

5 AOUT 1971
Document N° 2

REFLEXIONS
SUR DES
PROJETS D'INDUSTRIES AGRICOLES

par

D. HADJEL.



TABLE DES MATIERES.

Introduction.....	P	1
1 ^{ère} Partie		
1) Action tournée vers l'avant de l'industrie.....	P	3
a) Les prix.....	P	3
b) Les comptes d'exploitation.....	P	6
c) L'approvisionnement en milieu rural.....	P	7
2) Connaissances insuffisantes du milieu rural.....	P	9
a) Etude statique du milieu rural.....	P	9
b) Connaissances des structures de consommation.....	P	14
3) Localisation.....	P	15
4) Conclusion.....	P	18
2 ^{ème} Partie		
1) Introduction.....	P	19
2) Valeur ajoutée.....	P	21
a) Définition.....	P	21
b) Calcul et Analyse.....	P	22
c) Autres modes d'évaluation.....	P	24
3) Multiplicateurs d'investissement.....	P	27
a) Définition.....	P	27
b) Hypothèses.....	P	28
c) Calcul.....	P	28
i) Définition des agents économiques et mode de calcul.....	P	28
ii) Résolution.....	P	30
iii) Analyse des multiplicateurs.....	P	33
4) Conclusion.....	P	42
Conclusion.....	P	44

Les quelques réflexions qui font suivre, sur des projets d'industries agricoles, sont orientées dans un sens particulier. Il s'agit en effet d'examiner comment des projets d'industries dites "agricoles" conçoivent leurs relations avec l'agriculture qualifiée de traditionnelle. Notre perspective n'est donc pas de juger ou d'analyser la valeur de tel ou tel projet mais seulement de l'étudier sous l'angle de ses relations avec l'agriculture. Pourquoi cela ? Parce que nous pensons que celle-ci risque d'être encore pour longtemps la principale activité de 80% des habitants de Madagascar. De ce fait, c'est elle qui est la première intéressée au développement économique bien que s'en trouvant fréquemment la plus éloignée par rapport aux autres agents économiques du pays. Or, nous pensons également qu'une bonne partie de ce développement passe par l'industrialisation. L'industrie agricole n'est-elle pas alors le lien le plus direct entre les deux milieux, industriel et agricole, puisque tant par sa présence physique qu'économique elle peut embrayer sans intermédiaires sur le milieu de production agricole ? C'est dans cette idée que l'industrie agricole peut être un moyen de développement économique que nous ferons notre analyse. Ceci ne signifie pas que nous croyons que l'industrie agricole est le seul moyen possible évidemment ni que les projets que nous critiquerons sous cet angle n'aient aucune valeur, d'autant plus qu'après leur réalisation, ils peuvent, plus ou moins notablement, changer d'orientation.

D'autre part, il faut bien marquer les limites des réflexions que nous allons développer. En effet elles ne pourront être valables que dans la mesure où la réalisation du projet n'avèrera financièrement rentable ou moins à moyen terme (c'est-à-dire moins de cinq ans en principe). S'il n'en n'était pas ainsi le déficit plus ou moins permanent serait comblé par la collectivité sans qu'il y ait activité productive correspondante. On accèlererait donc à une simple redistribution des revenus pour laquelle, un investissement quel qu'il soit n'est d'aucune utilité.

Ceci étant, après une première analyse qualitative qui nous permettra de voir comment se situe chaque projet par rapport à cette perspective (I ère partie), il apparaîtra nécessaire de la pré-

cluser par des observations quantitatives et de l'élargir aux répercussions d'un investissement donné sur l'ensemble de l'économie pour mieux connaître la place relative que peut tenir l'agriculture dans le projet (II ème partie).

Mais avant de débiter ce travail, il nous faut présenter rapidement chacun des projets auxquels on fera référence :

1) Fiaba I : Il s'agit d'un projet à capitaux semi-publics destiné au premier chef à remplacer certaines importations de fromages par une production locale en s'appuyant sur le potentiel de production laitière de la région d'Antsirabe estimée importante. Son capital social prévu était de 19 millions de FMG.

2) Fiaba II : C'est une variante du précédent considéré comme commercialement peu satisfaisant. Il s'agit ici de faire du lait pasteurisé et du yaourt pour en étendre et assainir le marché actuel où agissent des collecteurs - trayeurs et des artisans fromagers. Le capital social prévu est de 23 millions de FMG, d'origine publique et semi-publique.

3) Sojefa : l'idée initiale de ce projet est d'utiliser les excédents de pomme de la région d'Antsirabe pour en faire un jus consommable ouvrant ainsi un nouveau marché, les ventes actuelles étant pratiquement nulles. Le capital social ~~xxx~~ prévu est de 50 millions de FMG sur capitaux entièrement publics.

4) L. C. S. : projet de fabrication de lait concentré sucré. On n'a ici qu'une seule variante, celle qui consiste à installer l'usine près de la sucrerie Sonusav, donc aux moindres frais d'investissement, en utilisant du lait en poudre et de la matière grasse importée (l'autre variante étant l'installation sur les hautes plateaux pour développer la production laitière locale). La production de cette usine est destinée à remplacer les importations actuelles de lait concentré et, peut-être dans un avenir ultérieur, de pratiquer des exportations. Son capital social prévu est de 45 millions de FMG dont 73% provenant du secteur privé étranger et 27% d'origine semi-publique.

5) Imag : investissement destiné à fabriquer de l'os-

sence (incorporée dans la fabrication du Coca-Cola) à partir d'une variété de citronnier (limes du Mexique). L'approvisionnement est entièrement fourni par des plantations modernes. Le capital social de ce projet est de 14 millions de FMG et entièrement étranger.

6) Glucoserie : création d'une activité supplémentaire en aval d'une féculerie s'approvisionnant pour l'essentiel sur ses propres terres. L'apport en capital pour l'adjonction de cette affaire était entièrement d'origine semi-publique.

I^e Partie

Dans cette première partie, plus qualitative, nous allons essayer d'analyser à travers les dossiers des projets quelle a été l'orientation économique qui leur a été donnée et les raisons de celle-ci. C'est ainsi que nous serons amenés à examiner successivement la préoccupation majeure de l'action industrielle (§1), la connaissance qu'a l'industrie agricole de son milieu d'approvisionnement (§2) et la localisation (§3).

1) Action tournée vers l'aval de l'industriel : Ceci signifie que tous les projets, quels qu'ils soient, se préoccupent avant tout d'étudier et de déterminer comment vendre le mieux et le plus possible les produits qu'on envisage de fabriquer. Ceci est évidemment une réaction normale mais il faut noter qu'elle se répercute sur tout le reste du projet qui sera souvent conçu en fonction de cette préoccupation considérée comme prioritaire.

a) Les prix : Ceci est particulièrement évident pour la détermination du prix unitaire au producteur de la matière première. C'est ainsi que, pour F L A H A - I, on part de la situation actuelle du marché des produits laitiers et on détermine pour le projet des prix unitaires plus ou moins inférieurs à ceux qui sont pratiqués (afin de pouvoir se créer une place sur le marché déjà existant). Puis de là, on remonte pour obtenir un prix du lait rendu-usine ce qui permet enfin, compte-tenu des frais de collecte, de fixer le prix qui devra être payé au producteur de lait. Ce calcul ne tient pas compte de deux éléments importants pour le producteur :

- Tout d'abord le prix unitaire déjà pratiqué est connu même

de ceux qui ne produisent pas encore de lait. Or, dans l'exemple cité, ce prix est de 50 à 100% supérieur à celui proposé par l'usine. Il est donc assez vraisemblable que le producteur ne sera guère motivé par le prix proposé.

- Ensuite, même en supposant qu'il n'existe pas de marché pour le produit demandé par l'usine, il serait important de savoir si le prix proposé rémunère convenablement le producteur de ses efforts. En effet si celui-ci considère que le prix indiqué est par trop insuffisant, on risque d'avoir de grandes difficultés d'approvisionnement qui entraîneront une augmentation du prix du produit-rendu usine sans pour autant améliorer la situation économique du paysan.

Il en est pratiquement de même pour PLABA II où le prix au producteur est fixé en fonction des seuls impératifs commerciaux. En particulier la recherche dynamique de nouveaux débouchés par la baisse des prix de vente tend à faire baisser le coût de la matière première et donc son prix unitaire.

De ces comportements voisins, il résulte qu'implicitement, on fait supporter à l'agriculteur une bonne partie du coût de l'industrialisation ce qui n'est après tout qu'un schéma assez classique bien connu des économies déjà développées. Cependant on oublie d'examiner un certain nombre de contraintes qu'il est important de résoudre dans le cas de Madagascar ~~sur~~ où l'on se trouve, en principe, en économie de marché :

- Détermination du niveau inférieur de prix en deçà duquel le paysan refusera de produire et de vendre la matière première demandée, du moins sans contrainte.

- En fonction de ce prix, le producteur peut-il augmenter son revenu monétaire net, en particulier par l'accroissement de sa productivité ?

- N'existe-t-il pas dans la ou les zones d'approvisionnement prévues des productions ou des sources de revenu autres qui risquent de concurrencer fortement la matière première demandée par

l'usine si le revenu net qu'elle procure à l'agriculteur est inférieur ?

Il apparaît, d'après d'autres expériences, que s'il n'est pas tenu suffisamment compte des réponses à ces questions, on risque de se heurter, à plus ou moins longue échéance, à des difficultés ou des insuffisances caractérisées :

- sur le plan de l'approvisionnement de la matière première tout d'abord : une fois que l'industrie aura fait le tour des potentialités facilement réalisables dans une zone géographique, il lui sera nécessaire d'étendre son aire d'approvisionnement d'où les augmentations correspondantes ^{de} son prix de revient.

- sur le plan de l'économie rurale : si l'implantation de l'usine ne provoque pas une augmentation nette du revenu monétaire des agriculteurs, le projet perd beaucoup de son intérêt (du point de vue - répétons-le - de ses répercussions économiques directes sur l'agriculture).

b) Les comptes d'exploitations : on constate d'autre part que, fréquemment, les comptes d'exploitation intègrent dans leur prix de revient des frais de publicité auprès des consommateurs (Sofusa - Flaba I et II - L.C.S. - etc...) sans que, parallèlement il soit envisagé quelque chose de semblable au niveau du producteur de matière première. Implicitement cela semble signifier qu'on estime devoir faire un effort important pour vendre les productions envisagées dans les meilleures conditions parce que le marché n'est évidemment pas conquis d'avance alors qu'on a une position inverse par rapport à l'approvisionnement. Cela peut vouloir dire trois choses :

- soit, on pense que ce n'est pas le rôle de l'industrie agricole de s'occuper des questions d'approvisionnement mais celui de services spécialisés.

- soit, on estime qu'il n'y a pas de problèmes majeurs de production parce que, par exemple, le projet a d'abord été imaginé pour écouler une certaine surproduction (cas de Flaba et Sofusa).

- même si ces problèmes existent, on se comporte vis-à-vis de l'agriculteur comme avec n'importe quel producteur de biens de consommation intermédiaire. En d'autres termes, on agit comme si l'offre de matières premières était suffisamment élastique pour répondre convenablement à l'accroissement de demande provenant de l'usine, c'est-à-dire comme si l'agriculteur avait une certaine capacité de production inemployée et qu'il était prêt à la rendre active ou encore comme, s'il allait investir pour augmenter sa capacité actuelle de production. En réalité, même à part le cas de surproduction, l'offre agricole est assez rigide pour des raisons intrinsèques à l'agriculture que nous n'analyserons pas ici (tels que freins psychologiques - absences de besoins monétaires - difficultés d'augmenter nettement la productivité de soi-même, etc...).

Par ailleurs, on a observé un seul cas où une action concrète était étudiée. FLAMA II envisage en effet un volant de un million de francs malgaches pour se donner la possibilité de faire des prêts aux cultivateurs. Cependant, il est difficile de considérer ces prêts comme des actions à la production, en effet :

- d'une part, il s'agit d'attirer des producteurs qui vendent déjà leur marchandise à un réseau commercial existant. Dans ce but, on reprend simplement les méthodes pratiquées couramment par ce réseau.

