

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Partie 1 : CONCEPT DES ENTREPRISES DE CONFECTIOIN INFORMELLE

Chapitre 1 : Notion d'entreprise et de secteur informel

Chapitre 2 : Généralité des entreprises de confection informelle

Partie II : PLACE DES ENTREPRISES DE CONFECTIOIN INFORMELLE DANS

L'ECONOMIE MALAGASY APRES LA CRISE DE 2009

Chapitre I : Développement des entreprises de confection informelle

Chapitre 2 : Impacts des entreprises de confection informelle sur l'économie malagasy

CONCLUSION

GLOSSAIRE

Budget est un état prévisionnel des dépenses et des recettes d'une entreprise, d'un Etat, d'une collectivité territoriale, d'une institution, d'une association, de tout agent économique, d'un particulier.

Capital est un ensemble de ressources hétérogènes et reproductibles dont l'emploi permet, par un détour de production d'accroître la productivité du travail humain. Il comprend le capital financier, le capital physique, le capital humain, le capital naturel et le capital technique.

Chiffre d'affaires annuel correspond à la somme de l'ensemble des ventes des entreprises sur l'année.

Confection est une industrie de fabrication de vêtements en série.

Produit Intérieur Brut marchand non agricole : est le PIB en excluant l'administration publique.

Produit Intérieur Brut correspond à la somme de toutes les richesses produites dans le pays par tous les agents économiques.

Valeur ajoutée (VA) représente la richesse nouvelle produite qui pourra être répartie sous forme de revenus. La valeur ajoutée est obtenue si on soustrait du chiffre d'affaires les coûts intermédiaires, c'est-à-dire les matières premières et les services que les entreprises ont dû acheter pour produire ($VA = CA - \text{coûts intermédiaires}$).

Textile est un nom donné à tout matériau susceptible d'être tissé. Initialement, il désigne donc un matériau qui peut se diviser en fibre ou en files textiles, tel le coton, le chanvre, le lin, la laine, ou la pierre d'aimante, puis avec les améliorations de la technique des fibres synthétiques.

LISTE DES ABREVIATIONS

ACP: Afrique, Caraïbes, Pacifique

AGOA: African Growth and Opportunity Act

APE: Accords de Partenariats Economiques

BIT : Bureau International du Travail

CNAPS : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale

CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement

GEFP : Groupement des Entreprises Franches et Partenaires

ENEMPSI : Enquête Nationale sur l'Emploi et le Secteur Informel

INSTAT : Institut National de la Statistique

ME : Moyenne entreprise

OST : Organisation Scientifique du Travail

OSTIE : Organisation Sanitaire Tananarivienne Inter-Entreprise

PE : Petite entreprise

PIB : Produit Intérieur Brute

PMA : Pays Moins Avancés

PME : Petite et moyenne entreprise

SMIG : Salaire Minimum d'Intégration Générale

TPE : Très petite entreprise

UPI : Unités de Productions Individuelles

ZES : Zone Economique Spéciale

LISTES DES TABLEAUX

Tableau n°1 : Chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée (en milliards d'ariary) du secteur informel selon les branches d'activités Décembre 2011-Novembre 2012.....33

Tableau n°2 : Evolution des échanges commerciaux France-Madagascar.....35

Tableau n°3 : Echanges France-Madagascar 2013 en milliers d'euros.....35

LISTE DES FIGURES

<u>Figure n°1</u> : Evolution du marché textile Malagasy et part des Importations.....	22
<u>Figure n°2</u> : Textile les premiers fournisseurs de Madagascar en 2009, en % des importations en valeur.....	23
<u>Figure n°3</u> : Constituants d'une ZES: Une ZES existe lorsque ces éléments convergent pour créer une bulle de compétitivité.....	29

INTRODUCTION

Madagascar a subit une crise politique en 2009. Cette crise a été meurtrière pour l'économie nationale et pour le social malagasy avec les pertes des marchés exportateurs que sont le textile comme l'African Growth and Opportunity Act (AGOA) .Ces pertes des marchés d'exportateurs ont provoqué la fermeture de la majorité des zones franches et la chute des ventes de 25% des 100 plus grandes entreprises de la grande île. D'où en l'espace de 3 ans, 33600 malagasy ont perdu leurs emplois .Cela a provoqué ainsi l'accroissement du taux de pauvreté qui est de 69% en 2005 à 77% en 2010. Elle a été aussi marquée par le déclin en matière de bonne gouvernance, du tourisme et de l'artisanat, l'accroissement de l'insécurité et le pillage des ressources en parlant que du trafic des bois de rose sans compter de la corruption qui connaît une proportion record. La majorité des récoltes agricoles a été victime de la crise acridienne qui a pris du terrain à Madagascar et que le gouvernement malagasy n'a pas encore trouvé de solution jusqu'à présent.

Malgré cela, l'économie malagasy résiste encore. Cela grâce au secteur informel qui s'est étendu si rapidement et compensant ainsi le déclin du PIB officiel. Ce secteur comporte plusieurs activités comme la confection, le commerce, etc.

Malgré ses bienfaits, ce secteur reste toujours un vrai danger pour l'économie s'il prend tant de place. Une importante taille du secteur informel correspond à un niveau élevé de sous-emploi et l'absence des emplois décents. Les travailleurs du secteur informel ne bénéficient pas du respect du droit du travail et surtout de la protection sociale. Ce secteur informel contribue au déficit budgétaire de l'Etat en parlant du non paiement des impôts qui minimise la recette de l'Etat.

Ce mémoire est important pour donner des impressions sur l'avenir des industries textiles de Madagascar. De plus, les exportations textiles malagasy dépendent surtout sur les zones franches. Ainsi le mémoire présent va révoquer cela en donnant un rôle important dans cette exportation aux opérateurs économiques malagasy et à leur entreprise pour le futur.

D'où l'intérêt de ce mémoire qui s'intitule « le développement des petites entreprises après la crise de 2009 : cas des entreprises de confection ». Mais quels peuvent-être ses

apports pour l'économie malagasy ? Ces entreprises ont donnés des emplois aux chômeurs dus à la fermeture des zones franches. Ces entreprises peuvent être une opportunité dans l'avenir pour l'économie malagasy

Pour pouvoir avancer plus loin dans la recherche des méthodes sont utilisés comme les données de l'Institut National de la Statistique (INSTAT), des entretiens auprès de ces acteurs, de l'Enquête Nationale sur l'Emploi et le Secteur Informel (ENEMPSI) et quelques revues et ouvrages. Pour pouvoir analyser, le plan ci après a été effectué : dans la première partie, on va parler du concept d'une entreprise de confection informelle, et dans la seconde et dernière partie, on va parler de la place de ces entreprises dans l'économie malagasy.

Partie I : Concept des entreprises de confection informelle

La première partie concerne le concept des entreprises de confection informelle. Elle se compose en 2 chapitres.

Le chapitre premier concernera la notion d'entreprise et du secteur informel. Il s'agit de connaitre tout à propos de ce qu'on entend par entreprise et du secteur informel car ce sont les mots clés de ce mémoire.

Le chapitre 2 avancera la généralité des entreprises de confection informelle. C'est dans ce chapitre que l'on délimitera notre recherche en ce qui concerne le secteur informel.

Chapitre 1 : Notion d'entreprise et de secteur informel

Il est essentiel pour l'intérêt de ce mémoire de savoir ce qu'on appelle par entreprise et secteur informel.

La première section développera la notion d'entreprise. Dans cette section, on parlera de la définition de l'entreprise, de la classification des entreprises, de son objectif et des critiques à son propos. Premièrement, on remarquera que la définition du point de vue juridique et du point de vue économique sont complémentaire. Puis en ce qui concerne la classification de la Commission Européenne en 2011, que cette classification ne correspond aux pays comme Madagascar en ce qui concerne le chiffre d'affaire. Les objectifs des entreprises ne peuvent pas toujours correspondre aux objectifs des capitalistes en premier c'est-à-dire qu'il y a des gens qui créent des entreprises comme un moyen de subsistance et pour aider leur famille en premier lieu avant de pensée au profit. Enfin que malgré les divers critiques qu'on citera, on ne peut pas se passer des entreprises pour le développement des pays.

La section 2 parlera de la notion du secteur informel. Dans cette section, on parlera brièvement de l'historique du terme secteur informel, de sa définition, des théories économiques sur ce terme, de ces caractéristiques et des avantages et inconvénients du secteur informel. On remarquera qu'il y a une opposition de deux visions, en ce qui concerne le secteur informel, qui sont les néolibérales et les structuralistes. Puis, on notera que les principaux inconvénients concernant le secteur informel touchent surtout les travailleurs dans ce secteur, la fiscalité pour l'Etat et l'environnement.

Section 1 : Entreprise

Paragraphe 1- Définition

Une entreprise est une organisation ou une unité institutionnelle, mue par un projet décliné en stratégie ou en politiques et plans d'action, dont le but est de produire et de fournir des biens ou des services à destination d'un ensemble de clients ou usagers.

Pour ce faire :

- l'entreprise s'organise, fait appel, mobilise et consomme des ressources (matérielles, humaines, financières, immatérielles et informationnelles) ;
- l'entreprise exerce son activité dans le cadre d'un contexte précis auquel elle doit s'adapter: un environnement plus ou moins concurrentiel, une filière technico-économique caractérisée par un état de l'art, un cadre socio-culturel et réglementaire spécifique ;
- l'entreprise peut se donner comme objectif de dégager un certain niveau de rentabilité, plus ou moins élevé.

-Du point de vue juridique :

L'entreprise est une réalité socio-économique (un projet, un lieu de décision et de gestion économique). D'un point de vue juridique, elle n'a *stricto sensu* aucune consistance ni réalité.

Pour exister juridiquement, elle doit opter pour l'une des formes suivantes :

1. Les entreprises individuelles (existence juridique à travers la personne physique de l'entrepreneur)
2. Les sociétés civiles (exemple : Société civile professionnelle)
3. Les sociétés commerciales (de personnes ou de capitaux; parfois unipersonnelles). Elles peuvent être anonymes, à responsabilité limité, par action.
4. Les groupements d'intérêt économique
5. Les associations, entreprises privées dont les bénéfices doivent être intégralement réinvestis
6. Les sociétés coopératives, dans lesquelles les associés coopérateurs n'ont chacun qu'une voix quel que soit le montant de leurs apports (salariés, consommateurs, habitants, bénéficiaires du service...)

7. Les sociétés mutuelles à but non lucratif, immatriculées au registre national des mutuelles et soumises aux dispositions du code de la mutualité.

La forme juridique choisie doit faire l'objet d'un enregistrement auprès des autorités compétentes (Registre du commerce et des sociétés ; registre des métiers pour les entreprises artisanales...).

Cette forme juridique est associée à une identification distinctive et non ambiguë.

Lorsqu'il s'agit d'une société, cet enregistrement lui confère la personnalité morale et un statut juridique dont la forme dépend de l'objet social de la société, du nombre des apporteurs de capitaux, du montant des capitaux engagés, ainsi que du cadre législatif et réglementaire en vigueur.

L'exercice de l'activité de l'entreprise peut également faire l'objet d'une autorisation préalable délivrée à titre permanent ou révisable. Là encore dans le cadre des législations en vigueur (exemples des activités de banque, assurance, pharmacie, travail temporaire, etc.).

-du point de vue économique :

En général, l'entreprise est considérée comme un agent économique. Ces agents économiques sont l'Etat, les banques, les ménages, les entreprises et le reste du monde. En microéconomie, on représente l'entreprise comme une fonction de production $Y=f(K, L)$.

D'autres auteurs comme O. WILLIAMSON¹ a une définition plus complexe de l'entreprise. Il la définit comme un outil pour résoudre les problèmes de spécificité des actifs et d'opportunisme afin de réduire les coûts des mesures et de contrôles de l'activité économique. Cette définition est inspirée dans son fameux théorie de coût de transaction.

Paragraphe 2- Classification

On peut classer une entreprise selon divers critères :

- par secteur économique (déterminé par leur activité principale) :

- Secteur primaire : il s'agit de l'extraction des ressources de la terre via l'agriculture, la pêche, l'exploitation forestière ou minière.
- Secteur secondaire : il s'agit d'activités liées à la transformation des matières premières issues du secteur primaire (bâtiments et travaux publics, électroménager, aéronautique...)

¹WILLIAMSON O.E, "The New Institutional Economics", Journal of Economics Literature, vol. 38, 2000

- Secteur tertiaire : il regroupe toutes les activités économiques qui ne font pas partie du secteur primaire et secondaire. Il s'agit d'activités marchandes (vente de produit) et d'activités non marchandes (vente de services, non échangeables).

Par delà cette classification classique, des auteurs distinguent un secteur quaternaire (recherche, développement et information).

- par taille et impact économique :

Selon la définition de la Commission européenne en 2011, les entreprises sont classées comme :

- Micro-entreprise : sous-catégorie des TPE définie en France par un chiffre d'affaires inférieur à 81 500 euros pour celles réalisant des opérations d'achat-vente et à 32 600 euros pour les autres.
- Très petite entreprise (TPE) : moins de 10 salariés avec soit un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros par an, soit un total bilan inférieur à 2 millions d'euros.
- Petite et moyenne entreprise (PME), on distingue :
 - Petite entreprise (PE) : entre 10 salariés et 49 salariés avec soit un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros par an, soit un total bilan inférieur à 10 millions d'euros.
 - Moyenne entreprise (ME) : entre 50 salariés et 499 salariés avec soit un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros par an, soit un total bilan inférieur à 43 millions d'euros.
- Grande entreprise : Plus de 500 salariés et à la fois un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 50 millions d'euros par an et un total bilan supérieur ou égal à 43 millions d'euros.
- Groupe d'entreprises : comporte une société mère et des filiales.
- Entreprise étendue (ou en réseau, ou matricielle, ou virtuelle) : comprend une entreprise pilote travaillant avec de nombreuses entreprises partenaires.

- par branche et secteur d'activité :

On entend par secteur l'ensemble des entreprises ayant la même activité principale. La branche se définit comme l'ensemble d'unités de production fournissant un même produit ou service.

