

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

Faculté de **Droit d'Economie de Gestion et de Sociologie**

Département : **ECONOMIE**

Option : **DEVELOPPEMENT**

MEMOIRE DE FIN D'ETUDE POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE MAITRISE EN
ES-SCIENCE ECONOMIQUE

LA PROMOTION DES PME
COMME FACTEUR DE
DEVELOPPEMENT

Impétrante : **ANDRIANARISON Hoby Nantenaina**

Encadrée par : **Monsieur RAMIARISON Herinjatovo Aimé**

Date de soutenance : 05 Juin 2013

Année : 2012

REMERCIEMENTS

J'exprime tous mes remerciements, ma profonde gratitude et mes sincères reconnaissances à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin dans l'élaboration de ce présente mémoire notamment :

A Dieu qui m'a donné la force, la foi, le courage et la santé ;

A Monsieur le Chef de Département économie qui a permis de nous inscrire en tant qu'étudiante dans le département ;

A Monsieur RAMIARISON Herinjatovo Aimé, mon encadreur, qui m'a fait l'honneur de me diriger et m'a prodigué de précieux conseil ;

Au corps des enseignants qui a dispensé les cours depuis la 1^{ère} année à l'Université ;

Ainsi qu'à tous les membres de ma famille et mes amis qui m'ont soutenu et ont consenti leurs appuis matériels et financiers et leur soutien moral qui ont été des valeurs inestimables.

ABREVIATIONS :

AFD : Agence Française du Développement

ALBI : Ambatovy Local Business Initiative

CCIA : Chambre de Commerce et de l'Industrie d'Antananarivo

CCIFM : Chambre de Commerce et de l'Industrie France Madagascar

CRCI : Centre de recherche dédié au Commerce International

FIVMPAMA : FIVondronan'ny MPAndraharaha Malagasy

HCCI : Haute Conseil de la Coopération Internationale

IFC : International Finance Corporation

INSEE : Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

OMD: Objectif du Millénaire de Développement

ONUDI : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel

PED: Pays en Développement

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PROSPERER : Programme de soutien au Pôles des Entreprises Rurales et aux Economie Régionaux

TIC : Technologie de l'Information et de la Communication

TPE : Très Petite Entreprise

LISTE DES TABLEAUX

<u>Tableau n°1</u> : Les catégories d'entreprise-----	1
<u>Tableau n°2</u> : La production industrielle de Madagascar-----	24
<u>Tableau n°3</u> : Contribution des PME par branche d'activité-----	27
<u>Tableau n°4</u> : Evolution de la création d'établissement formel-----	29
<u>Tableau n° 5</u> : Les impacts des PME sur les OMD-----	49
<u>Tableau n° 6</u> : La population active en chiffres-----	51

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PARTIE I : APPROCHE GENERALE SUR LES PME ET LES MODALITES DE SON FINANCEMENT

Chapitre I : CONCEPT GENERAL SUR LES PME

Section 1 : Définition et rôle des PME

Section 2 : Contribution des PME dans l'économie

Chapitre II : LES FACTEURS DETERMINANTS LE DEVELOPPEMENT DES PME

Section 1 : L'innovation des PME

Section 2 : Le financement des PME

Section 3 : Exemple de Maroc sur la promotion des PME

PARTIE II : ANALYSE DES PME DE MADAGASIKARA

Chapitre III : CARACTERISTIQUE DES PME MALAGASY

Section 1 : Situation actuelle des PME malagasy

Section 2 : Les difficultés rencontrées dans le secteur PME à Madagasikara

Section 3 : Opportunités et contraintes au développement des PME

Chapitre IV : PME MALAGASY FACE A LA MONDIALISATION

Section 1 : L'ouverture des marchés sur PME malagasy

Section 2 : Développement des PME vis-à-vis de la concurrence

Section 3 : PME et exportation

Chapitre V : LES APPORT DES PME AU DEVELOPPEMENT DU PAYS

Section 1 : Les impacts des PME sur les OMD

Section 2 : Le développement durable et les PME

CONCLUSION

INTRODUCTION

Dans le phénomène actuel de la mondialisation de l'économie, on ne peut pas nier l'importance du rôle des PME. Celles de Madagascar n'échappent pas à cette logique. Diverses potentialités qu'on ne peut pas refuser pourront être offertes à notre économie par ces PME. En effet, les PME sont des instruments de croissance économique car elles contribuent à la production de richesse et à la création d'emploi.

De nos jours, l'environnement des entreprises est particulièrement marqué par la mondialisation croissante des échanges. Or les PME malagasy ne sont pas protégées contre cette concurrence extérieure. Pour être compétitif et devenir un facteur de développement, les PME malagasy ont le choix d'améliorer leur compétitivité nationale ainsi que l'ouverture à la concurrence étrangère.

C'est la raison pour laquelle ce thème s'intitule : LA PROMOTION DES PME COMME FACTEUR DE DEVELOPPEMENT. La question principale au centre de notre analyse est la suivante : Dans le contexte actuel de la mondialisation, Comment les PME contribuent-elles au développement d'un pays comme Madagascar ?

Avant d'entamer le développement de ce thème la structure de notre étude se divise en deux (02) grande parties.

L'approche générale sur les PME et les facteurs déterminant son développement fera l'objet de la première partie. Elle se consacre sur la définition, les rôles et l'importance des PME dans le développement ainsi que sa contribution à la croissance économique. En plus, dans les facteurs déterminant le développement des PME il est nécessaire de savoir à propos de l'innovation ainsi que les financements apportés au sein des PME. Et on terminera cette première partie par l'exemple d'un pays Africain comme référence.

Dans la seconde partie, l'analyse se porte sur les PME de Madagasikara. Tout d'abord, dans le premier chapitre il est indispensable de connaître les caractéristiques des PME de Madagasikara notamment sa situation actuelle, les difficultés rencontrées dans le secteur PME à Madagasikara ainsi que les opportunités offertes et les contraintes au développement des PME malagasy. Puis le second chapitre montre la situation de Madagasikara face à la mondialisation. Elles évoquent l'efficacité de l'ouverture des marchés, le développement des PME vis-à-vis de la concurrence ainsi que les effets de la concurrence et les opportunités de l'ouverture des marchés sur les PME malagasy. Enfin, il est aussi indispensable de voir quels sont les apports des PME au niveau de développement du pays dont l'impact sur les OMD et le développement durable.

PREMIERE PARTIE : APPROCHE GENERALE SUR LES PME ET LES MODALITES DE SON FINACEMENT

Dans les économies de marché, le secteur des entreprises couvre tout le programme des activités économiques sur l'agriculture et les services, le commerce et l'industrie manufacturière. Aussi plusieurs acteurs interviennent sur le marché comme les travailleurs indépendants, les micros et petites entreprises, les entreprises de taille moyenne et les grandes entreprises. En particulier, les PME occupent une part considérable, dans tous les pays, par sa contribution au développement économique et à la réduction de la pauvreté. C'est le but de ce chapitre premier concernant le concept général sur les PME ainsi que les facteurs déterminant son développement.

CHAPITRE PREMIER : CONCEPT GENERALE SUR LES PME

Dans ce chapitre on va présenter les diverses définitions de la PME et son rôle dans la vie économique et sociale. Il est aussi nécessaire de préciser quelles sont les mesures d'encouragement à mettre en œuvre et nécessaire pour le développement des PME comme l'innovation et le financement de ses activités.

Section 1 : Définition et rôle des PME :

A- Définition des PME :

Il est nécessaire de définir d'abord ce que c'est une entreprise. Pour Olivier Williamson : « Une entreprise est une organisation administrée qui assure la production et/ou la distribution de bien et service. Mais cette définition cache une grande diversité de taille comme le statut juridique. Si toutes les entreprises forment des hiérarchies, leurs formes peuvent aussi être très variées. Au total, les entreprises sont donc nombreuses, diverses et occupent une place essentielle »¹.

¹ Philippe FREMEAUX, Alternatives Economiques n° 122, Décembre 1994

D'après cette définition il y a plusieurs types d'entreprise, dont les TPE (Très Petite Entreprise), les PME (Petite et Moyenne Entreprise) et les grandes entreprises.

Les PME représentent un groupe d'entreprises très hétérogènes qui se distinguent selon leur taille et leur degré de dépendance. Ces informations étaient relatives à la situation des entreprises lors de leur création. Ainsi la classification par la taille nous amène à distinguer trois (03) subdivisions supplémentaires suivant les recommandations de l'OCDE : le petit artisan, les petites entreprises d'ingénierie et les entreprises de taille moyenne².

Dans les pays développés comme en Europe, les TPE se limitent aux activités artisanales avec un effectif de dix (10) salariés et un chiffre d'affaire qui ne dépassent pas les deux (02) Millions d'Euros. Les grandes entreprises industrielles, publiques ou privées sont celles qui réalisent un chiffre d'affaire de deux (02) Milliards d'Euros, employant deux Mille (2000) salariés environ. Les PME sont donc comprises entre ces deux (02) catégories d'entreprise, elles ont un chiffre d'affaire qui ne dépasse pas les cinquante (50) Millions d'Euros et emploient deux cent cinquante (250) salariés³. Ce que le tableau N°1 nous renseigne.

Tableau N°1 : Les catégories d'entreprise

Catégories	Effectif	Chiffre d'affaire	Total du bilan
Grande entreprise	Environ 2000	≤1,5 Milliards	2 Milliards
Petite et moyenne entreprise	≤ 250 employés	≤50 Millions d'Euros	≤43 Millions d'Euros
Très petite	≤ 10 employés	≤ 2 Millions	≤2 Millions

Source : http://ec.europa.eu/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide_fr.pdf

² Revue de l'OCDE sur le développement 2004/2 (n°5)

³ HCCI, 2008, *Proposition pour favoriser le développement des PME Africain*, Mars 2008

En outre, il est difficile d'avoir une définition précise, car en générale la définition d'une entreprise varie en fonction du caractère qualitatif et quantitatif ainsi que des conditions propres à chaque pays⁴. Les critères quantitatifs s'efforcent de cerner sur l'aspect représentatif de la taille, par son effectif, son chiffre d'affaire, sa valeur ajoutée, sa part de marché, ses investissements, ses bénéfices, son capital social, sa surface occupée et sa capacité de production. Et les critères qualitatifs ou juridiques sont les compléments des premiers, pour une image fidèle au PME, sur son statut, ses formalismes et ses méthodes de gestion, sa structure interne ou son organisation⁵.

Ainsi, dans les pays développés, c'est la définition statistique qui différencie chaque pays. Cette définition tient compte des effectifs, du montant du chiffre d'affaire et de la valeur des actifs, mais la plus commune est la variable du « nombre des salariés ». Pour le Japon, les salariés ne doit pas dépasser les trois cent (300) personnes ; aux Etats-Unis il est compris entre cent (100) à cinq cent (500) employés tandis que l'Union Européenne le limite à deux cent cinquante (250) salariés⁶, en particulier, en France, on ajoute une dimension d'ordre sociologique : les PME sont des entreprises dont le propriétaire travaille et vit uniquement de cette entreprise c'est-à-dire c'est une entreprise patrimoniale.

Enfin, dans les PED, comme en Afrique par exemple, on définit les PME comme « toute entreprise agricole, commerciale, industrielle ou de service qui soit sortie du stade artisanal et d'une structure d'entreprise individuelle pour avoir un certain nombre de salarié plus ou moins grand, ne dépasse pas les cent (100) salariés. Et cette entreprise sera dirigée, en générale, par un seul homme qui est le patron »⁷. Ainsi au Gabon et au Cameroun, considérée comme PME est toute entreprise quelque soit sa formation juridique dont le capital est détenu à 50% par les nationaux. Au Maroc et en République Démocratique Congo, les PME se situent entre l'atelier et les grandes entreprises et utilisent des méthodes simples de production et de gestion qui donne une meilleure adaptation à son environnement⁸.

⁴ Olivier TORRES, « *Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME* »

⁵ HCCI, 2008, *Proposition pour favoriser le développement des PME Africain*, Mars 2008

⁶ Revue de l'OCDE sur le développement 2004/2 (n°5)

⁷ Haute conseil de la Coopération Internationale, *Proposition pour favoriser le développement des PME africaine*, HCCI, Mars 2008

⁸ Synthèse site web : La nouvelle définition des PME

B- Rôles et importances des PME :

Les PME constituent un véritable pôle de développement dans tous les pays du monde, industriel ou en voie de développement. Elles jouent un rôle important dans tous les domaines, en particulier dans la restructuration de l'économie, la lutte contre la pauvreté, son importance sur le marché ainsi que dans l'absorption du chômage et du sous emploi. Or, sous la contrainte de la mondialisation, ce rôle est limité par plusieurs difficultés et problèmes que ces PME connaissent.

1. Responsabilité sociale de l'entreprise :

D'après la communication de la commission européenne du 2 juillet 2002, la responsabilité sociale de l'entreprise contribue au développement durable⁹. Celle-ci s'agit du choix délibéré par les dirigeants de l'entreprise de sacrifier des profit dans l'intérêt de la collectivité.

La principale responsabilité de l'entreprise c'est de contribuer au bien être social par la création des richesses et de l'emploi. Et comme tout objectif de tout économiste est d'obtenir le profit, donc ce sera l'une des responsabilités du dirigeant de l'entreprise. En effet, pour qu'il y ait vraiment efficacité des objectifs sociaux de l'entreprise, le gouvernement doit aussi jouer un grand rôle. Le gouvernement doit assumer la responsabilité sociale et environnementale, de faire respecter les normes et la fiscalité, et les entreprises doivent créer et maximiser la richesse pour permettre au gouvernement d'agir sur la répartition des revenus dans le cadre de la politique sociale.

2. PME comme collaborateur des grandes entreprises :

Les PME a une place importante dans la relation avec les grandes entreprises car elles possèdent les potentialités nécessaires. En effet, dans la structuration et l'activité des grandes entreprises, elles prennent le rôle de fournisseur de biens et services et de sous-traitant dû à leur meilleure connaissance du milieu des produits et des emplois locaux. Donc la relation entre grande entreprise et PME constitue un des éléments structurels les plus importants du système productif. En compagnie des grandes entreprises, les PME sont capables de survivre et de croître, non pas en sa concurrence directe mais dans une complémentarité qui sera une source de grande efficacité industrielle et de meilleur allocation des ressources. L'expansion des PME est donc largement liée à une orientation des grandes entreprises, il y a des liens de solidarité plus que de concurrence qui ne sont pas instauré entre grandes entreprises et PME.

