

LISTE DES ABREVIATIONS

AFOM : Atouts - Faiblesses - Opportunités – Menaces

BFR : Besoins en fonds de roulement

BFV-SG: Banky Fampanandrosoana ny varotra - Société Générale

CAF: Capacité d'autofinancement

CERG : Centre d'étude et de recherche en gestion

CIF: Carte d'indentification fiscale

DAP: Dotations aux amortissements et aux provisions

DEGS : Droit, Economie, Gestion et Sociologie

EURL: Entreprise Unipersonnel à Responsabilité limitée

FRNG: Fonds de roulement net Globale

GIE: Groupement d'intérêt économique

JIRAMA: Jiro sy rano Malagasy

NIF: Numéro d'identification fiscale

OCDE: Organisation de coopération et de développement économiques

PIB: Produit intérieur brute

PME: Petite et moyenne entreprise

PMI: Petite et moyenne industrie

Rf: rentabilité financière

SARL: Société à responsabilité limité

SBM: State Bank of Mauritius

SCS: Société en commandite simple

SNC: Société en Nom collectif

SWOT: Strengths - Weaknesses - Opportunities – Threats



LISTE DES TABLEAUX

Tableau.1 : Logique de l'analyse SWOT.....	15
Tableau.2: Réponses aux questionnaires - Papeterie Moderne	22
Tableau.3 : Réponses aux questionnaires – MADISCO.....	24
Tableau.4 : Réponses aux questionnaires – ASAM.....	25
Tableau.5 : Réponses aux questionnaires – HAZOMANGA.....	27
Tableau.6 : Réponses aux questionnaires – FIMED.....	29
Tableau.7 : Statistique sur la CAF des cinq PME.....	32
Tableau.8 : Statistique sur l'utilisation des financements bancaires.....	33
Tableau.9 : Statistiques sur les raisons qui empêchent les PME d'accéder au financement bancaire.....	33
Tableau.10: Statistiques sur l'utilisation d'autres sources de financement que la banque.....	34

LISTE DES FIGURES

Figure.1 : Organigramme de la Papeterie moderne.....	17
Figure.2 : Organigramme de la Société MADISCO.....	18
Figure.3 : Organigramme de la Société ASAM.....	19
Figure.4 : Organigramme de la société HAZOMANGA.....	20
Figure.5 : Organigramme de la société FIMED.....	21
Figure.6 : CAF.....	32
Figure.7 : Financement bancaire.....	33
Figure.8: Les raisons qui empêchent les PME d'accéder au financement bancaire.....	34
Figure.9: Autres sources de financement.....	34

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PARTIE I: MATERIELS ET METHODES

Chapitre I : Présentation générale des PME et les sources de financement

Section 1 : Généralité sur les PME Malgaches

Section 2 : Les sources de financement des PME

Chapitre II : Démarche Méthodologique

Section 1 : cadre de recherche

Section 2 : Outils et techniques de collecte des données

Chapitre III : Terrain d'étude

PARTIE II : RESULTATS

Chapitre I : Résultats détaillés pour chaque PME

Chapitre II : Vue globale des Résultats de l'enquête

Section 1 : CAF

Section 2 : Financement bancaire

Section 3 : Autres formes de financements

PARTIE III : DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS

Chapitre 1 : Discussions

Section 1 : Analyse des financements par fonds propres

Section 2 : Analyse des financements bancaires

Chapitre 2 : Recommandations

Section 1 : Suggestion d'amélioration au niveau interne des PME

Section 2 : Recommandations pour les acteurs externes aux PME

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXE

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION

Depuis des années les PME font l'objet d'une attention constante au niveau international par les différents acteurs économiques. Les PME sont très répandues dans le monde entier et présentent des multitudes de forme. En effet, elles contribuent au développement économique d'un pays. Les PME sont en aucun doute le point de départ pour parvenir à créer des entreprises de renommée mondiale. « A l'image du géant de l'industrie de logiciel Microsoft ou du moteur de recherche très connu Google qui étaient au départ des entreprises familiales de petites tailles mais grâce à leur capacité d'innovation et d'adaptation, elles sont vite devenues des leaders mondiaux et cela sans avoir intégrés un quelconque groupe.

La PME contribue à la croissance productive dans tous les pays du monde, mais leur rôle est peut être encore plus grand dans les pays en voie de développement. Si l'on prend l'exemple de Madagascar, les PME sont très répandues sur tout le territoire et avec un effectif largement supérieur au nombre des grandes entreprises, elles contribuent au financement de l'économie malgache. Ce sont donc à terme que les PME maintiennent la situation économique actuelle du pays. C'est un acteur important en termes de création d'emploi. Le nombre considérable de ce type d'entreprise dans le territoire malgache participe activement à la création d'emplois. Etant donné que ces types d'entreprise se répartissent au niveau de tous les secteurs d'activité, leur offres d'emploi sont diversifiés et font appel à tout type de connaissances. Dans ce point de vue, la PME offre à certaines personnes la possibilité d'employer leur habileté ou leurs études en pratique. A part la création d'emploi, les PME de part encore leur nombre contribuent au maintien du PIB du pays, elles sont les premiers acteurs à renflouer la croissance économique malgache. »¹

Elles pourraient l'être davantage si elles arrivaient à trouver des meilleures conditions pour leurs développements. Si toutes les PME ne deviennent pas des multinationales, elles sont toutes confrontées à des problèmes d'argent au cours de leur cycle de vie. Les problèmes grandissants concernant la recherche de fonds pour la création, l'élargissement, et même pour la pérennité d'une activité des petites et moyennes entreprises sont devenus d'un intérêt

¹ GREGOIRE, Chertok et PIERRE-ALAIN, de Malleray. « *Financement des PME* », Rapport le financement des PME, page 6

majeur pour toutes les acteurs économiques. Si les PME sont l'avenir de notre pays, force est de reconnaître qu'elles vivent dans un environnement économique particulièrement hostile surtout dans le domaine financier, c'est probablement dans ce domaine que le désavantage compétitif des PME est le plus marqué. De par leur nature même, les PME présentent un profil de croissance et de rentabilité très irrégulière. Des recherches montrent que leur taux de survie est considérablement inférieur à celle des grandes entreprises.

L'intérêt que présentent les PME dans notre pays et les difficultés dans la recherche de fonds de ces types d'entreprise nous a poussés à choisir notre thème : « *Les sources de financement au niveau des PME malgache* » Etant donné que l'on a constaté par nous-même, l'importance du financement des PME. Nous nous sommes intéressés à ce thème, du fait des connaissances que nous avons acquises dans les études de gestion d'entreprise et dans les domaines de la finance et de la comptabilité. Ce mémoire est d'autant plus, un moyen d'acquérir de nouvelles connaissances et expériences, et aussi d'appliquer les savoirs acquis durant notre cycle universitaire dans un cadre plus pratique. La problématique de ce thème est : « *Comment les PME malgaches acquièrent-elles les fonds nécessaires pour exercer ses activités ?* »

Pour répondre à cette problématique, nous avons effectué des recherches documentaires portant sur le thème et par la suite nous avons effectué des enquêtes au niveau de cinq PME à Antananarivo à savoir : La PAPETERIE moderne, C'est une SARL dont l'activité principale est la commercialisation de marchandise générale, des fournitures de bureau et des fournitures scolaires ; MADISCO SARL, a comme activité la vente de marchandise générale et quincaillerie ; ASAM, qui est une SARL exploitant la vente des matériaux de construction et de la production de peinture automobile ; HAZOMANGA, une entreprise qui a pour activités principales l'achat, le vente et l'exportation d'objet d'art Malgache. Et en fin, FIMED une moyenne entreprise spécialiste dans la vente de matériels médicales et de laboratoire. Pour mener à bien notre enquête. Nous avons eu des entretiens avec les responsables STAFF de chaque entité, la plupart était des responsables au niveau du service comptabilité. Des questionnaires ont été administré à ces responsables pour recueillir les données que nous allons analyser. Les données ainsi recueillis seront la base de notre étude. Pour établir les questionnaires nous nous basons comme hypothèse de départ les financements de source interne et les financements de source externe. Les résultats attendus sont des pourcentages des entreprises recourant au financement externe et ceux qui arrive à se

financer grâce à ses propres fonds. A voir la connaissance de chaque entité des établissements financiers existant à Madagascar et la gestion de chacun d'entre eux de ses propres fonds.

Ce mémoire a pour objectif d'améliorer l'acquisition des financements par les PME malgaches afin de combler leurs besoins. Il s'agit d'améliorer l'acquisition des fonds aussi bien interne qu'externe par les savoir-faire que nous avons appris depuis quelques années.

Pour bien comprendre les points essentiels et les contenus de cette étude, ce mémoire se subdivisera en trois parties. Dans une première partie nous allons voir les matériels et méthodes utilisés pour réaliser notre étude, cette partie met en exergue les études théoriques concernant les PME et leurs sources de financement dans un cadre théorique. Ce sera aussi l'occasion de définir les matériels et les méthodes d'enquête que nous avons utilisée pour recueillir des données. Les méthodes d'analyse seront aussi présentées dans cette partie. La Deuxième partie mettra en évidence les résultats de notre enquête sur les PME cités ci-haut. Cette partie met en évidence les sources de financement bénéficié par ces cinq PME. Nous achèverons la dernière partie de notre mémoire en évoquant les analyses des résultats du chapitre précédent et ainsi que des recommandations que nous avons à leur proposer.

PARTIE I: MATERIELS ET METHODES

PARTIE I: MATERIELS ET METHODES

Cette première partie présente les différents matériels et méthodes que nous avons utilisés durant notre étude. Dans un premier temps une présentation générale des PME et des théories concernant les sources le financement, ensuite les méthodes d'analyse et de collecte de données et enfin la présentation des PME que nous avons visitées.

Chapitre I : Présentation générale des PME et les sources de financement

Ce chapitre met en exergue les notions générales sur les PME Malgaches et les différentes théories concernant les sources de financement de ces dernières.

Section 1 : Généralité sur les PME Malgaches

Cette première section dans notre premier chapitre présente une vue globale sur la notion de PME à Madagascar et en essayant de regrouper leurs différents caractéristiques, leurs types et ainsi qu'une tentative de définition.

1.1 Définition de PME

Il n'existe pas de définition unique de la PME. Des définitions diffèrent d'un pays à l'autre à cause de la non-conformité de la taille de l'économie à l'échelle internationale. Néanmoins les PME sont le résultat de regroupement des petites et moyennes entreprises appartenant au secteur intermédiaire, situées entre les micros entreprises et les grandes entreprises. La tenue de la comptabilité est différente selon la taille de l'entreprise. Les petites entreprises tiennent une comptabilité plus ou moins informelle.

A Madagascar, leurs activités sont classées en trois groupes de nature différente ; à savoir les activités traditionnelles adaptées à la petite entreprise, les activités industrielles liées à la spécialisation du pays et les activités de service hautement qualifiées. Ces PME se diversifient selon différentes formes juridiques.

1.2 Les typologies de PME Malgaches

Il existe deux formes de PME, selon le genre de propriété, le droit à la décision et le mode d'animation d'entreprise, qui sont : *l'entreprise individuelle et les entreprises sociétaires.*

L'entreprise individuelle représente la forme la plus petite de PME, exploitée sans identité propre dont l'objet social repose sur tout objet en dehors des activités d'assurance et de capitalisation. Elle se confond avec l'entrepreneur, à la fois associé et organe de décision et ne possède pas de patrimoine professionnel autonome.

En effet, les ressources de l'entreprise ne se distinguent pas de celle de l'entrepreneur qui doit se responsabiliser totalement de ses propres biens, de règlement de dettes, de créance et des relations extérieures avec la banque et les fournisseurs. Les capitaux propres sont limités à la capacité d'une seule personne, ce qui caractérise la taille très petite de cette PME.

Les entreprises sociétaires permettent à plusieurs personnes d'apporter des fonds matériels, de l'expérience pour en répartir le profit. Autrement dit, elles regroupent les entreprises moyennes qui se répartissent sur 5 catégories différentes dont les plus usuelles étant le SARL, viennent ensuite les autres formes récentes prévues par des nouveaux textes légaux régissant l'environnement des entreprises et des sociétés à Madagascar tels que la SNC, la SCS, l'EURL, le GIE.

La **SARL**, est une société dans laquelle les associés ne sont responsables des dettes sociales qu'à concurrence de leur apport et dont les droits sont représentés par des parts sociales. Elle peut être constituée par une personne physique ou morale ou entre deux ou plusieurs personnes physique ou morale².

Le capital social d'une SARL prévue par la loi sur les sociétés commerciales ne doit pas être inférieur à 10 millions d'Ariary si la société compte plusieurs associés. Il ne doit pas être inférieur à un million d'Ariary si la société est unipersonnelle. La valeur nominale des parts sociales est d'Ar 20000. Ces parts sont librement cessibles sauf en cas de cession à tiers exigeant l'accord de majorité des associés.

La prise de décision au sein de l'entreprise exige la participation massive du gérant associé ou non, salarié ou bénévole nommé par le statut et qui ne peut être révoqué qu'en assemblée générale extraordinaire. En effet, la loi définit le pouvoir de ce gérant pour qu'il agisse en toute circonstance dans la limite de l'objet social outre que l'activité d'assurance et de capitalisation.

² Loi N°2003-036 du 30 janvier 2004 sur les sociétés commerciales

Pour le SARL de 20 membres, les associés exercent le contrôle direct et individuel, contrairement à celle de plus de 20 où la prise de décision ne s'effectue qu'annuellement en assemblée générale à l'époque fixée par le statut appelé à approuver les comptes de gérant, à attendre le rapport annuel de surveillance, à statuer la distribution de dividende dont le prélèvement de $1/20^{\text{ème}}$ s'effectue chaque année pour constituer la réserve légale de $1/10^{\text{ème}}$ de capital social.

