

# **SOMMAIRE**

## **Avant-propos**

## **REMERCIEMENTS**

## **SOMMAIRE**

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

## **INTRODUCTION**

### **Partie I : THEORIE SUR LE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE**

#### **Chapitre 1 : LE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE ET LE SYSTEME BANCAIRE**

- 1-1 FINANCEMENT DE L'ECONOMIE ET CAPACITE DE FINANCEMENT
- 1-2 GENERALITES SUR LES BANQUES
- 1-3 PLACE DES BANQUES DANS LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES

#### **Chapitre 2 : ENTREPRISE ET SES MOYENS DE FINANCEMENT**

- 2-1 MOYENS DE FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION
- 2-2 MOYENS DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS
- 2-3 BESOINS DE FINANCEMENT D'UNE ENTREPRISE

### **Partie II : RELATIONS ENTRE LES BANQUES ET LES PME**

#### **Chapitre 3 : CARACTERISTIQUES DES PME A MADAGASCAR**

- 3-1 DEFINITIONS ET OBJECTIFS
- 3-2 ENTREPRENEUR OU DIRIGEANT
- 3-3 GESTION DES PME MALGACHES
- 3-4 PROBLEMES RELATIFS AUX PME

#### **Chapitre 4 : CONTRIBUTION DES PME AU DEVELOPPEMENT DE MADAGASCAR**

- 4-1 STATISTIQUE DES PME A MADAGASCAR
- 4-2 PME DANS LA CROISSANCE ECONOMIQUE
- 4-3 PME DANS LA CREATION D'EMPLOI
- 4-4 PLACE DES PME DANS LA CREATION DES RESSOURCES COLLECTIVES

#### **Chapitre 5: FINANCEMENT BANCAIRE ET PME**

- 5-1 SYSTEME FINANCIER A MADAGASCAR
- 5-2 APPUIS EXISTANT EN FAVEUR DES PME
- 5-3 DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT
- 5-4 LIGNES DE CREDIT OFFERTS PAR LES BANQUES PRIMAIRES

### **Partie III : PROBLEMES DES FINANCEMENTS BANCAIRES ET SOLUTIONS**

#### **Chapitre 6 : PROBLEMES EXISTANTS**

- 6-1 OBSTACLES AU CREDIT BA NCAIRE
- 6-2 PERCEPTION DES OFFRES BANCAIRES PAR LES PME

#### **Chapitre 7 : SOLUTIONS POUR LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES ET SUGGESTION DE PLAN D'ACTION**

- 7-1 SOLUTIONS POUR LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES
- 7-2 SUGGESTIONS POUR LA MISE EN ŒUVRE DES SOLUTIONS PROPOSEES

## **CONCLUSION**

**LISTE DES TABLEAUX**

**FIGURE**

**LISTE DES ANNEXES**

Annexe 1 : ECONOMIC DEVELOPMENT BOARD OF MADAGASCAR (EDBM)

Annexe 2 : LISTE DES ACTEURS

**BIBLIOGRAPHIES**

*Rapport-gratuit.com*  
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES 

## LISTE DES ABREVIATIONS

<b>Abréviations</b>	<b>Significations éclatées</b>
<b>ADEFI</b>	Actions pour le Développement et le Financement des Micro Entreprises
<b>ASS</b>	Afrique Subsaharienne
<b>BAMEX</b>	Business and Market Expansion
<b>BFR</b>	Besoin en Fonds de Roulement
<b>BFRE</b>	Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation
<b>BFV</b>	Banky Fampandrosoana Varotra
<b>BNI-CA</b>	Banque Nationale de l'Industrie-Crédit Lyonnais
<b>BMOI</b>	Banque Malgache de l'Océan Indien
<b>CA</b>	Chiffre d'Affaire
<b>CEM</b>	Caisse d'Epargne de Madagascar
<b>CSBF</b>	Commission de Supervision Bancaire et Financière
<b>CMMC</b>	Crédit de Mobilisation de Crédit Commerciale
<b>BICM</b>	Banque Industrielle et Commerciale de Madagascar
<b>CREDOC</b>	Crédit Documentaire
<b>CT</b>	Court Terme
<b>EAM</b>	Entreprise à Madagascar
<b>EDBM</b>	Economic Development Board of Madagascar
<b>FR</b>	Fonds de Roulement
<b>GAB</b>	Guichet Automatique des Banques
<b>GE</b>	Grande Entreprise
<b>IBS</b>	Impôts sur les Bénéfices
<b>CCIAA</b>	Chambre de Commerce, de l'Industrie, de l'Artisanat et de l'Agriculture
<b>IMF</b>	Institution de Micro Finance
<b>INSTAT</b>	Institut National de la Statistique
<b>MLT</b>	Moyen et Long Terme
<b>LT</b>	Long Terme
<b>MAMA</b>	Mutuelle d'Assurances Malagasy

<b>MCA</b>	Millenium Challenge Account
<b>ME</b>	Moyenne Entreprise
<b>MF</b>	Micro Finance
<b>ONUDI</b>	Organisation des Nations Unies pour le Développement des Industries
<b>OSTIE</b>	Organisation Sanitaire Tananarivienne Inter Entreprise
<b>PIC</b>	Pôle Intégré de Croissance
<b>PME</b>	Petites et Moyennes Entreprises
<b>PNSP</b>	Programme Nationale d'appui au Secteur Privé
<b>PROPARCO</b>	Société de Promotion et de Participation pour la Coopération économique
<b>SBM</b>	State Bank/Mauritius
<b>SFI</b>	Société Financière Internationale
<b>SIPEM</b>	Société d'Investissement pour la Promotion d'Entreprise à Madagascar
<b>SONAPAR</b>	Société Nationale de Participation
<b>TTC</b>	Toute Taxe Comprise
<b>TVA</b>	Taxe sur la Valeur Ajoutée

## INTRODUCTION

Actuellement, nous vivons dans un monde où l'économie est caractérisée par la mondialisation et la prolifération des divers instruments financiers. L'économie est de plus en plus libérée et divers moyens sont à la disposition des agents économiques pour faciliter leurs transactions, notamment les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Cette situation présente à la fois des opportunités et des menaces pour les entreprises et la nation, surtout pour les pays en voie de développement, ne maîtrisant pas assez les technologies dont fait partie Madagascar qui n'a pas pu tirer avantage de la mondialisation.

Progressivement, le secteur privé a pris de l'importance au sein de l'économie d'un pays en développement. Ainsi, les communautés internationales et nationales œuvrant pour le développement économique de Madagascar visent effectivement à lutter contre la pauvreté. Chacune est consciente du fait que le secteur privé occupe une place importante dans la vie économique d'un pays. Un développement ne peut être conçu sans la création de nouvelles entreprises et surtout sans l'essor et l'extension de celles déjà existantes. Le fait est que ces entreprises s'adaptent de plus en plus mal aux contraintes du temps présent.

Les banques sont des intermédiaires financiers, leur offre de crédit ne profite pas seulement aux établissements financiers mais aident également les entreprises en difficulté que ce soit lors de leur création ou pendant leur vie. Ces difficultés empêchent les entreprises de se développer et par conséquent affectent la nation et la population entière par la création d'emploi ou l'offre de crédit.

En effet, cette situation est très remarquable dans notre pays où chaque entreprise d'origine nationale, formelle ou informelle, se bat pour sa survie, et ce, quelque soit sa taille : Micro Entreprise, Petite et Moyenne Entreprise (PME) et Grande Entreprise (GE), qu'elle appartienne à tel ou à tel secteur d'activité (Primaire, Secondaire, Tertiaire et Quaternaire). Tout cela nous a poussés davantage à nous intéresser aux PME, constituant la majorité des entreprises à Madagascar et principalement leur mode de financement. Une problématique naît : « Comment les Petites et Moyennes Entreprises arrivent – elles à surmonter leur problème financier ? »

Cette problématique nous a conduits à poser plusieurs sous-questions :

- Dans quel cas une entreprise a besoin de financement ?
- Quelles sont les conditions minima d'intervention des banques dans les activités ou la vie d'une entreprise pour bénéficier de leurs prêts?
- Quel genre de crédit les banques octroient-elles aux Petites et Moyennes entreprises ?
- Dans quelles mesures le financement bancaire correspond-t-il aux attentes des Petites et Moyennes entreprises ?
- Quelles sont les branches d'activités des Petites et Moyennes entreprises privilégiées par les banques ?
  - Comment le gouvernement malagasy envisage-t-il d'intervenir en vue de la promotion de ces Petites et Moyennes entreprises ?

Ainsi, l'accès au financement bancaire permet aux entreprises de satisfaire leurs besoins financiers et leur permet d'étendre leurs activités. Aussi, le développement des Petites et Moyennes entreprises permet la croissance même de l'économie malgache et par conséquent le développement de la Grande Ile.

Dans cette étude, nous nous sommes limité aux catégories des Petites et Moyennes Entreprises et les banques primaires présentes à Madagascar. Les données chiffrées et les résultats d'enquêtes sont compris entre l'année 1997 et l'année 2010. Nous focalisons surtout notre étude sur les financements bancaires accessibles à ces catégories d'entreprises ainsi que leur perspective d'avenir.

Pour bien mener notre étude et pour trouver les informations nécessaires nous avons opté pour plusieurs méthodes : nous avons effectué un entretien auprès de la Responsable chargée de la Clientèle Professionnelle de la Banque BNI Madagascar. Cette dernière nous a renseignées sur les crédits offerts par la BNI aux Professionnels, sur les conditions d'éligibilités des dossiers, sur le traitement et la sélection des dossiers de demande de crédit des entreprises. Un autre entretien a été effectué auprès de la Responsable de Vison PME dans le Service de la Promotion des PME et de Coopération, au sein du Ministère de l'Industrie. Elle nous a expliqué leur rôle d'appui et de conseil à ces Entreprises, la vision de promotion des Partenariats dans leur secteur d'activité, leur financement. Par ailleurs, nous avons pu procurer des informations sur les structures d'appui financier des PME auprès du Centre de documentation de Ministère du Commerce. Nous avons recueilli des informations auprès de la bibliothèque de la Banque Mondiale, concernant les secteurs privés à Madagascar et leur

environnement. Nous avons pu recueillir également : un Agenda de relance pour Madagascar, sur la Problématique de promotion des Micro et PME. Au Bibliothèque Universitaire d'Antananarivo, concernant l'approche théorique de l'étude ; au Centre d'Etude Economique (CEE) du Département Economie, au Friedrich Ebert Stiftung. Aussi, nous avons effectué des recherches sur Internet pour étoffer notre documentation sur les PME et les banques primaires ayant des lignes de crédit pour les PME.

Bien que Madagascar possède des potentialités naturelles et humaines réellement reconnues, son faible niveau de développement le classe parmi les pays les Moins Avancés. Opter pour la croissance de l'économie pour pouvoir sortir du sous -développement constituera un grand défi aussi bien pour le Gouvernement que pour la société malgache en général.

Aussi cette situation de Madagascar nous a conduit au choix du thème :

### **« LA CONTRIBUTION DES BANQUES DANS LE FINANCEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES A MADAGASCAR »**

Pour mieux harmoniser notre étude et répondre aux questions posées précédemment, nous diviserons notre analyse en trois grandes parties. La première partie sera consacrée à une approche théorique sur le financement de l'économie. Elle se divisera en deux chapitres : le système bancaire et le financement de l'économie, puis les moyens de financement de l'entreprise. La deuxième partie présentera les relations existantes entre les banques et les PME à Madagascar. Elle mettra en exergue dans ses trois chapitres : les caractéristiques des PME à Madagascar, la contribution de ces PME au développement du pays et le financement bancaire pour ces PME. La dernière partie analysera les problèmes et les solutions des financements bancaires. Elle identifiera les problèmes affrontés par les PME à Madagascar, puis avancera des solutions sur les financements bancaires destinés aux PME et proposera enfin quelques suggestions pour concrétiser les actions pour la promotion des PME à Madagascar.

# **Partie I : THEORIE SUR LE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE**

Toute activité économique nécessite de financement. Sans financement, les activités de production des biens ainsi que des services ne pourront pas être effectuées et l'économie ne pourra pas fonctionner correctement. Cette première partie de l'étude nous présente une approche théorique de financement de l'économie, et ses différents moyens de financement ainsi que le concours bancaires pour réaliser ce financement

# **Chapitre 1 : LE FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE ET LE SYSTÈME BANCAIRE**

Le système bancaire occupe une place importante dans le financement de l'économie. Il met en relation les entités disposant de capacités de financement et celles ayant besoin de financement. Le système présente plusieurs moyens pour financer l'économie.

## **1-1 FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE ET CAPACITÉ DE FINANCEMENT**

Le financement de l'économie<sup>1</sup> est « une opération permettant de procurer selon les différentes modalités des fonds aux agents économiques ». En effet, concernant le financement dans une économie, la présence de deux types d'agents est remarquée : ceux qui ont la capacité de financement et ceux qui ont des besoins de financement. En général, les ménages ont cette capacité de financement, étant donné que l'ensemble des dépenses est inférieur au revenu. Les entreprises constituent les agents à besoin de financement.

Un agent est donc en mesure de financer un autre agent s'il dispose d'un surplus de revenu face à ses dépenses, les ressources sont supérieures à la consommation finale, autrement dit « une épargne ». Le pouvoir de financement exige donc la présence d'une épargne. De plus, par définition, la capacité de financement correspond au fait de disposer d'une certaine somme d'argent encore non affectée à des dépenses. Le moyen de mise en relation des deux agents est une autre affaire que nous allons aborder ultérieurement.

Ainsi, l'épargne occupe une place cruciale dans une économie. Le bon fonctionnement de l'économie, passant par l'entreprise, repose surtout sur la présence de l'épargne. Nulle activité ne peut être mise en œuvre en absence ou en insuffisance d'épargne. Mais qu'entend-t-on par épargne ? Qui sont les agents économiques capables d'épargner dans une économie ?

### ***1-1-1 Définition de l'épargne*<sup>2</sup>**

La définition de l'épargne varie selon les courants de pensée, mais à la base, ces définitions reviennent à exprimer une même chose. En fait, épargner consiste à mettre de l'argent de côté c'est-à-dire que l'agent ne consomme pas totalement son revenu et garde une partie au besoin. L'épargne représente dans ce cas la partie de revenu non consommée.

---

<sup>1</sup> Dictionnaire de la Finance d'entreprise, Lionel Honoré, Yves Royer

<sup>2</sup> Dictionnaire de Finance d'entreprise, Lionel Honoré, Yves Royer

Les classiques présentent une autre approche de l'épargne, celle du résultat de « l'arbitrage que fait les ménages entre une consommation actuelle et une consommation dans le futur ». L'agent renonce à consommer immédiatement, et préfère une consommation ultérieure.

Par contre, l'épargne peut être aussi un résidu, un reste du revenu après la consommation de l'agent. Keynes avance que l'épargne est « l'excès de revenu sur la dépense de consommation ». L'agent consomme son revenu suivant ses dépenses. Le reste constituera par la suite une épargne. La répartition entre consommation et épargne dépend de ce que nous appelons « la propension à consommer ». Elle détermine la part du revenu destiné à la consommation. Nous pouvons en déduire ainsi la quantité d'épargne de l'agent.

D'ailleurs, l'épargne dépend surtout du revenu : plus l'agent est rémunéré plus son épargne sera importante. En tout cas, dans les pays riches, les agents ont l'initiative d'épargner. Par contre, dans les pays en voie de développement, ils ont tendance à dépenser leur revenu pour des futilités, des caprices. Contrairement à la situation précédente, l'agent moins rémunéré présente une épargne moindre, presque même incapable d'épargner. Chaque type d'agent économique contribue à la constitution de l'épargne dans une économie : les ménages particulièrement, les entreprises par l'autofinancement et l'épargne de la nation pour l'administration. L'ensemble de l'épargne de tous les agents : ménages, entreprises, administration constitue l'épargne nationale.

Selon l'équilibre macroéconomique <sup>3</sup>:

$$\text{Offre O} = \text{Demande D}$$

$$\text{PIB} + \text{M} = \text{C} + \text{I} + \text{VS} + \text{X}$$

$$(\text{PIB} - \text{C}) + (\text{M} - \text{X}) = \text{I} = \text{S}$$

$$\text{Si} + \text{Se} = \text{I} = \text{E}$$

Epargne nationale interne(Si) : (PIB – C)

Epargne nationale externe(Se) : (M- X)

C : Consommation

I : Investissement

E : Epargne

<sup>3</sup> Dictionnaire de la Finance d'Entreprise .Lionel Honoré, Yves Royer

VS : Variation de stock

X : Exportation

M : Importation

PIB : Produit Intérieur Brut

### *1-1-2 Contribution des ménages dans la constitution de l'épargne*

L'épargne se réfère le plus souvent aux ménages puisque ces dernières apportent une partie majoritaire de l'épargne nationale. Dans un pays, ce sont les ménages qui épargnent le plus, d'où leur capacité de financement.

En effet, plusieurs raisons poussent les ménages à épargner. D'abord, ils épargnent pour acheter des biens immobiliers. Ils épargnent aussi par simple précaution, comme en cas de maladie, d'accident ou d'autres événements imprévisibles. D'autres épargnent pour assurer leur retraite, leurs « vieux jours ». Durant leur vie active, les ménages accumulent un patrimoine. Ainsi, quand ils seront vieux, ils ne représenteront pas un fardeau pour la société et pourront consommer paisiblement ce qu'ils ont épargné depuis. Cela correspond à la théorie de « cycle de vie » de Modigliani. Enfin, les ménages épargnent le plus souvent afin d'obtenir des ressources régulières sous forme d'intérêts. Ils déposent leur argent dans les caisses d'épargne ou à la banque, dans l'espérance de voir augmenter leur somme d'argent.

### *1-1-3 Contribution des entreprises dans la constitution de l'épargne*

L'épargne des entreprises est appelée « autofinancement ». A la fin d'un exercice, le résultat d'exploitation d'une entreprise peut dégager un bénéfice ou une perte. L'autofinancement est la part de bénéfice net encore non distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes rajoutée à l'amortissement. Il joue un rôle fondamental tant au niveau de l'entreprise qu'au niveau de l'économie national. L'autofinancement assure la survie et la croissance de l'entreprise varie sa pérennisation.

Cependant, cet autofinancement n'arrive pas à couvrir les dépenses de l'entreprise en investissement ou en fonds de roulement (FR) d'où leur « besoin de financement ». Bref, l'épargne est un élément essentiel, porteur de changement vers un progrès économique. Elle ouvre une voie vers l'accumulation.

