

LISTE DES ABREVIATIONS PAR ORDRE ALPHABETIQUE

ACP : Afrique Caraïbe Pacifique
APE : Accord de Partenaire Economique
ASEAN: Association South East Asiatic Nation
BCM: Banque Central de Madagascar
CNTEMAD: Centre Nationale de TéléEnseignement de Madagascar
COI : Commission de l'Océan Indien
COMESA : Communauté de Développement d'Afrique Australe
CREAM : Centre de Recherche d'Etude et d'Appuis à l'Analyse économiques de Madagascar
EI : Entreprise Individuelle
EU : Etats Unies
EURL : Entreprise unipersonnel à responsabilité limitée
FMI : Fond Monétaire Internationale
IBS : Impôt sur les Bénéfices
IDE : Investissement Direct Etranger
INSTAT : Institut National De Statistique
IPF : Investissement de Porte Feuille
MAP : Madagascar Action Plan
NTIS : Nouvelle Technologie de l'Information et de la Communication
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
OPEP : Organisateur de Pays Exportateurs de Pétrole
PD : Pays Développés
PDG : Président Directeur Générale
PME : Petit et Moyen Entreprise
PVD : Pays en Voie de Développement
SA : Société Anonyme
SADC : Souther African Developpement Communauty
SARL : Société à Responsabilité Limité
SFI : Société Financière International
SIPEM : Société d'Investissement pour la >Promotion des Entreprises Malgaches

SONAPAR : Société National de Participation

TVA : Taxe sur les Valeurs Ajoutées

USA: United Stat of America

ZEP: Zone d'Echange Préférentielle

ZLE : Zone de Libre Echange

LISTE DES FIGURES

	<u>Pages</u>
Figure n°1 : Les effets de l'intégration économique	9
Figure n°2 : Répartition des Entreprises par province	21
Figure n°3 : Répartition selon la forme juridique des établissements créées à Antananarivo du 1 ^{ère} Janvier 2005 au 31 Août 2005	24
Figure n°4 : Répartition de l'investissement	26
Figure n°5 : Opinion des opérateurs sur le climat économique malgache pour L'épanouissement des investissements par secteur en %	32
Figure n°6 : Modèle de restructuration	41
Figure n°7 : Partenariats multisectoriels pour le développement des PME	44

LISTE DES TABLEAUX

	<u>Pages</u>
Tableau n°1 : Mouvement des échanges internationaux dans le monde	7
Tableau n°2 : Répartition par pays du stock d'IDE	11
Tableau n°3 : Total de bilan	15
Tableau n°4 : La répartition par branches d'activité de l'effectif des établissements créées à Antananarivo du 1 ^{ère} Janvier 2005 au 31 Août 2005	22
Tableau n°5 : Fonds de démarrage déclaré lors de la création des établissements par forme juridique	25
Tableau n°6 : Dynamique de la création d'Entreprises d'investissement directe de 2003 à 2005	28
Tableau n°7 : Caractéristiques des Entreprises d'IDE créées en 2005 selon leurs branches d'activité	27
Tableau n°8 : Montant moyen des investissements lors de la création des sociétés par type d'investissement	28
Tableau n°9 : Caractéristique des entreprises d'IDE créées en 2005	30
Tableau n°10 : Quel est votre avis sur les assertions suivantes: l'intégration Economique	50

· Table des matières

Introduction	1
Partie 1- CADRE GENENRALE DE LA MONDIALISATION	4
Chapitre 1 : La mondialisation	4
Section 1 : Historique et définitions	4
1- Historique	4
2 – Définitions	5
Section 2 : Les caractéristiques de la mondialisation	7
1- Progression du commerce internationale	7
2 - Essor de l'I D E	10
Section3 : Les défies de la mondialisation	12
1 – Pour les entreprises	12
2 - Pour l'Etat	12
Chapitre 2 : Les petites et moyennes entreprises	14
Section 1 : Qu'est ce qu'une PME	14
1- Définition d'une entreprise	14
2- Classification des entreprises	15
Section2 : Les caractéristiques des PME	17
1- Petites tailles	17
2- Personnalisation et centralisation de la gestion	18
Partiell : ANALYSE DE LA SITUATION DES PMEs MALGACHEs	20
Chapitre1 : Démographie des entreprises à Madagascar	20
Section 1 : Création des entreprises	20
1- Définition des PME Malgaches	20
2 Répartition des entreprises	21
Section 2 Les investissements directs étrangers (IDE) et de portefeuille	
Madagascar	29
Chapitre 2 : les problèmes rencontrés par les entreprises à Madagascar	31
Section 1 : environnement économique instables	32
1- Mauvaises états ou inexsistances des capitaux physiques	33