Dans sa légalité, le statut de SARL comporte : la raison sociale (SARL suivie du nom de la société), l'objet social, la forme juridique, le nom et l'état civil des associés, l'adresse du siège social, la durée de vie, le montant et la répartition de capital entre les associés, la désignation et l'évaluation des apports en numéraire et en nature, le nombre et la valeur nominale des parts. Il ne faut pas oublier la désignation des principaux dirigeants avec leur nationalité, la date de la clôture d'exercice social.

La SNC quant à elle, se caractérise par les responsabilités solidaires des associés tenus personnellement par leur patrimoine et leurs dettes sociales. Ces associés possèdent la qualité de commerçant et les compétences requises.

Ils peuvent tous gérer la société, ils leur appartiennent la gestion de tout acte apportant de l'intérêt à la société sauf stipulation contraire dans le statut.

Enfin, Ils sont considérés comme des travailleurs indépendants n'ayant pas la qualité des commerçants. Seules les décisions qui excèdent le pouvoir de gérant sont prises par les associés.

L'EURL, forme particulière de SARL, où l'associé unique s'il s'agit d'une personne physique, a normalement le statut social et fiscal d'un entrepreneur individuel. La responsabilité des associés est limitée au montant de leur apport et le capital social prouve ses caractéristiques particulières dans sa libération totale dès la constitution et la faculté de cession onéreuse que la vente de fonds de commerce.

Si l'associé unique est une personne morale, L'EURL relève du régime normal des sociétés des capitaux. Elle peut se transformer en SARL par simple cession de part et inversement la réunion de part en main d'une associée entraîne la transformation de SARL en EURL.

Le GIE, forme d'entreprise moins importante à Madagascar, qui prend naissance au moment où différentes entreprises décident de mettre en commun leur activité et

de conserver leur individualité et leur autonomie tout en développant l'activité économique. A titre d'exemple le regroupement de comptoir commercial appartient à une personne morale.

Cette forme d'entreprise permet aux personnes physiques ou morales ayant des activités identiques ou complémentaires de se constituer sans capital mais nécessitant un contrat de regroupement pour s'organiser et publiée selon les modalités usuelles.

L'administration appartient aux personnes dont leur attribution et leur contrôle sont fixés par décision et exigent une assemblée demandée par les $\frac{3}{4}$ des membres pour statuer sur le financement par des emprunts ou par regroupement de fonds.

1.3 Les caractéristiques de PME malgaches

A Madagascar les caractéristiques particulières de PME peuvent être mises en évidence au niveau de la taille, de la centralisation de gestion, de la spécialisation, de la stratégie adoptée et de l'information.

La taille de PME malgache est définie à partir du nombre d'employé et du chiffre d'affaires. Dans les petites entreprises, elles emploient 6 à 50 personnes fréquemment sans comptabilité formelle avec un chiffre d'affaire entre Ar 20.000.000 et Ar 50.000.000 et dans les moyennes entreprises de 50 à 200 personnes réalisant plus de Ar 50.000.000 de chiffre d'affaires.

La gestion de petites entreprises se caractérise par la personnalisation de propriétaire dirigeant et de l'existence d'une forte centralisation dans les moyennes. Cette différence met en évidence la faible spécialisation de direction, des employés, des équipements dans les petites et le passage à la production variée, sur commande, en série et répété dans les moyennes. Les actions de PME doivent être coordonnées. Autrement dit les PME ne fonctionnent sans qu'il y ait une organisation bien structurée. Concernant la structure organisationnelle, dans les petites entreprises de fabrication et de vente de produit finis, elle ne comprend que 3 fonctions : le patron, le bureau et l'exécutant tandis qu'elle est plus formalisée dans les moyennes comprenant la direction générale, la direction administrative et financière, la direction commerciale et la direction technique.

La stratégie de ce PME se trouve alors intuitive peu formalisée sans plan précis. En effet les dirigeants travaillent à proximités des employés pour leur expliquer le besoin de changement, antigène un système d'information peu complexe qui facilite l'établissement de contact direct.

Section 2 : Les sources de financement des PME

La présente section présente une collecte de théorie venant des cours pré acquises et aussi venant de quelques auteurs sur les sources de financement interne et externe des PME.

2.1 Les sources internes à l'entreprise

Pour mener à bien l'exploitation de son activité, l'entreprise se procure en elle-même des ressources. Certains fonds existent dans l'entreprise depuis sa création et d'autres produites durant l'exploitation.

Le fonds propre

Le fonds propre constitue une source de financement interne au PME. Dans les SARL il est composé : du capital social qui est le fonds de roulement initial que l'entreprise doit disposer afin de se constituer ; des réserves légales et de bénéfices non distribués.

Il existe trois possibilités de financement par fonds propre :

- La capacité d'auto financement

« L'autofinancement représente la richesse créée par l'entreprise. Il constitue sa ressource interne essentielle destinée à financer en tout ou en partie les investissements, l'accroissement des besoins en fond de roulement et à accroître les liquidités »³

La CAF représente l'ensemble des ressources générés par l'entreprise au cours de l'exercice du fait de ses opérations courantes ; elle permet à l'entreprise de faire face au renouvellement des Immobilisations, développement de ses capacités productives, remboursement de dette et paiement des dividendes.

Elle prend en compte les dotations aux amortissements et aux provisions, les plus ou moins-value, les reprises et les quotes-parts de subvention.

Elle est représentée par la formule :

$$CAF = Resultat Net + DAP + \pm value - reprise \\ - quote part sur subvention virée au compte de resultat$$

$$CAF = Produits encaissables - charges décaissables$$

³JossettePeyard « analyse financière » 8^{ème} édition. Chapitre CAF

L'autofinancement est constitué par la partie de la CAF investit dans l'entreprise, et assure l'indépendance financière de l'Entreprise dont la mesure où elle n'a pas à solliciter des ressources externes

$$\text{Auto financement} = \text{CAF} - \text{dividende}$$

De ce fait, l'entreprise doit choisir entre une politique généreuse de distribution qui satisfait les associés mais diminue ses possibilités d'autofinancement et une politique restrictive de distribution qui risque de mécontenter les associés mais accroît les possibilités de financement.

- Les cessions d'éléments d'actifs Immobilisés

L'entreprise cède sous contraintes certaines immobilisations pour renforcer son capital ou pour la mise en œuvre d'une stratégie de recentrage. Il y a aussi des cessions qui résultent du renouvellement de l'immobilisation

- Augmentation de capital

Le capital est constitué par les apports des associés. Une fois réuni, il peut subir un certain nombre de modifications qui s'opèrent de manière différente selon la nature juridique de la société.

Pour augmenter son capital l'entreprise à choix entre plusieurs modalités à savoir :

- l'augmentation de capital par incorporation des réserves ;
- l'augmentation de capital par conversion de dette ;
- l'augmentation de capital par apports en nature ;
- l'augmentation de capital par apports en numéraire.

Au niveau de l'actif courant, le crédit fournisseur peut constituer une source de financement à court terme pour l'entreprise car il lui procure une trésorerie excédentaire en placement. La rotation rapide de stock procure à l'entreprise plus de liquidité du fait des différents coûts que peuvent engendrer les marchandises si elles restent en stock.

2.2 Les sources externes à l'entreprise⁴

En générale, le besoin en fonds de roulement se trouve souvent très important que les sources internes n'arrivent plus à les supporter. De ce fait, l'entreprise recourt au financement d'origine externe.

Le financement par quasi-fonds propre

C'est un financement de source hybride, sa nature se situe entre les fonds propres et les dettes :

- Les titres participatifs

L'émission de ces titres de créance est réservée aux sociétés du secteur public et société coopérative. Son remboursement ne se fait qu'en cas de liquidation de la société ou à l'expiration d'un délai qui ne peut être inférieur à 5ans. Ils ne sont remboursés qu'après le règlement de toutes les autres créances.

- Les prêts participatifs

Différent du titre participatif, ces prêts sont accordés par les établissements de crédit au profit des entreprises surtout les PME qui souhaitent améliorer leur structure financière et augmenter leur capacité d'endettement. Ce sont des créances de derniers rangs assimilés à des capitaux propres et souvent assortis d'une clause de participation au résultat, d'où leur nom.

- Les titres subordonnés

Des sortes d'obligation, dont les remboursements ne peuvent être effectués qu'après désintéressement de toutes les autres créances à l'exception du titulaire de prêt ou du titre participatif. Il existe des titres subordonnés à durée indéterminée qui s'apparente à des titres de rente puisqu'aucun remboursement n'est prévu et titre de subordonnés remboursable qui s'approchent plus des obligations, Ils sont assimilables à des fonds propres et ne peuvent être émis que par des sociétés de capitaux.

- Primes et subventions

Dans la mesure où elles restent définitivement acquises à l'entreprise, elles peuvent être assimilées à des fonds propres.

Le financement par endettement

⁴ Cours gestion financière approfondie de l'université d'Antananarivo 2011-2012

Il est considéré comme le moyen de financement le plus important par rapport aux autres sources de financement. Même si le secteur bancaire est prédominant, les institutions et les produits de financement autres que bancaires se sont beaucoup diversifiés. Les financements par endettement peuvent être divers, on peut les regrouper en quelques catégories

- Les emprunts auprès des établissements de crédit

« Le prêt est un capital mis à la disposition de l'entreprise laquelle s'engage à le rembourser dans des conditions prédéterminées »⁵. Il est caractérisé par : *son montant, sa durée, son taux, ses modalités de remboursement et les garanties exigées.*

- Emprunt obligation

« L'emprunt obligation est un emprunt de montant élevé divisé en fraction égale appelé obligation proposée au public par l'intermédiaire du système bancaire.»

Il existe différentes catégories d'obligation : *l'obligation ordinaire, les obligations convertibles en action, les obligations remboursables en action.*

Les obligations sont caractérisées par : *une valeur nominale, un prix d'émission, un prix de remboursement et un taux d'intérêt nominal.*

- Le crédit-bail

« Le contrat de crédit-bail est un contrat de location, portant sur un bien meuble ou immeuble, assorti d'une option d'achat à un prix fixé d'avance »⁶

Le temps qui sépare la date à laquelle doit être exercée l'option est appelée *période irrévocable*. En principe le contrat ne peut être résilié pendant la période irrévocable, celle-ci correspond en générale à la durée fiscale d'amortissement. Au terme de la période irrévocable, l'entreprise a le choix entre : *lever l'option d'achat* et donc devenir propriétaire du bien appartenant entièrement, *prolonger le contrat d'exploitation à des conditions plus avantageuses, restituer le bien.*

Ce premier chapitre a fait le point sur les notions générales sur les PME Malgaches et les différentes théories concernant les sources de financement de ce type d'entreprise.

⁵ Définition prêt cours Gestion financière approfondie

⁶ JEAN BARREAU, JACQUELINE DELAHAYE, « Gestion financière » DUNOD 6^{ième} édition. Crédit-bail

Chapitre II : Démarche Méthodologique

Ce second chapitre distingue l'ensemble des techniques et méthodes pour avoir les informations nécessaires à la rédaction de notre mémoire.

Section 1 : cadre de recherche

La première section de notre second chapitre se focalise sur les méthodes de recherche que nous avons eu recours qui sont en premier lieu des analyses documentaires et ensuite des enquêtes sur terrain.

1.1 Recherche documentaire

Pour avoir plus d'enthousiasme dans le cadre de nos recherches. Nous avons consacré, un certain temps qui nous a permis de se documenter sur notre thème d'étude. C'est à cet effet que nous nous sommes rendus à la bibliothèque et le centre d'étude et de recherche en gestion de notre université et d'autres bibliothèques publiques situés à Antananarivo. Ainsi, plusieurs documents ont été identifiés et consultés : les ouvrages concernant les théories généraux sur les sources de financement des PME, des anciens rapports d'études et recherches sur les financements des PME. Ainsi que des enquêtes préalables des organismes compétant dans notre pays et certains sites Internet ayant trait à notre sujet de recherche, nous n'avons pas négligé les recueils de méthodologie qui ont été d'une grande nécessité.

Bien que cette recherche documentaire paraisse insuffisante, elle nous a néanmoins permis de mieux énoncer le problème, de repréciser la formulation des hypothèses de travail et de cerner certains aspects du sujet d'étude. Pour avoir une connaissance approfondie du problème dans le milieu qui sert de cadre à notre travail, le recours à d'autres techniques de collectes de données s'est révélé nécessaire.

1.2 Descente sur terrain

Dans le but de compléter les informations recueillies par les recherches documentaires, nous avons entrepris une descente sur terrain. C'est une étude qui s'intéresse à un groupe réduit, bien déterminé et localisé. Elle permet ainsi une observation directe, intensive par la technique de l'enquête sur échantillon. On étudie une grande variété de cas dont on peut analyser les différences. Dans notre cas l'enquête vise, de façon globale, à analyser plus spécifiquement les différentes sources de financement d'un échantillon de PME, de recenser des modes de financement les plus utilisés et aussi les difficultés et facilités d'obtention de fonds d'un échantillon de PME.

Les informations ainsi collectées seront organisées et analysées tout au long de cet ouvrage, afin de contribuer à l'amélioration d'obtention de fonds des PME. Toutefois, pour atteindre cet objectif, la démarche adoptée se décline en quelques points. Il s'agit du choix des PME à enquêter, les prises de contacts préalables au personnel à enquêter et du déroulement proprement dites de l'enquête.