#### 1-1-4 Contribution de l'administration dans la constitution de l'épargne

L'administration peut aussi dégager une épargne appelée « épargne de la nation ». C'est le résultat de la transaction courante du pays avec l'extérieur. En effet, la nation peut épargner lorsque la balance des paiements courants est excédentaire. Dans le cas contraire, l'épargne de la nation sera insuffisante, la nation aura besoin de l'épargne extérieure pour son investissement mais avec endettement.

Ainsi, l'épargne tient une place importante dans l'activité économique. Elle permet de financer l'investissement, et assure ainsi pour une économie le maintien et la croissance du niveau de sa production.

Comment est le cas du concours bancaire dans le financement de l'économie ? Dans quelle mesure, leur intervention est nécessaire voire indispensable ? Quels sont leurs rôles dans une économie, au sein d'une entreprise ?

### 1-2 GENERALITES SUR LES BANQUES

#### 1-2-1 Définition et objectif des banques<sup>4</sup>

Conformément à la loi du 13 Juin 1941 relative à la réglementation et à l'organisation de la profession bancaire, modifiée par l'ordonnance n°98-005 du 18 Avril 1988<sup>5</sup> : « sont considérées comme banques les entreprises qui font profession habituelle d'employer pour leur propre compte, ou pour le compte d'autrui une opération de crédit ou de paiement, les fonds reçus du public ou de toutes autres origines, sous forme de dépôt ou autrement ».

Les opérations des banques ont pour objet de faciliter les échanges dans le temps et les règlements de paiement dans l'espace. En réalité, les banques servent d'une part à octroyer des services tels les tirages de chèques, la domiciliation de quittances, l'opération de change, le transfert, les virements ... D'autre part, les banques effectuent des opérations de crédit telles que des avances à court, moyen et à long termes pour des particuliers comme pour les entreprises. Les banques agissent aussi sur le marché financier. Elles font des opérations pour le compte de leurs clients. Le rôle d'une banque dans un système bancaire est de distribuer du crédit à l'économie ou à l'Etat. L'analyse du mode de fonctionnement des banques, de leurs activités économiques principales permettra de suivre la logique du raisonnement.

---

<sup>4</sup> Banque et banquier, Philippe AYMARD, 1970

<sup>5</sup> Cours de Technique Bancaire ,2è Année Economie, 2007

## 1-2-2 Fonctionnement d'une banque

La ressource d'une banque est constituée par les dépôts des ménages, des entreprises, et de l'Etat. Ce sont ces dépôts que les banques redistribuent à leurs clients sous forme de crédits. En effet, les banques utilisent deux sortes de taux : le taux créditeur et le taux débiteur. Lorsque les agents déposent leur argent dans les banques, ils perçoivent une rémunération de leurs dépôts de la part des banques, appelée taux créditeur. Lorsque les banques octroient des crédits à ses clients, elles reçoivent un taux débiteur. La différence entre ces deux taux représente la rémunération des activités d'une banque. Par ailleurs, la banque peut aussi émettre une monnaie de banque par le voie de découvert ou en escomptant des créances à plus ou moins long terme. Enfin, pour assurer son bon fonctionnement et pour pouvoir satisfaire ses différentes catégories de clients, les banques proposent les différentes opérations suivantes:

### *Opérations des caisses*

Avec ses éléments de fonds en dépôt, le banquier effectue les paiements dont il est chargé.

### *Opérations de crédit*

Les banques peuvent consentir des crédits aux entreprises grâce aux fonds recueillis par opération de caisse. Le crédit octroyé consiste principalement en une anticipation de paiement. Par exemple, l'escompte de traite commerciale qui consiste à anticiper le règlement de marchandises vendues à crédit.

### *Opérations financières*

Les banques apportent aux entreprises des capitaux fixes, leur permettant un cycle de production sans être sensiblement altéré et une partie des capitaux circulants se transformant dans la consommation productive. Elles participent au cycle marchandises (M) – argent (A) - marchandise. Une partie de la formule générale du cycle du capital : A – M -A

### *Opérations diverses*

Les banques rendent aussi des services annexes aux particuliers et aux entreprises, tels que :

- \* le change de monnaie étrangère ;
- \* la location de coffre fort ;
- \* l'achat et la vente des métaux précieux ;

- \* les renseignements commerciaux communiqués sur les entreprises ;
- \* la gestion de portefeuille ;
- \* la caution demandée aux clients pour s'assurer des remboursements des crédits ou des dettes.

### *1-2-3 Activités économiques des banques*

Le rôle des banques dans une économie justifie ses activités économiques. En effet, les actions menées par les banques influencent l'économie en tant qu'intermédiaire financier entre les prêteurs et les emprunteurs de crédit, elles organisent les transferts d'épargne collectée vers les entreprises, et le système productif demandeurs et rassurent en même temps les déposants craignant le non remboursement de leur paiement. Elles diversifient les opérations de prêts et d'emprunts dans le but d'atténuer les risques de non remboursement. Ainsi, les banques participent à l'accroissement de l'efficience et du dynamisme de l'économie.

Outre l'intermédiation financière, les banques assument d'autres rôles. Avec l'exacerbation de la concurrence, elles élargissent leur champ de compétence et de compétitivité. Les banques assurent essentiellement cinq missions et toutes les activités bancaires y afférentes :

- la gestion du système de paiement : une gestion d'enregistrement des flux monétaires entre les agents économiques (gestion des opérations de changes, gestion des dépôts à vue ou à terme, la garde de valeur pour le compte du tiers...) ;
- la mission d'intermédiation : les banques financent les projets d'investissement par les épargnes collectées auprès des ménages ;
- une mission d'assurance : les crédits octroyés par les banques sont assortis d'une assurance vie ou groupe ;
- une mission de conseil : les banques donnent des conseils, orientent et résolvent les problèmes de leurs clients ;
- une mission politique : les banques constituent un levier essentiel de la politique monétaire et elles doivent se conformer aux décisions de la banque centrale.

## **1-3 PLACE DES BANQUES DANS LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES**

Actuellement, les banques se sentent de plus en plus concernées dans la vie d'une entreprise. Elles occupent une place importante dans le financement des entreprises et leur intervention reste illimitée.

En fait, pour satisfaire leur besoins de financement, les entreprises peuvent utiliser deux moyens : le financement interne généré par leurs activités et le financement externe par endettement. En réalité, l'autofinancement des entreprises ne suffit pas. Alors, elles devront emprunter du capital pour assurer leurs productions et leurs investissements, cela correspond au financement externe de l'entreprise. Ce genre de financement se fait à travers le système monétaire et financier. Dans ce cas, l'agent à besoin de financement ou ne dispose pas d'assez de ressources et doit s'adresser à d'autres agents ayant des fonds disponibles.

Par ailleurs, le financement externe se fait sous forme directe et indirecte. Le financement est direct lorsque les agents ayant un besoin de financement s'adressent au marché financier. Alors, ce marché permet aux agents en besoin de financement de se procurer directement des ressources des agents ayant la capacité de financement. Il n'y aura pas d'intermédiaire entre les deux types d'agents. Le financement indirect se fait par l'intermédiaire des banques. Ici, les deux types d'agents ne sont pas en relation directe. Chacun doit s'adresser à la banque pour satisfaire ses besoins. Enfin, les banques disposent aussi d'autres moyens pour financer les entreprises par la création monétaire. La suite de notre étude se concentrera davantage aux sources de financement externe, où se retrouvent le marché monétaire et l'intermédiation bancaire.

### **1-3-1 Marché financier : institution principale dans le financement externe direct<sup>6</sup>**

Le marché financier occupe le rôle principal dans le financement externe direct tandis que la banque participe dans le financement externe de façon indirect en tant qu'intermédiaire financier.

Le marché financier est par définition le lieu de rencontre de l'offre de financement (capacité de financement) et de la demande de financement (besoin de financement). Cette confrontation se fait directement sur le marché et les intermédiaires ne jouent que des rôles de courtier facilitant la transmission des titres. En effet, le marché financier s'organise en deux

---

<sup>6</sup> Principe de Technique Bancaire .Luc BERNET-ROLLANDE, Ed DUNOD 1995

temps : le marché primaire et le marché secondaire, malgré cette distinction, ils sont complémentaires.

Sur le marché primaire ou « marché du neuf », les entreprises peuvent trouver un financement en émettant des actions. Elles peuvent aussi emprunter de capitaux à Moyen et Long Terme <sup>7</sup>(MLT) en émettant des obligations. Les nouveaux titres seront émis sur le marché. Le marché secondaire se charge de la circulation des titres. Il est organisé sous forme de bourses de valeurs où se négocient les titres déjà émis. Le marché secondaire est un complément indispensable au marché primaire, il permet d'une part de rassurer les épargnants en assurant les bonnes conditions de mobilisation de l'épargne investie en valeurs mobilières, et d'autre part de revendre les titres et assurer le bon fonctionnement du premier marché.

Cette organisation démontre la place du marché financier dans le financement, représentant bien des avantages pour les entreprises. Le marché financier, par l'absence d'intermédiaire, redynamise le financement interne de l'entreprise et lui permet de s'autofinancer.

Notons que les banques sont présentes dans le marché financier mais leurs rôles sont limités à celui de facilitateur de transaction. Cela s'explique par l'absence d'influence directe sur le prix des titres ou sur les quantités émises ou acquises. Les offreurs et demandeurs de titres s'accordent directement sur le prix et sur la quantité de la transaction sur le marché. La participation des banques dans le marché primaire est la transmission des titres entre ces deux entités. Aussi, la transmission effective des titres et des fonds se fait au niveau des bourses, des banques ou d'autres établissements spécialisés.

### *1-3-2 Banques : des intermédiaires financiers dans le financement externe indirect*

La banque en tant qu'intermédiaire financier est l'institution principale dans le financement indirect. Il est clair que « la fonction des intermédiaires financiers consiste à mettre en contact des agents non financiers ayant une capacité d'épargne avec d'autres agents non financiers ayant un besoin de financement. Si les marchés financiers permettent d'assurer cette confrontation, leurs imperfections expliquent l'existence des intermédiaires financiers »<sup>8</sup>.

Les banques jouent le rôle d'intermédiaires financiers en collectant les épargnes des ménages pour constituer des dépôts et accorder des crédits aux emprunteurs.

---

<sup>7</sup> Moyen et Long Terme

<sup>8</sup> Dictionnaire de la Finance d'Entreprise, Lionel Honoré, Yves Royer

La tâche la plus difficile est d'adapter les exigences des prêteurs aux besoins des emprunteurs. Les banques assurent l'adaptation en quantité et en qualité de l'épargne disponible des prêteurs avec les besoins des emprunteurs.

De plus, le rôle d'intermédiation des banques se double d'une activité dite : « transformation ». Les épargnants et agents confient généralement leurs ressources pour de courte durée alors que les emprunteurs s'endettent plutôt à Moyen Terme (MT) ou à Long Terme (LT). Alors, les banques sont obligées de transformer les ressources à Court Terme (CT) pour financer les crédits à MLT. Ainsi, elles satisfont aux besoins de financement des entreprises. Alors, l'intermédiation bancaire est avantageuse puisqu'elle permet à l'entreprise de trouver le type de financement convenable.

Le deuxième chapitre apportera un éclaircissement sur les différents moyens de financement de l'entreprise au cours de ses exercices ainsi que sur les origines de ses besoins de financement. Dans ce nouveau chapitre, nous analyserons comment et à quelles fins les entreprises optimisent les moyens de financements mis à leur disposition.

## **Chapitre 2 : ENTREPRISE ET SES MOYENS DE FINANCEMENT**

L'entreprise en tant qu'unité de production doit produire des biens et services. Elle devrait donc disposer de moyens pour financer ses activités et atteindre son but.

En théorie, l'entreprise dispose de trois moyens de financement<sup>9</sup>: elle peut utiliser une partie des ressources générées par l'activité de l'entreprise, ou bien s'endetter en émettant des obligations. Elle peut aussi procéder à une augmentation de capital en faisant directement appel aux actionnaires ou en vendant des actions.

Les activités d'une entreprise se décomposent en activité d'investissement et en activité d'exploitation .L'analyse consiste à voir d'abord les moyens utilisés par l'entreprise pour son exploitation, puis les investissements envisagés ainsi que les interventions et les apports des banques tout au long des activités de l'entreprise.

### **2-1 MOYENS DE FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION**

Durant l'exploitation, l'entreprise doit faire face à d'éventuelles difficultés de trésorerie, nécessitant la mobilisation de ressources à Court Terme.

Le Fonds de Roulement (FR) est un indicateur d'équilibre financier de l'entreprise<sup>10</sup>. Il permet de savoir si l'entreprise est solvable ou pas, surtout dans le futur. Son intérêt est donc d'avoir une signification, non pas à l'égard de la solvabilité au moment de la mesure, mais surtout à l'égard de la solvabilité future. En effet, l'équilibre financier résulte de l'harmonisation entre le temps de transformation des actifs en monnaie et le rythme de remboursement des dettes. Le FR s'obtient par la formule suivante :

$$\boxed{\begin{aligned} \mathbf{FR} &= \mathbf{Capitaux permanents - Actif immobilisé} \\ &\text{ou} \\ \mathbf{FR} &= \mathbf{Actifs circulants - Dettes à CT} \end{aligned}}$$

<sup>9</sup> Dictionnaire de la Finance d'Entreprise .Lionel Honoré, Yves Royer

<sup>10</sup> Gestion de l'Entreprise : « Les techniques et l'analyse financière », Pierre Conso, Ed Dunod ,1985

Pour assurer sa propre exploitation, l'entreprise utilise plusieurs sources de financement : le financement propre, le financement par la trésorerie d'exploitation et hors exploitation, le financement par concours bancaires, et les autres sources de financement.

### 2-1-1 Financement propre

Le financement propre de l'entreprise s'explique par le cycle d'exploitation. Le cycle d'exploitation s'étend comme l'ensemble des opérations réalisées par l'entreprise pour atteindre son objectif. En fait, durant ce cycle, les entreprises assurent trois activités réparties en trois phases successives. La première est la phase d'approvisionnement, l'entreprise acquiert les biens et services nécessaires au processus de production. La deuxième est la phase de production .C'est en ce moment que les biens et les services se transforment en produit fini. Et enfin, la phase de commercialisation, consistant à vendre les produits finis.

En réalité, c'est à partir de ses différentes activités que l'entreprise dégage ses ressources d'exploitation tel les avances et acomptes reçus sur commandes en cours, les dettes fournisseurs, quand l'entreprise ne règle pas immédiatement les fournisseurs mais bénéficie d'un délai de règlement et ...

Cependant, il se peut que les ressources d'exploitation n'arrivent pas à couvrir les emplois. Alors, l'entreprise devrait recourir à la trésorerie d'exploitation.

### 2-1-2 Financement par la trésorerie d'exploitation

Le financement s'explique par la notion de Besoin de Fonds de Roulement d'Exploitation (BFRE) ou Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation. En effet, l'entreprise présente une trésorerie négative si le FR ne couvre pas le BFRE. Dans ce cas, l'entreprise devrait chercher d'autres sources de financement pour assurer le cycle d'exploitation.

Le BFRE est la différence entre les emplois de l'exploitation et les ressources d'exploitation. Le calcul de la trésorerie est donné par la formule<sup>11</sup> :

$$\boxed{\text{Trésorerie} = \mathbf{FR} - \mathbf{BFR}}$$

Les entreprises utilisent diverses sortes de technique afin de réduire le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) notamment :

- en augmentant le crédit fournisseur en termes de montant ou en durée ;

---

<sup>11</sup> Gestion de l'Entreprise : « Les techniques et l'analyse financière », Pierre Conso, Ed Dunod, 1985

- en retardant dans leur extrême limite les paiements des dettes fiscales et sociales ;
- en augmentant les avances clients ;
- en accélérant la rotation des stocks et le recouvrement des créances tout en diminuant les crédits aux clients ;
- en escomptant davantage d'effets.

Cependant, l'entreprise ne peut ignorer l'usance fournisseur désignant le niveau des crédits consentis par les fournisseurs exprimés en nombre de jours et l'usance client. Alors, la prochaine source de financement de l'entreprise consiste à utiliser le financement par la trésorerie hors exploitation.

#### 2-1-3 *Financement par la trésorerie hors exploitation*

Le mode de financement consiste à diminuer les emplois hors exploitation et à augmenter ou à geler les ressources hors exploitation. En effet, les emplois hors exploitation ne participent pas au fonctionnement de l'entreprise. Ils constituent en quelque sorte un placement en mobilisation. Cependant, leur part relative n'est pas négligeable, car ils constituent une réserve de capitaux éventuellement disponibles. Parmi les emplois hors exploitation comptent : les créances diverses, le capital souscrit appelé non versé, les charges constatés d'avance hors exploitation, les valeurs mobilières de placement, etc.

Les ressources hors exploitation sont : les dettes sur immobilisation, les dettes fiscales (Impôt sur le Bénéfice (IBS)<sup>12</sup>, les produits constatés d'avances hors exploitation.

En bref, si le FR est inférieur au BFR<sup>13</sup> c'est-à-dire que la Trésorerie est toujours négative, l'entreprise doit recourir au crédit bancaire ou à d'autres sources de financement.

#### 2-1-4 *Financement par des concours bancaires*

Cette partie explicite la contribution des banques au financement des entreprises. Les entreprises demandent les crédits bancaires pour combler leurs besoins. En effet, les banques offrent plusieurs sources de financement des entreprises telles que la mobilisation de créance commerciale et le découvert.

##### i- Mobilisation de créance commerciale

---

<sup>12</sup> Impôt sur le Bénéfice

<sup>13</sup> Besoin en Fonds de Roulement

Elle comprend l'escompte d'effet de commerce et le Crédit de Mobilisation de Crédit Commerciale, consistant à regrouper les factures des clients ayant les mêmes échéances et à souscrire au profit de sa banque un billet à ordre d'un montant égal au total des factures regroupées. Le banquier escompte alors ce billet à ordre. C'est une technique destinée à substituer l'escompte ; mais l'escompte est plus onéreux que le Crédit de Mobilisation de Crédit Commerciale (CMCC)<sup>14</sup>.