⁹ Synthèse de la législation de l'Union Européenne, Europa

De plus, les grandes entreprises n'arrivent pas à satisfaire tous les besoins, or les PME ont des atouts dans certain domaine d'activité, notamment elles sont proche des clients et cela permet un échange d'information et une meilleur adaptation au besoin. La souplesse de leur fonctionnement leur permet aussi de personnaliser leur prestation.

3. PME comme fournisseur du gouvernement :

Il y a deux (02) raison à l'approvisionnement du gouvernement par les PME :

D'abord, les PME peuvent offrir une quantité considérable de biens et services au gouvernement. De plus les PME jouent un rôle essentiel dans l'économie car leur succès a une incidence sur la santé de l'économie et de la société à travers la création d'emploi, la croissance économique et l'innovation. Au Canada, par exemple, elles représentent environ 43% de la valeur des achats du gouvernement et 60% de la totalité des emplois dans l'économie.

Section 2 : Contribution des PME dans l'économie :

A. Ses contributions :

Les PME contribuent tout d'abord au bien être social en créant notamment des richesses et des emplois. En plus, elles participent au développement économique par l'industrialisation.

1) La création des richesses :

❖ La production des PME :

Les PME contribuent massivement à la création des richesses. En effet, selon les données de l'OCDE, la forme d'organisation d'entreprise qui domine est la PME soit 95% à 99% des entreprises au niveau mondial, et en moyenne elles assurent 50% du PIB¹⁰ (soit dans les pays développés 55% du PIB, dans les pays intermédiaire 70% du PIB et enfin dans les pays en développement 60% du PIB)¹¹. De même le paiement des impôts par les PME va améliorer les recettes fiscales de l'Etat. Et quoiqu'elles exercent dans la plupart des secteurs économiques, leur présence se vérifie davantage dans le secteur des services. Donc l'évolution de la production des PME entraîne l'augmentation de leur valeur ajoutée. L'évolution de la valeur ajoutée des PME va ainsi augmenter proportionnellement la valeur ajoutée de l'économie.

❖ La création d'emploi :

Les activités des PME favorisent la création de nombreux emplois. Dans de nombreux pays, les PME représentent une part importante et croissante de l'emploi¹² (60% dans la population de l'OCDE). En effet dans les pays à revenu élevé, elles génèrent plus de 65% du nombre total d'emploi¹³. Par ailleurs, dans les pays à revenu intermédiaire, les PME fournissent plus de 95% du nombre total d'emploi¹⁴. Et en Afrique, elles constituent la principale source d'emplois et de revenu pour la population du groupe défavorisé ; car elles

¹⁰ OCDE, *Perspective de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneur*, Paris, 2005

¹¹ Revue de l'OCDE sur le développement 2004/2 (n°5)

¹² ONUDI, *Commerce responsable et accès aux marchés : opportunité o obstacle pour les PME dans les pays en développement*, Vienne, 2007

¹³ Revue de l'OCDE sur le développement 2004/2 (n°5)

¹⁴ Revue de l'OCDE sur le développement 2004/2 (n°5)

créent 70% du nombre total d'emploi¹⁵ donc assurent la subsistance de la grande majorité des pauvres ainsi que la production des biens et services locaux. En plus, elles pourraient offrir une opportunité de formation pour une large partie des jeunes. Alors elles jouent un rôle dans la réduction de la pauvreté et du chômage. En somme, grâce à son flexibilité face aux changements et sa participation à la création de valeur, les PME sont capable de lancer des affaires qui va promouvoir l'entrepreneuriat.

2) Contribution des PME au développement :

Si le développement avait été un sujet de réflexion, son cible se base sur le domaine politique et social. Ainsi les PME contribuent substantiellement au développement dans la mesure où dans les pays à revenu élevé, elles génèrent plus de 55% du PIB et plus de 65% du nombre total d'emploi. Par ailleurs, dans les pays à revenu intermédiaire, les PME fournissent plus de 95% du nombre total d'emploi et environ 70% du PIB et le rattachement des entreprises du secteur informel dans la sphère officielle serait encore plus bénéfique sur le plan économique. Enfin dans les pays à faible revenu, elles créent plus de 60% du PIB et plus de 70% du nombre total d'emploi et assurent la subsistance de la grande majorité des pauvres. On peut dire aussi que, pour certain PED comme en Asie de l'Est et en Afrique, les PME sont une source majeure de recette d'exportation¹⁶.

B. Les carences des PME :

La conception du secteur informel est encore difficile à expliquer. En général, ses activités s'éloignent des règles de l'économie, du droit de travail, l'exercice de l'activité de production, le commerce et la fiscalité. Ces secteurs se développent beaucoup dans les pays en développement à cause de l'exode rural, qui fait augmenter le nombre de travailleurs non qualifiés dans les milieux urbains. En plus il y a la croissance extrêmement forte de la démographie et enfin les réglementations du coût de travail dans le secteur formel et la rigidité de la législation du travail qui sont très pesantes et va inciter à l'informalisation de l'économie. En outre, là dans les économies, où il y a difficulté et coût énorme d'impôts et de taxes, le secteur informel occupe une grande place¹⁷. Les PME ont alors une tendance de ne pas s'enregistrer si le taux d'imposition est élevé et évitent de s'accroître afin de payer moins

¹⁵Revue de l'OCDE sur le développement 2004/2 (n°5)

¹⁶ Revue de l'OCDE sur le développement, 2004/2 n°5

¹⁷ Doing Business 2011, *Agir pour les entrepreneurs*,

d'impôt. La réduction des taux d'imposition permet donc de réduire l'informalité et d'accroître l'acquittement du devoir fiscal, la croissance et les recettes fiscales.

Cependant, la place du secteur informel varie selon les pays et le secteur d'activité. En effet, il est important dans les pays en développement, comme en Afrique car il représente au minimum 75% des emplois et 50% de la richesse nationale¹⁸. Il a aussi des potentialités irréprochables car ses activités productives sont susceptibles d'intégrer le secteur moderne. Donc c'est un secteur porteur de créativité et d'innovation. Enfin, il joue un rôle ambivalent de sous-traitance des grandes entreprises¹⁹.

¹⁸ AFD (Agence Française de Développement)

¹⁹ AFD, La formation professionnelle en secteur informel, Notes et Document n°33, Juin 2007

SECOND CHAPITRE : LES FACTEURS DETERMINANTS DU DEVELOPPEMENT DES PME

Comme les PME contribuent beaucoup au développement ainsi qu'à la croissance économique par la création des richesses. Il est alors nécessaire de les développer, c'est l'objectif de ce second chapitre qui est de voir les facteurs déterminant le développement des PME à savoir l'innovation et son financement.

Section 1 : L'innovation des PME :

L'existence des PME dépend de sa nature, sa capacité d'adaptation et de différenciation. Les PME sont des composantes primordiales de l'économie de nombreux pays. Et d'après ce qu'on a vu plus haut dans le premier chapitre, les PME jouent un rôle essentiel dans le développement économique et apportent une contribution vitale à l'emploi. Donc, pour rester compétitives, les PME doivent de plus en plus innover.

A- Origine et définition de l'innovation :

L'innovation se définit comme une application industrielle et/ou commerciale d'une nouveauté sur un produit, un procédé ou processus de production. Le mécanisme de l'innovation intègre toutes les phases depuis la recherche et le développement jusqu'à la production et à la commercialisation impliquant aussi bien les membres de l'entreprise que les partenaires extérieures²⁰. En effet, l'innovation s'entend comme la mise en œuvre d'une idée nouvelle sur un marché ou au sein de l'entreprise. Il existe différents types d'innovation selon la dimension technologique et sociale.

a. L'innovation technologique :

L'innovation désigne exclusivement l'innovation technologique, qui se divise en plusieurs formes comme la création de nouveaux produits, nouveau procédé de production, nouvelle organisation de production, un nouveau marché ou une nouvelle source de matière première. Mais elle intègre également, dans son sens large, les stratégies marketing, le design, les usages et les modèles économiques conduisant à la conception et à la diffusion de produit et de procédé. Elle est donc reconnue comme un instrument essentiel de croissance.

2)

²⁰ Loïc BELZE et Olivier GUATHIER : *Innovation et croissance : rôle et enjeux de financement des PME*

L'innovation sociale :

Selon Schumpeter, l'innovation se définit par l'exécution de nouvelle combinaison correspondant à cinq (05) types d'innovation distincte²¹ à savoir le nouveaux bien de consommation comme les produits ou services non familier au cercle des consommateurs, le nouvelle méthode de production, le nouveau débouché et marché, la nouvelles sources de matières premières ou de produit semi-ouvré, le nouveau types d'organisation industrielle.

L'innovation est donc une invention, ou une mise au point et un développement de nouvelle technologie, de nouveaux produits, de nouveaux services qui apportent une meilleure réponse aux besoins actuels.

B- La raison de l'innovation :

Pour avoir le succès, surtout économique, à cause des besoins de changer de client et la pression croissante de la concurrence sur le marché, les PME doivent avoir recours à l'innovation. De plus, il faut de l'innovation car toutes PME ont besoin de nouveau produits et services²². En effet, pour une entreprise qui veut continuer à croître, inventer des nouveaux produits e services doit être un exercice qui continue toujours. De plus, cela leur permet d'entrer dans un nouveau marché en plein croissance.

En outre, d'après notre définition, l'innovation de trouve dans toute l'activité de l'entreprise, donc elle est indispensable pour le développement des PME. En effet, elle permet de maintenir la position de l'entreprise sur le marché et de se développer. Concernant l'innovation technologique, elle assure da réduction du délai de production ainsi que les coûts associés, augmente la capacité de production pour faire accroître la compétitivité des PME. Une innovation commerciale contribue à satisfaire les besoins des clients et de développer le nouveau marché.

²¹ Julien De FREYMAN et Katia RICHOMME-HUET, *Innovation sociale et entrepreneuriat : à nouveau marché, nouveau entrepreneur.*

²² Frédéric Le ROY et olivier TORRES, *La place de l'innovation dans les stratégies concurrentielles des PME internationales*

C- Les déterminants de l'innovation :

1. La dimension du marché de l'entreprise :

L'innovation est un élément de survie, de la croissance, et du développement des PME. Elle est aussi l'une des nouvelles dimensions de la concurrence permettant aux entreprises de se différencier de leur concurrent et de capter une part de marché et la propension à innover augmente avec la dimension du marché. En effet, l'exposition aux marchés internationaux conduit les PME à faire des efforts à la fois le développement de nouveaux produits.

2. La recherche et le développement :

Depuis longtemps, l'innovation a été considérée comme un événement résultant de la connaissance développée par des inventeurs ou chercheurs isolés, c'est pour ça que les chercheurs ont accordé beaucoup d'attention sur la recherche et le développement comme facteur déterminant de l'innovation. En effet, la recherche et le développement est un facteur de développement stratégique pour les entreprises qui veulent devenir des organisations de classe mondiale, surtout pour les PME manufacturières. La présence de la recherche et développement favorise la flexibilité des entreprises, l'expérience et les connaissances accumulées dans la recherche et développement favorise l'innovation dans les entreprises.

D- L'approche de la théorie de réseau :

D'après la théorie des réseaux de Granovetter : « On distingue deux (02) grands types de réseau, ceux à lien fort comprennent les réseaux personnels et ceux des affaires et les réseaux à liens faibles qui se trouvent dans les organisations, à savoir l'information tacite qui vient du personnel et fournit de l'information particulièrement riche. Et ce sont ces réseaux à liens faibles qui amènent à multiplier les nouvelles idées conduisant au changement et à l'innovation »²³.

²³ JULIEN Pierre André, ANDRIAMBOSON E., RAMANGALAHY C., *Réseau, signaux faibles et innovation technologique dans les PME du secteur d'équipements de transport terrestre*, Montréal, Octobre 2002

Le réseau peut aussi illustrer une expansion endogène des PME, une insertion croissante des PME dans des réseaux d'interaction interentreprises dépend de leur efficacité au plan économique, dans la création et la réaffectation des emplois. Une organisation cellulaire en réseau se présente sous de multiple forme :

Le développement des réseaux des PME organisé en chaîne de valeur ajoutée, soit autour d'une firme pivot soit en réseau horizontal.

Le développement des alliances technologique ou commerciales entre firmes concurrents.

Le groupement des PME en association mettant en commun des moyens logistique généraux et des ressources financières.

A travers l'obscurité de petite unité, le forme de groupe des PME permet une mobilisation centralisée et stratégique des ressources financières en même temps qu'une décentralisation de l'activité directe de production ou des relations de travail. De plus cette structure favorise une plus grande proximité avec le client en même temps qu'une réactivité plus poussée et joue également un rôle non négligeable dans l'innovation et dans la gestion ou la réalisation des emplois.

Section 2 : Le financement des PME :

L'innovation est un facteur primordial de succès et de croissance pour les PME, cependant, les ressources financières sont limitées. Or pour pouvoir innover on a besoin de financement. Il est donc indispensable de réaliser des financements qui sont aussi une clé de la croissance des PME, de plus c'est un élément crucial de la création, de l'expansion et du développement des PME.

A-L'importance du financement des PME :

D'une manière générale, le financement est la mise à la disposition des capitaux au profit de l'entreprise pour la couverture de ses besoins financiers. Donc, le financement est important pour l'entreprise. En effet, les PME sont un des éléments vitaux pour la croissance et le développement économique des pays tant industrialisés qu'en développement. Il est essentiel de les financer et les aider pour créer et étendre leurs activités, développer des nouveaux produits et investir dans de nouveaux instruments ou des nouvelles conditions de production. De plus, pour réussir et mettre en œuvre les nouvelles idées pour développer l'entreprise, toute PME en croissance a besoin de s'investir pour se développer et innover davantage

Cependant, l'obtention de financement auprès des banques et des fournisseurs de crédit pose de problème car ils sont moins ouverts aux PME. Or, si ces dernières ne trouvent pas les financements dont elles ont besoin, des idées brillantes peuvent être abandonnées. Ce qui affaiblit la croissance économique potentielle. Quelles sont alors les principales sources de financement pour les PME ?

B-Pourquoi financer les PME innovants :

Il est indispensable de financer les PME. En effet, l'innovation est un processus pluridimensionnel car innover c'est d'introduire quelque chose de neuf et encore inconnu dans un contexte établi. Elle concerne aussi la modification du contenu technologique qui pourra améliorer et élargir les fonctions remplies par un produit, repérer aussi les degrés de rupture dans les besoins pour lesquels se manifeste une demande solvable, dans la distribution de ce produit, dans son design dans les services d'accompagnement c'est-à-dire tout ce qui entre dans la composition de la prestation offerte par une entreprise.