2 - faiblesse de pouvoir d'achat	34
Section 2 : Insuffisance de financement	34
1- Rationnement des crédits bancaires	35
2- Mauvaises connaissances du milieu des affaires du pays	36
Partie III : SOLUTIONS POUR DEVELOPPER LES PME MALGACHES	39
Chapitre 1 : Appuyer les PME à participer directement aux marchés	
Globaux	40
Section 1 : Agir directement sur les PMEs en les aidants à se moderniser et à se constituer en réseau	40
1- les gouvernements et les agences internationales doivent jouer un rôle d'appui à la restructurions des PMEs	40
2- Appuyer les PMEs à se constituer en réseaux	42
Section 2 : Agir auprès des firmes internationales et des organisations transnationales et des organisations internationales	43
1- Quels rôles pour les firmes dans la modernisation des MPEs	44
2- Quel peut être le rôle des organisations internationales	45
Chapitre 2 :Intégration régionale	46
Section 1 – Présentation	46
1- La COI	47
2 - La COMESA	47
3 - La SADC	48
Section2 : Les avantages apportés par l'intégration régionale	48
1- Elargissent de part de marché des PMEs	48
2- Réduire la dépendance aux produits des PD	49
3- Intégration à la SADC et ses implications macro-économiques	49
Conclusion	52

INTRODUCTION

« Madagascar aura une économie à forte croissance avec un taux de croissance atteignant entre 7% et 10% jusqu'en 2012. Nous aurons un secteur privé fort et diversifié prospérant dans le commerce et l'investissement nationaux, régionaux et internationaux. Le gouvernement fournira les conditions fondamentales pour améliorer l'environnement des affaires et faciliter les succès. Nous encouragerons la création et l'utilisation des meilleurs idées, techniques, et stratégies de pointe pour que notre nation puisse répondre aux défis de la mondialisation, faire preuve de haute productivité dans les lieux de travail, et capitaliser sur ses avantages compétitifs »¹

Depuis 2002, le gouvernement Malagasy a mis en œuvre une politique de développement des petites et moyennes entreprises privées à travers les chambres de commerce de l'industrie, de l'agriculture et de l'artisanat. La productivité des PMEs malgache demeure faible due à leur modernisation limitée. L'accès au marché international est restreint. De l'autre côté, la mondialisation est caractérisée par un accroissement du commerce international et un développement de technologie.

L'actualité est que notre île et les autres pays membres de la SADC estiment la création de la zone de libre échange le début de l'année 2008². Le problème qui se pose est : est ce que Madagascar pourra répondre aux défis de la mondialisation et de l'intégration régionale ? Notre entrepreneurs locaux et notre dirigeant doivent certainement déjà prêtent pour pouvoir faire face à ces défis parce que la mondialisation n'attend pas et quelle ne fait ni cadeaux ni sentiments à l'égard de ceux qui ne sont pas encore préparés à l'accueillir. Néanmoins l'entrée dans l'intégration régionale peut se relever être une formidable opportunité pour certains secteurs particuliers(PME).

Pour ces raisons, nous avons choisi de traiter le sujet : « **Les PMEs malgaches face aux phénomènes de la mondialisation** ».

Le développement des PMEs dans un pays conduit à l'industrialisation de ce même pays. A ce propos, l'économiste S-H RAKOTONDRAIBE rappelle que : « La plupart des pays avancés étant principalement producteurs de produits manufacturés, l'industrie manufacturière est considérée par beaucoup de pays en développement comme un

¹ Madagascar action plan : Engagement 6, page : 83

² Le Nouvelles du 11/08/04, page : 07

symbole de développement ». Mais pour faire face à la mondialisation, il faut bien définir les stratégies de développement des PMEs, c'est-à-dire ce que les dirigeants et l'état devrons faire.

L'application de notre recherche va améliorer la performance des PME et surtout de l'économie de Madagascar.

Selon notre avis, plusieurs mots clés doivent être pris en compte dans l'intitulé de notre sujet de mémoire :

- PME
- Mondialisation

Premièrement, le PME est une petite et moyenne entreprise. D'après l'approche Néoclassique, l'entreprise est considérée comme un « réseau de contrat » entre des détenteurs des ressources dont la coopération forme le produit³. Le problème est de déterminer les formes contractuelle les plus efficaces c'est-à-dire celle qui minimise le coût d'agence.