## ii- Découvert

Le découvert est un crédit permettant à l'entreprise d'utiliser son compte en banque malgré l'inexistence de compte provision. Il s'agit de rendre créditeur le compte en banque tenu par l'entreprise. Les différentes formes de découvert sont :

- \* *Les faillites de caisses* : pour un découvert de très courte durée (seulement de quelques jours) destiné à faire face à la trésorerie négative. Le montant de ce découvert dépend du chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise ;
- \* *Les crédits de campagne* : destinés à faire face au besoin de financement de cycle d'exploitation pour les entreprises dont les activités sont saisonnières. En effet, pendant une période précise de l'année elles ont besoin important de financement. La durée de ce crédit peut excéder plusieurs mois, et il est matérialisé par des billets à ordre à moins de 3 mois renouvelables : le cas de *découvert mobilisé* ;
- \* *Les crédits relais* : accordés à l'attente d'une rentrée importante de fonds ;
- \* *Les crédits de fonds de roulement* : devant faire face à une insuffisance passagère de FR ;
- \* *Les avances sur produits ou sur marchandises* ;
- \* *Les engagements bancaires par signature* : l'aval, c'est-à-dire un engagement fourni par une banque, se portant garant du paiement ou de l'acceptation, de la solvabilité de l'entreprise, lui permettant ainsi d'avoir une aide en trésorerie auprès des autres banques ou tiers. Aussi ces engagements permettent à l'entreprise d'accélérer les encaissements ou de retarder certains paiements ou de substituer des encaissements ;
- \* *Les cautions bancaires* : distinguant la caution en douane, le crédit d'enlèvement ou obligation cautionné, la caution fiscale, la caution par adjudication, la caution d'une banque financière ou de banque exécution, la caution pour retenu de garanti ;

---

<sup>14</sup> Crédit de Mobilisation de Crédit Commerciale

- \* *Les taux bancaires en matière de crédit par signature* sont largement inférieurs au crédit de trésorerie et aux crédits de mobilisation de créance.

### **2-1-5 Autres sources de financement**

L'entreprise peut aussi obtenir un financement par l'affacturage ou les billets de trésorerie.

#### **i- Affacturage ou factoring**

C'est un contrat tel qu'un établissement financier appelé le « *factor* » s'engage vis-à-vis de l'entreprise adhérente à recouvrer et à garantir ses créances, moyennant une commission calculée sur le montant Tout Taxe Comprise (TTC)<sup>15</sup> du chiffre d'affaires.

En fait, l'entreprise cède ses créances à une société d'affacturage qui lui avance les liquidités et se charge à l'échéance du recouvrement des créanciers, avec commission. Ainsi, l'entreprise, en levant ses créances, obtient un financement et peut avancer dans ses exploitations et ses productions. En plus du financement, l'entreprise bénéficiera d'un gain de temps.

#### **ii- Billets de trésorerie**

Les billets de trésorerie sont des titres négociables émis par les grandes entreprises ne souhaitant pas faire appel aux banques. Ils sont achetés par les entreprises ayant un excédent de trésorerie.

Nous avons vu les moyens de financement de l'exploitation au niveau de l'entreprise. Comment les entreprises financent-elles alors leurs projets d'investissement ?

## **2-2 MOYENS DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS**

En général, les entreprises ont besoin de financement, des investissements pour étendre leurs activités. Par définition, l'investissement est le fait de placer des fonds de façon permanente. Il s'agit de bien engager, d'immobiliser, de fondre un capital dans un emploi dont il ne pourra pas être dégagé facilement.

Vu sous cet angle, le financement stable c'est-à-dire de MLT est le plus adéquat pour assurer le bon fonctionnement de l'investissement. Cela dit, l'entreprise peut opter soit pour le financement interne avec ses fonds propres, soit pour le financement externe, et recourir à l'endettement.

---

<sup>15</sup> Tout Taxe Compris

## ***2-2-1 Financement interne***

Le financement interne peut se faire par les fonds propres, les quasi-fonds propres ou par autofinancement. Les fonds propres occupent une place importante dans le financement des investissements. Ces fonds appartiennent aux actionnaires ou aux associés.

### **i- Capitaux propres**

Les capitaux propres constituent les moyens de financement stable de l'entreprise. En effet, les capitaux propres sont des ressources laissées de façon permanente à la disposition de l'entreprise. Ils sont constitués des apports initiaux des associés et des réserves qui sont des bénéfices non distribués, affectés de façon permanente dans les ressources de l'entreprise.

Par ailleurs, l'entreprise déjà existante, le moyen de financement peut être l'augmentation du capital réalisé en numéraire ou en nature, par émission de nouvelles actions, par intégration de réserve ou par conversion de créance. Aussi, l'entreprise peut-elle recourir à l'autofinancement.

### **ii- Autofinancement<sup>16</sup>**

L'autofinancement signifie que l'entreprise peut se financer par ses propres moyens, grâce aux ressources générées par l'entreprise au cours d'un exercice comptable. Il représente un financement interne, disponible pour l'investissement, en vue de maintenir le capital économique et assurer la croissance de l'entreprise. Ainsi se distinguent : l'autofinancement de maintien pour le remplacement de matériel par l'amortissement et pour le recouvrement des charges ou des risques par les provisions, et l'autofinancement de croissance ou l'autofinancement net, servant à financer les investissements nouveaux en vue de la croissance de l'entreprise.

Notons que l'autofinancement est aussi le garant du remboursement des emprunts, donc c'est un élément essentiel dans la capacité d'endettement.

### **iii- Quasi-fonds propres**

Les quasi-fonds propres sont des ressources constituées par :

- les emprunts obligataires convertibles en actions ;
- les emprunts participatifs ;
- les primes et les subventions ;

---

<sup>16</sup> La Gestion de l'entreprise : « Les techniques et l'analyse financière », Pierre conso, Ed Dunod, 1985

- les produits des immobilisations non plus indispensables à l'entreprise pour la valeur de leur revente.

A la limite, pour certains établissements, les fonds provenant des succursales, des entreprises n'ayant pas la personnalité morale dans un pays d'accueil, sont classés comme quasi-fonds propres.

### **2-2-2 Financement externe**

Le financement externe s'effectue par un emprunt à moyen et long termes, ou par le crédit bail. Le financement externe est le plus souvent utilisé par les entreprises puisque les ressources internes sont insuffisantes pour assurer un investissement.

#### **i- Emprunts à moyen terme et à long terme**

L'emprunt est le fait qu'un ou plusieurs prêteurs mettent des capitaux à la disposition de l'entreprise. Généralement, les établissements financiers accordent un prêt suite à un examen de la situation financière de l'entreprise. Ces emprunts sont : soit des emprunts obligataires, soit des emprunts bancaires ou proviennent d'autres établissements de crédit.

L'entreprise peut choisir entre deux types d'emprunts :

- l'emprunt indiviste : un crédit à moyen terme entre 2 à 7 ans, réalisé auprès d'un prêteur ;
- l'emprunt obligataire : un crédit à long terme supérieur à 7 ans, souscrit par une multitude de prêteurs recevant en échange des titres de créances appelés : «obligation».

#### **ii- Crédit bail**

Le contrat de crédit bail est un contrat de location portant sur un bien meuble ou immeuble, assorti d'une promesse unilatérale de vente. A partir de ce contrat, l'entreprise peut disposer d'un bien sans engager de capitaux. Elle pourra donc acquérir directement les matériels nécessaires à ses productions.

De plus, en fin de périodes d'amortissement de ce matériel, l'entreprise peut choisir entre les options suivantes : soit restituer le bien à la société, soit renouveler le contrat de location avec des conditions plus favorables, soit acheter le bien aux conditions convenues devenant par la suite propriétaire du bien.

L'investissement tient une place importante dans une économie. L'investissement est une source de croissance, une création de capital de production nécessaire à la mise en œuvre de la fonction de production à travers le cycle d'exploitation.

## **2-3 BESOINS DE FINANCEMENT D'UNE ENTREPRISE**

Comme nous l'avons déjà mentionné, le besoin de financement concerne les agents ne disposant pas de ressource nécessaire pour assurer une partie de leur activité. Cette activité peut être la consommation ou la production. Notre étude concernera le besoin de financement de l'entreprise. Suivant la structure du bilan d'une entreprise, le passif du bilan représente les moyens de financement dont dispose l'entreprise tandis que l'actif du bilan indique les besoins de financement. La précision sur l'emploi des ressources permet d'expliquer les besoins de financement. Autrement dit, les besoins de financement peuvent provenir de l'augmentation de l'emploi donc de l'actif du bilan et de la diminution des ressources ou du passif du bilan.

Plusieurs raisons sont à l'origine de l'augmentation des emplois :

### **2-3-1 Besoins relatifs à l'actif immobilisé**

#### **i- Immobilisations incorporelles**

L'entreprise a besoin de capitaux au moment de sa création et aux différentes étapes de son expansion pour régler ses frais de constitutions, et pour acheter en fonds de commerce pour se procurer des brevets, des licences, etc.

Les immobilisations incorporelles regroupent les fonds ne correspondant ni à des actifs physiques ni à des actifs financiers. Il s'agit des droits obtenus en contrepartie des dépenses, ou des charges à répartir sur plusieurs exercices.

#### **ii- Immobilisations corporelles**

Elles représentent les investissements indispensables lors de la création de l'entreprise pour constituer un certain potentiel de production, et en cours d'existence pour maintenir et développer ce potentiel. En effet, ce programme d'investissement est fixé pour assurer la cohérence entre le potentiel de production et la capacité d'absorption du marché. Les immobilisations corporelles sont des actifs physiques durables, dont l'entreprise est propriétaire et constituent l'essentiel de son capital de production.

### iii- Immobilisations financières

Par une stratégie de croissance externe, l'entreprise peut acquérir des actions. L'opération nécessite des moyens financiers considérables. Ces actifs financiers ne sont pas disponibles, leur liquidité est inférieure à celle des immobilisations corporelles.

D'ailleurs, il se peut que l'entreprise accorde des prêts notamment à des filiales, ou verse des dépôts et cautionnement ou autres. Elle devra donc disposer de fonds nécessaires. Par exemple, l'entreprise achète une machine dont la durée de vie est de 5 ans. Le financement nécessaire correspondant doit être des capitaux remboursables sur une période de 5 ans.

#### *2-3-2 Besoins relatifs à l'actif circulant*

L'augmentation de l'actif circulant crée automatiquement un besoin de financement. L'actif circulant peut alors augmenter par :

- le développement de l'activité de l'entreprise ;
- l'allongement du crédit accordé au client ;
- l'inflation.

En général, la diminution des ressources pourrait être due d'une part à la diminution des capitaux permanents par le fait de remboursement des dettes à MLT et du versement des dividendes. D'autre part, elle peut être engendrée par la diminution des dettes à CT, s'expliquant par le paiement de partie temporaire tel que le règlement des fournisseurs, le paiement des charges sociales, la Taxe sur la Valeur Ajouté (TVA)<sup>17</sup> à décaisser, etc.

Ainsi, le financement est aussi important pour l'économie que pour l'entreprise. Même si l'entreprise dispose son propre moyen de financement face à ses besoins de financement, cela n'est pas suffisant. Les interventions des banques sont plus que nécessaires au sein d'une entreprise, sa croissance et développement en dépendent. La deuxième partie entamera le concours des banques au financement des PME à Madagascar et la contribution des PME dans la croissance économique du pays.

---

<sup>17</sup> Taxe sur la Valeur Ajoutée

## **Partie II : RELATIONS ENTRE LES BANQUES ET LES PME**

Les banques et les PME à Madagascar n'ont pas de relation vraiment stable jusqu'à présent. Il se trouve que les PME présentent de difficulté à accéder au crédit bancaire alors qu'elles ont surtout besoin des banques pour leur fournir de financement pour ses activités. Cette partie mettra en exergue les caractéristiques des PME à Madagascar, leur contribution dans l'économie, ainsi que les différents crédits qu'elles bénéficient auprès des banques.

## ***Chapitre 3 : CARACTERISTIQUES DES PME A MADAGASCAR***

Les PME à Madagascar présentent beaucoup de retard face aux PME à l'étranger. Ses caractéristiques nous permettront en effet de déterminer les problèmes au sein des PME et les obstacles empêchant ses entreprises de bénéficier des crédits bancaires.

### **3-1 DEFINITIONS ET OBJECTIFS**

Pour définir les PME, aucun critère ne saurait avoir une valeur absolue. Les PME se caractérisent par des critères davantage quantitatifs que qualitatifs.

Le Programme National d'Appui au Secteur privé<sup>18</sup> (PNSP) distingue le secteur informel, les Moyennes Entreprises (ME)<sup>19</sup>, les PME et les GE en fonction de la typologie quantitative : le Chiffre d'Affaires<sup>20</sup> (CA) et le nombre de personnel ; et la typologie qualitative : le mode d'opération, la visibilité stratégique, les objectifs et la logique de l'entrepreneur.

Selon le critère qualitatif, les PME sont exploitées par des patrons risquant dans leurs affaires leurs propres capitaux, et exerçant sur ces affaires une direction administrative et technique effective. Ils ont ainsi des contrats directs et permanents avec leur personnel.

Lors de l'atelier National de validation de la politique de promotion des PME, « Indépendamment de son secteur d'activité, une entreprise est considérée comme PME si elle répond à l'un ou l'autre des deux critères suivants :

- Effectif permanent compris entre 5 et 100 employés ;
- Total du bilan entre 60 et 600 millions d'Ariary (Total du bilan représentant 100 à 1000 fois le PIB) ».

En effet, Selon l'immatriculation à l'Institut National de la Statistique (INSTAT)<sup>21</sup>, la typologie des entreprises est déterminée par trois critères : la taille (inférieure à 10 personnes, de 10 à 49, et supérieure ou égale à 50), ensuite le marché principal (la majorité étant tournée vers l'intérieur, ou totalement export), et enfin le degré de formalisation.

---

<sup>18</sup> Programme National d'Appui au Secteur privé

<sup>19</sup> Moyenne Entreprise

<sup>20</sup> Chiffre d'Affaire

<sup>21</sup> Institut National de Statistique

D'après une enquête auprès des entreprises réalisées par l'INSTAT (2008), une autre définition quantitative des PME est évoquée : trois catégories d'entreprises sont classifiées selon le nombre d'employés : Micro-Entreprise pour 1 à 9 employés, PME de 10 à 99 employés et les GE pour un nombre d'employés de 200.

Par ailleurs, les PME se définissent comme des entreprises dont le niveau d'investissement est compris entre 5000 et 50000 euros. Aussi, à l'extérieur du pays, la définition des PME est-elle complexe et hétérogène. Nous retenons la définition recommandée par la Commission Européenne en 2005, qui utilise la typologie quantitative depuis Avril 1996 : les PME sont des entreprises indépendantes financièrement employant moins de 250 salariés avec un chiffre d'affaires plafonné à 40 millions d'Euro, les Très Petites Entreprises ou TPE avec moins de 10 salariés, les Petites Entreprises ou PE et les Moyennes Entreprises ou ME ont respectivement 10 à 49 salariés et 50 à 249 salariés.

Une proportion élevée des PME n'a pas de politique ni de stratégies de développement formelles, elles sont préoccupées par leurs activités journalières<sup>22</sup>. La survie de l'entreprise et la sauvegarde de la source de revenu familial sont prioritaires face au développement à LT<sup>23</sup>.

En 2000, 15 000 PME sont comptées à Madagascar. Après la crise qu'a traversée le pays en 2002, il reste 13 000 PME. Environ 90% des PME sont localisées dans la Capitale de Madagascar et ses environs, dont plus de 50% sont informelles. Se basant sur les résultats de l'enquête sur les Entreprises en 2005, réalisée par l'INSTAT et le MCA, les PME représentent seulement 11,4 % des entreprises formelles malgaches, estimées à 211 318, comptant ainsi 24 146 entreprises formelles. Les ME sont les plus nombreuses 87,8 %, les GE ne représentant que 0,8 %.

### **3- 2 ENTREPRENEUR OU DIRIGEANT**

« L'entrepreneur est un individu qui participe dans une proportion d'importance du capital de l'entreprise et qui prend une part active aux décisions relatives à l'orientation de l'entreprise et à la résolution des problèmes quotidiens de cette dernière »<sup>24</sup>. L'entrepreneur est supposé disposer de traits de personnalité le différenciant de l'individu ordinaire. Cependant, ces caractéristiques ne sont pas visibles à Madagascar. D'abord, les dirigeants des PME malgaches peuvent être catégorisés suivant les groupes de PME. Les dirigeants des micro-entreprises et des PE sont des dirigeants d'entreprises familiales, individuelles, d'associations

---

<sup>22</sup> RASOLOFOSON 2003

<sup>23</sup> Long Terme

<sup>24</sup> Mc Graw et Robichaud ,1995

et de coopératives. D'ailleurs, les chefs des PME à Madagascar sont des dirigeants propriétaires qui possèdent un minimum d'expériences requis dans leur domaine d'activités. Un manque de productivité et un faible goût du risque sont un handicap pour les derniers. En effet, d'après une enquête sur les entrepreneurs PME<sup>25</sup>, d'un coté, les traits les plus marquants chez eux sont les besoins de pouvoir et le désir d'indépendance. Ils sont motivés par le besoin de pouvoir avec une moyenne de 1.59 sur 5. Vient ensuite le besoin d'indépendance avec 1.76 et enfin, les besoins de réalisation 2,16 et le besoin de reconnaissance sociale avec une moyenne 2,58. De l'autre coté, ces entrepreneurs ont tendance à croire au destin, et attribuent leur réussite ou leur échec à des facteurs externes indépendamment de leur volonté. Pourtant, en tant qu'entrepreneurs, ils devraient avoir un contrôle sur leur destin interne.

Bref, nous pouvons déduire de notre analyse que la culture entrepreneuriale à Madagascar est peu développée. Les dirigeants ne sont pas effectivement conscients de leur rôle et de l'importance de leurs décisions quant à l'avenir de leur entreprise. Ils n'ont pas l'esprit compétitif et se contentent du peu qu'ils ont.

### **3-3 GESTION DES PME MALGACHES**

Une bonne gestion permet aux promoteurs d'évaluer les résultats, de maîtriser les coûts de production, de définir une politique et de faire des prévisions, d'accéder ainsi aux financements et de bénéficier de partenariats.

#### **3-3-1 Situation de PME à Madagascar<sup>26</sup>**

L'hétérogénéité et la particularité des PME malgaches proviennent de la forte proportion des entreprises informelles .Sur un effectif total de 211 368 PME, seulement 11.4% sont des entreprises formelles .Le mode de gestion des entrepreneurs malgaches est particulièrement peu développé. En effet, les PME malgaches se caractérisent par la personnalisation de la gestion et la concentration des pouvoirs de décision autour de l'entrepreneur. La structure de l'entreprise est simple et informelle telle que 80% des entreprises n'ont qu'un seul niveau hiérarchique et 11.4% seulement ont un organigramme écrit.