C- **Les sources de financement** :

La question de financement des PME fait l'objet de nombreuses études et d'organisation régulière de conférence. C'est comme une méthode nécessaire à toute acquisition d'actif. Plusieurs études montrent que la structure financière des PME peut être expliquée par la théorie de l'ordre hiérarchique qui stipule que pour financer leurs activités, les entreprises privilégient dans l'ordre, le financement interne à celui d'externe et le financement à fond propre à celui par dette.

1) **Les sources internes de financement** :

Puisque nombreuses sont les PME qui naissent d'une idée formulée par un ou deux personnes qui investissent leur propre argent, les sources internes de financement sont constituées, d'abord du capital social, principale ressource financière de l'entreprise. Il est formé par l'ensemble des apports de bien en nature et numéraire des associés. En effet, ce sont ces apports directs et le capital investissement qui financent le démarrage du projet d'innovation. Puis grâce au résultat de l'exploitation de l'entreprise, elle peut faire de l'autofinancement car ce premier est à leur disposition et permet de financer sa croissance. Donc si la quantité de financement en fond propre est faible alors cela ne permet pas au PME d'exercer un appui au financement de leur dette auprès des institutions bancaires.

2) **Les sources externes de financement** :

D'abord pour financer les investissements, il faut des capitaux d'emprunt comme le crédit ordinaire, monnaie à l'ordre de l'entreprise dans une certaine période et remboursable ultérieurement avec intérêt. Il y a aussi le crédit bail, il va mettre à la disposition de l'entreprise des matériels à savoir des locaux, des équipements, des véhicules pendant une durée déterminée comme location.

Ensuite le crédit bancaire, qui permet de couvrir le décalage entre la recette et les dépenses de l'entreprise. Et enfin, le crédit par signature, accordé par la banque sous forme d'engagement en faveur de l'entreprise pour exécuter une obligation en cas de décaissement de l'entreprise.

Il est donc essentiel pour les PME innovantes d'avoir du financement pour pouvoir mettre en œuvre les nouvelles idées.

D- Les modes de financement correspondant aux PME innovantes :

D'après la typologie de Lachmann²⁴, la vie des PME innovante traverse cinq (05) étapes. Premièrement, la phase de faisabilité ou de définition qui sera financée principalement par l'apport personnel ou l'autofinancement. Puis vient la phase de création là où le financement est assuré par le capital de départ ou vient des fonds publics. Ensuite, la troisième phase correspond à la première phase de croissance qui nécessite l'importance du financement public ; pourtant il va céder progressivement la place au fond privé et à l'autre participation industrielle. Par ailleurs, ce qui est important c'est la phase de développement où la mise en œuvre des projets va représenter les garanties des chiffres d'affaire. Enfin, la phase de sortie, pour les entreprises qui veulent garder leur croissance et aller sur le marché extérieur et cela nécessite de ressource extérieur et beaucoup de financement. En effet, selon le Doing Business, pour pouvoir faciliter l'accès au financement et en améliorer la répartition, il cite deux (02) types d'institution et de système notamment, les registres d'information sur le crédit, et les droits légaux des emprunteurs et des prêteurs relatifs aux droits des suretés q les lois sur la faillite²⁵.

E- Les limites du financement :

On sait que tout but d'un financement est de maximiser le profit des investisseurs et de permettre à l'entreprise de tirer des bénéfices.

La théorie de l'agence qui est un contrat entre un ou plusieurs personnes, principal et agent, qui s'engagent pour faire une tâche quelconque, se base sur une relation entre deux (02) agents : celui qui détient les moyens de production et l'autre qui exploite les moyens de production, l'objectif étant de maximiser les profits de chaque agent²⁶. Dans le domaine de l'entreprise cette liaison se voit entre employeur et salarié, épargnant et banque et actionnaire et gestionnaire.

²⁴ Loïc BELZE et Olivier GAUTHIER : *Innovation et croissance : rôle et enjeux de financement des PME*

²⁵ Doing Business 2011 : *Agir pour les entrepreneurs*

²⁶ Gabriel TREMBLAY, *théorie de l'agence : La relation principale-agent*, Mars 2010

La relation entre banque et entreprise est une relation complexe basée le plus souvent sur une information imparfaite et incomplète. Les banques ne possèdent pas toutes les informations sur les projets présentés par les entreprises. De même les entreprises ne connaissent pas les stratégies suivies par les banques par rapport à la décision d'accord des crédits, et les méthodes d'évaluation du risque. Ce phénomène, qualifié « d'asymétrie d'information », a fait l'objet d'étude de plusieurs auteurs à travers différentes théories permettant de comprendre le comportement des banques dans le processus de financement²⁷. Dans la relation de crédit entre les bailleurs de fonds et les PME, l'asymétrie d'information est définie comme le fait pour les entrepreneurs de posséder plus d'information que les bailleurs de fonds sur leur propre entreprise. Il est évident que les promoteurs d'entreprises connaissent mieux leurs situations financières et les opportunités d'affaire qui s'offre à eux que leurs prêteurs.

Donc le phénomène d'asymétrie d'information conduit à des comportements opportunistes de la part de l'emprunteur. Cependant, lorsque les entreprises adoptent des comportements opportunistes pour bénéficier d'un crédit, la banque peut limiter son offre de crédit aux emprunteurs. Il est donc nécessaire de partager des informations aux emprunteurs car cela aide les fournisseurs de crédit à évaluer la solvabilité des clients, et les droits reconnus par la loi peuvent faciliter l'utilisation des garanties et l'application des réclamations en cas de défaut.

De plus, les soutiens dans la croissance des PME innovantes n'est pas durable car une fois l'entreprise est créée, elle se heurte toujours à un problème de financement du développement. Et très peu de mécanisme existe pour les entreprises ayant quelques années d'existence.

²⁷ Bernard BELLETANTE, Nadine LEVRATTO, Bernard PARANQUE, *Diversité économique et modes de financement des PME*, L'Harmattan

Section 3 : Exemple de Maroc sur la promotion de la PME:

Les PME tiennent une place importante dans les économies Africaines. Prenons le Maroc comme exemple.

A. Politique de l'Etat sur la promotion :

Le défi de création de richesse et de lutte contre le chômage, ainsi que les contraintes d'insertion à l'économie mondiale ont poussé les responsables marocains à renforcer leurs efforts pour l'instauration des conditions favorables au développement des entreprises et à leur mis à niveau. Ainsi, selon la Commission Economique pour l'Afrique²⁸, le Maroc a procédé à la mise en œuvre d'une politique volontariste visant à dynamiser et à pérenniser le tissu industriel du pays. Cette politique est traduite par de nombreuses initiatives destinées en partie au PME. Pour permettre aux PME de se développer les pouvoir publics renforcent les efforts en matière d'accompagnement, de suivis et de pérennisation des ses entreprises. En outre, la mise à niveau des PME et leur modernisation sont nécessaires, pour leur permettre d'acquérir les compétences utiles pour affronter la concurrence. L'action de l'Etat consiste principalement en l'adoption et la mise en œuvre de réserve de mesure juridique, de structure d'accueil et d'incitation financière ayant pour objet de soutenir les efforts de restructuration et d'accompagné les entreprises pour assurer leur adaptation à l'évolution du marché et à améliorer leur performance

Dans le domaine de l'aide aux PME exportatrices, un certain nombre de mesure ont été mises en place, comme la réduction de l'impôt sur les société à concurrence de 10% du montant de l'augmentation du capital social réalisé par les PME, réduction totale de l'impôt sur les sociétés et de l'impôt sur les revenus pendant les cinq premières années d'exploitation et d'application d'un taux réduite de l'impôt sur les société durant les 10 années suivantes pour les entreprises franchises

²⁸Commission économique pour l'Afrique, *Les PME acteur de développement durable en Afrique du Nord*, PUB, Février 2008

B. L'accès au financement:

Pour résoudre le problème structurel de financement de la PME, les pouvoirs publics ont pris une série de mesures. Il s'agit de l'assouplissement des conditions de crédit bancaire par la banque centrale de Maroc, de l'incitation à l'introduction en bourse des PME et de la mobilisation de ligne de crédit à des taux concessionnel²⁹. De plus, un système de garantie de crédit, dont le financement est public existe. Sa mission est de faciliter l'accès des PME au financement des banques commerciales qui sont exigeantes en matière de garantie.

Par ailleurs, le financement par le capital s'est matérialisé à travers la bourse de Casablanca et le développement du capital investissement. L'introduction des PME en bourse est ainsi encouragée suite à la reconfiguration de la structure de la bourse et la création de deux nouveaux compartiments pour mieux répondre aux besoins des différentes catégories d'entreprise. Il a ainsi été procédé à l'exonération partielle de l'impôt sur les sociétés en faveur des entreprises qui s'introduisent en bourse et l'octroi de la neutralité fiscale aux organismes de placement en capital risque en vue de participer à leur promotion et développement.

En 2006, un mécanisme de capital-risque a été institué, il va viser d'une part à inciter les organismes de placement en capital risque (OPCR) à investir au moins 50% de leur situation nette dans des PME non cotées en bourse³⁰ et, d'autre part, à encourager la professionnalisation du métier de capital risque au Maroc. Le capital risque a pour objectif le renforcement des ressources propres des PME et leurs capacités d'autofinancement.

²⁹Commission économique pour l'Afrique, *Les PME acteur de développement durable en Afrique du Nord*, PUB, Février 2008

³⁰Commission économique pour l'Afrique, *Les PME acteur de développement durable en Afrique du Nord*, PUB, Février 2008

C. L'application d'une politique industrielle :

L'adoption des politiques industrielles et sectorielles, ont aussi, des impacts certains sur les PME. La nouvelle politique industrielle qui consiste à stimuler la croissance de la productivité dans les secteurs traditionnels d'exportation et à diversifier l'investissement dans des secteurs modernes à forte valeur ajoutée vient d'intégrer un ensemble de dimensions plus horizontales parmi lesquelles la modernisation compétitive des PME, la formation et l'innovation.

En outre, les politiques d'emploi favorisent la création des micro-entreprises. Avec un taux de chômage des jeunes diplômés très élevé, les programmes ont été mis en place pour la création d'emploi à travers la création d'entreprise ou l'insertion dans les entreprises existantes.

D. L'innovation des PME au Maroc :

En ce qui concerne l'innovation, la promotion des entreprises innovantes, y compris les PME, constitue un objectif prioritaire du Maroc. Le pays a ainsi développé un certain nombre de stratégies relatives aux TIC et à la recherche et développement. Des mesures fiscales offrent aux PME la possibilité d'orienter la provision pour investissement vers des opérations de recherche et développement et de restructuration. Parmi les instruments déployés pour encourager la recherche et le développement et l'innovation dans les PME au Maroc, il convient de souligner :

- Le réseau marocain de diffusion technologique (RDT) dont l'objectif est de soutenir les PME par l'identification et la formulation de leur besoin en développement industriel et/ou technologique et de les orienter vers les compétences adéquates.
- Le partenariat entre l'ANPME (Agence Nationale pour la Promotion des PME) et le réseau de développement Maroc autour d'un objectif commun en vue de sensibiliser les PME au développement de l'innovation et des activités de recherche et développement, de les accompagner dans leurs démarches de l'innovation et de recherche et développement et de soutenir les projets innovants.

- Adhésion au programme européen Eureka qui soutient les projets innovants commercialisable visant la stimulation des efforts de recherche des entreprises et le développement de leur capacité d'innovation.

E. L'ouverture à l'étranger :

Enfin, le développement des échanges entre les pays de la région qui constitue un potentiel énorme pour le développement des PME. Les PME marocaines profitent aussi des différents accords et partenariats régionaux, notamment avec la Tunisie et l'Égypte. Ainsi, le Maroc est, par exemple, lié avec la Tunisie par un accord bilatéral qui date de 1999, par l'Accord sur la zone arabe de libre-échange et par l'accord quadrilatéral (Accord d'Agadir) entré en vigueur en 2007³¹. Ces accords ont permis de dynamiser les échanges entre les deux pays qui ont plus que doublé en moins de dix ans et qui sont surtout le fait des PME112. Dans de nombreux secteurs d'activités, des PME marocaines ont investi en Tunisie et inversement traduisant ainsi l'existence de zones d'intérêt et de complémentarité à explorer malgré la ressemblance de la structure économique des deux pays.

En effet, la participation des PME aux différentes foires internationales constitue une occasion importante pour développer les échanges intra-régionaux et les partenariats avec les entreprises et PME de la région. Par exemple, la dernière foire d'Algérie a permis à des PME marocaines de nouer des contacts et d'initier des projets de partenariats avec des entreprises algériennes.

³¹ Commission économique pour l'Afrique, *Les PME acteur de développement durable en Afrique du Nord*, PUB, Février 2008

DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DES PME DE MADAGASIKARA

Madagasikara est un pays dont le potentiel économique est énorme. Alors pour pouvoir analyser les PME de Madagasikara il est indispensable de savoir les caractéristique des PME malagasy. Puis, savoir la situation des PME malagasy face à la mondialisation et enfin, il faut aussi voir les apports des PME dans le développement du pays.

CHAPITRE I : CARACTERISTIQUES DES PME DE MADAGASIKARA

Section 1 : Situation actuelle des PME malagasy :

I. La place du secteur privé dans l'économie :

Le secteur privé, constitué principalement par les PME, joue un rôle important dans le développement de l'économie de la grande île. Lors d'un interview, le Premier Ministre Omer Beriziky avouait que : « Si l'on arrive à tenir tant bien que mal en cette période de crise, c'est grâce au secteur privé »³². Selon la Banque mondiale, les entreprises enregistrées à la direction des grandes entreprises contribuent, pour plus des $\frac{3}{4}$ des impôts payés à Madagasikara³³. Et en raison du faible investissement public depuis le début de la crise, la croissance économique du pays est tirée par l'investissement privé. Ce qui aura peut être des effets sur la production industrielle à Madagasikara.

³² Expansion Madagascar, *Salon de l'industrie de Madagascar*, Novembre/ Décembre 2012-N° 18

³³ Rapport N° 14385-MAG, Banque Mondiale : *Madagascar évaluation du secteur privé*

II. Les PME et le secteur industriel:

Les PME occupent une place importante dans la vie socio économique de Madagasikara. En effet, elles représentent plus de 80% des entreprises identifiées à Madagasikara³⁴. La flexibilité de structure des PME qui les rendent moins sensible aux changements leur permet d'apporter des innovations et leur capacité d'innover rapidement pour s'adapter au marché constitue un avantage majeur pour les PME. De plus les PME constituent des partenaires incontournables aux grandes entreprises ainsi, elles contribuent à la production industrielle de Madagasikara qui a une tendance à diminuer depuis l'année 2009 jusqu'en 2011.