- d'autre part, on a par là même, aucun contrôle sur l'utilisation de ce prêt. Par conséquent, dans la très grande majorité des cas, ce sera de l'argent utilisé à une dépense immédiate (impôts fêta - autres consommations urgentes) sans aucun effet sur la production.

Une telle action, ainsi comprise, vaut-elle d'être entreprise ? Cela repose la question des buts de certaines industries agricoles. Celles-ci doivent-elles être créées simplement pour modifier l'allure actuelle des flux consécutifs entre l'agriculture et le reste de l'économie nationale ou bien pour provoquer un changement profond des structures de production agricole et accroître le revenu monétaire net venant de ce secteur de l'économie ? Dans le premier

un tel cas, l'action citée plus haut suffit puisqu'elle consiste à prendre la place d'un système commercial tout en gardant un comportement analogue + dans le second cas cette même action est tout à fait insuffisante sinon même nuisible puisqu'elle contribue à maintenir et à figer des comportements qui seraient justement à modifier.

c) Les deux paragraphes précédents ont montré que les projets envisagés d'industries agricoles ne tiennent guère compte des caractéristiques de la production rurale, particulièrement accentuées en pays sous-développés. Cette tendance est renforcée par le fait que l'idée initiale des projets en question consistait à écouler un surplus de production (Sojufa et Elaba). Ce but est certainement valable dans une première approche mais insuffisant si on désire dynamiser l'activité économique de l'agriculture car, dans ce cas, il est absolument nécessaire de tenir compte des caractéristiques propres de celle-ci.

À la limite d'ailleurs on cherchera à éliminer complètement le problème des relations avec l'agriculture en remplaçant la matière première produite sur place par un bien importé. C'est le cas, par exemple, d'une esquisse d'un projet de lait concentré, déterminé de telle façon qu'il n'utilise que du lait en ~~matière~~ poudre importée. Il en résulte que, sur le plan agricole, un tel projet industriel ne présente plus d'intérêt.

d) Approvisionnement en milieu moderne : les projets dont il a été fait jusqu'à présent l'analyse (Elaba I et II, Sojufa) avaient un approvisionnement uniquement en milieu rural traditionnel. On note, par contre, que pour deux autres projets (Leng et Glucoserie) les promoteurs n'ont pas hésité à créer un secteur agricole moderne pour l'approvisionnement de leur usine. Nous ne discutons pas ici du fait de savoir s'il aurait été préférable ou non d'investir directement en milieu agricole traditionnel mais de ce que, à l'inverse des projets précédents, on a estimé nécessaire d'investir des sommes importantes dans l'agriculture soit pour améliorer la productivité (Glucoserie) - soit pour élargir une production nouvelle (Leng). Cette comparaison amène à poser la question de sa-

voir pourquoi l'autre catégorie d'industries agricoles ou, plus ~~exactement~~ leurs promoteurs ne font pas d'investissements dans leur secteur d'approvisionnement quand celui-ci est un milieu traditionnel de production alors qu'il semblerait au contraire que ce dernier en ait un besoin important pour pouvoir répondre à une augmentation de la demande. Une réponse à cette question serait d'autant plus nécessaire à connaître que :

- une partie des buts assignés à cette catégorie de projets d'industrie agricoles est d'agir directement dans le secteur rural. Par exemple, pour FLABA ce sera :

"servir d'amorce à une politique de production et de transformation laitière à long terme, en valorisant au maximum les produits et sous-produits laitiers". pour SOJUBA : "valoriser les fruits produits dans la région en constituant un débouché - Harmoniser la production agricole, sa transformation en produits finis et la commercialisation correspondante".

- on a conscience des difficultés que cela représente en effet, selon le dossier "il ne fait aucun doute que FLABA sera confrontée à un problème difficile d'approvisionnement en lait frais". Ceci étant, il semble d'ailleurs qu'on évite de les affronter directement car "on espère que les paysans comprennent l'intérêt de vendre son lait avec un profit additionnel" et, de ce fait, "on envisage une amélioration des quantités prévues de lait". D'autre part, on compte sur les pouvoirs publics pour "créer un minimum d'infrastructure routière" et mener une action de vulgarisation et d'animation au niveau du paysan.

- les capitaux engagés dans ces projets sont, partiellement ou en totalité, des capitaux publics et, par conséquent, moins assujettis à des critères de rentabilité immédiate.

Ces trois points soulignent la contradiction relative qui existe entre certains des buts assignés à l'entreprise industriel-

le et les moyens qu'on lui donne ou qu'elle utilise pour y parvenir. En effet, il apparaît que les capitaux qui financent ces industries sont justes suffisants pour assurer les immobilisations et le fonds de roulement et, donc, ne peuvent donner les moyens matériels d'une action en milieu rural, bien que non assujettie à une rentabilité financière comme des capitaux privés. En outre, les marchés de vente des produits ~~fabriqués~~ fabriqués étant des marchés relativement concurrentiels ou incertains, il est difficile d'augmenter le prix de la matière première pour inciter à la production. De ce fait, il semble pratiquement impossible que l'usine puisse jouer un rôle déterminant dans une politique de production et de transformation de la matière première.

Cependant les moyens matériels ne sont pas tout et l'on pourrait penser que si l'usine choisit bien son terrain et ses méthodes d'action elle pourrait parvenir à une efficacité suffisante pour satisfaire ses exigences industrielles. Mais, pour parvenir à ce résultat, il est nécessaire d'avoir une assez bonne connaissance du milieu rural auquel on s'adressera pour apprécier à leur valeur les réactions aux différents types d'intervention envisageables. Cette connaissance existe-t-elle dans les projets envisagés ou y est-elle recherchée ? C'est ce que nous allons examiner dans le paragraphe suivant.

2) Connaissance insuffisante du milieu rural auquel l'usine ne devra s'adresser pour s'approvisionner. Le fait pour les projets d'industries agricoles, d'être beaucoup plus tournés vers leur aval que leur amont nous avait conduit dans le paragraphe précédent à poser quelques certaines questions sur leurs relations avec l'agriculture. Aussi est-on amené à se demander dans quelle mesure, ces projets reposent sur une connaissance, élémentaire ou non, de leur aire d'approvisionnement.

a) Etude statique du milieu rural : on remarque tout d'abord que si une étude est faite en milieu rural, elle porte essentiellement sur la situation présente et la possibilités actuelles pour l'usine de ramasser tel ou tel produit. C'est ainsi que les résultats présentés dans le dossier FLADA-II, de l'enquête ru-

rale portent sur les points suivants :

- nombre de vaches en lactation
- nombre d'éleveurs prêts à vendre leur lait à 20 fmg/l.
- quantité de lait susceptible d'être collectée pour l'usine.

Pour Flaba-I et Sejufa, il semble qu'en ce soit basé uniquement sur le fait brut d'un excédent de production par rapport à la capacité d'absorption des circuits actuels de commercialisation en frais, ainsi que sur l'étude des quantités et qualités de produits excédentaires utilisables par l'industrie. Il s'en suit que l'usine aura, dans meilleur des cas, une connaissance purement statique de ses possibilités d'approvisionnement. Ceci conduit à se demander quel est le rôle de l'usine par rapport à l'agriculture :

- si on reste dans la logique des enquêtes préalables faites sur l'approvisionnement, on doit considérer que l'usine écrémera seulement l'excédent d'une production agricole déterminée ou bien prendra simplement la place d'acquéreur déjà en activité. Du point de vue de revenu monétaire de l'agriculteur, le dernier cas ne présente qu'un intérêt minime sinon nul - de ce même point de vue toujours, l'utilité d'une telle usine paraît sérieusement remise en question. Le premier cas semble évidemment plus intéressant puisqu'il permettra un accroissement net du revenu monétaire des agriculteurs. Cependant si l'usine s'en tient uniquement à cette perspective (d'écrémage des excédents), peut-elle être un facteur réel de dynamisme pour la production agricole ? Il semble qu'on doive répondre par la négative car cela n'amènera pas l'agriculteur à modifier profondément sa structure et ses méthodes de production, en particulier dans l'amélioration de sa productivité puisqu'il augmentera son revenu monétaire net sans avoir à faire d'efforts supplémentaires.

- si, au contraire, on désire que l'industrie agricole joue un rôle dans le développement rural il est nécessaire que de chercher si et comment le milieu agricole peut répondre à ses incita-

tion. Or, le plus fréquemment, on s'appuie sur les hypothèses, implicites ou non, suivantes :

- La simple présence de l'usine auprès du paysan (par son réseau de collecte par exemple) est suffisante pour amener celui-ci à produire plus.

- Il y a une capacité de production suffisante pour satisfaire la nouvelle demande provenant de l'usine.

- La vulgarisation, l'animation rurale pourront également suffire à développer considérablement une production donnée.

Ces hypothèses, si elles sont nécessaires ne nous paraissent pas suffisantes. Car enfin, il est important de savoir si l'agriculteur est capable ou non de répondre aux nouvelles incitations en particulier :

- i) sur le plan des potentialités agromomiques pures.

- ii) sur le plan de la technicité du chef d'exploitation.

- iii) sur le plan de la structure de production : la nouvelle spéculation demandée ou l'augmentation de production d'une spéculation déjà existante ne va-t-elle pas entraîner une modification plus ou moins profonde de la structure actuelle de l'exploitation ? Dans l'affirmative, celle-ci est-elle possible ? compte tenu :

- De la productivité actuelle des facteurs de production (travail et terre en particulier)

- Des possibilités financières de l'exploitant.

- iiii) sur le plan des motivations du producteur celui-ci est-il prêt à faire des efforts agricoles de production qui peuvent lui rapporter un revenu monétaire supplémentaire mais aussi le rendre plus dépendant de l'extérieur ?

En première approche, on peut estimer que les points i) et ii) peuvent être résolus par les services techniques spécialisés. Pour le point iii), de la réponse aux questions qui y sont posées, dépendront la nature et l'évolution des relations entre les agriculteurs et l'entreprise industrielle. En effet, si l'exploitation agricole possède en elle-même les ressources propres pour répondre aux incitations de l'industrie, la seule présence de celle-ci pourra peut-être suffire à déclencher l'évolution de la production. En réalité, nous croyons que cette situation est plutôt exceptionnelle et que le plus fréquemment, ni la productivité ni les possibilités financières actuelles de l'exploitation ne sont suffisantes pour que l'agriculteur puisse modifier tout seul sa structure et son système de production. De ce fait, il serait nécessaire d'examiner si de telles modifications sont raisonnablement possibles (c'est-à-dire sans provoquer un bouleversement radical de l'exploitation) et, dans l'affirmative, quels seraient les moyens à employer pour améliorer la productivité et assurer un relais financier. Or, l'usine est directement intéressée à cette évolution pour deux raisons nous semble-t-il :

- le changement dans un sens qui lui soit favorable, du système de production agricole au sein de son aire d'approvisionnement va lui permettre d'utiliser complètement sa capacité de production sans augmenter notablement les frais d'approche de la matière première grâce à une plus grande concentration de production de celle-ci

- l'amélioration de la productivité agricole pourra sans doute au moins éviter une hausse du coût unitaire de la matière première sinon même provoquer une baisse.

Les résultats de ces deux raisons sont convergents c'est-à-dire qu'on pourra obtenir un meilleur coût de la matière première rendue-usine tout en développant la production, ce qui est l'essentiel de ce que peut demander l'usine en amont. Aussi semblerait-il logique que l'usine se préoccupe elle-même des solutions à apporter à ces problèmes dans la mesure où elle est la première et la seule intéressée à leur solution. En effet, les services techniques spé-

cialisées sont moins directement concernées pour une partie ou la totalité des raisons suivantes :

- leur activité s'étend sur une aire géographique beaucoup plus large.