De plus, nombreux sont les dirigeants n'optant pas pour la tenue de comptabilité dans leur activité et des styles de gestion formalisés, constituant 44% des entreprises étudiées. Ils ne possèdent ni registre, ni livres, ni même des carnets. Seules 34.9% pratiquent la tenue de

---

<sup>25</sup> RASOLOFOSON, 2003

<sup>26</sup> PNSP

comptabilité. Cette situation s'avère un obstacle à l'épanouissement de l'entreprise et une contrainte dans la constitution de dossiers pour la demande de crédit bancaire.

Par ailleurs, en ce qui concerne la gestion des ressources humaines, nous avons remarqué que :

- les salaires, les primes et les avantages sociaux dépendent de la décision de l'entrepreneur ;
- les PME sont marquées par l'utilisation des contrats psychologiques à la place du contrat de travail en bonne et du forme ;
- le recrutement des employés se fait par mode informel : de bouche-à-oreille, ou grâce à des liens familiaux ;
- la privation des avantages sociaux relatifs aux organisations sanitaires comme l'Organisation Sanitaire Tananarivienne Inter Entreprise<sup>27</sup> (OSTIE) a aggravé la situation des salariés.

### ***3-3-2 Environnement des affaires***

La croissance du marché des PME est faible. En effet, leurs activités ne sont pas diversifiées. Plusieurs entreprises pratiquent une même activité et produisent ainsi un même produit. La production manque aussi de qualité et d'originalité. La concurrence existante sur le marché affecte beaucoup les PME. Elles sont victimes de concurrences déloyales du secteur formel. Leurs clients sont ceux dont les pouvoirs d'achat sont modestes. De plus, l'arrivée des opérateurs étrangers ne fait qu'aggraver leur situation. Ces opérateurs offrent des produits de qualité ou meilleurs prix par rapport à ceux des PME qui sont peu compétitifs. Ainsi, ces facteurs défavorables du marché et la concurrence peuvent représenter un frein au développement des PME.

Cependant, malgré la libéralisation de l'économie, nous ne pouvons pas ignorer les impacts de la situation politique du pays sur les PME. Nous vivons dans un pays peu avancé, dans une instabilité politique. La crise de 2002 par exemple a affecté les PME. Le taux de chômage a augmenté de 25 300 en 2001 à 43 300 après la crise. Beaucoup d'entreprises ont dû fermer leurs portes et d'autres ont été dans l'obligation de licencier des salariés.

D'après ces caractéristiques, les PME à Madagascar sont encore très fragiles et vulnérables même si souvent elles sont innovatrices, dynamiques et résistantes aux chocs.

---

<sup>27</sup> Organisation Sanitaire Tananarivienne Inter Entreprise

Dans le cheminement de l'analyse, les problèmes inhérents aux PME et leurs environnements seront analysés afin de mieux comprendre le but et la suite de notre étude et d'apporter ainsi des solutions.

### **3-4 PROBLEMES RELATIFS AUX PME<sup>28</sup>**

Pour améliorer la situation des PME à Madagascar et en vue de leur développement, il est important d'identifier les véritables problèmes bloquant le fonctionnement de ces entreprises. En général, ces problèmes sont rattachés aux entrepreneurs, à la gestion de l'entreprise, à la qualification du personnel, à leur environnement.

⇒ *Une culture entrepreneuriale encore très peu développée :*

La culture entrepreneuriale est encore très développée à Madagascar. Sur une population estimée à 17 millions d'habitants, il y a seulement 24 146 PME et 185 537 ME, soit 209 683 entrepreneurs. Ce nombre représente à peine 1,23 % de la population malgache<sup>29</sup>. Soit un entrepreneur sur 81 malgaches

⇒ *Des entrepreneurs doués d'un sens développé des affaires mais dont le sens de la rigueur en gestion est limité :*

Les entrepreneurs ont un sens commercial développé mais un sens de la rigueur en gestion encore limité. A titre d'illustration, seuls les 35 %<sup>30</sup> des PME tiennent une comptabilité formelle même s'il est reconnu que la bonne visibilité sur la situation financière et comptable d'une entreprise constitue un facteur clé de succès quelque soit sa taille.

⇒ *Un besoin en main d'œuvre qualifiée pour les secteurs à forte domination intellectuelle :*

Les coûts salariaux ne constituent pas un problème en soi pour les PME car la main d'œuvre est abondante sur le marché du travail. Toutefois, dans les secteurs à forte domination intellectuelle comme la Technologie de l'Information et de la Communication<sup>31</sup> (TIC) et le Tourisme, la main d'œuvre qualifiée est rare et devient cher sur le marché.

⇒ *Des intrants limitant la compétitivité pour les PME du textile, du transport, et de la Construction et Bâtiments et Travaux Publics (BTP)<sup>32</sup> :*

---

<sup>28</sup> Politique Nationale de Promotion des PME

<sup>29</sup> INSTAT

<sup>30</sup> Politique Nationale de Promotion des PME

<sup>31</sup> Technologie de l'Information et de la Communication

<sup>32</sup> Bâtiments et Travaux Publics

Les intrants utilisés par ces secteurs sont généralement importés et couteux à cause de la faiblesse du taux de change de la monnaie nationale.

⇒ *Des PME handicapés par les coûts de l'énergie :*

L'augmentation des Tarifs de la JIRAMA et l'instabilité de son offre en électricité handicapent la compétitivité des PME. Ces dernières n'ont pas toujours les moyens de recourir à des groupes électrogènes pour pallier aux coupures, car de telles mesures feraient augmenter leur coût d'exploitation.

L'instabilité du prix des carburants représente également un facteur de non compétitivité pour les secteurs Transport et Tourisme.

⇒ *Des efforts entrepris dans l'amélioration des autres coûts de facteur :*

Les PME profitent des différentes mesures prises pour l'amélioration de la compétitivité des coûts de facteur telles que l'amélioration des infrastructures de télécommunication nationales avec la mise en place du backbone, le développement de la concurrence dans le secteur de la Télécommunication, l'amélioration de la chaîne logistique avec la privatisation du Terminal Container du port de Toamasina, la réparation des routes, etc.

⇒ *En effet, des améliorations sont prises dans l'amélioration de l'environnement des affaires mais beaucoup d'efforts restent encore à déployer:*

La mise en place de « Economic Development Board of Madagascar » (EDBM)<sup>33</sup>, la promulgation de la nouvelle loi sur les sociétés, la révision en cours de la Loi sur les entreprises Franches, la mise en place d'une nouvelle Loi sur les Investissements sont autant de mesures encourageantes pour l'amélioration de l'environnement des affaires.

Toutefois, des efforts sont encore à fournir, entre autres, au niveau des procédures d'enregistrement (nombre, coût et délai à réduire), notamment pour la propriété foncière, et des demandes d'autorisation pour la construction d'immeuble à usage commercial ou industriel.

⇒ *Des PME ne maîtrisant pas la fiscalité :*

Parmi les besoins en information, en formation et en conseil des PME figure la fiscalité. Des efforts de simplification et d'information devraient être faits dans ces domaines.

⇒ *Un marché local insuffisant pour le développement des PME :*

---

<sup>33</sup> Economic Development Board of Madagascar

Malgré l'étendue du marché local, le pouvoir d'achat des Malgaches est trop faible pour le développement des PME. Par ailleurs, la prédominance du secteur informel mine considérablement la compétitivité des PME formelles quelque soit la branche d'activité considérée.

⇒ *Des difficultés dans la recherche de financement, notamment au démarrage de l'activité :*

La difficulté à trouver un financement pour le démarrage des activités reste un des problèmes fréquents pour les PME. De plus, la faible capacité de gestion des entrepreneurs les handicape souvent dans la présentation des dossiers de demande de financement, et en favorise plutôt le rejet. L'insuffisance de l'apport en fonds propre et des garanties est fréquente.

⇒ *Absence de sécurisation foncière pour garantie :*

Parmi ces problèmes, de nombreuses analyses ont abouti à une même conclusion : le financement représente la principale contrainte à l'expansion des PME, le manque de financement handicape leurs activités.

Bref, les PME à Madagascar sont encore fragiles, leurs dirigeants ne remplis pas encore les caractéristiques d'un entrepreneur. Elles présentent des problèmes qui leur empêchent d'étendre leur activité et se développer. Cependant, leur place au sein de l'économie malgache n'est pas négligeable.

## **Chapitre 4 : CONTRIBUTION DES PME AU DEVELOPPEMENT DE MADAGASCAR**

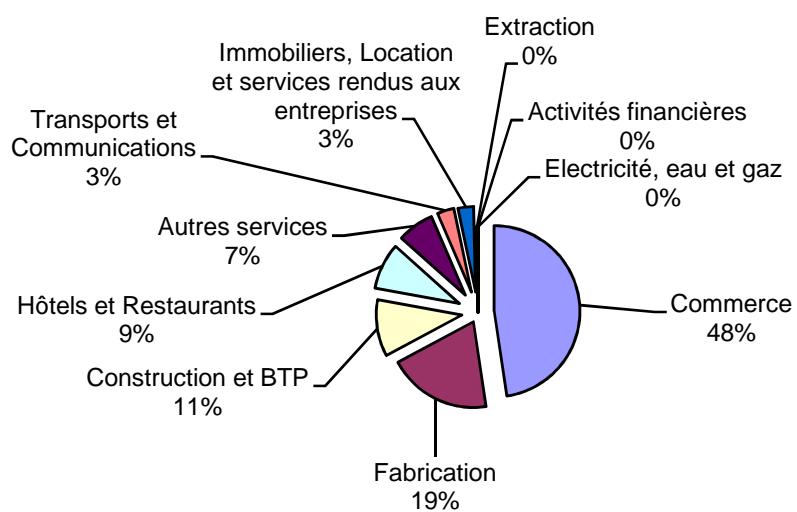
Madagascar en tant que pays en voie de développement est caractérisé par une forte proportion des PME. Elles contribuent en effet au développement du pays par la croissance économique, la création d'emplois et de ressources collectifs.

### **4-1 STATISTIQUE DES PME A MADAGASCAR**

Les statistiques officielles sur les PME manquent à Madagascar. Toutefois, d'après les résultats de l'Enquête sur les Entreprises en 2005, les PME représentent 31 % de l'emploi total du secteur privé (agriculture non compris) estimé à 753 500.

Les PME sont présentes dans toutes les branches d'activité de l'économie. La figure 1 montre une grande proportion des PME dans le Commerce, soit 47 %, contre une très faible proportion de l'ordre de 0 % dans l'Extraction, les Activités Financières et l'Electricité, l'eau et le gaz. Les autres branches d'activités occupent une position intermédiaire : la fabrication avec 20%, la Construction et les BTP à 11%, l'hôtellerie et la restauration à 9%. Les autres services représentent 7% de l'effectif. Les branches Transports et Télécommunications, Immobiliers, Location et Services ne représentent chacune que 3 % des effectifs.

**Figure 1. Répartition des PME suivant les branches d'activité en 2004**



**Source :** Enquête auprès des entreprises 2005. Analyse : FTHM Conseils

Suivant la typologie des entreprises, nous pouvons constater dans le tableau 1 le poids des PME dans le secteur privé par branches d'activité.

**Tableau 1: Répartition du Secteur Privé par branche d'activité et taille en 2005**

Branche d'activité	ME	PME	GE	Ensemble
<b>Activités extractives</b>	130	30	20	180
<b>Activités de Fabrication</b>	18 030	1 114	190	19 334
<b>Construction</b>	1 626	1 887	43	3 556
<b>Commerce et répartition de véhicules</b> <b>Automobiles et Articles Domestiques</b>	157 078	2 425	89	159 592
<b>Hôtels, Restaurants, Bars</b>	8 474	649	7	9 130
<b>Transports, Auxiliaires de transport</b> <b>Et Communication</b>	14 882	679	24	15 585
<b>Activités Financières</b>	12	25	10	47
<b>Immobilier, Location et Services</b> <b>Rendus aux entreprises</b>	1 321	483	8	1 812
<b>Autres</b>	2 027	45	7	2 079
<b>Total</b>	203 580	7 337	398	211 315

Source : INSTAT 2005

Selon les données de l'INSTAT, une grande majorité des PME se trouve dans la Capitale soit 55,7% contre 26,35% dans les cinq autres ex-chefs lieux de province et Antsirabe régions. Cette proportionnalité justifie la présence significative des banques dans la Capitale. La majorité des entreprises pour qui les banques travaillent sont situées dans la région d'Analamanga. Ainsi, les banques pourront être plus près de ces entreprises et mieux répondre aux besoins des clients.

#### **4-2 PME DANS LA CROISSANCE ECONOMIQUE**

Parmi les entreprises du secteur privé, toujours selon l'enquête auprès des entreprises en 2005 menée par l'INSTAT, les PME contribuent plus à la croissance de l'économie. D'après le tableau 3, elles rapportent 42,9% de valeur ajoutée, soit 1 860 milliards d'Ariary, contre 15,7% soit 680 milliards d'Ariary de la part des GE. De plus, concernant le coût d'investissement, ce sont les PME qui dépensent moins par rapport au GE, et légèrement supérieur par rapport aux ME. Et selon la même enquête, c'est la branche commerce qui

fournit le plus de valeur ajoutée avec 72,63%, suivi des branches fabrication 10,81%, Hôtels et Restaurants 5,08%, et enfin la Construction et BTP avec de taux de 4,93%. Le tableau 5 permet d'affirmer que les PME sont rentables, qu'elles dégagent plus de valeur ajoutée et que leur coût d'investissement est moindre.

**Tableau 2: Chiffres d'affaires, Valeur Ajoutée (VA) et Investissement dans le Secteur Privé en 2005 (Ariary)**

Type d'Entreprise	Chiffres D'Affaires	Valeur Ajouté	Structure Valeur Ajouté	Investissement
<b>ME</b>	2 640 000	1 800 000	41,5%	204 000
<b>PME/PMI</b>	3 030 000	1 860 000	42,9%	280 000
<b>GE</b>	1 710 000	680 000	15,7%	1 070 000
<b>Total</b>	7 380 000	4 340 000	100,0%	1 550 000

**Source :** Enquête auprès des entreprises 2005, INSTAT

En outre, à travers la Valeur Ajoutée, la performance des PME peut être mesurée. La valeur du coût d'investissement par rapport à la valeur Ajoutée dégagée engendre une rentabilité assez élevée de la part des PME. Par conséquent, la présence de productivité apparente du travail des PME est très forte. Le tableau 3 nous donne un aperçu de la performance du Secteur privé par type d'entreprise, selon l'enquête auprès des entreprises en 2005.

**Tableau 3: Performance du Secteur Privé en 2005**

Type d'Entreprise	Rapport Valeur Ajouté Sur Chiffres d'Affaires	Valeur Ajouté Par entreprise	Productivité Apparente du Travail
<b>ME</b>	68,2%	8 841 733	4 353 652
<b>PME/PMI</b>	61,4%	253 509 609	11 244 310
<b>GE</b>	39,8%	1 708 542 714	3 897 071

**Source :** Enquête auprès des Entreprise 2005, INSTAT

#### **4-3 PME DANS LA CREATION D'EMPLOI**

Compte tenu de la prédominance des PME dans le secteur privé, elles occupent une place importante dans la création d'emplois. A noter que Madagascar est un pays peu avancé offrant une main d'œuvre abondante mais peu qualifiée. Ce sont les PME qui génèrent le plus d'emplois. D'après l'enquête auprès des entreprises en 2005, les PME offrent 31,2% de l'emploi total créé par le secteur privé, hormis le secteur agricole. Selon le tableau 4, la

branche commerce contribue beaucoup à la création d'emplois avec 34,88%, vient ensuite la construction et BTP avec 23,55. La Fabrication donne 19,61% et l'Hôtels et Restaurants représentent 9,18%.

**Tableau 4: Comparaison des effectifs, Valeur ajoutée et Emplois en 2005**

Branche d'Activité	Critères	ME	PME	GE	Total
Fabrication	<b>Effectif (%)</b>	74,3	24,4	1,3	100,0
	<b>VA (%)</b>	7,0	19,9	73,1	100,0
	<b>Emploi (%)</b>	16,3	24,5	59,1	100,0
Commerce	<b>Effectif (%)</b>	92,2	7,4	0,5	100,0
	<b>VA (%)</b>	19,5	33,8	46,7	100,0
	<b>Emploi (%)</b>	65,4	22,9	11,7	100,0
Construction et BTP	<b>Effectif (%)</b>	25,9	72,9	1,2	100,0
	<b>VA (%)</b>	0,3	36,2	63,5	100,0
	<b>Emploi (%)</b>	1,7	81,7	16,6	100,0
Hôtels et Restaurants	<b>Effectif (%)</b>	76,4	23,1	0,5	100,0
	<b>VA (%)</b>	21,1	69,8	9,1	100,0
	<b>Emploi (%)</b>	36,9	56,8	6,4	100,0

**Source :** Enquête auprès des entreprises 2005, FTHM Conseils

#### 4-4 PLACE DES PME DANS LA CREATION DES RESSOURCES COLLECTIVES

Les PME participent aussi à la création des ressources collectives. Le tableau 6 présente les parts de ressources collectives apportées par le secteur privé. Ce sont encore les PME qui participent le plus à la création de ces ressources avec 41,02%, suivi des GE avec 34,81% et enfin des ME avec 23,96%.

**Tableau 5: Parts de ressources collectives apportées par le secteur privé**

Type d'Entreprise	Taxes Indirectes et Versements assimilés	Charges Sociales	Impôts sur les Bénéfices	Total Ressources Collectives	Valeur Ajoutée (%)
ME	69,8	19,7	50,4	139,9	7,8%
PME/PMI	104,0	34,6	101,0	239,6	12,9%
GE	48,7	54,6	100,0	203,3	29,9%
<b>Total</b>	<b>223,0</b>	<b>109,0</b>	<b>252,0</b>	<b>584,0</b>	<b>13,5%</b>

**Source :** INSTAT 2005 (en milliards d'Ariary)

D'après ce chapitre, nous pouvons noter que les PME constituent un élément clé dans la croissance économique malgache. Elles sont présentes dans tous les secteurs d'activité et leur contribution n'est pas du tout négligeable : dans la création des ressources collectives, dans la création d'emplois et la constitution de la valeur ajouté. De plus, comme nous l'avons souvent

mentionné, le secteur privé joue un rôle moteur dans la croissance économique à Madagascar. La création d'un environnement favorable à son développement peut conduire à un accroissement substantiel et effectif du PIB et à une augmentation des recettes d'exportation, comme le cas dans les pays développés.