- Méthode d'échantillonnage

Lorsqu'on étudie un groupe, il est généralement impossible de recueillir les avis de tous les individus ou d'étudier l'opinion de la totalité de la population. Il faudra limiter l'étude à un échantillon de cette population. Mais cet échantillon doit être représentatif de la totalité de la population.

Donc après avoir définies les hypothèses et les objectifs de recherche. Nous sommes amenés à définir l'échantillon à étudier. Il s'agit donc pour nous d'une étape importante et délicate où nous avons à choisir dans un vaste choix, des PME qui seront par leurs réponses représentatives de toutes les PME Malgache. Ici nous avons choisi la *méthode probabiliste* pour constituer notre échantillon. Pour cette méthode la détermination des PME retenues pour faire partie de l'échantillon est effectuée entièrement par hasard. Tous les PME dans notre région ont des chances égales d'être retenues pour faire partie de l'échantillon. C'est une méthode objective et les résultats sont généralisables. Pour être crédible envers les entreprises choisies, nous avons demandés des lettres d'introduction à un responsable de notre université auxquelles figurent les raisons de notre enquête. Avec les différentes contraintes : la contrainte de temps et le refus de collaborations de plusieurs responsables ; nous a pas empêché de continuer notre étude. Nous avons pu faire l'enquête sur cinq PME.

- Avant entretien

Après les choix des entreprises à visiter, il fallait préparer les questionnaires et l'entretien proprement dit. D'abord on essaie de contacter le personnel compétant dans l'entité souhaité. Dans notre cas, une personnalité qui a un poste dans la branche finance et comptabilité. Par exemple le chef comptable, le responsable financier, un directeur du finance et comptabilité...

Lors de la prise de rendez-vous, après une brève présentation, nous expliquons à notre interlocuteur l'objectif du rendez-vous, la durée de l'entretien, la date et le lieu où se passera l'entretien. Cette prise de rendez-vous peut se faire par téléphone, par mail ou même par contact direct avec l'interlocuteur. Le rendez-vous étant fixé, se renseigner au préalable de

l'entreprise à visiter est d'une grande aide. Après on prépare les questionnaires et notre guide d'entretien afin d'être bien à l'aise durant l'entretien.

- L'entretien

«C'est une entrevue entre deux personnes dans laquelle un individu déploie toute une stratégie orale pour extraire de son interlocuteur l'information qu'il détient.»⁷

Le type d'entretien est considéré dans notre cas comme un entretien de recherche.

Selon cette définition notre but est d'obtenir le maximum d'informations qui nous seront nécessaires à notre recherche. Avoir la confiance et la sincérité du personnel enquêté est indispensable, pour cela il faut mettre l'interlocuteur à l'aise en faisant une brève présentation, et de bien formuler les questions. Ensuite faire le choix de la forme de l'entretien (un entretien libre, semi-directif ou dirigé) selon l'interlocuteur. Toutes les informations utiles sont stockées aux moyens de différentes techniques que nous aborderons dans la section suivante.

Section 2 : Outils et techniques de collecte des données

Les outils et techniques de collecte et d'analyse de données ainsi recueillis pendant les enquêtes et les études sont présentés dans cette seconde section.

2.1 Outils de collecte d'information

- Le questionnaire

Pour obtenir les informations nécessaires à notre recherche, un questionnaire adressé au responsable financier de chaque entreprise nous a semblé l'outil approprié.

« Le questionnaire est une suite de questions standardisées destinées à normaliser et à faciliter le recueil de témoignages. C'est un outil adapté pour recueillir des informations précises auprès d'un nombre important de participants. Les données recueillies sont facilement quantifiables (excepté lors des questions ouvertes). »⁸

L'administration du questionnaire s'est faite lors de notre descente sur le terrain. Selon la possibilité des entreprises les questions sont directement posées à l'interlocuteur ou bien on lui laisse le questionnaire en lui laissant le soin de les remplir dans un temps donné. Mais nous nous sommes confrontés à plusieurs difficultés. Dans certaines entreprises, la plupart des

^{7Et 8} Cours méthodologie université Ankatso 2011-2012

dirigeants étaient en congé. D'autres par contre, étaient trop occupés. Pour faire face à ces difficultés, nous avons dû insister dans certains cas.

Parfois, nous étions obligés de laisser le questionnaire à l'enquêté en lui demandant d'en prendre connaissance et de le remplir s'il n'éprouvait aucune difficulté, sinon nous prenions rendez-vous et le questionnaire était administré. Dans la majorité de cas, le rendez-vous était rarement respecté et il fallait repasser deux à trois fois pour obtenir un questionnaire rempli.

- La Prise de note

La prise de note sur feuille consistait à écrire sur papier les points essentiels que l'interlocuteur nous a fournis en dehors du questionnaire préétabli. En effet, dans certains cas il y a des questions qui nous viennent à l'esprit lorsque l'interlocuteur parle. Les avantages de la prise de note se situaient en principe dans la reformulation des idées selon notre compréhension mais cela peut aussi constituer un vice si on n'était pas bien assidue à ses explications. Ceci est fait pour enrichir les informations déjà recueillies.

2.2 Technique d'analyse des données

Dans la présentation des résultats et afin d'analyser tous les données .Nous avons établis des tableaux comparatifs en s'appuyant sur l'analyse SWOT.

- Analyse SWOT⁹

L'analyse SWOT ou AFOM est un outil d'analyse stratégique. Dans notre cas, Il combine l'étude des forces et des faiblesses de différentes sources de financement des PME avec celle des opportunités et des menaces de son environnement, afin d'aider à la définition d'une nouvelle stratégie de développement.

Tableau.1 : Logique de l'analyse SWOT

	Positif	Négatif
Interne	Force	Faiblesse
Externe	Opportunité	Menace

Source : analyse SWOT

⁹ <http://www.123business-fr.com/swotanalysis.html>

Le but de cette analyse est de prendre en compte dans la stratégie, à la fois les facteurs internes et externes, en maximisant les potentiels des forces et des opportunités et en minimisant les effets des faiblesses et des menaces. L'analyse SWOT permet d'identifier les axes stratégiques à développer. Bien qu'avant tout destinée à la planification, l'analyse SWOT peut servir à vérifier que la stratégie mise en place constitue une réponse satisfaisante à la situation décrite par l'analyse. Dans notre recherche il s'agit d'une évaluation ex-post qui a pour but de vérifier la pertinence et la cohérence de la stratégie ou du programme mis en place au préalable par les dirigeants des PME lors de leur élaboration.

Nous avons énoncé dans ce chapitre les techniques et méthodes pour avoir les informations nécessaires à la rédaction de notre mémoire.

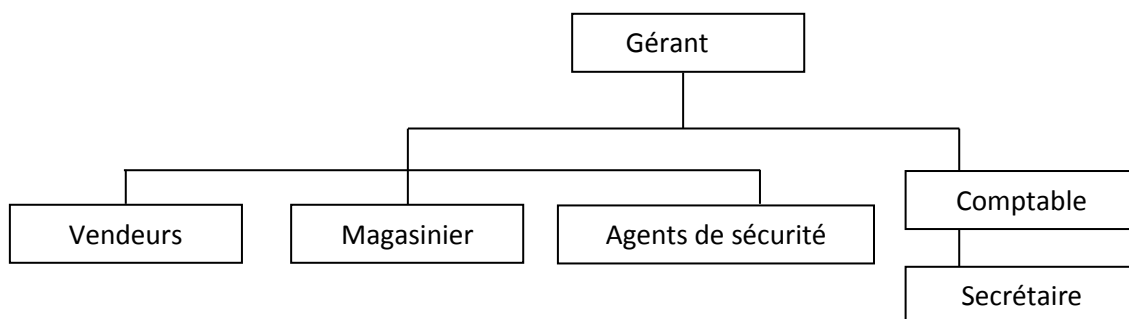
Chapitre III Terrain d'étude

Plusieurs responsables n'ont pas accepté de nous recevoir pour cause de contrainte de temps et confidentialités des informations selon eux. Cela nous a considérablement réduit la taille de notre échantillon. Alors dans ce troisième chapitre nous allons présenter les cinq Entreprises qui ont eu l'amabilité de collaborer avec nous.

Section 1 : La papeterie moderne

La **Papeterie moderne** est une entreprise de taille moyenne. Elle est sise à Antananarivo plus précisément au 38^{ème} rue Radama I^{er} Tsaralalana. Une entreprise expérimentée dans son activité, depuis sa création en 1995. La papeterie moderne est devenue un spécialiste et un concurrent redoutable dans la commercialisation de marchandise générale et fourniture de bureau en assurant en même temps la satisfaction de ses clients. Elle assure une gamme de produits très variées dans tout ce qui concerne la papeterie et une bonne qualité de service.

Figure.1 : Organigramme de la Papeterie moderne



Source : *Papeterie moderne*

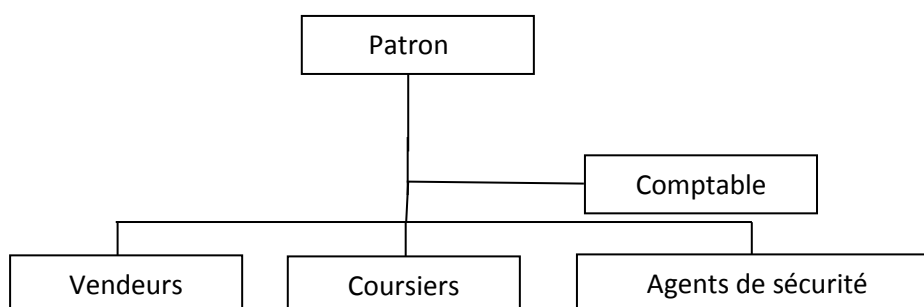
Le Gérant est le premier responsable et les ordres lui viennent et les autres sont tous des subordonnées. C'est le créateur de l'entreprise c'est lui qui a apporté les fonds pour sa construction avec l'aide de quelque associés ne figurant pas dans cet organigramme. Le Patron est placé en haut de la ligne hiérarchique. La secrétaire qui fait aussi la tâche d'assistante comptable est chargée des écritures comptables journalières. Elle enregistre les

opérations de la Société par écrit et rend compte au comptable. Ce dernier établit les états financiers et donne son avis de la situation financière de la Société au gérant qui prend des décisions.

Section 2 : La société MADISCO¹⁰

La **Société MADISCO** est siégée à Antananarivo au 17 rue KarijaTsaralalàna, BP 7720. C'est une entreprise ayant la forme juridique SARLU. MADISCO est spécialisée dans les marchandises générales notamment en articles de quincaillerie comme les serrures, les toilettes, les escabeaux... De plus, elle dispose d'une vaste gamme de choix en électrique avec des groupes, des convertisseurs, des pièces de générateurs, des postes de soudures, des compresseurs ou encore des panneaux solaires. MADISCO représente notamment la marque ASTRA. MADISCO commercialise également des amplis, des machines à coudre, des tables de télévisions, des meubles de jardins et plusieurs autres articles pour des prix très compétitifs.

Figure.2 : Organigramme de la Société MADISCO



Source : MADISCO

Le patron est placé en haut de la hiérarchie c'est le fondateur et le premier responsable dans la société. Le patron est assisté en position d'état-major par un comptable. Ce dernier est le seul comptable dans la société. Le comptable a pour tâche les enregistrements des différentes transactions effectuées par la société mais en plus il donne des conseils au patron depuis les états financiers qu'il a établis et rend compte de la situation financière de l'entreprise. Néanmoins, seul le patron prend des décisions. Les vendeurs assurent le bon fonctionnement de la vente et la satisfaction de la clientèle, les coursiers effectuent les

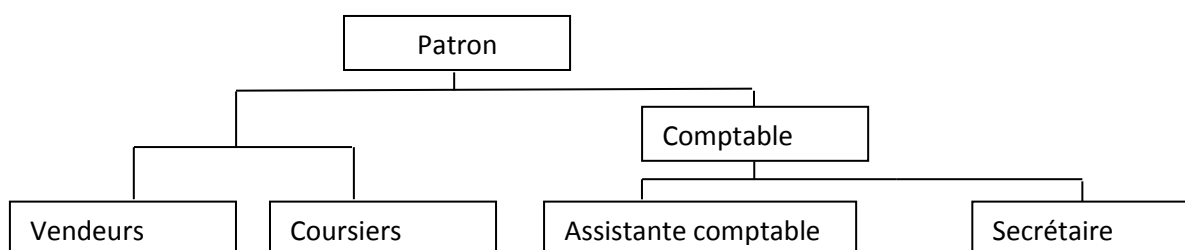
¹⁰ www.madabusiness.com

différentes commissions pour la Société ; et les agents de sécurités pour la protection des biens.

Section 3 : ASAM SARL

La Société **ASAM** créée à Andraharo, Antananarivo en 2009 est une SARL qui offre à sa clientèle une large gamme de matériaux de construction incluant des peintures auto, parebrises, pièce auto et accessoires. Sa spécialité est surtout dans la vente de peintures. Elle assure la personnalisation des peintures à la demande de ses clients. De ce fait elle offre une gamme indénombrable de couleur selon votre choix.

Figure.3: Organigramme de la Société ASAM



Source : ASAM

Le patron est placé au sommet hiérarchique. C'est lui qui a l'idée de l'investissement, Il donne des ordres et assure le bon fonctionnement de l'entité selon les comptes rendus du comptable sur la situation financière de l'Entreprise. Le comptable est subordonné au patron ainsi que tout le reste du personnel. Sous ses ordres le comptable a une assistante comptable effectuant les écritures journalières de la société, et une secrétaire qui assure la correspondance de la Société avec les clients. Les vendeurs et les coursiers reçoivent des ordres et rend compte directement au patron. Les vendeurs s'occupent des ventes tandis que les coursiers effectuent les différentes commissions de la Société.