- par statut juridique :

On peut classer une entreprise selon sa forme juridique citée auparavant et selon son objectif social.

Pour l'objectif social, on peut citer:

- ✓ les entreprises privées à but lucratif (exemple : TPE, PME, grands groupes),
- ✓ les entreprises privées à but non lucratif (sociétés coopératives, associations et sociétés mutuelles relevant de l'économie sociale),
- ✓ les entreprises en charge d'une mission de service public (exemple : régie des transports urbains ; établissements publics industriels et commerciaux (EPIC,..)).

Paragraphe 3- Objectif

L'entrepreneur cherche à maximiser son profit. Pour Joseph SCHUMPETER, « l'entrepreneur est un homme dont les horizons économiques sont vastes et dont l'énergie est suffisante pour bousculer la propension à la routine et réaliser des innovations »². Pour lui, ce profit n'est pas une rente et non plus un gain de capital. Il est l'expression de la valeur que crée l'entrepreneur. C'est à travers de diverses combinaisons des facteurs de productions (le capital et le travail) que l'entrepreneur puisse arriver à atteindre cet objectif.

Paragraphe 4-Critiques

L'entreprise privée, en tant qu'entité de création et de partage des richesses, a fait l'objet de nombreuses critiques. La critique, provenant en particulier depuis le XIX^e siècle de la pensée du socialisme et du christianisme social, s'est révélée plus profonde dans les pays de culture catholique (où les rapports de la morale avec l'argent sont complexes) que dans les pays de culture protestante, dans lesquels la position et la fonction sociale de chaque individu est considérée comme étant le fruit de la volonté divine (selon la thèse de Max Weber sur l'éthique protestante et le capitalisme). De plus, l'entreprise privée est considérée comme une entité faisant primer ses intérêts particuliers au détriment de l'intérêt général.

La critique socialiste apparue au XIX^e siècle s'est d'abord portée sur les conséquences économiques avec la question de la répartition inégalitaire des richesses créées par l'entreprise, au profit des capitalistes (la rémunération du capital) et au détriment des salariés (qui apportent leur travail). Elle a notamment été théorisée par Karl Marx.

Les critiques concernant l'influence des entreprises sur le pouvoir politique se sont ajoutées. Dans la théorie marxiste, la « superstructure » sociale, qui comprend les pouvoirs politique et religieux est au service de l'« infrastructure » économique. Cette critique, sur le

² SHUMPETER Joseph, « Théorie de l'évolution économique », 1911, Chap. 1

lien entre hommes politiques et entreprises, même en dehors du courant de pensée marxiste, est très vivace au début du XXI^e siècle.

Les entreprises sont accusées de mener un jeu géopolitique propre, dicté par leurs seuls intérêts, indépendant voire contradictoire avec celui les politiques étrangères nationales ou internationales (par exemple sur la question des droits de l'homme). Historiquement, les (ou des) entreprises privées ont été accusées d'avoir promu le colonialisme et l'impérialisme occidental et la guerre. C'est par exemple la critique de Lénine dans son livre qui s'intitule : « *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme* ». Comme il disait : « *Ce livre montre que la guerre de 1914-1918 a été de part et d'autre une guerre impérialiste (c'est-à-dire une guerre de conquête, de pillage, de brigandage), une guerre pour le partage du monde, pour la distribution et la redistribution des colonies, des "zones d'influence" du capital financier, etc.* »³.

À partir de la fin du XX^e siècle, les entreprises ont été accusées de dégrader l'environnement dans le cadre de leur activité.

Section 2 : Secteur informel

Paragraphe 1- Bref historique du terme

Le concept de secteur informel a fait son apparition dans la théorie économique du développement avec les premiers travaux du Programme mondial de l'Emploi entrepris par le Bureau international du Travail au début des années 70. Si Keith Hart⁴ (1971) fut le premier à employer l'adjectif « informel », mais appliqué aux « opportunités de revenu », et non à un quelconque secteur. C'est véritablement le rapport du BIT sur le Kenya (1972) qui lança et vulgarisa le concept.

Paragraphe 2- Définition

Le secteur informel se définit de façon formelle comme l'ensemble des activités économiques légales qui échappent à toute législation en vigueur. Il regroupe les petites activités et entreprises rémunératrices, souvent individuelles ou familiales, et se caractérise

³ LENINE V, « *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme* », 1916, p.2.

⁴ LAUTIER Bruno, « *L'économie informelle dans le tiers monde* », Ed. La Découverte, 2004, p.9.

par la désobéissance au cadre fiscal et juridique étatique, l'absence d'une comptabilité légalement tenue, les salaires non déclarés, etc.

Le secteur informel, tel que défini, couvre tous les secteurs économiques, primaires, secondaires et tertiaires. Il comprend les marchands ambulants, les marchands sur étalages, les artisans tels que les réparateurs d'outils ménagers, les menuisiers, les maçons, les mécaniciens, forgerons, soudeurs, tisserands, cultivateurs, tontines, nettoyeurs, employés de maison, etc.

Une unité de production est considéré comme informelle si elle ne possède pas de numéro statistique ou d'une comptabilité légale pour sa gestion financière.

Le secteur informel prend l'aspect de la reproduction, à moindres frais, de la main - d'œuvre ou de la force de travail. Ce secteur est alors considéré comme le réservoir de main-d'œuvre qui lui est nécessaire. Ce qui offre la possibilité d'agir sur le taux de salaire du secteur formel, dans le sens de la baisse.

Ce secteur est associé à l'insuffisance de l'emploi ou à la défaillance du marché de travail. C'est grâce à ce secteur que les chômeurs puissent survivre. Dans le cas de l'Afrique, c'est la majorité de la population qui dépend de ce secteur⁵. Pour les économistes, c'est une sorte de chômage déguisé. Il ne pouvait s'agir que d'une poche de sous-emploi aux activités faiblement productives et très peu rémunératrices.

Le BIT⁶ le définit comme un regroupement d'unités de production repérées à partir de caractéristiques essentiellement techniques auxquelles s'ajoute le faible niveau de réglementation.

Paragraphe 3- Théorie économique

Deux approches fondées sur deux pensées économiques différentes sont les plus connus .il s'agit de l'approche néolibérale et de l'approche structuraliste.

Selon l'approche néolibérale, l'intervention de l'Etat dans les activités économiques n'est qu'une forme de confiscation de la liberté individuelle d'exercer une activité. Cette intervention empêche les producteurs d'atteindre la production optimale. L'appartenance dans

⁵ LAUTIER Bruno, « L'Economie informel dans le tiers monde », Ed. La Découverte, 2004

⁶ LAUTIER Bruno, « L'Economie informel dans le tiers monde », Ed. La Découverte, 2004, p.9

le secteur informel est le reflet de la volonté délibérée des opérateurs économiques d'éviter ce poids et de retrouver la liberté. Ils cherchent à échapper le poids de la légalité afin d'adopter une nouvelle stratégie productive pour maximiser leur profit. Le respect du « droit » n'est qu'un supplément de fardeau pour tous les opérateurs. Les entreprises formelles supportent le « coût de la légalité ». Ce coût est composé du « coût d'accès à la légalité » et du « coût de durabilité ». Les entreprises informelles supportent le « coût de l'informalité ». Ce dernier est composé de « coût pour échapper aux sanctions » d'où l'absence des droits de propriétés et de l'incapacité à utiliser le système contractuel. Ils proposent alors que l'objectif fiscal de l'enregistrement des activités pour alimenter les ressources communes doit disparaître. Il vaut mieux de donner à chacun les moyens pour atteindre ses propres objectifs.

Contrairement à l'approche néolibérale, l'approche structuraliste prône qu'il ne faut pas supprimer les législations et les régulations des activités économiques malgré leur inadaptation au secteur informel. Pour cette approche, la meilleure solution est de les améliorer. Elles sont utiles pour protéger les intérêts communs de l'ensemble de l'économie et pour réaliser des projets communautaires grâce aux ressources communes. Conscientes de l'importance des rôles de l'Etat, une composante non négligeable d'opérateurs coopère avec lui. L'appartenance dans l'informel apparaît alors comme indépendante de la volonté des opérateurs. Elle résulte en grande partie des contraintes démographiques, économiques, sociales et géographiques.

Selon CHARMES, dans son article⁷, « *Débat sur le secteur informel* », que les économistes, monétaristes et keynésiens, considèrent que le secteur informel est constitué « des sables dans lesquels se perdent les effets multiplicateurs du capitalisme ». Pour eux, il y a anormalité et illégalité dans ce secteur.

Le courant marxiste appelle ce secteur, la : « petite production marchande ». D'après cette école, le rôle de ce secteur est le maintien et le développement du capitalisme.

Paragraphe 4- Caractéristiques

Selon le B.I.T.⁸, sept critères ont été retenus pour caractériser le travail dans le secteur informel en 1972:

- ✓ la facilité d'accès aux activités ;

⁷CHARMES Jacques, « Débat actuel sur le secteur informel », *Tiers-Monde*. 1987, tome 28 n°112, p. 855-875

⁸ LAUTIER Bruno, « L'Economie informel dans le tiers monde », Ed. La Découverte, 2004, p.12

- ✓ l'utilisation des ressources locales ;
- ✓ la propriété familiale des entreprises ;
- ✓ l'échelle restreinte des opérations ;
- ✓ l'utilisation des techniques simples et le nombre réduit de travailleurs ;
- ✓ des qualifications qui s'acquièrent en dehors du système scolaire officiel ;
- ✓ des marchés à tout règlement et ouvert à la concurrence.

Selon S. V. SETHURAMAN⁹, les conditions d'appartenance au secteur informel sont :

- l'emploi de 10 personnes au plus par entreprise ;
- le non application des règles légales et administratives ;
- l'emploi d'aides familiales ;
- l'absence d'horaire ou de jours fixes de travail ;
- l'absence de crédits institutionnels ;
- une formation scolaire des travailleurs inférieure à six ans ;
- . dans certains cas, l'absence d'énergie mécanique et électrique ;
- le caractère ambulant ou semi - permanent de l'activité (mobilité sociale).

Pour le cas de Madagascar, une entreprise est considérée comme informelle si elle ne possède pas de numéro statistique et n'est pas inscrite dans le registre du commerce, la patente, la carte professionnelle et la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNAPS).

Paragraphe 5- Avantages et inconvénients

-Inconvénients :

Par sa nature même, l'économie informelle a des caractéristiques essentiellement négatives. Elle peut emprisonner les individus et les entreprises dans une spirale de faible productivité et de pauvreté. Pour les travailleurs non protégés, les inconvénients du travail dans l'économie informelle l'emportent largement sur les avantages: ils ne sont ni reconnus ni enregistrés, ni réglementés, ni protégés par la législation du travail et de la protection sociale comme la CNAPS et les services médicaux. Ils ne peuvent, par conséquent, ni exercer ni revendiquer leurs droits fondamentaux. Comme ils ne sont généralement pas syndiqués, ils ne sont pas, ou quasiment pas, représentés collectivement auprès des employeurs ou des autorités publiques.

⁹ LAUTIER Bruno, « L'Economie informel dans le tiers monde », Ed. La Découverte, 2004, p.12

Les travailleurs de l'économie informelle se caractérisent par des degrés divers de dépendance et de vulnérabilité. Les femmes, les jeunes, les migrants et les travailleurs plus âgés sont les premières victimes des déficits de travail décent les plus criants de l'économie informelle. Ils sont exposés à la violence, y compris au harcèlement sexuel, et à d'autres formes d'exploitation et de mauvais traitements, dont l'extorsion et la corruption. C'est habituellement dans l'économie informelle que l'on trouve des enfants astreints au travail et des travailleurs en situation des servitudes pour dettes.

La plupart des unités économiques du secteur informel ne jouissent pas de la sécurité de leurs droits de propriété, ce qui les empêche d'accéder au capital et au crédit. Il leur est difficile de faire appel au système judiciaire pour faire respecter les contrats, et elles n'ont pas, ou quasiment pas, accès aux infrastructures publiques ni aux marchés publics. L'informalité peut également empêcher d'investir dans des entreprises plus importantes et nuire aux échanges commerciaux parce que les entreprises informelles n'ont pas toujours la taille requise pour tirer pleinement profit d'économies d'échelle. La taille de l'entreprise, l'augmentation de la productivité et des possibilités d'exportation sont étroitement liées. Les grandes entreprises peuvent non seulement profiter d'économies d'échelle, mais elles ont aussi plus facilement accès à une main-d'œuvre hautement qualifiée et au crédit bancaire (y compris commercial). Elles sont souvent plus fiables que les entreprises plus petites pour ce qui est du respect des échéances des contrats de vente, un atout précieux pour établir des relations durables avec les clients. Les petites et micro entreprises de l'économie informelle ne sont pas en mesure de réaliser des bénéfices suffisants pour récompenser l'innovation et la prise de risque. Deux conditions essentielles d'une réussite économique durable.

Il arrive souvent que les entreprises non déclarées et non réglementées ne s'acquittent ni de leurs obligations fiscales ni de leurs obligations sociales vis-à-vis des travailleurs, faisant ainsi une concurrence déloyale aux autres entreprises. Le manque à gagner en versement d'impôts et de contributions, qui peut être très important, pénalise injustement les entreprises déclarées. En outre, lorsqu'ils sont privés de ressources fiscales, les gouvernements voient leur marge de manœuvre budgétaire réduite, de même que la capacité d'extension des régimes de protection sociale et d'autres systèmes essentiels au développement national, comme les infrastructures et les systèmes d'éducation et de santé.

Par ailleurs, l'économie informelle est souvent associée à des structures de gouvernance et dispositifs institutionnels insuffisants et donc corruptibles comme ce qui se passe partout dans l'administration publique de Madagascar.

En ce qui concerne les salaires, il y a la flexibilité des salaires pour les personnes travaillant dans ce secteur à cause de l'instabilité de ce dernier. A la différence, il y a la rigidité des salaires dans le secteur formel surtout à cause des contrats de travail.