- ils ne maîtrisent pas toujours la totalité du processus de production agricole, c'est-à-dire, outre la vulgarisation de thèmes techniques, la coordination avec la vente de biens de production (engrais, semences, etc...) et la commercialisation du produit fini.

- leur action, n'étant pas liée à une rentabilité financière ou économique impérative, a moins besoin d'être intensive et est moins aiguillonnée par la pression des faits.

Quant au point iii), il est également important de le saisir. En effet selon que les agriculteurs de l'aire d'approvisionnement envisagée seront ou non en état d'opposition à l'égard de tout action extérieure à leur milieu, sans besoins monétaires supérieurs à ceux qui sont déjà satisfaits, qu'il existe ou non chez eux des déséquilibres générateurs d'un dynamisme interne, les modalités de l'action, en vue d'obtenir un approvisionnement correct seront assez différentes. Par exemple, dans le cas d'une nette infériorité du milieu traditionnel, il sera peut-être nécessaire de passer par des investissements agricoles directs pour obtenir une production minimum assurant la rentabilité de l'unité industrielle. Cela permettra de ne pas attendre indéfiniment la réponse du milieu traditionnel à l'action de l'usine, qui ne pourra être que lente et progressive, pour déarrer une nouvelle activité économique. Par contre, si le milieu agricole traditionnel possède des facteurs de dynamisme, des investissements agricoles directs risquent de se révéler beaucoup moins utiles car la coordination des différentes actions possibles permettra d'orienter rapidement ce dynamisme dans le sens de la demande de l'usine et aux moindres frais pour celle-ci.

En définitive, s'il n'existe pas une connaissance dynamique du milieu rural du type de celle qui vient d'être décrite, on peut craindre pour l'industrie agricole des difficultés qui, peu appa-

rentes au démarrage, risquent de s'accroître par la suite. Il s'agit surtout :

i) d'une distorsion croissante entre l'offre de la matière première agricole et la demande industrielle.

ii) d'une concurrence possible entre l'ancien réseau de commercialisation et la nouvelle entreprise.

Dans les deux cas et dans les conditions de marché libéral, il risque d'y avoir une augmentation du coût unitaire de la matière première ce qui peut être néfaste à un double point de vue :

- celui de la rentabilité de l'industrie et du prix de revient du produit fini.

- celui de la productivité agricole : si, avec les mêmes quantités vendues, le revenu monétaire augmente pour le producteur sans effort supplémentaire de sa part, il est vraisemblable qu'il ne sera guère poussé à accroître ses efforts financiers et physiques pour améliorer sa production.

b) Connaissance des structures de consommation et de leurs possibilités d'évolution.

Si on désirait pousser les choses jusqu'au bout, c'est-à-dire étudier tous les effets induits par une implantation industrielle en milieu rural, il serait nécessaire de compléter les études précédentes qui portaient sur les possibilités de réponse des exploitations agricoles à la demande industrielle par l'examen de l'utilisation des revenus supplémentaires provenant de celle-ci. Par exemple, dans l'hypothèse où l'on aurait le choix entre plusieurs aires d'approvisionnement, toutes choses étant égales par ailleurs, il serait intéressant d'opter pour la zone où les effets économiques d'une telle opération seraient les plus grands, en d'autres termes où le revenu monétaire aurait le plus de chance d'être réinjecté dans le secteur d'économie moderne (et non dans un secteur qu'on pourrait qualifier de traditionnel où la monnaie est stérilisée et ne sert pas à un échange productif). Pour des augmentations de fai-

ble importance par rapport au revenu monétaire actuel, la structure des budgets de consommation des unités économiques de base (type budgets de ~~ma~~ famille) peut donner une première information utilisable. Par contre si le revenu monétaire provenant de l'usine est d'une importance telle qu'il change complètement le niveau actuel du revenu du paysan, il sera beaucoup plus délicat de déterminer quel en sera l'utilisation. On peut raisonner par analogie avec d'autres expériences similaires mais il faut être sûr que la comparaison est possible. On peut également faire une analyse sociologique et psychologique du milieu intéressé permettant de préciser des besoins latents. Mais une forte augmentation du revenu monétaire ne bouleversera-t-elle pas la hiérarchie de ces besoins ? N'en fera-t-elle pas naître d'autres jusque-là impensables par les intéressés. Devant une pareille incertitude on peut se demander, si, d'un point de vue strictement économique, une action encore plus intégrée ne serait pas nécessaire. Autrement dit ne faudrait-il pas tenter d'agir en sorte que le paysan devienne de plus en plus un consommateur de biens ou de services (pour la production ou la consommation) qui ne viennent pas de son exploitation ?

3) Localisation.

Quant l'usine doit s'approvisionner essentiellement sinon uniquement en milieu rural traditionnel, on remarque qu'il n'y a aucune hésitation quant au choix du lieu d'implantation. Celui-ci est toujours une zone urbaine jamais une zone rurale : c'est le cas de FLABA-I et II et de SOJUBA. Par contre, si l'usine s'alimente auprès d'un secteur agricole moderne (Imag et Glucoserie par exemple), il n'y a non plus aucune hésitation sur le site industriel : il sera choisi le plus proche possible des terrains de production de la matière première même si ceux-ci sont éloignés de tout centre urbain (ce qui est le cas de nos deux ~~expi~~ exemples).

On peut-on penser de ces deux types (1) de comportements qui, a priori, paraissent assez peu réfléchis ? Les faits sont-ils si évidents que le choix de la localisation ne pose pas de problème et,

(1) Pour simplifier, nous appellerons l'ensemble FLABA-I et II + SOJUBA, le groupe A et l'ensemble ISAG + GLUCOSERIE, le groupe B.

s'il en est ainsi, que peuvent-ils signifier ?

Si on se place du point de vue industriel, cette différence entre les groupes A et B provient d'une analyse implicite des coûts comparés des moyens de production et des différents approvisionnements selon que l'on se trouve en zone rurale ou en zone urbaine. Pour le groupe A, les conclusions implicites sont les suivantes : les avantages qu'on aurait en plaçant l'usine en zone rurale (moindre prix de matière première rendue-usine au zero - moindre coût de la main-d'œuvre non spécialisée - possibilité d'une plus grande influence sur le milieu rural) non compensés et au-delà par ceux de l'emplacement en zone urbaine (tels que : moindre coût d'infrastructure, d'amortissement, de biens de consommation intermédiaire, plus grandes facilités de commercialisation des produits finis). Pour le groupe B, les conclusions sont à l'exact opposé.

Cette différence d'analyse provient vraisemblablement des causes suivantes :

- les capitaux disponibles des promoteurs du groupe A n'étant pas très importants, ils ont, à priori, recherché les sites où l'on pourrait obtenir le maximum de prestations de services sans avoir à faire des investissements qui n'aient pas un rapport direct avec la transformation industrielle (groupe électrogène par exemple) proprement dite.

D'autre part ou également, les marchés des produits fabriqués par ce même groupe étant incertains et mal connus, il y a eu aussi le désir de ne pas y mettre plus d'argent qu'il ne le fallait afin d'atténuer les risques d'une rentabilité nulle ou même négative. La contrepartie d'une telle décision est évidemment la possible augmentation du prix de revient et donc du prix de vente surtout si la matière première est très pondéreuse par rapport au produit fini et que la transformation industrielle n'est pas grevée conséquemment d'énergie ; augmentation qui ne fera donc que réduire encore une rentabilité difficile et aléatoire. Il y a là une contradiction qui pourrait être levée par une étude rapide des avantages compa-

ratifs des localisations possibles qui tiendrait compte en particulier des différences de coût de transport des matières premières, des produits comestibles et des produits finis ainsi que des différences d'investissements et donc d'amortissements.

Les investisseurs du groupe B, au contraire, ont déjà créé un secteur moderne en zone rurale que l'installation d'une activité en amont rentabilisera encore plus et qui devra donc se trouver dans le même complexe. On notera également que, pour la Glucoserie, la réduction de poids de la matière par sa transformation ^{en} produit fini est d'environ 75%.

- la situation de la matière première : deux faits poussent également le groupe A dans le sens de l'implantation urbaine :

• tout d'abord la situation apparente de surproduction qui permet d'obtenir des prix au producteur assez bas et qui sont maintenues tels (cf. les comptes d'exploitation de FLAPA-II et SOJUPA) donnant ainsi une possibilité d'une plus grande surcharge en coût de transport.

• ensuite la plus ou moins grande dispersion des zones de production actuelle et la méconnaissance de l'évolution ultérieure de celle-ci font qu'on préférera s'installer au centre d'une région beaucoup plus vaste englobant les zones en question. Dans le cas des secteurs agricoles modernes du groupe B, la production de matières premières est extrêmement concentrée et bien délimitée géographiquement ce qui renforce le bien fondé d'une installation industrielle dans le même lieu.

En conclusion, la comparaison des réactions des groupes A et B, qu'on pourrait qualifier d'"instinctive" (dans ce sens qu'elles ne s'appuient pas sur une analyse objective des situations) quant au choix du site industriel semble montrer une certaine timidité de la part des détenteurs des capitaux du groupe A. En effet un des buts explicites de leurs investissements est l'action en milieu rural. Mais par ailleurs la difficulté des marchés de vente faisant craindre un échec, on limite le plus possible les engagements financiers ce qui donne des unités industrielles n'ayant que des liens disten-

due avec leur milieu d'approvisionnement (localisation en zone urbaine) et démunies de moyens d'action structurés dans celui-ci (capitaux réduits) ce qui est tout le contraire de ce qui se passe dans le groupe B. Ceci ne signifie pas qu'on doive pour autant agir formellement comme ce dernier : la situation de la matière première, les buts poursuivis sont trop différents pour cela ^(mais) qu'il faut essayer d'analyser clairement ce qu'impliquent certaines options.

4) Conclusion.

Cette rapide analyse de quelques projets d'industries agricoles nous a montré la préoccupation prioritaire des promoteurs vis-à-vis de la vente de leur production et les répercussions possibles sur leur approvisionnement - la méconnaissance du milieu rural (cas des industries s'approvisionnant dans le secteur traditionnel) ou son ignorance totale (cas des industries s'approvisionnant en secteur moderne) empêchent d'utiliser au maximum toutes les possibilités de tels investissements - le choix quasi "instinctif" du lieu d'implantation en fonction du volume des capitaux mis en oeuvre et du type d'approvisionnement en matière première. Que peut-on alors conclure de l'influence de tels projets sur le milieu rural traditionnel ? Tout d'abord en ce qui concerne les projets utilisant une production agricole moderne (groupe B), il y a création d'un secteur d'économie moderne entièrement intégré depuis l'obtention de la matière première jusqu'à la commercialisation du produit fini ce qui tend le plus souvent à ~~se~~ former un milieu autonome et fermé sur lui-même sans aucun effet direct (sinon marginal) sur le secteur agricole traditionnel qui survit dans son voisinage.

Dans le second groupe (A), bien qu'une partie des buts de ces entreprises soit explicitement d'être un moyen de transformation du milieu rural traditionnel, il ne semble pas qu'on ait voulu ou pu prendre les moyens nécessaires pour y parvenir, à la fois.

- Les matériels pour avoir une présence réellement active (et pas seulement passive) dans le secteur d'approvisionnement.

- intellectuels pour savoir comment et où porter ses efforts de la façon la plus efficace possible par rapport au but recherché.

D'autre part les productions retenues ne portaient guère les promoteurs à une action en milieu rural visant à une amélioration des structures actuelles de production. Dans un cas, il s'agissait en effet de procurer un débouché supplémentaire à un excédent de production - dans l'autre de prendre plus ou moins la place d'un réseau de commercialisation jugé malade, dans les deux cas l'usine n'est pas stimulée pour agir sérieusement en milieu rural puisque elle y trouve déjà ce dont elle a besoin et les agriculteurs non plus puisque la création de l'usine, ou bien ne change rien à la situation antérieure ou bien améliore leur revenu monétaire sans efforts supplémentaires de leur part.