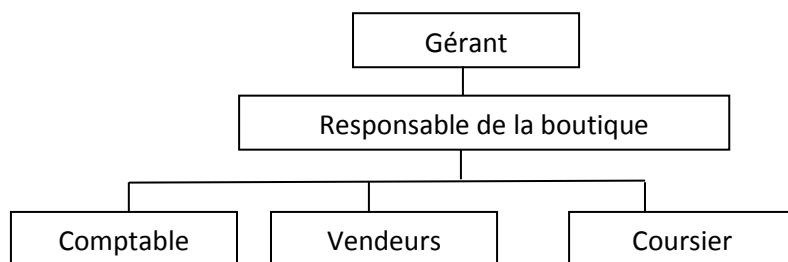
Section 4 : HAZOMANGA¹¹

Hazomanga est une société sise à Antsahavola 07 Rue Emile Rajohnson, Antananarivo. Créée depuis le mois de Mars 2011. Elle a pour activité principale la commercialisation, l'exportation d'objet Art Malgache. Elle réalise des accessoires de mode entièrement réalisés à partir des ressources naturelles qui nous entourent. Alliant tradition et

¹¹ www.hazomanga.com

design, leurs créations ethniques côtoient l'ère du temps en toute simplicité, en toute transparence. La société s'engage dans la valorisation des traditions et des cultures des ethnies avec lesquelles elles travaillent. Ainsi, elles considèrent que les échanges commerciaux Nord / Sud, même à grande échelle, ne doivent pas être uniquement rythmés par le Nord, au risque de devoir changer considérablement les comportements et de globaliser le monde.

Figure.4 : Organigramme de la société HAZOMANGA



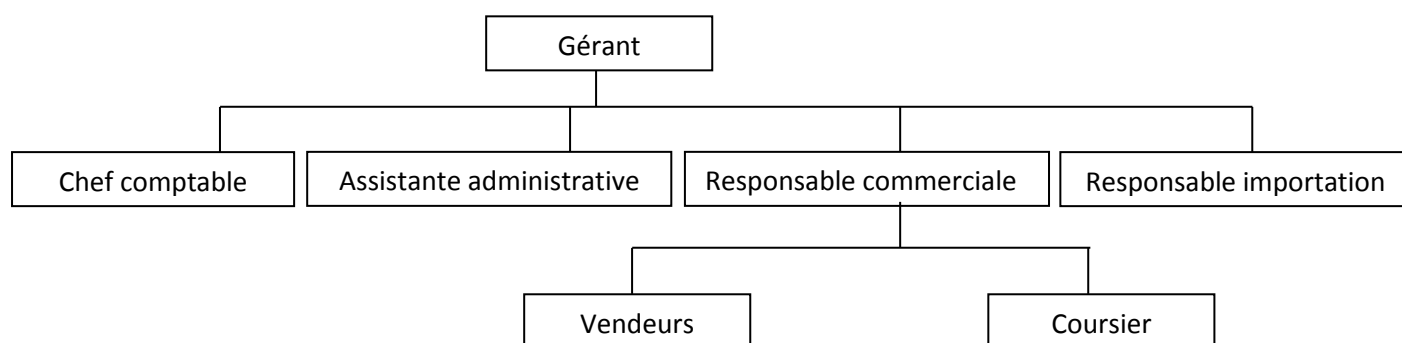
Source : HAZOMANGA

Le Gérant administre à la responsable une certaine autorité et la responsabilité envers les autres employés. Néanmoins les décisions difficiles et surtout financières restent à la charge du gérant qui est le seul actionnaire de la société. Le comptable enregistre les opérations financières et établis les états financiers. Les vendeurs assurent le bon déroulement de la vente, la satisfaction de la clientèle qui sont la plupart des étrangers. Le coursier pour sa part ne prend en charge que des différentes commissions. Le comptable, les vendeurs et ainsi que les coursiers rendent compte à la responsable et celle-ci à son tour au gérant qui est toujours en mission pour la recherche de débouchés.

Section 5 : FIMED

La Société **FIMED** est siégée au 69 Avenue Général Ramanantsoa Gabriel, Antananarivo. Elle a la forme juridique SARL. La société FIMED est spécialiste dans la vente de matériels médicaux et de laboratoires. Les marchandises vendues sont en grande partie en provenance de l'étranger. Peu de concurrence dans son domaine, l'Entreprise est très performante depuis sa création en 1998. Employant une dizaine d'employés, la société assure la satisfaction de sa clientèle. Ses principaux clients sont les hôpitaux, les cabinets médicaux ainsi que les laboratoires pharmaceutiques.

Figure.5 : Organigramme de la société FIMED



Source : FIMED

Le gérant fondateur est placé en haut de la hiérarchie tous les ordres lui viennent et c'est lui qui prend les décisions à partir des comptes rendus de ses subordonnés. Sous son éventail de subordination il y a : le chef comptable qui s'occupe des enregistrements journaliers et de l'établissement des états financiers ; ensuite une assistante administrative qui organise les paperasses administratives ; la responsable importation qui s'occupe des marchandises importés et enfin le responsable de vente qui gère toute la vente. Ce dernier a sous son service des vendeurs et des coursiers.

Ce troisième chapitre nous a présenté les cinq Entreprises à voir les organigrammes, ainsi que les activités de chaque entreprise visitée.

Dans cette première partie nous avons vu la généralité sur les PME, les matériels et méthodes que nous avons utilisés pour faire une collecte d'information et une analyse des informations et la présentation des PME visitées. Ces analyses nous permettent alors d'entamer notre second chapitre : les résultats.

PARTIE II : RESULTATS

PARTIE II : RESULTATS

Dans cette seconde partie nous allons présenter les résultats des enquêtes et des entretiens que nous avons effectués chez quelques PME sises à Antananarivo. Les questions posées à chaque responsable sont présentées dans un tableau récapitulatif et les statistiques présentées sous forme de graphique.

Chapitre I : Résultats détaillés pour chaque PME

Le premier chapitre affiche des résultats détaillés pour chacune des entreprises visitées par l'intermédiaire des réponses aux questions posées à chaque responsable.

Section 1 : La papeterie moderne

Le tableau ci-après nous montre les réponses aux questionnaires administrés au secrétaire comptable de la papeterie moderne

Tableau.2: Réponses aux questionnaires - Papeterie Moderne

Questions	Réponses	Explications
Type de besoin de financement	Besoin d'investissement	
CAF	50% à 75%	Entreprise performante
Crédit fournisseur	non	Par espèce
Crédit client	oui	Par les achats de grandes quantités
Vente d'actif immobilisé en cas de difficulté financière.	non	Préfère le crédit
Entrée de nouvel actionnaire	non	Pas à ce point
Financement bancaire	oui	Auparavant elle octroyait des crédits à la banque

Suite tableau de réponses aux questionnaires – Papeterie Moderne

Forme de crédit	Crédit à court terme	Pour combler les incidents de travail
Banque	SBM Antsahavola	Qualité de service
Client de plusieurs banques	Non	Une banque pour la société et une autre pour le gérant
Documents imposés par la banque	Facture JIRAMA, carte professionnel, NIF, Numéro statistique et	Document imposé auparavant. Et pas de difficulté à les rassembler
Relation avec la banque	Normal	Client de la banque depuis de nombreuse année
Autre moyen de financement	Partenaire étranger	Actionnaire et partenaire

Source : questionnaire posé à la secrétaire comptable -Mars 2013

Pour son activité, la papeterie moderne commercialise des fournitures de bureau et vend des marchandises générales. La papeterie moderne en ce moment peut couvrir ses besoins d'investissement par 50% à 75% de l'autofinancement.

Concernant la vente, la majorité des clients payent les marchandises au comptant. Les fournisseurs sont aussi payés en espèce. Etant une entreprise très performante, jusqu'à maintenant, elle n'a pas de grande difficulté financière.

Pour le reste elle bénéficie d'un financement par des partenaires étrangers.

Auparavant selon la secrétaire comptable, cette PME avait bénéficié des financements bancaires pour favoriser son exploitation. La banque qu'elle avait choisie était la SBM Antsahavola. En étant en bonne relation avec sa banque et qui d'ailleurs la seule banque où elle est cliente. Elle avait pu octroyer de temps en temps des crédits à court terme pour combler les dégâts matériels ou bien des diverses sortes d'incident imprévu.

Section 2 : MADISCO SARL

Le tableau ci-dessus nous montre les réponses aux questionnaires administrés au comptable de la société MADISCO

Tableau.3 : Réponses aux questionnaires - MADISCO

Questions	Réponses	Explications
Type de besoin de financement	Besoin d'exploitation	
CAF	75% à 100%	Entreprise performante
Crédit fournisseur	oui	Fournisseur de marques exclusives
Crédit client	non	Paieement en espèce
Vente d'actif immobilisé en cas de difficulté financière.	non	Pas de difficulté financière
Entrée de nouvel actionnaire	non	Pas de difficulté financière
Financement bancaire	non	Capitaux faible

Source : questionnaire administré au comptable – Mars 2013

La société MADISCO a pour activité principale la commercialisation de marchandise générale et Quincaillerie. MADISCO une entreprise de petite taille, assure son exploitation seulement grâce à son fonds propre.

Son autofinancement couvre 75% jusqu' à la totalité de son besoin de financement mais bénéficie des crédits fournisseurs.

En effet, selon la comptable, vu la taille de l'entreprise et son capital. Elle ne se procure pas des financements extérieurs mais se contente du résultat de son exploitation. Durant maintenant ses 12 années d'existence les difficultés financières n'atteignent pas un état critique et l'entreprise peut les gérer avec ses propres fonds.

En soulignant que cette PME est client de deux banques à savoir la BFVSG et la BOA, jusqu'à ce jour elle ne prévoit pas de demander un quelconque financement de même pour les autres formes de financement non liées à la banque.

Section 3 : ASAM SARL

Le Tableau suivant nous informe sur les réponses aux questionnaires administré à l'assistante comptable de la société ASAM.

Tableau.4 : Réponses aux questionnaires - ASAM

Questions	Réponses	Explications
Type de besoin de financement	Besoin d'investissement	
CAF	75% à 100%	Entreprise performante
Crédit fournisseur	Oui	Fournisseur de peinture
Crédit client	Non	Pas pour toute la clientèle
Vente d'actif immobilisé en cas de difficulté financière.	Non	Entreprise en développement
Entrée de nouvel actionnaire	Probable	Si développement de l'activité
Financement bancaire	Probable	Pour les difficultés futures

Suite tableau de réponses aux questionnaires - ASAM

Forme de crédit	Crédit à moyen terme	Pour le Choix de la banque
Banque	BFVSG	Taux d'intérêt moins élevé
Client de plusieurs banques	non	
Taux bancaire	raisonnable	A partir de moins 22%
Garanties demandé par la banque	Pas raisonnable	Aussi bien Incorporelles que documentaire
Relation avec la banque	normal	
Autre moyen de financement	non	Manque d'information

Source : questionnaire répondu par l'assistante comptable – Mars 2013

La SARL ASAM est une petite entreprise spécialiste dans la vente des matériaux de construction et notamment des peintures automobiles, de pare-brise, pièce automobile et accessoires. Son autofinancement peut couvrir de 75% à 100% son besoin d'investissement pour une nécessité d'amélioration de son activité et elle bénéficie des crédits fournisseurs.

Une PME en pleine phase de développement, l'assistante comptable assure que l'entreprise soit performante et n'ait pas à faire des choix difficiles pour des problèmes de financement.

Pour une probabilité d'augmentation de capital, l'entité pourrait étudier le cas d'une entrée de nouvel actionnaire.

Pour le moment la société ne donne pas encore le privilège au financement bancaire, malgré le constat de notre interlocuteur que cela pourrait améliorer la situation financière et pourrait favoriser le développement de l'entreprise. Néanmoins pour des besoins futurs de

financement, l'entité est un client de la banque BFVSG. La relation entre sa banque et l'entité est normale.

Le choix de cette banque selon encore notre assistante comptable était principalement par rapport au taux d'intérêt le moins élevé et les facilités d'obtention de crédit à moyen terme qui est le plus demandé.

Un taux moins de 22% lors d'une demande de crédit lui paraît acceptable et les documents techniques de demande de crédit ne semblent pas être difficiles à rassembler. Cependant, notre interlocuteur trouve que les garanties demandées par les banques ne sont pas raisonnables aussi bien les garanties incorporelles que documentaires et que l'annulation des garanties pourrait résoudre les problèmes de financement.

L'entité n'a pas connaissance d'autres sources de financements.

Section 4 : HAZOMANGA

Le tableau ci-après nous montre les réponses aux questionnaires administrés à la responsable de l'entreprise HAZOMANGA

Tableau.5 : Réponses aux questionnaires – HAZOMANGA

Questions	Réponses	Explications
Type de besoin de financement	Besoin d'investissement	
CAF	50% à 75%	Entreprise performante
Crédit fournisseur	Oui	Seulement pour les grands achats.
Crédit client	Oui	Pour les clients potentiels

Suite tableau de réponses aux questionnaires - HAZOMANGA

Vente d'actif immobilisé en cas de difficulté financière.	non	Pas de difficulté financière
Entrée de nouvel actionnaire	non	Pas de difficulté financière
Financement bancaire	non	Les Conditions de la banque trop dure.
Autres moyens de financements	Micro crédit	Pour des prêts. Les taux d'intérêt sont raisonnables.