Tableau N° 2 : La production industrielle de Madagascar

Année	2009	2010	2011
Production par rapport à l'année précédente (en %)	-15,0%	-7,6%	-5,0%
Production par rapport à l'année précédente (en Milliards d'ariary)	501,9	386,6	-

Source : Banque Centrale de Madagasikara 2012

D'après le tableau N°2, la production industrielle en 2011 se retrouve à un niveau inférieur à celui de 2010. En réalité, cette situation persiste car en 2011, le secteur industriel a accusé une baisse de -23,9% de la production par rapport à l'année 2008. On voit cette même tendance au niveau le plus élevé du volume de la production car celui de l'année 2010 n'atteint pas celui de 2009 et ce recul a touché tout type d'entreprise. Seules les entreprises affiliées qui ont maintenu une croissance positive de l'ordre de 32,2% pour l'année 2010 alors qu'elles n'assurent que 26,6% du volume total de la production³⁵.

³⁵ Banque Centrale de Madagasikara : *Etude sur les Investissements directs étrangers à Madagascar*, Février 2010

En outre, les industries de Madagasikara rencontre beaucoup d'obstacles, notamment l'insuffisance en matière technologique et énergétique, il n'y a pas de renouvellement au niveau des outils de production, l'accès au financement et à la technologie sont encore difficile³⁶. D'autres problèmes sont survenus en ce qui concerne la normalisation des produits et il y aussi des industries qui ne maîtrisent pas les procédures et les règle du marché.

III. La création d'entreprise en légère hausse :

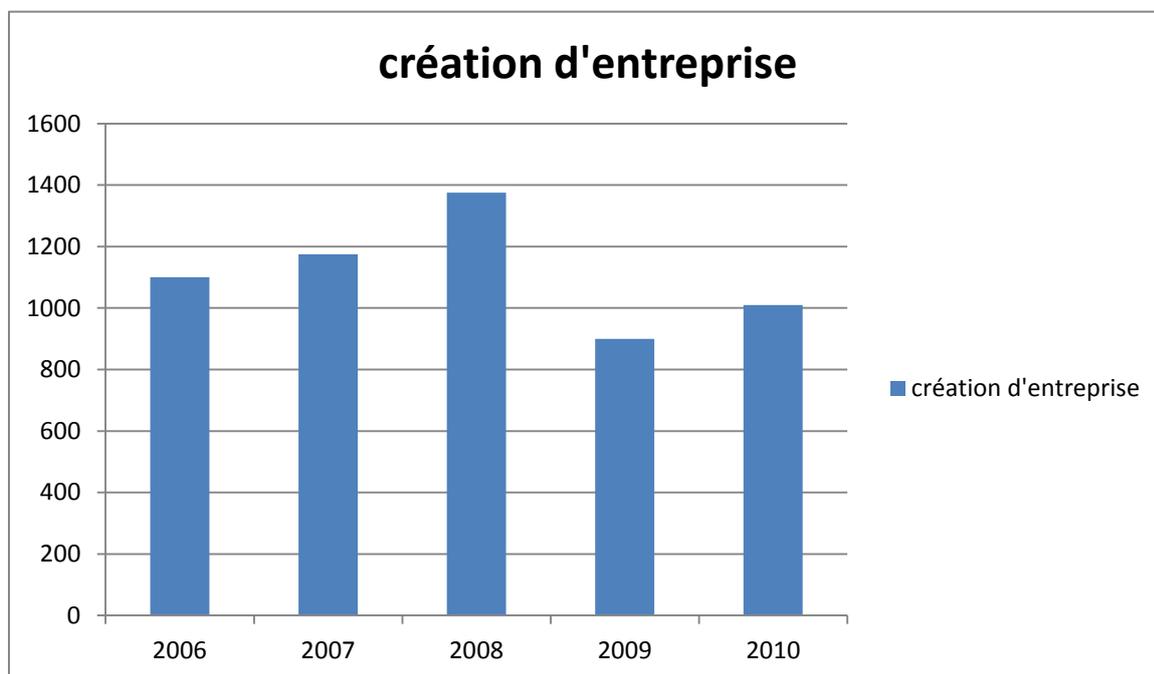
De 2006 à 2008, le nombre d'entreprises créées n'a cessé d'augmenter. Il a connu une baisse considérable d'environ 33% en 2009 à cause, en partie, de la crise politique, avant de reprendre petit à petit à partir de 2010. Par rapport au premier trimestre de 2011, le nombre des sociétés créées au niveau de l'EDBM au deuxième trimestre 2011 a connu une légère hausse de 8%. Parmi les 228 sociétés créées toute forme juridique confondues (SARL, EURL, SA), le secteur tertiaire constitue 89% des activités contre 6,5% pour le secteur primaire et 45% pour le secteur secondaire³⁷.

Selon le rapport de l'EDBM, le nombre d'entreprises créées en 2012 est de 997. Ce chiffre est en hausse, comparé aux réalisations de 2011 qui se chiffre à 923. La plupart des entreprises n'ont été sur pieds qu'au second semestre qui été au nombre de 517 contre 480 pour le premier semestre. Le secteur tertiaire continu à dominer car sa part dans la création d'entreprise est en constante évolution entre 2007 et 2010, allant de 74,8% à 87,6%. Ce que le graphique suivant montre³⁸.

³⁷ EDBM, Janvier 2012, Investissement à Madagascar

³⁸ www.lexpressmada.com

Graphique N°1 : Création d'entreprise à Madagascar



Source : EDBM 2012

IV. L'importance des PME dans le développement économique :

Les PME représentent 95% du total des entreprises à Madagascar³⁹, montrant ainsi la place essentielle qu'elles tiennent dans le processus économique et social. Dans les PED comme Madagascar, les PME ne sont pas encore entièrement intégrées dans le processus économique qui se met en place. Or aujourd'hui, de plus en plus évident, elles occupent une place centrale et prépondérante dans toute évolution économique et sociale.

Selon la dernière enquête auprès des entreprises en 2005 les PME contribuent à 29% des valeurs ajoutées et 31% des créations d'emploi dans le secteur privé et elles contribuent aussi essentiellement dans la branche commerciale comme le montre le tableau ci-après.

³⁹ PNUD, *Problématique du secteur privé, sa contribution à l'économie de marché*, Antananarivo, Novembre 1994

Tableau N°3 : contribution des PME par branche d'activité

Branche d'activités	Contribution
Commerce	47%
Fabrication	20%
Construction, BTP	11%
Hôtels et restaurants	9%
Transport, télécommunication, industrie et location de service	3%
Autres service	7%
Extraction, activités financières, électricité, eau et gaz	0%

Source : Conférence mondiale ITD sur l'imposition des PME 2005

V. PME malagasy part de marché minime :

Les entreprises étrangères implantées dans la grande île occupent les 70% du marché, ce qui ne laisse au plus que 30% au PME malagasy. Cependant, ce sont ces dernières qui génèrent plus d'emplois pour le pays si pour les entreprises étrangères, l'objectif est d'obtenir plus de rendement. A cet effet, les économistes jugent qu'il est donc plus important de soutenir les PME⁴⁰. Alors pour tenir face à la concurrence et viser la croissance il doit y avoir un transfert de compétences, de technologies et de savoir-faire pour les entreprises locales. Il appartient aux opérateurs de leur apporter les soutiens nécessaires. Les entreprises, à leur tour, se doivent de proposer des emplois de qualité c'est-à-dire suivant les normes.

⁴⁰Revue de l'Océan Indien Madagascar

Or, le manque de fonds de garantie mine les PME à mesure qu'elles restent les plus accessibles à la classe moyenne. C'est là que les économistes proposent la création des banques de développement pour donner des opportunités de croissance aux PME malgaches. Parmi les soutiens qui peuvent être apportés à ces types d'entreprises figure la diminution des prix des matières premières et produits employés outre les subventions qui devraient déjà leur être remises.

Section 2 : Les difficultés rencontrées par les PME à Madagasikara

A- Problème de l'intégration dans le formel :

Beaucoup de PME ont préféré de rester dans l'informelle : à cause de la suppression du code des investissements, et certains opérateurs feignent d'ignorer l'administration.

Tableau N°4 : Evolution de la création d'établissement formel

Période	Effectif des établissements nouvellement créés par forme juridique à Madagasikara			
	Ensemble	S.A.	SARL	EI
2011	21431	36	1337	19389
2012	22019	26	1423	19067

Source : INSTAT, Tableau de bord économique, Avril 2013

Entre 2011 et 2012, la création d'entreprise formelle est en chute libre sur toute la ligne qui est une situation montrant un éloignement de la relance économique. La situation politique à Madagasikara ne laisse pas aux investisseurs une certaine visibilité. C'est pourquoi ils attendent que la situation se clarifie. C'est pourquoi, la création de société anonyme a reculé de -44,4% pendant cette période étudiée⁴¹. C'est la régression la plus marquée, alors que ce sont ces sociétés sont en générale de taille respectable et créatrice de nombreux emplois. Elles contribuent ainsi à résorber le chômage ou plutôt le sous emploi ou l'emploi inadapté, des problèmes qui affectent de nombreux travailleurs. Mais en 2012, seule 20 S.A. ont été créées, contre 36 en 2011. Par contre, la création de sociétés anonymes à responsabilités limitées (Sarl) est la seule qui affiche une croissance positive car elles sont passées de 1337 en 2011 à 1423 en 2012. Rappelons toutefois que le recul dans la création d'entreprise formelle est un mauvais signe quant à la création de richesses.

⁴¹ 2011 - 2012

B- Problème de financement et d'accès au crédit :

Les PME constituent un tissu économique non négligeable, même comparé aux grandes entreprises. Car si ces dernières alimentent la caisse de l'Etat par les impôts et les taxes, les PME de leurs côtés participent vachement à faire tourner l'économie. Elles devraient même avoir un poids économique plus important si elles sont mieux soutenues. Or dans le système bancaire les PME n'ont pas leur place ; même au niveau des microfinances, le taux d'intérêt qui est souvent élevé constitue un grand handicap au développement correct de leurs activités surtout en période de crise. Le manque d'accès et le coût du crédit sont considérés par les PME comme une contrainte sévère à l'investissement. En effet, si l'on exige toujours l'apport d'un 30% ou 40% des investissements du promoteur malagasy⁴², l'insuffisance de l'épargne à Madagasikara ne permettrait jamais aux Malagasy de disposer d'une trésorerie suffisante. Ce qui bloquera l'accès au crédit. De plus 50% des PME enregistrées⁴³ ont dit que les relations avec les banques sont parmi leurs principales difficultés, alors que l'accès au financement est la clé de l'investissement, source de croissance et du renouvellement des équipements en générale vétustes des industries locales.

C'est pourquoi beaucoup d'entreprises renoncent à développer leur activité faute de crédit. Seulement, 21% des industries ont accès au crédit bancaire⁴⁴. De plus, le financement des besoins en fonds de roulement se fait essentiellement sur fond propre. Or que les PME à Madagasikara financent plus de 70% de leur fond de roulement et leurs investissements par autofinancement, et seulement 10% par financement bancaire⁴⁵.

C- Persistance de la crise :

La crise politique à Madagasikara frappe de plein fouet les PME. Depuis cette période de crise politique qui dure depuis 2009, les PME malagasy ont beaucoup souffert et leur situation est de plus en plus incertaine. Il y avait perte de 25% de marché en moyenne dans cette économie qui est dominée par le secteur informel et quelques grosses sociétés⁴⁶. En plus, Les PME malagasy sont aussi moins solides et avec moins de fonds propres elles deviennent moins armées pour affronter les difficultés. C'est pour ça qu'elles ont du mal à rembourser

⁴² PNSP

⁴³ Enquête ONUDI/CNI, Août 1997

⁴⁴ Enquête MADIO

⁴⁵ Toavina RAMBOMAHAY, *Madagascar dans une crise interminable*, l'Harmattan, 2011

⁴⁶ Mireille RAZAFINDRAKOTO et François ROUBAUT, *Les entreprises franche à Madagascar : Atouts et contraintes d'une insertion mondiale réussie*, Afrique contemporaine, Avril- Septembre 2002

leurs emprunts auprès des banques ou des organismes de crédit. Elles se plaignent sur la mauvaise gestion, la difficulté d'encaissement, la maladie, la diminution du chiffre d'affaire, la perte de la partie de la clientèle et le retard de paiement des factures. La crise politique et économique a donc contribué à détériorer davantage les conditions de vie des populations ce qui ne permet pas d'atteindre les OMD car en 2010, 70% des Malagasy sont considérés comme pauvres⁴⁷.

D-Problème d'accès au marché :

Les PME malagasy trouvent des difficultés à conquérir le marché aussi bien interne qu'externe. C'est une situation qui est due probablement à la difficulté d'accès à l'information sur le marché notamment étrangers.

Dans le marché intérieur, l'arrivée de nouveaux genre d'opérateur qui visent le marché local intérieur avec des phénomènes d'imitation accentue la concurrence. Il y a aussi la préférence aveugle aux produits importés par certaines catégories de consommateur malagasy et le manque de confiance dans la qualité des produits pénalisent les PME.

Par ailleurs, l'ouverture du marché à l'étranger exige également des normes, il faut travailler selon des normes et il faut répondre aux standards internationaux des qualités⁴⁸. Les PME qui souhaitent s'engager dans la voie de l'exportation sont soumises aux respects des normes, ce qui réduit la chance de certaines PME de conquérir le marché extérieur car ces conditions ne leur permettent pas. En effet, il leur coûte très cher de se conformer aux normes sur les qualités. Il faut souligner que la normalisation allant de la production en passant par le conditionnement, le transport, la commercialisation joue un rôle prépondérant à cet objectif de qualité. De ce fait, le respect des normes augmente les frais de production et réduit les marges bénéficiaires. De plus la conséquence de la défaillance de la technologie et la non maîtrise des techniques ne permet pas de produire à grande quantité tout en respectant les normes.

Malgré l'existence de ces difficultés et problème, les PME ont quand même beaucoup d'opportunité et des contraintes.