En termes de fiscalité, les gens qui travaillent dans le secteur informel ne paient pas d'impôts. Cela réduit la recette de l'Etat et alourdit ainsi le déficit budgétaire. Ces impôts sont les principales ressources pour l'Etat dans l'accomplissement de ses divers projets de développement. Or, si la taille du secteur informel est trop importante donc la recette de l'Etat est faible d'où le non accomplissement des projets qui freine le développement du pays ou l'endettement du pays pour compenser le manque dû à ce non paiement d'impôt.

Concernant l'environnement, l'augmentation de la taille du commerce informel contribue à la pollution de l'environnement. Par exemple, à Antananarivo pendant l'explosion du secteur informel après la crise de 2009, la ville a été très désespérante en termes d'ordures. En plus du comportement sous-jacent de la majorité des malagasy, ces commerçants rajoutent encore c'est normal qu'il a une inondation dans cette grande ville.

Ces commerçants informels contribuent aussi à l'existence de l'énorme embouteillage ici dans la ville car en plus que les routes ne sont plus compatibles aux nombres de voitures, ces commerçants réduisent la route en vendant sur les trottoirs et même sur une partie de la route. Or, ces embouteillages provoquent des pertes pour les autres en parlant que de la quantité d'essence consommée par les voitures et du temps perdu dans l'embouteillage car comme on le dit : « Le temps c'est de l'argent ».

Le développement du secteur informel favorise le développement de tout genre de trafic. Regardant juste ce qui se passe dans notre ville, il y a une taille importante du commerce dans le secteur informel, d'après l'Enquête Nationale de l'Emploi et du Secteur Informel (ENEMPSI) en 2012, « *Les commerces informels contribuent le plus à l'activité du secteur informel. En effet, les unités de production individuelles de la branche « commerce » contribuent pour 69 % au chiffre d'affaires total du secteur informel, pour 45 % à la production totale du secteur informel et pour 45 % à la valeur ajoutée totale du secteur*

informel »¹⁰. On constate qu'il y a des vendeurs informels de téléphones, des bijoux en or, etc. Or, cela favorise les vols de téléphones et des bijoux qui se sont répondus dans la ville pendant ces dernières années.

- *Avantages* :

Malgré ces multiples défauts, le secteur informel présente quand même des effets positifs. Etre dans la formalité, d'obligation attend l'entrepreneur. Les taxes, les divers services auprès de l'administration publique et la protection sociale qu'il doit payer. Or, la majorité de ces entreprises informelles sont des petites et des micro-entreprises. Elles ont du mal déjà à survivre dans l'informel alors ces obligations leurs sont fatales.

L'entrepreneur, capitaliste comme il est, cherche le maximum de profit. La formalisation diminue ce profit. Au lieu de formaliser l'entreprise, il décide de rester dans l'informel. Avec le minimum de profit qu'il acquiert il ne pense pas à diminuer encore cela. Pour lui, ce serait une opportunité pour augmenter son épargne puis le réinvestir en achetant de nouveau matériel pour agrandir un peu plus son affaire.

Pour les pays qui subissent souvent des crises, ce secteur informel est une sorte bouée de sauvetage. Ce secteur permet la survie de la population face aux crises. C'est le cas de Madagascar après la crise de 2009 qui a fait beaucoup de dégât en termes de travail. Mais grâce au secteur informel, les chômeurs ont trouvé des occupations pour survivre en travaillant dans des petites entreprises informelles, en devenant des marchands ambulants, etc. D'après LAUTIER Bruno : « *Comme les micro-entreprises informelles sont familiales, que leur logique de fonctionnement est de créer des emplois à destination des membres de la famille, elles vont absorber beaucoup plus facilement les retournements de conjoncture. Le « secteur informel » n'a plus vocation à engendrer un vivier de petites entreprises dynamique ; il doit avant tout créer des emplois et des revenus, même très faibles et non fiscalités.* »¹¹

¹⁰ ENEMPSI, 2012, « Le Secteur Informel à Madagascar en 2012 : Poids économique et social importants en déconnexion avec le système formel », p.7

¹¹ LAUTIER Bruno, « L'Economie informel dans le tiers monde », Ed. La Découverte, 2004, p.23

Chapitre 2 : Généralité des entreprises de confection informelle

Il est nécessaire de savoir ce qu'est une entreprise de confection informelle pour les mieux connaitre et pour qu'on puisse déterminer déjà les problèmes pour leur développement.

Dans la première section, on va faire la présentation des entreprises de confection informelle en général. Cette présentation est faite pour savoir surtout les facteurs de production de ces entreprises pour qu'on puisse effectuer la recherche et déterminer déjà le manque dans ces cadres de facteurs de production pour se développer.

Dans la section 2, on parlera du fonctionnement de ces entreprises en parlant du processus de production.

Dans la section 3, on analysera leurs marchés et leurs débouchés en évoquant les types de marchés qu'elles peuvent pénétrer, des produits qu'elles peuvent faire et de leurs clients. Ces deux la constituent les axes principaux pour l'existence de ces entreprises.

Dans la section 4, on va parler des concurrents de ces entreprises qui sont les entreprises de confection informelle, celles de confection formelle et les produits importés.

Dans la section 5, on évoquera le budget de ces entreprises depuis leurs débuts c'est-à-dire le fonds de commencement jusqu'à leur fonctionnement. On parlera aussi de la modalité de paiement pour ces entreprises.

Section 1 : Présentation

Les unités de productions individuelles (UPI) sont, dans la majorité, à la fois des patrons et des employés. Ils travaillent pour eux même. Dans le domaine de confection, on les trouve dans les quartiers où il y a juste des panneaux devant leur maison. On peut les trouver aussi dans des marchés comme celle d'Ambodinisotry, puis à travers les divers contacts comme la bouche à oreille, les réseaux sociaux sur internet comme Facebook par exemple.

On peut voir aussi qu'il y a des micro-entreprises et des petites entreprises. Cette qualification de ces entreprises est basée tout simplement sur le nombre d'employés mais pas avec le chiffre d'affaire de l'entreprise.

Dans le domaine de la confection, ces unités de production individuelle font tout comme faire des t-shirt, des chemises, des uniformes pour les écoliers, de la sérigraphie pour les personnaliser, les lingeries pour homme et femme, les robes de mariée, les tenues de soirée

pour homme et femme, les maillots, les casquettes, etc. Ils font donc à peu près tout lorsqu'on parle de confection.

Ces unités ont des machines à coudre et des machines industrielles avec des diverses spécialités. Ces matériels sont essentiels pour le processus de production. Pour les personnes qui travaillent pour elle-même et pour quelques entreprises, elles utilisent des machines à coudre. Ces machines sont électriques ou manuelles c'est-à-dire que c'est le bras qui les fait tourner. On retrouve souvent cela dans les marchés. Ce n'est pas incroyable de constater que la majorité de ces entreprises ne possèdent pas de vraie machine industrielle. Cela est à cause du manque de moyens et de la faible productivité de l'entreprise. Donc, le profit est faible d'où un faible investissement pour acquérir des nouveaux technologies.

Le recrutement de ces employés peut être d'origine familiale. Le but de ces entreprises c'est pour donner du travail pour leur famille surtout durant les crises sociales¹². Mais il peut être d'origine amicale c'est-à-dire les connaissances entre les employés et leurs amis. Cela peut être aussi grâce aux divers moyens de communication comme la bouche à oreille.

Section 2 : Fonctionnement

Pour les personnes qui travaillent toutes seules, elles exécutent tout le processus de production. Mais pour ceux qui emploient d'autres personnes, on a pu constater qu'ils appliquent la division de travail. Dans le processus de production, il y a le personnel qui fait la coupe, puis il y a les personnels qui font les coutures dont les tâches sont réparties aussi et il y a enfin les petites mains et les coursiers.

Les employés ont été bien répartis dans les tâches. C'est une forme de fordisme. Elles appliquent donc les formes d'organisation scientifique du travail.

Le fordisme, au sens du premier terme, est un modèle d'organisation et de développement d'entreprise et mis en œuvre en 1908 par Henri Ford fondateur de l'entreprise qui porte son nom à l'occasion de la production d'un nouveau modèle, la Ford. Ce modèle accorde une large place à la mise en œuvre des nouveaux principes d'organisation de travail (organisation scientifique du travail ou OST) instauré par le taylorisme en y ajoutant d'autres principes comme notamment le travail des ouvriers sur convoyeur. Le fordisme désigne

¹² LAUTIER Bruno, « L'Economie informel dans le tiers monde », Ed. La Découverte, 2004, p.26

également le « compromis économique et social vertueux » permis par les résultats de cette mise en œuvre : les forts gains de productivité peuvent en partie être attribués aux travailleurs concernés, contribuant à la très forte croissance économique qui, en retour, soutient la productivité. Le but de ce développement de l'entreprise est d'accroître la productivité et la production de l'entreprise grâce à plusieurs principes :

- la division du travail en une division verticale (séparation entre conception et réalisation) et en une division horizontale (parcellisation des tâches), et l'apparition de la ligne de montage (et donc du travail à la chaîne).
- la standardisation permettant de produire en grandes séries à l'aide de pièces interchangeables.
- l'augmentation du salaire des ouvriers afin de stimuler la demande de biens et donc d'augmenter la consommation. Mais cette augmentation des salaires avait pour but principal de lutter contre le taux de roulement (démission des ouvriers) devenu de plus en plus élevé avec l'apparition du travail à la chaîne, qui rendait les conditions de vie des ouvriers encore plus difficiles qu'auparavant.

De plus, si les ouvriers étaient mieux payés, ils seraient libérés de préoccupation étrangère au travail, et donc plus industriels, par conséquent, plus productifs. Les conséquences sont une hausse de la production et de la productivité, mais aussi de la consommation, une baisse du coût de production (par une économie de main-d'œuvre et de surface), une déqualification du travail ouvrier, un meilleur contrôle par la direction du travail ouvrier, la réalisation d'un travail ouvrier de plus en plus répétitif et monotone, et une standardisation de la production dans le but de favoriser une consommation de masse.

Ceci est le concept du fordisme d'après Ford. Cela est résumé dans la fameuse phrase : « Un seul mouvement, une seule tâche ».

Mais il y a des exceptions où même le patron participe dans le processus de production. Il achète les fournitures pour éviter le vol. Il coupe les tissus. Il aide aussi dans la couture. Le patron fait l'un de ces choses mais il peut les faire toutes.

Il y a aussi le taylorisme. Le taylorisme est une méthode de travail qui préconise l'organisation scientifique du travail (OST) grâce à une analyse détaillée des modes et techniques de production (gestes, rythmes, cadences, ...) dans le but d'obtenir la meilleure façon de produire, de rémunérer (salaire horaire), et donc le meilleur rendement possible.

Donc, c'est plutôt rapide comme processus. Les seuls problèmes sont que les employés sont tous âgés et qu'il y a le manque de moyens et de personnel pour faire fonctionner à bien l'entreprise. On a constaté que ses employés sont tous des femmes des anciennes employées des zones franches. Elles sont douées mais il y a cette vieillesse qui les frappe. Cependant, il y a parfois le ralentissement du processus de production dû aux compétences des nouveaux employés, à leur formation et à l'habitude de faire ce genre de travail.

Section 3 : Marché et débouché

Toutes ces unités de productions individuelles ou entreprises produisent sur commande. Elles peuvent faire toute sorte de produit comme les lingeries pour femme, les t-shirt, les uniformes pour les écoliers, les casquettes, les joggings, les polos, les bodies, les boxers pour femme ou homme,...mais il faut tout simplement faire des commandes. Donc, elles peuvent entrer dans divers marchés s'agissant de confection. Elles peuvent faire aussi des sous-traitances pour aider les entreprises formelles ou informelles.

Elles peuvent aussi copier les marques et les styles de vêtements et suivre les tendances. Par exemple, les marques ÜNKUT et SWAGG sont les tendances, les vraies t-shirt sont trop chers pour la majorité de la population alors elles produisent cela. Elles suivent les tendances pour que les jeunes malagasy puissent suivre la tendance et à la fois elles auront de l'argent.

Toute sorte de personne peut bénéficier de leur compétence : les écoles, les syndicats ou entreprises qui veulent faire des uniformes comme des joggings par exemple. Leur problème pour vendre leur produit sur le marché, est la menace de perte à cause des friperies et qu'elles ne puissent pas bénéficier des marchés publics.

Ce mode de travail ne veut pas dire qu'on ne trouve pas ces produits dans les marchés. On peut trouver ces produits grâce aux vendeurs qui commandent aux entreprises mais pas le point de vente de l'entreprise.

Section 4 : Concurrents

Il y a 3 catégories de concurrents pour ces entreprises :

Tout d'abord, il y a la concurrence entre ces entreprises de confection informelle. Le produit est peut être le même mais la qualité est différente ainsi que les prix de produits sur

commande. Cependant, l'habitude et la fidélité d'un client pour son producteur sont aussi des points considérables dans le choix de l'entreprise qui va exécuter la tâche.

Puis il y a les entreprises de confection formelle. Leurs produits sont assez chers par rapport à ceux des entreprises de confection informelle. Les produits sont à peu près de même qualités mais les gens préfèrent ceux des formels car ils sont plus rassurants à cause leur professionnalisme comme dans les délais de livraison, de leur maturité, de leur matériel, etc.

Enfin il y a la concurrence de ces entreprises avec les produits importés surtout qui proviennent de la Chine. En parlant de produit importé, il y a aussi les friperies. On trouve ces produits n'importe où ici à Madagascar. En plus, ils sont à bas prix même très bas surtout les friperies. Cela détruit les entreprises locales car le prix sur le marché est très bas alors que le prix que les entreprises peuvent vendre leur produit son assez haut. Donc, soient elles ne vendent pas leur produit, soient elles vendent leur produit mais à un prix plus bas que celle d'avant, soient elles vendent mais à une quantité très faible. Dans tout les cas, elles sont dans une situation délicate plus précisément de perte.

Grâce à cette concurrence qu'il y a la diversification des produits de ces entreprises et la création des nouveaux modèles en termes de lingerie par exemple. L'entreprise fait des recherches et faire leur propre style pour qu'il y ait la diversification de produits et pour se différencier des autres. Or, lorsque ces produits se trouvent sur le marché, ils sont rapidement imités. La différence c'est qu'il y a la compétence des entreprises qui font les originaux et que les autres n'ont pas. Cela est vu sur la qualité des produits. Mais malheureusement, les clients ne voient pas la différence.

