



UNIVERSITE D'ANTANANARIVO
DOMAINE DES SCIENCES DE LA SOCIETE
MENTION ECONOMIE



Mémoire de fin d'études pour l'obtention du Diplôme de Licence en

Sciences Economiques

Option : AFFAIRES PUBLIQUES

L'EVOLUTION DE L'INDUSTRIALISATION A MADAGASCAR : UNE ANALYSE HISTORICISTE ET INSTITUTIONNALISTE DES ECHECS DES TENTATIVES D'INDUSTRIALISATION

Présentée par: Mademoiselle ANDRIAMAMPIANINA Riana

Encadreur : Madame RAJAOSON Lalao, Maître de Conférences

Promotion : MAMIRATRA

Date de soutenance : 23 février 2018

Date de dépôt : 05 mars 2018

Année universitaire : 2016-2017



UNIVERSITE D'ANTANANARIVO
DOMAINE DES SCIENCES DE LA SOCIETE
MENTION ECONOMIE



Mémoire de fin d'études pour l'obtention du Diplôme de Licence en

Sciences Economiques

Option : AFFAIRES PUBLIQUES

L'EVOLUTION DE L'INDUSTRIALISATION A MADAGASCAR : UNE ANALYSE HISTORICISTE ET INSTITUTIONNALISTE DES ECHECS DES TENTATIVES D'INDUSTRIALISATION

Présentée par: Mademoiselle ANDRIAMAMPIANINA Riana

Encadreur : Madame RAJAOSON Lalao, Maître de Conférences

Promotion : MAMIRATRA

Date de soutenance : 23 février 2018

Date de dépôt : 05 mars 2018

Année universitaire : 2016-2017

REMERCIEMENTS

Je suis infiniment reconnaissante envers l'Eternel Dieu Tout Puissant, pour sa bénédiction, et toute la grâce qu'il m'a accordée tout au long de mes études, et spécialement pour l'élaboration de ce mémoire.

J'adresse également mes sincères remerciements à toutes les personnes qui ont apporté leur précieuses aides et m'ont assisté durant la réalisation du présent travail. Particulièrement, mes vifs remerciements :

- * Monsieur RAMANOELINA Panja, Président de l'université ;
- * Monsieur RAKOTO David Olivaniaina, Doyen de la faculté De Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie ;
- * Monsieur RAMAROMANANA ANDRIAMAHEFAZAFY Fanomezantsoa, chef de mention ECONOMIE ;
- * Madame RANDRIAMANAMPISOA Holimalala, responsable du Licence 3 ;
- * Aux enseignants du Département Economie pour les connaissances acquises

Je tiens à remercier tout particulièrement mon encadreur Madame RAJAOSON Lalao qui a accepté de suivre ce travail, en y apportant plus d'intérêt que je ne l'aurais espéré, de m'avoir guidée et conseillée. Je suis heureuse de lui exprimer pleinement ma reconnaissance et mon respect.

Je saisis également cette occasion favorable pour remercier le responsable de documentation à L'Institut National de la Statistique (INSTAT).

Un grand merci à ma famille pour m'avoir toujours témoigné de son amour et pour m'avoir soutenu, et à tous mes proches ainsi qu'à ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Production textile en tonnes de 1950 à 1960

Tableau 2 : Les principaux produits industriels par habitant et par an

Tableau 3 : Investissement en milliards de FMG et production en tonne des années 1960 et 1971

Tableau 4: Production d'électricité de JIRAMA

Tableau 5: Production textile dans le secteur secondaire

Tableau 6: Résultats macro-économiques et financiers du programme 1988-1993

LISTES DES FIGURES

Figure 1: L'évolution du taux d'investissement et la variation du PIB de 1960 à 1972

Figure 2: L'évolution du taux d'investissement et la variation du PIB de 1973 à 1982

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1 ESTIMATION DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE 1949 A 1960

ANNEXE 2 CARTOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE AVANT 1960

ANNEXE 3 CARTOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE AVANT 1960-1975

ANNEXE 4 CARTOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE AVANT 1975-1981

LISTE DES ABREVIATIONS

EEM	: Eau et Electricité Malagasy
EHA	: Ecole Historique Allemande
FITIM	: Filatures et Tissages de Madagascar
IDE	: Investissements Directs à l'Etranger
ISI	: Industrialisation par Substitution aux Importations
JIRAMA	: Jiro sy Rano Malagasy
LMS	: London Missionary Society
MEP	: Ministère de l'Economie et de la Planification
PAPMAD	: Papeterie de Madagascar
PED	: Pays En Développement
PIB	: Produit Intérieur Brut
PMA	: Pays les Moins Avancés
SIFOR	: Société Industrielle de Fort-Dauphin
SINPA	: Société d'Intérêt National de commercialisation des Produits Agricoles
SOCOFRAMA	: Société Cotonnière Franco-Malgache
SONACO	: Société Nationale de Commerce Extérieur
SOSUMAV	: Société Sucrière de Mahavavy

GLOSSAIRE

<u>Consommation ostentatoire</u>	: consommation destinée soit pour monter un statut social, un mode de vie ou une personnalité, soit pour faire croire aux autres que l'on possède ce statut ou cette personnalité.
<u>Développement autocentré</u>	: développement d'un pays fondé sur la protection des nouvelles industries et la substitution des productions locales aux importations.
<u>Grande industrie</u>	: secteur de production de bien matériel à grande échelle.
<u>Industrialisation</u>	: processus qui renverse les techniques de production dans le système artisanal et les remplace par des techniques courant provenant du machinisme.
<u>Industrie</u>	: l'ensemble des activités économiques qui produit des biens matériels par la transformation et la mise en œuvre de matières premières.
<u>Industrie naissante</u>	: industrie qui n'est pas capable à l'origine de faire face à la concurrence étrangère par manque d'expérience et de savoir-faire.
<u>Processus d'industrialisation</u>	: série de phases d'activité et de jalons de décision autorisant le passage d'une phase à une autre.
<u>Protoindustrialisation</u>	: étape transitoire qui dans certains cas va faciliter le passage vers la grande industrie.
<u>Révolution industrielle</u>	: processus de changement rapide de l'industrie qui a modifié en profondeur l'agriculture, l'économie et la société.
<u>Révolution néolithique</u>	: première grande transformation des sociétés humaines par la découverte de l'agriculture qui a conduit à la sédentarisation, à la création de surproduit et à la révolution sociale.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
PARTIE I : ANALYSE THEORIQUE SUR LES ANTECEDENTS HISTORICISTES ET INSTITUTIONNALISTES DE L'ECONOMIE INDUSTRIELLE	3
CHAPITRE I : LES THEORIES INSTITUTIONNALISTES.....	4
Section 1 : L'émergence de l'institutionnalisme.....	4
Section 2 : La nouvelle économie institutionnelle et l'institutionnalisme contemporain ...	9
Section 3 : Approche théorique des institutions.....	10
CHAPITRE II : ANALYSE HISTORIQUE ET INSTITUTIONNALISTE DE L'ECONOMIE INDUSTRIELLE	15
Section 1 : Les analyses historiques de l'industrialisation.....	15
Section 2 : Les interprétations institutionnalistes de Douglas North	19
Section 3 : Analyse de l'industrialisation selon LIST	22
PARTIE II : ANALYSE DE L'INDUSTRIALISATION A MADAGASCAR	28
CHAPITRE I : LES TENTATIVES D'INDUSTRIALISATION	29
Section 1 : Les deux tentatives d'industrialisation au XIXème siècle.....	29
Section 2 : L'évolution de l'industrialisation coloniale au XXème siècle.....	34
CHAPITRE II : LES POLITIQUES POUR UNE VERITABLE REVOLUTION INDUSTRIELLE.....	39
Section 1 : L'évolution industrielle pendant la Ière République	39
Section 2 : Les politiques industrielles durant la période transitoire de 1972 à 1975.....	43
Section 3 : Les politiques remarquables durant la IIème République	46
CONCLUSION GENERALE	52

INTRODUCTION

Malgré l'abondance de ses ressources agricoles et minières ainsi que de sa biodiversité, Madagascar fait encore partie des PMA et la part de son secteur secondaire a toujours tourné autour de 13 à 15% du PIB depuis l'indépendance¹. Par ailleurs, le secteur industriel Malagasy est caractérisé par sa faible diversification et il est principalement basé sur l'industrie alimentaire, l'industrie des boissons, l'énergie et les zones et entreprises franches qui constituent le sous-secteur le plus créateur d'emplois. L'évolution de l'économie mondiale depuis les nombreuses décennies a mis en lumière l'émergence d'un défi industriel des pays du tiers-monde. Le Tiers-monde présente une catégorie de pays dont l'industrialisation est très faible, à savoir les Pays Moins Avancés. Madagascar en fait partie, et connaît un grand retard dans son industrialisation.

L'Histoire des pays développés nous confirme que leur stratégie de développement se basait principalement sur l'adoption d'une politique industrielle intelligente comme instrument de développement pour les transformer en pays modernes et prospères, nouveaux pôles mondiaux de croissance. Pourtant, analyser notre histoire à l'aide des documents écrits disponibles pour connaître le niveau de prédisposition à l'industrie de Madagascar devait être la base d'une révolution industrielle, une réflexion et un questionnement de fond sur l'avenir économique et industriel de notre pays et essayer de situer le pourquoi de notre situation. Ainsi, le présent mémoire traitera : «L'évolution de l'industrialisation à Madagascar : analyse historiciste et institutionnalistes des échecs des tentatives d'industrialisation ».

Malgré les essais d'industrialisation depuis le temps de Radama Ier jusqu' à ceux d'aujourd'hui, le secteur industriel de Madagascar demeure défaillant. Madagascar n'a jamais connu un vrai décollage industriel. Bornés sur la considération que ce sont les problèmes structurels qui nous bloquent dans une certaine phase de l'industrialisation, nous ne sommes jamais rendu compte des autres facteurs qui ont été à l'origine des échecs des tentatives d'industrialisation à Madagascar.

L'évolution de l'industrialisation est poussée d'une part par le développement des autres secteurs qui, avec les effets d'entraînement, va permettre son développement et d'autre

¹ RATOAVELOSON, ANDRIAMAHEFAPARANY, «*Document de politique industrielle de Madagascar* », 2014

part par le fait de ne pas réduire le développement aux seules conditions économiques et donc de prendre en compte les dimensions institutionnelles dans la définition d'une stratégie de développement. Cela nous amène donc à se poser la question suivante : « **Quelles sont les causes historiques et institutionnalistes des échecs des tentatives d'industrialisation à Madagascar ?** »

Dans ce travail de recherche, pour apporter des éléments de réponse à cette question, nous avons porté notre étude sur la période 1820 lors de la première tentative d'industrialisation du temps de Radama I jusqu'à la deuxième République, pour une analyse historiciste de l'économie malagasy et une approche institutionnaliste pour étudier les causes multidimensionnelles des échecs de l'industrialisation à Madagascar.

Pour éclaircir cette question majeure, nous allons voir en premier lieu l'analyse théorique sur les antécédents historicistes et institutionnaliste de l'économie industrielle, et en second lieu l'analyse de l'industrialisation à Madagascar.

PARTIE I : ANALYSE THEORIQUE SUR LES ANTECEDENTS HISTORICISTES ET INSTITUTIONNALISTES DE L'ECONOMIE INDUSTRIELLE

Dans cette première partie, nous allons évoquer le fondement des analyses institutionnalistes et apporter une analyse historiciste dans cette approche pour comprendre le lien entre institutions et industrialisation dans une vision historiciste et ensuite faire une analyse sur l'industrialisation et sur la révolution industrielle qu'ont connu les pays industrialisés de nos jours afin de dégager les processus d'industrialisation et les stratégies qui leur ont permis de mettre en place des grandes industries. En premier lieu, nous allons voir les théories institutionnalistes et en second lieu l'analyse historiciste et institutionnaliste de l'économie industrielle.

CHAPITRE I : LES THEORIES INSTITUTIONNALISTES

L'institutionnalisme est un courant de pensée spécifiquement américain. Il est né aux États-Unis à la fin du XIX^{ème} siècle, avec l'œuvre célèbre de Thorstein Veblen (1857-1929)¹ *The Theory of Leisure Class*, parue en 1899. Il se poursuit d'abord avec les travaux de ce même auteur sur le capital et les ingénieurs, avant et après la première guerre mondiale. Dans l'entre deux-guerres, John R. Commons (1862-1945)² reprend de Veblen le principe d'une analyse commune de la vie économique et des institutions qui conditionnent la vie en société dans deux grands ouvrages *Legal Foundations of Capitalism*, publié en 1924 et l'explicite *Institutional Economics ; its Place in Political Economy*, qui paraît en 1934. Après la seconde guerre mondiale, plusieurs courants institutionnalistes succèdent à l'œuvre de ces deux auteurs, considérés aujourd'hui comme les fondateurs, avec leurs élèves, de l'institutionnalisme économique. Des *New Institutional Economics* qui utilisent les mêmes catégories analytiques d'institutions et de transactions que Commons. Plus authentiquement dans la suite des œuvres de Veblen et de Commons, les travaux de Douglas North³ forment l'arrête d'un courant néo-institutionnaliste. Au cours de ce chapitre nous allons aborder les diverses pensées institutionnelles avec l'école allemande et l'institutionnalisme américain et leurs histoires, ainsi que l'évolution des institutions et leurs applications.

Section 1 : L'émergence de l'institutionnalisme

1.1. L'école historique allemande

L'EHA prend racine en Allemagne vers la fin de la première moitié du XIX^{ème} siècle, Depuis Schumpeter (1954)⁴, généralement on peut distinguer trois générations au sein de ce courant : l'ancienne, la jeune et la plus jeune école historique. En décompte de certaines intuitions, l'ancienne école historique, emmenée notamment par Wilhelm Roscher (1817-1894)⁵, n'a jamais pu parvenir à développer une véritable analyse économique des institutions.

¹ Thorstein Veblen, né aux Etats-Unis, après des études en philosophie, il enseigne dans plusieurs universités américaines. Dans son premier livre, *La théorie de la classe loisir*, publié en 1899, il développe une théorie de la satisfaction sociale qui tient à la fois de l'économie, de la sociologie, de l'histoire et de la philosophie.

² John R. Commons, né à Hollandsburg, économiste, professeur d'université, sociologue, historien du mouvement ouvrier, il est considéré comme l'un des fondateurs du courant institutionnaliste américain.

³ Douglass North, né en 1920 au Cambridge, économiste, historien de l'économie, il a reçu le prix Nobel en 1993

⁴ Joseph Schumpeter, économiste d'origine autrichienne, il est classé parmi les hétérodoxes.

⁵ Wilhelm Roscher, né à Hanovre est un historien et économiste allemand. Il est connu pour être le fondateur de l'historicisme économique.

De plus, si sa critique de l'économie classique de l'époque est partiellement fondée, elle se repose sur un empirisme que l'on peut aujourd'hui qualifier de hautement naïf. La jeune école historique, menée par Gustav Schmoller (1838-1917)¹, a partiellement corrigé ce défaut. Personnage très influent dans le milieu académique allemand jusqu'à sa mort, Schmoller est d'abord connu pour la controverse qui l'a opposé pendant près de deux décennies à l'économiste autrichien Carl Menger, appelée « querelle des méthodes » car portant sur des questions méthodologiques, lui a permis de réaffirmer les positions de l'ancienne école historique tout en les amendant. Au-delà, Schmoller peut à bien des égards être considéré comme le premier économiste institutionnaliste, comme en attestent certains développements de son volumineux *Principes d'économie politique* (1908)¹², ouvrage dans lequel il ne cesse de souligner l'importance des normes sociales, des coutumes et du droit dans les phénomènes économiques. L'économie institutionnelle de Schmoller a de nombreuses facettes que l'on ne peut développer. Néanmoins, on peut noter que l'une des convictions profondes de l'économiste allemand était la nécessité de prendre en compte toutes les dimensions du comportement humain et ainsi de dépasser la vision étroite de l'homme économique comme étant uniquement motivé par son intérêt personnel. Ainsi que l'écrit Schumpeter (1954)¹ : « *Schmoller faisait profession d'étudier toutes les facettes d'un phénomène économique ; Partant, toutes les facettes du comportement économique et non pas seulement la logique économique de ce comportement ; partant, l'ensemble des motivations humaines telles qu'elles se manifestent historiquement, les motivations économiques ne comptant pas plus que les autres, pour lesquelles on recourait au qualificatif d' « éthique », probablement parce qu'il paraît mettre en valeur les composantes supra-individuelles* » (Schumpeter 1954, III, p. 92)

L'objectif de Schmoller était de saisir l'influence causale des facteurs éthiques sur les comportements économiques et plus largement sur la sphère économique dans son ensemble. Il précise à cette fin le statut de la « causalité psychologique » à laquelle il confère la même valeur qu'à la causalité mécanique (Schmoller 1905). Selon lui, les facteurs éthiques s'expriment notamment au travers des préférences des agents et se matérialisent dans les institutions sociales telles que la coutume et la loi : ce sont donc ces institutions, qui encadrent les activités économiques, qui sont déterminantes. La toute jeune école historique, représentée

¹ Gustav Von Schmoller, né à Heilbronn, économiste allemand, il est considéré comme un chef de file de l'école historique allemande et du socialisme de la chaire.