Source : questions interrogées au responsable de la boutique – Avril 2013

Le besoin d'investissement de l'entreprise HAZOMANGA pour son activité d'achat, de vente et d'exportation d'art Malagasy et de T-shirt est couvert par son autofinancement de 50% à 75%. Elle bénéficie des crédits de la part de ses fournisseurs. Depuis sa création en 2011 la société n'a pas encore de difficulté majeure de financement.

Pour les financements bancaires, la responsable de la boutique trouve que le pourcentage d'intérêt ainsi que les autres conditions de la banque sont trop difficiles à combler.

La société opte pour les autres établissements financiers tels que les micro-crédits pour les prêts parce que ces derniers selon la responsable exige un taux moins élevé.

Section 5 : FIMED

Le tableau ci-après nous montre les réponses aux questionnaires administrés au chef comptable de FIMED

Tableau.6 : Réponses aux questionnaires – FIMED

Questions	Réponses	Explications
Type de besoin de financement	Besoin d'investissement	
CAF	25% à 50%	Les aides financières sont d'une grande utilité
Crédit fournisseur	Oui	A court terme
Crédit client	Oui	Pour les clients fidèles
Vente d'actif immobilisé en cas de difficulté financière.	Non	Préfère le crédit
Entrée de nouvel actionnaire	Non	Le gérant est le seule actionnaire.
Financement bancaire	Oui	Manque de liquidité
Facilité d'obtention de crédit	Oui	Les états financiers confirment la solvabilité de l'entreprise
Forme de crédit la plus demandée.	Crédit à moyen terme	L'investissement nécessite une durée moyenne pour le remboursement.
Banque	BFV-SG	Taux d'intérêt le moins élevé et qualité du service.
Client de plusieurs banques	Non	Fidèle à sa banque

Suite tableau de réponses aux questionnaires - FIMED

Assistance de la banque dans l'étude des investissements	oui	Les investissements intéressent la banque.
Refus de crédit par sa banque	non	solvable
Impacte d'un éventuel refus de crédit	oui	Ruptures de certaines activités et annulation de commandes envisagées
Résultats positif d'un financement bancaire.	oui	L'entreprise a pu faire face aux difficultés financières engendrés par la crise.il n'y a jamais eu de rupture d'activité.
Les garanties que les banques ont tendance à demander	D'après les états financiers les banques exigent un résultat positif de l'exercice en cours et précédent et aussi d'un chiffre d'affaire conséquent.	Centré sur la solvabilité de l'entreprise.
Opinion sur ses garanties	raisonnable	Pas difficile à rassembler car ce sont tous des pièces d'administrations.
Taux exigés par la banque	Varient entre 5 à 10%	Elevés mais c'est pour le bien de l'entreprise
Dossier technique de demande de crédit	Etats financiers de l'exercice précédent et encours, CIF, NIF, carte statistique, registre de commerce	Pas difficile à rassembler
Relation existant entre l'entreprise et la banque	Bonne	Une grande aide
moyen de financement autre que la banque	Non	doute des autres accès au financement

Source : questionnaire administré au Chef comptable - Avril 2013

La SARL FIMED, une entreprise spécialiste dans la vente des matériels médicaux et de laboratoire ne peut couvrir son besoin d'investissement qu'à hauteur de 25% à 50% de son autofinancement. Elle bénéficie des crédits fournisseur mais à court terme. Le marché de ses matériels est en pleine essor, en outre la société n'a besoin de liquider pour combler ces déficits mais pour renforcer sa capacité de production pour satisfaire la demande de la clientèle. La société ne prend pas de décisions démesurées et difficiles comme vendre des actifs immobilisés pour risque de diminuer le patrimoine ou faire appel à des actionnaires pour risque de diminuer le contrôle.

De ce fait la société fait appel au financement bancaire pour continuer son activité. L'entreprise accède facilement au crédit bancaire grâce à sa solvabilité. La forme de financement qu'elle demande le plus est le crédit à court terme, une durée moyenne permet à l'entreprise de rembourser le crédit. Pour ce faire, l'entreprise fait appel à la banque BFV-SG. Les critères qui poussent l'entreprise à choisir cette banque selon le chef comptable sont les taux d'intérêt qui lui paraît la moins élevé et aussi la qualité de service (pas de difficultés dans les paperasses). Elle ne fait pas appel à plusieurs banques pour se financer et décide d'être fidèle à sa banque. La banque ne lui a jamais refusé une demande de crédit car celle-ci assiste dans l'étude de l'investissement de la société. Mais si c'est le cas la société ne peut plus poursuivre son activité et annuler un certain nombre de commande qui affectera le résultat même de l'entité. Plus ou moins dépendant de sa banque pendant la crise, l'entreprise a pu faire face aux difficultés financières et a pu suivre son activité normalement.

Concernant les garanties, la banque a tendance à leur demander les états financiers qui affiche un résultat bénéficiaire de l'exercice en cours et précédent et aussi un chiffre d'affaire conséquent. Les taux exigés par la banque varient entre 5 à 10%. Selon le chef comptable ces taux sont élevés mais c'est pour une bonne cause. Les dossiers techniques de demande de crédit imposés par la banque à part les états financiers sont les papiers administratifs tels que la carte statistique, CIF, Registre de commerce... ces documents sont faciles à procurer pour l'entreprise. Jusqu'à maintenant la société FIMED a une bonne relation avec sa banque la BFV-SG.

Ce premier chapitre a mis en exergue les résultats détaillés des enquêtes dans chacune des entreprises visitées par l'intermédiaire des réponses aux questions posées au responsable respectifs.

Chapitre II : Vue globale des Résultats de l'enquête

Ce second chapitre présente les résultats de l'enquête sur une vue globale au moyen de différents graphiques statistiques.

Section 1 : CAF

Nous allons illustrés à l'aide de tableaux et graphique statistique l'utilisation de la CAF par ces PME.

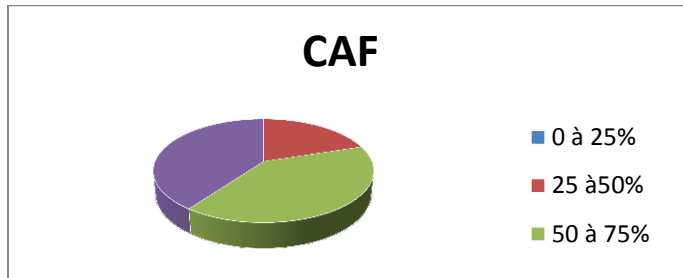
Tableau.7: Statistique sur la CAF des cinq PME

De 0 à 25%	De25 à50%	De 50à 75%	De75 à 100%	total
0	1	2	2	5

Source : d'après l'enquête - Avril 2013

Deux des cinq entreprises arrivent à combler leurs besoins de financement par l'utilisation de ces propres fonds tandis que les trois autres se financent en partie de ses propres fonds et d'autre part des fonds extérieurs.

Figure.6 : CAF



Source : d'après les statistiques de l'enquête - Avril 2013

La majorité des entreprises arrivent à se financer par sa propre capacité d'autofinancement. Les petites entreprises qui ont des chiffres d'affaires pas très important arrive à se financer par ses fonds propres les autres font recours aux financements externes vu l'importance des flux financiers.

Section 2 : Financement bancaire

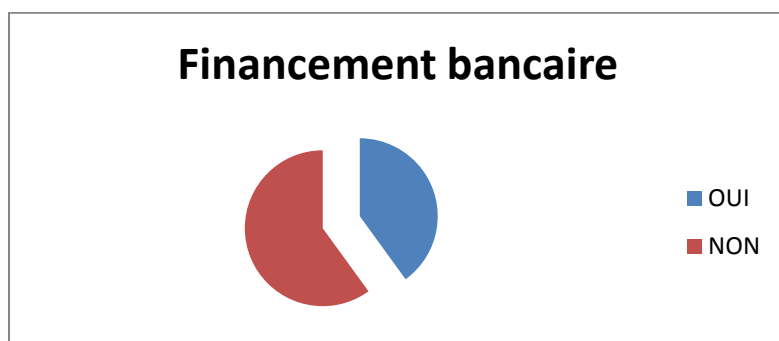
Nous allons découvrir à l'aide de tableaux et graphique statistique l'utilisation des financements bancaires par ces PME.

Tableau.8 : Statistique sur l'utilisation des financements bancaires

Réponses	Nombre	pourcentage
OUI	2	40%
NON	3	60%
TOTAL	5	100%

Source : d'après l'enquête- Avril 2013

Figure.7 Financement bancaire



Source : d'après les statistiques de l'enquête - Avril 2013

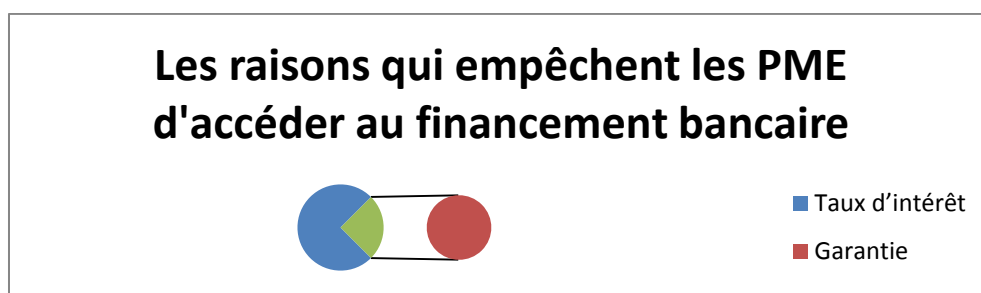
Les entreprises ne donnent pas privilèges au financement bancaire vu les difficultés de son obtention. Le niveau des capitaux propres de certaines PME ne leur bénéficient pas l'accès au financement bancaire.

Tableau.9 : Statistiques sur les raisons qui empêchent les PME d'accéder au financement bancaire.

Raisons	Nombre	pourcentage
Taux d'intérêt	2	66.66%
Garantie	1	33.33%
Total	3	100%

Source : D'après l'enquête- Avril 2013

Figure.8 Les raisons qui empêchent les PME d'accéder au financement bancaire



Source : d'après les statistiques de l'enquête - Avril 2013

Deux sur trois entreprises estime que les taux exigés sont les principaux freins qui empêchent les PME d'accéder au financement bancaire. Ces taux augmentent leurs charges financières donc diminuent leurs résultats en fin d'exercice. Les garanties ne sont pas réellement des obstacles pour certaines.

Section 3 : Autres formes de financement

Tableau.10 : Statistiques sur l'utilisation d'autres sources de financement que la banque

Réponses	nombre	pourcentage
OUI	2	40%
NON	3	60%
total	5	100%

Source : D'après l'enquête- Avril 2013

Figure.9 Autres sources de financement



Source : d'après les statistiques de l'enquête - Avril 2013

La majorité des PME visitées n'ont pas accès aux autres sources de financements autre que la banque. Elles n'ont la connaissance de ces établissements et pour certaines, elles doutent de la qualité des autres sources de financement.

Ce second chapitre nous a permis de découvrir les résultats de l'enquête sur une vue globale au moyen de différents graphiques statistiques.

La seconde partie nous a permis de voir les résultats d'enquête détaillés et généralisés sur les source de financement interne et externe de quelques échantillons représentatives des PME à Madagascar. Ces résultats vont nous permettre de faire des analyse, de discuter et en tirer des suggestions pour améliorer l'acquisition de fonds des PME dans la partie discussion et recommandation.

PARTIE III : DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS

PARTIE III : DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS

Dans cette dernière partie, le premier chapitre sera réservé à analyser les résultats de nos recherches et enquêtes auprès des PME. Dans le second, nous allons essayer de faire des recommandations pour contribuer à l'amélioration du développement des PME Malgaches.

Chapitre 1 : Discussions

Dans ce premier chapitre nous allons nous focaliser sur différentes analyses pour chacune des sources de financement des PME recensées sur notre terrain d'étude. En premier lieu, nous allons étudier le système de financement par fonds propres et après le système bancaire et les autres financements externes autre que la banque.

Section 1 : Analyse des financements par fonds propres

Selon notre méthodologie d'analyse qui est à rappeler l'analyse SWOT, dans cette section nous allons dégager les forces ainsi que les faiblesses des PME malgaches dans l'adoption du financement interne.

1.1 Les qualités de l'autonomie financière.

- Avantage sur la taille de l'entreprise

Dans notre cas l'autofinancement dépend de la taille de l'entreprise. Plus précisément les entreprises de petite taille se satisfont de leurs fonds propres pour combler leurs besoins tandis que les moyennes entreprises ont plutôt recours à des financements externes. En effet les petites entreprises qui sont les plus répandues dans notre pays sont plus autonome financièrement. Ce fait peut s'expliquer par ses modes d'exploitation.

- Les fournisseurs exclusifs

Dans notre cas les petites entreprises telles que MADISCO et ASAM SARL ont leurs propres fournisseurs de marchandises, autrement dit, elles sont des distributeurs de marque bien précis, ce qui a pour effet d'améliorer la relation entre ses deux parties (fournisseurs et entreprises) donc les crédits fournisseurs sont peu fréquents. Quand les dettes envers les fournisseurs ne sont pas importantes, une entité est plus stable financièrement et peut améliorer son exploitation sans se préoccuper à rembourser des dettes.

- Le crédit client

D'autre part, la plupart de ces entreprises autonomes ne font pas de crédit à ces clients. Les clients n'ont pas tendances à faire de crédit dans les petites entreprises telles que MADISCO et ASAM ou c'est l'entreprise elle-même qui interdit les crédits sauf aux clients potentiels. Cela a pour effet de se procurer immédiatement des fonds après les ventes ce qui permet à l'entreprise de combler les dépenses liées à cette vente comme les salaires des personnels et cela sans avoir à prêter de l'argent.