Section 5 : Budget

La plupart de ces entrepreneurs sont des anciens employés des zones franches. Pour débuter, ils ont besoin des matériels et d'autres équipements surtout d'une machine. Pour ceux qui n'ont pas encore ils vont faire des emprunts auprès de leur entourage ou auprès des prêteurs informels ou encore auprès des micro-finances pour ceux qui veulent faire une plus grande et pour faire fonctionner l'entreprise. Ces emprunts sont donc dus au manque de dotation initiale et aussi à l'augmentation du prix des biens d'équipements et des matières premières.

Le budget de l'entreprise dépend des commandes des vendeurs et des clients. Les recettes qu'elles procurent sont les fonds pour faire les commandes de demain et pour les

dépenses ménagères. L'argent des commandes constitue le fonds pour le fonctionnement de ces entreprises.

La modalité de paiement peut se faire comme suit :

- elle peut se faire en 2 tranches : pendant la commande et après la livraison
- elle peut se faire pendant la commande
- elle peut se faire après la livraison

Mais les 2 premières modalités de paiement sont les plus utilisées pour que l'entreprise puisse avoir de l'argent pour acheter les matières premières et pour qu'il n'y ait pas la résilience de la part des clients. C'est comme une sorte de garantie entre les deux cocontractants. Ce qui caractérise ces entreprises, c'est qu'en général elles ne fassent pas des contrats avec leur client. C'est juste une affaire de confiance entre ces entreprises et leur client.

Partie II : Place des entreprises de confection informelle dans l'économie malagasy après la crise de 2009

La partie 2 concerne la place des entreprises de confection informelle dans l'économie malagasy après la crise de 2009. Elle se compose en 2 chapitres.

Le chapitre premier concerne le développement de ces entreprises. On avancera les problèmes qui empêchent leur développement et on proposera quelques solutions.

Le chapitre 2 évoquera les impacts de ces entreprises sur l'économie malagasy. On parlera des effets positifs et des effets négatifs.

Chapitre I : Développement des entreprises de confection informelle

Les entreprises de confection informelle ont du mal à se développer à cause des problèmes constatés. Ces problèmes ont été accentués par la crise de 2009. Cela va être développé dans la première section dont on parlera de quelques problèmes : le problème de concurrence, de prolifération, de professionnalisation, de financement et de formalisation.

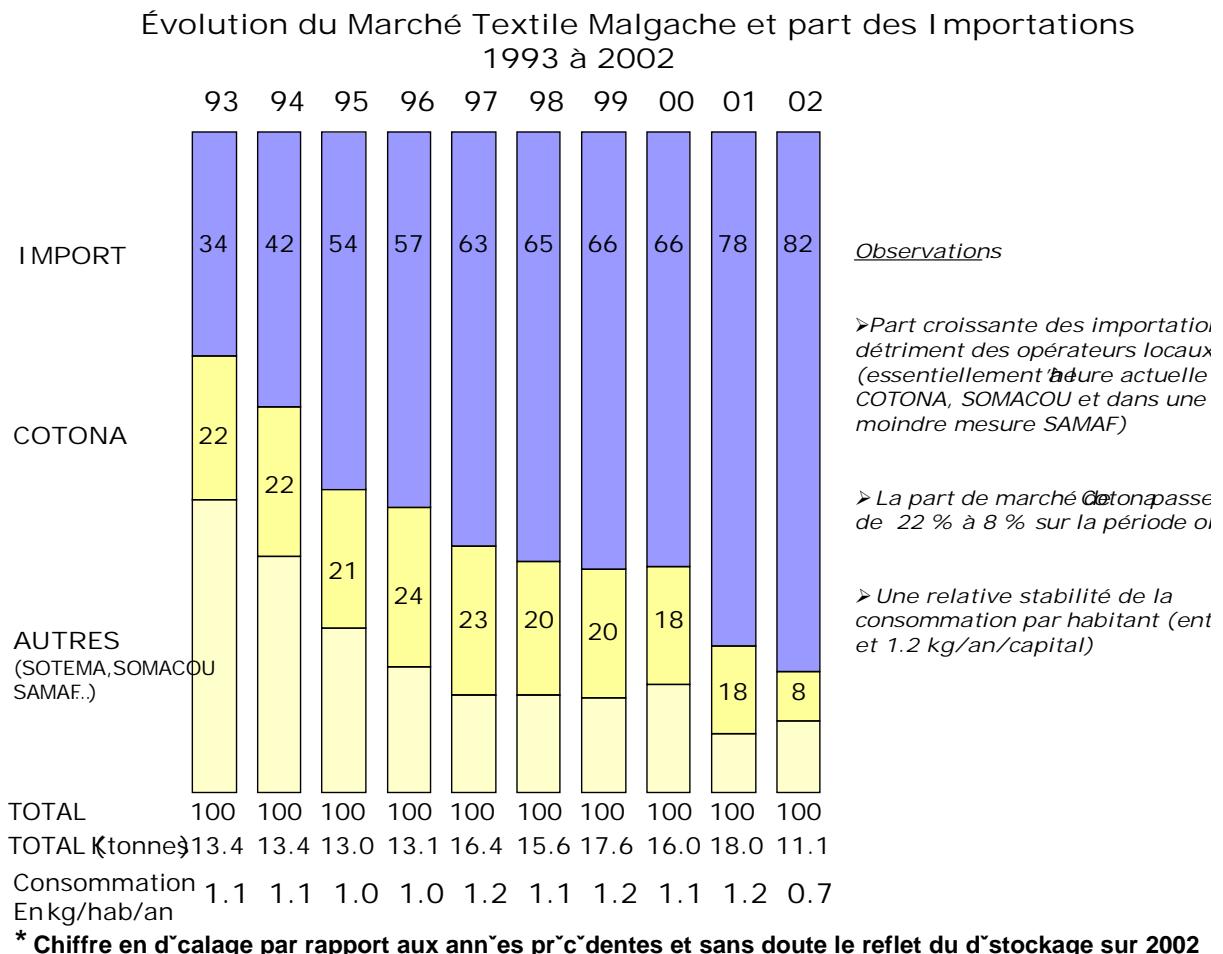
Dans la section 2, on va proposer quelques solutions issues de ces problèmes pour le développement de ces entreprises dont : le financement, le protectionnisme fait par l'Etat, la formation d'une zone économique spéciale.

Section 1 : Problèmes pour le développement des entreprises de confection informelle

Paragraphe 1- Problème de concurrence

Comme ce que l'on a dit précédemment, ce sont ces produits importés surtout les friperies qui détruisent les marchés de ces entreprises car ces produits ont envahi le marché local avec des prix très bas. Maintenant on pourrait avoir des vêtements avec seulement 100 Ar. C'est bien pour le social mais cela détruit le marché de ces petites entreprises qui a du mal à survivre et qui aide en plus les chômeurs des zones franches.

Figure n°1 : Evolution du marché textile Malagasy et part des Importations



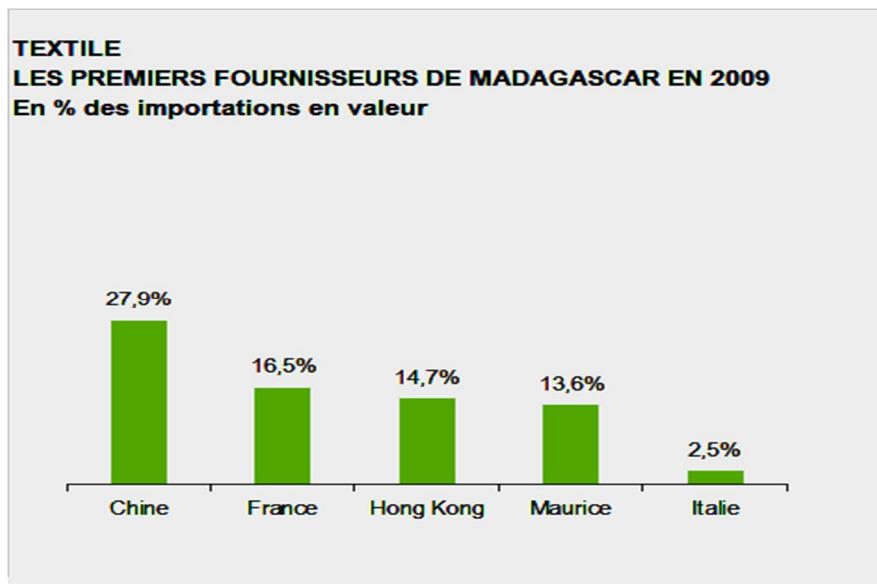
Source : Note Contextuelle Textile et Développement Rural 3ème Colloque Gouvernemental
6-7-9 Mai 2005

Ces produits ont dominé de plus en plus le marché local surtout après la crise de 2009.

Durant la période de crise, pour survivre la population malagasy plus précisément les chômeurs ont du faire les commerces informels. La vente des produits importés est la plus facile à entrée, la moins coûteuse et la plus rapide à avoir de l'argent. D'où l'augmentation rapide des ventes de friperies dans la grande île. D'après l'Enquête Nationale sur l'emploi et le secteur informel (ENEMPSI) de 2012, ce sont les commerces informels qui contribuent le plus à l'activité du secteur informel. En effet, les unités de production individuelles de la branche « commerce » contribuent pour 69 % au chiffre d'affaires total du secteur informel, pour 45 % à la production totale du secteur informel et pour 45 % à la valeur ajoutée totale du

secteur informel¹³. Or, on a constaté que c'est la vente des friperies, des produits chinois, les gargotes que la plupart des gens ont fait pour survivre à la crise surtout dans la ville d'Antananarivo à l'exemple du marché de la Petite vitesse, d'Analakely, de Behoririka, etc. D'après les figures suivantes, les produits en provenance de la Chine ont augmenté après la crise de 2009 :

Figure n°2 : Textile les premiers fournisseurs de Madagascar en 2009, en % des importations en valeur



Source : www.ifm.com

On ne peut pas faire la concurrence avec ces friperies. Ces produits n'ont pas de coût de production pas comme celui de la plupart des produits. Les vendeurs de friperie incluent tout simplement dans le prix de ces produits le coût d'une bale de friperie et juste un peu de bénéfice. Les prix de ces produits ne sont pas donc fixes. Les entreprises de confection informelle, avec l'augmentation des prix des matières premières, ils ne peuvent pas ajuster les prix de leurs produits à celui des friperies. En plus, il y a aussi la spontanéité de ces produits et la diversification de ces produits.

¹³ ENEMPSI, 2012, « Le Secteur Informel à Madagascar en 2012 : Poids économique et social importants en déconnexion avec le système formel », p.7

Paragraphe 2- Problème de prolifération

Ce problème est du à la fermeture des zones franches et les compétences acquises par leurs employés vont permettre à ces derniers d'ouvrir une petite entreprise informelle pour ceux qui n'ont pas trouvé du travail.

La formation effectuée par les instituts de coupe et couture comme l'ECCOVA, l'IF PROG,...favorise aussi cette prolifération. Ceci est à cause du problème de l'enseignement supérieur à Madagascar. L'université publique ne peut recevoir tous les nouveaux bacheliers car la place est limitée. Les nouveaux bacheliers qui ne sont pas admis doivent étudier dans les instituts privés. Or, cela est très cher. Donc, seules les familles qui ont de l'argent peuvent instruire leurs enfants dans ces établissements. Ceux qui n'ont pas les moyens vont faire des formations professionnelles données par ces écoles de coupe et couture par exemple. Cela pour trouver du travail rapidement ou pour pouvoir créer du travail.

Il y a aussi les employés qui ont assez de travailler pour d'autre personne et vont ouvrir leurs propres boites. Dans le secteur informel, les salaires ne sont pas pareils à ceux perçus dans le formel. Ils sont relativement bas et irrégulier aussi. Face à cela, quelques employés, après avoir passé quelques temps dans une entreprise informelle et avoir appris quelques notions, décident de créer leur propre entreprise pour espérer gagner plus d'argent. On pourrait dire que c'est une sorte d'imitation.

C'est l'imitation des succès d'autrui qui provoque aussi cette prolifération. Or, d'après la loi de l'offre et de la demande, si l'offre augmente le prix diminue. A bas prix sur le marché, même si la qualité des produits est différente, les gens achètent ces produits. En effet, le niveau des prix est adapté au niveau de vie de la majorité de la population malagasy. Par conséquent, les entreprises qui produisent des produits à haute qualité que les autres ont du mal à fonctionner. Il faut rappeler que produire des produits de haute qualité inclut des coûts de production importante, ce qui amoindrit la marge bénéficiaire.

Paragraphe 3- Problème de professionnalisation

C'est ce problème qui détruit l'image des produits locaux surtout ici à Madagascar. Des entreprises n'ont pas de très grandes compétences dans l'exercice de production et cela détruit l'image de ces produits et avantager les produits importés. Par conséquent, cela va accentuer la réputation de ces produits locaux auprès de la population. Ce problème là ne touche pas seulement cette activité mais touche aussi d'autres domaines à Madagascar. Le

« vita gasy » comme les gens disaient sont mauvaises. Cela à cause de ce problème de professionnalisation que la plupart de ces opérateurs économiques sont tous dans l'informel.

Il y a aussi le problème dans le respect des délais de livraison. Cela détruit son marché car les produits sont souvent utilisés pour des évènements importants pour les clients, c'est la réputation du client qui est en jeu dans ce cas là et même son travail. Or, si la livraison dépasse le délai alors cela peut détruire leur carrière ou ils peuvent perdre leur travail.

Paragraphe 4- Problème de financement

Durant les années 90, les crédits accordés à l'économie par le système bancaire ont été en baisse constante. Ils ne représentaient que 10% du Produit Intérieur Brute(PIB) en 1997, pour descendre encore à 8,4 % en 1999, alors qu'ils atteignaient 17% en 1990¹⁴. La baisse de l'épargne bancaire en a été la raison déterminante, le niveau de l'inflation jouant un rôle dissuasif. Dans le même temps, les taux débiteurs de la minimum des banques de dépôts n'ont cessé de s'accroître, passant par exemple de 15% en 1991 à 19% en 1996. Les crédits à moyen et à long terme, d'une durée qui ne dépasse pas 5 à 7 ans, sont accordés à un taux flottant qui varie avec le taux directeur de la banque centrale. Tout cela pour dire qu'il est difficile pour les entreprises d'avoir des crédits avec des bonnes conditions de remboursement à Madagascar.