² Schmoller G. (1905-08), *Principes d'économie politique*, 5 vol., V. Giard & E. Brière, Paris. Repris par Hédoin, Cyril (2011)

notamment par Werner Sombart et Max Weber, reprendra les thèmes développés par Schmoller. Ces derniers auteurs produiront tous deux une importante analyse socioéconomique et historique du capitalisme dit « moderne » ou « rationnel », de son émergence et de son développement. Ici encore, et bien que Max-Weber ne soit traditionnellement pas associé à l'institutionnalisme en économie, le concept d'institution s'avérera central dans les réflexions proposées par les deux auteurs. C'est toutefois essentiellement aux Etats-Unis que la pensée institutionnaliste va poursuivre son développement à partir du début du XXème siècle.

1.2. L'institutionnalisme américain

La seconde moitié du XIXème siècle est marquée par l'influence grandissante des Universités allemandes en sciences sociales et en philosophie. L'Allemagne accueille ainsi à cette époque de nombreux étudiants étrangers qui viennent notamment suivre les enseignements des économistes allemands. C'est par ce biais qu'un certain nombre d'économistes américains¹ ayant fait une partie de leurs études en Allemagne vont importer des éléments de la pensée historiciste aux Etats-Unis et la transmettre à leur tour à leurs étudiants. La naissance de l'école que l'on appellera plus tard « institutionnalisme américain » est toutefois le fait d'un auteur iconoclaste, certes lecteur attentif de Schmoller et Sombart, mais dont l'inspiration est loin de s'arrêter à l'historicisme allemand : Thorstein Veblen (1857-1929). Veblen publie en 1898 un article généralement considéré comme le moment fondateur de l'institutionnalisme américain, « *Why Is Economics Not an Evolutionary Science ?* »² Veblen (1898) y développe une critique féroce de l'économie marginaliste dont la domination commençait alors tout juste à s'affirmer. Il estime notamment que la principale erreur de la théorie marginaliste vient de sa conception de la nature humaine qui ignore les apports récents (pour l'époque) de la psychologie et de l'anthropologie. L'approche marginaliste repose sur une conception « *hédoniste* »² de l'individu, un individu isolé aux préférences prédéfinies et qui réagit de manière mécanique aux stimuli externes provenant de son environnement direct. L'économiste américain développe dans son article de 1898 un véritable programme de recherche dans lequel il propose de concevoir l'économie comme la science de l'évolution concomitante des institutions socioéconomiques et du comportement.

¹ Schumpeter J.A. (1954), *Histoire de l'analyse économique*, Paris [2004]. Repris par Hédoin, Cyril (2011)

² Veblen T. (1898). "Pourquoi est - économie pas une science évolutionniste" *Le Quarterly Journal of Economics* Volume 12, cité par Guéry Alain (2001).

² **HEDONISTE** : Motivation de l'activité économique par la recherche du maximum de satisfaction par le minimum d'efforts.

Dans plusieurs ouvrages publiés entre 1900 et 1920 (notamment Veblen 1899 ; 1904 ; 1914), il va mettre en application son programme de recherche en élaborant une véritable, théorie de l'évolution culturelle assise sur une théorie du comportement économique. Veblen considère que les comportements individuels sont déterminés par deux forces majeures : les instincts et les habitudes. Les instincts sont des prédispositions comportementales génétiquement héritées tandis que les habitudes sont socialement acquises. Les habitudes dominantes s'agrègent sous forme d'institutions, ces dernières se définissant ainsi comme « les modes de vie et de pensée dominants » dans une société. Dans son ouvrage célèbre *Théorie de la classe de loisir* (1899)¹, Veblen documente la manière par laquelle, dans le capitalisme américain de la fin du XIX^{ème} siècle, l'institution de la classe de loisir va promouvoir certaines habitudes d'action et de pensée débouchant sur des comportements de consommation ostentatoire, y compris chez les individus n'appartenant pas à la classe de loisir. Dans *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts* (1914)², il proposa une analyse de l'évolution des institutions des économies occidentales. Il indique que l'évolution des sociétés occidentales se caractérise par un abandon progressif des habitudes de pensée « animistes », qui se matérialisent dans des comportements fondés sur des croyances irrationnelles et la pensée magique, au profit d'habitudes « factuelles » qui au contraire favorisent des comportements basés sur le calcul, la mesure quantitative et le raisonnement scientifique. Cette évolution conduit inévitablement à un changement au niveau des institutions encadrant la société. D'après Veblen, ce changement est essentiellement impulsé par le développement de la technologie. La révolution industrielle marque ainsi l'entrée dans « l'ère des machines ». La technologie va sélectionner, dans le cadre d'un processus darwinien, les institutions et les habitudes « rationnelles », c'est-à-dire promouvoir les comportements les plus adaptés aux nouvelles opportunités offertes par les machines en termes de précision quantitative. La technologie est ainsi chez Veblen à la base d'un véritable processus de rationalisation. Malgré tout, certains résidus des habitudes animistes persistent.

Si Veblen est le fondateur de l'institutionnalisme américain, ce dernier ne va définitivement s'imposer qu'à partir des années 1920, suite aux contributions de plusieurs économistes revendiquant explicitement l'héritage véblénien : Wesley Clair Mitchell, John R. Commons ou encore Clarence Ayres. Parmi ces auteurs, John Commons (1862-1945) est certainement la figure la plus importante dans la mesure où il est celui qui a poussé le plus

¹ Veblen T. (1899), *Théorie de la classe de loisirs*, Gallimard, Paris 1978, cité par Guéry Alain (2001).

² Veblen T. (1914), *The Instinct of Workmanship, and the State of the Industrial Arts*, Cosimo Classic, New York 2006.

loin son effort de théorisation de l'institutionnalisme. Commons a eu un parcours atypique. Il n'obtient un poste académique qu'à l'âge de 41 ans et va activement participer à la mise en place de plusieurs législations dans l'Etat du Wisconsin. L'essentiel des travaux académiques de Commons est de nature empirique, débouchant sur des massifs historiques portant notamment sur la sphère du travail aux Etats-Unis. Ce n'est que tardivement que Commons tente de généraliser et de théoriser ses réflexions, d'abord avec *Legal Foundations of Capitalism* (1924)¹ et surtout ensuite avec *Institutional Economics* (1934)². Il publie ainsi son principal ouvrage théorique en 1934, à l'âge de 72 ans, alors qu'il a à son actif une quantité considérable d'études empiriques et historiques. Il procède à une lecture instrumentale de l'histoire de la pensée économique dans laquelle il réinterprète un certain nombre d'auteurs, économistes (Smith, Menger), philosophes (Locke, Hume, Peirce) ou juristes (Blackstone) pour construire son cadre d'analyse. Cet ouvrage développe tout un ensemble de concepts plus ou moins idiosyncrasiques³, dont pour certains on ne trouve pas de trace dans les écrits d'autres auteurs : transaction, institution, valeur raisonnable, « futurité », etc. Comme il l'annonce explicitement, il s'agit pour Commons de « réunir l'économie, le droit et l'éthique », c'est-à-dire de comprendre comment les sphères économiques, politique/juridique et morales interagissent entre elles. Plus précisément, il pose alors la question des modalités de la formation d'un ordre régulant les interactions économiques au sein de la société. C'est là l'objectif de l'économie institutionnelle dont il se fait le porteur : comprendre comment l'action collective parvient à encadrer l'action individuelle et à contenir les inévitables conflits devant survenir.

¹ Commons J.R. (1924), *Legal Foundations of Capitalism*, Transaction Publishers, New Brunswick and London 1995. Cité par Guéry Alain (2001).

² Commons J.R. (1934), *Institutional Economics. Its place in Political Economy*, Transaction Publishers, New Brunswick and London, 2 vol. 1990. cité par Guéry Alain (2001).

³ **Idiosyncrasiques** : Manière d'être particulière à chaque individu qui l'amène à avoir tel type de réaction, de comportement qui lui est propre.

Section 2 : La nouvelle économie institutionnelle et l'institutionnalisme contemporain

2.1. Les institutions comme mode d'organisation efficient des interactions économiques

Les développements initiaux de la nouvelle économie institutionnelle (NEI) dans les années 1970 sont très éloignés de l'approche institutionnaliste des économistes allemands et américains de la fin XIXème/début XXème siècle. Bien qu'Oliver Williamson reprenne explicitement le concept de transaction de Commons (Williamson 1985), la perspective analytique adoptée est en tout point différent de celle de « l'ancien institutionnalisme ». En reprenant l'idée fondatrice de Coase¹, Williamson développe la théorie des coûts de transaction.

Afin d'expliquer l'existence des multiples arrangements institutionnels adoptés par les agents économiques, la théorie des coûts de transaction part de l'opposition entre marché et hiérarchie. La hiérarchie est un arrangement institutionnel qui permet l'économie des coûts de transaction en liant deux ou plusieurs individus par un rapport d'autorité. Williamson considère que les individus sont dotés d'une rationalité limitée qui rend impossible la mise en place de contrats parfaits prévoyant toutes les contingences. Par ailleurs, il est supposé que les individus sont opportunistes ; autrement dit, les agents tentent d'optimiser leurs gains, quitte à renier un engagement pris dans le passé. Le niveau des coûts de transaction est alors fonction de trois facteurs : l'incertitude qui entoure la transaction, la fréquence de ces transactions et la spécificité des actifs échangés. Les coûts de transaction sont d'autant plus élevés que l'incertitude, la fréquence et la spécificité des actifs sont importantes. Passé un certain niveau de coûts de transaction, il devient plus intéressant d'adopter un arrangement hiérarchique plutôt que marchand². Toutefois, la théorie des coûts de transaction va rapidement dépasser l'opposition marché/hiérarchie pour s'intéresser aux « formes hybrides », c'est-à-dire aux arrangements institutionnels combinant des éléments de marché et de hiérarchie (Ménard 2004)³ : partenariats, alliances, franchises, joint-venture, etc. En dépit de son souci d'étudier le rôle des institutions et de son hypothèse de rationalité limitée, en rupture avec les hypothèses traditionnelles en économie, la théorie des coûts de

¹ Ronald Coase, « The nature of the Firm », *Economica* (November 1937)

² Williamson O.E, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press 1985. Idem

³ Ménard Claude, « l'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats » numéro spéciale des cahiers d'économie politique, n° 44 p 103-118, 2004. Idem

transaction reste plus proche de la théorie économique standard que de l'institutionnalisme originel. Le fait que la théorie des coûts de transaction explique l'existence des divers arrangements institutionnels par leur efficacité en est l'illustration la plus notable. Dans l'analyse développée par Williamson, les institutions sont efficaces en toute circonstance dans le sens où elles permettent invariablement d'atteindre un arbitrage optimal entre les coûts de transaction et les coûts d'organisation induits par toute structure hiérarchique.

2.2. Les institutions comme solution efficace à un problème de coordination

Les travaux de l'économiste américain Douglass North, tout du moins ceux allant des années 1960 aux années 1980, sont une autre illustration de cette conception des institutions comme solution efficace à un problème de coordination. Ces travaux, contrairement à ceux de Williamson, ne portent pas sur l'entreprise et la dualité marché/entreprise, mais sur le processus de développement économique. Il considère que la fonction première des institutions est de réduire l'incertitude. Les institutions sont ainsi des constructions humaines élaborées afin de limiter l'incertitude qui caractérise l'environnement dans lequel prend place l'action humaine. L'hypothèse de l'efficacité des institutions est fondée chez North sur un évolutionnaire : la concurrence économique induit un processus à l'issue duquel ne peuvent survivre que les formes organisationnelles et institutionnelles efficaces. C'est par exemple ainsi qu'il explique le déclin des formes associatives et coopératives d'organisations économiques ou encore le déclin de l'esclavage au profit du salariat. Ce faisant, l'auteur réactualise et adapte à l'analyse institutionnelle le même argument que celui mobilisé par Armen Alchian et Milton Friedman dans les années 1950 pour justifier l'hypothèse de maximisation du profit par les firmes.

Section 3 : Approche théorique des institutions

3.1. Définition des institutions

Pour donner une définition des institutions, les économistes se réfèrent à celle proposée par Douglass North (1994)¹. Ce dernier les définit de la manière suivante : « *les institutions sont les contraintes conçues par les humains et qui structurent les interactions* ».

¹ Douglass North, Institutions, 1991; The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1; publié par American association, p97, repris par SAMIRA Khendek (2012).

politiques, économiques et sociales ». Il ajoute aussi que « *Les institutions sont constituées de règles formelles, des contraintes informelles et leur mise en application* ». Il distingue les institutions des organisations, et souligne que, les institutions sont les règles du jeu qui façonnent les interactions humaines dans la société et les organisations sont les acteurs du jeu. C'est un ensemble d'individus possédant le même objectif qui forment une organisation. Les organisations peuvent avoir différentes formes telles que les organisations politiques (les partis politiques, le sénat, les agences de régulation...), les organisations économiques (les entreprises publiques et privées, les syndicats...), et les organisations sociales (les associations sportives, les clubs, les mosquées,...). L'auteur s'est aussi appuyé sur deux éléments importants : les institutions formelles qui sont toutes les règles écrites, la constitution, les règlements, les lois... Elles sont simples et précises et elles ne représentent qu'une petite part dans la structuration des actions humaines. Leur exécution doit être assurée par une entité, généralement l'Etat ou ses administrations et les institutions informelles qui à leur tour occupent une grande place dans le façonnement des comportements humains. Elles intègrent la culture, la religion, les codes de modifier, conduite auto-imposé, les coutumes, les traditions, l'idéologie.... Contrairement aux règles formelles, les contraintes informelles sont beaucoup plus difficiles à cerner et surtout leur exécution est assurée par des individus appartenant à un même groupe ou à une communauté.

Selon North, pour pouvoir les définir comme la façon dont l'esprit humain fonctionne. Ainsi, l'héritage culturel (l'ensemble des croyances et des règles que les individus ont hérité des anciennes générations et les nouvelles expériences -liées à leur éducation et scolarité acquises au fil du temps) est constitué de bonnes et de mauvaises institutions. Ces institutions influencent la manière dont ces individus font des choix. On peut distinguer deux catégories d'institutions : la première est celle des institutions politiques qui représente les lois, la constitution, la démocratie, les libertés politiques et civiles, les lois sur les élections,... Alors que la seconde est celle des institutions économiques qui englobe les institutions des droits de propriété, les contraintes institutionnelles qui régissent l'investissement privé et public, les contrats commerciaux,...

Hodgson (2002)¹ définit les institutions comme : « *Un des systèmes durables de règles sociale établies pour structurer les institutions sociales, ... Ainsi, la langue, la monnaie, les systèmes de poids et de mesure, les conventions commerciales, les bonnes manières à*

¹ Geoffrey-M.Hodgson, the evolution of institutions: An agenda for future research, 2002 Constitutional Political Economy, Netherlands, p113; idem.

table, les entreprises et d'autres organisations sont tous considérés comme des institutions ». Il considère les organisations comme étant des institutions et pense ainsi qu'aucune explication est légitime car les institutions sont différentes des individus. Ils n'ont pas les mêmes caractéristiques, car les individus sont des êtres réfléchis contrairement aux institutions. Et la reproduction et la durée de vie des êtres humains est différentes de celles des institutions.

Commons (1924), il définit les institutions comme : « *L'action collective dans le contrôle de l'action individuelle, et ce sont des éléments importants pour garantir la sécurité des agents.* » Dans son livre « *Legal foundation of capitalism* »¹ (1924), il étudie la relation qui existe entre les lois et l'économie et souligne que le monde est caractérisé par la rareté de ressources liées à la propriété des choses. Cela entraîne des conflits d'intérêt entre les individus qui sont propriétaires et ceux qui ne le sont pas.

3.2. L'émergence et l'évolution des institutions

Les néo-institutionnalistes sont en désaccord sur l'émergence des institutions. Ils se sont longtemps demandé si ce sont les institutions qui sont apparues en premier ou bien les individus. Certains économistes comme Menger, Andrew ou encore Schotter, pensent que les institutions émergent spontanément à partir des relations entre les individus. Ce qui veut dire que les institutions sont le résultat des interactions humaines. Ils prennent comme point de départ l'existence d'un ensemble d'individus qui par leurs choix rationnels font évoluer les institutions. Selon eux les individus influencent les institutions car ils sont impliqués dans l'évolution et le changement de ces dernières.