Deuxièmement, « La mondialisation se caractérise par la réduction des tarifs douaniers avec la création du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). En 1947, par la mise en place de politique convergents, et de façon générale, par une volonté de faciliter les échanges internationaux »⁴. Elle se caractérise aussi par une croissance considérable des technologies de pointe (industrie lourde), et l'émergence des NTIC (Nouveaux Technologies de l'information et de Communication).

Plusieurs questionnements nous ont interpellés au moment de la détermination de ce sujet, entre autre :

- Quels sont les problèmes causés par l'arrivée de la mondialisation à Madagascar ?
- Quels sont les caractéristiques des PMEs ?
- A Madagascar, quels sont les obstacles pour développer les PMEs ?
- Quels sont les différents stratégies pour améliorer les PMEs malgache face aux défis apportés par la mondialisation ?

³ Economie : synthese et application DPECF n°2
Par Alain Derray et Alain Luseault, page 153
Editoin VUIBERT 1999

⁴ Economie : synthese et application DPECF n°2
Par Alain Derray et Alain Luseault, page 115
Editoin VUIBERT 1999

Plusieurs questions nous poussent à prendre comme problématique « **Les intégrations régionales** »

Pour arriver à résoudre cette problématique, notre méthodologie consiste à utiliser les différentes théories économiques et autres qui pourraient être en relation avec notre sujet. Nous avons récolté des informations secondaires à partir des lectures des livres, des revues et des journaux et aussi des recherches sur internet. Quant aux informations primaires, les résultats des enquêtes de l'INSTAT et du CREAM notre source.

De l'autre côté, notre recherche se limite aux entreprises de Tananarive pour des raisons financières, matérielles et temporelles. Nous nous limitons aussi aux entreprises formelles puisque les secteurs informels n'ont pas des données fiables.

Si telles sont la problématique choisie, les méthodologies suivies et les limites à noter recherche, voici le plan de notre analyse :

- ✓ Premièrement, nous exposerons les concepts généraux de la mondialisation et des PMEs.
- ✓ Deuxièmement, il s'agira d'analyser la situation des PMEs et la répartition des PMEs malgaches.
- ✓ Enfin, nous prouvons que les accords régionaux peuvent améliorer la situation des PMEs malgaches.

Partie I : CADRE GENERAL DE LA MONDIALISATION

Chapitre I : La mondialisation

La mondialisation créera un contexte dans lequel les technologies seront plus disponibles et accessibles, le marché plus ouvert, le flux d'information plus volumineux et plus rapide, le mouvement des capitaux plus intangibles et sélectifs, le mouvement des biens et des personnes plus libres et les visions plus planétaires.

Ce terme est entré dans le langage courant, certains en font une croyance, d'autres un mythe ou un bouc émissaire. Pour notre part, notre travail tente tout simplement de diagnostiquer le phénomène de la mondialisation dans ses historiques et définition, ces caractéristiques et d'en décrire les défis.

Section I : Historiques et définitions

1-Historique

Depuis la XV^e siècle, la mondialisation contemporaine trouve son origine dans l'histoire de la modernité occidentale. Plus précisément aux États-Unis pendant les années 70. Elle était comme la conséquence de la révolution informatique et de la télécommunication (NTIC)⁵ qui a favorisé le dynamisme international des grandes sociétés Américaines. Mais d'après KRUGMAN. P. R⁶ « La mondialisation est une stratégie mondiale de la firme multinationale dont le principal caractère est d'organiser les échanges internationales ». La recherche de cette stratégie se manifeste en particulier dans les années 80.

Au sens étroit du terme, la mondialisation résulte donc principalement des NTIC. Au sens plus large la mondialisation permet l'universalisation du marché. On pourrait concevoir une économie mondialisée, centralisée, planifiée, en utilisant les réseaux modernes des transports et des communications. Mais en pratique, la mondialisation est favorable à la libéralisation des échanges : elle la rend plus facile.

⁵ NTIC : Nouvelle Technologie de l'Information et de la Télécommunication.

⁶ KRUGMAN. P. R : « La mondialisation n'est pas coupable » Editions La découverte Paris 1998

La délocalisation des multinationales, le vaste mouvement dans le monde des privatisations, les raids, la déréglementation des marchés financiers était d'autres face à la mondialisation de l'économie.

Sur le plan économique, comme sur le plan politique, le monde a changé plus rapidement au cours des dernières années qu'il ne l'avait fait depuis 1945. La vie économique internationale avait connu des bouleversements favorisant l'apparition de nouveaux concepts qui est la « mondialisation de l'économie ».