Le prochain chapitre présentera les financements bancaires des PME. Dans ce chapitre, nous analyserons la structure du système financier à Madagascar, les différents appuis aux PME, leurs sources de financement et enfin, la contribution des banques primaires par les lignes de crédit offerts aux PME.

## **Chapitre 5: FINANCEMENT BANCAIRE ET PME**

Le système financier à Madagascar est dominé par la présence des banques commerciales. Avant d'entamer ce chapitre, nous tenons à présenter une aperçue de la situation du système financier à Madagascar. Cela est indispensable pour la compréhension de la suite de l'analyse et justifiera notre objectif de travail ainsi que le choix du thème.

### **5-1 SYSTEME FINANCIER A MADAGASCAR**

Le système financier à Madagascar a été relativement stable, résistant aussi bien aux chocs politiques qu'aux chocs externes, mais demeure embryonnaire et peu diversifié. Le crédit dans le secteur privé n'atteint que 10.9% du PIB. Cette situation peut être expliquée par le niveau de pauvreté du pays et l'isolement par rapport aux marchés internationaux. Malgré tout, la récente performance de la jeune filière de la micro finance représente un signe positif et encourageant même si elle reste encore fragile.

L'Evaluation du Secteur Financier et l'Evaluation du Climat des Affaires réalisées en 2005 ont mis en évidence le sous-développement du secteur financier à Madagascar, peu diversifié. L'accès aux services financiers est extrêmement limité pour la majorité des ménages et entreprises. En 2008, il n'y a pas assez de changement en ce qui concerne le total des actifs du système financier. Il ne représentait que 29% du PIB, encore loin des niveaux des autres pays de la région. Le crédit bancaire au système privé était de 10.9% du PIB, encore bas par rapport à la moyenne de 17.2% en Afrique Subsaharienne (ASS)<sup>34</sup> et de 60% pour l'Île Maurice. Les banques commerciales dominent le système financier, représentant 95% du total des actifs du système.

#### **5-1-1 Banques commerciales**

A la fin de l'année 2008, huit banques commerciales privées accaparaient 94.6% du total des actifs du système financier, soit une augmentation de la concentration par rapport aux 83% en 2006. Ces banques sont surtout actives dans les centres urbains, et enregistrent des marges relativement élevées. Cependant, les services offerts ne sont pas diversifiés, se limitant à l'épargne et au crédit à une clientèle privilégiée comme les GE, et en marginalisant par

---

<sup>34</sup> Afrique Subsaharienne

conséquent une majorité des ménages et entreprises .En tout cas, il y a peu de financement de PME, de financement de logement, de crédit bail et d'affacturage dans le portefeuille des banques opérant à Madagascar.

Le tableau 6 montre que les produits d'épargne et la ligne de crédit proposés par les banques sont surtout de court terme. Cela peut s'expliquer par l'actif en Septembre 2009. En effet, les prêts à court terme représentaient 47% du bilan, les BT 12% et les réserves à la Banque Centrale de Madagascar 17%, contre les prêts à LT, de plus de 5ans, ne représentant que les 11% du total des prêts accordés par les banques en Septembre 2008. Et les prêts à MT entre 2 à 5 ans, sont passés de 22.5% du total du volume des prêts en 2006 à 32% en 2008 pour arriver à 34% en Septembre 2009.

Concernant le passif, les dépôts comptaient 82% du bilan total, avec une majorité des dépôts à vue, de comptes d'épargne et d'autres dépôts à faible rendement à CT.

**Tableau 6: Bilan simplifié du secteur bancaire en Septembre 2009 ( %)**

<b>Actif</b>	<b>Actif</b>	<b>Passif</b>	<b>Passif</b>
<b>Espèces</b>	2	<b>Dépôts des clients</b>	81
<b>Réserves à la BCM</b>	17	<b>Emprunt à MLT</b>	2
<b>Bons de Trésor</b>	12	<b>Autres passives</b>	6
<b>Créances sur les banques</b>	14	<b>Refinancement du marché monétaire</b>	0
<b>Créances sur les clients</b>	47	<b>Dépôts interbancaires</b>	0.4
<b>Provisions spécifiques aux pertes de crédit</b>	3		
<b>Autre actifs</b>	6		

Source : Banque Centrale de Madagascar (BCM)/Commission de supervision Bancaire et Financière (CSBF)

Le tableau 7 ci-dessous montre que la couverture du système bancaire de Madagascar est plus faible que celle dans d'autres pays ASS. En effet, la pénétration des banques malgaches se classe loin au dessous de celle de la plupart des pays et de la moyenne de l'ASS, avec seulement 183 agences et 153 distributeurs automatiques de billets.

**Tableau 7: Comparaison internationale de la couverture du système bancaire en 2005**

Pays	Agences par 1000 Km2	Agences par 10 000 personnes	ATM Par 1000 Km2	ATM par 10 000 personnes	Comptes de prêts par 1000 personnes	Comptes de dépôt par 10 000 personnes	Taille moyenne du prêt/revenu par habitant	Taille moyenne de dépôt/revenu par habitant
<b>Madagascar</b>	0.19	0.66	0.07	0.22	4	14	18.35	9.31
<b>Ouganda</b>	0.67	0.53	0.90	0.70	6	47	10.74	3.93
<b>Kenya</b>	0.87	1.55	0.56	0.99		70		6.26
<b>Tanzanie</b>	0.23	0.57	0.07	0.17				
<b>Namibie</b>	0.11	4.47	0.30	12.11	81	423	5.16	1.27
<b>Maurice</b>	71.92	11.92	133	22.04	207	1 586	2.75	0.53

**Source :** Madagascar : vers un agenda de relance économique, Juin 2010

Le groupe de partenaires techniques et financiers autour du secteur privé, sous la direction actuelle de l'Organisation de Nations Unies pour le Développement des Entreprises (ONUDI)<sup>35</sup>, souligne que malgré tout, le secteur bancaire à Madagascar est profitable. La rentabilité des actifs est de 4% et celle sur le fond propre a augmenté de 49% en 2004 à 60.3% en 2007. L'intérêt net a une marge élevée de 60.3%. Cependant, suite à la crise économique et politique dans le pays, le revenu net dans le secteur bancaire a baissé à 23.4% par rapport à l'année précédente.

### ***5-1-2 Institutions d'épargne***

Les institutions se spécialisent dans la mobilisation de l'épargne et parfois dans l'octroi de crédits. Elles contribuent au développement des entreprises par le financement. En effet, ces établissements favorisent la collecte de l'épargne en utilisant des taux attractifs.

Le tableau<sup>36</sup> ci-après décrit une nette augmentation des membres actifs aux différents produits d'épargne. Aussi, la propension marginale à épargner des ménages a augmenté vu l'augmentation des dépôts.

<sup>35</sup> Organisation de Nations Unies pour le Développement des Entreprises

<sup>36</sup> Rapport économique et financier 2007-2008 Par le Ministère de l'Economie, de Commerce et de L'industrie, Novembre 2008

**Tableau 8 : Effectifs des épargnants suivant les types de compte en 2005**

Type de compte	Nombre d'épargnants		
	2006	2007	%
<b>Compte Livret d'épargne</b>	864 854	909 647	5.07
<b>Compte Livret Epargne</b>	139	164	17.98
<b>Compte Spécial Retraite Entreprise/ Particulier</b>	90	1 375	1 427
<b>Western Union (Transaction)</b>	149 409	170 649	14.21

Source : Rapport Economique et Financier, Novembre 2008

### 5-1-3 Assurances

Le marché des assurances à Madagascar distingue : la Compagnie d'assurances et de réassurances omni- branche ARO, la compagnie malgache d'assurances et de réassurances NY HAVANA, la Mutuelle d'Assurances Malagasy (MAMA), la Société d'assurances et de réassurances .Pour l'année 2007, ces compagnies ont réalisés un taux de croissance de 6,0% de sa production contre 10,6% pour l'année 2006.

### 5-1-4 Institutions de microfinances

Le secteur de la micro finance a émergé en 1990 après l'échec et la clôture des banques commerciales en milieu rural. Il cible particulièrement les populations à faibles revenus en milieu rural et se présente de plus en plus comme une alternative intéressante pour les micro-entrepreneurs. La majorité des IMF<sup>37</sup> est enregistrée comme coopératives financières d'épargne et de crédit, tandis que les autres fournissent des services de micro finance tel que les Organisation Non gouvernementale (ONG) internationales, les associations locales, la

<sup>37</sup> Institution de Micro Finance

Caisse d'Epargne de Madagascar <sup>38</sup>(CEM) qui n'est pas une Institution de Micro finance (IMF) mais fonctionne avec une autorisation spéciale de la BCM.<sup>39</sup>

Depuis son émergence, le secteur s'est rapidement développé, son taux de pénétration a accru pour le service de dépôt 62% ces dernières années et de 36% en termes nominaux pour les prêts octroyés, même si l'accès aux services de crédit et de paiement est encore limité.

Le secteur de la micro finance est relativement jeune, à la fin 2008, il représentait 3.6% du total des actifs du système financier malgache. Le nombre des institutions agréées continue d'augmenter : 20 institutions en 2008, et 25 en 2009, avec 400 agences ou points de service. Le nombre de clients est passé de 423 092 en Décembre 2008 à 579 184 en 2009.

Les IMF à Madagascar ont atteint un degré de pénétration élevé par rapport aux autres régions. En effet, le taux de pénétration des ménages à faibles revenus environne les 35% pour les services de dépôts et est à moins de 10% pour les crédits. Cependant, la croissance du secteur de MF<sup>40</sup> est encore fragile face au contexte macro économique et la politique instable du pays.

#### 5-1-5 Institutions financières non bancaires et marchés de capitaux

Les secteurs des assurances, des pensions et des marchés de capitaux restent marginaux à Madagascar. Le secteur d'assurance a un taux de pénétration autour de 0.6% et un total des actifs inférieur à 1.4% du PIB. Le système de pension ne représente que 4% du total des actifs financiers et environ 1% du PIB. Les marchés de capitaux sont limités à l'émission primaire de bons de trésor à CT. Ainsi, les autorités ont besoin de traiter en priorité les questions de la pérennité des systèmes publics de pension et celle de l'absence de régime légal et règlementaire approprié aux pensions privées. Des programmes de pension fiable peuvent avoir un impact positif sur la stabilité sociale et le développement des marchés de capitaux.

Depuis les années 1990, le développement du secteur financier a été un des objectifs majeurs du Gouvernement Malgache. Ce développement a débuté par le processus de privatisation et de libéralisation du secteur, suivi par un objectif d'accroître l'accès à la finance rurale en 2006 dans le MAP ou Plan d'Action de Madagascar. En Octobre 2008, une première version de la stratégie du secteur financier a été rédigée avec un financement de FIRST Initiative et sous la direction du Ministère des Finances. La mise en œuvre de la stratégie serait appuyée par les partenaires techniques et financiers y compris la Banque Mondiale. Le but est d'améliorer

---

<sup>38</sup> Caisse d'Epargne de Madagascar

<sup>39</sup> Banque Centrale de Madagascar

<sup>40</sup> Micro Finance

l'accès aux services financiers par l'élargissement de la base des participants, des produits et instruments des marchés, l'amélioration des infrastructures légales et financières, le renforcement de la supervision du secteur financier, surtout des institutions financières non bancaires. Mais ces efforts ont été ralents par la crise mondiale et l'incertitude politique à Madagascar.

Le secteur financier à Madagascar est sain mais il est moins évolué et peu diversifié. Et c'est dans cet environnement que les banques évoluent. Le secteur est constitué de neuf banques commerciales, de huit établissements financiers et de huit institutions de micro finance.

## **5-2 APPUIS EXISTANTS EN FAVEUR DES PME**

Les PME disposent des différents appuis dans leurs activités. En effet, quatre catégories d'appui existent déjà pour les PME :

- Appui en formation, information et documentation ;
- Appui en encadrement, conseil et orientation ;
- Appui à l'accès aux marchés ;
- Appui à l'accès au financement.

### **5-2-1 Appuis en formation, information et documentation, les appuis en encadrement, conseil et orientation**

Ces types d'appuis sont nombreux et adaptés aux besoins des PME. Ils couvrent différents domaines, allant de la gestion d'entreprise, en passant par la technologie, les données économiques, les études de filières, les demandes de financement. De plus, ces appuis sont disponibles au moins dans les grandes villes pour les provinces de Madagascar.

### **5-2-2 Appuis à l'accès aux marchés**

Ils tournent essentiellement sur la disponibilité des informations et des conseils sur les filières à développer, la promotion des produits, et le rapprochement entre les acheteurs et les PME. Toutefois, les efforts de promotion par une structure pérenne disposant d'un financement stable devraient être renforcés. Certes, Business And Market Expansion ou BAMEX existe mais en tant que projet à durée limitée, bien qu'efficace.

### 5-2-3 Appuis financiers

Actuellement, les appuis financiers existants sont les banques commerciales, les institutions de micro finance, les institutions de leasing, les systèmes de garantie comme le Garantie Partielle du Portefeuille ou GPP et les fonds de participation aux capitaux. Ce sont des appuis ayant contribué au développement des PME dans les autres pays. Seule une banque de développement n'existe pas encore à Madagascar.

Les PME à Madagascar ont les outils nécessaires pour se développer. Cependant, le niveau d'exploitation actuel de tous ces outils est relativement faible. Dans le cas de l'appui au financement par exemple, seuls 23,78 % des PME ont approché les Banques, 13,3 % des institutions de micro finance et 6,2 % des autres institutions, soit 43,28 % de tout l'ensemble.

De plus, une structure qui coordonne l'activité des différents organismes intervenants dans l'appui aux PME n'existe pas à Madagascar. L'absence de synergie entre les différentes actions est bien visible et affectent les PME. Chaque acteur a sa stratégie, ses cibles, voire sa propre définition d'une PME.

Ainsi, selon la Politique Nationale de Promotion des PME, davantage de sensibilisation, de formation et d'encadrement sont à faire pour relever le taux d'utilisation de ces outils par les PME.

## **5-3 DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT**

Le problème de financement est au cœur des préoccupations du secteur privé. D'après l'enquête faite par l'ONUDI en Août 1997 sur les besoins des entreprises industrielles à Madagascar, 50% ont répondu comme principales difficultés les relations avec les banques, quelque soient leur taille et leur secteur d'activité. Aussi, bon nombre d'entreprises ne peuvent exercer leurs activités par manque de ressources. Sans financement, les entreprises renoncent même à travailler et à produire. Il est donc indispensable de trouver des moyens de financement pour ces entreprises pour qu'elles puissent produire et fonctionner correctement.

Pour le cas de Madagascar, les PME en particulier disposent de différentes formes de financement. Le financement peut provenir des institutions d'épargne, des assurances, des institutions de micro finances mutualistes ou non mutualistes et des intermédiaires financiers. Les financements bancaires sont ce qui intéresse le plus notre étude.

Les lignes de crédits destinés surtout aux PME sous formes d'appuis financiers se présentent sous un ensemble d'institutions financières comprenant : les institutions d'épargne

contractuelles octroyant des « financements classiques » et les établissements spécialisés concédant des « financements spécialisés ».

### *5-3-1 Financements classiques*

Les financements classiques sont des crédits destinés aux petits ou moyens opérateurs économiques de tous secteurs d'activités telles que les banques commerciales et les institutions financières mutualistes. Les banques commerciales présentes à Madagascar sont présentées dans le tableau 9 :

**Tableau 9: Agences bancaires à Madagascar**

Banques	BMOI	BNI Madagascar	MCB Madagascar	BFV SG	BOA	BICM	SBM	Accès banque	Microcred Banque Madagascar
Nombres	10	28	4	42	61	2	2	8	8

Source : BCM

Suivant le nombre d'agences implantées à Madagascar, la banque BOA ou Banque Of Africa tient la première liste avec 61 agences. Cette banque favorise la bancarisation du milieu rural par la promotion de systèmes financiers décentralisés et un soutien financier à la micro finance par le refinancement des réseaux. Ces agences sont présentes dans toutes les régions de Madagascar. Même cas pour la banque BVF-SG ou Banky Fampandrosoana ny varotra, tenant la deuxième place avec 42 agences. La BFV-SG se spécialise surtout dans le financement des opérations du secteur du commerce et dans une moindre mesure du secteur industriel. La banque BNI Madagascar ou Banque nationale des Industries occupe la troisième place avec 28 agences. Elle favorise l'activité de financement des industries et d'acquisition de matières premières. Ensuite, la BMOI ou Banque Malgache de l'Océan Indien, l'accès Banque et la Microcred Banque, la MCB Madagascar ou Compagnie malgache des Banques et enfin la Banque Industrielle et Commerciale de Madagascar ou BICM et la SBM ou Stata Bank/ Mauritius. Notons que ces banques sont fortement concentrées dans la Capitale.

Concernant les institutions financières mutualistes, elles sont composées de micro-banques de forme « épargne crédit » ou de forme « banques solidaires » et des établissements financiers qui ne perçoivent pas d'épargne et octroient des crédits par un réseau d'agents commerciaux

ou un réseau léger de bureaux tel : l’Action pour le Développement et le Financement des micro entreprise (ADEFI), le Société d’Investissement pour la Promotion d’Entreprise à Madagascar (SIPEM)et l’Entreprise à Madagascar (EAM).

En effet, l’ADEFI est une association mutualiste d’épargne et de crédit spécialisée dans le financement de petites entreprises urbaines. Elle a été créée en 1995 à Antsirabe et dispose d’antennes à Antananarivo, Antsirabe, Toamasina et dans une ville d’Ambatolampy.

Le SIPEM est une société anonyme créée en 1990. A partir de 1997, SIPEM devient une institution financière spécialisée en micro crédit et périurbain. Elle ne finance pas la création d’entreprise ainsi que les exploitations minières et forestières.

L’EAM est un établissement financier non mutualiste. Elle intervient en appui et montage des projets bancables et en formation de gestion pour les entreprises clientes. Son métier consiste donc essentiellement à conseiller les entreprises et à présenter ses clients aux banques.

### *5-3-2 Financements spécialisés*

Les PME bénéficient aussi de financements spécialisés. Parmi lesquels comptent :

#### i- FIARO

Etant une société anonyme de capital risque /développement, elle couvre tous les métiers du capital investissement :

- la participation au capital d’entreprise en création ;
- la participation en capital d’entreprises en développement ;
- la participation au capital d’entreprises en cours de rachat/transmission.