D'autres économistes comme Alexander Field pensent que les individus ne peuvent pas interagir sans la présence de règles et normes préalables qui influencent leur comportement et guident ainsi leurs choix et motivations. Selon Field, les économistes qui supposent que les institutions émergentes en premier, négligent le fait que les institutions présentes sont le résultat de l'évolution des institutions passées. Pour appuyer son hypothèse, Field se sert de la théorie des jeux dans l'explication des origines des institutions. Aussi, les individus ne peuvent communiquer sans la parole. Les institutions ne sont pas apparues soudainement, mais elles ont évolué à travers le temps avec la progression du commerce

¹ Rogers Commons, 1924; *Legal Foundations of Capitalism*, New York: Macmillan. Cité par SAMIRA Khendek (2012).

mondial. L'échange personnel caractérise les sociétés primitives dans lesquelles les individus vivaient essentiellement de l'agriculture. Il y'avait aussi des petits commerces dans les villages où l'échange se réduisait à un petit groupe de personnes qui se connaissaient mutuellement. Ces gens étaient donc liés par une relation de confiance qui a permis la création d'un réseau social facilitant les échanges. Dans cet environnement de confiance, les comportements d'opportunistes étaient rares. Par conséquent, les coûts de transaction étaient très faibles et les contraintes informelles comme « la confiance » suffisaient pour réguler les transactions économiques. En revanche, les coûts de production étaient élevés en l'absence de spécialisation et d'une technologie moderne. Par contre l'échange impersonnel caractérise les sociétés modernes où les marchés sont larges et que le commerce s'étend au-delà des frontières grâce au développement des moyens de transport (essentiellement les marins). Par conséquent, les échanges deviennent complexes et coûteux. Le secteur de transaction s'élargit, et donne apparition à deux types de coûts ; les problèmes d'agence dus à l'imperfection de l'information lors des échanges. Et les problèmes de négociation et du respect des contrats entre les personnes. L'augmentation de la taille des marchés et l'amplification des échanges a entraîné la spécialisation des producteurs et la division du travail. Ainsi l'activité économique s'est étendue à la manufacture, la construction des usines, et les services. On assiste à un phénomène d'urbanisation de la société. Dans cette société moderne, les acteurs économiques adoptent des comportements opportunistes pour arriver à leur fin. Par conséquent, l'élaboration de structures institutionnelles efficaces (règles formelles, contrats formels,...), d'un système politique et judiciaire efficients sont indispensables pour la réduction des coûts de transaction.

3.3. L'application des institutions

L'existence des institutions n'est pas suffisante, leur application est nécessaire pour le bon fonctionnement des transactions. Cette application est souvent imparfaite du fait des coûts importants qu'elle engendre et la poursuite des intérêts personnels par les agents économiques. Les transactions qui se déroulent entre des parties qui vivent dans des petites communautés (les sociétés primitives) sont caractérisées par une auto-exécution des institutions. Le caractère répétitif des transactions, avec les mêmes personnes créent un réseau de confiance qui incite les parties de la transaction à respecter les termes de l'échange. Dans ces conditions, la « coopération » est avantageuse pour les acteurs à l'échange. Elle est le meilleur moyen pour la maximisation de la richesse pour chaque acteur.

En revanche, ces conditions sont absentes du monde actuel. La complexité des échanges dans le temps et l'espace et la multiplicité des partenaires réduisent la quantité d'informations disponibles sur le marché. L'information est imparfaite du fait de l'existence d'une asymétrie d'information entre les personnes à l'échange. Dans ces circonstances, la coopération devient presque impossible car le gain tiré de la coopération est inférieur à celui de la défection. En effet, un acteur qui effectue une transaction avec un tiers, ne peut pas s'assurer de la bonne foi de celui-ci. Il n'a pas en sa possession toutes les informations qui se rapportent à ce dernier. Il choisit donc la déviation pour garantir son gain (surtout si la transaction s'effectue une seule fois). Dans ce cas, la présence d'une tierce personne est indispensable pour l'exécution des termes de l'échange comme par exemple la signature d'un accord en présence d'un avocat qui s'assure du respect de l'engagement des personnes contractantes.

CHAPITRE II : ANALYSE HISTORIQUE ET INSTITUTIONNALISTE DE L'ECONOMIE INDUSTRIELLE

Selon Peter Mathias dans son manuel classique¹, la révolution industrielle peut être définie comme la « phase initiale d'un processus d'industrialisation à long terme » caractérisée par la conjugaison de *taux de croissance plus élevés* et de *changements structurels*. Cette croissance se produit dans un cadre technique nouveau, il s'agit d'une *croissance intensive*², par opposition à la *croissance extensive*³. Le changement structurel essentiel est le déclin de l'emploi et du produit d'origine agricole dans l'économie. Par ailleurs, les activités industrielles modernes (coton, sidérurgie, mécanique, vapeur) dépassent peu à peu les activités traditionnelles (laine, bois, moulins à eau), les produits deviennent plus diversifiés et voient leurs prix baisser, la consommation augmente et s'élargit aux catégories populaires. Naturellement d'autres mutations sont à l'œuvre comme la montée de la classe ouvrière et les luttes sociales, le rôle croissant des femmes dans la production et la société, l'évolution de la famille, la démocratisation progressive des institutions, etc. Ce chapitre essaiera de faire le point sur les diverses interprétations de la révolution industrielle depuis près de deux siècles ainsi que sur l'analyse de l'industrialisation selon Friedrich LIST (1789-1846)⁴.

Section 1 : Les analyses historiques de l'industrialisation

Depuis les années 1970, le point de vue des historiens sur la révolution industrielle s'est profondément modifié sous l'influence des études quantitatives menées par les tenants de la *New Economic History*. Les origines de ce phénomène sont bien plus difficiles à établir et plus controversées que ses caractéristiques qui doivent être analysées avec deux siècles de distance.

¹ *The First Industrial Nation*, Routledge, 1983.

² La croissance intensive consiste en une amélioration du mode de production (machine plus performante, meilleure organisation du travail) permettant d'augmenter la productivité.

³ La croissance extensive peut permettre de produire une quantité identique ou un laps de temps réduit. Elle consiste en un accroissement et une diversification du travail.

⁴ Né à Wurtemberg, professeur d'administration publique en 1817 et s'implique dans la vie politique, défendant les principes constitutionnels, la liberté de la presse et l'union économique des Etats allemands.

1.1. Origines de l'industrialisation selon les Classiques

Pour les Classiques, la question principale est celle du machinisme et de ses effets sur l'emploi. Ils ne voient pas la révolution industrielle en termes de décollage de croissance et sous-estiment les effets du progrès technique. L'expression *révolution industrielle* apparaît cependant en France vers 1820 pour désigner le processus de mécanisation en cours dans le textile. Adolphe Blanqui économiste et historien, est un des premiers à l'utiliser dans son sens actuel. Mais c'est seulement plus tard, avec Arnold Toynbee¹, que l'expression devient connue du grand public. L'étude définitive sur la révolution industrielle est l'œuvre de Paul Mantoux (1906, rééd. 1959)². Il insiste sur le fait que les techniques nouvelles entraînent la transformation du mode de production traditionnel. C'est l'apparition de *la grande industrie*, les usines du *factory system*, qui prend la place de la production rurale dispersée dans le cadre du *putting-out system*. Ce dernier, encore appelé système des industries rurales, s'est développé dans les campagnes qui ne subissaient pas les contraintes de la réglementation corporative et où la main d'œuvre était bon marché et peu revendicative. Il échappe aux monopoles des villes et profite d'une main d'œuvre rurale prête à accepter une rémunération plus faible car le travail manufacturé ne lui fournit qu'un revenu d'appoint. Le *putting-out system* fonctionne grâce au marchand-manufacturier qui collecte la production auprès de plusieurs centaines de familles pour la vendre en ville, paye les producteurs, contrôle la qualité, et fournit les matières premières dont il reste propriétaire. Peu à peu le fabricant va tomber sous la domination de ce marchand capitaliste qui avance les fonds, les produits bruts et l'outillage, et devenir un salarié, sans cependant être soumis à la discipline de l'usine : *le marchand, d'abord simple acheteur, se rend peu à peu maître de toute la production* (Mantoux). Les salaires (surtout à la pièce) sont payés à chaque étape du processus de transformation, depuis la matière première jusqu'au produit fini. Ils vont baisser au fur et à mesure que la dépendance vis-à-vis du *merchant-manufacturer* s'accroît, formant *un système d'exploitation impitoyable* (Mantoux), le fameux *sweating system*, qui n'a rien à envier aux conditions de travail inhumaines des usines du XIX^{ème} siècle.

¹ Oncle homonyme et posthume du grand historien des civilisations, mort jeune contrairement à son neveu : Arnold Toynbee (1852-1883), *Lectures on the Industrial Revolution in England*, 1884 ; Arnold Toynbee (1889-1975), *A Study of History*, 12 volumes, Oxford U. Press, 1934-1961.

² *La révolution industrielle au XVIII^e siècle, essai sur les commencements de la grande industrie moderne en Angleterre*

La protoindustrialisation¹ suit le *putting-out system* : elle constitue une étape transitoire qui dans certains cas va faciliter le passage vers la grande industrie : les régions de protoindustrialisation seront souvent les premières régions industrielles modernes au XIX^e siècle. La protoindustrialisation connaît évidemment des limites et sera remplacée peu à peu par la grande industrie concentrée : tout d'abord la dispersion des activités tendait à élever les coûts, à cause des transports et de l'impossibilité d'accroître l'échelle de production, et ensuite l'absence de spécialisation de la main d'œuvre et l'irrégularité du travail non contrôlé empêchait une qualité homogène et des délais de production précis et rigoureux. La discipline de travail avec des méthodes mécanisées dans les usines qui apparaissent à la fin du XVIII^e siècle résoudra ces difficultés du système industriel naissant.

Le *factory system* ne s'est vraiment généralisé qu'à la fin du XIX^e siècle. Les industries rurales ont dominé longtemps et la révolution industrielle au XVIII^e, caractérisée par la mécanisation du coton et l'introduction de la vapeur, n'a en fait concerné « qu'un petit nombre de régions et d'industries » (Berg, 1980). En 1841 par exemple, on ne trouve que 19 % des ouvriers anglais qui travaillent dans des industries mécanisées (Crafts, 1985). Cependant, la logique de la mécanisation a favorisé la concentration, et le *factory system* (la grande industrie de Mantoux) a fini par s'imposer ; l'usine (*factory* ou *mill*) est devenue commune en Angleterre et dans les pays qui se sont industrialisés après elle. On peut décrire ce nouveau mode de production par la combinaison des éléments suivants : concentration et contrôle des travailleurs, taille et volume de production plus importants, division du travail, mécanisation, et source d'énergie nouvelle (au départ la vapeur). L'usine se distingue de la manufacture qui utilise le travail manuel et les énergies traditionnelles. La production sur une plus grande échelle permet de réaliser des économies, de standardiser les produits, d'abaisser les coûts et de mettre en œuvre tout le potentiel des nouvelles machines. Le salariat se répand et les relations employeur/employés, maître/ouvriers, en conflit dans le partage du produit du travail entre salaires et profits, forment un des aspects essentiels du capitalisme industriel.

Pour la plupart des historiens, comme Toynbee, c'est bien le changement technique qui est à l'origine du *factory system*, la mécanisation entraîne la généralisation des usines. L'avantage de la nouvelle forme d'énergie, la vapeur, est qu'elle est *mobile*, il n'est plus nécessaire de placer les industries à la campagne, près des cours d'eau et des forêts, pour disposer de matières premières et d'énergie. On peut concentrer la production près des lieux

¹ Terme économique conçu par Franklin Mendels en 1969 désignant la dispersion dans une campagne périurbaine d'une part de la production surtout dans le textile

de consommation, c'est-à-dire les agglomérations, et économiser sur les coûts de transport, tout en augmentant la productivité par une organisation plus rationnelle qui exploite à fond les possibilités de la division du travail. De plus la proximité des villes permet d'obtenir la main d'œuvre nécessaire. C'est là l'origine des concentrations industrielles urbaines qui nous semblent si évidentes aujourd'hui que l'expression même d'*industries rurales* paraît une contradiction dans les termes, alors que ce système a été la norme pendant des siècles.

1.2. Visions des historiens sur l'industrialisation

Des historiens anglais ont montré que la révolution industrielle avait été un phénomène beaucoup plus progressif, commencé bien avant la fin du XVIII^e siècle et toujours en cours : « Une révolution qui a continué 150 ans après, et qui a été en gestation pendant au moins 150 ans avant, semble bien devoir mériter un nouveau label » (Heaton). Certains auteurs récents comme Cameron (1982, 1993) considèrent aussi que l'expression est usurpée, que la *révolution* industrielle est un mythe, ou en tout un cas une appellation mal choisie, un *misnomer*.

Les auteurs d'avant-guerre ont également contesté la vision catastrophiste de ses effets sociaux et commencé à évaluer la hausse des niveaux de vie qu'elle a entraîné. C'est le cas de T.S. Ashton qui souligne quelques années plus tard combien « il serait étrange en vérité que la révolution industrielle ait simplement rendu les riches plus riches et les pauvres plus pauvres, car les biens auxquels elle donna naissance n'étaient pas en règle générale des biens de luxe, mais des biens courants et des biens de production ». Son livre, un autre classique de l'histoire économique (*La révolution industrielle 1760-1830*, 1948), élargit le concept depuis les aspects agricoles, démographiques, techniques et financiers, vers les aspects intellectuels, religieux, les mentalités. Une analyse de la révolution industrielle en termes de facteurs déterminants a été menée depuis la guerre : les divers prérequis de Rostow (1960), la révolution agricole pour Bairoch (1963), les innovations pour Landes (1969), les échanges internationaux pour Hobsbawm (1968), la poussée démographique et le commerce extérieur pour Deane (1965) ou Mathias (1969).

Toutes ces interprétations monocausales ont été contestées par la suite et l'idée de facteurs clés, de conditions suffisantes et uniques qui auraient entraîné la révolution industrielle, est désormais abandonnée. Tout au plus est-il question de facteurs nécessaires comme la modernisation agricole, ou d'autres qui ont joué un rôle positif comme les

transports, le commerce extérieur, la révolution financière... La complexité du phénomène interdit de retenir une explication unique. Un ensemble de variables interdépendantes a entraîné « le passage d'un système de fonctionnement à un autre, un basculement ...qui peut s'expliquer par la mise en état d'instabilité du premier système » (Verley, 1985).

Section 2 : Les interprétations institutionnalistes de Douglas North

Le courant néoinstitutionnaliste a vu ses travaux récompensés à travers le prix Nobel de sciences économiques attribué en 1993 à son chef de file, Douglas North. Celui-ci a contribué au renouvellement de l'histoire économique depuis la guerre avec Robert Fogel, colauréat du prix la même année. La *New Economic History* se partage en deux tendances, l'une économétrique représentée par Fogel, l'autre institutionnaliste représentée par North.

2.1. Interprétation en termes de coûts de transactions

Les coûts de transaction ont été négligés par les économistes, jusqu'à ce que Ronald Coase observe en 1937 que les marchés parfaits de la théorie néoclassique supposent des coûts de transaction nuls, ce qui est peu conforme à la réalité. À côté des *coûts de production* qui ont fait l'objet de l'analyse microéconomique, il y a donc aussi les *coûts de transaction* qu'il importe d'intégrer dans l'analyse. Ces coûts sont liés à la gestion et la coordination du système économique pris en totalité. Ainsi dans une société développée, la plupart des gens qui travaillent dans les services, bancaires, financiers, administratifs, juridiques, etc., ne sont pas engagés directement dans des activités de production, mais dans des activités visant à réduire les coûts de transaction, qui représentent environ la moitié du PNB (d'après les estimations de North pour l'économie américaine). Il s'agit donc de tous les coûts qui n'entrent pas directement dans le processus physique de production : « des coûts institutionnels d'information, de négociation, de rédaction et d'exécution des contrats, de délimitation et respect des droits de propriété, de contrôle des résultats, et de modification des arrangements institutionnels. » Trois catégories apparaissent dans cette définition du *New Palgrave Dictionary of Economics* (1990) : des *coûts d'obtention de l'information*, avant de pouvoir procéder à la transaction, des *coûts de négociation*, impliqués par la détermination des conditions du contrat de l'échange ainsi que des *coûts d'application (enforcement)*, c'est-à-dire tout l'aspect juridique qui découle de la mise en œuvre des contrats conformément aux accords initiaux.

Des coûts de transaction trop élevés risquent de freiner la croissance et le rôle des institutions est justement de les réduire pour favoriser celle-ci. L'histoire économique montre que la réussite des pays qui sont passés par une révolution industrielle dépend de la mise en place progressive d'institutions adaptées, propres à contenir la montée inévitable des coûts de transactions. La division toujours plus poussée du travail et la complexité croissante des sociétés poussent en effet à la progression de ce type de coûts. Dans une communauté réduite, les liens personnels les limitent, car les participants à l'échange se connaissent et sont donc obligés d'adopter des normes d'équité. Lorsque les marchés s'élargissent au contraire, les relations économiques deviennent anonymes, et il faut protéger les contractants des fraudes, triches, vols ou abus, et toutes les pratiques dissuasives de l'échange par un arsenal institutionnel sophistiqué, surtout d'ordre juridique et culturel. La morale individuelle et le comportement civique, inculqués dès le plus jeune âge, permettent par exemple de limiter les coûts de transaction, car ils impliquent la nécessité d'un contrôle moindre par l'État, les individus tendant à se comporter de façon honnête et équitable pour rester en accord avec leurs principes plus que par crainte des sanctions légales.

Le développement économique s'accompagne *d'un accroissement des coûts de transaction* au fur et à mesure que la société devient plus complexe, et *d'une réduction des coûts de production* au fur et à mesure que le capital s'accumule, que les techniques s'améliorent et que la société se spécialise. Toute la question est de savoir si la baisse des seconds ne sera pas annulée par la hausse des premiers : les institutions seules feront la différence en limitant ou non la hausse inévitable des coûts de transaction : *l'Essor du monde occidental*¹ est l'histoire d'innovations institutionnelles réussies (où les cas d'échec ? ne manquent cependant pas) « qui sont venues à bout de la faim et des famines, des maladies et de la pauvreté, pour produire le monde développé moderne » (North, 1992). La croissance dépend donc du jeu d'équilibre entre les deux types de coûts : les coûts de production qui baissent avec les changements technologiques et les coûts de transaction qui augmentent avec la complexification de la société. L'adaptation des institutions permet de limiter l'augmentation des seconds. Si cette adaptation n'est pas réussie et si les coûts de production ne baissent pas suffisamment pour compenser la hausse des coûts de transaction, le développement peut être empêché comme dans nombre de pays du tiers monde ou de pays de l'Est actuellement.