Dû à l'apparition de ce nouveau concept (la mondialisation) plusieurs chercheurs essaient de définir le concept de la mondialisation.

2-Définition

Donner une définition précise de la mondialisation n'est pas aisée car une grande confusion règne sur la terminologie. À la différence du mot anglais « globalisation » qui exprime simplement le passage à un système de géo-finance durant les années 80, ce terme désigne essentiellement la dimension géographique du phénomène. « À partir des années 90, le terme globalisation va se substituer aux notions d'internationalisation et de multinationalisation... Pour certains, la globalisation signifie une intensification et une accélération du processus d'internationalisation, la globalisation serait le stade ultime de la tendance à l'internationalisation de l'économie et à la multinationalisation des entreprises. »⁷

Le concept est défini suivant l'approche des différents auteurs :

Si pour certains la mondialisation est définie comme l'emprise d'un système économique, le capitalisme, sur l'espace mondial, dont la mutation par l'intégration croissante des parties constituant le tout de l'économie mondial donne à celle-ci une dynamique propre, échappant de plus en plus au contrôle des États.

Économiquement parlant, REICH. R, définit la mondialisation comme une libre circulation des hommes, des capitaux et des investissements⁸. Selon ADDA. J, la mondialisation pourrait être définie comme l'extension à l'échelle mondiale d'enjeux qui était auparavant limitée à des régions ou des nations⁹. C'est par rapport à ces définitions que FIELEKE. N fait une distinction entre la mondialisation, l'internationalisation et éventuellement la

⁷ OLIVIER TORRES : « Les PME » Éditions Flammarion 1999

⁸ REICHER, « L'économie mondialisée » Edition Economica, Paris 1993

⁹ ADDA J « La mondialisation de l'économie : genèse et problèmes » Édition La découverte Paris 1996.

globalisation «d'un côté, l'internationalisation nous réfère aux échanges de diverses natures économiques et culturelles entre nations, des relations qui résultent, pacifique ou conflictuelles, des complémentarités ou des concurrences. De l'autre côté, si on parle de la mondialisation, on entend évoquer un autre réalité contemporaine de cette dernière : l'extension de ces relations et ces échanges internationales et transnationaux à l'échelle du monde [...] conséquence de la rapidité toujours croissante des transports et de la communication dans la civilisation contemporaine. Quant à la globalisation, elle fera référence à un système monde au-delà des relations internationales, au-delà de la mondialisation, un fait social total au sens propre du terme, un référent en soi »¹⁰

KRUGMAN. P. R et OBSTFELD.M notent que « La mondialisation n'est pas simplement l'amplification des échanges mais c'est la mise en compétition des systèmes économiques sociaux »¹¹.

Dans son acceptation la plus commune, la mondialisation est souvent définie comme l'extension de la taille des marchés, aussi bien de produit que des facteurs de production à l'échelle planétaire. Étant donné que cette extension géographique est accompagnée par une montée de l'interdépendance des marchés et de la création d'entreprises en réseau, nous préférons adopter le terme globalisation qui exprime mieux la complexité croissante de l'économie mondiale. Les termes mondialisation et globalisation sont généralement considérés comme des synonymes dans la littérature économique française. Toutefois nous préférons ici maintenir la distinction entre les deux termes afin de distinguer entre une simple extension du commerce internationale et de complexification grandissante de ce même commerce. Cette distinction reflète les différentes acceptations du terme mondialisation de COHEN¹².

Au fait, la mondialisation pourrait se définir comme l'extension de l'économie du marché à l'ensemble de la planète. Mais nous faisons référence à la définition de l'OCDE pour décrire les caractéristiques de la mondialisation ; ce terme recouvre trois étapes : la premier, l'internationalisation est liée au développement des flux d'exportation, la deuxième, la transnationalisation à celui des flux d'investissement et des implantations à l'étranger, la troisième, la globalisation, correspond à la mise en place du réseau mondiaux de production d'information

¹⁰ FIELEKE. N. S « De quelques mythes populaires à propos de l'économie mondiale » in Problèmes économiques n°2552 du 21 janvier 1998.

¹¹ KRUGMAN. P. R et OBSTFELD « Économie internationale » De Boeck et Louvain, Bruxelles 1999

¹² COHEN.D « Richesses du monde, pauvreté des nations » Flammarion Paris 1997

Section2- les caractéristiques de la mondialisation

1-Progression du commerce international

La mondialisation se caractérise par une progression constante du commerce international depuis les années 70. On a constaté qu'on est passé d'un régime de croissance centré sur la demande intérieure à une autre tirée par les exportations.