Le crédit-bail développé par FIARO a été mis en œuvre en partenariat avec la BOA. FIARO est le premier établissement de crédit spécialisé à Madagascar, donc devrait surmonter les contraintes sur les investissements.Ces formes de participation peuvent être harmonisées avec l’octroi d’un prêt.Ses filiales spécialisées sont :

- FIARO initiatives services pour le conseil financier, les prestations juridiques et administratives ;
- FIARO industries pour la recherche de locaux, gestion immobilière et maîtrise de l’œuvre de construction ;

- FIARO tourisme pour le conseil et l'assistance dans le domaine spécifique de l'hôtellerie et du tourisme.

#### ii- SONAPAR ou société Nationale de Participation

SONAPAR est une société anonyme qui octroie des financements sous forme « d'avance en compte courant d'associé » et apporte aussi des appuis techniques et des conseils. Elle a pour activité principale la gestion de portefeuille. Elle n'octroie pas de crédits aux entreprises individuelles, ni aux activités ponctuelles car ces dernières relèvent du concours bancaire. SONAPAR vise un objectif économique.

Par ailleurs, SONAPAR participe à l'activité du « fonds de relance des PME », un projet ponctuel ayant pris fin en 2005.

#### iii- FR PME ou Fonds de Relance aux Petites et Moyennes Entreprises

Il s'agit d'une association à but lucratif, ayant pour objet le financement des PME en vue d'une relance de leurs activités. Le projet a été mis en œuvre en mars 2004, et a été prévu pour deux ans. Il devrait être relayé par une structure pérenne d'appui et de financement aux PME.

Madagascar possède différentes sources de financement pour ses entreprises, récapitulées dans « Les structures d'appui financier ». Ce dernier a été élaboré par La Direction Générale du développement du secteur privé sous la direction du Ministère de l'Industrialisation, du Commerce et de Développement du Secteur Privé.

### **5-4 LIGNES DE CREDIT OFFERTS PAR LES BANQUES PRIMAIRES**

Actuellement, les banques à Madagascar élargissent leur clientèle face à la concurrence. La plupart dispose de lignes de crédits PME et ont pour objectif de devenir une banque de proximité des PME. Actuellement, les besoins financiers du monde rural ont leurs places dans les banques. Dernièrement, une amélioration de services rendus à la clientèle est remarquée par les banques telles :

- ✓ les distributeurs automatiques de billets (GAB) ;
- ✓ les cartes bancaires et les produits d'assurances vie ;
- ✓ les produits et services d'appui au financement des opérations d'importation et d'exportation ;
- ✓ les services d'appui aux investissements (ex : le crédit bail) ;

- ✓ les facilités d'accès aux crédits à des taux spéciaux (ex : Pack PME, Crédit Flash, des crédits habitats, avances sur salaire) ;
- ✓ l'extension du réseau d'agences.

Prenons comme illustration le cas de la BNI Madagascar ,elle accorde neuf lignes de crédits de fonctionnement pour combler l'insuffisance de trésorerie de l'entreprise. Ceci se décompose en crédit à court, à moyen et à long terme.

Concernant le crédit à court terme :

#### *5-4-1 Crédits par caisse ou crédit en blanc*

Ce type de crédit permet aux entreprises de disposer de fonds pour faire face aux besoins de trésorerie comme le Découvert, considéré comme une avance pour compléter le fond de roulement de l'entreprise. Il peut durer entre 15 jours et quelques mois. La Facilité de caisse permet d'aider l'entreprise pendant une très courte période en réglant la paie du personnel, le délai d'encaissement des chèques.

#### *5-4-2 Crédit par signature*

C'est un engagement par lequel un établissement de crédit s'oblige à servir une somme déterminée ou déterminable au bénéficiaire de la promesse, en cas de mise en jeu. En effet, la banque accepte de cautionner son client en faveur d'un tiers, moyennant de commissions. Cela se fait en faveur du client et par sa demande. En prêtant sa signature, la banque se porte caution. Parmi ces cautions : la caution d'enlèvement, la caution sur le marché, la caution de soumission, la caution d'avance, la caution de bonne fin, la caution de retenue de garantie, la caution d'admission temporaire, la caution financière, etc.

#### *5-4-3 Crédit de mobilisation*

Dans un climat de concurrence, l'acheteur, en position de force, peut imposer un délai de règlement .Nous pouvons distinguer : l'escompte commercial, la créance administrative, l'avance sur dépôts à termes, les crédits sur stocks, les crédits de compagnes et documentaires

- ✓ Escompte commercial : L'entreprise peut tirer une traite sur son client afin de matérialiser la créance accordée sans attendre l'échéance, moyennant des intérêts et des commissions.

- ✓ Crédit administrative : une forme de crédit accordé aux entreprises détenteur de marchés publics souhaitant se faire rembourser, sans attendre la procédure de paiement auprès des bailleurs de fonds. Dans ce cas, le maître d'ouvrage délivre un certificat administratif aux entreprises titulaires de marché en manque de trésorerie. Le crédit est assorti de garanties : nantissement de marché ou domiciliation bancaire.
- ✓ Avances sur dépôts à termes : une forme de placement bloqué pour une période déterminée. Il ne s'agit pas d'un crédit classique pour financer le problème de trésorerie.
- ✓ Crédits sur stocks : ou « financement de rotation de stock » : une forme de facilitation d'accès aux ressources financières pour les entreprises souffrant de problème de trésorerie mais disposant de stock pouvant servir de gage.
- ✓ Crédits de campagne ou crédit saisonnier ou préfinancement : une avance de fonds pour la campagne. Le remboursement se fait après vente de produit. Cette avance concerne les entreprises dont les activités sont saisonnières, pour faciliter le stockage de leurs marchandises.
- ✓ Crédits Documentaires (CREDOC) : la promesse, donnée par le banquier de l'acheteur au vendeur, de régler sa créance contre remise de documents prouvant l'expédition de marchandises ou l'exécution des prestations.

#### *5-4-4 Crédits d'investissements*

Les crédits à MLT sont constitués surtout de crédits d'investissement comme le « leasing ». Les crédits d'investissements ont pour but de financer les investissements et la restructuration. Le crédit de MT se fait entre 2 et 3 ans et le LT, supérieur à 5 ans. La durée de financement ne doit pas excéder la durée d'amortissement comptable. Pour le crédit à termes, l'analyse du schéma et du plan de financement prévisionnel de l'entreprise est importante, ainsi que le plan de remboursement. A la banque de décider du mode de remboursement et du taux appliqué au crédit. Aussi, la banque demande une participation de 30% de la part de l'entreprise dans l'investissement.

A ce jour, seules la BOA et la CA BNI possèdent ce genre de produit : la BOA sous le nom d'EQUIP BAIL et la BNI sous le nom de BNI Leasing. Ce produit dit « leasing » peut aider les entreprises à s'équiper ou à investir dans de nouveaux matériels. L'entreprise est appelée

« crédit preneur ou locataire », le BNI Leasing est le « crédit bailleur » qui achète le bien au fournisseur.

Les banques primaires à Madagascar contribuent au financement des PME même si les lignes de crédit pour ces entreprises sont encore restreintes.

Les banques offrant des lignes de crédits aux PME sont : l'UCB, la BFV-SG, la Banque SBM, la CMB, la BNI-CL. et la BMOI.

Les autres appuis financiers sont : la BOA-FMO, l'EQUIP-BAIL Madagascar, la BAMEX, la PROPARCO, la BNI-CL CREDIT FLASH, et la FR PME.

Nous prenons comme exemple la BOA-FMO, l'EQUIP-BAIL, l'UCB et la BNI Crédit Flash afin d'illustrer les différents sortes de crédits offerts aux PME .Ils sont représentés dans le tableau 10 ci-dessous avec leurs conditions d'éligibilité.

**Tableau 10 : Ligne de crédit offert aux PME<sup>41</sup>en 2004**

STRUCTURE ET FONDS ALLOUES	CONDITIONS D'ELIGIBILITE	CONDITIONS DU CREDIT
<b><u>BOA-FMO</u></b>	<p>Bénéficiaires : PME ayant plus de 30 employés et un actif total maximum de 600 000 000 Fmg Hors prêts et constructions Opérations : -Financement d'équipement -Financement de services de production Secteur d'activité : Industrie, agriculture, transport, commerce, tourisme, services Zone d'intervention : Tout Madagascar Caractéristiques du crédit : Montant : 240 000 000 au maximum Durée : 18 mois</p>	<p>Taux d'intérêt : 20% Garanties : Solides</p>
<b><u>EQUIPBAIL</u> <u>MADAGASCAR</u></b>	<p>Bénéficiaires : Toutes les entreprises Opérations : Leasing Secteur d'activité : Tous les secteurs Zone d'intervention Tout Madagascar Objet : Financement d'acquisition de matériels nécessaires pour l'activité d'une entreprise Matériels finançables : Tous types de matériels, généralement neufs Caractéristiques du crédit : Montant minimum : 25 millions Fmg Maximum : 1 milliards Fmg</p>	<p>Valeur résiduelle : Le prix à payer en fin du contrat si le locataire achète le matériel. Fixée par le contrat, environ 1% du prix du matériel Loyer : Mensuel en début de période Garanties : Un dépôt équivalent à 2 mois de loyer au moins</p>

<sup>41</sup> « Structures d'appui financier »en 2004

	Durée : Jusqu'à 60 mois Quotité finançable : 100% du prix du matériel	
<b>CMB (Compagnie Malgache de Banque)</b>	Bénéficiaires : Toute personne physique ou morale, micro, PME, Entreprise légalement créée Etre titulaire d'un compte à la CMB Opérations : -création, extension, réhabilitation Secteur d'activité : Tout secteur Zone d'intervention : Antananarivo, et plus tard pour les 5 provinces Caractéristiques du crédit : Montant : selon le cas Durée : crédit de fonctionnement : maximum 1 an Crédit d'investissement : maximum 3 ans Quotité finançable : Apport en fonds propres : 30% minimum (en numéraire ou en nature) Financement bancaire : 70% maximum	Taux d'intérêt : Taux de base de BMC + Marge Différé de remboursement : mensuel, trimestriel, semestriel Périodicité de remboursement : mensuelle, trimestrielle, semestrielle Apport minimum : 20 à 30% Garanties : garanties réelles : hypothèques, nantissement, Garanties personnelles : caution des associés ou tiers Délégation de bénéfice d'assurances en faveur de la CMB Déblocage du crédit dépend de la formalisation des actes de mise en place Délai de réponse : 1 mois maximum
<b>BNI-CLM CREDIT FLASH</b>	Bénéficiaires : entreprise formalisée, clients et non clients PME ayant moins de 5 milliards FMG de CA Opérations : Investissement et Fonctionnement Secteurs d'activité : tous secteurs Zone d'intervention : tous les réseaux de BNI-CLM Caractéristiques du crédit : Montant : Minimum : 10 millions de Fmg Maximum : 200 millions de Fmg Durée : 3 ans	Taux d'intérêt : suivant le dossier Différée de remboursement : 3 à 12 mois Périodicité de remboursement : mensuelle, trimestrielle Apport minimum : 30% du cout du programme Garanties : assurance vie, nantissement, hypothèque, caution délégation de la police d'assurance Obtention de réponse : 8 jours après réception du dossier complet

**Source** : Ministère de Commerce, de l'Industrie et de Développement des Secteur Privé

Ici, nous pouvons constater clairement les différentes formes de contribution des banques primaires dans le financement des PME. Chacune de ces banques ont leur propres spécificités, mais en générale, elles financent la création et l'extension des entreprises et présentent presque les même conditions : le taux d'intérêt de 20 %, apport du promoteur entre 20 à 30% au minimum et des garanties réelles .Vu sous cet angle, les banques présentent de ligne de crédit aux PME. Mais le pourcentage des entreprises qui ont travaillé avec les banques est encore faible. Peu d'entreprise a l'initiative d'approcher les banques. Les raisons peuvent être le fait que ces entreprises n'exploitent pas suffisamment leur ressource ou bien ces offres ne

répondent pas aux besoins des PME et que les conditions des banques ne correspondent pas à leur pouvoir. Dans la dernière partie, nous analyserons les problèmes qui bloquent les relations entre les banques et ces entreprises, ensuite nous proposons des solutions que nous concrétiserons par des actions.

## **Partie III : PROBLEMES DES FINANCEMENTS BANCAIRES ET SOLUTIONS**

D'après les diverses enquêtes auprès des entreprises, les financements bancaires occupent une place importante. L'accès aux crédits bancaires est encore difficile pour la majorité des entreprises opérantes à Madagascar. Alors que les crédits bancaires sont de source de croissance. Dans cette dernière partie, nous dégagerons les problèmes empêchant le financement des entreprises, ensuite les solutions correspondantes et enfin les suggestions pour la mise en œuvres de ces solutions.

## ***Chapitre 6 : PROBLEMES EXISTANTS***

Beaucoup de facteurs constituent des obstacles pour les financements des entreprises. Les sources des problèmes peuvent être interne, au sein de l'entreprise et externe de la part des banques.

### **6-1 OBSTACLES AU CREDIT BA NCAIRE**

Afin de comprendre les problèmes de financement à Madagascar, il est indispensable d'éclaircir certains points. Nous avons ci-après des données sur l'évolution des crédits à l'économie et l'évolution de l'épargne, élément essentiel pour la constitution des investissements.

**Tableau 11: Evolution des crédits à l'économie (en milliard FMG)**

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 septembre
<b>Risques bruts à CT de fin d'année (% du total)</b>	825 77%	1,056 77%	1,201 77%	1,183 75%	1,477 80%	1,472 78%	1,632 79%
<b>Risques bruts à MT De fin d'année (% total)</b>	139 23%	161 23%	182 23%	175 25%	163 20%	179 22%	222 21%
<b>Total évolution</b>	1,072	1,369 +27,7%	1,566 +14.4%	1,578 0	1,854 +17,5%	1,874 +1%	2,074 +10,7%

**Source :** PNSP, Juillet 2001

Ce tableau 11 retrace l'évolution des crédits à l'économie au cours des dernières années, de 1993 à 1999. En 1998 et 1999, les chiffres ont été donnés suite à une restructuration des banques de l'Etat. D'après ce tableau, les crédits sur les financements à CT dominent. Et depuis 1993, les crédits à LT n'ont pas dépassé les 25% du total des crédits à l'économie, ils sont insuffisants. Cette insuffisance est due aux caractéristiques de crédits des banques : CT. D'où, l'octroi de financement à LT représente un risque de transformation. De plus, au cours des quatre dernières années, l'évolution des crédits à l'économie est modérée à plus de 7% en moyenne.

La base de tous crédits repose sur l'épargne. Pour remédier à cette situation, le développement de l'épargne nationale serait d'une grande importance, en mettant en place des instruments de

placements adaptés à l'extension des réseaux de collecte et au maintien des taux d'intérêt réels positifs sur les placements. Le tableau 12 montre l'évolution de l'épargne.

**Tableau 12 : Evolution de l'épargne**

Rubrique	1997	1998	1999
Epargne :			
Volume en milliards FMG	600,1	825,9	914,4
Taux (%PIB)	3,3	4,0	3,9
Investissement privé :			
Volume en milliards FMG	1 003,3	1 163,5	1 445,1
Taux (%PIB)	5,6	5,7	6,2
Crédits à l'économie :			
Volume en milliards FMG	1 854	1 874	2 074
Taux (%PIB)	10,3	9,2	9,0
Crédits à MT (%PIB)	0,9	0,9	0,9

**Source :** PNSP, juillet 2001

Nous constatons que l'épargne locale est insuffisante face aux besoins d'investissement. Cela s'explique par la pauvreté de Madagascar. Par conséquent, les gens éprouvent une certaine difficulté à épargner. Les revenus sont bas et les gens n'arrivent à peine à subvenir à leurs besoins quotidiens. Avec la crise que traverse le pays actuellement, l'inflation et tous les problèmes y afférant, la situation de l'épargne locale va empirer.

De plus, le peu d'épargne disponible ne passe pas dans le circuit bancaire. Les ressources disponibles s'orientent vers le Trésor Public. Le secteur productif est donc concurrencé par l'Etat dans la collecte d'épargne et dans l'accès aux ressources des banques. En effet, les BTA ou Bons de Trésor par Adjudication sont très bien rémunérés à 17%. Ils sont ouverts à tous les agents économiques, mais pas uniquement aux établissements financiers. Par contre, des risques se présentent pour un pays aussi instable que Madagascar. L'Etat peut se trouver en difficulté et retarder le remboursement de son emprunt.

Outre cela, la capacité de mobilisation de l'épargne est assez faible, à cause de la politique de taux créditeurs réels, continuellement négatif et des habitudes de la population, de leur méfiance envers les banques.

Ces facteurs peuvent nous aider à comprendre les difficultés rencontrées par les demandeurs de crédit bancaire. Selon notre analyse, les problèmes proviennent des deux parties : les entreprises et les banques. Seulement 21% des industries ont accès au crédit bancaire.<sup>42</sup>

<sup>42</sup> Enquête de MADIO

### 6-1-1 Origine interne des obstacles

Plusieurs facteurs constituent des obstacles à l'obtention de crédit par les entreprises. Par rapport à l'entreprise elle-même, nous pouvons citer :

- ✓ l'insuffisance des ressources ;
- ✓ l'absence de transparence et de fiabilité dans les états financiers de l'entreprise ;
- ✓ le non respect des obligations de dépôt des états financiers au greffe du Tribunal du Commerce ;
- ✓ l'insuffisance des informations sectorielles comme référence.

A part le système juridique et financier, la difficulté à réaliser les hypothèques et les garanties constituent également un obstacle majeur.

### 6-1-2 Origine externe des obstacles

De la part des banques, leurs conditions représentent aussi un obstacle :

- ✓ *les taux* : la BCM pratique une politique monétaire très restrictive. Le taux directeur a été relevé trois fois en un an, et a abouti à 15%. Or, les banques répercutent le taux directeur à leurs clients, allant au moins jusqu'à 20% ;
- ✓ l'absence de concurrence entre les banques ;
- ✓ *l'alliance avec une banque étrangère* limite les projets locaux, de plus Madagascar est un pays très risque à petit marché. Cette situation réduit l'investissement dans le système financier ;
- ✓ *les garanties demandées par les banques* dépassent parfois les 100%. Elles sont trop lourdes pour les entreprises ;
- ✓ *les apports que les banques demandent aux clients* vont au moins jusqu'à 30%.

D'après les enquêtes effectuées auprès des opérateurs, les taux et le montant de garantie exigées sous forme de sûretés réelles par les banques sont les deux éléments essentiels constituant des obstacles à l'accès au crédit.