¹ Titre de son ouvrage de 1973, avec R.T. Thomas, *The Rise of the Western World, a New Economic History*.

2.2. Interprétation en termes d'institutions

Pour North, le terme *institutions* n'a pas le même sens que dans le langage courant. Il ne s'agit pas des organisations de la société telles que les administrations, les associations, les syndicats, les entreprises, mais plutôt des règles en vigueur, écrites ou non, des codes de conduites, des normes de comportement, des conventions. Les *organisations* ne sont que les *joueurs* et les *institutions* les *règles du jeu*. Elles changent avec le temps, s'adaptent aux nouvelles techniques, aux modifications des prix relatifs, aux nouvelles idées, de façon essentiellement continue, progressive, selon des voies tracées par la structure institutionnelle passée. C'est le concept de *path dependence*, ou dépendance par rapport au sentier, formule assez claire qui implique que le présent est dans une large mesure conditionné par le passé, et que des tendances profondes se prolongent de par les forces d'inertie des sociétés et des comportements, « l'esclavage des circonstances antérieures » dont parlait Stuart Mill. L'auteur explique ainsi le sous-développement relatif actuel de l'Amérique latine face aux États-Unis ou au Canada. La bureaucratie centralisée de la couronne castillane au XVI^{ème} siècle, *orientée pour le seul profit de cette dernière*, produit la stagnation dans les anciennes colonies espagnoles ; alors que la grande charte de 1215 en Angleterre, premier jalon dans l'établissement de droits de propriété sûrs, et tous les progrès institutionnels jusqu'au triomphe du Parlement en 1689, sont à l'origine du succès économique non seulement de l'Angleterre mais aussi des anciennes colonies anglaises d'Amérique.

Un autre exemple est celui des innovations : dans ce domaine, la propriété des inventeurs sur leur découverte, avec un système de protection du type brevet ou licence, est essentiel pour expliquer les nombreuses avancées en Europe aux XVII^{ème}-XVIII^{ème} siècles, et particulièrement en Grande-Bretagne. En termes néoclassiques, le taux de rendement social de l'invention doit approcher le taux de rendement privé, c'est-à-dire que non seulement la société dans son ensemble, mais aussi l'inventeur, en bénéficient. Ainsi les institutions favorisent le changement et le progrès technique et économique. Les droits de propriété sont essentiels ici, et d'ailleurs le cadre théorique développé par North est connu sous le nom de théorie des *property rights*. Comment un cadre institutionnel favorable à la limitation des coûts de transaction a-t-il pu être mis en place ? Le fil conducteur qu'on retrouve à travers les différents ouvrages de North est l'expansion de la population. Il s'agit de l'élément moteur qui introduit des variations dans les prix relatifs, lesquels produisent ensuite les changements. Ce n'est donc pas le progrès technique ou l'accumulation du capital qui sont les facteurs

déclencheurs de la croissance, car ces éléments ne sont que des aspects de la croissance elle-même, et non sa source : « Ils ne sont pas les causes de la croissance, ils *sont* la croissance ».

Les critiques de cette théorie font valoir que les institutions ne sont qu'un élément pour expliquer la croissance moderne et qu'on ne peut retenir une telle explication monocausale. Également que les institutions adaptées se résument finalement aux droits de propriété, et que l'explication de North se restreint ainsi encore plus, tout en présentant un soutien supplémentaire au libéralisme. Certains contestent l'aspect déterministe (Jones, 1974) et même naïf (O'Brien, 1986) du modèle qui étend la même analyse coûts/bénéfices aux institutions et à toutes les sociétés du passé (Dockès/Rosier, 1991), d'autres encore (Field, 1981, Crafts, 1987) insistent sur la difficulté d'inclure les règles, les institutions, dans l'enchaînement des causes et des effets. L'analyse économique néoclassique retient en effet quatre variables exogènes, non économiques : *les ressources, les techniques, les goûts, les règles*. Dans l'analyse de North au contraire, *les règles deviennent endogènes*, c'est-à-dire qu'elles sont liées aux autres variables du modèle : à partir de ressources naturelles données, les variations de la population induisent des modifications dans les ratios terre/travail, ce qui affecte les prix relatifs et provoque des mutations institutionnelles et techniques, lesquelles à leur tour génèrent ou non la croissance. Dans ce modèle les institutions sont *endogénéisées*, en ce sens qu'elles ont des causes économiques, et qu'elles ont aussi des conséquences économiques. Par exemple l'accroissement de la population sur des territoires limités entraîne la révolution néolithique qui favorise l'apparition d'une nouvelle institution : l'État. Celui-ci consolide les droits de propriété ce qui permet d'intensifier les échanges et promouvoir la division du travail, facteurs de croissance.

Section 3 : Analyse de l'industrialisation selon LIST

3.1. Les phases du processus d'industrialisation

3.1.1. L'état agricole

Les pays « attardés », lorsqu'ils sont de grandes nations agricoles prédestinées à l'industrialisation (pour List, il s'agissait des grands pays européens et des Etats-Unis, mais pas des petits pays ou de ceux correspondant à l'actuel tiers monde) doivent dans un premier temps adopter le libre-échange. En effet, le libre commerce avec les nations plus avancées permet aux agriculteurs de moderniser leur activité et ainsi de se procurer davantage de

produits industriels. En outre, le développement de l'agriculture entraîne celui des secteurs industriels qui lui sont liés (élevage de moutons et textile par exemple). C'est ainsi qu'aux XIV^e et XVI^e siècles, la Grande-Bretagne a largement bénéficié de ses relations commerciales, notamment avec les Italiens et les Flamands.

3.1.2. L'état agricole – manufacturier

L'industrialisation des grandes nations, qui ont atteint un haut niveau de développement agricole et d'éducation et qui disposent d'industries dans l'enfance, nécessite l'adoption d'une législation douanière protectionniste afin de prémunir l'économie nationale de la concurrence des pays plus avancés. A mesure que l'industrie se développe, les droits protecteurs s'accroissent. Plus tard, des traites de commerce accorderont des concessions douanières réciproques qui se traduiront par un abaissement graduel des tarifs protecteurs. Toutefois, List souligne que le protectionnisme est une condition nécessaire, mais non suffisante de l'industrialisation : le manque de voies de communication, de connaissances techniques, d'esprit d'entreprise, d'institutions adaptées,..., constituent autant de facteurs sans lesquels la politique douanière resterait sans effets. De plus, la protection doit concerner uniquement les industries dans l'enfance : l'agriculture et plus généralement la production de produits bruts doivent rester soumises aux règles du libre-échange. Enfin, la concurrence sur le marché intérieur entre les unités de production qui y sont implantées doit être préservée. List note que la Grande-Bretagne, à la fin du XVI^e siècle a effectivement instaure des mesures protectionnistes en faveur de son industrie ; la mise en œuvre de restrictions commerciales, les de navigation de 1651 par exemple, a largement contribué à sa suprématie industrielle.

3.1.3. L'état agricole–manufacturier commercial

Lorsque les grandes nations ont atteint un haut degré de richesse, de puissance et de développement de leur agriculture, de leur industrie et de leur commerce, les principes du libre-échange doivent être rétablis graduellement. L'adoption du libre commerce par ces pays dope l'activité des entrepreneurs ainsi soumis a la concurrence. Pour List, la protection des industries dans l'enfance est donc le moyen d'accroître le niveau de développement des grandes nations afin qu'elles puissent adopter sans dommage le libre-échange. La Grande-Bretagne a atteint ce stade dans la première moitié du XIX^e siècle ; à cette période, la France en est très proche. Lors de cette phase, le maintien des politiques protectionnistes conduirait

au déclin économique de ces nations. Comme le souligne Schumpeter, List défend donc en dernière analyse le libre-échange ; John Stuart Mill ne s'était pas trompé en acceptant la théorie des industries naissantes et en affirmant qu'elle était compatible avec le principe du libre-échange.

3.2. Critique de l'école classique

3.2.1. La nation comme réalité économique

Selon List, l'Ecole classique considèrerait que l'économie est cosmopolite ; l'humanité serait composée d'individus isolés, ayant des intérêts spécifiques et étant des éléments d'une grande communauté, le genre humain tout entier. Dans cette représentation, il n'est tenu aucun compte « *des nationalités, de leurs intérêts, de leur état particulier* ». En réalité, selon List, chaque individu fait partie d'une nation et ses probabilités de prospérité dépendent en grande partie du niveau de développement de cette nation. List considère donc qu'il convient d'opposer à la conception cosmopolite de l'Ecole classique, une économie politique qui tienne compte des intérêts et de la situation particulière des nations qui ne sont pas à la même étape de leur développement. List illustre son propos par plusieurs exemples : « *L'exemple de la Hollande, celui de la Belgique, des villes hanséatiques et des républiques italiennes démontre que l'activité des particuliers est incapable de maintenir le commerce, l'industrie et la richesse d'États ou de pays entiers si les circonstances publiques ne sont pas favorables* » (List [1841], page 141) « *L'association universelle* » du genre humain est souhaitable, mais très loin d'être réalisée ; les guerres sont ainsi fréquentes. L'union des différentes nations ne serait d'ailleurs selon List entièrement profitable que si celles-ci étaient sur un pied d'égalité et donc avaient atteint un niveau de développement proche ; ce qui est loin d'être le cas car les nations ont des intérêts différents et leurs niveaux de développement sont inégaux. Si son ouvrage principal porte sur les moyens d'enrichir les nations, Smith ne conçoit pas la nation comme une entité spécifique, mais comme le résultat d'une agrégation d'individus. Ainsi, List déplace l'objet de l'économie politique et crée le concept d'économie nationale qui sera par la suite utilisé par l'Ecole historique allemande.

3.2.2. L'accroissement nécessaire des forces productives

Alors que l'Ecole classique raisonne surtout dans le temps présent et s'interroge sur les moyens, dans la situation économique actuelle, d'augmenter les richesses des individus, List comprend que la prospérité d'un pays ne saurait se limiter à son seul niveau de production courant ; il ne suffit pas d'utiliser la meilleure combinaison pour optimiser les revenus et les possibilités de consommation, il faut aussi assurer l'avenir. Ainsi, List affirme que « *le pouvoir de créer des richesses est infiniment plus important que la richesse elle-même* ». La nation doit donc se préoccuper de sauvegarder, voire de développer ses forces productives, quitte à sacrifier pour cela des possibilités courantes de consommation. Parmi les conditions qui permettent le développement des forces productives, List cite les institutions et l'industrie manufacturière.

➤ **L'histoire révèle le rôle primordial des institutions sociopolitiques dans le développement des sociétés**

Le respect des lois, une administration efficace et honnête, un Etat puissant, facteur d'unité nationale, promouvant le développement d'infrastructures et appliquant une politique commerciale adaptée à la situation économique du pays constituent des conditions nécessaires au développement ; par exemple, List explique qu'en Russie, le développement a été entravé par le manque de civilisation et d'institutions politiques. La liberté est aussi une condition au développement des forces productives ; les nations doivent être dotées de libres institutions morales et politiques : liberté de pensée, liberté de la presse, contrôle de l'administration, gouvernement parlementaire. Tout cela exerce sur le travail des individus et donc sur la production de richesses une action particulièrement incitative. Au contraire, dans les pays où l'initiative privée est entravée et les libertés civiles inexistantes, le développement économique ne peut s'engager.

➤ **L'industrialisation est la source principale du développement des forces productives**

L'histoire montre que l'industrialisation est le vecteur du développement économique : la hausse des revenus dans l'industrie entraîne celle de la demande de produits agricoles, et par conséquent celle du revenu des agriculteurs. La présence d'industries valorise le sol : par exemple, l'industrie lainière valorise les prairies. La rente foncière, c'est-à-dire le revenu que procure la propriété de la terre, s'élève. Par ailleurs, le développement industriel et agricole provoque celui des activités commerciales. List considère que le commerce est

productif s'il sert les intérêts des agriculteurs et des industriels en assurant l'écoulement de leur production. L'industrialisation favorise également l'essor du commerce extérieur. Elle permet aux nations industrielles d'exporter des biens manufacturés dont les prix sont élevés relativement aux prix des produits primaires qu'elles importent. Les nations industrialisées tirent donc davantage profit de leur commerce extérieur que ne le font les nations agricoles. L'industrialisation ne saurait, comme le pensent les libéraux de l'Ecole classique, être le seul résultat naturel des volontés individuelles. Son importance mérite un engagement important de l'Etat, autrement dit la mise en œuvre d'une politique industrielle ; même s'il faut pour cela sacrifier un intérêt présent, il est nécessaire d'introduire l'industrie, comme d'ailleurs les institutions libérales, de façon volontariste.

CONCLUSION PARTIELLE DE LA PREMIERE PARTIE

L'industrialisation a été marquée par le développement du capitalisme industriel et a entraîné une révolution globale de l'organisation sociale et politique. Les travaux de North qui se sont éloignés de l'histoire économique traditionnelle par leur contenu théorique : peu de faits, mais la mise en place d'un cadre analytique dans un premier temps, puis l'application de ces clés au passé, en ne retenant que les grandes lignes, s'agit d'une histoire qui s'adresse aux spécialistes, on ne cherche pas à restituer la réalité, mais à comprendre les évolutions. Mais plus proche de la théorie néoclassique, une théorie renouvelée cependant par la prise en considération des *institutions* et des fameux *coûts de transaction*. Les institutions et leur évolution donnent en effet pour North « la clé de la performance des économies », c'est-à-dire l'explication de la croissance à long terme. L'analyse de List est cependant en opposition avec celle de l'école classique, pour cette dernière, tout échange est profitable à partir du moment où une nation achète à meilleur prix une marchandise qu'elle ne la produirait ou que l'existence d'avantages comparatifs rend possible une spécialisation ; au contraire, List considère qu'une nation peut avoir intérêt à ne pas importer une marchandise, même si son prix à l'importation est inférieur à ce que coûte le fait de la produire sur place. C'est pour cela qu'il a introduit deux notions absentes de l'analyse classique : le principe de nationalité et le concept de force productive.

PARTIE II : ANALYSE DE L'INDUSTRIALISATION A MADAGASCAR

Les causes profondes de notre situation actuelle ne peuvent se résumer en un demi-siècle, le cas précis de l'industrialisation offre une possibilité de remonter en amont de l'ère coloniale. Dans cette partie, nous allons présenter une analyse historiciste de l'économie en discernant les faits marquants d'une industrialisation malgache, qui sur le long terme, est structurellement fragile. La progression sera chronologique : des temps anciens, suivi des événements du Royaume de Madagascar, du passage à l'ère coloniale, et enfin des deux premières républiques depuis l'indépendance de 1960. Ainsi, dans le premier chapitre, nous allons présenter les premières tentatives d'industrialisation et dans le second, les politiques pour une véritable révolution industrielle.

CHAPITRE I : LES TENTATIVES D'INDUSTRIALISATION

Tout un courant de l'histoire de Madagascar présente l'ouverture des hautes terres notamment de l'Imerina r aux influences de l'Europe occidentale au XIXème siècle comme une possibilité de développement économique et affirme même l'existence de ce développement. Ainsi, certains intellectuels malgaches avaient énoncés que sans une conjoncture souvent défavorable, Madagascar aurait pu rivaliser avec le Japon. Mais l'économie de l'Imerina fut-elle, au XIXème siècle, un moment sur le point de décoller ? Une réponse à cette question serait évoquée en premier lieu après l'analyse de deux cas qui se sont manifestés entre 1820 et 1895 avec l'implantation des artisans de la LMS (London Missionary Society)¹ en Imerina et celle de Laborde à Mantasoa, à une trentaine de kilomètres, à l'est-sud-est d'Antananarivo. Et une autre en second lieu après une analyse des états des industries malagasy durant la colonisation et de la révolution industrielle un siècle après la colonisation.

Section 1 : Les deux tentatives d'industrialisation au XIXème siècle

1.1. L'implantation des artisans de la LMS

Par le traité anglo-malgache de 1820, Radama Ier optait pour une coopération sélective, condition préalable à un développement autocentré². Il demandait aux Britanniques moins des armes et des produits manufacturés que le secret de leur technique de fabrication, mais ne voulait pas s'engager dans l'échange inégal. Ce qu'il désirait, c'était un transfert de technologie. Et prudemment, il opta même pour une aide bilatérale en mettant des artisans venus de Bourbon en concurrence avec les Anglais.

Ce programme, il n'eut pas à le négocier avec ses partenaires économiques. Les missionnaires de la LMS, qui agissaient eux-mêmes en accord avec Farquhar, gouverneur de l'île Maurice, ne se plièrent pas aux exigences de Radama pour faire accepter leur message religieux. Car la politique de la LMS consistait précisément à envoyer des artisans dans les pays de mission qu'elle considérait alors comme 'barbares ou demi-civilisés'. Elle voulait appliquer cette politique aux îles des mers du Sud, comme elle l'a appliqué au Sierra-Leone et à l'Afrique australe. Elle ne confond cependant pas longtemps le cœur de l'Afrique noire et les Hautes Terres de l'Imerina qui, par le développement de leur agriculture et de leur réseau

¹ Société missionnaire protestante de Londres

² Développement fondé sur la protection des nouvelles industries et la substitution des productions locales aux importations

commercial, ont suscité l'admiration des voyageurs européens dès la fin du XVIII^{ème} siècle. Chez elle donc, nulle volonté d'imposer un nouveau pacte colonial ou de placer les pays à évangéliser en situation de dépendance. Ce qu'elle souhaite au contraire, c'est d'avoir des partenaires commerciaux.