⁴⁷ OCDE, PNUD, Madagascar 2012, *Perspective économique en Afrique 2012*

⁴⁸ Expansion Madagascar N°15, *Norme et qualité une nécessité*, Mai/Juin 2012

Section 3 : Opportunités et contraintes au développement des PME :

A-Les opportunités :

1) Les programmes d'appui aux entreprises :

1.1- Le PNSP (Programme National d'Appui aux Secteurs Privés)⁴⁹ :

A Madagasikara, un programme national d'appui aux secteurs privés a été élaboré par le Ministère chargé de l'industrie et du secteur privé. Ce programme se base sur trois axes stratégiques majeurs :

- ▶ La promotion des investissements privés qui a pour objectif de rétablir, de maintenir la confiance pour un accroissement soutenu et équilibré des investissements privés productif locaux et étrangers.
- ▶ La libération des initiatives pour favoriser une large participation des acteurs du développement économique en vue d'une amélioration de l'emploi et des revenus de la population.
- ▶ Appuyer et accompagner les entreprises dans leur développement et croissance.

En effet, l'objectif principal de ce programme est la réduction de la pauvreté ainsi qu'un développement socio-économique durable.

1.2- Le PROSPERER (Programme de soutien au Pôles des Entreprises Rurales et aux Economie Régionaux):

Financé par le Fonds International de Développement Agricole (FIDA) et le gouvernement de Madagasikara, le programme PROSPERER est mis en œuvre depuis Mai 2008 en collaboration avec la FCCIM (Fédération du Chambre de Commerce et de l'industrie de Madagascar) pour améliorer le revenu des entreprises rurales les plus vulnérables. Il les appuis en leur facilitant l'accès à des services d'appui diversifiés, pérennes et répondant à leur besoin. Les outils à la disposition de ces entreprises sont notamment la formation commerciale et accès au marché ; la formation en management de base, la formation en technique de qualité, les échanges technologique de qualité, l'accès au crédit et enfin la création d'un environnement structurant qui favorise la modernisation des filières rurales.

⁴⁹ PNUD, ONUDI, 2001, PNSP, Tome1 : Synthèse

Tout cela pour transformer le secteur rural traditionnel isolé en un secteur productif professionnel, compétitif et intégré dans le marché.

2) *Les autres appuis aux PME :*

Les appuis aux PME sont actuellement orientés vers la promotion, l'assistance en matière de financement et recherche de nouveaux marchés.

Pour appuyer les PME, Airtel Madagascar et Solidis s'unissent. La Solidis est un fond mutuel de garantie pour les entreprises souhaitant recourir à des financements auprès des banques ou institutions financières. Elle ne propose pas de financement mais une garantie et un appui technique aux sociétés parce que, les PME ont, généralement, du mal à obtenir un prêt auprès des institutions bancaires. C'est dans cette optique que Solidis garantie est née. Elle donne la possibilité aux entreprises d'obtenir un crédit en les aidants à constituer un dossier solide et commutatif. Ils ont signé une convention visant à mettre à la disposition des PME un ensemble de solution de communication leur permettant de renforcer leurs capacités.

3) *Organisation des manifestations et d'échange :*

Le mercredi 21 Novembre 2012, la 7^{ème} Journée des PME s'est déroulé dans le hall de la Gare Soarano où BNI Madagascar a invité les professionnels. Cette journée est dédiée aux opérateurs économiques, ainsi qu'aux porteurs de projet en quête de conseil, d'orientation, de renseignement et de financement par rapport aux besoins de leurs entreprises. Cette manifestation annuelle cherche à être une « plateforme d'échange », qui sera mis à la disposition des PME, facilitant les contacts directs avec les organismes d'appui et de réseau pour accompagner les entreprises dans leur développement. En plus, des conseils et des aides que sont donnés par les professionnels présent, pendant cette journée, dont la Fédération d'hôtelier de Madagascar, la BNI Madagascar et la société Ambatovy et une « opportunité d'affaire et de marché » n'ont pas manqué.

Particulièrement, pour Ambatovy, un très grand nombre de PME sont devenu ses fournisseurs depuis sa construction. Cette situation peut s'améliorer à mesure que les entreprises participent à la chaîne d'approvisionnement de la compagnie où divers secteurs d'activités seront touchés par cette situation. En effet, pour s'approvisionner la compagnie fait appel à des fournisseurs qui travaillent en collaboration avec la compagnie et ses sous-traitances. La présence de la compagnie est donc une chance pour les entrepreneurs dans t

Madagasikara, notamment pour les PME malagasy qui veulent se développer. Et pour les soutenir, il y a l'Ambatovy local business initiative (ALBI) qui est un service d'encadrement des entreprises pour renforcer leurs capacités. Puis ce renforcement sera très bénéfique pour les entreprises car elle permet d'améliorer la qualité de la production, de pousser à l'atteinte des normes qui entrainera une possibilité d'ouverture du marché ainsi que la création d'emploi.

B- Les contraintes :

Les PME sont fortement entravées dans leurs expressions par des contraintes de divers ordres, parmi lesquelles, on peut citer les suivantes :

1) Cadre juridique défavorable :

Le cadre juridique de Madagasikara est typique de celui de nombreux pays en développement car il n'est pas suffisamment attrayant aux investisseurs étrangers et aux agents économiques locaux, qui opèrent dans le contexte de structure informelle, à cause des insécurités juridiques et judiciaires ambiants⁵⁰. Le cadre juridique malagasy est faible parce que les textes juridiques sont obsolètes, en plus Madagasikara hérite encore du système légal français de part la colonisation, des lois vieilles d'une centaine d'années continuent encore à s'appliquer car l'accès aux textes juridiques est limité par le manque des moyens. Le droit de propriété et le droit foncier ne sont pas clairement établit. De plus il n'y a pas un système d'arbitrage des différends commerciaux, alors que, la mise en place de ce système contribue à la confiance des investisseurs⁵¹. Et tout cela peut conduire à des difficultés dans le processus administratif et réglementaire à l'investissement.

2) Obstacle administratif et réglementaire à l'investissement :

D'abord, on voit cet obstacle par l'existence d'une barrière à l'importation où les investisseurs potentiels se heurtent à des coûts de transaction élevés et à des délais considérables du fait du caractère excessif des formalités administratifs. En effet, le manque d'information sur les formalités entraine un retard aux procédures d'enregistrement, d'obtention de licence et de permis qui peuvent représenter un lourd fardeau pour les investisseurs ; ainsi que les démarches administratives en vue de l'obtention d'un titre foncier

⁵⁰ PNUD, ONUDI, PNSP, Tome 2, Juillet 2001

⁵¹ Rapport N° 14385 –MAG, Banque mondiale : Madagascar évaluation du secteur privé

sont longues, elles va alors susciter la méfiance des investisseurs. Ensuite, il y l'existence du coût de désengagement du marché qui est l'un des obstacles à cause de la procédure de faillite longue, couteuse et imprécise ainsi que l'existence de la corruption et de l'inefficacité des tribunaux. Le désengagement du marché par le biais de la vente d'actif est compliqué par une réglementation excessive à savoir la restriction d'accès au foncier. Enfin, à cause des droits de propriété, l'accès à la propriété foncière est loin d'être clairement établi pour les investisseurs nationaux et internationaux. Ce qui pourrait conduire à des conséquences économiques néfastes.

1) Un régime fiscal trop complexe :

D'après la synthèse du PNSP⁵² le régime fiscal est trop complexe parce que tout d'abord, à Madagascar, il y a absence de politique fiscale claire et insuffisance de mesure concrète d'incitation à l'investissement c'est-à-dire, il n'y a pas une disposition fiscale réellement incitative. L'absence d'équité fiscal se voit par l'augmentation du taux d'évasion fiscal ; C'est pour ça que seulement 100000 contribuables parmi les 1200000 acquittent leurs impôts cela est aussi à cause de la mauvaise foi et manque des moyens de l'Administration pour des contrôles fiscaux et en plus, elles ne sont pas assez informées sur les actions de l'Administration et les règles de procédure fiscale par le manque de transparence en matière fiscale. Enfin, il y a aussi le problème d'exonération et du déséquilibre dû au secteur informel qui représente 17% du PIB officiel et sabote la libre concurrence. Cela entraine une démotivation d'investissement.

La complexité du système fiscal, l'insuffisance d'information, de formation et de sensibilisation aux contribuables limitent l'efficacité dans la fiscalisation des PME. De plus, les différents coûts engendrés pour respecter les obligations fiscales ont des impacts sur leurs croissances, comme la charge financière qui constitue l'un des blocages les plus importants. Les PME sont soumises au régime fiscal standard. Il n'y a pas de régime spécifique pour eux, c'est pourquoi elles font face à des charges fiscales très élevées sur les investissements indépendant dans toutes les catégories d'actif et dans tous les secteurs, comparés aux grandes entreprises. Or un régime fiscal trop complexe pour les PME les incite à rester dans le secteur informel.

⁵² PNUD, ONUDI, PNSP, Tome 1, Juillet 2001

CHAPITRE II : PME MALAGASY FACE A LA MONDIALISATION

La mondialisation se caractérise par l'abolition des distances et des frontières par le jeu de la libéralisation et des progrès technologiques, c'est-à-dire la libéralisation des échanges qui va ouvrir de nouvelle perspective pour les entreprises des PED. Or de nombreux pays n'ont pas tiré parti des débouchés commerciaux créés par l'ouverture du marché car il y a imposition de nouvelle règle du jeu aux PME.

Section 1 : L'ouverture des marchés et les PME malagasy :

I. L'ouverture des marchés :

Au préalable il faut définir le terme marché pour mieux comprendre le concept de l'ouverture des marchés. Ici on prend le marché comme l'ensemble des clients actuels et potentiels d'un produit dans un espace géographique donné. Donc l'ouverture des marchés signifie que toutes les économies sont soumises aux exigences d'un marché devenu universel⁵³. Ce processus se caractérise par l'extraversion généralisée des économies nationales tendant à subordonner la consommation et la production des nations aux exigences du marché universel. Autrement dit, les entreprises, les produits et les marchés, échappent de plus en plus à la main mise des structures nationales, s'orientant vers une politique multi territoriale.

L'ouverture du marché présente donc l'avantage de ne pas être figée sur un territoire, et de cette manière propose un vaste marché encore inexploré par les PME. Elles pourront donc conquérir d'autre consommateur et ainsi une possibilité d'augmenter la part de marché. De plus, l'ouverture du marché permet facilement au PME de se moderniser.

II. Accès au marché :

Pour réussir, les PME malagasy ont besoin de débouché commerciaux durable. Le marché local, national et le marché d'exportation, régional ou international, peuvent fournir des débouchés aux produits des PME. En effet, l'application d'un commerce responsable signifie une opportunité de gagner de nouveau client et le défi que représente l'accès à des

⁵³ OCDE, Renforcer l'ouverture des marchés grâce à la réforme de la réglementation, 2003

nouveaux marchés. Et le commerce responsable peut devenir un moteur de croissance durable, contribuant à la réduction des déséquilibres économiques et sociaux entre Nation.

♣ Le commerce responsable :

D'abord, c'est un ensemble d'approche fondée sur une logique marchande visant à améliorer les bienfaits sociaux et environnementaux de la production et du commerce internationaux en se concentrant sur les chaînes d'approvisionnement mondial⁵⁴. Il se développe dans le cadre des chaînes d'approvisionnement des produits de consommation à forte intensité de main d'œuvre, provenant essentiellement des secteurs primaires. Or la taille du marché est encore extrêmement limitée et les critères sociaux et environnementaux sont aussi un défi qu'il faut relever pour accéder au marché.

♣ L'accès au marché :

Bien que les PME représentent plus de 90% des entreprises dans le monde et, en moyenne, 50% du PIB et 60% de l'emploi⁵⁵, elles sont sous représentées dans le commerce international. A Madagascar, les PME ont une part importante dans le PIB, soit 14220,17 Milliard d'ariary, mais il leur est plus difficile d'accéder au rang de gros exportateur.

III. Facilité d'accès au marché :

Le repérage des marchés sera un aspect primordial de la promotion des PME. Pour améliorer l'accès au marché, deux (02) conventions de partenariat sont signées par l'AFD pour soutenir les PME exportatrices⁵⁶. Ces deux (02) conventions ont pour but de diversifier les marchés ainsi que les produits et les entreprises d'exportation. La mise en œuvre du programme consiste à diversifier les marchés, les produits et les entreprises d'exportation. En effet, dans la plupart du temps, les PME accusent une faible productivité et n'exportent que des échantillons de produit.

A Madagascar, les PME se sont toujours heurtées à un manque de vision claire. Donc, pour promouvoir l'exportation, des formations sur le commerce international et sur l'exportation doivent être fait. Ainsi, ces trois points essentiels seront nécessaires : chaque

⁵⁴ ONUDI, *Commerce responsable et accès aux marchés : opportunité ou obstacle pour les PME dans les PED*, Vienne, 2007

⁵⁵ ONUDI, *Commerce responsable et accès aux marchés : opportunité ou obstacle pour les PME dans les PED*, Vienne, 2007

⁵⁶ AFD, *L'AFD en bref 2012-2013*, Août 2012

fournisseur doit exercer dans le cadre formel. La qualité est une condition sine qua non pour décrocher un contrat relatif à l'approvisionnement des grandes entreprises. La constance en termes de qualité et en termes de régularité est également exigée de la part des PME qui veulent saisir des opportunités de marché. Mais face à la concurrence l'ouverture de marché est limité.

IV. L'efficacité de l'ouverture du marché :

L'ouverture des marchés facilite la circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes. Les PME malagasy peuvent bénéficier beaucoup de cette ouverture notamment en termes de transfert de technologie, de coopération et de partenariat, et de nouveaux débouchés.

L'ouverture des marchés diffuse de la technologie, qui pourra accroître le rendement, accélère la croissance et multiplie les richesses à un rythme extraordinaire. En effet, le transfert de technologie est très important dans l'industrialisation des entreprises pour améliorer la qualité de la production des PME⁵⁷. En outre, l'intensification des échanges par l'ouverture des marchés favorise les relations de coopération et de partenariat c'est-à-dire il va favoriser les accords bilatéraux qui entraîneront l'accès au nouveau débouché. Ainsi l'ouverture des marchés apporte de nouveaux débouchés pour les PME. Celui-ci apparaît comme une forte potentialité à l'exportation et stimule la compétitivité

V. Les limites de l'ouverture du marché :

La manière d'affronter la mondialisation fait toujours débat. D'après le FIVPAMA, la mise en place des mesures protectrices est primordiale pour faire face à la mondialisation⁵⁸. En effet Madagascar ne peut pas encore se permettre d'appliquer intégralement le libre échange. La mise en place des barrières tarifaires reste indispensable pour éviter l'englobement des opérateurs nationaux.

L'ouverture des marchés entraîne l'intensification de la concurrence qui va modifier son intervention par la baisse de leurs activités ainsi que leur disparition et la dépendance à l'économie nationale.