Les échanges commerciaux internationaux connaissent une croissance exceptionnelle depuis les années 70. Ce sont en réalité les pays industrialisés qui sont les principaux responsables de cette croissance.

Tableau 1 : Mouvement des échanges internationaux dans le monde

	1970	1971	1972	1973
P.D	72	72,9	71,4	64,2
Pays socialistes	10,9	10,7	10,2	9,2
PVD	17,1	16,4	17,5	26
Pays l'OPEP	5,6	6,1	6,8	15,5
Autres	11,5	10,3	10,7	10,4
Total	≈ 100	≈ 100	≈ 100	≈ 100

Source : Envoi n°2 CNTEMAD Gestion 4^e Année)

La révolution industrielle et économique dans le monde augmente la demande de pétrole. Cet accroissement de demande de produits énergétiques entraîne une variation croissante des échanges internationaux au niveau des pays de l'OPEP. Les pays de l'OPEP se spécialisent dans la production où ils ont un avantage absolu vis-à-vis des autres pays.

Dans les pays en développement, il y a abondance des matières premières mais les pays développés avec le développement industriel se spécialisent dans les productions de produits finies.

D'après le tableau n°1, parallèlement à cette légère baisse des échanges entre les pays industrialisés, il y a une infime progression des échanges entre les PVD. Ce qui signifie que les PVD commencent à exporter des matières premières et importer des produits finies des pays industrialisées.

D'après la théorie classique du commerce internationale (théorie des avantages absolus d'Adam Smith)¹³ chaque pays doit se spécialiser dans les produits où il a un avantage absolu c'est-à-dire qu'il produit de façon plus efficace. Les PVDs sur les matières premières et les PDs sur les produits manufacturés.

Plusieurs économistes faisaient des recherches et des théories pour accroître le commerce internationale comme David Ricardo qui disait par son théorie des avantages comparatifs que même si un pays est en désavantage absolu pour les différents produits par rapport à un autre, il aura intérêt au commerce internationales (il se spécialise dans les produits où son désavantage est le plus faible). Le théorème d'HECKSCHER-OHLIN dit que chaque pays a un avantage à se spécialiser en fonction de sa dotation en facteurs de production ou en d'autres termes, le pays exporte le bien demandant les facteurs de production qui sont abondants chez lui et importe les marchandises pour lesquels les facteurs de production sont rares dans ce pays et abondamment utilisés.

Toutes ces théories faisaient le libre échange comme hypothèse. Or, la libre échange détruit les industries ou les entreprises naissantes, surtout dans les pays sous-développés. C'est ainsi que chaque pays utilise les droits de douane pour protéger leurs entreprises.

Depuis le traité de ROME¹⁴ en 1957, la tendance à la création de l'intégration économique s'accentue dans le monde. L'intégration économique est le fait que plusieurs pays se regroupent pour développer le commerce entre eux dans le but d'accélérer leurs croissances économiques et de créer une nouvelle entité politique à long terme. Dans les pays du tiers-monde, en association régionale, on peut avancer vers l'intégration économique. En Afrique, il y a plusieurs accords régionaux dont Madagascar faisait partie (COI, COMESA, SADC) mais c'est la SADC (Communauté de développement d'Afrique australe) qui est le plus en avance entre eux. PREGA Ramsamy¹⁵, secrétaire général de la SADC a estimé que la création de la zone du libre échange devrait être complète en