- Les besoins de financements

La majorité des entreprises visitées, à savoir trois sur les cinq PME ont un besoin d'investissement. Seulement une entreprise a un besoin d'exploitation et aucune d'entre eux n'a un besoin de rénovation. Ce qui peut signifier leur volonté à étendre leurs activités. Ce désir dans l'investissement est expliqué par l'efficacité de ses activités. Quatre entreprises enquêtées produisent une capacité d'autofinancement (CAF) qui couvre environ la moitié de leur financement. Trois des entreprises n'ont pas besoin de combler le financement de son activité par des moyens externes comme la banque ou autres et utilisent à 100 % leurs fonds propres. Aucune entreprise n'a déclaré avoir eu recours à la vente de ses actifs immobilisés pour son financement, au contraire elles ont la capacité de s'offrir de nouveaux actifs.

1.2 Les difficultés imposées par les ressources internes

Les dirigeants de ces PME assurent que leurs activités sont rentables vu que l'autofinancement est très élevé. Mais cela est-il vraiment suffisant ? L'autonomie financière empêche les dirigeants de voir loin. Malgré la volonté à étendre l'activité, il y a beaucoup de freins dans le développement total des PME.

- Dettes fournisseurs

Pour le cas de la société FIMED et HAZOMANGA, du fait de son activité de grande envergure, qui nécessite une grande somme d'investissement dans l'importation et l'exportation de leurs biens, leurs ressources internes paraissent insuffisantes. Ces PME connaissent alors des problèmes significatifs qui affectent le niveau de leurs fonds propres. Comme le paiement des fournisseurs étrangers pour l'exportation nécessitant une grande somme en devise. Au niveau interne de l'entreprise, ces problèmes de fonds peuvent affecter sa bonne marche, car un manque de liquidité peut entraîner des problèmes au personnel de

l'entreprise, par les paiements de salaires ou même la commercialisation. Elles sont alors contraintes de faire recours à des fonds extérieurs, dans notre cas au micro crédit et à la banque.

- Niveau des capitaux propres

D'une part les problèmes de ressources internes jouent des rôles sur la solvabilité d'une entité. D'autre part, la solvabilité d'une entreprise est liée au niveau de ses capitaux propres. Les établissements de crédits apprécient l'entreprise sur ses fonds propres pour voir l'implication du dirigeant. Si l'apport du dirigeant est significatif, les établissements financiers concluront que l'investissement est profitable du part du risque pris par le dirigeant, à contrario si l'apport du dirigeant est moindre, ils penseront que ce dirigeant n'a pas foi en son projet et refuseront donc d'appuyer l'entreprise. Pourtant la plupart des PME que nous avons visitées n'ont pas accepté le fait d'ajouter de nouveaux actionnaires, cela s'explique par la mentalité des gérants des PME qui ont peur de perdre le contrôle et la gestion de leurs propres sociétés même s'il y a une volonté de développement. Certaines entreprises dans nos études sont faiblement capitalisées, les dirigeants se contentant uniquement du minimum de capital requis pour régler ses partenaires commerciaux. Cependant un capital faible entraîne un fonds de roulement faible et ne peut pas couvrir les besoins en fonds de roulement de l'entreprise, d'où encore un recours à un financement extérieur.

Compte tenu de la faiblesse des fonds propres, la solvabilité des PME, le risque devient plus important pour les établissements financiers et limite donc leur apport. D'autant plus, les ressources physiques sont très faibles pour certaines PME. Elles ne peuvent donc pas offrir des garanties physiques aux institutions financières.

Section 2 : Analyse des financements bancaires :

Dans cette analyse, il s'agit de voir l'efficacité du recours au financement bancaire et ainsi que sa faiblesse.

2.1 Efficacités des investissements bancaires:

- Le financement le plus évident

L'appel au financement bancaire reste le moyen le plus évident pour les PME pour faire face à l'insuffisance des fonds propres. Pour les crédits bancaires, le taux d'intérêt moins élevé reste le 1^{er} critère pour le choix de la banque par les PME, mais s'il n'y a pas trop de

différence au niveau des taux appliqués par les banques, les entrepreneurs peuvent se baser sur la qualité de service, de garantie et de la durée plus longue.

- Assistance bancaire

La société FIMED nous montre toute l'efficacité du système bancaire. Avec un projet intéressant comme celle de FIMED, sa solvabilité et son capital suffisent, les banques peuvent même financer une grande partie des capitaux à investir parce que la banque reçoit en retour le produit de son investissement. La banque assiste la société dans les études de son investissement, cela pour confirmer que l'investissement est profitable et que les risques de perdre des fonds n'est pas envisageable. En plus les financements bancaires ont aidé le PME à faire face à la crise traversée par le pays. Même pendant la crise, la banque disposait des sommes importantes à être investit. La banque assurait la continuité de l'exploitation de cette entreprise.

- Différentes offres de financements

D'autre part, le système bancaire offre aujourd'hui de nombreux produits aux PME, à ne parler que des locations financement ou crédit-bail. Les PME ont donc des larges choix pour augmenter leur capacité de production en se procurant des nombreuses offres de ses banques. La concurrence entre les différentes banques et l'entrée des autres institutions financières plus ouvertes à l'investissement des entreprises ont changés l'appréciation des PME. Du fait de cette concurrence, les banques sont contraintes de créer des services pour attirer la clientèle. Pour cela les banques vont attirer la classe des PME en leur offrant une meilleure qualité de services, créer des agences dans nombreux endroits pour assurer la proximité de ses partenaires.

Malgré des nombreuses critiques de la part des dirigeants des PME visitées, la banque reste le principal acteur du financement externe à l'entreprise. Les résultats que nous a fournis la société FIMED pendant nos recherches illustrent parfaitement ce constat. Aussi, la banque ne cessera pas d'évoluer pour essayer de produire les besoins satisfaisant à sa clientèle.

2.2 Faiblesses du soutien bancaire:

- Les Gérants et cultures bancaires

La majorité des PME enquêtées ont énoncé les difficultés sur l'accès au financement bancaire. D'un simple point de vue, les gérants des PME ne s'informent pas auprès des banques, il y a un manque de culture bancaire chez la majorité des dirigeants. Les gérants sont en manque d'information à propos des possibilités et modes de financement que les banques offrent. Ils n'ont pas connaissance des nouveautés apportées par la banque pour aider le secteur privé tel que les PME.

- Garanties et documents exigés par le système bancaire

D'autre part, à l'image de la société ASAM, le gérant trouve que la garantie exigée par la banque n'est pas raisonnable. Elle a alors une incapacité à fournir les garanties exigées par les banques même si elles ont la volonté à recourir au financement bancaire. Cela constitue un réel frein quant à l'obtention de crédit. Ces garanties qu'exige la banque sont constituées des garanties au niveau des fonds propres que nous avons mentionné plus haut, les garanties physiques (des biens immobilisés) et peuvent aussi être constitué des paperasses administratives. Les exigences bancaires en matière de documents empêchent certaines PME d'obtenir le financement souhaité. Les documents exigés par la banque sont la plupart des dossiers d'ordre administratif et comptable. Il y a donc une existence de mauvaises gestions internes dans des branches administratives ou comptables au niveau de certaines PME qui traduirait son incapacité ou sa difficulté à rassembler ces documents exigés par les banques dans le cadre d'une demande de crédit ou d'autre possibilité de financement. Aussi, le rassemblement des dossiers de demande de crédit et le traitement de ces dossiers par les banques requiert un maximum de temps. En effet, les besoins urgent en capitaux ne seront pas comblés à temps donc cela constitue aussi un frein pour les demandes de financement bancaire.

- Le taux d'intérêt

La plupart des entreprises estiment que les taux d'intérêt prélevés par la banque sont trop élevés. Ces taux d'intérêts élevés proposés par les banques provoquent d'énormes charges financières (agios) pour les PME. Les cumuls de ces agios sont parfois insupportables pour certaines d'entre elles et les poussent parfois à abandonner leurs demandes de crédit. D'autant plus la notion de risque joue un grand rôle. Les PME ne veulent pas prendre de risque, une fois encore elles se contentent du minimum, car le risque à prendre ici c'est de se

fier à la rentabilité de son projet pour pouvoir en tirer des bénéfices en comptant les différentes charges y afférentes.

- Les crédits octroyés

La forme de crédit la plus demandée et préférée par les PME est le crédit à court terme et les crédits à moyen terme. En revanche, le recours aux crédits à long terme n'est quasiment pas demandé dans notre enquête. La banque logiquement demande plus de garantie en termes de crédits à long terme. Là encore, les PME ne peuvent leur offrir le nécessaire, et se contente des crédits à court délai. Les Entreprises ne prennent que les crédits qui exigent le moins de garantie, facilement remboursable et avec des charges non significatives.

De ces faits la règle imposée par la banque ne favorise pas l'épanouissement des PME, surtout les petites entreprises en matière d'obtention de financement. Les Etats financiers exigés par la banque sont l'état financier de l'année précédente, de l'année en cours et aussi l'état financier prévisionnel.

Section 3 : Analyse des autres formes de financement

- Financements étrangers

A part la banque, certaines PME sont privilégiées dans d'autres formes de financement. A l'image de la PAPETERIE MODERNE, celle-ci bénéficie d'une aide de la part des partenaires étrangers. Le gérant-propriétaire de la société est d'origine étranger, ce qui permet à celui-ci de trouver d'autres sources de financement dans son pays natale et même d'intégrer un actionnaire qui pourrait offrir plus de fonds. Dans ce cas, le gérant présente son projet à des personnes (amies, famille) ayant des fonds et qui sont prêts à investir, le taux serait intéressant et peut-être à moindre coût, le remboursement sera souple et peut en obtenir des meilleures valeurs pour les prêts mais cela peut occasionner des désaccords à long terme, qui se manifesteront par de fréquent incidents et peut même détruire l'image de l'entreprise.

Aussi, le gérant peut faire appel à des fournisseurs étrangers, cela a pour avantage au niveau du coût et de la garantie mais la durée du financement sera courte et peut désavantager la société.

- Micro-finance

La Société HAZOMANGA quant à elle a décidé d'opter pour les micro-crédits. Les procédures bancaires lui paraissent trop lentes et difficiles. Aussi, les taux d'intérêt lui paraissent raisonnables. Contrairement, à certaines PME la société HAZOMANGA peut mettre ses marchandises de valeur importante en garantie pour obtenir les crédits auprès des micro-crédits. En même temps, les micro-finance fournissent des alternatives si la société n'a pas beaucoup à donner malgré leurs exigences sur les garanties.

- Système d'information

La société ASAM pour sa part n'a aucune information sur les autres formes de financement autre que la banque. La défaillance au niveau du système d'information pour une entreprise empêche son évolution. En effet, la société n'a pas en connaissance des produits qu'offrent certaines institutions financières ou des personnes sources. Par ailleurs, il se voit clairement que les autres institutions financières ou les programmes d'aides aux PME ne participe pas à la sensibilisation ou même des publicités aux PME pour les persuader de recourir à leurs services. Les relations bancaires avec la clientèle se fondent sur la confiance qui naît de sources d'informations internes et externes.

- Doutes sur les autres accès au financement

La société FIMED énonce son incertitude face au mode de financement autre que la banque. Les PME comme la société FIMED ne prennent pas de risques à se procurer des financements à des institutions qui ne sont pas reconnues par l'ensemble des collectivités. En effet, contrairement à la banque certes les autres institutions peuvent parfois être faciles dans les conditions de financement mais les sociétés recherchent la pérennité des financements. Car une coupure de financement peut entraîner la faillite d'une entreprise. Les PME ne veulent pas prendre de risque donc il leur est plus rentable de faire confiance au système bancaire.

Ce premier chapitre nous a permis de découvrir les forces, les faiblesses actuelles des PME pour leur financement et ainsi que les menaces, les opportunités qu'offre le domaine du financement pour ces PME. Dans un second chapitre nous allons essayer de donner notre point de vue pour aider les PME à profiter de ces opportunités.

Chapitre 2 : Recommandations

Dans ce dernier chapitre, nous allons proposer des idées et suggérer des transformations pour améliorer l'acquisition de fonds des PME Malgaches et de limiter les difficultés actuel d'acquisition de fonds. Pour ce faire, nous allons voir en premier des recommandations au niveau interne au PME et en second lieu des suggestions pour leur environnement externe.

Section 1 : Suggestion d'amélioration au niveau interne des PME¹² :

Dans cette section nous allons suggérer des améliorations sur la gestion interne des PME qui occasionne l'obtention de financement.

1.1 Amélioration des fonds propres

Nous avons constaté que certaines PME souffrent au niveau du manque en capitaux propres. C'est pour cette raison qu'elles contribuent à accroître leur endettement ce qui provoque des charges financières et affecte sur leurs résultats. Pour les aider à améliorer leur fonds propres, nous allons leur proposer quelques idées.