Aussi apparaît-il que les projets analysés ici ne peuvent être considérés comme des pôles de développement des milieux ruraux traditionnels auprès desquels ils doivent être placés. Cela ne signifie pas pour autant qu'ils n'aient pas d'intérêt économique mais que cet intérêt se situe à d'autres niveaux que celui qui nous préoccupe et qui pourront peut-être réagir indirectement par la suite sur le secteur agricole traditionnel. On peut donc répondre par la négative à la question que nous nous posons dans l'introduction sur l'utilisation des industries agricoles comme moyen de développement rural.

II^e Partie

1) Introduction.

L'analyse qualitative faite dans la première partie nous a permis, entre autres choses, de constater qu'il n'était fait aucune étude chiffrée permettant de mesurer l'impact de l'investissement industriel projeté sur l'ensemble de l'économie nationale. Pourtant dans un pays tel que Madagascar, n'est-il pas important et même nécessaire de connaître le mieux possible les répercussions de telle ou telle action économique ? En effet le volume du capital à investir dans les affaires industrielles est faible, car :

• s'il est d'origine privée, il n'y a, dans l'état actuel

de l'économie malgache, que peu d'occasions de réaliser des affaires financièrement rentables susceptibles d'attirer des fonds privés nationaux ou étrangers.

. s'il est d'origine publique, il y a beaucoup d'autres possibilités d'investissement considérées plus ou moins comme prioritaires tels que la réalisation des infrastructures (transport par exemple), d'actions agricoles directes, etc... qui réduisent d'autant la part affectée aux investissements industriels.

De ce fait, il semblerait normal de rechercher la plus grande efficacité économique possible dans l'emploi de cette ressource rare qu'est le capital.

D'autre part, n'arriverait-on pas ainsi à une plus grande maîtrise de l'instrument de développement économique qu'est une usine si on connaît de mieux en mieux tous les effets économiques de son activité ? Or, toujours dans le cas de Madagascar, cette maîtrise n'est-elle pas extrêmement précieuse pour limiter au maximum tous les gaspillages ?

Cependant si cette analyse chiffrée n'est pas faite, on peut apparemment en imputer la cause aux deux faits suivants :

- Implicitement ou explicitement, on estime que la bonne rentabilité financière de l'entreprise est suffisante en elle-même et le gageant que l'affaire est valable également du point de vue de l'intérêt économique national.

- Les autres critères, moins faciles à calculer, donnent des résultats moins aisés à interpréter car ils font appel à des notions plus complexes que la simple rentabilité financière.

Aussi, allons-nous essayer, à propos des projets retenus ici, de déterminer s'il est possible d'aller plus loin que le simple calcul de la rentabilité financière dans la connaissance de leurs répercussions économiques. Dans ce but, nous allons nous efforcer d'analyser deux modes d'évaluation bien connus :

- la Valeur ajoutée par un investissement donné
- le multiplicateur d'investissement

E Ces modes d'évaluation mesurent en quelque sorte, partiellement ou totalement, comment l'entreprise répartit en argent les revenus qu'elle a reçu par la vente de ses productions. Implicitement cela signifie donc que cette répartition de revenus monétaires aura, d'une manière ou d'une autre, une influence positive sur l'activité économique des agents bénéficiaires et que la quantification de cette répartition (en valeur monétaire) suffit à la mesurer. De telles hypothèses dans le cas de Madagascar ne sont pas toujours intégralement vérifiées car il serait nécessaire qu'il existe une certaine capacité inemployée de l'appareil de production, que l'accroissement de demande ainsi créée par l'augmentation du revenu monétaire se porte de préférence vers des biens et services manufacturés plutôt que vers la thésaurisation. Aussi les résultats de tels calculs devraient surtout donner aux responsables de la politique économique la possibilité de savoir où porter les efforts d'amélioration de l'appareil de production et des caractéristiques de la circulation monétaire pour que cette répartition des revenus ait sa meilleure efficacité plutôt que de dire ce qui se passera réellement, toutes choses étant égales par ailleurs.

B) Valeur ajoutée

a) Définition :

Composée des salaires, des amortissements, des impôts, des frais financiers et des bénéfices, elle mesure, au prix du marché, la valeur de l'activité de celle-ci. Concrètement elle correspond donc à une distribution de revenus qui rémunère les différents facteurs de production dont se compose l'entreprise. En effet les salaires rémunèrent le travail, les impôts, à travers l'Administration, payent les services rendus par la collectivité, les frais financiers et les bénéfices rémunèrent les capitaux immobilisés, etc. Il semble donc intéressant de la rapporter à l'effort financier de l'entreprise qu'il a fallu faire pour créer l'entreprise. Le rapport Valeur Ajoutée donnera un coefficient qui mesurera le supplément investissements de valeur apporté par l'usine aux flux de biens et de services qui y transitent. Mais, pour que les deux termes de ce rapport soient

comparables, il sera nécessaire de les actualiser. En effet, la valeur ajoutée est créée continuellement pendant toute la durée de vie de l'entreprise, alors que l'investissement est quant à lui, discontinu et qu'il a des répercussions pendant un certain nombre d'années après sa réalisation. Dans le cas présent, nous avons choisi assez arbitrairement le taux $a = 0,10$. En effet, il est bien difficile de déterminer, même approximativement, quel est ce taux à Madagascar, et, pour nous, il est surtout nécessaire de rendre comparables les deux termes de ce rapport.

b) Calcul et Analyse : En dehors de la connaissance du coefficient concernant l'ensemble de la valeur ajoutée apportée par l'ensemble des investissements d'une entreprise, il est nécessaire, puisque nous nous occupons de la répercussion d'un investissement sur l'économie nationale, de connaître le coefficient mettant en jeu la valeur ajoutée restant dans le pays et les capitaux nationaux. Notre calcul (Voir Tableau I et Graphique I) portera donc sur les deux rapports suivants :

$$- \frac{\text{Valeur Ajoutée Intérieure}}{\text{Capitaux Intérieurs}} = V.i$$

$$- \frac{\text{Valeur Ajoutée Totale}}{\text{Investissements Totaux}} = V.t.$$

Nous observons sur le graphique I, deux groupes séparés. Tout d'abord le groupe L.C.S. et Flaba I dont les $V.i$ et $V.t.$ restent finalement au-dessus de 0,3 - Ensuite le groupe Sojufa et Flaba II dont les coefficients, partant de valeurs négatives, restent après autour ou en dessous de 0,2. Pour ces deux dernières (et même pour Flaba I) on observe que les capitaux investis ne procurent finalement qu'une faible valeur ajoutée. Il n'en est pas de même pour L.C.S. dont les deux coefficients croissent continuellement depuis l'année 0. Pour l'année 3 par exemple, le classement par ordre d'importance est le suivant :

$V.i$		$V.t.$	
$\frac{V.i}{L.C.S.}$	= 0,37	$\frac{V.t.}{L.C.S.}$	= 0,50
Flaba I	= 0,32	Isag	= 0,49
Flaba II	= 0,16	Flaba I	= 0,30

suite du Tab. p. 23

TABLEAU I

Valeur ajoutée investissement

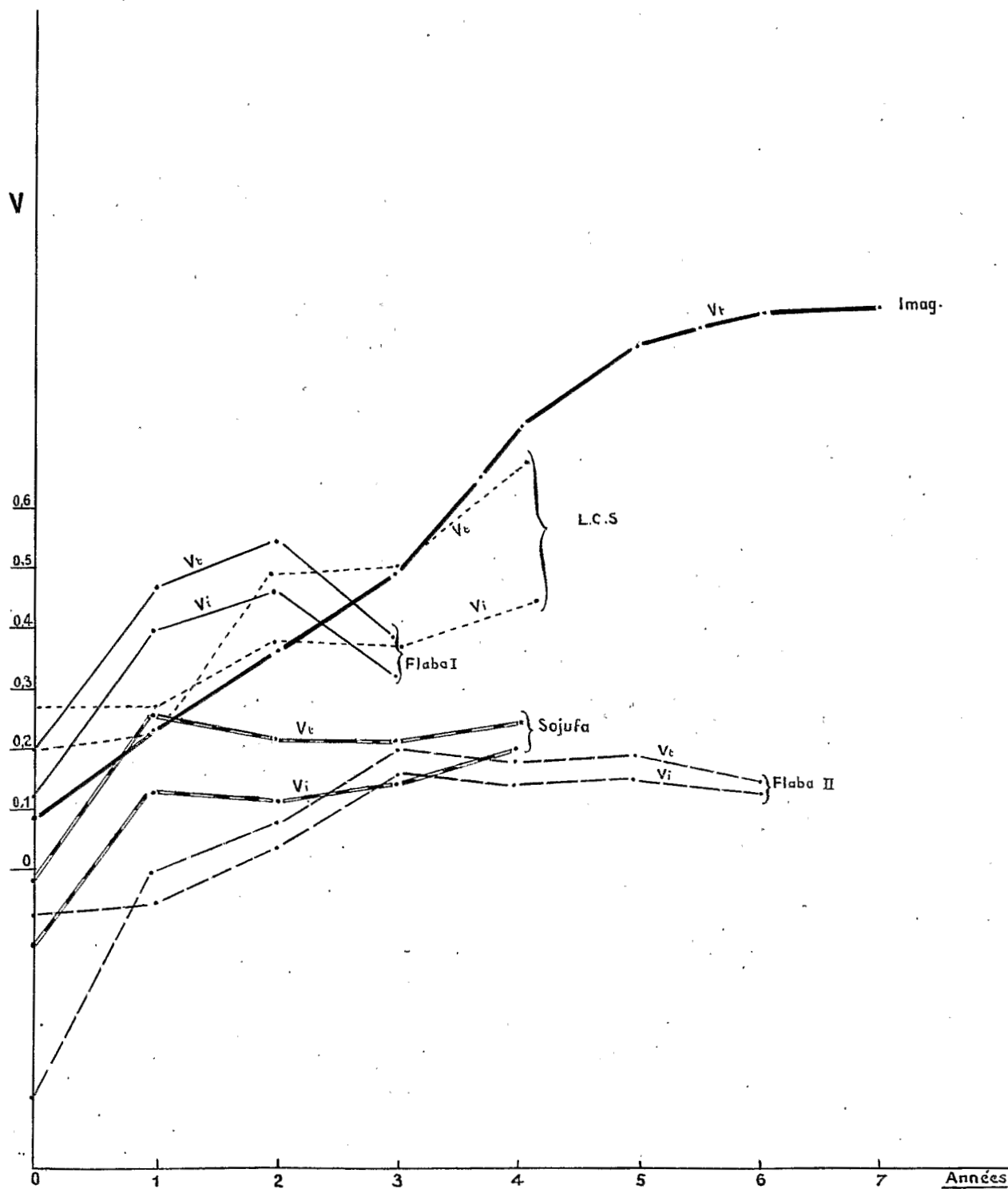
(avec le taux d'actualisation à 0,10)

Année	0	1	2	3	4	5	6
FLANA I							
V.i.	0.12	0.40	0.47	0.32			
V.t.	0.202	0.47	0.55	0.39			
FLANA II							
V.i.	-0.075	-0.05	-0.037	0.16	0.14	0.13	0.12
V.t.	-0.38	-0.004	0.079	0.30	0.16	0.13	0.15
SOJUPA							
V.i.	-0.131	0.13	0.11	0.145	0.20		
V.t.	-0.032	0.26	0.32	0.21	0.24		
L. C. S.							
V.i.	0.20	0.23	0.49	0.50	0.56		
V.t.	0.274	0.27	0.38	0.37	0.43		
IRAC							
V.i.	0.097	0.33	0.37	0.49	0.73	0.10	0.33
V.t.							