¹³Cours d'Economie internationale 3^e Année Economie FAC DEGS Tana

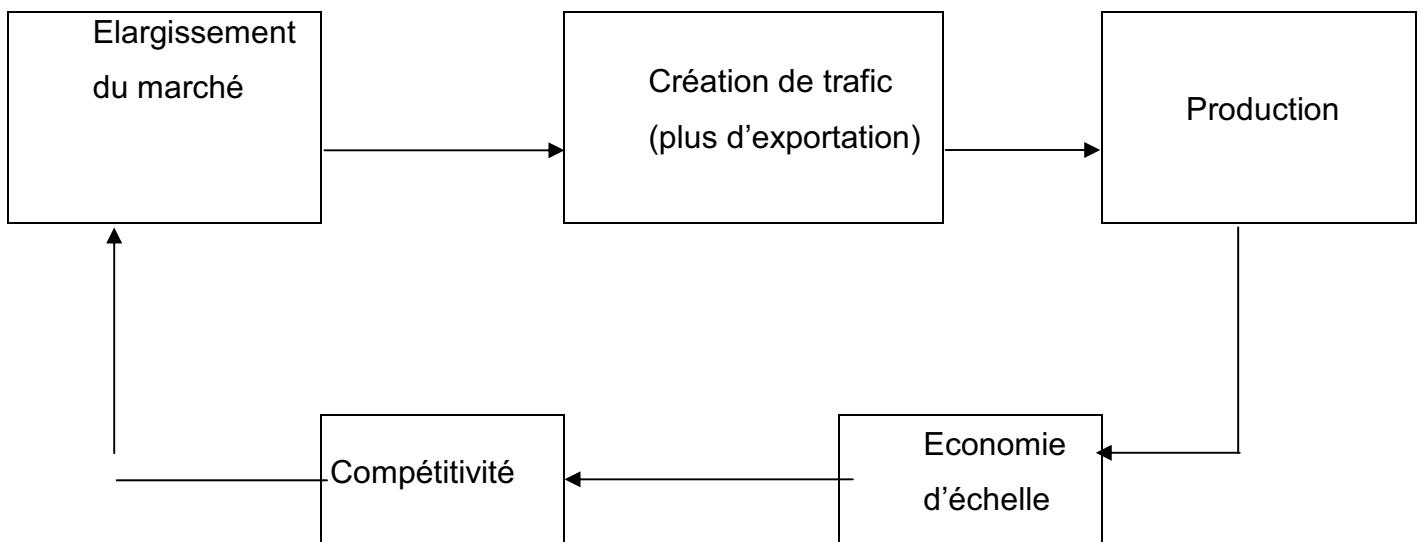
¹⁴ Acte fondateur du CEE

¹⁵ Les Nouvelles du 18/08/04 page 7

2008 au lieu de 2012 comme prévu par le protocole commercial de l'organisation régionale.

L'intégration économique engendre, aussi bien à l'intérieur de l'union qu'entre celle-ci et l'extérieur, une augmentation et une modification des flux d'échanges internationaux dont bénéficient les consommateurs et les producteurs en termes d'amélioration de leur bien-être.

Figure n°1 : Les effets de l'intégration économique.



Source : Economie (Synthèse et application) DPECT épreuve n°2

par Alain Derray et Alain Lusseault page 114

Edition : Vuibert mai 1999

2-Essor de l'IDE

La mondialisation se caractérise également par l'essor de l'IDE (Investissement Direct Étranger). Seulement, le caractère multilatéral de l'IDE est partagé entre les trois pôles de la triade (USA, Japon, Europe) et non à son volume global.

Le FMI définit l'IDE comme étant un investissement effectué par une entité résidente d'une économie dans une entreprise résidente d'une autre économie. Depuis la fin des années 70, le rôle des IDE dans la croissance économique du pays d'accueil a été généralement reconnu compte tenu de nombreux avantages qu'ils apportent. En effet, outre que les capitaux, les IDEs représentent une technologie plus performante, un savoir-faire et expertise plus élevé et aussi une possibilité d'accès aux marchés internationaux¹⁶.

Les IDEs sont le vecteur principal de la mondialisation. Ils se sont fortement accrus dans les années 60 surtout entre les PDs. Les IDEs correspondent à des mouvements de capitaux internationaux dont le but principal est de pénétrer le tissu productif des pays autre que leurs pays d'origine. Ils se présentent sous forme de la création ou de rachat des sociétés et de prise de participation dans des entreprises déjà existantes. Le développement récent des IDE est remarquable parce que, lié à celui de la mondialisation, les flux annuels cumulés représentaient 870 milliards de dollars dans les années 80 contre 290 milliards de dollars dans la décennie 70¹⁷.

Pour Madagascar, la France reste le premier investisseur direct. Cependant, la part de capital détenue par la France a nettement diminué. Si cette part a représenté près de 50% des capitaux étrangers en 2002 et 2003, elle a régressé entre 2004 et 2005 pour ne représenter que près de 38% de capitaux étrangers. L'Ile Maurice arrive en deuxième position avec un apport de plus de 20% des capitaux étrangers. Vient ensuite la Chine, en 2005 elle a détenu plus de 15% des capitaux étrangers.

