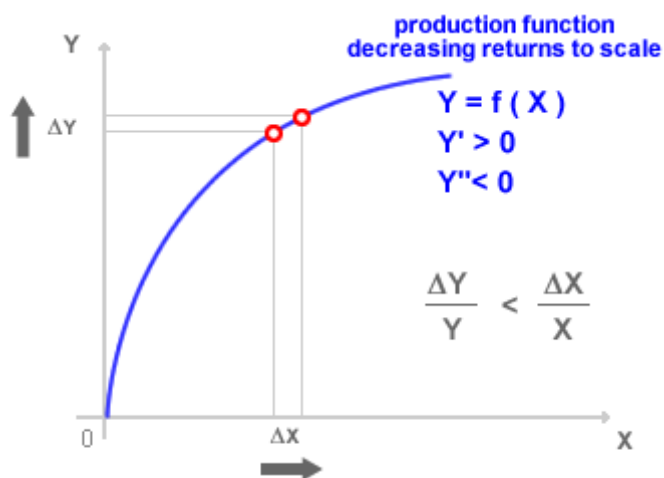
Beaucoup d'exemples de développement basés en apparence sur la logique libérale sont en réalité conformes à la logique du protectionnisme éducatif :

-les pays, comme le Japon ou la Corée du Sud qui ont su tout en appliquant une promotion par les exportations protéger leur marché intérieur par des barrières douanières ont pu constituer une base économique cohérente qui a été une des conditions ayant assuré leur développement économique.

-L'exemple de la GB aux XVIII^e- XIX^e siècles est aussi probant : durant une première phase, les industriels anglais ont réclamé et obtenu l'introduction de barrières douanières pour protéger l'industrie textile naissante de la concurrence indienne (qui produisait des produits

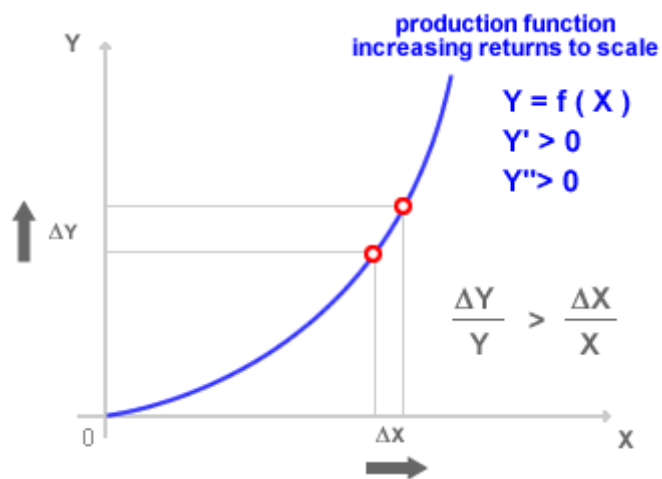
de meilleure qualité à moindre coût) .A l'abri des barrières , les anglais ont mécanisé leur production et ,

- **Rendements d'échelle constants.** L'augmentation de la quantité d'utilisation du facteur de production détermine une augmentation exactement proportionnelle à la quantité du produit fini. Par exemple, une augmentation de 10% de la population active détermine une augmentation de 10% de la production.
- **Rendements d'échelle décroissants.** L'augmentation de la quantité d'utilisation du facteur de production détermine une augmentation moins que proportionnelle à la quantité du produit fini. Par exemple, une augmentation de 10% de la population active détermine une augmentation de 5% de la production. Dans le cas de rendements décroissants de la fonction de production est de plus en plus et se caractérise par la dérivée première et positif dérivée seconde négative.



- **Rendements d'échelle croissants.** L'augmentation de la quantité d'utilisation du facteur de production détermine une augmentation plus que proportionnelle de la quantité du produit fini. Par exemple, une augmentation de 10% de la population active détermine une augmentation de 15% de la production. Dans le cas de rendements d'échelle fonction de production est à la hausse et se caractérise par la

première dérivée positive et positive de seconde dérivée.



Dans un retour de la **fonction de production** à l'échelle peut varier en temps opportun. Selon la théorie classique de la production sont des rendements d'échelle dans la phase initiale de la production et de la fonction décroissante dans la phase finale.