L'apparition des micro-finances n'a pas résolu le problème de financement pour le développement de ces entreprises de confection informelle. Des prêts assez faibles qui sont en fonction des garantis de ces entreprises, les prêts accordés par ces institutions financières ne semblent pas être efficaces dans le sens où l'entreprise en question ne possède que des faibles garantis en cas de non remboursement. Avec peu d'argent l'entrepreneur ne fait que gaspiller ces argents pour son compte personnel mais pas pour l'entreprise en payant des dettes par exemple. Cela est dû surtout aux manques de formation sur la gestion des fonds et le mélange de la vie professionnelle à la vie personnelle qui est néfaste pour un entrepreneur.

Si les micro-finances ont accordés une somme significatif pour une de ces entreprises par exemple l'entreprise pourra se procurer d'avantage de matériels. Or, les choses ne peuvent pas s'améliorer car malgré le fait que l'entreprise puisse augmenter sa production, son marché dépend des commandes de ses clients et de ses vendeurs. Dans le cas où les commandes sont

¹⁴AYER Gérald, « L'avenir de Madagascar : Idées-forces pour un vrai changement », Ed. Foi et Justice, 2001, p.41

moins nombreuses, cela ne fait qu'empirer sa situation : en plus de ses anciens problèmes l'entreprise doit maintenant rembourser les micro-finances. Sinon, ils saisissent tous ses biens

Paragraphe 5- Problème de formalisation

Pour le cas de la formalisation, le problème pour ces entreprises c'est leur état. Elles ont déjà du mal à survivre dans l'informelle. En plus, ici à Madagascar, pour être dans le formel, il faut faire les 5 inscriptions citées dans la première partie de ce mémoire¹⁵. Puis il faut payer toutes les obligations et les impôts.

Considérant le raisonnement des patrons de ces entreprises comme étant celui d'un homo œconomicus parfaitement informé et rationnel. Ils comparent les coûts de la formalisation par rapport à ceux liés à l'informel. Les coûts de la formalité sont le temps d'attente, les frais administratifs, les impôts, les taxes, les charges sociales, les coûts issus du respect du droit de travail. Les coûts de l'informalité sont l'impossibilité d'avoir accès à la publicité, au crédit bancaire ou aux marchés publics, coûts de corruption de la police et d'entrée dans des réseaux de protection, impossibilité de déduire la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA). Donc si le coût de la formalité est supérieur au coût de l'informalité alors ils choisissent l'informel, c'est ce qu'on appelle « coût d'opportunité ».¹⁶.

Section 2 : Solutions pour le développement des entreprises confection informelle

Paragraphe 1- Financement

L'autofinancement est insuffisant pour le développement de ces entreprises. Donc, le recours aux banques et des micro-finances est indispensable pour leur développement.

Le quasi impossibilité d'obtenir des crédits et leur coût exorbitant est le problème majeur auquel sont confrontées, à Madagascar, les entreprises qui veulent se créer ou se développer. Le marché financier est en fait à un stade embryonnaire et des instruments financiers tels que les fonds communs de placement ou les obligations de sociétés sont inexistants.

¹⁵ Numéro statistique, inscription dans le registre du commerce, la patente, la carte professionnelle et la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNAPS).

¹⁶ Le coût d'opportunité : coût lié à un choix.

Par exemple, l'existence d'une grande banque nationale, opérant sur tout le territoire et pratiquant des marges bénéficiaires raisonnables, permettrait une allocation optimale de l'épargne du pays vers les besoins et les investissements prioritaires. Si cet établissement était soumis à la fois au contrôle du législatif (avec des comptes et un rapport présentés chaque année à leur approbation), en même temps qu'à un audit externe annuel, la répétition des comportements du passé serait évitée. La mobilisation de l'épargne, la formation du capital et l'investissement sont autant de facteurs qui donnent l'une des clefs essentielles du développement des entreprises.

Une nouvelle politique du système bancaire est donc utile pour que ces entreprises de confection informelle aient le capital nécessaire pour se développer.

Il y a aussi ce qu'on appelle « tontines ». Les tontines sont des associations dont les adhérents mettent en commun leurs cotisations, et reçoivent à tour de rôle l'épargne rassemblé. Leur rôle est de remédier l'impossibilité d'accéder au système bancaire. L'avantage d'être adhérer dans ces genres d'associations c'est qu'il y a de l'argent que l'entrepreneur puisse compter en cas de difficulté où il n'y a pas de commandes ou pour le développement de son entreprise.

Paragraphe 2- Protectionnisme

Cette politique est pour éviter surtout les importations des friperies, de valoriser les entreprises locales et de les stimuler. Comme on disait précédemment, ce sont eux qui sont les premiers rivaux des entreprises de confection informelle ou formelle avec les produits chinois évidemment. Le Protectionnisme est une doctrine et pratique économique qui consiste en l'adoption par un gouvernement de politiques destinées à ériger des barrières tarifaires et/ou non tarifaires pour protéger les biens produits au pays contre la concurrence étrangère. Cette doctrine trouve son ancrage dans les principes mercantilistes du XVe-XVIIIe siècles. Pour les tenants du protectionnisme, il est nécessaire que l'État intervienne afin de protéger l'économie nationale face à la concurrence étrangère, en subventionnant les exportations, en limitant les importations et pour que les industries naissantes puissent être protégées le temps qu'elles deviennent fortes pour affronter la compétition étrangère.

Le protectionnisme peut exposer par la mise en place de droits douaniers, de taxes à l'importation, de normes contraignantes ou encore de subventions encourageant l'exportation pour les entreprises locales. Il s'agit là d'établir des mesures dissuasives pour les pays

importateurs, et au contraire, des mesures encourageantes pour les industries locales. Ces mesures servent à renforcer la production des industries locales et défendre les intérêts des entreprises face aux concurrents étrangers, qui sont parfois plus compétitifs en termes de prix. Cela relève d'une politique interventionniste volontaire de l'État, qui se prévaut lorsqu'il est en situation de désavantage face aux concurrents d'autres pays.

Paragraphe 3- Formation d'une zone économique spéciale

Pour Madagascar, monter une zone économique spéciale dans la branche du textile peut être favorable. Cela diminue les entreprises de confection informelle car il faut être dans le formel pour être dans la ZES. Avoir des débouchés est favorable pour leur développement. Cette ZES pourrait provoquer l'exode urbain tant attendu et stimulerait l'exportation du textile qui a chuté depuis ces 20 dernières années. En étant par ZES une région géographique dans laquelle les lois économiques sont plus libérales, c'est-à-dire plus avantageuses pour les entreprises, que celles pratiquées dans le reste du pays. Lorsqu'un gouvernement crée de telles zones, c'est généralement dans le but d'attirer les investissements étrangers. Pour cela, il met en place des mesures permettant aux entreprises de voir leurs coûts d'investissement, de financement et d'exploitation notablement réduits par rapport à un environnement économique « classique ». Ces mesures incitatives sont le plus souvent des réductions fiscales (par exemple création d'une zone franche sans taxes ni droits de douane), mais peuvent aussi être des aides directes à l'installation (par exemple instauration d'une prime à l'investissement, ou fourniture de terrains et de locaux à prix réduit).

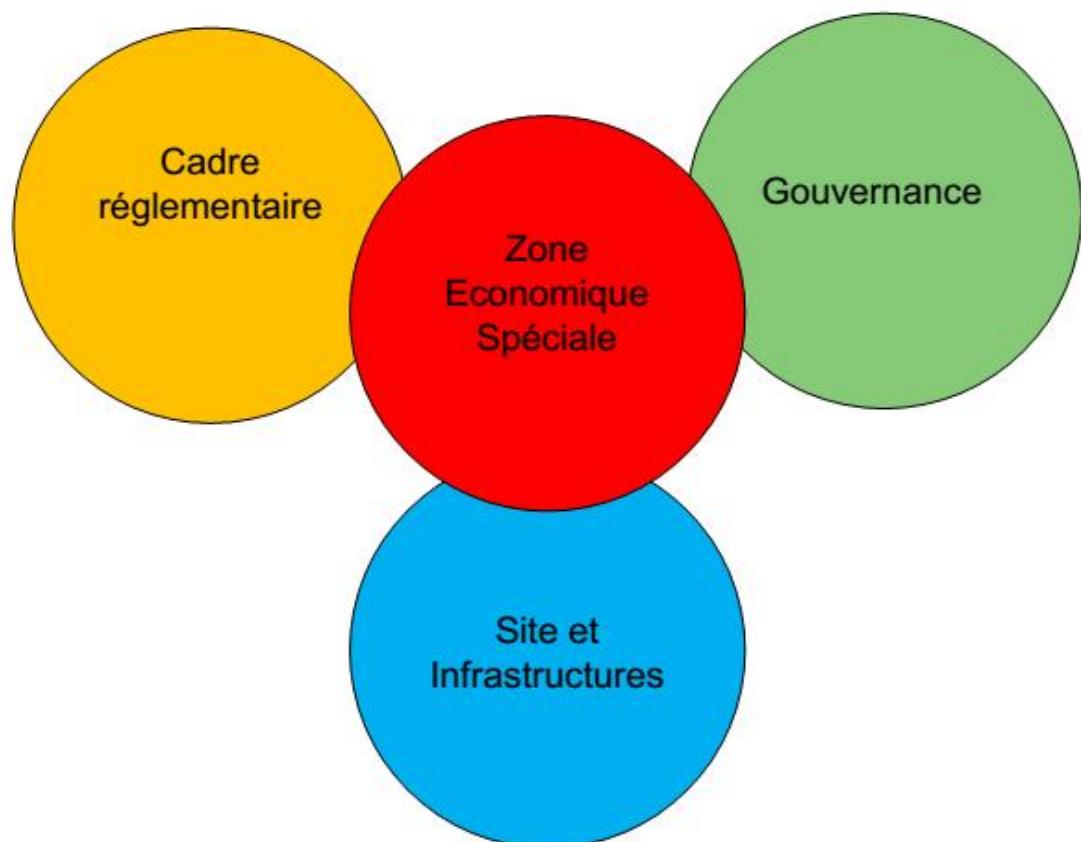
La ZES facilite l'entrée des entreprises de confection informelle dans la formalité et stimule rapidement leur développement car au-delà des incitatifs à caractère fiscal et juridique, les zones spéciales disposent d'une main-d'œuvre abondante et bon marché, d'une grande disponibilité de terrains à prix abordable ainsi que d'une situation géographique intéressante, étant donné qu'elles sont souvent côtières, ce qui permet l'accès à des ports importants de marchandises. De plus, l'investisseur étranger peut bien souvent négocier les conditions de son implantation dans la zone avec l'autorité locale qui sait, le cas échéant, faire preuve de beaucoup de pragmatisme et de flexibilité.

Attirer des investissements directs étrangers a souvent été envisagé comme un moyen efficace pour promouvoir la montée en gamme de la production industrielle. Le premier canal est direct puisque la qualité des biens produits par les entreprises à capitaux étrangers est

généralement supérieure à celle des entreprises nationales. Par différents effets de diffusion, la présence de multinationales peut aussi induire une amélioration des biens produits par les entreprises nationales. C'est le « spillovers verticales »¹⁷. c'est grâce à cette diffusion que les entreprises locales puissent rapidement inspirées les nouveaux technologies et techniques.

Mais le problème de ces ZES est que comme la majorité des zones spéciales se situent dans des régions côtières, leur création, a eu pour conséquence d'augmenter l'écart de richesse entre cette partie est et le reste du pays. Un déséquilibre économique important survient donc.

Figure n°3 : Constituants d'une ZES: Une ZES existe lorsque ces éléments convergent pour créer une bulle de compétitivité



¹⁷ Spillovers verticales : diffusion des progrès techniques et technologiques des pays du Nord vers les pays du Sud.

Source : « ZEIs en Haïti: Un outil de développement, de création d'emplois, d'investissement et de décentralisation », Module 2a. Régulation de ZEIs: Meilleures pratiques internationales, Me Jean Paul Gauthier, Montrouis, Haïti, 12-13 avril 2013

Paragraphe 4- Formalisation

Le secteur informel se caractérise par son instabilité. Aussi bien l'identité de l'exploitant, les personnes qui travaillent avec lui que son site de production peuvent changer du jour au lendemain sans que personne, notamment les clients, ne soit prévenu. Il en résulte que l'entrepreneur évoluant dans l'informel est un risque pour tout le monde. Personne ne voudrait traiter avec un partenaire qui du jour au lendemain va disparaître dans la nature.

Il est donc temps que les entrepreneurs de l'informel migrent vers le secteur formel afin de bénéficier des avantages liés au secteur formel, c'est-à-dire le secteur déclaré et reconnu par les administrations et les organismes de financement. Ce que les entrepreneurs gagnent dans la formalité :

- Une meilleure organisation du marché qui permettra de trouver des débouchés pour l'écoulement de vos produits.
- La possibilité d'accéder aux commandes publiques (les « marchés » de l'Etat).
- La possibilité d'accéder aux financements de l'Etat et ceux des banques commerciales pour accroître vos capacités de production.
- L'affiliation à des centres de formalités des entreprises qui facilitera les démarches administratives et fera gagner du temps pour vous consacrer, aux activités de production, de commercialisation ou d'export.
- La possibilité d'obtenir une couverture sociale pour soi même et pour ses employés.

En résumé, c'est tout ce qu'une entreprise de confection informelle a besoin pour se développer.

Chapitre 2 : Impacts des entreprises de confection informelle sur l'économie malagasy

Dans ce chapitre, on va parler des impacts des entreprises de confection informelle sur l'économie malagasy. Elle se compose en 2 sections.

Dans la première section, on parlera des effets positifs du développement de ces entreprises de confection informelle sur l'économie dont la réduction de la pauvreté, la compensation du déclin du PIB et l'opportunité de l'économie malagasy à travers le développement de ces entreprises.