Certes les missionnaires britanniques ne condamnent pas le principe même de ce que l'on appelle aujourd'hui l'échange inégal mais ils souhaitent qu'il instaure uniquement dans les pays que la hiérarchisation pseudo-scientifique de l'Occident plaçait au bas de l'échelle des civilisations. Concrètement, l'Afrique, en échange de produits manufacturés, doit pourvoir l'Europe en matières premières.

A Madagascar, la LMS a deux objectifs indissociables, l'évangélisation et l'apprentissage des 'arts et métiers', avec une valorisation du travail manuel car ce ne sont pas des missionnaires artisans qu'elle dirige d'abord sur Madagascar, mais des ouvriers pieux (goldy mechanics), des artisans catéchistes. Ces derniers sont maintenus dans un statut inférieur par les missionnaires qui les encadrent. En fait, c'est une représentation nullement exemplaire du travail manuel car, en Imerina, la LMS transpose ses hiérarchies internes et exporte des conflits qui opposent des missionnaires plus ou moins lettrés aux auxiliaires qu'elle recrute. Mais ces rivalités sont ici d'intérêt secondaire. En revanche, deux erreurs d'appréciation font sous-estimer les difficultés d'une industrialisation de l'Imerina que le roi Radama a voulu. D'une part, la conviction partagée par Radama I et la LMS de pouvoir fonder l'industrialisation sur un simple transfert de technologie, une conception simpliste, or la technologie ne circule pas comme une quelconque marchandise. F. Braudel¹ distingue avec instance l'invention, 'qui peut attendre des années ou des siècles', et son application qui ne se réalise que lorsque la société a atteint 'le degré voulu de réceptivité'. Encore s'agit-il d'une diffusion des techniques à l'intérieur d'une même société. La réussite d'un transfert de technologie exige la conscience d'un besoin et une forte motivation. Ainsi s'explique le processus de la diffusion en France, dans la deuxième moitié du XVIII^{ème} siècle, des innovations britanniques. Or les missionnaires apportent en Imerina la technologie britannique gratuitement, et comme sur un plateau. On peut donc légitimement s'interroger sur la façon dont elle a été reçue. Et d'autre part, l'ignorance des besoins prioritaires de l'Imerina. L'exemple du tisserand Rowlands est **éloquent**, quasi-caricatural. Le développement très rapide des industries textiles caractérise la première phase de la révolution industrielle et, dès 1811, les directeurs de la LMS s'intéressent à l'artisanat textile des Hautes Terres. Parmi les

¹F. Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^{ème}-XVIII^{ème} siècle*, 1979, p. 293 et p.331

tous premiers artisans catéchistes envoyés à Antananarivo, se trouve le tisserand Rowlands qui apporte avec lui un métier à tisser. Mais il est difficile et coûteux de se procurer du coton en Imerina et 'la vitesse de son métier excède les possibilités d'approvisionnement. Par suite d'une rupture de stock, il se trouve donc bien vite réduit au chômage.

1.2. La coopération entre Ranavalona Ière (1828-1861) et Jean Laborde

Pour Ranavalona Ière, tout comme Radama Ier, la course à l'armement est prioritaire. Mais on chercherait en vain, dans l'étroite oligarchie alors au pouvoir, un projet de développement. Si la fermeture progressive de Madagascar aux étrangers a l'apparence d'une manifestation de nationalisme économique, elle ne signifie pas une volonté de retour à l'autarcie. Le but de l'oligarchie n'est pas de tarir le commerce extérieur mais de le confisquer à son unique profit.

Ainsi, en 1832, l'interdiction d'échanger des bœufs et des riz (les deux principales exportations, destinées aux Mascareignes), sauf contre les fusils et la poudre, permet à la reine, qui a l'exclusivité du commerce des armes, d'accaparer l'essentiel des échanges. Une douzaine de grands personnages s'assure ainsi d'énormes bénéfices. Le trafic entre les Mascareignes et la côte-est exige le relais de quelques étrangers, essentiellement Rontaunay, négociant et armateur-négrier bourbonnais, et son représentant à Madagascar, de Lastelle. Cette association entre Merina et créoles s'assure le monopole à la fois des principaux produits d'exportation et des zones commerciales¹.

Dans ce contexte l'amorce de l'industrialisation faite par Jean Laborde a un caractère quasi-accidentel. Naufragé près de Matitanana, il est recueilli par Lastelle qui le présente à l'entourage de la reine. Ranavalona Ière lui propose la direction d'ateliers d'armement, implanté près d'Ilafy, à une dizaine de kilomètres au nord d'Antananarivo. Dès 1833 Laborde quitte Ilafy pour s'installer à Mantasoa, où se trouve une force motrice puissante (la rivière Varahina) et, à proximité, du minerai de fer et le bois de la grande forêt. Là, il diversifie ses activités de façon spectaculaire. Sa création fut un complexe sidérurgique particulièrement remarquable, ainsi Madagascar semble passer directement à la deuxième phase de la révolution industrielle.

Ce complexe que Laborde baptise imprudemment *Soatsimanampiovana* (l'inaltérable beauté), comprend des ateliers de traitement du minerai de fer, un haut-fourneau, une fonderie, une forge, des ateliers de tournage et d'ajustage. A proximité, se trouve une fonderie

¹ Situation vigoureusement soulignée par P. Boiteau, *Contribution à l'étude de la nation malgache*, 1958

de canon et une fabrique d'armes. L'énergie hydraulique est fournie par un lac réservoir qui alimente un canal. Un plan dessiné par Laborde représente une cité ouvrière dont il ne reste rien, destiné à loger 1500 familles. Cette cité avec des quartiers délimités par des rues rayonnantes et concentriques. Etaient également prévue une résidence royale. Le haut-fourneau fut allumé en 1843, le premier canon aurait été fabriqué en 1844. Mais la démolition de Mantasoa, entreprise par les Malgache en 1857, qui profite alors l'exil momentané de Laborde, est parachevée en 1987.

Pour les admirateurs de Laborde, cette destruction n'est qu'une manifestation de xénophobie aveugle, mais pour ses adversaires, Mantasoa signifiait l'exacerbation de la corvée, la spoliation des terres, les déplacements forcés de population et même l'application de l'ordalie du tanguin.

La disparition des industries de Mantasoa ne nous interdit pas de poser cette question : l'entreprise était-elle viable ? Cet ensemble sidérurgique est fondé sur l'utilisation du charbon de bois, l'emploi d'esclaves et surtout de corvéables. L'entreprise a-t-elle vraiment fonctionné ? D'après les documents, partiellement conservés, provenant de Laborde, il aurait été fabriqué à Mantasoa en onze ans (1835-1846), 3653 fusils alors qu'il en était officiellement importé, avec d'énormes bénéfices, entre 1000 et 1200 chaque année, et même 30000, entre 1840 et 1842¹.

A en croire un contemporain de Laborde, Mantasoa n'aurait produit que des canons rudimentaires et quelques sabres. De plus, Raymond Decary a découvert au musée de Lourdes, un canon semblable à ceux que Laborde présentait comme fabriqués à Mantasoa et marqués comme ceux de la reine². S'agissait-il d'une arme exporté ou bien un exemplaire d'une importation faite en France ? A la limite on ne peut se demander si les industries fondées par Laborde ne constituent pas un vaste paravent destiné à dissimuler les importations d'armes incontrôlables qui passaient par la voie reliant Mantasoa au port de Mahanoro. Tout comme 'les cathédrales dans les désert', les 'éléphants blancs', peuvent camoufler une pénétration commerciale. Quant au fer, il pouvait être fourni, au moins partiellement, par les forgerons malgaches qui exploitaient, de manière artisanale, les gisements de minerai de la région de Mantasoa. Quoi qu'il en soit, le complexe industriel monumental de Mantasoa eut une portée économique presque aussi insignifiante que le modeste métier à tisser de Rowlands.

¹ Source : *Omalasy anio*, N° 29-32, 1989-1990, p. 229

² R. Decary, *Coutume guerrière et organisation militaire chez les merina*, II, 1966, p. 37

1.3. Des tentatives vouées à l'échec

Il a été souligné, à juste titre, qu'à la fin du XIX^{ème} siècle, les répercussions économiques des innovations techniques apportées par les missionnaires ou par des assistants techniques comme Laborde furent à peu près nulle. Faut-il aussi rappeler que le bilan resta fort éloigné du projet initial de Radama I^{er}. Il voulait une industrialisation sans christianisation, la LMS lui proposait la christianisation et l'industrialisation mais les résultats furent une christianisation sans industrialisation. Dans de telles conditions le marché des Hautes Terres fut progressivement envahi par les produits manufacturés en provenance des pays industrialisés, notamment les cotonnades, pour le plus grand dommage sinon la ruine de l'artisanat textile merina. Or cette incontestable régression contraste, de façon paradoxale, avec les propos optimistes sur les progrès économiques tenus par ses missionnaires.

Pertinemment, la coopération économique de la LMS était comme une aide de prestige, qui ne saurait engendrer quelque industrialisation parce que tournée vers l'obtention d'objets de luxe destinés à la cour et à une minorité. Certes l'économie peut être stimulée si ces objets sont produits localement. Mais à Madagascar, largement importés malgré une fabrication stimulée par les missionnaires, ils contribuent surtout à gonfler les importations.

Par ailleurs, la génération suivante, celles des missionnaires architectes se mobilise pour des réalisations spectaculaires (palais, temple ou cathédrale), qui influencent l'habitat des notables, mais dont il faudrait se demander si elles ont amélioré sensiblement la vie quotidienne de la population tananarivienne. Tout se passe en fait comme s'il y avait une confusion entre le culturel et l'économie.

Face à ces errements, dès 1889 le docteur Rajaonah, médecin formé en Angleterre, dont les articles sont prolongés, en 1913-1915, par ceux du pasteur Ravelojaona, amorce une remarquable analyse. Si son but est politique face à la menace française exalte le Japon, qui a sauvegardé son indépendance, son approche économique est pertinente. D'abord une approche financière qui montre la supériorité du Japon, qui possède des banques d'émission, une monnaie solide alors qu'à Madagascar se sont implantés, dès 1888, deux banques étrangères, la *New Oriental Bank* et le *Comptoir d'Escompte de Paris*. Ensuite une approche commerciale qui oppose la flotte japonaise, déjà imposante est très diversifiée, aux tentatives dérisoires de la monarchie malgache totalement tributaire des pavillons étrangers. Mais son analyse confondant à son tour le religio-culturel et l'économique, tourne court. A ses yeux, face à Madagascar, déjà largement christianisé, le Japon a le handicap de n'avoir été que très marginalement évangélisé.

De leur côté, les missionnaires catholiques, installés tardivement, furent incapables d'apporter quelques innovations. Pour la plupart originaires de la France profonde, encore peu touchée par la révolution industrielle, ils retrouvaient en Imerina un terroir comparable à leur massif central natal. Et ils se contentèrent d'exalter l'œuvre de Laborde, valorisée aussi, plus tard, par le pouvoir colonial.

Ainsi Madagascar n'a pas réalisé sa révolution industrielle et n'a jamais été en situation de la réaliser. Or la Grande Ile avait réussi une admirable révolution agricole, aut centrée, fondée sur la culture merina, sous Andrianampoinimerina, souverain qui avait à la fois une vision d'ensemble et le sens de l'intérêt général¹.

Section 2 : L'évolution de l'industrialisation coloniale au XXème siècle

2.1. Industrialisation pendant les deux périodes de la colonisation

Dans une étude économique empirique sur des pays anciennement colonisés, Acemoglu, Johnson et Robinson² ont montré la prédominance du facteur institutionnel dans la performance économique. Des institutions d'extraction ont été mises en place par les pays colonisateurs, et ont servi à exploiter les ressources disponibles, dans le cadre d'une économie de rente. Ces situations, pouvant être rentables à court terme, n'ont cependant pas favorisé la concurrence et l'innovation, entraînant une économie très peu compétitive dotée d'institutions efficaces. L'économie coloniale s'était surtout basée sur l'exploitation minière et une économie de traite agricole centrée sur les produits tropicaux. L'arrivée massive des colons, n'avait pratiquement pas pour objet des activités de transformations et industrielles, mais dans sa majorité écrasante l'acquisition de vastes contrées pour les plantations de matières premières et en priorité les produits de rente, qui finalement a consolidé définitivement la spécialisation de Madagascar dans la division internationale du travail comme pourvoyeur de matières premières et consommateurs de produits finis industrialisés.

Le conseil consultatif des intérêts économiques et particulièrement les premières Délégations économiques et financières montrent la composition des délégués essentiellement des colons (aucun industriel mentionné) qui étaient peu intéressés par une réelle révolution

¹ F. Raison, *Le travail et ses représentations*, M. Cartier éd., 1984, p. 223-269

² D. Acemoglu, S. Johnson, J. A. Robinson (2002), « *Reversal of Fortune : Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution* », *The Quarterly Journal of Economics*, Cité par C. Hédoin (2011) in « *Institutionnalisme en économie* »

économique à Madagascar et furent même réticents quant à l'éventualité d'un emprunt d'équipement de la colonie, à la base même de l'implantation future d'une industrialisation conséquente digne de ce nom. Les colons, membres des délégations redoutèrent l'emprise des banques et des véritables entreprises industrielles et capitalistes sur l'économie malgache et évidemment pouvant favoriser la venue d'authentiques industriels. En ce qui concerne les délégués malgaches dans ces conseils, ils étaient, soit des notables appréciés de l'administration coloniale, soit surtout des commerçants (exploitants forestiers, quincaillers...). L'industrialisation semble totalement étrangère de l'enjeu des uns et des autres, en dépit d'un certain désir pour les délégués malgaches de défendre les intérêts malgaches.

Certes, des industries avaient été créées, mais elles relèvent essentiellement de l'agro-industrie, donc des transformations des produits agricoles, sans recourir à des technologies de transformation trop compliquées. Prenons le cas des usines de transformations de sucre ainsi que l'industrie textile

➤ **Le cas de l'industrie sucrière**

Ce sont les industries les plus concentrées et les plus importantes de Madagascar. La principale compagnie sucrière de Nosy Be a été constituée en 1920 et exploitait une propriété de 3000ha appartenant à la Compagnie Nosybéenne d'Industries Agricoles. L'usine fut fonctionner dès le mois de septembre 1923 et étudier pour travailler 800 tonnes de canne à sucre par jour et donc de 80000 tonnes par an pour la production de 8000 tonnes de sucres et 12000 tonnes de rhum par an. Mais durant les années 1920 et 1930, le sucre et le rhum réunionnais bénéficièrent d'une fiscalité et d'un fret plus aménagés qui avaient fait en sorte que leur importation à Madagascar coûtait moins cher que ceux produit localement. Même problème pour la SOSUMAV d'Ambilobe, qui produit plus de 40000 tonnes de sucre par an¹. Le sucre de betterave produit par la France était moins cher que le sucre de canne produit par Sosumav. Pourtant le coût de production de la canne est tellement plus bas que, en libre compétition, les pays producteurs comme Java, Cuba et leurs voisins auraient depuis longtemps fait disparaître la betterave européenne et nord-américaine si elle n'était artificiellement prolongé par de puissants intérêts. On peut dire alors que le frein au décollage de développement de l'industrialisation à Madagascar, en plus des causes structurelles classiques (éloignement et coût de transport, infrastructure et machine, etc.), fut la politique

¹ Source : DUMONT R., « L'Afrique noire est mal partie », 1962, p. 91

protectionniste métropolitaine en faveur de ses industries, et contre toute concurrence, même celle provenant des colonies.

➤ Le cas de l'industrie textile

L'industrie textile métropolitaine fut mise à mal par les vagues de récessions des années 1930, et sous la pression des lobbies colonniers français, les colonies devaient être des débouchés des produits métropolitains et non le contraire. La décadence du textile malgache, constatée à la fin de la période monarchique, ne sera que plus renforcée durant la première moitié de la période coloniale. Ce qui évidemment, limita toute velléité de développement de l'industrialisation malgache. Madagascar compte trois usines traitant la fibre végétale, une usine de tissage qui traite les cotons importés qui est la SOCOFRAMA. Installé à Antsirabe, elle travaille uniquement sur le marché intérieur et préposerait une satisfaction à 60% des besoins locaux en 1964 d'une filature traitant la production locale. La FITIM à Majunga qui traite le paka récolté sur la côte Ouest ainsi que la SIFOR à Fort-Dauphin qui utilise le sisal produit dans la région.

La production textile durant la deuxième moitié du XX^{ème} siècle est présentée par le tableau suivant :

Tableau 1 : Production textile en tonnes de 1950 à 1960

Désignation	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Tissu coton				1 000	640	900	840	981	1 200	1 110	960
Sacherie	1 820	2 160	2 400	2 490	2 530	2 440	2 610	2 750	2 700	3 420	2 590
Corderie sisal	150	325	500	720	520	640	300	300	340	320	300
Fibre sisal	4 000	6 000	7 500	6 000	9 600	9 500	10 300	11 300	12 500	11 000	13 100

Source : Economie malgache, évolution 1950-1960, p. 160

De 1953 à 1960, on voit ici que la production du tissu coton ne connaît pas une augmentation remarquable, ni même une augmentation progressive alors que la société souhaiterait satisfaire plus que la moitié des besoins locaux en tissu en 1964. Un objectif visé trop loin par rapport à la réalité vue qu'en une dizaine d'année la production n'a pas évolué. De même pour la sacherie et pour la corderie sisal.