ANNEXE :

Importation textiles des Etats-Unis dans le cadre de l'AGOA :

(millions EMC)	Octobre 2000- Septembre 2001	Octobre septembre 2002	2001- Septembre 2003
LESOTHO	15,418	81,909	78,015
KENYA	10,938	28,743	43,575
SWAZILAND		19,130	33,643
MADAGASCAR	9,094	24,269	26,048
AFRIQUE DU SUD	2,918	13,573	22,883
MAURICE	3,382	14,048	14,696

Source : ministère du commerce américain- bureau du textile et de l'habillement

Evolution annuelle des principaux produits à l'exportation des zones franches (valeur FAB en milliard FMG courant

	2001	2002	2003(1 ^{er} semestre)
Chandails-pull	133,1	5,8	53,3
Conserves de thon	161,6	194,7	103,0
Crevettes	276,5	385,0	210,4
Prêt-à-porter féminin	167,8	8,3	168,6
Prêt-à-porter masculin	220,3	24,0	103,1
t-shirts	89,0	0,0	35,2
Tissus de coton	1,5	0,0	0,2
Total	1257,0	697,4	847,8

Source : INSTAT

Les chiffres du commerce franco-malgache (2001-2003)

en millions d'euros CAF FAB(hors matériel militaire)

	2001	2002	2003	Variation 2001-2002	Variation 2002-2003
Exportations françaises vers Madagascar	279	175	239	-37,2%	36,4%
Importations françaises de Madagascar	373	343	353	-8,1%	2,8%
Total flux commerciaux	652	518	592	-20,7%	14,2%
Solde commercial	-93	-168	-114	75ME	54ME
Taux de couverture	75%	51%	67,7%		

Evolution de l'effectif des Zones Franches 1990-2001

ANNEES	2005
Pays de destination	Valeur FOB
France	551 779 531 424
Etats-Unis	376 729 967 790
Allemagne	110 195 596 145
Chine	69 667 277 226
Italie	47 286 431 577
Royaume-Uni	32 873 299 192
Espagne	24 608 594 050
Inde	25 177 045 558
Maurice, île	32 839 281 816
Singapour	29 117 745 790
Reste du Monde	488 890 408 102
Total	1 789 165 178 670

BIBLIOGRAPHIE

- Economie international, Paul R. Krugman et Maurice Obstfeld, 3^{ème} édition Nouveaux horizons 2001, Ed De Boeck Université, 2ème tirage 2003
- La Nouvelle Théorie du commerce international, collection Repères, Ed La Découverte 3ème édition « *la nécessité d'une intervention publique dans les flux commerciaux* », 2003.
- Peter, H. Zindert et Thomas A. Pugel, *Economie Internationale* 10ème édition, Ed Economica 1997, pour la traduction française.
- Gervasio SEMEDO et Patrick VILLIEU (eds), 1998, *Mondialisation, intégration économique et croissance* (Nouvelles approches), Ed l'harmattan.
- Askenazy, P. (1997), "Commerce Nord-Sud, inégalités et croissance endogène", Revue Economique, pp.1219-1240
- Rainelli, M. (2003), *Le commerce international*, Ed La Découverte, collection Repères, Paris, 9ème édition
- Madagascar : Nouveaux horizons *stratégie pour une croissance tirée par les exportations du secteur privée* document de la banque mondiale, 31 Mai 1995
- Philippe, Verhille, 1994, *Les échanges internationaux*, Ed Marketing.
- Jagdish Bhagwati, 2005, *Eloge du libre-échange*, Ed d'organisation
- Michel Rainelli, *Nouvelle Théorie du commerce international*, Ed La Découverte, collection Repères, 3ème édition
- Jean.Louis Mucchielli, *Principes d'Economie Internationale*. Ed Economica 1987
- Roger Dehem, *Précis d'économie internationale*, les presses de l'université Laval DUNOD, 1982
- Reiffers, J. L. (1990): "Echange et spécialisation internationale" in X. Greffe J. Mairesse et J.L. Reiffers, Ed Encyclopédie Economique Economica
- L'essentiel d'un marché* Edition 2004
- Marc Montoussé, *Théorie économique*, Ed BREAL, collection AMPHI, 1999

-Exporter à Madagascar, sous la Direction de Jean-François BIJON chef de la mission Economique à Tananarive, Ed UBIFRANCE

-Rapport sur le commerce et le développement, Nation unies 2006

-Dans les Media de Demain (DMD), 17^e année hebdomadaire économique, N°74-822 Août 2003

-Commerce extérieur de Madagascar en 2005. Mission économique à Tana-Ambassade de France, Septembre 2006

-Les entreprises franches à Madagascar. Projet d'amélioration de la productivité par la promotion de l'emploi décent. Rapport GEC, Février 2005

-Projet MADIO : Les entreprises franches à Madagascar : économie d'enclave ou promesse d'une nouvelle prospérité ? Nouvel esclavage ou opportunité pour le développement du pays ?