⁵⁷ CCIFM : Chambre de Commerce et de l'Industrie France Madagascar

⁵⁸ CSI, BIT, *Etude sur les zones franches à Madagascar*, Septembre 2011

De plus, les PME malagasy ne sont pas encore prêtes pour affronter la concurrence internationale. En effet, leurs activités sont très fragiles à cause de la qualité des produits et de la technologie utilisée. L'introduction de nouveau produit très concurrentiel dans le marché fragilise les positions acquises et déstabilise les activités des PME dans le secteur. Par exemple, dans le secteur agroalimentaire qui fait concurrence à beaucoup de produit importer.

Section 2 : Développement de PME vis-à-vis de la concurrence :

A l'heure actuelle de la mondialisation, la facilitation de la concurrence entre pays devient un enjeu de plus en plus important pour les entreprises et surtout les PME. La capacité des entreprises et des économies à rester compétitive sur le marché mondial a été mise à l'épreuve au cours des deux dernières années par les perturbations économiques.

A- Etude de la concurrence :

Face à l'ouverture des marchés, la concurrence est devenue généralisée sur tous les marchés. Donc les PME malagasy n'échappent pas à cette forte concurrence et depuis, les produits locaux se trouvent livrer à la concurrence des produits étrangères. L'intensité de la concurrence sur ces marchés provient de la présence des producteurs locaux sur le marché, de la concurrence des importateurs, et la concurrence directe des multinationales présentes sur le marché, entraînant une instabilité des positions acquises et un déséquilibre de la part du marché.

De plus, pour qu'une entreprise réussisse à faire face à la concurrence, d'abord il faut en savoir sur les concurrents potentiels de l'entreprise c'est à dire identifier qui sont les concurrents, analyser ses forces et faiblesses, étudier les opportunités et faiblesses et enfin établir la position de l'entreprise⁵⁹. Il faut aussi avoir une meilleure compréhension des produits et service à offrir sur le marché, comment le commercialiser sur le marché et comment positionner l'entreprise par rapport à la concurrence.

En outre, il faut savoir aussi que la concurrence sur les marchés internationaux, corolaire de la globalisation des échanges, exige des opérateurs non seulement la mise à niveau de leur outil de production mais requiert également de meilleure information sur le marché et les fournisseurs, le renforcement des capacités humaines et la connexion avec les meilleurs acteurs du marché.

B- Compétitivité des entreprises :

Dans une économie mondiale de plus en plus compétitive, améliorer l'environnement pour faciliter les échanges commerciaux peut aider les entreprises en leur donnant un

⁵⁹ AFD, IFC, EDBM : Annuaire des entreprises exportatrices de Madagascar

avantage concurrentiel. Donc faciliter les échanges commerciaux peut également permettre aux entreprises locales de saisir des opportunités de faire partir de réseaux de production internationaux. Les entreprises des économies en développement, comme Madagascar, ratent souvent cette chance de faire partir de réseaux de production internationaux en retards⁶⁰. La coopération interentreprises pour les PME permet en effet aux entreprises individuelles d'augmenter leur compétitivité.

Ainsi le gouvernement malagasy s'entend clairement prononcer en faveur d'un système d'économie de marché que les entreprises locales se trouvent de plus en plus confrontées à la concurrence internationale, face à laquelle seule la compétitivité pourrait leur permettre de survivre et de croître.

C- Les moyens de la concurrence :

Les PME doivent disposer de plusieurs outils pour faire face à la concurrence actuelle.

Dans un contexte de forte concurrence, les PME malagasy doivent développer de nouveaux produits pour gagner un part de marché par l'observation des besoins de leur client consommateur. En effet, l'innovation est une arme importante pour faire face aux concurrents car elle permettra à une entreprise de prendre une avance technologique et commerciale par rapport à ses concurrents.

L'application d'une stratégie de privatisation peut aussi favoriser la concurrence ainsi que l'esprit d'entreprise. A Madagascar, il existe encore 120 entreprises publiques qui représentent 1/3 de la production, 1/2 de l'emploi du secteur moderne, plus de 1/2 de l'investissement et 40% du crédit intérieur⁶¹. Cependant, les entreprises publiques sont des charges financières pour l'Etat dans les activités productives et les services commerciaux freinent généralement la concurrence. Ce qui va porter préjudice à la croissance.

⁶⁰ Doing business 2011 : *agir pour les entrepreneurs*

⁶¹ Rapport N° 18473- MAG : Un agenda pour la croissance et la réduction de la pauvreté

En outre, on peut dire aussi que pour favoriser la concurrence à Madagasikara, il faut appliquer le commerce interentreprise, qui est une activité professionnelle dont les échanges et les transactions s'effectuent entre entreprise. En effet, dans cette situation, ce sont les entreprises qui sont les clients d'une entreprise. Ce commerce va donc créer de nouveaux entrants, de nouvelles concurrences et surtout des richesses.

Section 3 : PME et exportation :

A. La promotion de l'exportation des PME malagasy :

Pour relever le défi de l'exportation qui est un des moteurs de l'économie malagasy, une agence de promotion pour l'exportation a été créée, la CRCI (Centre de recherche dédié au Commerce International) en 2011⁶². Selon le CRCI, l'exportation des PME présente un certain nombre de faiblesse. Ce sont les entreprises franches qui dominant car elles pèsent plus de 50% des exportations et celui des PME restent faible. De plus, il y a trois produits qui occupent l'exportation du pays, les produits textiles, les produits agroalimentaires et les minerais. Ils pèsent plus de 80% de l'exportation. En outre, l'Union Européenne est le premier client de Madagascar dans le domaine de l'exportation, elle absorbe plus de la moitié des exportations malagasy dont le tiers est à la France. Et ce sont les Etats Unies qui se trouve à la deuxième place, l'Afrique et l'Océan Indien n'a que moins de 10% du marché⁶³.

La CRCI a pour vocation :

- D'offrir un centre de ressource où les entreprises trouve des informations prioritaires ;
- D'élaborer une stratégie nationale à l'export en exportant des nouveaux produits vers de nouveau marché ;
- De construire un mécanisme de consultation public-privé en forgeant une voix des entreprises qui puissent entrainer l'amélioration des affaires à l'export et les négociations commerciales.

Ainsi, l'ambition centrale de la CRCI est de contribuer à une augmentation significative des ventes à l'étranger qui est un moteur indiscutable du développement économique.

Pour intensifier l'exportation, il faut promouvoir des produits relativement nouveaux et /ou des produit pour lesquels les PME ont un savoir faire et avec leur faculté d'adaptation, les PME peuvent exploiter des filières selon les besoins et la disponibilité des intrants.

⁶² CCIA : Chambre de Commerce et de l'Industrie d'Antananarivo

⁶³ Revue de presse économique Madagascar

En outre, pour consolider les marchés actuellement détenus par Madagascar et pour dynamiser la diversification de l'exportation, le FIVMPAMA a proposé trois axes stratégiques : La diversification des produits, la diversification des marchés et la diversification des entreprises exportatrices. Cette stratégie va permettre aux PME malagasy de se positionner sur le marché mondial.

Il y a aussi le CCIFM (Chambre de Commerce et de l'Industrie France Madagascar) qui a fait l'identification des entreprises de Madagascar. Pour améliorer la performance des PME malagasy il a fait le compagnonnage, c'est-à-dire apporter un expertise francophone auprès d'une entreprise malagasy. Son objectif est de mettre à niveau les entreprises malagasy dans les marchés d'exportation et de permettre aux entreprises malagasy de se positionner de façon durable sur un ou plusieurs marchés d'exportation.

Le développement de l'exportation est alors l'une des clés de la relance de notre économie. C'est pour ça que le Cap export, qui a pour mission d'aider les PME, les aides et les appuies à participer aux différentes foires internationales pour qu'elles puissent être mises en relation directe avec leurs clients potentiels.

Enfin, il faut aussi réduire de moitié les délais de dédouanement des exportations car cela permettrait aux PME d'accroître leur part de marché dans les exportations.

B. Les exigences de l'exportation :

Les PME sont souvent isolées et font face à des grandes difficultés lorsqu'elles décident de s'établir comme exportateur sur le marché étranger. Elles ne disposent pas des connaissances nécessaires et des moyens financiers, ou elles ne peuvent pas répondre aux exigences posées par les règlements étrangers. De plus les entreprises qui souhaitent exporter doivent identifier les marchés qui pourraient leur convenir, apprendre les préférences des clients, offrir une gamme complète et cohérent de produit. Or les compétences requises et les coûts sont au dessus des capacités des PME et pour être performante dans le domaine de l'exportation, il faut que les entreprises doivent avoir, premièrement, une infrastructure adaptée à l'exportation, des technologies satisfaisantes les spécifications de qualité des marchés d'exportation, une capacité administrative et des équipements. Et enfin il faut connaître les avantages découlant des exportations selon les programmes gouvernementaux.

En mettant en commun leur connaissances, leur ressources financières et leurs réseaux de contact au sein d'un consortium ⁶⁴; les PME peuvent améliorer de façon significative leur potentiel en tant qu'exportateur.

Le consortium d'exportation est une alliance volontaire d'entreprises dont l'objectif est de promouvoir les biens et services de leurs membres à l'étranger et de faciliter l'exportation de ces produits grâce à des actions communes. Pour pouvoir accéder aux marchés clefs et aux techniques les plus avancées. Il est un exemple vivant de la coopération interentreprises, donc élément naturel d'une stratégie de développement de réseau et de système productif local. Le développement des consortiums d'exportation améliorent donc l'environnement commercial et de l'activité économique en générale. Le consortium permet alors d'augmenter le chiffre d'affaire d'exportation et le nombre de marché d'exportation. Il permet aussi d'économiser les coûts et du temps et pour que les entreprises puissent exporter seules.

C. L'efficacité de l'exportation des PME :

A Madagasikara, la libéralisation de l'économie permet au secteur secondaire de se développer, ainsi qu'au secteur tertiaire qui est une source potentielle de croissance des activités économiques. Dans le nouveau contexte de libéralisation de l'économie et de valorisation des initiatives privés, le groupe des PME sont des éléments centraux et incontournables du développement économique et social de Madagasikara.

Ainsi pour avoir une croissance dynamique et un essor économique rapide de Madagasikara, il faut faire appel à des capitaux étrangers et aux entreprises extérieures. En conséquence les exportations vont induire la mise en place d'une économie de marché.

⁶⁴ ONUDI, *Développement des systèmes productifs locaux et de réseaux de PME*, feder export, Vienne 2003

CHAPITRE III : LES APPORTS DES PME AU NIVEAU DU DEVELOPPEMENT DU PAYS

Section 1 : Les impacts des PME sur les OMD :

Les objectifs de l'OMD :

Premièrement, l'OMD a pour objectif d'éliminer l'extrême pauvreté et la faim. Son objectif numéro deux c'est d'assurer l'éducation primaire pour tous. Ensuite, de promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes. L'OMD vise aussi à réduire la mortalité infantile et à améliorer la santé maternelle. Dans le domaine de la santé il doit combattre le VIH/SIDA, le paludisme et d'autres maladies. Assure un environnement durable et enfin, de mettre en place un partenariat mondial pour le développement.

En plus, la réalisation des OMD exige une croissance tirée par le secteur privé. Or dans un grands nombre de PED, qui dit secteur privé dit secteur des PME⁶⁵. La croissance a aussi des répercussions diverses sur la réduction de la pauvreté. Donc concentrer l'effort sur le secteur des PME contribuera à instaurer une croissance bénéfique pour les pauvres grâce à la création d'emploi et de revenu et par voie de conséquence à l'accroissement des recettes publiques. En outre, les PME peuvent favoriser le développement d'une classe moyenne et la création d'organisation représentative des entreprises, capable de défendre un large choix d'intérêt. Enfin, les PME contribuent à diminuer la pauvreté à la source. En effet, dans les PED, les PME sont caractérisées du fait qu'elles sont implantées dans les zones où vivent les populations pauvre et qu'elles doivent employer des populations pauvres et que leur production est destinée aux pauvres.

⁶⁵ Revue de l'OCDE sur le développement 2/ 2004

Tableau N° 5 : Les impacts des PME sur les OMD

Economique	Social	Impacts OMD
>90% des entreprises	50-60% d'emploi	Favorisent la création d'emploi entraînant une augmentation du revenu qui va assurer la santé.
Soutient des systèmes économiques résistants →fort lien entre grande et petites entreprises	Occasion de gagne pain par valeur ajoutée simple traitant des activités dans les économies basées sur l'agriculture	Assure un environnement durable.
Les PME stimulent l'innovation	Les fournisseurs importants d'emploi pour les jeunes	Promotion de l'égalité des sexes et l'autonomisation.
Association entre croissance et PME	PME ont tendance à employer des groupes défavorisés	Elimine l'extrême pauvreté et la faim
Equilibre entre grande et petite entreprise →compétitivité générale	Les PME fournissent des formations professionnelles pour les pauvres qui n'auraient pas sinon l'accès à l'éducation et la formation professionnelle formelle	Assure l'éducation pour tous.
PME impulsent la compétition et l'esprit d'entreprise	Production appelant plus de main d'œuvre	Mis en place d'un partenariat mondial pour le développement

Source : Rapport N°18473 MAG : Un agenda pour la croissance et la réduction de la pauvreté, 2011

D'après ce tableau, on peut dire que la situation sociale d'un pays ne peut être que le reflet de son économie. Les PME, étant des facteurs de développement, se trouvent parmi les secteurs ayant une place très importante, jouent un grand rôle dans l'économie malagasy. Elles peuvent contribuer à augmenter le PIB par la création d'emploi, de la formation professionnelle et de la distribution du revenu. Et le financement de ces PME conduit à participer au développement du pays.

I. La création d'emploi :

Dans les pays en développement comme Madagascar, on constate que la croissance du secteur industriel est incapable de résoudre le problème de l'emploi dans le milieu urbain. A l'origine de cette impuissance, il y a évidemment la forte croissance urbaine due à l'émigration rurale et à un taux de croissance naturellement élevé. Mais les PME amènent un grand nombre d'emploi supérieur à ceux des grandes entreprises. En effet, 90% des entreprises assure 50 à 60% des emplois, et les PME utilisent des techniques de production en investissant sur la main d'œuvre locale. Donc c'est un potentiel évident dans la création d'emploi. De plus, grâce à son investissement en main d'œuvre locale, elles ont tendance à employer les groupes défavorisés qui va éliminer l'extrême pauvreté et la faim.