Dans la section 2, on analysera les effets négatifs du développement de ces entreprises de confection informelle dont leur impact sur le travail et sur l'Etat.

Section 1 : Apports des entreprises de confection informelle sur l'économie malagasy

Paragraphe 1- Réduction du taux de chômage

Un mal économique en perpétuelle progression. Selon le rapport de l'INSTAT, le nombre de personnes travaillant dans le secteur informel a augmenté de 20% entre 2008 et 2013. La difficulté dans la création d'emplois formels est la principale cause de cet accroissement. Mais il n'est pas impossible que ce phénomène soit également lié au ralentissement généralisé de l'économie du pays, dû à la crise politique. Le taux de personnes travaillant dans le secteur informel atteint actuellement les 80%, contre 60% en 2008. En tout cas, la ruée vers le secteur informel est le seul recours pour la plupart des Malagasy pour faire face à la crise qui a sévi dans le pays. À part le commerce, le domaine de l'agriculture et de l'élevage relèvent le taux le plus élevé de cette ruée vers les emplois informels. Toutefois, le secteur informel engendre un faible revenu, comparé aux emplois formels.

Durant les périodes de crise, le secteur informel a pu pallier le problème du chômage à Madagascar. Il occupe une place non négligeable dans l'économie du pays. Ces opérateurs dans l'informel sont encore très réticents à l'idée de formaliser leurs activités. La contrainte administrative et le paiement d'impôts sont des obligations financières pour formaliser leurs activités. Toutefois, il faudrait mener différentes actions qui visent à les inciter à intégrer le formel.

Le chômage est le résultat du refoulement des individus ou des travailleurs vers l'inactivité. A Madagascar, on parle de chômage structurel à cause de l'appareil de production, qui ne suffit pas pour l'embauche de l'ensemble des travailleurs résidents. Avec un taux de chômage global estimé à 3,8% qui semble relativement faible, la population malgache souffre plutôt de sous-emploi, que de chômage. En réalité, il y a peu de chômeurs dans le pays, mais beaucoup de sous-employés selon toujours notre interlocuteur. Madagascar fait partie des malheureux 49 Pays les moins avancés (PMA). Selon le rapport 2013 de la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED), les gouvernements des PMA devraient placer la création d'emploi au centre de leur politique de développement. Une croissance économique qui ne crée pas suffisamment d'emplois décents n'est cependant pas durable, mais la création d'emplois sans renforcement de productivité ne l'est pas non plus.

À Madagascar, le secteur informel est un considérable pourvoyeur d'emplois.

Paragraphe 2- Compensation du déclin du PIB

En regardant l'évolution du PIB national, il y a en grande partie une part du PIB national dont on n'arrive pas à identifier d'où elle provient. Cela provient du secteur informel car il produit aussi des valeurs ajoutées mais ne figure pas dans la comptabilité national.

Le secteur informel a contribué jusqu'à 24% du Produit intérieur brut (PIB) du pays en 2012, soit 36% du PIB non marchand et non agricole. D'après l'Enquête Nationale sur l'Emploi et le Secteur Informel (ENEMPSI), les unités de production individuelles du secteur informel contribuent à 36 % du PIB marchand non agricole. Le poids de la production de ce secteur reste un enjeu de première taille. Le chiffre d'affaires annualisé du secteur informel non agricole a atteint 14 721 milliards d'Ariary au cours de l'exercice 2011-2012 (décembre 2011 à novembre 2012)¹⁸.

Malgré sa taille moins importante que celle du commerce dans le secteur informelle, les entreprises de confection informelle restent incontournables dans ce secteur et tiennent une

¹⁸ ENEMPSI, 2012, « Le Secteur Informel à Madagascar en 2012 : Poids économique et social importants en déconnexion avec le système formel », p.45

place dans le PIB étant la somme des valeurs ajoutées produites dans un pays. Le tableau ci-dessous montre la valeur ajoutée produite dans le secteur informel.

Tableau n°1 : CHIFFRE D'AFFAIRES, PRODUCTION ET VALEUR AJOUTÉE (EN MILLIARDS D'ARIARY) DU SECTEUR INFORMEL SELON LES BRANCHES D'ACTIVITÉS DÉCEMBRE 2011-NOVEMBRE 2012

BRANCHES	CHIFFRES		VALEUR AJOUTEE (en milliard d'Ariary)
	D'AFFAIRES	PRODUCTION	
Primaire	290	259	167
Sylviculture	290	259	167
Industrie	2 221	2 593	1 419
Extractive	407	345	316
Alimentaire	499	476	189
Confection	456	448	273
Bois	188	185	101
Autres industries	216	211	128
BTP	455	452	411
Commerce	10 179	3 369	2 210
Service	2 032	1 727	1 047
Réparation	189	140	113
Transport	638	582	404
Ménages	64	63	58
Autres services	1 140	941	471
TOTAL	14 721	7 472	4 842

Source : Instat/Dsm – Pnud – Bit Ird/Dial – Enempsi 2012 – Nos Propres Calculs

Paragraphe 3- Opportunité de l'économie malagasy

Compte tenu de la contribution économique de l'informalité, on estime généralement qu'il faudrait élaborer des politiques qui reconnaissent l'importance de l'économie informelle et qui, tout en la limitant et en la réglementant au besoin, visent essentiellement à accroître la productivité et à améliorer les conditions de travail de ceux qui y travaillent, de manière à

faciliter la transition vers la formalité. Le but visé est d'intégrer ces activités informelles à une économie formelle en expansion qui offre des emplois décents, des gains de productivité et une croissance économique.

Dans l'économie informelle, les conditions de travail et les conditions de vie sont souvent étroitement liées. L'amélioration des conditions de travail se traduit donc par une amélioration de l'état physique et psychosocial, de la sécurité du revenu des travailleurs et des interactions entre leur travail et leur vie personnelle, familiale et en collectivité. Pour améliorer le niveau de vie de ces personnes, les décideurs doivent prendre en compte ce secteur pour le développement.

Les exportations d'habillement de la Grande Ile sont sans commune mesure avec ses exportations de textiles. Ses marchés de prédilection sont l'Europe et les Etats-Unis. Jusqu'au coup d'Etat de 2009, le pays bénéficiait d'accords commerciaux préférentiels avec ces deux zones mais suite à cet évènement, les Etats-Unis ont décidé d'exclure Madagascar de l'éligibilité à l'AGOA (African Growth and Opportunity Act). L'AGOA est un programme du gouvernement américain donnant des priviléges commerciaux aux produits africains qui pénètrent son marché. La perte de compétitivité des produits malgaches qui en a résulté doublée par les difficultés économiques globales n'ont pas été sans conséquences : à cause de la suspension de Madagascar à l'AGOA, l'exportation malagasy en matière de produits textiles, qui comptait 211 millions de dollars en 2009, a chuté à 54 millions seulement en 2010. En cette même année, les importations américaines d'habillement en provenance de Madagascar ont chuté de 74 %. En revanche, côté européen, Madagascar a successivement bénéficié du régime ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) puis des APE (Accords de Partenariats Economiques) qui garantissent désormais un accès libre aux marchés de l'Union Européenne pour les produits ayant subi une simple ouvraison sur le territoire malgache. Les importations européennes d'habillement en provenance de Madagascar ont progressé de 2 % en 2010. Madagascar a enregistré une hausse de 20% en termes de volume pour l'année 2011, selon le Groupement des entreprises franches et partenaires (GEFP). En effet, la performance des produits malagasy sur le marché européen a augmenté le volume d'exportation et le volume d'embauche, a dit le président du GEF, Charles GIBLIN, cité par le journal l'Express de Madagascar. La présidente du Textile Mada Group, Sandrine DUGLAT, a indiqué que les 85% des exportations malagasy en matière des produits textiles sont actuellement envoyés vers l'Europe, tandis que les 15% sont vers l'Afrique du Sud, et le pays est également en train de concrétiser actuellement son exportation vers l'Europe de l'Est. A l'exemple des tableaux

publiés par l’Ambassade de France à Madagascar le 14 Mars 2014 : service économique de Tananarive, montrant les échanges commerciaux entre les 2 pays, ci après :

Tableau n°2 : Evolution des échanges commerciaux France-Madagascar

Evolution des échanges commerciaux France-Madagascar

En milliers d'€	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Importations françaises	299 789	283 425	263 024	316 687	335 797	380 189
Exportations françaises	271 923	198 316	233 824	278 839	298 237	296 364
Balance commerciale	-27 866	-85 109	-29 200	-37 848	-37 560	-83 825

Source : douane française

Tableau n°3 : Echanges France-Madagascar 2013 en milliers d'euros

Echanges France-Madagascar 2013
en milliers d'euros

	Exportations FAB	Importations CAF
Produits agricoles, sylvicoles, de la pêche et de l'aquaculture	1 818	66 535
Hydrocarbures naturels, autres produits des industries extractives, électricité, déchets	794	357
Produits des industries agroalimentaires (IAA)	32 866	118 244
Produits pétroliers raffinés et coke	1 065	0
Equipements mécaniques, matériel électrique, électronique et informatique	65 810	4 410
Matériels de transport	18 528	632
Textiles, habillement, cuir et chaussures	96 290	159 628
Bois, papier et carton	5 615	4 531
Produits chimiques, parfums et cosmétiques	17 994	13 731
Produits pharmaceutiques	18 911	0
Produits en caoutchouc et en plastique, produits minéraux divers	9 217	829
Produits métallurgiques et métalliques	13 835	4 770
Produits manufacturés divers	11 444	6 462
Produits divers	2 177	60
Ensemble	296 364	380 189

Source : Ambassade de France à Madagascar : service économique de Tananarivo, 14 Mars 2014

Aussi, l'Etat malagasy et le GEFP ont concocté de créer 200 000 emplois entre les années 2011 et 2016 contre 100 000 recensés en 2010¹⁹. Pourtant, l'augmentation enregistrée en 2011 ne tient pas compte des pertes ponctuelles à la suite de la suspension de Madagascar au sein du programme américain AGOA, selon le président du GEFP.

Ces entreprises de confection informelle peuvent donner un coup de pousse pour ces entreprises formelles pour les exportations et pour combler les pertes dus à la perte du marché de l'AGOA. Cela favorisera aussi la création des entreprises locales auparavant considérée presque comme inexistante légalement. . En se développant, ces entreprises peuvent être un atout dans l'économie malagasy car en produisant beaucoup plus et en se développant, elles peuvent étendre leurs marchés jusqu'au pays étranger grâce au progrès technologique comme les ventes en ligne par exemple. Elles peuvent minimiser plus le déficit de la balance commerciale par l'augmentation des exportations. Plus besoin des zones franches pour les commerces internationaux en terme de produit textile mais les entreprises malagasy peuvent faire cela.

Section 2 : Inconvénients du développement des entreprises de confection informelle sur l'économie malagasy

Paragraphe 1- Les inconvénients sur l'Etat

A. Le développement des trafics

Comme on le disait dans la partie I, le secteur informel favorise le développement des trafics de tout genre. Le développement des entreprises de confection informelle peut favoriser aussi cela en prenant l'exemple des bons de commandes effectués par les ministères ou les organismes publiques. Prenant par exemple que le ministère de l'éducation veut faire une mobilisation pour inciter les parents d'une région à entrer leurs enfants à l'école. Pour pouvoir faire cette mobilisation une réussite, le ministère fait des t-shirt et des casquettes pour influencer de plus en plus les parents. Or, pour faire ces recherches le ministère doit passer sa commande publique à travers la Personne Responsable des Marchés Publics et fait les

¹⁹ www.afriquinfos.com

différentes démarches pour la passation du marché public. Or, un cadre du ministère et acteur de ce projet connaît une entreprise informelle qui peut faire ce genre de commande. Alors ce cadre donne le marché à cette entreprise informelle sans passer par les démarches du marché public car les produits de ces entreprises sont moins chères et qu'il puisse avoir le maximum d'argent possible et il donne un peu d'argent pour ces acteurs du ministère concernés par le projet.

En résumé, le développement des entreprises de confection informelle incite le développement des trafics de tout genre comme le trafic des commandes publiques.

B. La diminution de la création d'entreprise formelle

Le développement des entreprises de confection informelle provoque la diminution de la création d'entreprise formelle car si ces entreprises ont pu se développer sans passer par la formalisation c'est-à-dire qu'elles sont toujours dans le secteur informel, alors les opérateurs économiques dotés d'une certaine rationalité créent des entreprises qui à leur tour sont informelles. C'est le phénomène d'imitation c'est-à-dire imitation des succès d'autrui qui peut expliquer cela. Ils pensent que pourquoi payer des taxes, des impôts et des obligations envers l'Etat si être dans l'informel peut engendrer presque le même développement qu'être dans le formel. En plus, comme ici à Madagascar, la plupart des gens pensent que payer les impôts ne fait que donner de l'argent aux personnes travaillant dans l'Administration qui ne pensent que remplir leurs poches et ne pense pas au bien de la population.

C. L'endettement de l'Etat

Le développement des entreprises de confection informelle correspond au non paiement des impôts, donc diminution des recettes de l'Etat. Or, il y a le phénomène d'imitation évoqué auparavant, alors il y a une diminution considérable des recettes de l'Etat qui dans la majorité provient des impôts des contribuables. Donc, pour pouvoir faire fonctionner l'Administration et faire les projets de développement, l'Etat est obligé d'emprunter plus d'argent à l'extérieur d'où l'endettement encore plus de l'Etat. Par conséquent, il y a la marche de plus en plus vers le sous développement.

Paragraphe 2- Les inconvénients sur les travailleurs

A. Le non respect du droit du travail

Tout d'abord, les personnes ayant ces entreprises de confection informelle n'adhèrent toujours pas leurs travailleurs dans le mécanisme de protection sociale comme le non

appartenance à la CNAPS et les centres de santé comme l'Organisation Sanitaire Tananarivienne Inter-Entreprise (OSTIE) par exemple. Il y a aussi le non respect sur le recrutement des employés en utilisant tous les genres de personnes qui sont prêts à travailler et aussi les conditions de travail dans lesquels ils travaillent, et les minimums de précaution utilisés pour éviter les diverses contaminations comme les poussières des tissus par exemple qui détruisent l'appareil respiratoire.