2.2. L'état des industries malgaches après la colonisation

Juste après l'époque coloniale, on a constaté que la production industrielle de Madagascar est quasi-inexistante. La considération de la production par habitant des principaux produits industriels fait ressortir également l'ampleur de l'écart existant entre Madagascar et d'autre pays.

Tableau 2 : Les principaux produits industriels par habitant et par an

Production par habitant et par an	Royaume Uni	Japon	Chine populaire	Inde	Madagascar
Charbon (kg.)	44005	506	189	104	0,2
Electricité (kwh)	1702	756	30	25	9,8
Acier en lingots (kg.)	410	121	8	5	0
Tissus de coton (kg.)	6,2	5,4	1,4	2	0,2

Source : Note sur la situation économique de Madagascar au début de l'année 1960, p. 3

On constate ici qu'à Madagascar, la production industrielle par habitant par an est très bas, voire même nulle pour certain produit. Selon les historiens classiques, c'est le machinisme, qui conduisait à une grande industrie, qui a provoqué ce très large écart. Les pays industrialisés de nos jours avaient connu une révolution industrielle par les nouvelles énergies ainsi que par les changements techniques. Mais malgré le transfert technologique (de la machine à tisser), aucune évolution n'a été constatée car la machine a été soumise par une contrainte sociale de degré de réceptivité d'une part et une contrainte économique de manque de matière première d'autre part. D'autres historiens anglais ont cependant pensé que c'est grâce à une évolution progressive qu'un pays va passer par une révolution industrielle, or Madagascar jusqu'en 1960 n'a vraiment pas connu un progrès remarquable malgré les tentatives d'industrialisation au XIXème siècle.

Une tendance vers la fin de l'époque coloniale a été remarqué, diverses économies étrangères montre que les pays en évolution, pour une évolution progressive et continue, sont obligés de consacrer une part relativement importante de leur production intérieure à la formation d'un capital, autrement dit aux investissements.

Par exemple, en 1956 le Japon affectait 29% de sa production globale aux investissements, l'Allemagne 24%, le Canada 28%, la France 19%, l'URSS et les démocraties populaires 25%. L'Inde atteindra près de 20% à la fin de son plan de développement. Il semble donc qu'à Madagascar un minimum de 25% doive être atteint.

En réalité les investissements tant publics que privés, monétisés ou non, se sont élevés à une douzaine de milliards. Dans dix ans, si le taux d'accroissement souhaité peut être atteint et maintenu, le revenu global serait d'environ 200 milliards et les investissements nécessaires seraient alors d'une cinquantaine de milliards. En même temps, le revenu par tête aurait progressé d'environ 35%. Si une aide extérieure qui existe déjà peut contribuer à l'essor de Madagascar, il n'en reste pas moins qu'un effort considérable devra être fourni par le peuple malgache. Il est évident que tout devra être fait pour obtenir le rendement le meilleur dans l'utilisation de ces investissements dont une partie sera fournie par une ponction sur la production globale au détriment des biens de consommation et une autre par la mise au travail des masses malgaches actuellement sous employées. Seul l'établissement d'un plan peut permettre de travailler avec une efficacité maximum.

CHAPITRE II : LES POLITIQUES POUR UNE VERITABLE REVOLUTION INDUSTRIELLE

Dans ce nouveau chapitre, nous allons présenter l'évolution de l'industrie durant les trois remarquables périodes depuis l'indépendance, qui sont la première république (1960-1972) marquée par le premier plan quinquennal, la transition (Mai 1972-Juin 197) marquée par la stratégie d'accumulation interne et la deuxième république (1975-1985) qui a appliqué l'investissement à outrance ou le développement équilibré. Il est à noter que Madagascar ne possède de véritable politique industrielle que depuis 2014, or pays peut avoir juste des mesures en faveur de l'industrie sans posséder une politique. Ainsi, pour notre analyse, nous nous efforcerons d'analyser les instruments utilisés par le Gouvernement.

Section 1 : L'évolution industrielle pendant la Ière République

Le régime TSIRANANA a adopté le code des investissements selon l'ordonnance n° 62-024 du 9 Septembre 1962 afin de faciliter la tâche aux investisseurs, plus généralement offrir un climat propice pour le développement industriel. Le Président fait donc appel à tous les investisseurs pour venir investir dans le pays. Il y a également la création de certaines sources de financement comme la Société Nationale d'Investissement (SNI) créée selon l'ordonnance n° 62-026 du 19 Septembre 1962 et la Banque nationale malgache de développement mis en place en 1963. Le bureau de développement et de promotion industrielle a été également créé en 1966 pour faciliter l'implantation des nouveaux investisseurs. Une politique de l'import-substitution a été mise en place.

1.1. Vers une économie préindustrielle

A l'instar des économies européennes de l'Ancien régime, l'économie malgache a une base presque exclusivement rurale et agricole. 85% de la population vit à la campagne et de l'agriculture. Une division régionale du travail s'est développée, n'engageant pas toute l'activité des producteurs mais se limite à leur production marchande marginale, son enjeu est le bénéfice de rentes de situation conditionnée par le milieu naturel. Dans ces conditions, les techniques agraires demeurent aussi extensives que possible et les migrations tournantes facilitent l'extensification de l'exploitation des milieux naturels.

Il n'y avait pas d'industrie rurale et la pratique du travail à domicile demeure exceptionnelle, les revenus ruraux sont limités à ceux de l'agriculture et des migrations saisonnières. Les bénéficiaires des surplus ruraux n'exercent pas leur activité au niveau de la

production, mais plutôt à celui du conditionnement ou de la commercialisation des produits. Toutes ces conditions font que les investissements agraires soient rares et que la nature plus que le travail demeure la base de l'économie locale. Les entreprises industrielles appartiennent presque exclusivement à la branche agro-alimentaire. L'industrie locale subit alors les à-coups de la production agricole d'autant plus violemment qu'elle demeure inarticulée, les échanges industriels demeurent trop faibles pour autonomiser le processus de croissance des activités non agricoles.

L'extensification des techniques agraires avait soutenu le développement de l'économie coloniale, dans un contexte de faible dynamisme démographique, car elle permet, d'accroître le produit par journée de travail en réduisant l'emploi, et de libérer les paysans pour les productions vivrières hors du secteur marchand. Cette dynamique n'avait pas été changée en 1950, la pression démographique a vite saturé les possibilités d'extensification sur un territoire pourtant très peu peuplé. Les brulis forestières deviennent dévastateurs de l'écosystème par leur trop grande fréquence, la colonisation agricole dans l'Ouest chasse les troupeaux loin des points d'eau, les modes d'utilisation extensifs du sol ou de l'espace sont remis en cause par la pression démographique sans que les structures économiques et sociales changent pour favoriser les investissements agraires. Cette limite de l'extensification voulue par l'économie coloniale de traite est atteinte vers 1965, les gouvernements malgaches successifs chercheront des solutions aux symptômes de ce désajustement fondamental mais ne parviendront pas, faute de renoncer à la dynamique de l'économie de traite, à rétablir l'équilibre 'population-ressources-techniques' dynamique.

1.2. Une faible croissance du secteur secondaire

En 1960, le secteur secondaire restait très peu développé et concernait quelques industries de transformation de produits agricoles destinés à l'exportation et un artisanat traditionnel. Il a connu ensuite une croissance notable due notamment à la politique d'import-substitution. Le taux de croissance en valeur de ce secteur a été d'environ 13,5% par an, soit une croissance de 162% de la production en dix ans.

La valeur ajoutée des mines et de l'énergie est passée de FMG 1,9 milliards en 1960 à 5,2 milliards en 1969 et à 5 milliards en 1971. La valeur ajoutée de l'industrie est passée de 5,5 milliards en 1960 à 13,3 milliards en 1966 et 18,4 milliards en 1969, soit de 5% à 10% du PIB. En 1972, on note une prédominance des industries dérivées de l'agriculture (78% de la valeur ajoutée pour l'ensemble des industries), elle est composée surtout de petites entreprises (moins de 20 employés), les secteurs les plus dynamiques concernent les matériaux de

construction, les industries mécaniques et électriques, les industries alimentaires, de textiles et de cuirs. L'artisanat est relativement développé (alimentation, bâtiment, bois, cuirs, textiles, métaux), il a une valeur ajoutée d'environ 10 milliards en 1970, soit 5% du PIB¹.

Au cours de la décennie, l'Etat a pratiqué une politique d'encouragement aux investissements industriels en prenant des participations par le biais de la SNI, en effectuant des études de marché, en accordant des avantages fiscaux ou des importations en franchise et en assurant la liberté des transferts par le Code d'investissement. Cette politique a relativement réussi et Madagascar a vu s'implanter les industries classiques de substitution, transformation, montage ou conditionnement de biens de consommation courants à partir des matières premières ou des produits semi-finis importés (brasserie, cotonnerie, savonnerie, allumettes).

Madagascar, sur le plan industriel, est toutefois restée handicapée, par son éloignement géographique, le coût de l'électricité, la faiblesse du marché interne, le morcellement régional et les difficultés d'approvisionnement en matières premières. Les principales industries rentables sont soit utilisatrices de main-d'œuvre bon marché (textile, cuirs, boisson), soit transformatrices de produits locaux (sucre, conserverie). La dispersion des marchés isolés les uns des autres impose à certaines industries une décentralisation excessive. Cette décentralisation conduit elle-même, du fait de l'étroitesse du marché régional et de l'absence de concentration industrielle, à un manque de spécialisation pour certaines entreprises nuisible à la bonne productivité de la main-d'œuvre et de l'équipement et constitue actuellement un handicap pour l'industrialisation.

1.3. La politique d'encouragement du secteur moderne

L'Etat a pratiqué une politique d'encouragement aux investissements industriels en prenant des participations et en assurant des avantages fiscaux élevés.

¹ Gilles Durufle, *Déséquilibres structurels et Programme d'Ajustement Structurel à Madagascar*, 1986

Tableau 3 : Investissement en milliards de FMG et production en tonne des années 1960 et 1971

	1960	1971
Investissement en milliards de FMG	6,3	33,6
Coton en tonnes (Antsirabe)	2100	18700
Paddy en tonnes (Alaotra)	1200000	1870000

Source : Imprimerie nationale de Madagascar

Le gouvernement s'oriente vers l'économie d'ISI afin de réaliser une croissance économique rapide. En effet, la mise en place de la stratégie nécessite des emprunts aux bailleurs de fonds. Finalement, il a obtenu 55 milliards de FMG attendus du secteur privé par le premier plan quinquennal, 27,2 seulement ont été investis entre 1964 et 1968. L'objectif a néanmoins été dépassé dans le secteur secondaire avec 12,44 milliards de FMG au lieu de 10,7022.

L'industrie reste embryonnaire malgré une hausse de sa valeur ajoutée qui atteint 33,6 milliards de FMG en 1971 contre 6,3 milliards de FMG en 1960, soit une progression annuelle moyenne de 15 %²³. C'est la branche de transformation qui en profite le plus. Dans les zones agricoles se développent des rizeries, des féculeries, des huileries, des sucreries et des conserveries. Sur les Hautes Terres, la cotonnière d'Antsirabe augmente sa production de coton-graine de 2 100 tonnes à 18 700 tonnes, tandis qu'est créée à Tananarive la Papeterie de Madagascar (PAPMAD), sur le port de Tamatave s'installe une raffinerie.

Cet essor permet la création de 300 000 emplois dans l'industrie dont les effectifs passent de 200 000 en 1960 à 500 000 en 1971.

En revanche, dans le secteur primaire, les initiatives du secteur privé ont été peu nombreuses. À cela plusieurs raisons : handicaps tenant au sol et au climat, aux difficultés de transport et de commercialisation. Sous la subordination de Tsiranana, il n'existe que trois axes ferrés : Tananarive-Tamatave avec un embranchement sur le lac Alaotra, Tananarive-Antsirabe, et Fianarantsoa-Manakara. Les 3 800 km de routes, bitumés pour 2 560 km d'entre elles, servent essentiellement à relier Tananarive aux ports. Elles laissent d'immenses régions isolées. Quant aux ports, médiocrement équipés, ils assurent un certain cabotage.

L'agriculture malgache est donc restée essentiellement de subsistance hormis dans certains secteurs pilotes comme la production de paddy (le riz non décortiqué) qui atteint en 1971, 1 870 000 tonnes contre 1 200 000 tonnes en 1960, soit une progression de 50 %.

L'autosuffisance alimentaire est alors quasiment réalisée. Chaque année, il est exporté entre 15 à 20 000 tonnes de riz de luxe dont le rapport de prix avec le riz ordinaire est alors de l'ordre de 2,3. Madagascar exporte également sa production de café laquelle passe de 56 000 tonnes en 1962 à 73 000 tonnes en 1971, et des bananes.

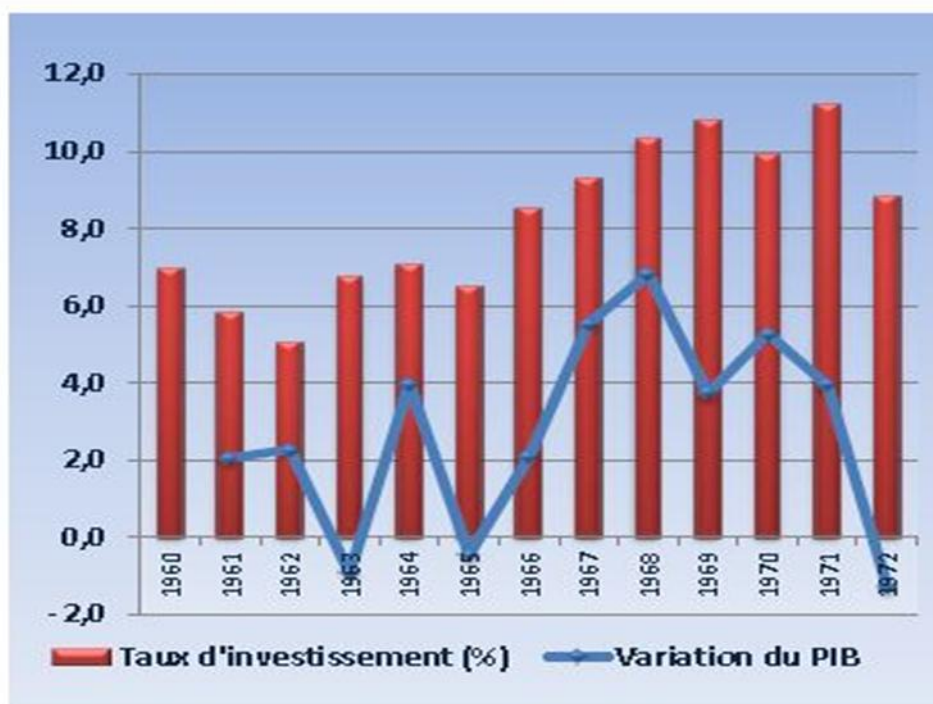


Figure 1: L'évolution du taux d'investissement et la variation du PIB de 1960 à 1972

Source : Evolution de la politique économique et de développement de Madagascar, MEP

Avant d'entamer la première phase d'ISI, le régime a été reversé en 1972, Madagascar entre dans une phase transitoire où les militaires arrivaient au pouvoir et avaient conduit à des transformations politiques importantes.

Section 2 : Les politiques industrielles durant la période transitoire de 1972 à 1975

2.1. La stratégie d'accumulation interne

Le principe stratégique est ici celui de la concentration des forces. D'une manière générale, les stratégies de spécialisation sont mises en œuvre dans le cadre d'un processus de croissance interne de l'entreprise bien que, parfois, certaines opérations de croissance externe (rachat de concurrents, partenariats) peuvent également entrer dans ce cadre.

La politique d'accumulation du capital reposait sur trois structures de base :

- Un Etat qui doit prendre en charge les secteurs stratégiques de l'économie (banques, assurances, commerce extérieur...), en nationalisant les entreprises, en prenant des participations majoritaires au capital, ou en agissant par mandataire. Ainsi ont été créées la SONACO et la SINPA qui ont pour objet la reprise en main progressive par l'Etat, de l'appareil commercial, dans cette même logique, l'EEM a été nationalisé
- Des Fokonolona et des structures populaires du développement, appelé à un rôle stratégique. Jusqu'alors, les relations entre le Fanjakana et les communautés villageoises étant de contrainte et d'autorité, la suppression des impôts de capitation, et la restructuration de l'Administration à partir du Fokonolona devaient à une prise en charge par les communautés décentralisées de certaines opérations du développement. La constitution du Fokonolona, regroupés en Firaisam-pokonolona, Fivondronam-pokonolona et Faritany a transformé les rapports administratifs entre le Fanjakana et le monde rural en restructurant l'Administration de manière ascendante des cellules de base jusqu'au niveau national, elle devait entraîner une transformation des rapports sociaux et des pouvoirs traditionnels et favoriser l'émergence des forces progressistes en milieu rural.