II. La formation professionnelle :

Les PME n'ont pas nécessairement besoin de personnel formé à l'université, car la plupart des enseignements qui y sont dispensés ne sont pas toujours adaptés à la nécessité de développement des PME. Par exemple, les entreprises artisanales qui produisent les biens et services spécialisés sont celles qui emploient un personnel qualifié. Elles assurent elles même presque la totalité de la formation professionnelle requise. Donc cela assure l'éducation pour tous qui est une opportunité au pauvre qui n'a pas accès à l'éducation et à la formation professionnelle. Et cela ne fait pas de discrimination.

Tableau N° 6: La population active en chiffres

	2009	2010
Taux d'activité total	-	86,40%
Taux d'activité des hommes	88,70%	88,70%
Taux d'activité des femmes	84,20%	83,50%

Source : ONU- Organisation des Nations Unies, 2011

D'après ce tableau on voit que la proportion des femmes qui travaillent est proportionnelle aux hommes qui travaillent en 2009 et 2010. En effet, à Madagasikara l'objectif de la promotion de l'égalité des sexes et l'autonomisation est presque atteint.

III. La distribution des revenus :

Les mécanismes qui déterminent actuellement la distribution des revenus dans la majorité des PED entraînent une forte concentration des revenus entre les mains d'une minorité. Or qui dit création d'emploi, dit génération de revenu, d'une manière générale. Donc elle résout le problème de chômage et le revenu ainsi obtenu va permettre à l'individu de subvenir à ses besoins quotidiens et ses besoins fondamentaux de base surtout sa santé.

Ainsi les OMD ne pourront être atteints si les pays comme Madagasikara ne donnent pas des privilèges au secteur privé rentable et dynamique, d'où l'importance qu'il convient d'accorder au secteur des PME.

- La réalisation des OMD exige une croissance tirée par le secteur privé. Or, dans un grand nombre de pays en développement, qui dit secteur privé dit secteur des PME.
- La croissance a des répercussions diverses sur la réduction de la pauvreté. Concentrer l'effort sur le secteur des PME contribuera à instaurer une croissance bénéfique pour

les pauvres grâce à la création d'emplois et de revenus et par voie de conséquence, à l'accroissement des recettes publiques.

- Les PME concourent à enrayer la pauvreté à la source. L'une des caractéristiques distinctives des PME des pays en développement tient au fait qu'elles sont implantées dans les zones où vivent les populations pauvres, qu'elles emploient des pauvres et que leur production est destinée aux pauvres.
- Les PME peuvent favoriser le développement d'une classe moyenne et la création d'organisations représentatives des entreprises, capables de défendre un large éventail d'intérêts.

Section 2 : Le développement durable et les PME:

Les PME jouent un rôle dynamique dans les PED en tant qu'éléments moteurs nécessaires pour atteindre les objectifs de développement nationaux, tels que la croissance économique, la réduction de la pauvreté, l'emploi et la création de richesse, qui permettront la répartition plus équitable des revenus et un accroissement de la productivité.

A. Développement durable de quoi s'agit-il ? :

La préoccupation de développement durable s'est imposée à l'échelle mondiale depuis quelques décennies et se traduit souvent, pour les entreprises, par des contraintes nouvelles sur le plan écologique, social et économique. Mais les entreprises innovantes peuvent transformer ces contraintes en atout pour développer de manière plus citoyenne et plus solidaire la création de richesse.

L'expression développement durable a été médiatisée en 1987 et se définit comme suit : « le développement durable est un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre les leurs ». ⁶⁶ Le développement durable comporte trois (3) dimensions majeures : économique, sociale et environnementale.

D'abord, la dimension économique fait référence à la nécessité de développer la création des richesses pour l'ensemble de la population, à travers un usage raisonné des ressources et du milieu naturel. C'est-à-dire notamment d'intégrer les coûts environnementaux dans le prix des biens et services. Ensuite, la dimension sociale consiste à satisfaire les besoins humains fondamentaux tels que l'alimentation, la santé, le logement, l'éducation ..., dans un souci de justice sociale, en luttant contre la pauvreté et l'exclusion et en réduisant les inégalités. Et enfin, la dimension écologique envisage une solidarité avec les générations futures dans la gestion à long terme du patrimoine environnemental de la planète, des ressources naturelles, pour privilégier l'usage des ressources renouvelables et réduire les risques environnementaux.

⁶⁶ Rapport de Brundtland publié par l'ONU

B. L'exigence du développement durable est une contrainte pour les PME :

Suite au rapport inquiétant des scientifiques sur la dégradation du patrimoine environnemental de la planète et la pression d'une proportion croissante de l'opinion publique, les gouvernements sont conduits à imposer aux acteurs économiques de nouvelles contraintes réglementaires. Ces mesures ont été prises à l'échelle mondiale d'après le protocole de Kyoto⁶⁷. Ainsi les entreprises qui émettent des gaz à effet de serre, surtout le gaz carbonique (CO₂), ont été sévèrement limitée ou pénalisée financièrement. De plus, l'utilisation de certains produits est désormais interdite ou dissuadée (certains pesticides ou insecticides dans l'agriculture et le mercure ou le plomb dans l'industrie) En effet, le non respect de ces nouvelles réglementations peut conduire les PME à se voir lourdement pénalisée sur le plan financier voir même à ne plus pouvoir exercer son activité.

Ensuite, les contraintes liées à l'exigence du commerce équitable entre les pays du Nord et les PED ont amené certaines entreprises à prendre en compte, dans leurs rapports commerciaux avec ces pays, d'autre facteur que ceux du prix et du coût de production minimum. Cela se traduit souvent pour l'entreprise par un surcoût dans se approvisionnement en matière première. De même sur le plan sociétal, la nécessité de prendre en compte l'intégration des travailleurs handicapés ou de la partie de la population frappée par l'exclusion sociale a conduit à un renforcement de certaine réglementation ou à une pression de l'opinion publique qui amène les entreprises à intégrer ces préoccupations collectives dans leur procédure de recrutement, en abandonnant, au moins partiellement, le critère de la recherche de l'efficacité économique immédiate.

⁶⁷Mickael SIGDA, *PME PMI... des économies d'énergie au développement durable*

C. Les opportunités du développement durable offert à l'entreprise :

Les nouvelles contraintes issues des préoccupations de développement durable peuvent cependant représenter pour les PME innovantes un saut vers de nouvelles opportunités qui allient à la fois le contrôle écologique et la responsabilité citoyenne sans nuire à l'efficacité économique qui reste la raison d'être fondamentale de la PME.

De plus, la prise en compte des nouvelles tendances issues des préoccupations écologiques des consommateurs a un effet d'accélération sur l'innovation avec la mise au point des produits nouveaux ou de procédés plus économe de production.

Il est souvent nécessaire, dans un premier temps, que l'action incitative des pouvoirs publics accompagne des mutations et des incitations financières, subventions et déductions fiscales, doit obéir à la même logique d'encouragement. Les retombées environnementales de ces mesures ne peuvent être que collectivement bénéfiques.

Globalement, les contraintes nées des exigences du développement durable peuvent devenir pour les entreprises de puissant facteur de croissance et de redynamisation. Mais elles exigent que les sociétés renforcent leur potentiel d'innovation par un effort de recherche à la hauteur des nouveaux enjeux.

CONCLUSION

Les PME constituent la majorité des agents économiques du secteur privé de Madagascar. Elles conditionnent la possibilité de développement du pays grâce à son facteur de création d'emploi et de distribution de revenu. Actuellement, elles commencent à la libéralisation de l'économie qui s'étend dans le secteur secondaire et tertiaire. Donc, elles sont une source potentielle de croissance des activités économiques c'est-à-dire des éléments centraux et incontournables au économique et social de Madagascar.

Cependant, le secteur PME à Madagascar fut face à plusieurs difficultés, notamment la difficulté de conquérir le marché intérieur et extérieur faute d'accès à l'information. De plus les PME malagasy sont ciblées par plusieurs contrôles fiscaux qui vont perturber l'activité de l'entreprise. Par ailleurs, l'obtention de financement n'est pas toujours facile pour elles, car les relations avec les banques sont parmi les obstacles importants, alors que l'accès au financement est une clé pour l'investissement. Il y a encore aussi la persistance de la crise politique à Madagascar qui va mettre la situation des PME dans une position incertaine. En outre, il y a également l'insuffisance qualitative et quantitative en ressource humaine. Et enfin, il est difficile aux PME de se conformer aux normes extérieures ; ce qui est un obstacle pour l'accès aux marchés étrangers.

Alors, pour promouvoir les PME, il est primordial de les intégrer dans le phénomène de la mondialisation. D'abord, il faut faciliter l'ouverture des marchés par l'intégration dans le cadre formel et l'exigence de la bonne qualité et règlement aux normes internationales. Ensuite, face à la concurrence nationale et qu'internationale, les PME malagasy doivent inventer des nouveaux produits, diversifier les activités et les produits de l'entreprise pour répondre aux nouvelles opportunités de croissance et enfin de disposer de plusieurs stratégies de compétitivité pour qu'elles se développent dans un environnement concurrentiel.

Il est donc nécessaire de promouvoir l'activité des PME car elles contribuent beaucoup au développement du pays, de façon à atteindre les Objectifs du Millénaire de Développement à savoir éliminer l'extrême pauvreté et la faim, promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes, et de mettre en place un partenariat mondial pour le développement. En outre, elles sont aussi des facteurs de développement durable tout en étant créatrice de richesse pour la population. Enfin, elles permettent de satisfaire les besoins fondamentaux de l'homme

BIBLIOGRAPHIE :

Ouvrage

BELZE Loïc et GUATHIER Olivier: *Innovation et croissance : rôle et enjeux de financement des PME*, Presse Universitaire de Québec, 2000

DE FREYMAN Julien, RICHOMME-HUET Katia, *Innovation sociale et entrepreneuriat : à nouveau marchés, nouveaux entrepreneurs*, éd électronique, 2008

JULIEN Pierre- André, *Trente ans de théorie en PME : De l'approche économique à la complexité*, Presse de l'Université de Québec, 2009

JULIEN P. A., ANDRIAMBOSON E., RAMANGALAHY C., *Réseaux, signaux faibles et innovation technologique dans les PME du secteur d'équipements de transport terrestre*, Montréal, Octobre 2002

Josée Saint Pierre, *La gestion financière des PME : Théorie et pratique*, Presses Universitaire de Québec, 1999

Le ROY Frédéric et TORRES Olivier, *La place de l'innovation dans les stratégies concurrentielles des PME internationales*, Chotard, Paris, 1987

RALAMBOMAHAY Toavina, *Madagascar dans une crise interminable*, l'Harmattan, février 2011

TORRES Olivier, *Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME*, 2011

Rapport :

AFD, IFC, EDBM : *Annuaire des entreprises exportatrices de Madagascar*

Rapport de Brundtland publié par l'ONU

AFD, *L'AFD en bref 2012-2013*, Août 2012

AFD, *La formation professionnelle en secteur informel*, Notes et Document n°33, Juin, 2007

Banque Centrale de Madagasikara *Etude sur les Investissements directs étrangers à Madagascar*, 2010

Banque mondiale, *Madagascar évaluation du secteur privé*, Rapport N° 14385 –MAG,:

Banque Mondiale, *Un agenda pour la croissance et la réduction de la pauvreté*, Rapport N° 18473- MAG

Commission économique pour l'Afrique, *Les PME acteur de développement durable en Afrique du Nord*, PUB, Février 2008

Haut Conseil de la Coopération International, *Proposition pour favoriser le développement des PME Africain*, Mars 2008

OCDE, « Caractéristique et importance des PME », *Revue de l'OCDE sur le développement*, n°5, 2004/2

OCDE, *Perspective de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat*, Paris, 2005

ONUDI, *Commerce responsable et accès aux marchés : opportunité ou obstacle pour les PME dans les pays en développement*, Vienne, 2007

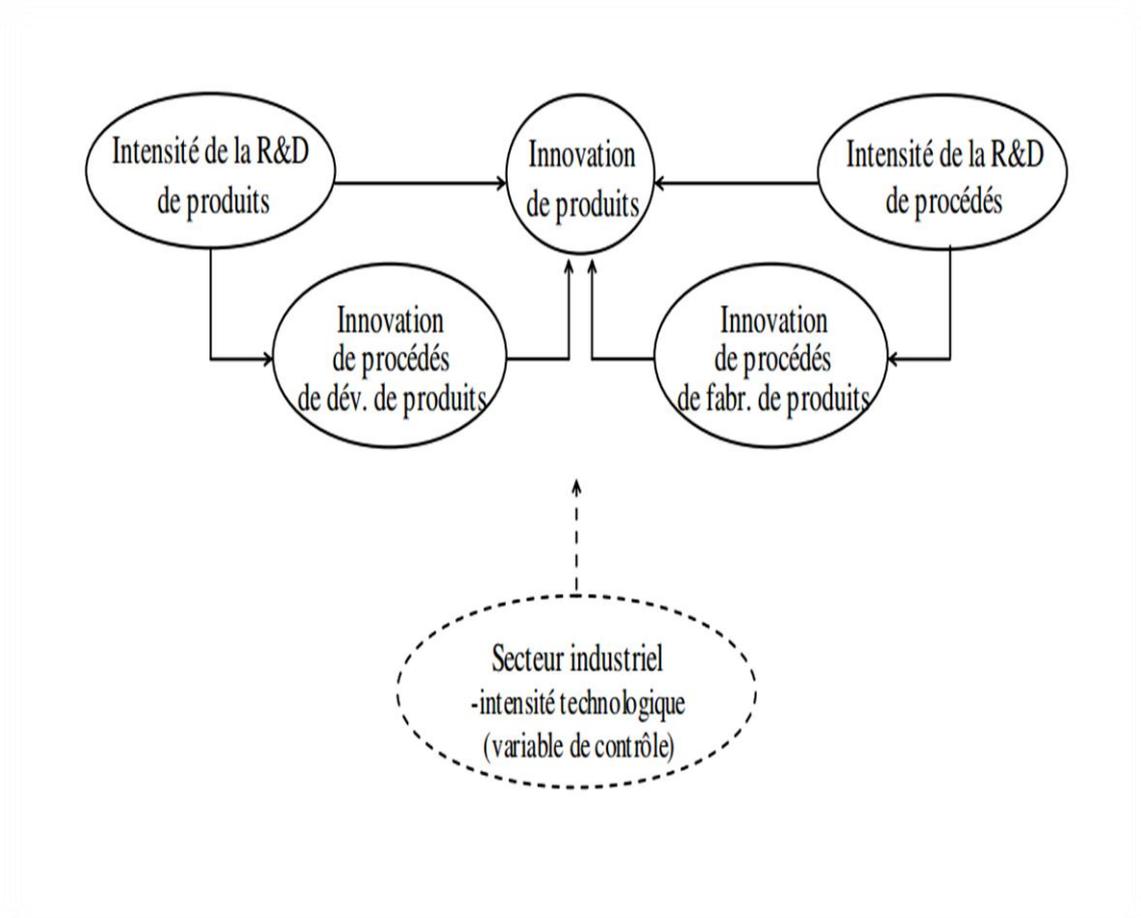
PNUD, *Problématique du secteur privé, sa contribution à l'économie de marché*, Antananarivo, Novembre 1994