Graphique I

$$\frac{\text{Valeur ajoutée intérieure}}{\text{Investissement total}} = V_i$$

$$\frac{\text{Valeur ajoutée total}}{\text{Investissement total}} = V_t$$



V.i		V.t.
Sojufa	= 0,14	Sojufa = 0,31
		Flaba II = 0,20

Que ce soit pour V.i ou V.t. ce sont les deux sociétés dont les capitaux sont intégralement ou en majeure partie privés qui ont les valeurs les plus élevées.

En ce qui concerne la distinction entre le coefficient intérieur (V.i) et le coefficient global (V.t.) on remarque que leur valeur pour les entreprises de capitaux publics ou semi-publics restent ou deviennent assez voisines avec le temps. Par contre L.C.S., dont les capitaux sont privés à 78%, voit son V.t croître beaucoup plus rapidement que son V.i, la différence s'accroissant chaque année. Le cas d'Imag est particulier : ne faisant pas appel à des capitaux nationaux publics ou privés, son V.i a une valeur infinie, par contre son V.t. suit une évolution très voisine de celle de L.C.S.

Que peut-on conclure en définitive de ces quelques données ? Tout d'abord les entreprises à capitaux publics (les Flabas et Sojufa) procurent une faible valeur ajoutée par rapport aux investissements nécessaires mais la plus grande partie de cette valeur ajoutée reste dans le pays (au moins dans une première phase). Au contraire Imag et L.C.S. procurent des valeurs ajoutées bien plus élevées (qu'elles soient globales ou intérieures) dont une part assez importante est exportée.

C'est à peu près l'essentiel de ce que peut apporter ce mode d'évaluation. Et encore, cette analyse a été rendue possible parce qu'elle mettait en comparaison cinq projets. Dans la mesure où il n'existe pas de valeur de référence valable à Madagascar, le calcul de ce critère pour un seul projet sera d'un intérêt assez faible, sauf peut-être en ce qui concerne un projet remplaçant une importation ce qui permet la comparaison avec une même situation initiale. Mais de toutes façons ce type de calcul ne donne que des indications partielles sur l'ensemble des répercussions économiques d'un investissement. Faisant seulement appel à la notion de valeur ajoutée, il

ne fournit aucune précision sur l'augmentation de la demande que provoque la création d'une entreprise industrielle sur les marchés amont de celle-ci qui vendent des biens et des services dont elle a besoin pour sa propre production. Or, de toute évidence, ce phénomène est très important pour le développement économique puisqu'il ne fait que multiplier la demande de biens manufacturés : il serait donc très utile d'en faire la mesure. En fin, la seule distinction entre ce qui retourne à l'extérieur du pays et ce qui reste à l'intérieur est insuffisante. En particulier elle ne donne aucune idée sur la façon dont la valeur ajoutée se distribue à l'intérieur du pays. Or, il nous semble que les effets d'un investissement seront très différents selon que l'essentiel de la valeur ajoutée qu'il produit est formé soit d'amortissement - soit d'impôts - soit de salaires - etc... procurant ainsi plus de revenus à telle catégorie d'agents économiques plutôt qu'à telle autre.

c) Autres modes d'évaluation :

Les derniers qui font intervenir la valeur ajoutée seront également sujets aux mêmes critiques. Il en sera ainsi, par exemple, du rapport Valeur ajoutée intérieure qui, s'il permet de mesurer la Valeur ajoutée totale l'importance relative de la valeur ajoutée restant dans le pays en éliminant le problème de l'actualisation, a l'inconvénient de ne pas faire référence au volume des investissements. Dans ce cas en effet les sociétés dont la plus grande partie de la valeur ajoutée est réexportée peuvent être pénalisées par rapport à d'autres où la situation est l'inverse bien qu'en valeur absolue la valeur ajoutée intérieure des premières soit supérieure à celle des secondes. C'est ainsi le cas de L.C.S. par rapport aux Flabas et Sojufa. Pour cette dernière, à l'année 4 de son activité, le rapport est de 0,75 alors qu'il est de 0,39 pour L.C.S.. Par contre la Valeur ajoutée intérieure dans le pays par cette même L.C.S. est deux fois et demi supérieure à celle de Sojufa pendant la même année.

On pourrait faire les mêmes observations pour des rapports tels que :

Ils n'ont que le mérite d'illustrer d'intégrer la demande au-
ment de l'usine (à travers les consommations intermédiaires) et
donnent les résultats différents du rapport qui fait intervenir la
seule valeur ajoutée (Voir Tableau II et Graphique II), après quel-
ques années d'exploitation. Aussi en résulte-t-il que le classe-
ment, fait à partir du dernier rapport par exemple, est très diffé-
rent de celui de V.i et V.t. (pour la même année 3) :

Flaba I	= 82,5
Sojufa	= 70
Flaba II	= 69,5
Isag	= 61,5
L.C.S.	= 40

Ce type d'évaluation donne donc des résultats peu convergents
et ne correspond qu'à une analyse partielle de l'activité de l'en-
treprise qui ne donne aucune précision sur la répercussion d'un pro-
jet sur chacun des secteurs de l'économie. Aussi, examinons main-
tenant si le multiplicateur d'investissement procurera une meilleure
connaissance.

- Consommations Intermédiaires Intérieures
Consommations Intermédiaires Totales

- (Val. Ajoutée + Cons. Inter.) Intérieures
(Val. ajoutée + Cons. Inter.) Totales

Ces rapports sont bien homogènes entre eux si on considère
que tant les consommations Intermédiaires que les valeurs ajoutées
correspondent après tout à des distributions de revenus, en échange
de biens et de services dans le cas des premières, de travail et
de capital, par exemple, dans le cas des secondes.

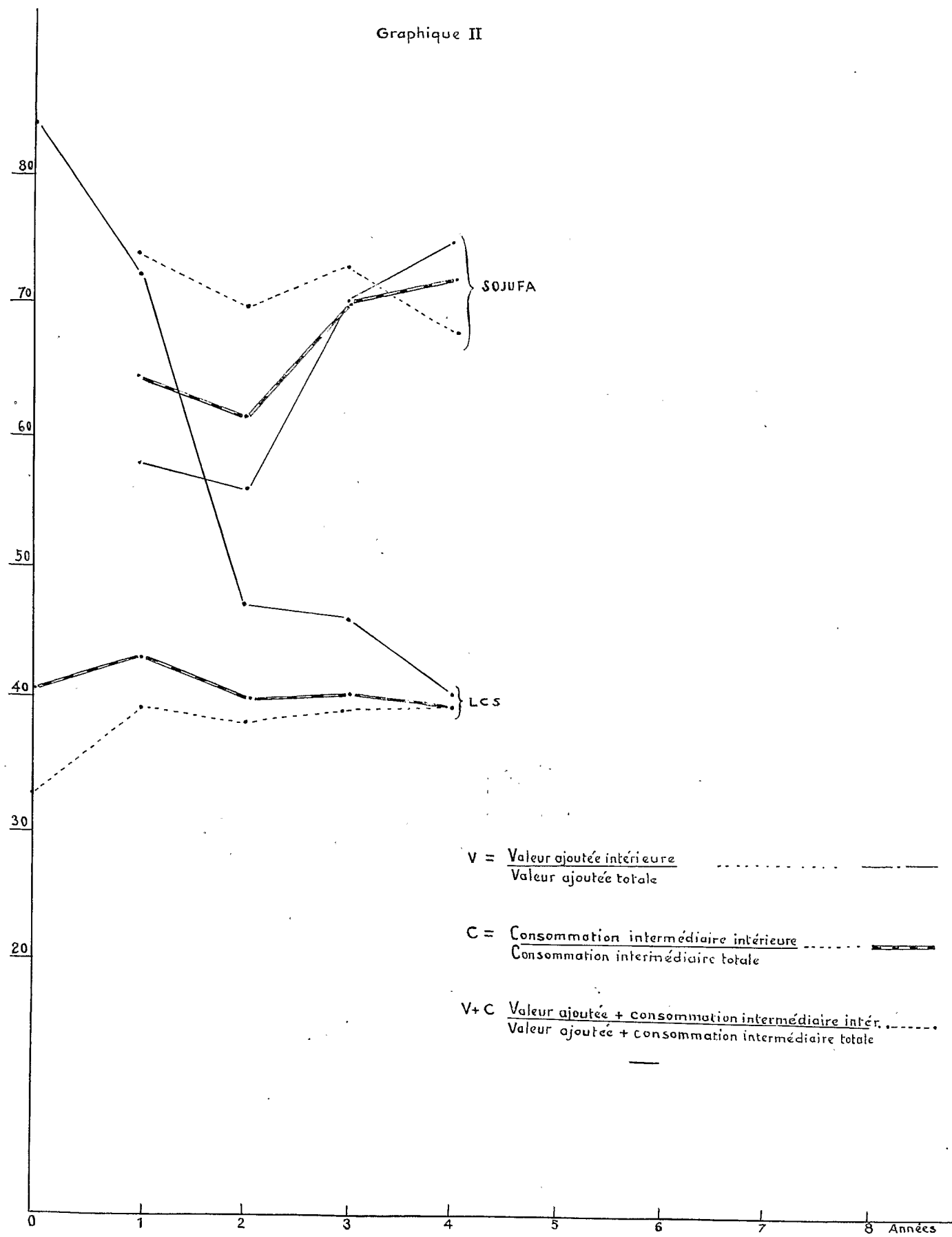
5) Multiplicateur d'investissement;

a) Définition : Nous entendons par là que la
réalisation d'un investissement donné avec ses caractéristi-
ques propres va entraîner une modification positive, négative, ou
nulle parfois, des revenus monétaires des agents économiques qui

TABLEAU II
 =====

Années	0	1	2	3	4	5	6	7
(1) $\frac{V.A. Int.}{V.A. Tot.} \times 100$								
FLABA I	59	65	81	81				
FLABA II		47	70	79	82	75		
SOJUBA		55	69	75				
L. C. S.	84	72	47	46	40			
IMAG	79	66	40	40	26	33	23	24
(2) $\frac{C.I. Int.}{C.I. Tot.} \times 100$								
FLABA I	77,6	76	81	83				
FLABA II	66	65	64	67	67	67		
SOJUBA	63	74	70	73	68			
L. C. S.	33	39	38	39	59			
IMAG	64	67	71	72	71	72	71	72
(3) $\frac{(V.A. + C.I. Int.)}{(V.A. + C.I. Tot.)} \times 100$								
FLABA I	68,4	79	82,5	82,5				
FLABA II	48,2	64,6	62,4	69,5	68,8	69,6	68,5	
SOJUBA		64,4	61,5	70	72,5			
L. C. S.	41	43	39,3	40	39			
IMAG	79,5	67	60	61,5	54	50	53	53

Graphique II



seront affectés d'une manière ou d'une autre par celle-là. Autrement dit, chaque type d'investissement entraîne une répartition spécifique des revenus entre les différents agents économiques qui participent, directe ou indirectement, au processus de production mis en place, cette répartition étant caractéristique de ce même investissement. Par la suite, cette modification des revenus de chaque agent économique va entraîner une modification des dépenses de chacun, c'est-à-dire une variation de revenu pour d'autres agents économiques, et ainsi de suite. D'où la création de cycles primaires, secondaires, tertiaires, etc... de propagation de revenus dont la somme algébrique donnera la variation totale de revenus procurée par un investissement donné à un agent économique donné. La mesure de cela est le rapport
$$M = \frac{D R}{D I}$$

$D R$ = Variation de revenus monétaires

$D I$ = Variation d'investissement

M = Multiplicateur

En théorie, pour qu'elle soit valable, une telle mesure exige

- qu'il existe des facteurs de production inemployés (capital et travail) sans quoi l'accroissement de la demande créée par un investissement provoquera une inflation.

- que les propensions consommer et à épargner restent constantes.

b) Hypothèses.

Dans les pays déjà développés les conditions de validité sont rarement remplies. A fortiori pour Madagascar, nous ferons donc certaines hypothèses qui limiteront la portée du calcul en le restreignant aux effets immédiats mais relativement plus près d'un investissement.