En premier lieu, il est envisageable d'encourager les *réinvestissements* des bénéfices et l'autofinancement, mais pour ce faire, cela nécessite un bilan, un compte de résultat conforme à la loi en vigueur. L'appel aux actionnaires peut aussi favoriser l'entreprise mais pour éviter la dilution de pouvoir, l'entreprise pourra émettre des actions à dividende prioritaire sans droit de vote au lieu des actions ordinaires. Ensuite, le *contrôle de stock* pour minimiser les coûts de stockage et par la suite diminuer les besoins en fonds de roulement parce que si:

$$\text{BFR} = \text{stock} + \text{créance} - \text{dette financier}$$

Dans cette formule si on diminue les stocks, les BFR diminueront. En effet, les PME doivent garder la trésorerie au voisinage de zéro, c'est l'idéale les excédents de trésorerie devront être mis en placement.

$$\text{Trésorerie} = \text{FRNG} - \text{BFR}$$

Pour cela le dirigeant devra penser à engager un personnel effectuant cette tâche, ou de désigner parmi les ressources compétentes. Cette personne sera en charge de faire les

¹² NATAHALIE GARDES, La décision de financement chapitre 3 dans le financement du cycle d'exploitation

inventaires permanent pour contrôler les ventes et les stocks disponibles cela a pour but de diminuer les coûts inutiles. En employant les formules :

$$\text{Ventes} = \text{Entrées} - \text{Stocks disponible}$$

$$\text{Achats} - \text{ventes} = \text{stocks disponibles}$$

La personne devra à la suite déterminer le stock nécessaire de marchandise pour l'exploitation. Suivant les formules :

$$\text{Stock minimum} = \text{consommation moyenne} * \text{délai moyen d'approvisionnement}$$

$$\begin{aligned} \text{Coût de stock} = & \text{coût d'achat} + \text{coût de production} + \text{coût de stockage} \\ & + \text{coût commerciaux} \end{aligned}$$

Ceux-là ont pour but de limiter les stocks en magasin et d'éviter les coûts inutiles de stockages.

Les résultats attendus sont la diminution ou même l'annulation des dettes des PME, l'autofinancement des activités et le respect de l'équilibre financier minimum.

1.2 Recherche des meilleurs fournisseurs

Pour les PME qui n'ont pas de fournisseur exclusif, il leur est recommandé de faire des choix entre les meilleurs fournisseurs en établissant des critères de choix. Il faut tout d'abord définir : les besoins d'exploitation conforme au budget, ensuite la recherche des meilleurs fournisseurs (appel d'offre, entente directe) et enfin la passation de commande à une date bien calculée. Les choix des fournisseurs, les critères retenus seront le rapport prix/qualité, la garantie, le délai de livraison et le meilleur crédit fournisseur. Ces critères seront représentés dans un tableau avec des points d'appréciation, et le fournisseur choisi sera celui qui a obtenu le maximum des points. Le choix du bon fournisseur améliorera la situation financière du PME parce que le crédit fournisseur peut combler les besoins de l'entité.

1.3 Encouragement de la transparence

Il faut accroître la transparence comptable et financière des PME à Madagascar. La majorité des PME Malgache ne possèdent pas de système d'information permettant aux contrôleurs fiscaux, institutions de micro crédit et banques d'apprécier leur évolution. Ceci s'explique par le fait qu'elles ne respectent pas les règles de bonne gestion notamment celles relatives à la transparence. Dû notamment par un manque de ressources humaines nécessaires et d'outils appropriés. Le respect des principes comptables et des normes comptables sont la voie pour améliorer la transparence dans une entreprise. Les états financiers lisibles permettront aux PME de faciliter l'obtention de financement auprès des établissements financiers. Dans ce cadre, les PME Malgaches ont un gros progrès à faire sur la tenue de la comptabilité, les comptables doivent aussi moderniser son service avec l'utilisation des logiciels comptables conformes à la loi. Les relations bancaires avec la clientèle se fondent sur la confiance qui naît de sources d'informations internes et externes. Dans son appréciation du risque, le système financier privilégie l'approche par documents : d'où l'importance de l'existence de la fiabilité et de la disponibilité des informations juridiques, comptables et financières au niveau des PME.

1.4 Application des critères de choix des modes de financement¹³

Les PME devraient choisir les modes de financement à travers quelques critères à savoir : Les coûts des modes de financement, la rentabilité, le décaissement réel et l'excédent de flux de trésorerie. L'application simultanée de ces critères permettra à l'entreprise d'identifier le mode de financement le mieux adapté pour son projet d'investissement. La rentabilité financière s'exprime par le rapport : $rf = \frac{\text{Resultats net}}{\text{capitaux propres}}$

La rentabilité financière démontrée, il est logique de financer le projet avec la ressource qui nécessitera en contrepartie les décaissements réels pour cela on prend en compte les économies d'impôts liées à la source de financement considérée. La comparaison des décaissements réels induit par les sources de financement en compétition nécessite souvent l'actualisation de ces décaissements. Les capitalisations sont réalisées au coût du capital, à défaut du coût du capital on peut prendre comme référence le taux pratiqué sur le marché financier. Le dernier critère, les excédents prévisionnels des flux de liquidité imputable au

¹³ Cours gestion financière approfondie 2011-2012

projet, porte sur l'évaluation des flux de liquidité supplémentaire que l'entreprise peut espérer du fait de la réalisation du projet et de la manière dont il sera financé.

1.5 Formation des dirigeants

Les dirigeants des PME devraient passer par des centres de formation afin d'améliorer la gestion de son entreprise. Ils doivent en même temps former leur esprit leader. Les gérants sont souvent confrontés à des problèmes de financement. Ils devront s'informer des multitudes de forme de financement qu'offrent les institutions financières. Par la suite, ils devront être capables d'obtenir l'appui des prêteurs, de contrôler le déroulement du financement et de mesurer l'efficacité du financement. Cette formation a aussi pour objectif de permettre au gérant d'améliorer la gestion de sa clientèle et des fournisseurs pour éviter les anomalies concernant les dettes et les créances et de planifier son personnel pour atteindre les objectifs de la PME.

Section 2 : Recommandations pour les acteurs externes aux PME

Cette seconde section affiche les recommandations pour les partenaires externes aux PME dans le but d'améliorer le développement des PME et leur financement.

2.1 Publication d'information sur les sources de financement

Les institutions financières doivent s'élargir et se rapprocher de leurs clients tels que les PME en faisant des publications d'informations sur les sources de financement tels que la création d'un répertoire énumérant les établissements financiers et ses offres, cela peut se faire par des voies médiatiques comme les journaux ou l'internet. Ces publications à l'initiative des pouvoirs publics ou des projets d'appui devront être accessibles à toutes les PME. Ces informations devront être véhiculées à travers les canaux officiels afin d'atteindre des destinataires dispersés dans toutes les régions de l'Ile pour faire comprendre au gérant des PME cible, les mécanismes, procédures, opportunités d'épargne et d'investissement offerts par le système Malgache. Ces informations doivent être pratiques et accessibles au grand nombre des entrepreneurs. Elles devront ainsi être disponibles tant au niveau des zones de fortes concentrations de PME que dans les zones de concentrations faibles.

2.2 Aide aux jeunes entrepreneurs

Depuis quelques temps on observe l'émergence des jeunes entrepreneurs dans l'économie Malgache. La plupart d'entre eux sont des gérants de petites entreprises dans les domaines de l'informatique et du multimédia, Ils sont aussi confrontés à des problèmes de financement. Les jeunes entrepreneurs sont l'avenir du pays, l'autorité compétente devrait les fournir des aides et les assister, voire les encadrer dans la gestion de son entreprise. L'autorité publique devrait les privilégier dans l'implantation de leur société avec des conditions raisonnables. Il est aussi envisageable de réserver des zones industrielles pour les PMI des jeunes entrepreneurs. Ces jeunes devront être traités de la même façon, la création d'une institution financière spécialement conçue pour eux devrait répondre à leurs besoins de financement pour que leur projet ne traîne pas, vue la férocité de la concurrence.

2.3 Recours au financement au plus d'une banque si nécessaire

A partir d'une certaine taille, les entreprises devront se financer auprès de plusieurs banques pour bien mener sa structure financière. Afin de pouvoir obtenir plus de facilité de caisse et donc augmenter le niveau de leur activité, avoir la possibilité de cumuler un certain montant de crédit supérieur à celui qu'elles pouvaient obtenir auprès d'une seule banque et enfin bénéficier d'une qualité de service variable.

2.4 Création des banques ou services bancaires spécialement conçues pour les PME

Les autorités compétentes devraient assurer la concurrence loyale sur le système bancaire malgache. Pousser à la création de banque pour les PME leur serait d'une grande aide. Mais ces banques ne devraient pas entraver le fonctionnement normal des autres banques traditionnelles. Ces dernières devront aussi avoir des services spéciaux pour les PME pour maintenir la concurrence. Les formes de crédit octroyées par les banques des PME ou ses services spéciaux devront être adaptées sur le plan juridique, les procédures d'octroi de crédit, et des services financiers adaptés aux PME. Ces banques devront ainsi intervenir en fonds propres et d'autre part à l'octroi de garantie envers ses clients.

Cette dernière partie nous a permis d'analyser les problèmes, les forces et faiblesses des PME Malgaches face aux sources de financement que nous avons énoncé précédemment

et d'en tirer des recommandations pour saisir les opportunités et s'adapter au menace que présente ce domaine. Les recommandations ainsi proposées présentent évidemment des coûts, mais force est de préciser que les coûts engendrés sont faits pour des améliorations du fonctionnement du PME donc ces coûts devraient être une initiative prise par chaque acteur concerné dans son budget. C'est un fait qui est signe de bonne gestion car ces coûts seront comblés par les résultats futurs.

CONCLUSION

Les PME dans un pays en voie de développement comme Madagascar occupent une place particulièrement importante dans l'économie, Les PME sont largement répandues dans le territoire malgache, d'autant plus en observe une augmentation exponentielle du nombre de PME sur tous les secteurs et de son importance au niveau international. En effet les PME méritent de porter une attention particulière. D'après les études et les constatations, Elles se trouvent dans des difficultés soit internes, c'est à dire propres à l'entreprise, soit externes liées à son environnement. Une analyse effective en vue d'en obtenir des résultats positifs et contribuer à l'amélioration de son exploitation leur est bénéfique. Notre mémoire, pour une contribution à cette amélioration s'est focalisé sur les sources des financements de ces PME et d'autre part mets en pratique les connaissances acquises durant notre cycle universitaire et tout au long de cette étude.

En premier temps, on a fait connaissance des PME en étudiant des cours et des théories de différents auteurs. La PME est un type d'entreprise suivant le critère de la taille, elle n'a pas de définition particulière et peut avoir différentes formes juridiques. Dans cet ensemble, on distingue par contre les entreprises individuelles des entreprises sociétaires. Ces dernières se différencient par ses formes juridiques, il y a la SARL, la SNC, l'EURL et le GIE.

Comme toutes les autres entreprises, son financement se catégorise à travers deux grands niveaux : les sources de financement d'origine interne et les sources de financement d'origine externe. Les financements internes sont constitués des fonds propres de l'entreprise. L'utilisation de ces fonds propres est de financer l'exploitation, investissement et rénovation de l'entreprise. Les sources de financement interne peuvent se présenter sous différentes formes. Tout d'abord la CAF et l'autofinancement de l'entreprise, ensuite la vente de ses ressources immobilières, l'augmentation de capital sous les multitudes de modalités et en fin les avantages qu'offrent les actifs circulants. Les sources de financement externe sont divisées en deux parties qui sont les quasi-fonds propres constituant les différents aspects de titres et des prêts, et vient ensuite les financements par endettement qui sont principalement les fonds octroyés par établissements financiers, les emprunts obligations et la location financement.

Pour réaliser ce mémoire, nous avons effectué des recherches documentaires, théoriques venant des cours et des célèbres auteurs. Ceux-ci étaient utiles pour avoir des

points de vue différents sur le sujet et pour avoir plus d'enthousiasme dans la réalisation l'étude. Ces pré études théorique étant faites pour regarder une vue d'ensemble sur les PME d'une part et d'autre part de définir certaines théories se rapportant sur les sources de financement de ce type d'entreprise. Après une vue globale sur la PME, nous avons fait connaissances des théories concernant leur sources de financement. De ces analyses théoriques viennent le fondement de nos hypothèses de départ. Des enquêtes faites au niveau de quelques PME nous ont étaient utiles pour répondre à notre problématique de source de financement. Des entretiens ont été faits au niveau de ces entreprises. Des enquêtes moyennant de questionnaire préétabli nous a facilitées à recueillir les informations nécessaires.

Les enquêtes conduites dans les cinq PME nous ont permis de mettre en évidence les sources de financement des Petites et Moyennes Entreprises Malgache. En effet les Petites entreprises se financent par les fonds propre à l'image de la SARL MADISCO et SARL ASAM. Leur besoins de financement est couvert par 75% à 100% de leur autofinancement mais les entreprises de taille moyenne et qui présentent des chiffres d'affaires assez importants font recours aux financements extérieurs pour combler leurs fonds propres, la plupart par les établissements financiers. La PAPETERIE moderne, se finance de 50% à 75% de son CAF, et pour combler le reste elle fait appel à des partenaires étrangers. HAZOMANGA comme la PAPETERIE moderne se finance de 50 à 75% de sa CAF mais celle-ci fait recourt au micro finance pour compléter son besoin d'investissement. La société FIMED quant à elle présente un certain endettement parce que son CAF ne couvre que 25 % à 50% de son besoin d'investissement, la société a recours au financement bancaire pour financer le reste. Les sources de financements des PME Malgaches sont alors la majorité par leurs fonds propres mais elles font recours aux financements externes si l'autofinancement ne suffit pas.