TABLES DES MATIERES :

REMERCIEMENTS :	iii
LISTE DES ABREVIATIONS :	iv
LISTE DES TABLEAUX :	v
AVANT PROPOS :	vi
INTRODUCTION :	1
PARTIE I : LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL ET LA CROISSANCE ECONOMIQUE.....	4
Chapitre I : Les théories du commerce international.....	5
Section 1 : La théorie traditionnelle du commerce international.....	5
1- La théorie des avantages absolus : ADAM SMITH.....	6
2- La théorie des avantages comparatifs : DAVID RICARDO.....	7
3- Le théorème HOS : HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON.....	9
Section 2 : Les nouvelles théories du commerce international.....	11
1- Les caractéristiques de la nouvelle théorie.....	11
2- Le renouveau des théories favorables à l'ouverture internationale	13
3- Economies d'échelle.....	15
Chapitre II : Relation entre le commerce international et la croissance.....	20
Section 1 : Le commerce international comme source de croissance.....	20
1- Le commerce extérieur est source de croissance par le biais des importations.....	20
2- Le commerce extérieur est source de croissance par le biais des exportations.....	21
3- Le commerce extérieur est source de croissance par le biais de la spécialisation internationale.....	22
4- Tendance générale du libre-échange.....	23
Section 2 : Le commerce extérieur comme source de détérioration du bien-être.....	24

PARTIE II : SITUATION DES EXPORTATIONS MANUFACTURES « ENTREPRISES FRANCHES » A MADAGASCAR.....27

Chapitre I : Spécificités des entreprises exportatrices.....28

Section 1 : caractéristiques globales des entreprises exportatrices.....28

1- Poids des exportations dans le secteur manufacturé.....28

2- Les contraintes à l'exportation.....30

3- Une tendance à la diversification des exportations.....31

Section 2 : caractéristiques des entreprises franches.....32

1- Une concentration des entreprises franches dans le « secteur textile ».....33

2- Une forte contribution à la création d'emplois.....34

3- Les déterminants des investissements dans la zone franche.....36

4- La cartographie du secteur des entreprises franches.....38

Chapitre II : Les accords de partenariats et les principaux pays partenaires de Madagascar.....41

Section 1 : les accords internationaux et marché d'exportations.....41

1- Les accords Cotonou et les accords de l'OMC.....42

2- La dynamique de l'intégration régionale.....43

Section 2 : Orientations des échanges de Madagascar.....47

1- La place du secteur des entreprises franches dans l'économie nationale.....47

2- Les EF et leurs marchés.....50

CONCLUSION :55

GLOSSAIRE

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIES

TABLES DES MATIERES

Nom : ANDRIANJAFISOA

Prénoms : Antsa Harivony

Titre : Apport du secteur d'exportation « entreprises franches » sur la croissance économique de Madagascar. Année : 2000-2005

Nombre de page : 57 pages

Tableau : 12 tableaux

Résumé :

Ce travail de recherche illustre la manière dont on peut démontrer que le commerce extérieur ; par le biais des exportations, est une solution plausible pour atteindre un taux de croissance élevé.

Il s'articule autour de deux grandes parties :

- Premièrement ; une approche théorique par laquelle, on présente d'une part les différentes théories du commerce international qui sont favorables au commerce de chaque pays, tant l'ancienne que les nouvelles ; et d'autre part la relation entre le commerce international et la croissance économique ;

- Deuxièmement ; une analyse illustrant les spécificités des entreprises exportatrices en mettant l'accent sur les perspectives de promouvoir le secteur manufacturé et les exportations non traditionnels.

Mots-clés : Commerce interbranche, commerce intrabranche, théorie de l'échange inégal, protectionnisme éducatif et rendements d'échelle.

Encadreur: Dr RAMAROMANANA ANDRIAMAHEFAZAFY Fanomezantsoa

Adresse de l'auteur : Lot II G 55Ambatomaro, Antananarivo 101