Sur un plan économique, les Vatoeka, ou Comités économique instaurées au niveau du Fokonolona, constituent les organes à vocations économique ayant pour but de réaliser cet objectif de maîtrise populaire du développement. Il s'agit de passer dans le domaine agroindustriel de l'intégration ancienne de l'amont par l'aval réalisée par des entreprises étrangères, à une intégration de l'aval par l'amont par groupements des producteurs associant à leurs activités agricoles de production des activités industrielles de transformation. Les Fokonolona doivent valoriser la production agricole et contrôler l'approvisionnement en produits de nécessité. Ils doivent ainsi prendre la relève des intermédiaires de brousse, contrôler à la fois le transport, la commercialisation, l'usinage des produits agricoles et doivent également financer les investissements sociaux. Le problème était de savoir de quelles ressources financières et techniques disposeront les structures populaires du développement.

- Pour les entreprises étrangères, la politique a consisté essentiellement à malgachiser les postes de direction et associer les capitaux privés ou publics nationaux. Le domaine privilégié de leur intervention est l'industrie, le code des investissements avait prévu un régime préférentiel pour les activités autocentrées (valorisation des ressources nationales, satisfaction des besoins locaux), et une aide particulière aux petites et moyennes entreprises. La politique visait essentiellement à la malgachisation des postes de cadre et de direction et au réinvestissement d'une partie des bénéfices.

2.2. La politique industrielle

Pendant cette période, les industries se trouvaient en péril puisque Madagascar n'appartenait plus à la zone Franc, ce qui a causé le départ des investisseurs. L'Etat prenait donc en charge les secteurs dits stratégiques de l'économie en nationalisant les grandes entreprises par la prise des parts majoritaires dans le capital, l'Etat a également créé deux sociétés d'intérêt d'Etat au cours de l'année 1973. Le code des investissements de l'année 1969 a été remplacé par un nouveau code des investissements qui fut promulgué en 1973 mais qui est plutôt défavorable aux étrangers pas comme le précédent.

La politique industrielle mise en place a eu pour but de promouvoir le traitement des produits primaires domestiques et d'encourager les industries de substitution aux importations. Dans l'ensemble, le nouveau code des investissements, s'ajoutant à une interdiction de fait des transferts des bénéfices et des dividendes, a dissuadé les investisseurs étrangers d'investir, mais a plutôt stimulé les entreprises implantées ou favorisé le contrôle des firmes étrangères par des capitaux privés nationaux.

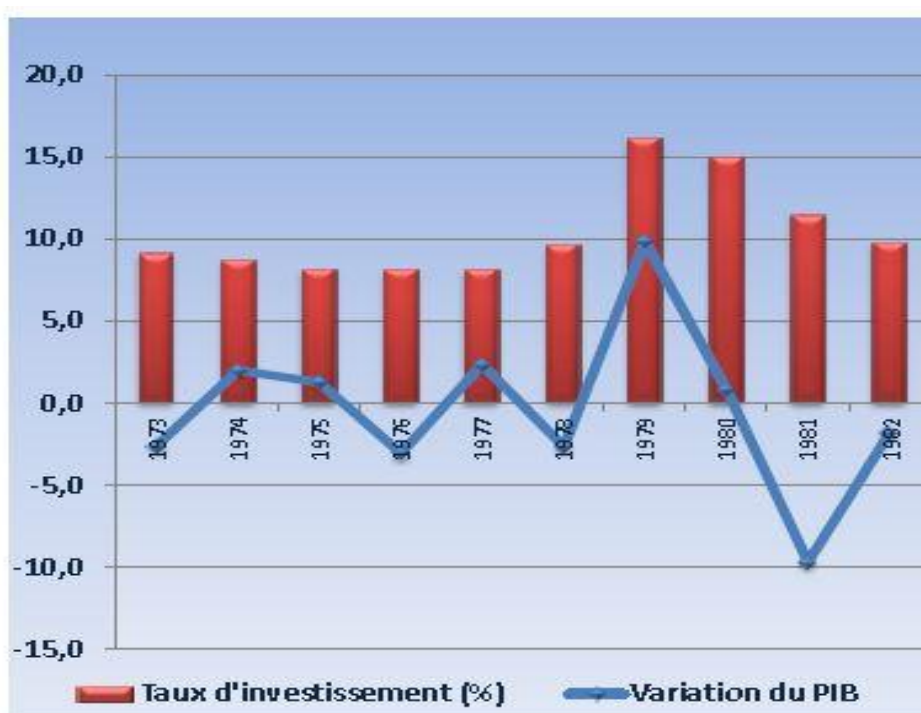


Figure 2: L'évolution du taux d'investissement et la variation du PIB de 1973 à 1982

Source : Evolution de la politique économique et de développement de Madagascar, MEP

On remarque qu'il y a fort ralentissement du taux d'investissement qui de 17,6% en 1971 (figure 1) fluctue autour de 13% une la croissance du PIB qui est négative de 1,26 entre 1972 et 1975.

Section 3 : Les politiques remarquables durant la IIème République

En 1975, Madagascar entama une ère nouvelle de son histoire moderne avec l'avènement de la deuxième République et du régime socialiste que prônait le dirigeant de l'époque, Didier Ratsiraka. Le pays a de nouveau, traversé deux phases de développement économique de 1975 à 1980. La malgachisation, conséquence inéluctable des mouvements de révolte populaire de 1972 aboutit rapidement à une nationalisation massive et à une étatisation presque complète de l'économie. Mais cette politique, menée dans un processus brutal, n'a pas permis le décollage économique tant attendu, elle s'est soldée par un énorme retard, notamment en termes d'investissement et l'économie est entrée dans une longue phase stagnante.

3.1. L'investissement à outrance

Pour remédier à la dégradation, le gouvernement malgache décida en 1978/1979 de se lancer dans un vaste programme d'investissement financé sur endettement extérieur. Celui-ci fut réalisé dans les pires conditions et les conséquences financière et économiques furent désastreuses.

Le taux d'investissement qui n'était que de 12% sur la période 1974/79 remonta à 15% en 1978 puis 24% en 1979 et 23% en 1980. Toutefois, les investissements décidés à la hâte, avec la complicité de fournisseurs de matériels et de financiers étrangers, firent appel à des techniques fortement capitalistiques et bénéficiaires aux importations et non pas à l'appareil de production local. Dès que, fin 1980 la contrainte extérieure se fit à nouveau clairement sentir, ils pénalisèrent ce dernier par un effet d'éviction (les investissements de renouvellement et les intrants furent les premiers pénalisés avant même les nouveaux investissements).

Prenons le cas de la Société d'Etat JIRAMA qui assure la production, le transfert et la distribution de l'eau et de l'énergie électrique et celui de l'industrie de Textile dont la production représente environ 15% de la production industrielle Malgache.

Tableau 4: Production d'électricité de JIRAMA

	1975	1985
Production de l'électricité (en millions de KWh)	245,8	407

Source : Guide de l'investisseur p.25

Tableau 5: Production textile dans le secteur secondaire

	1984	1985	1986	1987	1988
Textile (en millions Fmg)	25,8	24,4	25,2	24,0	22,2

Source : MAPS Report, 1991

De 1975 à 1985, la production d'électricité par la JIRAMA s'est accrue (Tableau 1), mais on voit bien dans le Tableau 2 l'effet de la politique d'investissement et d'endettement sur la valeur de la production textile, passant de 25,8 millions à 22,2 millions entre 1984 et 1988. Les stratégies menées n'ont causé que la perte de l'économie Malgache, la détérioration de balance du paiement ainsi que l'augmentation du taux d'inflation. Les dettes extérieures contractées augmentent et n'apportent pas de résultat favorable au développement, le taux de croissance du PIB national fluctue voir même négative en 1972 et 1979. La stratégie de développement autocentré constitue donc un échec pour le pays.

3.2. Le programme d'ajustement structurel

Sous l'influence du second choc pétrolier¹ et du choc monétaire², les PED sont plongés dans la crise de la dette. En effet, pour remédier à cette crise, les institutions financières internationales ont préconisé un programme d'ajustement en 1980. Cet ajustement vise à supprimer les distorsions liées à l'intervention de l'Etat et faire jouer les lois de marché tant au niveau externe qu'au niveau interne.

Les politiques d'ajustement structurel ont pour objectif général de rétablir et de maintenir la viabilité à court terme des paiements d'un pays par des politiques de gestion de la demande. Par ailleurs, ces politiques visent également à modifier à moyen terme les structures et la politique du pays assisté afin de faciliter son accès au commerce mondial. Les objectifs

¹ Début 1980, le deuxième choc pétrolier qui a bouleversé l'économie mondiale.

² La banque centrale Américaine décide de remonter le taux d'intérêt directeur

intermédiaires visés par ces programmes d'ajustement structurel sont de restreindre la demande intérieure globale et de stimuler l'offre. Pour ce faire, différentes mesures sectorielles et institutionnelles sont mises en œuvre depuis le début des années quatre-vingt.

Les résultats macro-économiques et financiers enregistrés avec l'exécution du programme ont été encouragés au cours de la période 1988-1990 mais nettement moins bons au cours de la période 1991-1993 comme le montre le tableau suivant :

Tableau 6: Résultats macro-économiques et financiers du programme 1988-1993

	1988		1989		1990		1988 - 1993	
	P	R	P	R	P	R	P	R
Croissance réel du PIB (%)	2,8	3,4	3,5	4,1	3,7	3,1	3,6	1,26
Taux d'inflation (%)	-	21,2	-	12	-	11,4	-	14
Déficit Budgétaire (%)	-	-10,3	-	-12,6	-	-7,8	-3	-10,78
Taux d'investissement (%)	14,4	13,3	14,4	13,4	14,4	17	-	-
Déficit de compte courant (en millions Dollar)	-332	-264	-418	-216,3	-425	-411	-	-

Source : Rapport d'évaluation pour les prévisions et Banque Mondiale pour les réalisations.

P* : Prévision R* : Réalisation

Grâce à une performance remarquable de l'économie en 1988 (3,4%) et 1989(4,1 %) mais dans une moindre mesure en 1990 (3,1 %), le taux de croissance économique réelle s'est établi en moyenne à 3,5 % au cours des trois premières années d'exécution du programme proche du taux objectifs de 3,6 %. Cet essor économique a résulté d'une reprise générale des activités dans le secteur tertiaire avec plus de 4 % de croissance annuelle et d'une forte augmentation de la production agricole en 1989 suite aux conditions climatiques favorables et aux mesures incitatives mises en œuvre.

En revanche, la baisse générale du niveau d'activité économique dans le pays suite à la grève prolongée des travailleurs pendant neuf mois au cours de l'année 1991 et la suspension de l'application du programme par les autorités ont entraîné une régression importante de l'économie en 1991 (-6,8 %). La timide reprise amorcée en 1992 avec un taux de croissance de 1 % et la confirmation, en 1993, de cette tendance positive de l'évolution de l'économie (2,1 %) n'ont pas suffi à enrayer les conséquences de la chute de la croissance en

1991 de sorte que sur l'ensemble de la période 1988-1993 le taux de croissance n'a pas dépassé 1,2 % contre le taux objectif de 3,6 % et face à un accroissement démographique de 2,8 % par an. Le taux d'inflation enregistré en 1992 était de 12,6 % contre l'objectif de 6 % fixé dans la même année. Bien qu'il ait marqué un recul par rapport aux niveaux de 21,2 % en 1988 et de 14,4 en 1991, ce taux de 12,6 % est resté nettement élevé par rapport à l'objectif du programme. Cette inflation a été certes alimentée par les ajustements monétaires successifs mais aussi et surtout par la politique budgétaire et la politique laxiste de crédit. En effet, le déficit budgétaire qui a représenté en moyenne 10,2 % du PIB pour la période 1988-1990 contre l'objectif de 3 % et de 11,3 % pour la période de 1991-1993, a été financé en partie grâce au recours au système bancaire. La position nette du Gouvernement s'est en effet détériorée sérieusement atteignant 683,287 milliards FMG en 1992 contre 316,54 milliards FMG en 1989. L'expansion du crédit s'est faite à un rythme annuel de 16,5 % et celle de la masse monétaire au taux annuel de 19,8 % contre un taux de croissance économique normal de 13 % en moyenne par an. S'agissant des emplois du PIB au cours de la période d'exécution du programme, si aucun objectif n'a été fixé pour la consommation, par contre, le taux d'investissement était censé être de 14,4 % en moyenne par an durant la période 1988-1990 et 14,7 % pour la période 1991-1992. A l'exécution, l'effort d'investissement a été soutenu à un taux moyen de 14,5 % conforme au programme durant 1988-1990. Mais cet effort s'est relâché pendant la seconde période et s'est chiffré à 8,2 % en 1991, 11,3 % en 1992 et 12,3 % en 1993 contre un objectif de 14,7 %.

3.3. Des politiques non efficaces

En globalité, la stratégie d'industrialisation adoptée par le pays est échue. À chaque changement de régime politique, le mode d'investissement se modifie. En 1980 suite à la crise de la dette, la grande île est obligée d'adopter le Programme d'Ajustement Structurel préconisé par les Institutions financières Internationales qui ont pour objectif de résorber la crise. Or, l'application de ce programme a aggravé la situation économique, et sociale du pays, de même pour l'industrie qui est le moteur essentiel du développement. Les causes majeures en sont l'erreur fondamentale d'un raisonnement qui consistait à transférer des unités de production et des technologies à Madagascar sans avoir bien analysé le tissu économique qui sous-tend Madagascar, le manque de connaissance des facteurs socio-culturels qui influencent les choix des ressources humaines et de leur comportement, la nomination politique de décideurs non préparés à la tête de ces entreprises, la méconnaissance du

potentiel du marché. Tous ces éléments ont engendré une capacité d'absorption très faible du marché malgache ainsi que la résistance passive ou active liée à des désengagements d'ordre culturel ou traditionnel.

Ces éléments qui ont abouti à la ruine des industries créées dans le cadre de l'investissement à outrance n'est que la réminiscence presque à l'identique de l'échec de la tentative d'industrialisation opérée par Radama I, 150 ans plus tôt, posant d'une manière claire la problématique de la quasi-inexistence de courbe d'apprentissage liée à l'ignorance, au mépris ou à l'oubli de l'histoire en générale et de l'histoire économique en particulier. Une mémoire historique peu profonde engendre une réflexion peu évolutive et une hésitation à opter pour une politique économique structurelle de longue durée. A Madagascar, souvent la réflexion concerne le très court terme, et la démarche constructive et prospective de longue durée pour la génération postérieure est inexistante. De plus, l'appel à l'investissement étranger est devenu une habitude de pensée économique malgache, non dans une vision à long terme d'une économie aux structures pérennes, mais plutôt dans une optique d'atténuation d'une pauvreté sous-entendu par une démographie galopante. La logique de l'apprentissage de la technologie puis la tentative d'autonomie, dans la pensée de Radama I, sont oubliés. Cependant, le pays est encore actuellement dans attente des retombées positives pérennes des fameux IDE et espère encore que ces sont les investissements qui vont lui permette de trouver la voie vers une industrialisation vertueuse.

CONCLUSION PARTIELLE DE LA DEUXIEME PARTIE

Dès les deux premières tentatives d'industrialisation jusqu'aux différentes politiques ayant pour but de mettre en place des véritables industries indépendantes et capables de produire des effets remarquables sur la croissance économique de Madagascar, plusieurs faits menant à des échecs de l'industrialisation ont été constatés. Les répercussions de l'innovation technique apportée par les missionnaires ou les artisans techniques comme Jean Laborde furent à peu près nulles. Les agroindustries de la période coloniale n'ont pas pu réaliser un grand pas tandis que les industries des années 60, 70 et 80 ont été soumises aux différents problèmes structurels. Et à chaque fois qu'un échec a été constaté, les dirigeants décident d'autres politiques. Sans avoir effectué des études profondes sur les causes de chaque échec ou même en raison de la méconnaissance de l'histoire mais surtout du non considération des facteurs culturels et sociaux, une certaine habitude de pensée domine le raisonnement des Malgaches. Nous avons pensé avoir mis en place des industries, puis nous pensons les avoir protégées par le protectionnisme puis les développer en libéralisant les échanges, processus d'industrialisation de List mais cela n'a pas pu fonctionner.

CONCLUSION GENERALE

L'histoire de l'industrialisation malgache, à l'image de son économie est une histoire d'une insuffisance, ou d'une rareté sans fin, ignorée par les Malgaches eux-mêmes. La première tentative avec la machine à tisser introduite après l'accord entre Radama Ier (1820-1828) et les missionnaires anglais marque une réelle volonté d'une autosuffisance, une volonté d'introduire l'esprit d'entreprise et l'art de la manufacture à Madagascar, mais la comparer à la profonde restructuration durant l'ère Meiji au Japon est exagéré. Les causes des échecs de l'industrialisation depuis l'ère de Radama Ier jusqu'à la politique d'ajustement structurel entamée dans la deuxième République sont multidimensionnelles et vont au-delà d'une discussion entre auteurs économiques dans le sens où une approche par un institutionnalisme transversal (historique, économique et social) est indispensable. En plus des problèmes structurels qui ont mis en péril le fonctionnement des industries naissantes et qui les ont bloquées à une certaine phase de la révolution industrielle, ce sont surtout les habitudes dominantes, qui sont maintenant devenues une institution, dont on a fortement négligé qui sont les facteurs de ce blocage.