¹⁶ Cours de Développement et croissance Economie 3^e Année DEGS Tana

¹⁷ Rapports sur les investissements dans le monde (Nations Unies)

Tableau 2 : Répartition par pays du stock d'IDE (en milliards d'Ariary)

Pays	2002	2003	2004	2005
France	110,6	141,0	197,5	207,3
Maurice	46,6	64,0	133,4	114,2
Chine	1,2	1,6	19,9	78,7
Hong Kong	0,6	-2,2	30,9	31,5
Luxembourg	20,8	24,6	16,7	22,8
Canada	0,0	9,8	9,7	9,8
Belgique	1,4	1,6	7,5	7,6
La Réunion	8,0	5,8	10,8	14,7
États-Unis	1,6	1,6	3,0	7,7
Pays Bas	0,8	0,8	9,6	19,2
Sri Lanka	1,2	0,8	12,7	6,6
Afrique du Sud	1,2	0,4	2,2	1,9
Autres pays	19,4	27,4	25,9	26,1
Total	213,0	277,0	479,7	548,1

Source : Enquête IDE/IPF-INSTAT/BCM 2005

La mondialisation comprend des aspects techniques. Les facteurs espaces et facteurs temps sont profondément bouleversés. D'autre part, elle comprend des aspects économiques et politiques dont la crise de l'État est un contexte favorable à la création d'institutions internationales, transnationales et interétatiques. Dû à cela, plusieurs défis doivent être surmontés pour affronter la mondialisation.

Section3-Les défis de la mondialisation

Le progrès du commerce international, qui s'élargit vers la formation des associations régionaux et des organisations économiques, et les IDEs sont les principales conséquences de la mondialisation. Ce progrès du commerce international et les IDEss intensifient la concurrence sur les marchés internationaux qui constituent une grande défi pour les entreprises et pour l'État.

1-Pour les entreprises

La mondialisation permet la libre circulation des bien et services dans le monde entier. Elle forme une allocation optimale des ressources et contribue à l'efficacité des activités. Mais si le marché n'est pas contrôlé et encadré, il risque de conduire à l'oppression des faibles par les forts. La libéralisation, la déréglementation doivent permettre le jeu des forces du marché mais elles appellent une réglementation de la concurrence et des abus qu'elle engendre. C'est le premier défi.

Due à cette concurrence, les entreprises doivent normaliser leurs produits de façon à ce que les consommateurs pourront devenir des clients fidèles à l'entreprise. Cette normalisation accompagnée d'un système de prix plus adéquats constitue une stratégie marketing. Le deuxième défi ici c'est donc la recherche d'une stratégie marketing efficace et appropriée à ce phénomène.

2-Pour l'État

L'État a, par définition, des compétences territoriales, alors que les principaux acteurs de la mondialisation ont un champ d'action internationale.

D'un côté, le rôle facilitateur de l'État permet aux entreprises de trouver un accès plus rapides et plus facile aux échanges mondiaux. De l'autre côté, l'entrée de produits de qualité et à bon marché des autres grandes firmes multinationales dans le marché local pourrait détruire les produits finis et les entreprises locaux. Déterminer la place de l'État dans ce contexte constitue un grand défi face à la mondialisation.

Dans tout ce qui a été dit, nous pouvons déduire que, la mondialisation est inéluctable. On n'a pas tellement de choix pour la mondialisation. C'est un processus, et l'étape historique dont il ne faut pas avoir peur, mais l'histoire n'a pas de fin et la mondialisation est loin d'être achevé. Par conséquent, tout le monde est atteint par la mondialisation. Aucune entreprise n'échappe désormais à l'impact de cette mondialisation. Face à cette situation, si chaque entreprise voulait survivre, elle doit se mondialiser, même les petites et moyennes entreprises (PME). Pour mieux connaître les PME, nous allons présenter dans le chapitre 2 les cadres généraux du PME.

Chapitre2- Les petites et moyennes entreprises

Dans tous les pays du monde, quels que soient leurs régimes, les politiques ou le niveau de développement économique et industrielle, les PMEs sont considérés comme des entreprises aux multiples vertus : adaptabilité, flexibilité, créativité, ambiance de travail convivial¹⁸. Pour mieux connaître les PMEs, nous allons essayer de définir les PMEs et ses caractéristiques. Et par le fait du changement apporté par la mondialisation, il est devenu difficile pour les pays d'affronter et de résoudre les enjeux universels et fondamentaux imposés par la mondialisation. Pour ce faire, les PMEs doivent adopter des stratégies pour se développer, c'est ce que nous allons voir dans la dernière partie de ce chapitre.

Section1-Qu'est ce qu'une PME ?