1) Calculs des seuls effets primaires (ou premier cycle). En effet d'une part on ignore totalement les propensions à consommer et à épargner de bon nombre d'agents économiques, d'autre part, pour beaucoup de biens et de services, les revenus correspondants partent à l'extérieur après seulement quelques cycles

Enfin étant connu le niveau de revenu de certains agents économiques, leur $D R$ peut être assez important et, par conséquent, pourra lever radicalement la structure de l'utilisation de leurs revenus, il serait donc nécessaire de connaître la loi d'évolution de celle-ci en fonction de $D R$ (type loi d'Engel), ce qui n'est pas le cas. Pour toutes ces raisons, il serait peu réaliste de vouloir pousser trop loin les calculs. Cependant, même à ce niveau, les indications obtenues seront précieuses pour préciser qui, de tel ou tel agent économique, sera favorisé par le projet d'investissement grâce au calcul des effets-revenus directs provoqués en agent par l'activité de l'entreprise. Par exemple si une industrie a un effet multiplicateur très faible dans le milieu rural on pourra en déduire que ses effets économiques y seront faibles ou nuls. Inversement si l'effet est élevé, on pourra affirmer que quelque chose risque de se modifier dans ce même milieu. Avoir déjà connaissance de ce fait permettra de mieux orienter sa politique économique pour que les effets-revenus ainsi créés aient leur maximum de répercussions économiques ultérieurement.

ii) Stabilité des prix : on suppose qu'ils restent les mêmes avant et après la réalisation de l'investissement. Dans le cas contraire un effet une variation provoquera un changement supplémentaire de revenu des agents économiques ce qui compliquerait les calculs. En première approximation, cette hypothèse semble suffisante puisqu'elle est appliquée telle quelle dans les projets étudiés.

iii) Dans ce même esprit, on admettra que la vente d'un nouveau produit n'affectera pas celle de produits substituables fabriqués localement (par exemple le jus de pomme par rapport à la bière d'Antelrabo).

iiii) Les variations D sont des variations algébriques nettes, c'est-à-dire qu'elles sont le résultat aussi bien de diminution de revenu (par exemple dans le cas d'une production se substituant à une importation) que d'augmentation et, par consé-

quent, elles peuvent être aussi bien négatives que positives.

c) Calcul.

1) Définition des agents économiques et mode de calcul. On peut réunir les agents économiques dans quelques grands groupes dont le comportement doit relativement homogène. Nous avons retenu les groupes suivants dont les revenus proviennent des dépenses ci-^{après} ~~dessous~~ des flux de l'entreprise (telles qu'elles apparaissent dans les comptes d'exploitation prévisionnels) :

- les Administrations :

- Adm. d'Etat : Impôt, taxes, etc....

Part du bénéfice net distribué correspondant à la part de capitaux publics dans le capital social

- Adm. financière ; frais financiers

~~des emprunts~~

- les Entreprises

- Amortissements (déduction faite de remboursements en capital des emprunts, on peut admettre que les amortissements sont un revenu que l'entreprise se distribue à elle-même ou bien sont un revenu différé pour d'autres entreprises fournisseuses de biens d'investissement)

- Consommations Intermédiaires : c'est toute l'augmentation de la demande avant provoquée par l'entreprise nouvelle consistant en achat de biens (matières consommables - eau - énergie et de services (Transport - Assurance - Commerce - ...) non compris les matières premières agricoles.

- les ménages non ruraux (1)

- Salaires distribués

(1) non-rural : dans le sens où les revenus reçus par ces ménages ne proviennent pas d'une activité agricole

. Bénéfices distribués au prorata de la part du capital privé dans le capital social.

- les ménages ruraux (2)

leur revenu correspond au volume d'argent distribué par l'entreprise pour l'achat de produits agricoles (végétaux ou animaux).

On regroupera séparément ces agents économiques selon qu'ils exercent leurs activités à l'intérieur ou à l'extérieur du pays. Pour les administrations, on considérera généralement que les frais financiers des emprunts long et moyen terme sont le fait d'administration financières locales - ce sera l'opposé pour les frais du Court Terme. Pour les Entreprises, Transports - Assurances et Commerce sont fournies par des entreprises locales (3) - le reste des fournitures sont autant de cas d'espèces. Enfin, pour les ménages non-ruraux étranger on séparera ce qui est dépensé sur place de ce qui est exporté.

Ces préliminaires étant posés nous allons essayer de calculer ce multiplicateur pour chacun des projets envisagés. On notera bien que ce tels calculs étant encore assez approximatifs, ce n'est pas tant la valeur obtenue qui nous intéressera mais plutôt l'analyse de tel ou tel projet qui peut être faite à partir des résultats.

ii) Résultats : Pour chaque entreprise, nous rechercherons la valeur du multiplicateur à deux moments différents, l'année 0 et l'année 3. L'année 0 correspond essentiellement aux dépenses d'investissement, il s'en suit que leurs effets - revenus seront d'une nature particulière et ne se répéteront pas ou peu par la suite. Quant à l'année 3, elle apparaîtra comme une année normale d'exploitation et, à ce titre, on peut penser que les valeurs obtenues seront à peu près constantes par la suite si le projet envisagé garde sa configuration de départ.

(2) rural = le revenu reçu par ces ménages provient de la vente d'une ou plusieurs de leurs productions agricoles, c'est à la fois un revenu d'exploitation et un revenu de ménage.

(3) Les projets étudiés n'exportent pas dans la phase d'exploitation

- Multiplicateur de l'année d'investissement (Année 0). Pour celui-ci, nous ne considérerons que les effets nets revenus liés directement aux dépenses d'investissement, les autres étant en effet appelés à évoluer rapidement jusqu'à la stabilisation de l'exploitation de l'entreprise. Aussi bien ces effets n'intéressent-ils pratiquement que le secteur des entreprises et donnent les résultats ci-dessous :

$$\text{Année 0} - M_0 = \frac{D.R.O}{D.I.}$$

Projet	Flabai	Flabai I	Sojufa	L.C.S.	Imag
Entreprise					
Intérieur	0,60	0,56	0,35	0,09	0,09
Extérieur	0,42	0,31	0,72	0,63	0,83
Total	1,02	0,87	0,97	0,72	0,92

Ces résultats sont nets, en effet l'augmentation d'investissements et de revenus correspondants est une augmentation réelle de revenus provenant d'un flux supplémentaire de monnaie.

Ceci étant, on observe que, si pour les Flabas le multiplicateur intérieur est supérieur à celui de l'extérieur, le contraire est fortement accentué pour les trois autres projets. Madagascar produisant peu de biens d'équipement en dehors des bâtiments, cela signifie que Sojufa - L.C.S. et Imag ont besoin d'un matériel beaucoup plus élaboré donc nécessairement importé. On peut donc déjà en déduire que la transformation de la matière première sera bien plus importante pour les trois derniers cas que pour les deux premiers. Il est possible de pousser plus loin l'analyse en calculant par exemple les effets revenus des sociétés de services étrangères (correspondant au coût de l'ingénierie, du procédé de fabrication, etc...) Ainsi le multiplicateur d'un tel type de revenu est de 0,06 pour Sojufa et 0,12 pour L.C.S. alors qu'il est nul pour les autres.

Par ailleurs, si on met en rapport l'importance relative (en pourcentage) du multiplicateur intérieur par rapport au multipli

catteur total avec la part des capitaux intérieurs dans le capital social, on a le tableau suivant :

	Projets	Elabal	Elabali	Sojufa	L.C.S.	Imag
(1) $\frac{\text{Mult. Intérieur}}{\text{Mult. total}} \times 100$	100	60	64	26	12	10
(2) $\frac{\text{Capit. Int.}}{\text{Capital social}} \times 100$		100	100	100	22	0
(3) = (2) - (1)		40	36	74	10	-10

On constate que si des capitaux intérieurs sont mis en jeu (quatre premiers projets), une part plus ou moins importante d'entre eux sert à augmenter le revenu d'agents économiques étrangers. Celle-là pourrait être définie comme le coût d'industrialisation du pays (soit la différence entre la ligne (2) et la ligne (1) du tableau ci-dessus qui donne la ligne (3)). Ce coût est évidemment variable pour chaque type d'entreprise. Il est particulièrement élevé pour les sociétés à capitaux algériens à 100% (principalement pour Sojufa) et est évidemment plus faible là où ces mêmes capitaux ne représentent qu'une faible part du capital (cas de L.C.S.). Quand les capitaux sont entièrement étrangers, ce n'est plus un coût mais un gain, si faible soit-il (Voir l'Imag).

- Multiplicateur de l'année d'exploitation (Année 3). Nous commencerons par calculer ce qu'on pourrait appeler le multiplicateur direct (M_1^d) qui mesure l'importance des revenus distribués directement par l'activité de l'usine. Dans une seconde phase, nous calculerons le multiplicateur global (M_1^g) qui tiendra compte des variations de revenu provoquées par l'entreprise sur le plan national. C'est ainsi que pour une entreprise dont la production est destinée à remplacer une importation il faudra déduire : pour l'Etat, la baisse de revenu consécutive à la suppression de taxes sur des produits qui ne sont pas importés - pour l'extérieur, la baisse de revenus consécutive à la suppression des ventes du produit initialement importé. D'autre part, pour une entreprise

se substituant partiellement ou totalement à une activité intérieure déjà existante, il faudra tenir compte de la baisse de revenu pour celle-ci, conséquence directe de la réalisation du projet.

En ce qui concerne le calcul proprement dit, il faut tenir compte du fait que, schématiquement, les revenus de l'année 3 correspondent à des investissements de l'année 0. Par conséquent, il sera nécessaire d'utiliser l'actualisation pour rendre comparable les deux termes du rapport. Comme pour le paragraphe 1, on prendra un taux d'actualisation $a = 0,10$. Compte tenu de ce qui précède, les résultats sont consignés dans les tableaux III (multiplicateur direct) et IV (multiplicateur global).

iii) Analyse des multiplicateurs :

Nous ne nous étendrons pas sur le tableau III qui n'est qu'un stade intermédiaire de calcul. Nous noterons seulement qu'il permet de mesurer l'impact de l'entreprise sur son environnement direct, c'est-à-dire sur telle ou telle unité particulière appartenant à chacun des agents économiques.

Nous allons par contre essayer d'analyser de façon plus détaillée les résultats du tableau IV qui mesurent l'impact de l'entreprise sur l'ensemble de l'économie nationale et ceci en examinant chaque projet envisagé.

- Flaba I : les multiplicateurs de chaque agent économique sont assez différents des résultats directs car l'entreprise est destinée à se substituer à des importations. Le multiplicateur le plus élevé est celui qui concerne la production agricole et représente plus du double de celui des échanges non-ruraux ou des entreprises. Par contre l'investissement projeté va entraîner une baisse de revenu légère pour l'Administration et très importante pour l'Extérieur. Ainsi la comparaison des différents multiplicateurs de revenu engendrés par Flaba I montre essentiellement que les répercussions de ce projet seront surtout favorables à la balance des paiements et au revenu des agriculteurs en contrepartie d'un léger sacrifice à

TABLEAU III

Multiplicateur direct

Année 3 / N° = D R
D.I.