Selon le tableau 13, les banques exigent certaines conditions pour financer les secteurs privés. Les conditions les plus marquantes sont les garanties réelles demandées par les banques pour couvrir certains risques, et la participation obligatoire des demandeurs dans le projet, sous

forme d'apport personnel de 30%. Ainsi, les demandeurs de crédit sont soumis à des contraintes leur empêchant d'accéder au crédit bancaire.

**Tableau 13: Conditions bancaires de financement des secteurs privés (Septembre 1999)**

Rubrique	BNI CL	BMOI	BFV SG	BTM BOA	UCB
<b>Taux</b>	14 à 21%	Fonction du taux directeur BCM	Fonction du taux directeur BCM	Taux directeur +5 points	18 à 25%
<b>Garantie</b>	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Apports</b>	30%	30%	30%	20 à 30%	
<b>Délais de remboursement</b>	5 ans	5 ans	5 ans	5 ans	MT 2 à 5 ans LT + de 5 ans
<b>Différé</b>	6 à 12 mois	6 mois maxi	6 à 12 mois	1 à 24 mois	
<b>Montant Maximum</b>	Mini. 10M F Pas de Max.	Pas de restriction	Pas de restriction	Variable	500M à Mds Fmg

**Source :** Enquête ONUDI

## **6-2 PERCEPTION DES OFFRES BANCAIRES PAR LES PME**

L'enquête faite par la FTHM Conseil et la MCA en 2005 a mis en évidence la nature de la relation existante entre les PME et les banques. Les résultats de l'enquête sont les suivants :

- ⇒ **Sur l'accessibilité aux crédits**, certaines branches se sentent avantagées en matière de crédit bancaire :
  - la construction (37,54%) ;
  - la production et la distribution d'énergie (30,29%).
- ⇒ **Sur l'adéquation des taux au développement des entreprises** : seuls les 9,65% des entreprises reconnaissent que le taux pratiqué par les banques contribue à leur développement.
- ⇒ **Sur le délai de remboursement** : seuls 10% des entreprises des secteurs secondaires et tertiaires sont satisfaites des délais de remboursement.
- ⇒ **Garantie** : seulement 8,11% des entreprises des secteurs secondaire et tertiaire n'ont pas eu de difficulté par rapport à la garantie bancaire.
- ⇒ **Sur le favoritisme de banque pour les entreprises étrangères** : grand nombre d'entreprises malgaches perçoivent que les banques accordent plus de confiance aux entreprises étrangères : les secteurs industriels (49,39%), le secteur tertiaire (37,62%).

- ⇒ **Sur la participation des banques à la dynamisation des secteurs d'activités :** les 13,92% des secteurs secondaires et tertiaires estiment que les banques ne contribuent pas particulièrement à la dynamisation de leurs secteurs d'activités.
- ⇒ **Sur le partenariat avec les banques :** les grandes entreprises bénéficient des services bancaires : 55,07% des GE sont en étroit partenariat avec les banques commerciales, 58,53% des PME déclarent que leurs banques ne constituent pas des partenaires.
- ⇒ **Sur le besoin de crédit :** 55,82% des PME se sont résolues à engager de démarches pour la demande de crédit auprès de banques commerciales.
- ⇒ **Sur les demandes satisfaites :** 46,7% des PME ayant entrepris des démarches de demande de crédit ont pu bénéficier de crédit auprès des banques commerciales.
- ⇒ **Sur la principale raison du refus des crédits :** 46,9% des PME n'ont pas reçu de financement pour insuffisance de garantie.
- ⇒ **Sur la qualité des services bancaires :** 9% des entreprises affirment être satisfaites des services des réseaux bancaires.

En effet, les relations entre les PME et les Banques sont encore rigides. Les dirigeants des PME se plaignent souvent de leur relation avec le secteur bancaire. Le pourcentage des PME ayant accès au crédit bancaire est encore faible.

L'enquête sur « les besoins des entreprises » en 1997 explicite les neuf mesures les plus attendues par les entreprises en matière de crédit :

- l'adoption de taux d'intérêt raisonnable, citée en première position par 77,1% des entreprises enquêtées ;
- la mise en place de taux d'intérêt bonifié pour les PME/PMI par 49,8% des entreprises ;
- un assouplissement des conditions exigées ;
- un meilleur accueil des projets industriels ;
- la création d'une banque régionale de développement ;
- le développement d'instruments financiers incitatifs et spécifiques aux PME/PMI ;
- le développement de mécanismes de financement à MLT ;
- la mise en place de nouveaux instruments financiers ;

- le développement de caisses mutuelles d'épargne et de crédit.

Les entreprises malgaches veulent bien évidemment accéder aux crédits bancaires. Le manque de financement empêche ces entreprises de se développer. Il est donc indispensable de trouver des solutions pour améliorer leur relation avec les banques. Cette solution est bénéfique pour les deux parties, afin de devenir de vrais partenaires vers la croissance de l'économie malgache.

## **Chapitre 7 : SOLUTIONS POUR LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES ET SUGGESTION DE PLAN D'ACTION**

Suite à ces différents problèmes cités ci-dessus, il est important de bien déterminer les solutions correspondantes et qui peuvent être appliquées à Madagascar. Dans ce dernier chapitre, nous proposons des solutions afin d'améliorer l'accès des secteurs privés aux financements en particulier les PME. Aussi, nous suggérons des diverses activités pour concrétiser les solutions proposées dans l'objectif de promouvoir et de développer les PME.

### **7-1 SOLUTIONS POUR LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES**

Pour résoudre les problèmes de financement des entreprises et surtout pour accroître les crédits octroyés au secteur privé, nous proposons les lignes suivantes :

- Créer une banque spécialisée pour les PME, répondant à leurs besoins de financement ;
- Faciliter l'accès des PME au crédit en créant un fonds de garantie PME ;
- Améliorer l'accès des PME à la formation afin de répondre aux besoins spécifiques du marché et à celui de l'information pour pouvoir évoluer ;
- Encourager la concurrence dans le système financier entre les banques elles-mêmes et entre les banques et les autres institutions financières non bancaires ;
- Développer le marché financier à terme afin de diversifier le financement des GE et augmenter la concurrence des banques ;
- Renforcer la réglementation et la supervision du secteur financier afin de fortifier le système ainsi que la confiance des opérateurs. Dans ce cas, les autorités devraient redoubler d'efforts pour accroître le niveau de recrutement par le CSBF ;
- Elaborer et adopter de nouveaux produits par les banques. En tout cas, le crédit bail et affacturage devraient être encouragé. De plus, ces instruments sont adaptés au financement des PME dont la plupart manque de garanties. Elles devraient aussi étendre des systèmes de garantie partielle de crédit permettant de générer un montant non négligeable de crédits sur une période relativement courte.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Expérience faite avec un groupe de femmes, « Madagascar : vers un agenda de relance économique », Juin 2010

- Renforcer la supervision de ces institutions pour éviter l'accumulation des risques individuels et symétriques et afin d'améliorer la qualité et la diversité de micro finance. Les IMF sont en pleine expansion et prometteuses. Elles permettent de combler le vide dans les zones rurales.
- Usage des prêts collectifs devrait être plus répandu pour les populations les plus démunies. Il s'agit d'étendre les crédits aux consommateurs les plus pauvres en les organisant en groupes ou associations. Chaque membre devient responsable par rapport au groupe et au prêteur. Ce type de prêt est plus avantageux dans la mesure où le taux de remboursement est plus élevé pour un groupe de consommateurs que pour un individu.

Les solutions que nous avons proposées concernent aussi bien les banques primaires que les PME. Dans le dernier chapitre, nous proposons des actions afin de concrétiser ces solutions.

## 7-2 SUGGESTIONS POUR LA MISE EN ŒUVRE DES SOLUTIONS PROPOSEES

Les plans d'actions que nous proposons ci-après visent en particulier l'amélioration des encadrements des PME et le renforcement de leur niveau d'investissement .Il nous semble important de nous occuper des PME elles-mêmes, de leur qualification ainsi que de leur formation, d'une part, et de renforcer leur niveau d'investissement, d'une autre.

### 7-2-1 Améliorer les encadrements

Cette proposition a pour but de mener à termes la réalisation de leurs projets. Il s'agit donc de cultiver et d'entretenir, au niveau des PME, la notion de « qualité », et assurer la pérennisation des programmes entrepris en faveur des PME. Il s'agit de mettre en place une institution pérenne dénommée « Agence Nationale pour la Promotion des PME » ou @ PME. Elle sera sous la responsabilité de la Primature et représente un organisme permanent interministériel. Et de développer les encadrements organisés par les associations et les groupements professionnels.

En effet, l'@PME aura pour mission principale de faciliter la vie aux PME en leur créant un environnement incitatif afin de promouvoir leur expansion. Plus concrètement, l'@PME devra :

- coordonner et centraliser les activités de développement des PME

- regrouper les informations utiles aux PME et les mettre à leur disposition, moyennant un coût réduit.
- institutionnaliser l'accompagnement des entreprises
- assurer la concertation entre le Secteur Public et le Secteur Privé
- promouvoir les partenariats tant au niveau national qu'international

Concernant les associations et groupements professionnels, prenons l'expérience ce CCIAA. Les centres d'incubation d'entreprises initiés par la CCIAA ont pour vocation de :

- former les entrepreneurs et de partager leurs expériences
- faciliter l'identification des PME d'une même filière
- identifier leurs problèmes qui peuvent être de divers ordres : technique, organisationnel, financier, problème de formation, problème de marché, etc.
- renforcer leur capacité en tentant de trouver ensemble des solutions à ces problèmes
- regrouper les moyens financiers pour faciliter l'accessibilité de certaines infrastructures ou certains moyens de production utiles aux PME. En effet, certaines PMES ont besoin de l'utilisation de certains matériels ou infrastructures pour pouvoir mener à bien leur opération de production. Or, l'état de leur trésorerie pourrait les empêcher de disposer de tels matériels. Le service offert par les centres d'incubation pourra les aider à contourner ce problème.

D'ailleurs, la première expérience de centre d'incubation de la CCIAA date de 2005 et concerne la filière « fraise ». A Ambatofahavalo – Ambatofotsy, la CCIAA encadre les producteurs depuis l'aménagement de la localité à planter et son irrigation jusqu'à la recherche des débouchés en passant par l'encadrement technique des planteurs, la recherche de financement, la culture de la qualité, la recherche de l'emballage approprié, etc.

De même, il est important d'informer les PME sur leur environnement. L'accès des PME aux informations est une condition nécessaire à leur épanouissement. Informer les PME pour prendre conscience de leur environnement consiste à :

- Exploiter les antennes régionales de l' « Agence Nationale pour la Promotion des PME » ou @ PME<sup>44</sup>, un réseau où toutes les régions peuvent accéder aux informations

---

<sup>44</sup> Politique Nationale de Promotion des PME

concernant les PME et leur environnement. Cet organisme regroupera les informations utiles aux PME et les diffusera à travers divers réseaux, moyennant un coût réduit.

- Renforcer la collaboration avec les associations et groupements professionnels. Ces derniers constituent des ponts de liaison entre l'@PME et les PME dans la diffusion des informations en provenance des Ministères sectoriels ; le calendrier d'organisation des salons, des foires et des manifestations commerciales ; et les opportunités de marchés extérieurs et les possibilités d'exportations.

De plus, il est nécessaire de former les PME pour améliorer leur capacité, et leur possibilité de pouvoir répondre aux besoins spécifiques du marché. Il est donc nécessaire d'orienter les formations scolaires et universitaires vers la promotion de la culture entrepreneuriale. Et de développer les formations organisées par les associations et groupements professionnels.

#### ***7-2-2 Renforcements des niveaux d'investissements***

Il est nécessaire de renforcer le secteur financier afin d'accroître le niveau d'investissement des PME. Deux mesures sont prises en compte pour arriver à cette fin :

- Des mesures sur les PME ;
- Des mesures sur les Banques.

##### **i- Mesure sur les PME**

Pour cela, les mesures suivantes s'avèrent nécessaires :

- ⇒ Informer les PME sur les outils financiers existants, comme les organismes participant à la constitution de leurs fonds propres comme le FIARO, la SONAPAR, etc.
- ⇒ Augmenter la part des crédits bancaires destinés aux PME
- ⇒ Pérenniser les activités de MCA Madagascar, consistant à améliorer la sécurisation foncière, la facilitation de l'accès aux financements, l'appui aux réseaux de micro finance ainsi que les appuis techniques et managériaux aux opérateurs ruraux
- ⇒ Renforcer le rôle de l'Economic Development Board of Madagascar (EDBM), ayant pour objectif de promouvoir les investissements nationaux et étrangers.

## ii- Mesure sur les Banques

Les mesures proposées ci-dessous nécessitent une étude minutieuse tant au niveau politique qu'au niveau économique. Ces mesures concernent en particulier l'Etat et les banques commerciales. Il faudrait alors :

- Créer une banque de financement dédié aux PME pour encadrer et encourager les initiatives et les innovations. Cela consiste à :
  - octroyer des crédits à moyen et à long terme en cofinancement avec les institutions de crédit, pour financer des projets de création ou d'extension d'entreprises ;
  - financer l'acquisition des biens d'équipement, le fonds de roulement et l'investissement immatériel à la création et au niveau de l'extension ;
  - fournir des services et produits à forte valeur ajoutée aux PME.
- Renforcer les capacités des banques commerciales afin d'accroître les flux de capitaux accessibles aux PME, et renforcer en même temps les compétences des banquiers locaux. Il s'agit donc de créer un Centre de Formation des Banques pour que ces dernières puissent offrir des prêts plus rentables aux PME
- Faciliter l'accès des PME aux crédits en créant un fond de garantie PME. Ce fond pourrait être octroyé par l'Etat et par les bailleurs de fond. Son rôle serait de garantir l'accès des PME au financement bancaire.

Prenons comme exemple, le programme de Garantie Partielle de Portefeuille (GPP), conjointement mis en place par la SFI/AID et le gouvernement malgache. Il est destiné à faciliter l'accès des PME aux crédits bancaires grâce à une couverture à hauteur de 50%, à des garanties sur les emprunts et des facilités de caisse que les banques commerciales (BFV-SG et BNI-CA) accordent aux PME.

Ce système a en effet déjà connu une réussite à Madagascar chez deux banques. Une année après son lancement, 714 prêts ont été approuvés. En 2007, le total des prêts accordés est passé à 859<sup>45</sup>.

Enfin, l'extension du crédit au secteur privé devrait être accompagnée de certaines mesures telles que :

---

<sup>45</sup> Madagascar : vers un agenda de relance économique, Juin 2010

- L'éducation et l'assistance technique des entreprises de toutes tailles, surtout des petites entreprises, pour préparer des états financiers appropriés et un dossier « bancable ». Cela peut également faciliter leurs enregistrements aux registres du commerce et des impôts, des préalables pour accéder à des crédits bancaires ;
- Favoriser l'acceptation des certificats fonciers par les banques et les institutions financières. Cela peut exercer un impact positif sur la capacité des banques à s'engager en faveur de l'extension du crédit vers le secteur privé ;
- Mettre en place un bureau de référence de crédit englobant tous les prestataires de services financiers. Il s'agit donc de rendre opérationnel le système intégré nouvellement créé, de l'étendre à la micro finance et aux autres institutions non financières ;
- Partager les informations relatives au crédit est important pour réduire l'asymétrie d'information et les coûts de transaction surtout pour les PME n'ayant pas de relation assez étroite et continue avec les agents financiers.

La majorité de ces plans d'action reposent sur le Gouvernement Malagasy et les Ministères concernées. L'essor du secteur privé et donc des PME dépend de l'initiative de l'Etat.

## CONCLUSION

Le secteur privé est le principal moteur de la croissance. Il est considéré comme une des principales voies pour atteindre les objectifs économiques généraux de Madagascar. Le MAP, aussi bien que le PNSP, insistent sur l'importance de ce secteur pour élaborer une politique de croissance soutenue pour Madagascar. Le MAP stipule qu'il faut s'assurer d'avoir un secteur privé fort et diversifié, conduit par l'investissement et le commerce internationaux.

Les banques occupent une place importante dans le financement de l'économie, en tant que facilitateur de transmission des titres sur le marché financier ou comme intermédiaire financier. Ainsi, elles permettent aux entreprises de se financer. Les entreprises ont recours aux banques pour satisfaire leurs besoins en financement surtout en production et en investissement. Mais actuellement, les banques investissent plus dans la vie d'une entreprise en leur donnant des conseils sur les techniques de financement et des assurances vies.

Nous avons vu que pour le cas de Madagascar, les problèmes de financement préoccupent plus le secteur privé surtout les PME. En effet, beaucoup d'entreprises, faute de crédit, renoncent à développer leurs activités. Ainsi, les banques se présentent comme une source de financement efficace pour ces entreprises.

En effet, nous avons pu constater dans la présente étude que les PME occupent une place importante dans l'économie malgache. Elles constituent le groupe du secteur privé contribuant le plus au développement économique de Madagascar. En 2005, les PME ne constituent que 11,4 % des entreprises malgaches. Elles représentent 29,4 % de la valeur ajoutée et 31,2 % de l'emploi créé dans le secteur privé. Mais si leur nombre augmente et si leur capacité s'améliore, leur contribution ne serait que plus déterminante dans la réalisation d'une politique soutenue de croissance.

Cependant, le dialogue entre banques et PME reste encore difficile à Madagascar. Les banques contribuent peu au financement des entreprises. Les causes sont en fait partagées entre les deux parties : d'un côté les problèmes persistant au sein des PME, leur structure, leur mode de gestion, leur environnement. Les PME sont caractérisées par une instabilité et une certaine immaturité. D'un autre côté, les banques cherchant leur profit et se protégeant des risques, leur taux d'intérêt élevé, les garanties réelles et la participation obligatoire d'environ 30% sont trop lourdes pour les PME. Ces entreprises renoncent alors à s'adresser aux

banques pour résoudre leurs problèmes de financement et cherchent d'autres moyens plus faciles.

A Madagascar, beaucoup d'organisations participent au développement des PME. Des efforts sont déployés pour l'essor de ces entreprises. En tout cas, elles bénéficient d'appuis en formation, en information et en documentation ; d'appuis en encadrement, conseil et orientation ; d'appuis quant à l'accès aux marchés et financements. Nonobstant, les entreprises n'utilisent pas ces outils correctement, ainsi mal exploités.

Pour résoudre les problèmes existants, l'Etat doit apporter sa contribution. Il devra chercher le financement et même veiller sur ces entreprises puisqu'elles représentent l'avenir du pays dans le domaine du progrès économique.