Il y a aussi le non respect du Salaire Minimum d'Intégration Générale (SMIG) avancé dans le code de travail car dans les entreprises de confection informelle les employés sont rémunérés de 3 façons :

- Soit par pièce qu'ils ont effectué par mois ;
- Soit ils perçoivent un salaire en bas de la normale c'est-à-dire du SMIG à cause du caractère opportuniste des employeurs ;
- Pour les personnes considérées comme à la fois patron et employé perçoivent leurs salaires chaque jour et ce salaire dépend surtout des commandes.

B. L'augmentation du sous-emploi

Une personne est considérée comme sous-employée si elle travaille dans une poste qui est au dessous de sa compétence ou de son diplôme, ou elle perçoit un salaire en dessous avancé dans le code de travail.

Le développement des entreprises de confection informelle peut augmenter le nombre de personne sous-employée de la façon qu'elles peuvent recruter tous genres de personnes ayant une moindre compétence dans la couture. Il y a aussi la difficulté à trouver du travail à Madagascar, donc une personne qui dispose d'un Diplôme d'Etude Universitaire Générale peut travailler dans ces entreprises. Il y a aussi des cas où certaines personnes qui ont une belle poste avant la crise de 2009 et après qui ont tout perdu durant cette crise peuvent travailler dans ces entreprises. Cela peut être aussi sa conjointe qui dispose d'un diplôme universitaire et qui occupait juste de sa maison et de leurs enfants à cause de la situation du ménage qui est très bonne. Or, après la crise, la situation de la famille s'est totalement dégradée alors la femme, en plus de s'occuper de la maison et de leurs enfants, elle travaille à la maison en faisant de la couture par exemple.

Paragraphe 3- L'inconvénient sur l'environnement

Cet inconvénient touche surtout les entreprises de confection informelles qui font de la sérigraphie. Les matériaux comme la peinture qu'elles utilisent dans cette création doit faire

l'objet d'une précaution car ces matériaux dégagent des odeurs suffocantes qui affectent l'appareil respiratoire de celui qui les emploie et de son entourage. En plus, il y a aussi les poussières de tissu qui affecte également l'appareil respiratoire des employés que l'entrepreneur doit prendre aussi des précautions car, en plus que l'employé soit malade, cela diminuera la production de l'entreprise.

Pour celles qui travaillent dans les marchés, elles ne doivent pas jeter leurs déchets partout car cela favorise l'obstruction des canaux d'évacuation d'eau. Or, celui-ci est provoquera une inondation qui est néfaste pour un pays non résilient comme Madagascar.

Paragraphe 4- Les inconvénients sur les ménages

Comme celui de l'artisanat, le problème du développement des entreprises informelles c'est l'enfermement des membres du ménage dans la sphère de la confection. En effet, au lieu d'employer d'autres personnes, l'entrepreneur préfère employer les membres de son ménage car c'est une des objectifs de la création de ces entreprises comme on le disait auparavant et la difficulté de trouver un emploi justifie aussi ce choix de l'entrepreneur.

Pour les employés, le développement des entreprises informelles les enferme dans la sphère de la pauvreté et donc il n'y a pas l'amélioration du niveau de vie. En effet, l'entrepreneur, capitaliste comme il l'est, n'augmente pas les salaires de ses employés en cas de développement de ces entreprises mais il engage d'autres personnes ou bien il fait d'autres affaires. Mais le cas d'améliorer le niveau de vie de son ménage n'est pas exclu à l'exemple de construction de maison, achat de voiture, etc. Cela favorise aussi l'entreprise pour ses dépenses comme la location de maison qui n'est à son charge.

Ceci est l'une des explications de la forte inégalité sociale qui se trouvent dans ce pays provoquant les crises.

CONCLUSION

Pour conclure, les entreprises de confection informelle peuvent être un atout majeur pour l'économie malagasy. En se développant, ces entreprises pourraient améliorer les exportations de la grande île. Mais il ne faut pas oublier qu'ils détruisent les entreprises formelles et tiennent les gens dans un niveau de vie assez faible. Ces entreprises ne peuvent pas substituer les entreprises formelles.

Cependant, ces entreprises ont de la potentialité mais il faut les formaliser et que l'Etat élabore une nouvelle politique pour le système bancaire malagasy et d'autres politiques encore surtout celle qui allège le processus de formalisation comme les impôts. Cette nouvelle politique permettra d'avoir un accès facile au crédit et des taux d'intérêt plus faible facilitant le remboursement des prêts. Cela permettra aussi de protéger les entreprises locales en utilisant le protectionnisme.

Actuellement, il y a le retour de l'AGOA à Madagascar qui a été annoncé le 26 Juin 2014 par le président Barack OBAMA. Cela va être une opportunité de plus pour remettre l'économie nationale en état et de prendre une place importante sur le commerce internationale en terme de textile avec l'appui des entreprises de confection locales formelles ou informelles. Ces entreprises, après leur développement, peut satisfaire les besoins de la population locale en terme de confection et donne du travail à la population. Donc, ce sera peut être le premier pas pour la marche vers le développement pour ce pays.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	I
SOMMAIRE	II
GLOSSAIRE.....	IV
LISTE DES ABREVIATIONS.....	V
LISTES DES TABLEAUX	VI
LISTE DES FIGURES	VII
INTRODUCTION.....	1
Partie I : Concept des entreprises de confection informelle	3
Chapitre 1 : Notion d'entreprise et de secteur informel	3
Section 1 : Entreprise	4
Section 2 : Secteur informel	8
Chapitre 2 : Généralité des entreprises de confection informelle	15
Section 1 : Présentation.....	15
Section 2 : Fonctionnement.....	16
Section 3 : Marché et débouché.....	18
Section 4 : Concurrents	18
Section 5 : Budget.....	19
Partie II : Place des entreprises de confection informelle dans l'économie malagasy après la crise de 2009	21
Chapitre I : Développement des entreprises de confection informelle.....	21
Section 1 : Problèmes pour le développement des entreprises de confection informelle.	21
Section 2 : Solutions pour le développement des entreprises confection informelle....	26
Chapitre 2 : Impacts des entreprises de confection informelle sur l'économie malagasy.....	31
Section 1 : Apports des entreprises de confection informelle sur l'économie malagasy .	31
Section 2 : Inconvénients du développement des entreprises de confection informelle sur l'économie malagasy	36
CONCLUSION	40
TABLE DES MATIERES	i
BIBLIOGRAPHIE	i
LISTE DES ANNEXES	iii

ANNEXES.....	iv
--------------	----

BIBLIOGRAPHIE

Manuels et ouvrages :

- ✓ AYER Gérald, « L’avenir de Madagascar : Idées-forces pour un vrai changement », Ed. Foi et Justice, 2001, p.121.
- ✓ LAUTIER Bruno, « L’Economie informel dans le tiers monde », Ed. La Découverte, 2004, p. 120.
- ✓ LENINE V, « L’impérialisme : Stade suprême du capitalisme », 1916, p 53.
- ✓ SCHUMPETER Joseph, « Théorie de l’évolution économique », 1911, p 106.
- ✓ WILLIAMSON O.E, “The New Institutional Economics”, Journal of Economics Literature, vol. 38, 2000.

Revues, publications et autres :

- ✓ Ambassade de France à Madagascar : service économique de Tananarivo, 14 Mars 2014, «Le commerce bilatéral France-Madagascar en 2013 ».
- ✓ Afrique Expansion Magasine, 8 Novembre 2012, « Le secteur informel en Afrique : du positif et certaines limites. », Jean-Nicolas Saucier.
- ✓ ENEMPSI, 2012, « Le Secteur Informel à Madagascar en 2012 : Poids économique et social importants en déconnexion avec le système formel », p.94.
- ✓ Multi-donor trust fund, Mai 2011. « Les barrières institutionnelles à la formalisation des unités de production informelles dans les principales agglomérations des Etats membres de l’UEMOA. », OUEDRAOGO Eloi, KORIKO Ousman, ZANGA Siriki, COULIBALY, FALL Madior, RAMILISON Eric, LAVALLEE Emmanuelle.
- ✓ Note Contextuelle Textile et Développement Rural 3éme Colloque Gouvernemental, 6-7-9 Mai 2005
- ✓ Organisation mondiale du commerce, « Statistiques du commerce international 2013 », p.208
- ✓ « ZEIs en Haïti: Un outil de développement, de création d’emplois, d’investissement et de décentralisation », Module 2a. Régulation de ZEIs: Meilleures pratiques internationales, Me Jean Paul Gauthier, Montrouis, Haïti, 12-13 avril 2013.

Webographie :

- ✓ www.Instat.mg
- ✓ www.ifm.com
- ✓ www.afriquinfos.com

LISTE DES ANNEXES

<u>ANNEXE 1</u> : Termes employés pour désigner l'activité échappant aux normes légales et statistiques	iv
<u>ANNEXE 2</u> : Exportations de vêtements de certaines régions et économies, par destination, 2012	v
<u>ANNEXE 3</u> : Exportations de textiles de certaines régions et économies, par destination, 2012	vi
<u>ANNEXE 4</u> : Exportations de textiles et de vêtements ont reculé par rapport à 2011.....	vii
<u>ANNEXE 5</u> : Commerce bilatéral France-Madagascar en 2013	vii

ANNEXES

ANNEXE 1 : Termes employés pour désigner l'activité échappant aux normes légales et statistiques

Economie non officielle
Economie non déclarée
Economie dissimulée
Economie submergée
Economie sous-marine
Economie parallèle
Economie alternative
Economie autonome
Economie grise
Economie marginale
Contre-économie
Economie invisible
Economie illégale
Economie non enregistrée
Economie non observée
Economie cachée
Economie souterraine
Economie clandestine
Economie secondaire
Economie duale
Economie occulte
Economie noire
Economie irrégulière
Economie périphérie
Economie de l'ombre
Economie informelle

D'après Willard, 1989

ANNEXE 2 : Exportations de vêtements de certaines régions et économies, par destination, 2012

Tableau II.67

Exportations de vêtements de certaines régions et économies, par destination, 2012

(En milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part dans les exportations de la région		Part dans les exportations mondiales		Variation annuelle en pourcentage		
		2012	2005	2012	2005	2012	2005-12	2011
Monde	423	100.0	100.0	48.3	58.1	9	20	1
Asie								
Monde	246	100.0	100.0	48.3	58.1	9	20	3
Europe	72	27.2	29.4	13.1	17.1	10	23	-9
Amérique du Nord	71	36.4	29.0	17.6	16.9	6	13	3
Asie	60	24.1	24.3	11.6	14.1	9	24	17
Communauté d'États indépendants (CEI)	13	5.4	5.2	2.6	3.0	9	9	4
Moyen-Orient	12	3.1	4.9	1.5	2.8	16	25	14
Amérique du Sud et Centrale	10	1.9	4.1	0.9	2.4	21	42	10
Afrique	8	1.8	3.1	0.9	1.8	18	19	31
Chine								
Monde	160	100.0	100.0	26.7	37.8	12	18	4
Asie	47	33.3	29.7	8.9	11.2	10	21	18
Europe	41	23.7	25.4	6.3	9.6	13	20	-13
Amérique du Nord	35	24.7	22.2	6.6	8.4	10	12	3
Communauté d'États indépendants (CEI)	12	9.5	7.6	2.5	2.9	8	8	3
Moyen-Orient	9	3.5	5.6	0.9	2.1	19	26	14
Amérique du Sud et Centrale	9	2.9	5.4	0.8	2.1	22	41	9
Afrique	6	2.4	4.1	0.7	1.5	20	19	34
Autres économies en Asie								
Monde	86	100.0	100.0	21.6	20.4	5	22	2
Amérique du Nord	36	50.9	41.7	11.0	8.5	2	14	2
Europe	32	31.5	36.6	6.8	7.5	8	27	-3
Asie	12	12.8	14.3	2.8	2.9	7	37	13
Moyen-Orient	3	2.6	3.5	0.6	0.7	10	22	12
Amérique du Sud et Centrale	2	0.7	1.8	0.2	0.4	19	51	12
Afrique	1	0.9	1.2	0.2	0.2	10	24	17
Communauté d'États indépendants (CEI)	1	0.4	0.8	0.1	0.2	15	33	16
Europe								
Monde	127	100.0	100.0	36.2	30.0	3	16	-6
Europe	103	83.8	81.0	30.3	24.3	3	14	-9
Asie	7	4.0	5.6	1.5	1.7	8	36	8
Communauté d'États indépendants (CEI)	7	3.3	5.3	1.2	1.6	10	25	8
Amérique du Nord	5	4.9	3.6	1.8	1.1	-1	23	8
Moyen-Orient	3	1.6	2.6	0.6	0.8	11	25	11
Amérique du Sud et Centrale	2	1.3	1.3	0.5	0.4	3	7	7
Afrique	1	0.2	0.5	0.1	0.2	15	47	17
Amérique du Sud et Centrale								
Monde	16	100.0	100.0	5.1	3.7	1	16	2
Amérique du Nord	10	83.5	66.5	4.3	2.5	-2	12	-1
Amérique du Sud et Centrale	5	13.6	30.9	0.7	1.1	14	28	11
Europe	0	2.1	1.6	0.1	0.1	-2	14	-12
Asie	0	0.2	0.6	0.0	0.0	16	32	41
Afrique	0	0.1	0.1	0.0	0.0	11	34	15
Moyen-Orient	0	0.1	0.1	0.0	0.0	-9	40	-1
Communauté d'États indépendants (CEI)	0	0.0	0.0	0.0	0.0	-6	19	28

Source : Organisation mondiale du commerce Statistiques du commerce international 2013, p.127

ANNEXE 3 : Exportations de textiles de certaines régions et économies, par destination, 2012

Tableau II.62

Exportations de textiles de certaines régions et économies, par destination, 2012