La réalité est criante, notre souci n'est point de développer ni de ressasser pour la nième fois cette insuffisance, notre questionnement concerne l'état actuel du pays, dans l'espace, mais surtout dans le temps, dans le cadre d'une analyse révolutionnaire. Y-a-t-il une certaine forme de fatalité qui fait en sorte que nous devenions seulement les spectateurs d'un état qui échappe à notre volonté et à nos choix ? Des barrières existent certainement, les moyens manquent, les concurrents internationaux et des décisions au niveau mondial ne nous privilégient pas. Mais il est dommage que les faits antérieurs ne soient pas capitalisés en vue de contribuer à améliorer la démarche, et qu'il n'y ait pas une certaine éthique de la part des décideurs en vue d'impulser une évolution, dont ce pays a tant besoin. Pour une vision d'industrialisation future, ne pourrions-nous pas changer de trajectoire, en réfléchissant aux leçons du passé et à notre histoire, pour enfin assurer un avenir meilleur de notre pays ?

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

ARENA R., « *Structure industrielle et concentration économique : les antécédents historicistes et institutionnalistes de l'économie industrielle* », Paris, Economica, 1991.

BAZZOLI L., DUSTRAIVE V., « *L'approche de la notion de confiance dans les théories économiques des institution- du calcul au compromis* », 1994.

BEINAYME A., « *Institution et facteurs sociologiques dans la théorie économique* », Revue économique N° 03, Vol.11.

DESCHAMPS H., « *Histoire générale de l'Afrique noire, de Madagascar et des archipels* », Presse Universitaire de France

DUMONT R., « L'Afrique noire est mal partie », 1962

LIST F., « *Système national d'économie politique (1840)* », éd. Gallimard, 1998

POLANYI K., « *La grande transformation* », première édition 1944, Paris, NRF Gallimard, 1983 pour la première tradition en français.

RAKOTOMAVO J, Guide de l'investissement, 1990

VEBLEN T., « *L'Economie institutionnaliste : Les fondateurs* », Paris, Economica, 1995.

REVUES ET MEMOIRES

BAD, « *L'Afrique dans les échanges mondiaux* », Paris, Economica, 2004.

BCM, INSTAT, « *Economie de Madagascar : Perspective macroéconomique et politique public* », N° 03, Octobre 1998.

DURUFLE G., « *Déséquilibres structurels et programmes d'ajustement structurel à Madagascar* », 1986

Hedon C., « *les théories institutionnalistes du comportement économique de Thorten V. et Commons J.R. : Elément et fondement d'une approche réaliste évolutionniste en économie* », 2004-2005, Université de REIMS Champagne-Ardenne.

JACOB G., « *L'armée et le pouvoir dans le royaume de Madagascar au temps du premier ministre Rainilaiarivony* », in Omaly sy anio, 1994, p. 381-402

JACOB G., « *La révolution industrielle et l'Imerina au XIXème siècle ou l'impossible transfert* », in Omaly sy anio, N° 29-32, 1989-1990

GUERY A., « Le Quaterly Journal of Economics, 2001

MADAGASCAR INDUSTRIEL, *Les monographies de la dépêche coloniale*, Paris, 1929

RATOAVELOSON R. M. et ANDRIAMAHEFAPARANY D. O., « *Document de politique industrielle de Madagascar* », 2014.

RAZAFIARISON Aina, ANDRIAMAHEFAZAFY Fano, « *Deux siècles d'industrialisation à Madagascar : une évolution figée* », Octobre 2016

RAPPORTS

ANDRIANARISON F., 1996. « *La politique industrielle à Madagascar : les traits marquants de 1960 à nos jours* », Projet Madio.

Commissariat général du plan, Economie malgache 1950-1960

INSTAT, Situation économique de Madagascar au 31 Juillet 1954

INSTAT, Situation économique au 1^{er} Janvier 1960

MAPS Report, 1991

MEP, Evolution de la politique économique de Madagascar

RATOAVELOSON, ANDRIAMAHEFAPARANY, « *Document de politique industrielle de Madagascar* », 2014

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	i
LISTE DES TABLEAUX.....	ii
LISTES DES FIGURES.....	iii
LISTE DES ANNEXES.....	iv
LISTE DES ABREVIATIONS	v
GLOSSAIRE	vi
SOMMAIRE	vii
INTRODUCTION.....	1
PARTIE I : ANALYSE THEORIQUE SUR LES ANTECEDENTS HISTORICISTES ET INSTITUTIONNALISTES DE L'ECONOMIE INDUSTRIELLE	3
CHAPITRE I : LES THEORIES INSTITUTIONNALISTES.....	4
Section 1 : L'émergence de l'institutionnalisme.....	4
1.1. L'école historique allemande	4
1.2. L'institutionnalisme américain.....	6
Section 2 : La nouvelle économie institutionnelle et l'institutionnalisme contemporain ...	9
2.1. Les institutions comme mode d'organisation efficient des interactions économiques.....	9
2.2. Les institutions comme solution efficiente à un problème de coordination.....	10
Section 3 : Approche théorique des institutions.....	10
3.1. Définition des institutions	10
3.2. L'émergence et l'évolution des institutions	12
3.3. L'application des institutions	13
CHAPITRE II : ANALYSE HISTORIQUE ET INSTITUTIONNALISTE DE L'ECONOMIE INDUSTRIELLE	15
Section 1 : Les analyses historiques de l'industrialisation.....	15
1.1. Origines de l'industrialisation selon les Classiques	16

1.2. Visions des historiens sur l'industrialisation.....	18
Section 2 : Les interprétations institutionnalistes de Douglas North	19
2.1. Interprétation en termes de coûts de transactions.....	19
2.2. Interprétation en termes d'institutions.....	21
Section 3 : Analyse de l'industrialisation selon LIST	22
3.1. Les phases du processus d'industrialisation.....	22
3.1.1. L'état agricole	22
3.1.2. L'état agricole – manufacturier	23
3.1.3. L'état agricole–manufacturier commercial	23
3.2. Critique de l'école classique.....	24
3.2.1. La nation comme réalité économique	24
3.2.2. L'accroissement nécessaire des forces productives	25
PARTIE II : ANALYSE DE L'INDUSTRIALISATION A MADAGASCAR	28
CHAPITRE I : LES TENTATIVES D'INDUSTRIALISATION	29
Section 1 : Les deux tentatives d'industrialisation au XIXème siècle.....	29
1.1. L'implantation des artisans de la LMS	29
1.2. La coopération entre Ranavalona Ière (1828-1861) et Jean Laborde	31
1.3. Des tentatives vouées à l'échec	33
Section 2 : L'évolution de l'industrialisation coloniale au XXème siècle.....	34
2.1. Industrialisation pendant les deux périodes de la colonisation	34
2.2. L'état des industries malgaches après la colonisation.....	37
CHAPITRE II : LES POLITIQUES POUR UNE VERITABLE REVOLUTION INDUSTRIELLE.....	39
Section 1 : L'évolution industrielle pendant la Ière République	39
1.1. Vers une économie préindustrielle	39
1.2. Une faible croissance du secteur secondaire	40
1.3. La politique d'encouragement du secteur moderne	41

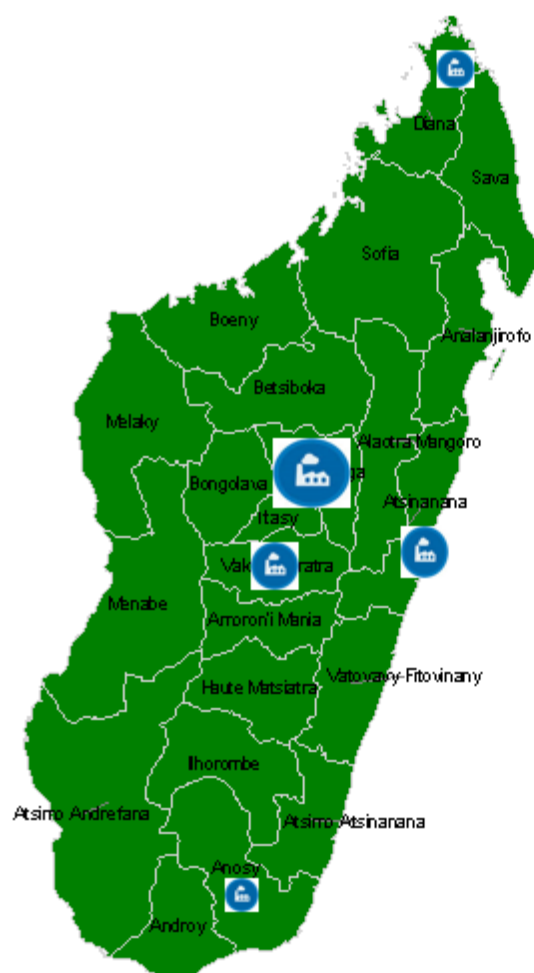
Section 2 : Les politiques industrielles durant la période transitoire de 1972 à 1975.....	43
2.1. La stratégie d'accumulation interne	43
2.2. La politique industrielle	45
Section 3 : Les politiques remarquables durant la IIème République	46
3.1. L'investissement à outrance	46
3.2. Le programme d'ajustement structurel	47
3.3. Des politiques non efficaces.....	49
CONCLUSION GENERALE	52
BIBLIOGRAPHIE	53
TABLE DES MATIERES	55
ANNEXES	viii
RESUME.....	xii

ANNEXES

ANNEXE 1 ESTIMATION DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE 1949 A 1960

ESTIMATION DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE 1949 A 1960													
	Unité	Valeur ajoutée par unité (C.F.A.)	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
ALIMENTATION													
Riz	T	3.500	59.500	65.000	75.000	85.000	84.000	90.000	110.000	112.000	130.000	186.000	160.000
Sucre	T	15.000	13.400	13.500	17.700	18.800	29.700	27.000	44.800	55.100	65.800	61.500	85.300
Rhum	Hi alcool pur	1.700	16.000	12.600	13.100	13.000	17.300	11.400	12.700	17.100	15.700	18.230	21.500
Chocolat	T	150.000	80	38	115	120	87	47	52	68	65	65	60
Fécule tapioca	T	17.000	9.670	9.335	9.000	13.350	13.160	7.590	11.000	10.320	10.340	8.530	6.650
Huile arachide	T	43.000	766	1.140	1.530	1.390	1.470	1.590	2.120	1.740	2.720	2.320	1.190
Huile aleurite	(1) T	27.500	259	354	334	301	324	603	654	605	659	906	546
Conserves viandes boeuf	T	80.000	4.030	4.315	4.570	3.460	3.320	3.500	4.000	4.000	3.805	4.300	4.800
Bière	Hi	5.600	940	1.300	3.280	4.470	5.580	6.540	6.270	5.590	9.840	9.430	9.530
Eaux et boissons gazeux	Hi	2.400	8.800	8.800	18.000	18.000	23.000	29.600	34.000	35.000	35.000	37.000	46.000
Sel	T	7.200	12.000	(12.000)	12.000	12.000	12.000	10.600	20.600	17.000	17.200	14.850	14.850
TEXTILE													
Tissu coton	T	180.000	-	-	-	1.000	640	900	840	981	1.200	1.110	960
Sacherie	T	59.000	1.820	2.160	2.400	2.490	2.530	2.440	2.610	2.750	2.700	3.420	2.590
Corderie sisal	T	50.000	150	(325)	500	720	520	640	300	300	340	320	300
Fibres sisal	T	8.000	4.000	6.000	7.500	6.000	9.600	9.500	10.300	11.300	12.500	11.000	13.100
CHIMIE													
Savon	T	10.000	2.000	3.000	4.000	2.330	2.420	1.860	2.250	2.400	2.880	1.980	1.870
Oxygène	M³	220	-	-	71.000	95.000	108.000	110.000	135.000	160.000	164.000	187.000	210.000
Acétylène	M³	500	-	-	-	6.400	14.100	15.000	24.800	28.000	31.200	35.600	40.000
CUIR													
Peaux tannées	(2) T	44.000	818	750	682	500	600	400	400	400	400	400	1.200
Chaussures	(Milliers de paires)	330.000	100	100	100	100	100	100	100	100	197	198	195
TABAC													
Manufacturé	T	230.000	104	87	81	61	29	24	181	401	501	618	610
A mâcher	T	160.000	500	566	776	865	934	915	944	822	1.078	1.026	1.069
DIVERS													
Ciment	T	2.400	6.600	3.400	1.915	-	-	-	-	-	7.940	19.000	18.450
Accumulateurs	Nombre	2.500	-	1.200	1.450	1.700	2.340	2.980	3.620	4.260	5.000	5.785	6.000
Boîtes métalliques	Millions C.F.A.	20 p. 100	-	-	-	-	308	301	244	225	291	263	216
VALEUR AJOUTÉE													
(En millions C.F.A. au prix 1960)			1.450	1.550	1.810	2.020	2.220	2.160	2.750	2.940	3.400	3.570	3.790
INDICE PRODUCTION													
(1950 = 100)			100	107	125	139	154	150	190	204	236	247	262

ANNEXE 2 CARTOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE AVANT 1960



Légende :

Analamanga : une vingtaine d'industries.

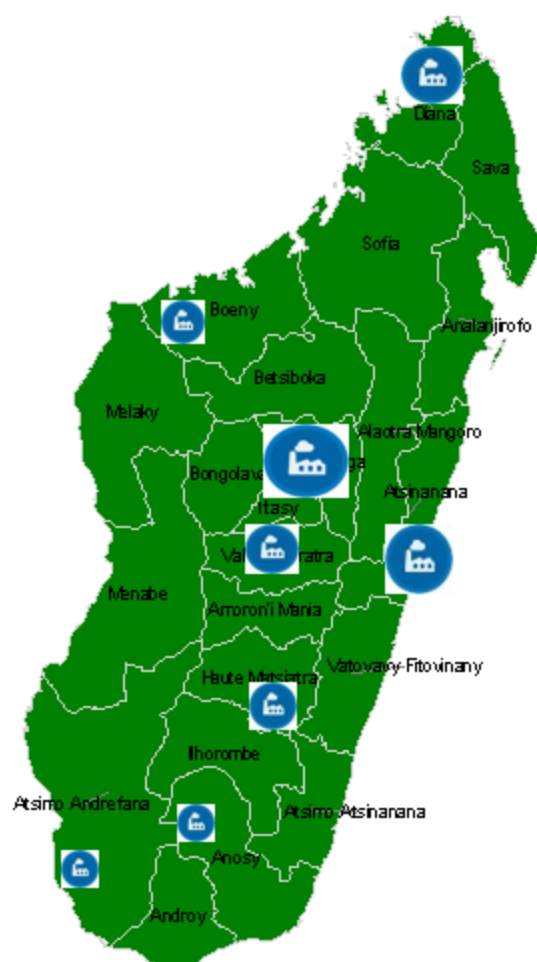
Diana : 02 industries

Vakinankaratra : 03 industries

Atsinanana : 03 industries

Anosy : 01 industrie

ANNEXE 3 CARTOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE AVANT 1960-1975



Légende :

Analamanga : une cinquantaine d'industries.

Anosy : 01 industrie

Atsinanana : 06 industries

Atsimo Andrefana : 01 industrie

Boeny : 02 industries

Diana : 05 industries.

Haute Matsiatra : 03 industries

Vakinankaratra : 04 industries.

ANNEXE 4 CARTOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE AVANT 1975-1981



Légende :

Analamanga : une cinquantaine d'industries

Diana : une dizaine d'industries (SCAB,

Vakinankaratra : 05 industries

Atsinanana : une dizaine d'industries

Anosy : 01 industrie

Atsimo Andrefana : une dizaine d'industries

(SNHU, HASYMA, SUMATEX)

Haute Matsiatra : 03 industries

(AFOMA, SEGECI)

Boeny : une dizaine d'industries

(FITIM, Cie malgaches des ciments)

Auteur : ANDRIAMAMPIANINA Riana

Thème : L'évolution de l'industrialisation à Madagascar : une analyse historiciste et institutionnaliste des échecs des tentatives d'industrialisation

Nombre de pages : 57

Figures : 2

Tableaux : 6

Adresse : Lot III X 218 Bis Andavamamba Anatihazo II

Contact : +261329115419

e-mail : riana160397@gmail.com

RESUME

Une analyse historiciste, pour évoquer les problèmes de l'économie malgache, notamment ceux rencontrés par les industries, n'a pas été importante pour les Malgaches depuis l'ère de Radama Ier jusqu'à la deuxième République. Les deux premières tentatives concernaient un transfert de technologie et une mise en place d'un complexe sidérurgique, mais elles ont rencontré certains problèmes économiques et institutionnels qui les ont conduits à l'échec. Les industries de l'époque coloniale ont été ensuite bloquées par le fait que Madagascar s'est spécialisé dans la division internationale de travail comme pourvoyeur de matières premières et consommateurs de produits finis importés. Et outre les industries créées dans le cadre de l'investissement à outrance, les industries capitalistes elles aussi ont subi les conséquences néfastes des déséquilibres économiques des années 70. Pour autant, les nouvelles mesures libérales à partir de 1986 ne furent pas particulièrement bénéfiques aux industries malgaches. Les industries malgache sont encore dans la phase d'industrialisation et sont très loin de connaître une véritable révolution.

Mots clés : histoire, industrie, industrialisation, problèmes institutionnels, révolution industrielle

Encadreur : Madame RAJAOSON Lalao, maître de Conférences