Ainsi nous bénéficierons « des PME bien informées, bien formées, bien encadrées et bien financées », d'après la Politique Nationale de Promotion des PME. En tout cas, tout dépend de la volonté politique de l'Etat Malgache de se pencher réellement sur les PME .Pour Madagascar, les PME représentent – elles une des voies possibles pour s'industrialiser et se développer ?

## **LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1 : Répartition du Secteur Privé par branche d'activité et taille.....	30
Tableau 2 : Chiffres d'affaires, valeur Ajoutée et Investissement dans le Secteur Privé .....	31
Tableau 3 : Performance du Secteur Privé .....	31
Tableau 4 : Comparaison des effectifs, Valeur ajoutée et Emplois en 2005.....	32
Tableau 5 : Les parts de ressources collectives apportées par le secteur privé .....	32
Tableau 6 : Bilan simplifié du secteur bancaire (en %), Septembre 2009 .....	35
Tableau 7 : Couverture du système bancaire (Comparaison internationale) .....	36
Tableau 8 : Effectifs des épargnants suivant les types de compte.....	37
Tableau 9 : Les agences bancaires à Madagascar .....	41
Tableau 10 : Ligne de crédit offert aux PME.....	46
Tableau 11 : Evolution des crédits à l'économie .....	49
Tableau 12 : Evolution de l'épargne .....	50
Tableau 13 : Conditions bancaires de financement de l'investissement (Septembre 1999) ....	52

## **FIGURE**

Figure 1. Répartition des PME suivant les branches d'activité en 2004 .....	29
---	----

## **LISTE DES ANNEXES**

**Annexe 1 :** Economic Development Board of Madagascar (EDBM)

**Annexe 2 :** Liste des acteurs

## Annexe 1 : ECONOMIC DEVELOPMENT BOARD OF MADAGASCAR (EDBM)

L'EDBM ou Economic Development Board of Madagascar a été créé par le décret en date du 31 mai 2006 pris en conseil de Gouvernement. Il remplace le Guide (Guichet unique pour le développement de l'entreprise). Il est effectif depuis le 1er janvier 2007 après la mise en place de son Conseil d'administration.

L'EDBM est opérationnel sous financement de la Banque mondiale à hauteur de 7 millions de dollars pour les trois premières années d'activités. Au-delà de cette entité gouvernementale, il s'autofinancera par le biais d'autres sources de financement.

### **Objectifs :**

La création et la mise en place de l'EDBM vise les objectifs suivants :

- Il doit favoriser l'émergence et le développement du secteur privé de Madagascar.
- Il a la charge de développer les investissements locaux et internationaux.
- Il trouvera les moyens de créer une croissance économique forte et soutenue.
- Il tâchera de définir les filières sectorielles prioritaires et contribuer à leur développement intégré.

Ce plan de travail cadre avec l'objectif du Gouvernement d'atteindre le plein emploi à Madagascar afin de réduire la pauvreté actuelle de la population.

En effet, l'effort de l'EDBM est considéré comme le vecteur-clé pour atteindre cet objectif.

Mais aussi et surtout il s'agit de favoriser le développement du secteur privé.

### **Filières d'action :**

Pour y parvenir, l'EDBM a prévu de s'appuyer sur 6 filières d'action :

- Le tourisme
- L'agri-business
- L'industrie légère exportatrice
- Les mines
- L'infrastructure
- Les Tic.

### **Moyens :**

L'équipe du Chief of Staff, Henri-Roger Ranaivoson, élu Président du Conseil d'Administration de l'EDBM s'appuiera sur trois moyens pour concrétiser son programme :

- Le Directeur général Prega Ramsamy aiguillonnnera son staff afin de trouver les voies et moyens afin d'attirer les investissements de manière efficace. Cette première tâche exige une approche multidimensionnelle et l'EDBM aura donc une activité étendue.
- Ainsi il devra attirer les investisseurs par une politique de communication claire et ciblée à destination des investisseurs potentiels et par une stratégie d'identification des opportunités d'affaires.
- L'EDBM devrait assister l'investisseur dans ses projets, en lui prodiguant toutes les informations et les conseils dont il aura besoin. Sur ce point, il doit faciliter toutes les démarches administratives afférentes à la demande de l'investisseur potentiel.

### **Compétences**

Etant donné que ces activités exigent des compétences diverses, l'EDBM est donc organisé en deux départements opérationnels ayant chacun un rôle fondamental pour la réussite de ce projet.

- Le premier département "Pro-motion et relations publiques" est responsable de la stratégie de promotion et de relations publiques de l'Edbm.
- Le deuxième département intitulé "Facilitation et services" est responsable de l'appui à l'investisseur dans la conception de son projet dans toutes ses démarches administratives. Ces démarches ont trait à l'enregistrement de société, au permis de travail, aux formalités fiscales et douanières. Cette responsabilité se poursuivra d'ailleurs jusque dans la phase opérationnelle de l'investisseur sur le territoire national.

### **Etudes**

Par ailleurs, l'EDBM est aussi responsable pour lancer et suivre des études sur 4 projets de développement :

- Procéder au lancement d'une Banque de développement.
- Poursuivre le développement des zones industrielles et zones franches afin de profiter du créneau de notre compétitivité en matière de coût de la main d'œuvre.
- Favoriser le développement des PME et PMI.
- Promouvoir le développement de la Micro-finance par l'entremise d'institution financière pour l'appui des PME.

## Annexe 2 : LISTE DES ACTEURS

**PROSPERER** : Programme de Soutien aux Pôles de micro entreprise Rurales et aux Economies Régionales)

**ADEFI** : Action pour le Développement et le Financement des Micro Entreprises

**A P E M PAIQ** : Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar

**S I P E M** : Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar

**E A M** : Entreprendre à Madagascar

**BOA**: Bank Of Africa Madagascar (Micro-credits)

**O T I V** : Ombona tahiry Ifampisamborana Vola

**URCECAM** : Unité Régionale des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels

### **MICROCRED**

**BOA-PNM** : Projet National maïs

**BOA-FMO**: Nederlandse Financierings-Maatschappij-Voor ontwiba-Helingslan der N.V

**PROPARCO** : Société de Promotion et de Participation pour la Coopération Economique

**The Mauritius (Commercial Bank** Madagascar)

**B I C M**: Banque Industriel et Commercial de Madagascar

**BFV-SG** : Fonds propres, **Banky Fampandrosoana** ny Varotra

**B M O I** : Banque Malgache de l'Océan Indien

**BANQUE SBM-MADAGASCAR** : Représenter la State Bank of Mauritius à Madagascar

### **ACCES-BANQUE MADAGASCAR**

**I R E D E C** : Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement

**F 3P** : Fonds de Préparation de Projets Privés

**F I A R O** : Financière d'Investissement ARO

**I & P CAPITAL** : Fonds de Capital Investissement

**I F C – S F I**: International Finance Corporation/Société Financière Internationale, Centre de Solution –PME (CSPME)

**PROJET P I C** : Pôle Intégré de Croissance

## BIBLIOGRAPHIES

### Les ouvrages :

- Bruno MAGLIULO, PME, Ed Hatier, Septembre 1983
- Cours de technique bancaire, 2ème Année économie, Université d'Antananarivo
- Cours de Gestion Financière, 3ème Année économique, Université d'Antananarivo
- Georges PETIT-DUTAILLIS, Le crédit et les banques, Ed SIREY, 1964
- Gérard RAMIA, Madagascar, les défis d'un développement durable
- Lionel Honoré, Yves Royer, Dictionnaire de la Finance d'Entreprise
- Luc Bernet-Rollande, Principes et Techniques bancaires, Ed Dunod, 1995
- Madagascar : Vers un agenda de relance économique, Juin 2010
- Mamy Tiana RASOLOFOSON (Professeur à l'INSCAE, Antananarivo), « Dimension culturelle de l'entrepreneuriat à Madagascar : quelques réflexions pour la formation ».
- Pierre Conso, La gestion de l'entreprise : « Les techniques et l'analyse financière », 7ème édition DUNOD, 1985
- Philippe AYMARD, « Banques et banquier », 1970
- Perspectives de demain. Ed CERIC, Juin 2010
- Programme Nationale d'appui au Secteur Privé, tome 1 et 2, 2001
- Programme d'Appui au Développement des MPME, ONUDI, 1997
- Rapport économique et financier, novembre 2008, MECI

### Les Mémoires :

- ANDRIAMAROSANDRATANA Aina Ida, « Besoins de financement des PME et banques primaires à Madagascar » (2006)
- Fanomezana Hery Lalaina, « Financement du secteur privé par le système bancaire national », RAZAFIMAMONJIRAIKE (2003)
- Landy Harivony RAHELISON, « La proposition de structure pour la réussite des PME à Madagascar », (2010)

- MANDIMBY Hasina Holy, « Vers un plus large accès des PME aux financements », (2005)

**Webographies :**

- <http://www.ambamad.sn/actualitemalgache2.htm>
- [http://www.banque -centrale.mg](http://www.banque-centrale.mg)
- [www.oecd.org/dev/pea](http://www.oecd.org/dev/pea)

## TABLE DES MATIERES

Avant-propos .....	i
<b>REMERCIEMENTS</b> .....	ii
<b>Merci ! SOMMAIRE</b> .....	ii
<b>SOMMAIRE</b> .....	iii
<b>LISTE DES ABREVIATIONS</b> .....	v
<b>INTRODUCTION</b> .....	1
<b>Partie I : THEORIE SUR LE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE</b>	
<b>Chapitre 1 : LE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE ET LE SYSTEME BANCAIRE</b> .....	
1-1 FINANCEMENT DE L'ECONOMIE ET CAPACITE DE FINANCEMENT .....	4
1-1-1 <i>Définition de l'épargne</i> .....	4
1-1-2 <i>Contribution des ménages dans la constitution de l'épargne</i> .....	6
1-1-3 <i>Contribution des entreprises dans la constitution de l'épargne</i> .....	6
1-1-4 <i>Contribution de l'administration dans la constitution de l'épargne</i> .....	7
1-2 GENERALITES SUR LES BANQUES .....	7
1-2-1 <i>Définition et objectif des banques</i> .....	7
1-2-2 <i>Fonctionnement d'une banque</i> .....	8
1-2-3 <i>Activités économiques des banques</i> .....	9
1-3 PLACE DES BANQUES DANS LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES .....	10
1-3-1 <i>Marché financier : institution principale dans le financement externe direct</i> ..	10
1-3-2 <i>Banques : des intermédiaires financiers dans le financement externe indirect</i>	
11	
Chapitre 2 : ENTREPRISE ET SES MOYENS DE FINANCEMENT .....	13
2-1 MOYENS DE FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION .....	13
2-1-1 <i>Financement propre</i> .....	14
2-1-2 <i>Financement par la trésorerie d'exploitation</i> .....	14
2-1-3 <i>Financement par la trésorerie hors exploitation</i> .....	15
2-1-4 <i>Financement par des concours bancaires</i> .....	15
i- <i>Mobilisation de créance commerciale</i> .....	15
ii- <i>Découvert</i> .....	16
2-1-5 <i>Autres sources de financement</i> .....	17
i- <i>Affacturage ou factoring</i> .....	17
ii- <i>Billets de trésorerie</i> .....	17
2-2 MOYENS DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS .....	17
2-2-1 <i>Financement interne</i> .....	18
i- <i>Capitaux propres</i> .....	18
ii- <i>Autofinancement</i> .....	18
iii- <i>Quasi-fonds propres</i> .....	18
2-2-2 <i>Financement externe</i> .....	19
i- <i>Emprunts à moyen terme et à long terme</i> .....	19
ii- <i>Crédit bail</i> .....	19
2-3 BESOINS DE FINANCEMENT D'UNE ENTREPRISE.....	20
2-3-1 <i>Besoins relatifs à l'actif immobilisé</i> .....	20

i-	Immobilisations incorporelles .....	20
ii-	Immobilisations corporelles .....	20
iii-	Immobilisations financières.....	21
2-3-2	<i>Besoins relatifs à l'actif circulant</i> .....	21

## Partie II : RELATIONS ENTRE LES BANQUES ET LES PME

### Chapitre 3 : CARACTERISTIQUES DES PME A MADAGASCAR ..... 22

3-1	DEFINITIONS ET OBJECTIFS .....	22
3-2	ENTREPRENEUR OU DIRIGEANT .....	23
3-3	GESTION DES PME MALGACHES .....	24
3-3-1	<i>Situation de PME à Madagascar</i> .....	24
3-3-2	<i>Environnement des affaires</i> .....	25
3-4	PROBLEMES RELATIFS AUX PME .....	26

### Chapitre 4 : CONTRIBUTION DES PME AU DEVELOPPEMENT DE

### MADAGASCAR..... 29

4-1	STATISTIQUE DES PME A MADAGASCAR .....	29
4-2	PME DANS LA CROISSANCE ECONOMIQUE .....	30
4-3	PME DANS LA CREATION D'EMPLOI.....	31
4-4	PLACE DES PME DANS LA CREATION DES RESSOURCES COLLECTIVES	32

### Chapitre 5: FINANCEMENT BANCAIRE ET PME ..... 34

5-1	SYSTEME FINANCIER A MADAGASCAR .....	34
5-1-1	<i>Banques commerciales</i> .....	34
5-1-2	<i>Institutions d'épargne</i> .....	36
5-1-3	<i>Assurances</i> .....	37
5-1-4	<i>Institutions de microfinances</i> .....	37
5-1-5	<i>Institutions financières non bancaires et marchés de capitaux</i> .....	38
5-2	APPUIS EXISTANTS EN FAVEUR DES PME .....	39
5-2-1	<i>Appuis en formation, information et documentation, les appuis en encadrement, conseil et orientation</i> .....	39
5-2-2	<i>Appuis à l'accès aux marchés</i> .....	39
5-2-3	<i>Appuis financiers</i> .....	40
5-3	DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT .....	40
5-3-1	<i>Financements classiques</i> .....	41
5-3-2	<i>Financements spécialisés</i> .....	42
i-	FIARO .....	42
ii-	SONAPAR ou société Nationale de Participation.....	43
iii-	FR PME ou Fonds de Relance aux Petites et Moyennes Entreprises.....	43
5-4	LIGNES DE CREDIT OFFERTS PAR LES BANQUES PRIMAIRES .....	43
5-4-1	<i>Crédits par caisse ou crédit en blanc</i> .....	44
5-4-2	<i>Crédit par signature</i> .....	44
5-4-3	<i>Crédit de mobilisation</i> .....	44
5-4-4	<i>Crédits d'investissements</i> .....	45

## Partie III : PROBLEMES DES FINANCEMENTS BANCAIRES ET SOLUTIONS

### Chapitre 6 : PROBLEMES EXISTANTS ..... 49

6-1	OBSTACLES AU CREDIT BA NCAIRE .....	49
6-1-1	<i>Origine interne des obstacles</i> .....	51
6-1-2	<i>Origine externe des obstacles</i> .....	51
6-2	PERCEPTION DES OFFRES BANCAIRES PAR LES PME .....	52

<b>Chapitre 7 : SOLUTIONS POUR LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES ET SUGGESTION DE PLAN D'ACTION.....</b>	<b>55</b>
7-1 SOLUTIONS POUR LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES.....	55
7-2 SUGGESTIONS POUR LA MISE EN ŒUVRE DES SOLUTIONS PROPOSEES .....	56
7-2-1 <i>Améliorer les encadrements .....</i>	56
7-2-2 <i>Renforcements des niveaux d'investissements.....</i>	58
i-    Mesure sur les PME.....	58
ii-   Mesure sur les Banques .....	59
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>61</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX .....</b>	<b>vii</b>
<b>FIGURE .....</b>	<b>vii</b>
<b>LISTE DES ANNEXES .....</b>	<b>viii</b>
<u>Annexe 1 : ECONOMIC DEVELOPMENT BOARD OF MADAGASCAR (EDBM).....</u>	<u>ix</u>
<u>Annexe 2 : LISTE DES ACTEURS.....</u>	<u>xi</u>
<b>BIBLIOGRAPHIES .....</b>	<b>xii</b>
<b>TABLE DES MATIERES .....</b>	<b>xiv</b>

Nom : RANDRIANARIVONY Marie Bernardine

Thème : Contribution des banques dans le financement des PME à Madagascar

Nombre de pages : 62

Nombres de tableau : 13

Nombre de figure : 1

#### ***Résumé***

Ces dix dernières années, le développement du Secteur Privé a constitué une des stratégies clés pour mener à bien les politiques économiques et sociales du Gouvernement malagasy. Des actions sur la stabilisation financière favorable à l'épargne et à l'investissement ont été mises en œuvre afin de redynamiser et renforcer le Secteur Privé. A ne pas oublier que l'accès aux financements dépend de l'environnement de l'entreprise, de sa situation économique, et de ses relations avec ses partenaires financières. En effet, l'objet de la présente étude est d'analyser les apports des banques aux financements des PME. Nous avons essayé aussi de chercher les moyens nécessaires et indispensables permettant à ces entreprises de se développer notamment en matière d'information, de formation et d'encadrement. Ces entreprises possèdent des difficultés dans la recherche de financement de leurs activités de production et d'investissement. Malgré leurs motivations et leurs bonnes idées, par faute de financement elles ne peuvent pas avancer. En tout cas, les enquêtes réalisées par MADIO, l'INSTAT, l'ONUDI auprès des entreprises ont démontré que les banques n'accordent que peu de crédit aux PME. Elles sont même victimes du rationnement de crédit. Le fait est que les taux d'intérêt constituant les garanties exigées par les banques empêchent ces entreprises d'accéder aux crédits bancaires. Les PME représentent un risque pour leurs institutions. Par ailleurs, nous avons vu que les entrepreneurs malgaches ne disposent pas d'un esprit entrepreneuriale, et ne possèdent pas le goût de risque en ce qui concerne les affaires. De plus, l'environnement où elles exercent ne leur est pas favorable : la concurrence avec les GE et les entreprises étrangères sont rudes, et les PME se retrouvent marginalisées. Bref, l'exigence de qualité, de régularité et de professionnalisme s'avère indispensable pour pouvoir affronter avec succès la concurrence. Pour cela, d'après la Politique Nationale de Promotion des PME « Les PME de demain seront des PME bien informées, maîtrisant les arcanes de l'Administration, pouvant accéder aux formations et services adaptés à leurs besoins, et évoluant dans un environnement favorable à leur développement »

Mots clés : Banque- crédit- épargne- entrepreneur- financement – PME

Encadreur : ANDRIANARIZAKA Marc

Adresse de l'auteur : Lot 14 Talatamaty