Projet	FLADA I	FLADAI	SOJUPA	L. C. S.	INAG
<u>Intérieur:</u>					
Administration	0,19	0,03	0,07	0,35	-
Entreprise	0,19	0,03	0,07	0,085	-
Revenu des ménages non-ruraux	0,18	0,20	0,105	1,02	1
Revenu des ménages ruraux	0,18	0,07	0,07	0,11	0,25
Total	0,97	0,73	0,370	4,215	1,25
<u>Extérieur:</u>					
Administration	0,01	0,008	0,008	-	-
Entreprise	0,18	0,35	0,02	1,02	0,48
Revenu des ménages non-ruraux	0,005	-	-	0,231	0,29
Total	0,15	0,35	0,10	1,25	0,78
Total Général	1,10	1,08	0,37	3,065	2,03

TABLEAU IV

Multiplicateur global

$$\text{Année 3 / } M_3 = \frac{D.R_3}{D.I.}$$

	FLANA I	FLANA II	SOMU- PA.	L.C.S	INAG
Administration	-0,045	0,03	0,07	-0,29	-
Entreprise	0,13	0,30	0,103	0,02	1
Revenu des ménages non-ruraux	0,18	0,045	0,07	0,11	0,25
Revenu des ménage ruraux	0,42	0,34	0,025	-	-
Total Intérieur	0,735	0,615	0,970	0,84	1,25
Total Extérieur	-0,92	0,36	0,10	-0,13	0,78
Total Général	-0,185	0,975	0,87	0,71	0,05

de l'Administration dont les bénéfices retirés des capitaux placés dans cette affaire seront inférieurs aux pertes de revenu entraînées par celle-ci.

On remarque d'autre part que le multiplicateur total (Intérieur + Extérieur) est négatif. Ceci revient à dire que ce projet entraîne une perte de revenu pour l'ensemble des Agents économiques. Comme cette perte trouve ses origines à l'Extérieur de Madagascar, on est amené à penser que ce sont les agents économiques extérieurs qui subissent le contre-coup de cette industrialisation-là au profit des agents intérieurs.

- Flaba II : Par rapport au multiplicateur direct, les modifications viennent, pour l'essentiel, du fait que l'usine doit prendre en partie la place d'un réseau de commercialisation qui fonctionne déjà d'où une baisse des multiplicateurs des ménages ruraux et non-ruraux. Cependant ce dernier reste encore le plus élevé & du moins pour les agents intérieurs et si les hypothèses d'augmentation du marché de vente sont respectées) suivi d'assez loin par celui des entreprises. Par contre ce même type d'investissement entraîne un accroissement de revenu assez important pour l'extérieur indiquant une demande importante de produits consommables manufacturés. Ainsi les capitaux intérieurs qui financent cette entreprise favorisent presque à égalité les agents étrangers et les agriculteurs ne laissant que peu de choses aux administrations et aux ménages non-ruraux, le multiplicateur total est assez bon puisqu'il est voisin de l'unité.

- Cojufu : sans changement par rapport du calcul intermédiaire parce que l'on considère qu'étant une activité entièrement nouvelle, elle ne modifie pas les revenus déjà existants des différents agents économiques. A l'inverse des Flabas, les ménages ruraux apparaissent fort peu favorisés par rapport aux trois autres catégories d'agents économiques de l'intérieur. Par contre l'extérieur a un multiplicateur équivalent à celui des entreprises intérieures et représente plus de quatre du multiplicateur global. Celui-ci apparaît d'ailleurs assez faible. Cela provient

en partie sans doute de l'activité saisonnière de l'usine ajoutée à un coût unitaire de la matière première plutôt bas (d'où cette étroitesse du multiplicateur des ménages ruraux). De toutes les façons, il est certain que cet investissement sur fonds semi-publics a des effets-revenus assez saines quelle que soit la catégorie d'agents économiques.

- L.C.S. : De nouveau il y a des modifications par rapport au multiplicateur direct car c'est un projet dont les produits doivent remplacer une importation. Le multiplicateur global est surtout élevé pour les entreprises locales, il n'est pas très important pour les ménages (ruraux en particulier puisque la matière première agricole est-en fait-importée). Mais, par contre cet investissement entraîne une perte de revenus non si négligeable pour l'Extérieur et encore plus pour l'Administration intérieure. Au vu de ces résultats on se demande d'ailleurs s'ils ne pourraient être modifiés. En effet la rentabilité financière de cette affaire étant élevée, il serait intéressant pour la collectivité nationale d'augmenter sa part de capitaux dans le capital social de l'entreprise ce qui aurait pour double effet d'augmenter le multiplicateur de revenu de l'Administration (augmentation de sa part de bénéfice) tout en diminuant le multiplicateur de revenu de l'Extérieur (diminution parallèle de la part du capital privé étranger dans les bénéfices). Cependant, même dans l'état actuel du projet, le multiplicateur intérieur reste important tandis qu'il entraîne une baisse de revenus de l'Extérieur.

- Imag : Le même que Sojufu, c'est une activité entièrement nouvelle. Il n'y a donc pas de modification en passant des résultats directs aux résultats globaux. D'autre part, nasaitant une activité agricole de type uniquement moderne, le multiplicateur des revenus des ménages ruraux est évidemment nul selon nos conventions. Aussi les seuls multiplicateurs intérieurs sont ceux des entreprises et des ménages dont l'ensemble donne valeur assez élevée, plus forte que celle du multiplicateur extérieur bien que ce soit une entreprise à capitaux entièrement étrangers.

Ces analyses faites à propos de chaque projet ont pu montrer qu'à partir de ses données intrinsèques on pouvait déterminer quel était son impact économique sur les autres agents sans avoir obligatoirement besoin de points de comparaison. C'est ainsi qu'on peut dire que Fiaba I sera d'abord une source de revenus pour l'agriculture - qu'il en sera de même pour Fiaba II mais que celle-ci favorisera également l'extérieur - que cejafa entraînera une faible multiplication de revenus. En regard aux investissements pratiqués que L.C.6, et Imag, bien qu'à capitaux étrangers largement majoritaires, vont provoquer une assez forte multiplication des revenus dans le pays, particulièrement pour les entreprises. Toutes ces dix indications doivent permettre de mieux éclairer une décision d'investissement, puisque en dehors de la rentabilité financière de l'entreprise, elles mesurent les répercussions de celle-ci sur son environnement économique. Enfin, elles peuvent amener à modifier la structure d'un projet pour mieux favoriser telle ou telle catégorie d'agents économiques (Voir l'exemple de L.C.98 analysé plus haut) en fonction d'une politique donnée.

Cependant, puisque nous avons l'occasion d'analyser cinq projets au lieu d'un, il serait intéressant de les comparer en fonction de l'importance du multiplicateur pour chaque catégorie d'agents. C'est ce que donne le tableau V dont nous allons commenter les points les plus remarquables pour chaque agent économique. Tout d'abord de l'intérieur :

- Administration : le multiplicateur y est généralement faible quand il est positif car, au contraire, il peut être fortement négatif. Ceci indique que l'Administration, même si elle finance entièrement des investissements industriels n'en tirera, dans l'immédiat que peu d'avantages directs et même certains d'entre eux risqueront de diminuer quelques uns de ses sources de revenus.

- Entreprises : Selon la nature, le volume et la valeur des matières consommables nécessaires à la fabrication du produit fini, le multiplicateur du revenu des entreprises sera assez différent, dans nos projets sa valeur va de 1 à 10. On remarque

T A B L E A U V

Classement des projets selon la valeur décroissante
de leur multiplicateur

1) Agents économiques intérieurs

Cl ^E	Administration	Entreprises	Moyenne des agents non-parasites		Moyenne des agents parasites	
1	Sojufa : 0,07	L.C.S. 1,02	Imag : 0,25	Flaba I 0,42		
2	Flaba II: 0,03	Imag : 1	Flaba I 0,13	Flaba II 0,34		
3	Imag : 0	Flaba II 0,20	L.C.S. 0,11	Sojufa 0,02		
4	Flaba I: -0,045	Flaba I 0,10	Sojufa 0,07	L.C.S. 0		
5	L.C.S. -0,29	Sojufa 0,10	Flaba II 0,04	Imag 0		

2) Multiplicateurs globaux

Cl ^E	Intérieur	Extérieur	Total
1	Imag : 1,25	Imag : 0,78	Imag : 2,03
2	L.C.S. 0,84	Flaba II : 0,36	Flaba II: 0,27
3	Flaba I 0,73	Sojufa : 0,10	L.C.S. : 0,71
4	Flaba II 0,61	L.C.S. : - 0,13	Sojufa : 0,37
5	Sojufa 0,37	Flaba I : - 0,92	Flaba I : - 0,18

d'autre part que L.C.S. et Imag se séparent nettement des trois autres dont le multiplicateur est égal ou inférieur à 0,20 et dont les capitaux sont entièrement publics ou semi-publics.

- Revenus des ménages non-ruraux : la valeur du multiplicateur est de moyenne importance (0,04 à 0,425) en particulier pour Sojufa et Flaba II.

- Revenus des ménages ruraux : en dehors des Flabas, le multiplicateur est inexistant. Ceci paraît étonnant en particulier pour Sojufa qui s'approvisionne en milieu rural local. Est-il possible de demander à une industrie agricole d'avoir une action de développement dans son milieu d'approvisionnement si les répercussions de ses investissements y sont si faibles. Il semblerait que non.

- Ensemble des revenus intérieurs : En dehors de celui de Sojufa (0,27), les autres multiplicateurs sont supérieurs à 0,60 avec à leur tête Imag et L.C.S..

Quant aux multiplicateurs des revenus extérieurs, ils sont assez différents selon le but assigné à chacune des entreprises vis-à-vis de la substitution des importations.

En conclusion de cette étude comparative, il apparaît qu'à l'intérieur, les ménages non-ruraux et les administrations tireront relativement peu d'avantages par rapport aux autres agents - et que, d'autre part, le multiplicateur de revenu intérieur est toujours supérieur au multiplicateur extérieur quel que soit le type d'entreprises de financement.

On remarque enfin que les investissements financés par des capitaux publics ou semi-publics entraînent fréquemment des effets multiplicateurs moindres que les investissements privés en particulier en ce qui concerne des activités économiques en amont de l'entreprise (les entreprises principalement mais aussi, dans une certaine mesure, les exploitants agricoles) et de façon générale en

ce qui concerne la distribution de revenus à l'intérieur du pays. Il ne semble donc pas que la destination première d'un tel type d'investissement soit une multiplication des revenus des différents agents économiques de la nation. La question qu'on peut alors se poser est de savoir s'il est possible pour ces usines d'avoir une influence sur le développement sans ce levier puissant qu'est le multiplicateur de revenus qui développe et restructure la distribution des revenus en fonction des activités productives. Le cas est évident pour Soqufa : entreprise à capitaux d'Etat donc destinée à avoir une certaine action sur le développement économique de la collectivité nationale ou, au moins de telle ou telle catégorie d'agents économiques nationaux. Elle a, quel que soit la destination des revenus qu'elle distribue, un effet multiplicateur assez réduit. La position des Fiabas est meilleure puisque l'effet multiplicateur en milieu rural n'est tout de même pas négligeable.

On peut se demander d'ailleurs si cette situation relative des effets multiplicateurs intérieurs intérieurs n'est pas liée dans une certaine mesure à celle de la rentabilité financière de chacun des projets. En effet le classement de ceux-ci selon ce dernier critère recoupe partiellement celui qui est fait avec le multiplicateur intérieur.

Rentabilité financière ($\frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Capital social}} \times 100$)

Cl.	Projets	
1	L.C.S. :	0,95
2	Imag :	0,60
3	Fiaba I :	0,25
4	Soqufa :	0,11
5	Fiaba II :	0

Dans les deux cas on retrouve aux deux premières places (mais en situation inverse) Imag et L.C.S. et aux trois dernières les Flabas et Sojufa (mais non plus dans le même ordre). Une excellente rentabilité financière est l'indice assez sûr que les produits de l'entreprise se vendent bien et que, à cause de fait, celle-ci peut redistribuer beaucoup de revenus accroissant ainsi son effet multiplicateur. Ce sera l'inverse pour une rentabilité financière faible ou nulle : elle ~~aux~~ provient d'un marché difficile ou étroit procurant en chiffre d'affaires réduit donc une moindre distribution de revenus en argent. Or un choix peut être fait quant à la répartition des investissements entre capitaux publics et privés. Sachant que ces derniers ne seront attirés que par des investissements à rentabilité suffisante, on leur laisse délibérément ceux-ci. De cette manière il est possible de réserver les fonds publics pour des affaires à rentabilité financière plus faible, ce qui vérifierait notre classement de projets selon la rentabilité financière. Mais c'est alors que l'analyse du multiplicateur doit pouvoir jouer un rôle, même partiel, car il est nécessaire que l'utilisation des fonds à rentabilité financière réduite soit la plus judicieuse possible pour avoir le maximum d'effets économiques par ailleurs, en particulier par la distribution de revenus supplémentaires. C'est ainsi que, un peu en contradiction semble-t-il avec ce que nous avançons au début de ce paragraphe, les Flabas à rentabilité faible ou nulle (par rapport à Imag et L.C.S.) ont des multiplicateurs de revenus intérieurs plus proches de celui de L.C.S. que de celui de Sojufa ce qui indiquerait que la faiblesse de rentabilité des capitaux investis n'est pas un obstacle à un effet multiplicateur assez important, justifiant ainsi la décision d'investissement de capitaux publics. Dans cette optique, la conception du projet Sojufa serait à revoir puisque les résultats de l'analyse lui sont peu favorables tant en ce qui concerne le multiplicateur que la rentabilité financière.