De part ces résultats, nous avons fait des analyses et tiré les forces et les faiblesses de chacun des sources de financement recensées afin d'identifier les menaces existantes et les opportunités non saisies par ces PME. Nous avons identifié les problèmes et les avantages persistant au niveau des PME malgaches concernant leurs sources de financement. Les PME qui bénéficient des fournisseurs exclusifs n'ont pas recours au financement externe, car les distributeurs de produit de marque unique bénéficient de leur fournisseur des crédits fournisseurs avec une durée plus ou moins longue par rapport aux fournisseurs traditionnels qui n'accordent pas de crédit. D'autant plus certaines PME ne font pas de crédit pour leur

client donc allègent les dettes d'exploitations. Une durée de crédit plus longue et l'obtention immédiate des chiffres d'affaires diminuent les besoins d'une entreprise. Ils ont été perçus surtout que certaines PME ont recours au financement externe du fait que leurs fonds propres ne suffisent pas à leurs besoins. Les niveaux des capitaux propres des PME, leur fait défaut sur l'octroi des prêts. Les institutions financières ne prêtent qu'aux PME qui ont foi à leur projet donc ceux qui risquent un montant important dans l'investissement. La banque reste le financement le plus connu sur le marché, du fait des multitudes de services qu'elle offre. La banque assiste à l'étude du projet avec les sociétés avant de leur donner des financements ainsi elle assure que l'investissement n'est pas trop risqué. Mais malgré cela les gérants de certaines PME n'ont pas les informations nécessaires concernant les offres de la banque. L'acquisition de financement extérieur reste un grand problème pour certaines PME. En effet, les financements qui pour plusieurs raisons ne parviennent pas toujours à donner satisfaction à la demande de certaines PME. Les garanties exigées par la banque sont trop onéreuses pour elles donc ces dernières ne peuvent pas s'en procurer vu les risques occasionnés. De même les taux d'intérêt et la complexité des procédures à suivre pour octroyer des crédits paraissent pour certaines d'entre elles trop chers et engendrent des charges financières très élevées. L'endettement de certains engendrera des difficultés pour faire face à ses engagements financiers et devra affecter une part importante de ses revenus pour la couverture de ses charges financières. Souvent faute de garantie certaines PME ne font pas appel au crédit ou se satisfont seulement des crédits à court et moyen terme, mais jamais à long terme. A part les financements accordés par la banque, des PME se procurent des fonds venant des partenaires étrangers et ou des micro-finance. Mais la plupart d'entre elles ne connaissent pas les autres accès au financement faute de manque d'informations et des doutes sur la pérennité de ces ressources extérieures.

Après cela, nous avons fait des propositions de solution aux différents acteurs concernés afin d'améliorer leurs sources de financement. Des responsabilités partagées aussi bien par les établissements de crédit, l'état ou par l'entreprise à voir le gérant lui-même sont toutes à la base du problème des sources de financement. Pour améliorer sa CAF, les PME devraient engager un personnel qualifié pour le suivi de l'équilibre financier. Le suivi des stocks permettra de diminuer les coûts de stockage et le suivi des commandes au fournisseur pour ne pas se procurer des dettes inutiles. Le réinvestissement des bénéfices est à encourager. Un organe ou personne en charge de trouver les meilleurs fournisseurs serait d'une grande aide, les fournisseurs seront choisis à l'aide de critères prédéfinies et convenables à l'entité. Pour améliorer l'obtention de crédit aux établissements financiers, les PME devraient

respecter les principes comptables, les états financiers devraient être lisibles pour les établissements de crédit. Elle devraient aussi s'organiser pour mieux agir, exploiter rationnellement ses ressources, diffuser à grande échelle ses produits, anticiper le comportement des différents intervenants et faire défendre ses intérêts dans le but de continuer à assurer son existence.

Ensuite, étudier les financements les plus rentables à partir des critères bien définis. La formation des dirigeants ou des gérants propriétaires des PME afin de planifier, d'organiser, de diriger et de contrôler la gestion des sources de financement à choisir améliorera la procuration des fonds.

Il reste beaucoup à faire de la part de l'Etat et de la part des bailleurs de fonds tant que les PME réclament une assistance financière accrue, l'assouplissement des procédures et la diversification des techniques bancaires. En effet, les jeunes entrepreneurs des PME malgaches sont confrontés par des barrières à l'entrée faute de financement. L'Etat devrait prendre des initiatives face à ce problème, en fournissant des subventions ou des encadrements de ces jeunes qui sont l'avenir du pays.

La création de banque spécialement pour les PME pour leur offrir des services adéquats à leur besoin sera bénéfique. Enfin, il faudrait déployer plus d'efforts dans la sensibilisation et la diffusion de l'information concernant les opportunités d'investissement ou modalité de financement venant des bailleurs. Si l'on avait une plus grande accessibilité aux informations dans la banque on devrait anticiper les difficultés à obtenir son soutien.

Aussi, des réflexions doivent être menées pour contribuer à l'atténuation des garanties exigées par les établissements de crédit qui se voit être le problème majeur et commun des entreprises de toutes les formes à Madagascar.



BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES :

- ❏ BERNARD, L et ROLANDE, J. « Techniques bancaires », Paris, 20eme édition, édition DUNOD, 1999.
- ❏ JEAN BARREAU et JACQUELINE DELAHAYE. « Gestion financière », 6^{ème} édition Edition DUNDO.
- ❏ JEAN LOUIS MICHEL. « Financer et gérer une petite entreprise », La Villeguerin Editon, Paris, janvier 1993, 70p
- ❏ JOSSETTE ; PEYARD. « analyse financière », 8^{ème} édition.
- ❏ VIZZAVONA, Patrice, « Gestion financière paris », Littec, 1983, 3^{ème} tome, 623p

DOCUMENTS:

- ❏ GERARD, Rameix et THIEERY, Giamy. Rapport sur le financement des PME, Novembre 2011
- ❏ GREGOIRE, Chertok et PIERRE-ALAIN, de Malleray. « *financement des PME* », Rapport le financement des PME
- ❏ NATAHALIE GARDES. « finance d'entreprise » Juin 2006
- ❏ Travaux de Synthèse sur « *Le financement des PME et des entrepreneurs* », Rapport OCDE, Paris, Février 2007.
- ❏ Loi N°2003-036 du 30 janvier 2004 sur les sociétés commerciales
- ❏ Cours Gestion financière approfondie, Année universitaire 2011-2012, option finance et comptabilité
- ❏ Cours méthodologie Année universitaire 2011-2012, option finance et comptabilité

WEBOGRAPHIE :

- ❏ www.petite-entreprise.net/. « *Financement PME* », mars 2013
- ❏ www.madabusiness.com/. « *MADISCO* », mars 2013
- ❏ www.hazomanga.com/. « *HAZOMANGA* », mars 2013
- ❏ www.123business-fr.com/swotanalysis.html . «SWOT», mars 2013

ANNEXE



ANNEXE

QUESTIONNAIRE ADRESSE AUX RESPONSABLES DES PME

Dans le cadre de la préparation de notre mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de Maîtrise en gestion dans l'option finance et comptabilité de l'université d'Antananarivo. Nous vous prions d'accepter de remplir le questionnaire suivant afin d'enrichir notre recherche dans le thème « **Sources de Financement au niveau des PME Malgache** »

Merci d'avance pour votre collaboration

I-IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

Dénomination sociale

Siège social :.....

Forme juridique :.....

Activité principale :.....

Nombre des employés

Chiffre d'affaires :.....

Date de création :.....

Nom et prénom de la personne interrogée :

Fonction :

Contact :

II-FINANCEMENT DES PME

1. Quels sont vos types de besoins de financement?

-Besoin d'investissement

-Besoin d'exploitation

-Besoin de rénovation

L'autofinancement

2. De combien l'autofinancement peut couvrir vos besoins de financement ?

De 0% à 25%

De 25% à 50%

De 50% à 75%

De 75% à 100%

3. Accordez-vous des crédits clients ou des crédits fournisseurs?

Oui Non



Si oui quel est la durée la plus longue que vous accordez ? cela affecte-t-il vos besoins de financement ?

.....

4. Quel méthode procéderez-vous face aux éventuelles difficultés financières ?

.....

5. Avez-vous déjà procédé à une vente de vos actifs immobilisés pour financer votre exploitation ?

Oui Non

Pourquoi ?

.....

6. Procéderez-vous à une diminution de votre personnel en cas de problème financier ?

.....

7. En cas de difficultés financières, Acceptez- vous l'entrée de nouveau actionnaire ?

.....

Financement bancaire

8. Utilisez-vous des financements bancaires ?

Oui Non

Si Oui quelles sont les causes qui vous obligent à faire appel aux banques pour une demande de crédits ?

.....

9. Quel type de financement bancaire opterez-vous en cas de besoin?

.....

10. Accédez-vous facilement au crédit bancaire si les évènements l'imposent ?

Oui Non

Pourquoi ?

.....

11. Quelle est la forme de crédit la plus demandée (ou que vous demanderez)?

-Crédit à long terme

-Crédit à moyen terme

-Crédit à court terme



12. Quelle banque avez-vous choisi pour financer votre projet ?

.....

13. Quels sont les critères qui vous amènent à choisir une banque ?

-Peu de garantie

-durée de crédit plus longue

-Taux d'intérêt moins élevé

-qualité de service (pas de difficultés dans les paperasses)

14. Etes- vous client de plusieurs banques ou l'envisagez-vous?

Oui Non

Pour quelle raison?

.....

16. Votre banque vous a-t-elle déjà refusé une demande de crédit ? Pourquoi? (si vous avez déjà contracté un emprunt)

Oui Non

.....

Si oui quel est l'impact d'un refus de votre demande de crédit sur le déroulement normal de vos activités ?

.....

17. Un financement bancaire pourrait-il améliorer votre situation financière ou f le développement de votre entreprise ? Pourquoi

Oui Non

.....

18. Quelles sont les garanties que les banques ont tendance à vous demander?

.....

19. Trouvez- vous que la garantie que demande les banques sont raisonnable ?

Oui Non

20. Quelles sont les garanties qui vous paraissent les plus difficiles à rassembler ?

.....

21. Quels sont les différents taux exigés par la banque lors d'une demande de crédit ?

.....



22. Que pensez-vous de ces taux ?

-Acceptables. -Elevés. -Très élevés (donc pas intéressant pour l'entreprise).

23. Quels sont les documents que vous impose la banque pour la constitution d'un dossier technique complet de demande de crédit ?

.....
24. Rencontrez-vous des difficultés à rassembler les documents que les banques demandent ?

Oui

Si Non Si Oui

lesquelles ?.....
.....

25. Comment qualifierez-vous la relation qui existe entre vous et votre banque ?

-Mauvaise -Normale

-Bonne

Autres moyens de financement

26. Accédez-vous à d'autres moyens de financement autre que la banque ?

Oui Non

27. Si oui, les quels ?

-Partenaire étranger -Micro crédits

Autres

28. Si non, pourquoi ?

-Hésitation

-Méconnaissance de ces moyens

-Manque d'information

29. Que suggérez-vous pour résoudre la problématique de financement des PME à Madagascar ?

.....
.....



TABLE DES MATIERES

AVANT PROPOS	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTE DES ABREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	v
LISTE DES FIGURES.....	vi
SOMMAIRE	vii
INTRODUCTION :.....	1
PARTIE I: MATERIELS ET METHODES	4
Chapitre I : Présentation générale des PME et les sources de financement.....	4
Section 1 : Généralité sur les PME Malgaches.....	4
1.1 Définition de PME.....	4
1.2 Les typologies de PME Malgaches	4
1.3 Les caractéristiques de PME malgaches.....	7
Section 2 : Les sources de financement des PME.....	8
2.1 Les sources internes à l'entreprise	8
2.2 Les sources externes à l'entreprise	10
Chapitre II : Démarche Méthodologique.....	12
Section 1 : cadre de recherche	12
1.1 Recherche documentaire	12
1.2 Descente sur terrain	12
Section 2 : Outils et techniques de collecte des données	14
2.1 Outils de collecte d'information.....	14
2.2 Technique d'analyse des données	15
Chapitre III Terrain d'étude.....	17
Section 1 : La papeterie moderne	17
Section 2 : La société MADISCO	18

Section 3 : ASAM SARL	19
Section 4 : HAZOMANGA	19
Section 5 : FIMED	21
PARTIE II : RESULTATS.....	22
Chapitre I : Résultats détaillés pour chaque PME.....	22
Section 1 : La papeterie moderne	22
Section 2 : MADISCO SARL.....	24
Section 3 : ASAM SARL	25
Section 4 : HAZOMANGA	27
Section 5 : FIMED	29
Chapitre II : Vue globale des Résultats de l'enquête	32
Section 1 : CAF.....	32
Section 2 : Financement bancaire.....	32
Section 3 : Autres formes de financement	34
PARTIE III : DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS.....	36
Chapitre 1 : Discussions	36
Section 1 : Analyse des financements par fonds propres	36
1.1 Les qualités de l'autonomie financière.....	36
1.2 Les difficultés imposées par les ressources internes	37
Section 2 : Analyse des financements bancaires :	38
2.1 Efficacités des investissements bancaires:	38
2.2 Faiblesses du soutien bancaire:.....	40
Section 3 : Analyse des autres formes de financement.....	41
Chapitre 2 : Recommandations.....	43
Section 1 : Suggestion d'amélioration au niveau interne des PME :	43
1.1 Amélioration des fonds propres.....	43
1.2 Recherche des meilleurs fournisseurs	44

1.3 Encouragement de la transparence	45
1.4 Application des critères de choix des modes de financement	45
1.5 Formation des dirigeants.....	46
Section 2 : Recommandations pour les acteurs externes aux PME.....	46
2.1 Publication d'information sur les sources de financement	46
2.2 Aide aux jeunes entrepreneurs	47
2.3 Recours au financement au plus d'une banque si nécessaire	47
2.4 Création des banques ou services bancaires spécialement conçues pour les PME	47
CONCLUSION.....	49
BIBLIOGRAPHIE.....	I
ANNEXE.....	II