Syndicat des industries de Madagascar, *Expansion Madagascar*, -N° 18 Novembre/ Décembre 2012

Syndicat des Industries de Madagascar, « Norme et qualité une nécessité », *Expansion Madagascar*, N°15, Mai/Juin 2012

ANNEXE

ANNEXE 1 : Modèle de recherche sur le lien entre la R&D et l'innovation dans les PME



Source : BELZE Loïc et GUATHIER Olivier: *Innovation et croissance : rôle et enjeux de financement des PME*

ANNEXE 2 : Données générales sur les PME dans les pays d'Afrique du nord

	Algérie	Egypte	Libye	Maroc	Tunisie	Soudan
Définition de la PME	La PME est définie, comme étant une entreprise employant une à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de Dinars ou dans le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars, et qui respecte les critères d'indépendance	Aucune définition officielle n'est adoptée. De nombreuses définitions sont utilisées selon les départements	Sont considérées comme PME les entreprises employant moins de 50 personnes et ayant investi moins de 5 millions de Dinars libyens	Est dénommée PME toute entreprise qui respecte les conditions suivantes : _ être gérée et/ou administrée par les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires _ avoir un effectif permanent ne dépassant pas 200 personnes _ avoir réalisée au cours des 2 dernières exercices un CA annuel n'excédant pas 75 millions de dirhams, ou un bilan annuel n'excédant pas 50 millions de dirhams	Diverses définitions existent	
Indication quantitative sur l'importance des PME	293946 PME privée en 2007	2576937 PME en 2003 Les PME représentent plus de 97% du secteur privé non agricole	124738 unités en 2007 dont 98,6% sont des micro-entreprises	91% des entreprises manufacturières sont des PME en 2007	Les PME constituent 98,9% des entreprises du secteur privé	Dans le secteur manufacturier 90% sont des petites entreprises
Contribution à l'emploi	1,06 millions de personnes en 2007	2/3 de l'emploi non agricole	93,8% en 2007	42% de l'emploi manufacturier moderne en 2007		
Contribution au PIB		80% de la valeur ajoutée du secteur privé		29% de la valeur ajoutée du secteur manufacturier moderne en 2007		
Contribution aux exportations		75% en 2001		27% du secteur manufacturier moderne en 2007		
Remarque	Ces chiffres incluent les micro-entreprises. Ils ne correspondent pas à la définition officielle	Ces chiffres incluent les micro-entreprises		Les chiffres donnés se limitent au secteur manufacturier moderne et ne retiennent que le critère d'emploi (moins de 200 salariés)		

Source : Les PME acteurs de développement durable en Afrique du Nord, Commission Economique pour l'Afrique- Afrique du Nord/ 08/2

ANNEXE 3: Les indicateurs économiques

Indicateur de croissance	2009	2010	2011	2012	2013 (e)
PIB (milliards USD)	8,55	8,73	9,90e	10,05	10,52
PIB (croissance annuelle en %, prix constant)	-4,10	0,4	1,8e	1,9e	2,6
PIB par habitant (USD)	412	410	453e	449	458
Endettement de l'Etat (en % du PIB)	62,2	64,4	59,1e	58,7	57,2
Taux d'inflation (%)	9,0	9,3e	10,0	6,5	7,0
Balance des transactions courantes (milliards USD)	-1,81	-0,85	-0,68	-0,79	-0,85
Balance des transactions courantes (en % du PIB)	-21,2	-9,7e	-6,9	-7,9e	-5,5

Source : FMI-World Economic Outlook Database – dernières données disponibles

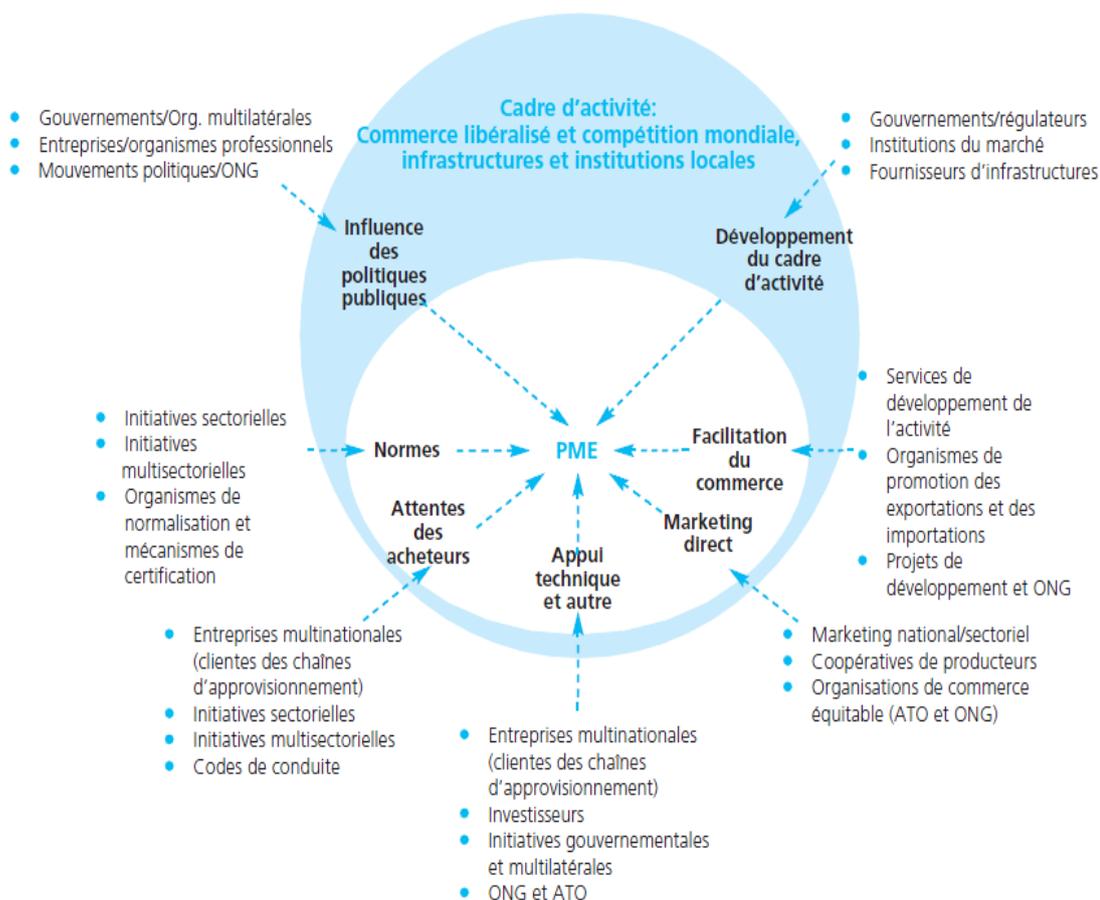
(e) : Donnée estimée

ANNEXE 4: Les principaux secteurs économiques

Répartition de l'activité économique par secteur	Agriculture	Industrie	Service
Emploi par secteur (en % de l'emploi total)	80,4	3,7	15,8
Valeur ajoutée (en % du PIB)	29,1	16,0	54,9
Valeur ajoutée (croissance annuelle en %)	8,5	-8,5	-8,0

Source : Banque Mondiale- dernières données disponibles

Annexe 5 : Intervention influant sur l'accès des PME aux marchés d'exportation



Source : ONUDI, *Commerce responsable et accès aux marchés : opportunité ou obstacle pour les PME dans les PED*, Vienne, 2007

Annexe 6 : Part des PME dans les exportations totales dans certain pays en développement

<i>Pays</i>	<i>Année</i>	<i>Part des PME dans les exportations industrielles (en %)</i>
Chine	début années 1990	40-60
Thaïlande	2002 [2]	38
Colombie	1997	35
Inde	début années 2000 [3]	35
Costa Rica	1997	29
Pérou	1994	25
Brésil	1998	22*
Lituanie	2002 [4]	20
Vietnam	début années 1990	20
Uruguay	1988-95	18
Malaysie	début années 1990	15
Indonésie	début années 1990	11
Argentine	1995	10
Chili	1993	5
Venezuela	1996	5
Roumanie	début années 2000 [5]	4-6*
Égypte	2004 [6]	4*
Maurice	1997	2
Tanzanie	2002	<1

* = part des exportations totales. Note: la définition des PME varie d'un pays à l'autre.

Source: CNUCED (2003) ; Wagnaraja (2003); stratégies nationales pour les PME en Lituanie, en Égypte, en Roumanie et en Thaïlande.

TABLE DES MATIERES

Remerciements

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Sommaire

INTRODUCTION-----1

**PARTIE I : APPROCHE GENERALE SUR LES PME ET LES MODALITES DE SON
FINANCEMENT-----3**

Chapitre I : CONCEPT GENERAL SUR LES PME -----3

 Section 1 : Définition et rôle des PME -----3

 A. Définition des PME-----3

 B. Rôle et importance des PME -----6

 Section 2 : Contribution des PME dans l'économie -----8

 A. Ses contributions-----8

 B. Les carences des PME-----9

Chapitre II : LES FACTEURS DETERMINANTS LE DEVELOPPEMENT DES PME-----11

 Section 1 : L'innovation des PME -----11

 A. Origine et définition de l'innovation-----11

 B. La raison de l'innovation-----12

 C. Les déterminants de l'innovation-----13

 D. L'approche de la théorie de réseau -----13

 Section 2 : Le financement des PME-----15

 A. L'importance de financement des PME -----15

 B. Pourquoi financer les PME innovantes-----15

 C. Les sources de financement-----16

 D. Les modes de financement correspondant au PME innovantes-----17

 E. Les limites du financement-----17

Section 3 : Exemple de Maroc sur la promotion des PME-----	19
A. Les politiques de l'Etat sur la promotion -----	19
B. L'accès au financement -----	20
C. L'application d'une politique industrielle-----	21
D. L'innovation des PME au Maroc-----	21
E. L'ouverture à l'étranger-----	22
PARTIE II : ANALYSE DES PME DE MADAGASIKARA-----	23
Chapitre I : CARACTERISTIQUE DES PME MALAGASY-----	23
Section 1 : Situation actuelle des PME malagasy-----	23
I- Domination du secteur privé-----	23
II- Part des PME malagasy-----	24
III- La création d'entreprise en légère hausse-----	25
IV- L'importance des PME dans le développement économique-----	26
V- PME malagasy part de marché minime-----	27
Section 2 : Les difficultés rencontrées dans le secteur PME à Madagasikara -----	29
A. Problème d'intégration dans le formel-----	29
B. Problème de financement et d'accès au crédit-----	30
C. Persistance de la crise-----	30
D. Problème d'accès au marché-----	31
Section 3 : Opportunités et contraintes au développement des PME-----	33
A. Les opportunités-----	33
1- Les programmes d'appuis aux PME-----	33
2- Les autres appuis au PME-----	34
3- Organisation des manifestations et d'échange-----	34
B. Les contraintes-----	35
1- Cadre juridique défavorable -----	35
2- Obstacle administratif et réglementaire à l'investissement-----	35
3- Un régime fiscal très complexe-----	36
Chapitre II : PME MALAGASY FACE A LA MONDIALISATION-----	38
Section 1 : L'ouverture des marchés sur PME malagasy-----	38

I-	L'ouverture des marchés-----	38
II-	Accès au marché-----	38
III-	Facilité l'accès au marché-----	39
IV-	L'efficacité de l'ouverture du marché-----	40
V-	Limites de l'ouverture du marché-----	40
	Section 2 : Développement des PME vis-à-vis de la concurrence -----	42
A.	Etude de la concurrence -----	42
B.	Compétitivité des entreprises-----	43
C.	Les moyens de la concurrence-----	43
	Section 3 : PME et exportation-----	45
A.	La promotion de l'exportation des PME malagasy-----	45
B.	Les exigences de l'exportation-----	46
C.	L'efficacité de l'exportation des PME -----	47
	Chapitre III : LES APPORT DES PME AU DEVELOPPEMENT DU PAYS-----	48
	Section 1 : Les impacts des PME sur les OMD -----	48
I.	Les objectifs de l'OMD-----	48
II.	La création d'emploi-----	48
III.	La formation professionnelle-----	50
IV.	La distribution de revenu-----	51
	Section 2 : Le développement durable et les PME-----	53
A.	Développement durable de quoi s'agit-il ? -----	53
B.	L'exigence du développement durable est une contrainte pour les PME-----	54
C.	Les opportunités du développement durable offert à l'entreprise-----	55

CONCLUSION-----55

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXE

TABLE DES MATIERES

Nom : ANDRIANARISON

Prénoms : Hoby Nantenaina

Thème : « LA PROMOTION DES PME COMME FACTEUR DE DEVELOPPEMENT »

Nombre des pages : 57

Nombre des tableaux : 6

Nombre de figure : 1

Résumé :

Les petites et moyennes entreprises sont définies en fonction de leurs caractéristiques : quantitatives et qualitatives, elles constituent un élément essentiel dans le développement économique d'un pays par la création des richesses. Alors il faut les encourager et leur donner des promotions. Pour pouvoir les développer, il est nécessaire de les inciter à l'innovation et de les appuyer financièrement.

Les PME à Madagascar connaissent des difficultés, face à ces conditions de développement des PME, notamment, dans l'intégration dans le formel, le problème d'accès au crédit et au financement, la persistance de la crise politique et l'insuffisance qualitative et quantitative en ressources humaines. Cependant, face à ces nombreux problèmes, beaucoup d'opportunités s'offrent aux PME malagasy à savoir les programmes d'appui aux entreprises et les organisations des manifestations et d'échange. Cela leur permet aussi de se développer vers l'international par l'ouverture des marchés, la concurrence et la promotion de l'exportation. Donc les PME sont des éléments constitutifs de développement du pays car elles permettent d'atteindre les OMD et contribuent au développement durable.

Mots clés : Petite et moyenne entreprise, croissance économique, développement, création de richesse, emploi, financement, contribution

Encadreur : Monsieur RAMIARISON Herinjatovo Aimé

Adresse de l'auteur : Bâtiment J 9 CIRGN Mahamasina

Contact : 0330753538