De cette comparaison entre l'importance de la rentabilité financière et celle du multiplicateur intérieur, il semblerait qu'on puisse tirer l'hypothèse suivante : quand la rentabilité financière d'un projet est importante, l'effet multiplicateur sera également

élevé - si cette même rentabilité est faible ou nulle, l'effet multiplicateur peut être élevé ou réduit. Il s'en suit que le critère de rentabilité financière d'un projet s'il est nécessaire pour éviter des conceptions aberrantes est insuffisant pour éclairer certaines décisions d'investissements particulièrement en ce qui concerne les capitaux publics pour lesquels la rentabilité financière n'est pas une nécessité absolue.

X

X X

Si on se rapporte maintenant à l'analyse des critères s'appuyant sur la valeur ajoutée par un investissement, on peut percevoir l'intérêt supplémentaire qu'apporte le multiplicateur :

- alors que le premier type de critères ne donnait qu'un aspect partiel de l'effet revenu engendré par un investissement donné, le multiplicateur permet de définir et de mesurer pour chaque agent économique l'avantage ou le désavantage qu'il retire de tel ou tel investissement. On obtient ainsi une mesure de tous les effets revenus créés par celui-ci. Un effet l'intérêt d'un projet déterminé ne réside pas seulement dans la valeur ajoutée aux flux de biens et services mais également dans l'accroissement de demande qu'il entraîne en amont. Or, celle-ci peut avoir un intérêt certain si elle permet de susciter de nouvelles activités productives. Par conséquent, un projet à valeur ajoutée faible mais provoquant une forte demande sur le marché intérieur risquera d'être éliminé par le critère de la valeur ajoutée alors que le multiplicateur mettra ce fait en évidence et permettra d'en tenir compte pour la décision.

Le fait de cet aspect partiel et de l'absence de toutes références sociales, le premier type de critères n'est utilisable que par comparaison entre plusieurs projets ou plusieurs variantes d'un même projet. Le multiplicateur permet une analyse intrinsèque de chaque projet puisqu'il montre quel sera son impact monétaire sur chacun des agents économiques et quelles seront leur positions relatives par rapport à celui-ci. Ceci n'empêche pas

également des comparaisons entre projets ou variantes mais ces comparaisons auront une précision supérieure.

- Le multiplicateur permettant une ^vmeilleure connaissance des effets monétaires d'un investissement éclairera beaucoup mieux, semble-t-il, la décision à prendre. Mais il faut noter que ce critère ne permet pas généralement de porter un jugement de valeur sur un projet déterminé : il permettra simplement de mieux décider en fonction, par exemple, d'un choix politique sur la répartition des revenus. Si on préconise une augmentation des revenus des ménages ruraux, on donnera la priorité aux projets du type Niaba, si au contraire, on préfère favoriser les entreprises situées à Madagascar on s'orientera de préférence vers Imag et L.C.S. et ainsi de suite.

Cependant, on peut s'interroger pour savoir si, d'un simple point de vue économique, on ne peut pas donner quelques indications sur la meilleure répartition des revenus dans un pays tel que Madagascar. Aussi passons rapidement en revue ce qu'entraîne une augmentation de revenu de chacun des agents économiques intérieurs :

- les Administrations : on peut difficilement en parler ici car la répercussion d'une augmentation de revenu dépend en fait de choix politiques. Par ailleurs, ainsi que le calcul des multiplicateurs correspondants nous l'a montré, ce secteur n'est guère concerné directement par les investissements en question.

- les Entreprises : comme la définition qui en a été donnée précédemment, ce vocable désigne des entités assez variables. Cependant le plus fréquemment, l'intégration avec l'extérieur est faible ; aussi une augmentation de revenus de ce secteur se répercutera assez rapidement sur l'extérieur sans produire beaucoup d'effets du moins dans l'immédiat, à l'intérieur du pays. En fait, devant la diversité des situations, une analyse cas par cas serait nécessaire afin d'opter en faveur de la plus grande intégration possible.

- Les ménages : Après avoir satisfait les besoins considérés comme essentiels par les intéressés (comme par exemple l'épargne - les dépenses traditionnelles - l'immobilier au sens large du terme), il est assez vraisemblable que le multiplicateur accroîtra la demande finale de produits agricoles et de produits manufacturés justifiant dans la phase suivante la création d'unités industrielles plus importantes fabriquant ces produits qui, elles-mêmes induiront une demande supplémentaire en amont et ainsi de suite.

En résumé, il semblerait que le choix doive se faire entre les entreprises et les ménages. Or dans l'état actuel de Madagascar, on ne peut songer à la création d'industries de base (chimique et métallurgique) par conséquent, les augmentations de revenus se répercuteront assez nettement à l'extérieur. D'autre part, il faudrait une augmentation assez sérieuse de la demande amont de produits manufacturés pour justifier la création d'une usine satisfaisant cette demande ce qui risque de ne pas être souvent le cas. Par contre l'augmentation de la demande finale solvable des ménages va tendre à créer un marché de biens de consommation de plus en plus vaste et diversifié sur lequel il sera possible de s'appuyer pour réaliser des investissements destinés à satisfaire cette demande. Si d'autre part la demande induite en amont porte sur des matières premières consommables d'un type analogue, il sera possible de réaliser de proche en proche de nouveaux investissements avant que les revenus engendrés ne sortent du pays. Ce processus de développement semblerait donc plus sûr et plus stable mais il ne faut pas s'illusionner sur les obstacles en particulier le passage de la structure actuelle de consommation à une autre qui favorise le développement : celui-là n'est rendu possible que par une forte et stable augmentation du revenu monétaire des ménages.

C'est ici que nous retrouvons le problème de l'agriculture. Celle-ci intéresse directement 80% de la population. En attendant la migration importante dans les villes, c'est donc dans ce milieu qu'il faut développer la consommation finale (par des moyens

dont ce n'est pas notre rôle de parler ici) et par conséquent accroître son revenu monétaire net. Ceci peut évidemment se faire par divers procédés, plus ou moins liés directement à la production agricole, dont l'industrie agricole. Dans ce but, on peut donc concevoir que celle-ci ait un effet multiplicateur assez important dans le milieu rural traditionnel. Or, si l'on revient à nos cinq projets, on constate que, sauf pour les Plabas, c'est tout le contraire qui se produit : Sojufa, L.C.S. et Imag ont peu ou pas de liens économiques avec les ménages ruraux, ils ne risquent donc guère de développer leur demande finale.

4) Conclusion :

Ce détour à travers la recherche d'améliorations connaissances de l'impact économique d'un projet industriel sur son environnement, nous a, entre autres choses, permis de constater qu'au moins un certain nombre d'industries agricoles (les trois cinquièmes en ce qui concerne l'objet de notre étude) n'avait aucun effet économique direct (par l'accroissement du revenu monétaire) sur le milieu rural traditionnel bien que le but avoué de la création de certaines d'entre elles soit d'avoir une influence sur le développement agricole. Ceci nous amène à réitérer la question que nous nous posions déjà plus haut : sans ce lien économique minimum qu'est l'échange de biens et de monnaie, une unité économique telle que l'industrie agricole, peut-elle avoir une influence économique sur le milieu rural ? Question que nous laissons ouverte pour le moment mais qui n'en laisse pas moins le paradoxe qui veut que des industries agricoles favorisent plus des agents tels que l'administration, les ménages non-ruraux ou les entreprises que les agriculteurs.

Cette analyse a permis de constater également que si la rentabilité financière était nécessaire, ce n'était pas un critère suffisamment précis pour connaître toutes les répercussions d'un projet. Par contre le calcul, même en première approximation, du multiplicateur a semblé donner des indications très précieuses

pour éclairer une décision. Cependant, il n'est pas suffisamment précis puisque l'on connaît encore mal les structures de consommation des différents agents et d'autre part, il n'est valable que pour une structure des consommations donnée. Il est en effet tout à fait vraisemblable qu'une ~~forte~~^{la} augmentation de revenu va modifier plus ou moins profondément. D'autre part il est certain que le multiplicateur ne mesure que les effets directement liés aux variations de revenus monétaires, or il est bien évident que les investissements ont d'autres répercussions sur l'ambiance technique, le comportement de certaines catégories de la population, etc... qui ne sont pas aussi simplement mesurables, quand elles le sont.

Les analyses, qualitatives et quantitatives, faites sur quelques projets d'industries agricoles ont montré, semble-t-il, que ces investissements n'étaient pas véritablement considérés comme des moyens d'actions dynamiques et efficaces en milieu rural. En effet, on ignore à peu près tout de l'agriculteur, de ses possibilités de production physique, de l'économie de son exploitation ; de ce fait on ne prend pas les moyens d'action nécessaires à une répercussion agricole - D'autre part, l'effet multiplicateur des revenus y est le plus souvent réduit ou nul. ~~réduisant~~ ^{diminuant} sérieusement les possibilités d'augmentation de revenu monétaire des agriculteurs. Les auteurs apparaissant essentiellement préoccupés par l'obtention d'un bas prix de revient et donc d'un bas prix de la matière première, ne cherchent pas à satisfaire à la double exigence d'avoir et un marché de vente important et un effet multiplicateur suffisant en milieu rural. Il est vrai que pour les Flabas et Sojufa, on se trouvait dans une situation de production existant antérieurement à l'usine et parfois même excédentaire ; aussi, comme on l'a déjà observé ailleurs, on n'était guère motivé pour agir dans ce sens. D'autre part l'imag qui se trouvait dans la situation inverse, c'est-à-dire, d'absence totale de matière premières a résolu le problème d'approvisionnement ; il a préféré créer de toutes pièces un secteur moderne de production jugeant que c'était le seul moyen d'obtenir une régularité, à la fois en quantité et en qualité, de l'approvisionnement tout en ayant des prix industriels stables. La contrepartie est évidemment un effet multiplicateur nul en milieu rural. A ce niveau le problème est de déterminer quelle est la meilleure solution d'approvisionnement entre un secteur agricole moderne entièrement intégré à l'usine et séparé du reste de l'agriculture qui permet d'obtenir une plus grande régularité d'approvisionnement et peut-être à un coût moindre, mais d'un effet multiplicateur nul en zone rurale et le secteur local traditionnel dont l'effet multiplicateur risquera d'avoir des conséquences importantes sur l'accroissement de la demande finale. Si la première solution présente de grands avantages pratiques dans l'approvisionnement, elle immobilise des capitaux

importante et il n'est pas évident qu'elle obtienne un prix de revient plus bas que celui du secteur traditionnel. Même s'il en était ainsi le supplément de revenu ainsi secrété aura-t-il un effet multiplicateur important pour le pays ? La seconde solution, si elle présente de grosses difficultés pratiques, à l'avantage, si elle est réalisable, d'activer directement la circulation monétaire en zone rurale et de permettre à celle-ci de mieux s'intégrer aux autres secteurs de l'économie donnant ainsi des bases plus solides à un développement industriel ultérieur.

-----000-----