(En milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur	Part dans les exportations de la région		Part dans les exportations mondiales		Variation annuelle en pourcentage		
		2012	2005	2012	2005	2012	2005-12	2011
Monde	286	100.0	100.0	100.0	100.0	5	17	-3
Asie								
Monde	168	100.0	100.0	47.1	58.9	8	19	-1
Asie	78	48.0	46.5	22.6	27.4	8	18	1
Europe	26	17.2	15.5	8.1	9.1	7	19	-10
Amérique du Nord	24	16.6	14.2	7.8	8.3	6	13	3
Afrique	13	5.4	7.6	2.5	4.5	14	26	2
Moyen-Orient	11	6.8	6.3	3.2	3.7	7	23	-4
Amérique du Sud et Centrale	10	3.8	5.9	1.8	3.5	16	25	-2
Communauté d'États indépendants (CEI)	7	2.1	3.9	1.0	2.3	19	24	10
Chine								
Monde	95	100.0	100.0	20.2	33.4	13	23	1
Asie	38	40.3	39.8	8.2	13.3	13	25	2
Europe	15	19.6	15.6	4.0	5.2	9	12	3
Amérique du Nord	15	17.7	15.4	3.6	5.1	11	18	-7
Afrique	9	7.4	9.5	1.5	3.2	17	29	4
Amérique du Sud et Centrale	7	4.2	6.8	0.9	2.3	21	33	-2
Moyen-Orient	6	6.7	6.6	1.4	2.2	12	30	2
Communauté d'États indépendants (CEI)	6	4.1	6.3	0.8	2.1	20	26	11
Autres économies en Asie								
Monde	73	100.0	100.0	26.9	25.5	4	15	-3
Asie	40	53.8	55.1	14.4	14.0	5	13	0
Europe	11	16.9	15.6	4.5	4.0	3	20	-14
Amérique du Nord	9	14.4	12.3	3.9	3.1	2	14	4
Moyen-Orient	4	6.9	6.1	1.8	1.5	2	15	-11
Afrique	4	3.9	5.1	1.1	1.3	8	21	-2
Amérique du Sud et Centrale	3	3.4	4.6	0.9	1.2	9	12	-3
Communauté d'États indépendants (CEI)	1	0.6	0.9	0.2	0.2	10	12	7
Europe								
Monde	82	100.0	100.0	39.2	28.8	0	14	-9
Europe	59	75.8	71.5	29.7	20.6	0	14	-11
Asie	6	6.2	6.7	2.4	1.9	2	16	-5
Afrique	5	5.3	6.6	2.1	1.9	4	9	-4
Communauté d'États indépendants (CEI)	5	3.5	5.5	1.4	1.6	7	21	5
Amérique du Nord	4	5.8	4.9	2.3	1.4	-2	11	2
Moyen-Orient	2	2.0	2.9	0.8	0.8	6	17	2
Amérique du Sud et Centrale	1	0.7	1.3	0.3	0.4	10	17	9
Amérique du Nord								
Monde	18	100.0	100.0	8.4	6.2	1	12	-1
Amérique du Nord	10	62.3	55.9	5.2	3.5	-1	8	4
Amérique du Sud et Centrale	4	18.7	22.1	1.6	1.4	3	28	-12
Asie	2	9.5	12.1	0.8	0.8	4	7	0
Europe	1	7.9	8.1	0.7	0.5	1	7	-7
Moyen-Orient	0	0.9	1.0	0.1	0.1	2	-8	5
Afrique	0	0.4	0.5	0.0	0.0	3	15	-4
Communauté d'États indépendants (CEI)	0	0.4	0.2	0.0	0.0	-7	21	-10

Source : Organisation mondiale du commerce Statistiques du commerce international 2013, p.120

ANNEXE 4 : Les exportations de textiles et de vêtements ont reculé par rapport à 2011

Les exportations de textiles et de vêtements ont reculé par rapport à 2011

- Les exportations mondiales de textiles et de vêtements ont stagné en 2012. Cinq des dix premiers exportateurs ont enregistré une hausse (entre 0,2 pour cent et 7,5 pour cent), mais les cinq autres ont affiché des baisses allant de -2,3 pour cent à -8,0 pour cent. Le meilleur chiffre (7,5 pour cent) a été atteint par le Viet Nam.
- La Chine reste le premier exportateur mondial de textiles et de vêtements. Sa part des exportations mondiales est passée à 33 pour cent pour les textiles (contre 32 pour cent en 2011) et à 38 pour cent pour les vêtements (contre 37 pour cent).
- L'Union européenne et les États-Unis restent les principaux marchés de vêtements avec, respectivement, 38 pour cent et 20 pour cent des importations mondiales en 2012.

Principaux exportateurs de textiles et de vêtements, 2012



Source : Organisation mondiale du commerce Statistiques du commerce international 2013, p.56

ANNEXE 5 : Le commerce bilatéral France-Madagascar en 2013



AMBASSADE DE FRANCE A MADAGASCAR SERVICE ÉCONOMIQUE DE TANANARIVE

14 mars 2014

LE COMMERCE BILATERAL FRANCE-MADAGASCAR EN 2013

En dépit d'un environnement politico-économique difficile depuis le début de la crise de 2009, les échanges bilatéraux ont atteint 676,5 M€ soit une hausse de +6,7% par rapport à 2012. Le solde négatif de la balance commerciale de la France s'est aggravé de 123% par rapport à l'année précédente en raison de la hausse notable (+13,2%) de nos importations face à une quasi-stagnation (-0,6%) de nos exportations. Le textile reste le premier poste d'échanges entre les deux partenaires. Premier client historique de Madagascar, la France a absorbé en 2013 un quart des exportations malgaches. La France est inversement, avec une part de marché de 6%, le troisième fournisseur de Madagascar derrière les EAU et la Chine. Le retour à l'ordre constitutionnel du pays en janvier 2014 et la récente annonce de la normalisation des relations entre le FMI et Madagascar laissent espérer une relance de l'économie malgache à compter de la fin de l'année 2014.

1/ Des échanges en hausse constante depuis une dizaine d'années mais marqués par un déficit structurel de la balance commercial de la France

L'accroissement régulier des échanges commerciaux depuis une dizaine d'années est le reflet du renforcement sur le long terme des liens entre les deux pays. Cependant cette dynamique est marquée par le déficit structurel de la balance commerciale de la France qui a plus que doublé en 2013 pour atteindre 83,8 M€. Cette situation est la conséquence d'un déséquilibre des échanges qui se situe essentiellement au niveau des produits des industries agroalimentaires, des produits agricoles et de la pêche, ainsi que du secteur de la confection avec la majeure partie des opérateurs malgaches travaillant sous le régime « zone franche ».

L'Accord de Partenariat Economique intérimaire/APEi que l'Union Européenne a conclu avec quatre pays de l'Afrique Orientale et Australe offre à Madagascar un accès en

totale franchise (DD+taxes) au marché de l'UE depuis l'année 2008 (riz et sucre exceptés). Il est prévu en contrepartie que la Grande Ile libéralise (DD uniquement) sur une période de 15 ans qui court à partir de 2012, et à hauteur de 81%, ses importations de produits européens (principalement des intrants), à l'exception des produits considérés comme sensibles (viande, lait et fromage, produits de la pêche, légumes, céréales, huiles et graisses, préparations alimentaires, sucre, cacao, boissons, tabac, produits chimiques, articles en plastique et en papier, textiles, articles en métal, meubles). L'APEi étant entré en application à Madagascar le 1^{er} janvier 2014, une mission de la DG Commerce de l'UE est prévue ce mois-ci afin d'évaluer avec les partenaires publics et privés son impact sur le montant des recettes de la douane malgache.

2/ Une quasi-stagnation de nos exportations (-0,6%) dans un pays en attente de relance économique

D'un montant de 296,4 M€ nos exportations s'appuient sur la présence d'une communauté de 25 000 Français installés pour la plupart de longue date, sur 730 entreprises à participations françaises dont 150 filiales, sans oublier les proches voisins que sont les opérateurs de la Réunion et de Mayotte. Les exportations de la France sont concentrées sur trois grandes familles de produits :

- 1- Autres produits industriels (58,4% des exportations totales), les matières textiles destinées aux entreprises de confection « franches » en constituant plus de la moitié.
- 2- Equipements mécaniques, matériel électrique et électronique (22,2%), avec surtout les machines industrielles et agricoles et machines diverses qui représentent 40% des ventes.
- 3- Produits des industries agro-alimentaires (11,1%) en régression de 4,9% du fait de l'érosion d'un pouvoir d'achat déjà extrêmement bas des consommateurs (croissance du PIB 2013 de 2,4% inférieure à celle de la croissance démographique- 2,7%). Les principaux produits exportés sont les produits laitiers et fromages (1,4%), les produits du travail des grains/farines (0,85%), les préparations et conserves à base de poissons et de produits de la pêche (0,75%), les aliments homogénisés et diététiques (0,74%) ainsi que les biscuits/biscuits/pâtisseries de conservation (0,73%).

10 premiers produits exportés : tissus (22% des exportations totales), préparations pharmaceutiques (6,3%), autres textiles techniques et industriels (4,6%), aliments pour animaux de ferme (3,9%), aéronefs et engins spatiaux (2,8%), ordinateurs et

équipements périphériques (2,4%), véhicules automobiles (2,1%), autres vêtements de dessus (1,7%), parfums et produits pour la toilette (1,6%), équipements de communication (1,5%). D'après les statistiques malgaches, les exportations françaises vers Madagascar ont représenté en 2013 près 6,07% du montant total des achats du pays (6,8% en 2011 et 6% en 2012). La France réalise 87,4% des exportations totales de l'Union Européenne et se positionne au 3^{ème} rang après les EAU (19,8%), et la Chine (14,5%). La France est talonnée de très près par l'Inde (5,96%), qui est présentement dans une démarche de renforcement de ses relations avec Madagascar, de même que par l'Afrique du Sud (5,35%), qui a ouvert il y a quelques jours la Chambre de commerce et d'industrie Madagascar-Afrique du Sud. Selon la douane française, les trois premières régions exportatrices sont l'Île de France (25,7%), Rhône-Alpes (25,4%) et la Haute-Normandie (8,4%).

3/ Une augmentation de 13,2% de nos importations, concentrées à 98,6% sur trois grandes familles de produits

D'un montant de 380,1 M€ nos importations sont constituées principalement de:

- 1- Autres produits industriels (50% des importations totales), composées à 84% par la confection textile. Ce segment est en progression de 16,2% par rapport à 2012. Les ventes de confection textile sont principalement le fait d'entreprises franches qui se positionnent sur des produits de grande qualité, destinés essentiellement aux marchés européens et sud africain depuis la suspension en 2009 de l'AGOA pour l'accès au marché américain.
- 2- Produits des industries alimentaires (31,1%), le premier poste étant les préparations et conserves à base de poisson et de produits de la pêche.
- 3- Produits agricoles, sylvicoles, de la pêche et de l'aquaculture (17,5%) dont les produits phares sont les crevettes (en particulier les crevettes bio), les plantes à épices, la vanille, le thé, le café, le chocolat, le poivre....

10 premiers produits importés : préparations et conserves à base de poisson et de produits de la pêche (26,7% des importations totales), autres vêtements et accessoires (12,1%), autres vêtements de dessus (9,6%), plantes à épices/aromatiques/médicinales et pharmaceutiques(8,7%), vêtements de dessous (7%), vêtements de travail (5,2%), huiles essentielles (3,5%), autres préparations et conserves à base de fruits et légumes (3,4%), fruits à pépins et à noyaux (3,4%), autres articles à maille (3,2%).

Les importations françaises de produits malgaches ont représenté en 2013 près de 24,3% (34,6% en 2011, - 28,5% en 2012) des ventes de Madagascar. La France reste le premier client historique de Madagascar, suivie par les Etats-Unis (7,5%), la Chine (6,9%), les Pays Bas (5,2%) et l'Allemagne (5,4%). L'Ile-de-France arrive en tête de liste des régions importatrices (22,7%) devant Rhône-Alpes (16,7%) et Provence Alpes Côte d'Azur (14,1%) qui enregistre, au niveau de sa balance commerciale un important solde négatif.

La relance de l'économie fait partie des priorités de M. Hery Rajaonarimampianina. Le Président de la République malgache se rendra à New-York le 17 mars 2014 pour y rencontrer le Secrétaire général des Nations Unies, puis à Washington la Directrice générale du FMI, le Président de la Banque mondiale, ainsi qu'au plan bilatéral les autorités américaines. Il se rendra ensuite à Paris les 20 et 21 mars pour des rencontres politiques et une participation au séminaire « Madagascar » organisé par Ubifrance le 21 mars. Une mission Ubifrance est également programmée les 12 et 13 mai à Madagascar afin de permettre aux entreprises françaises d'avoir des entretiens avec les grands bailleurs de fonds. Par ailleurs, la 9^{ème} édition de la Foire Internationale de Madagascar (15 au 18 mai 2014) demeure un événement économique multisectoriel incontournable avec une représentation très importante de la France métropolitaine et de l'océan Indien.

NOM : ANDRIANANTENAINA

PRENOMS : Maminirina Mickaël

TITRE : « Le développement des petites entreprises informelles après la crise de 2009 : cas des entreprises de confection »

TABLEAUX : 3

FIGURES : 3

NOMBRES DE PAGE : 40

Résumé

Après la suspension de l'AGOA, il y avait la fermeture de la majorité des zones franches, de nombreuses personnes ont perdu leurs emplois et le secteur textile s'est dégradé. D'où, la nécessité de prendre en compte les petits opérateurs économiques informels qui peuvent favoriser l'essor de ce secteur et la création d'emploi interne. Cependant, ces entreprises ont de la potentialité mais il faut les formaliser et que l'Etat élabore une nouvelle politique pour le système bancaire malagasy et d'autres politiques encore surtout celle qui allège le processus de formalisation comme les impôts. Cette nouvelle politique permettra d'avoir un accès facile au crédit et des taux d'intérêt plus faible facilitant le remboursement des prêts. Cela permettra aussi de protéger les entreprises locales en utilisant le protectionnisme. Sans cette formalisation, le développement de ces entreprises informelles ne fait que détruire l'économie de ce pays.

MOTS CLES : confection, secteur informel, entreprise, crise

ENCADREUR: RAKOTOARISON Rado Zoherilaza

ADRESSE: lot III S 361 ZA Bis Madera Namontana