1-Définition d'une entreprise

En premier lieu, nous allons définir brièvement ce qu'est une entreprise. Selon le dictionnaire économique, une entreprise est une unité économique dotée d'une autonomie juridique qui combine des facteurs de production (capital et travail) pour produire des biens et services à être vendu sur un marché. Une entreprise assure des fonctions d'approvisionnement, de production et de vente. C'est l'unité fondamentale de l'économie de marché. Elle peut être appréhendée à travers quatre dimensions :

- L'esprit de l'entreprise c'est-à-dire l'initiative volontaire et risqué de ses dirigeants qui se démarquent d'une activité routinière (l'entrepreneur est une figure emblématique de ce projet économique)
- Une relation marchande qui la différencie de l'activité des autres administrations ou de l'activité domestique. L'entreprise transforme des facteurs de production en biens et services vendus sur le marché. La recherche des profits constitue une motivation essentielle de l'activité des entreprises privées et de certaines entreprises publiques. Mais la fonction objective peut être plus complexe pour les entreprises publiques (services publics), pour celle des tiers secteurs (coopérative, mutuel, association) mais aussi pour les entreprises privées (recherche de la survie, du pouvoir des marchés, d'intérêt personnel dirigeant).

¹⁸ OLIVIER TORRES « Les PMEs » Flammarion 1999

- L'autonomie de décision. Dans ce cas, l'entreprise privé se différencie de l'établissement qui n'a pas d'autonomie juridique.
- La division du travail qu'elle induit et l'organisation relativement stable et structuré qu'elle implique : quel que soit sa taille, l'entreprise se distingue radicalement des activités de foire, manifestation exceptionnelle...

Pour mieux connaître les PMEs, nous allons les classer par leurs tailles et leurs formes juridiques.

2-Classification des entreprises

- Pour classer les entreprises par dimension, il faut d'abord choisir une mesure de celle-ci. La mesure la plus synthétique de la dimension d'une entreprise semble bien être la valeur de son apport propre à la production au cours d'un exercice c'est-à-dire la valeur ajouté d'une année. Malheureusement, les statistiques disponibles ne nous permettent pas d'utiliser cette mesure, or la taille de l'entreprise peut être mesuré à l'aide de plusieurs indicateurs comme l'effectif employé, les chiffres d'affaire, les valeurs ajoutés...

En France, la classification des entreprises est résumée dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°3 : Total de bilan

Type d'entreprise	Effectif personnel	Chiffre d'Affaire	Total du Bilan
Micros entreprises	≤ 10	≤ 2 millions d'euros	≤ 2 millions d'euros
Petites entreprises	≤ 50	≤ 10 millions d'euros	≤ 10 millions d'euros
Moyennes entreprises	≤ 250	≤ 50 millions d'euros	≤ 43 millions d'euros

Source : Conseil économique et sociale, Paris le 1^{er} Décembre 2004

(Conseil économique et social de l'union européenne du 8/05/2003.)

Ces différentes formes d'entreprise peuvent être classé suivant leur forme juridique

- La classification juridique des entreprises suit les problèmes de modalité de prise de décision et le rapport de pouvoir. Cette classification repose aussi sur la responsabilité envers les tiers. Selon ses modalités il existe quatre types de sociétés¹⁹

-*L'entreprise individuelle (EI)*

D'après son nom individuel, il n'y a qu'un seul actionnaire. Elle ne nécessite pas de capital minimum. L'entrepreneur individuel a une entière liberté de gestion et de décision, sa responsabilité est totale et indéfinie sur les biens personnels.

-*L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limité (EURL)*

Le capital minimum est de 1 million d'Ariary déposé auprès d'un notaire ou d'une banque dans un compte courant, composé des parts sociales minimum de 20 000 Ariary. Elle suit le régime fiscal et d'impôts sur les bénéfices de société (IBS) 30%. La responsabilité de l'entrepreneur et les perspectives de développement restent limité.

-*La Société à responsabilité limitée (SARL)*

Elle est composée de 2 associés au minimum, la responsabilité des associés est limitée selon leur part social qui est de 20 000 Ariary au minimum. Tous les associés sont gérants de l'entreprise. Son capital minimum est de 10 millions d'Ariary déposé auprès d'un notaire ou d'une banque dans un compte courant.

-*Société anonyme (SA)*

Composé d'au moins de 7 actionnaires. La responsabilité des associés est proportionnelle aux actions mises en oeuvre au sein de l'entreprise. L'organe de direction

¹⁹ Guide : actualisation 09/09/2004

y est composé par le PDG, le conseil d'action, le directeur général... Au moins le capital de l'entreprise est de 50 millions d'Ariary.

En général, selon leurs tailles, il existe trois types d'entreprise qui sont les petites entreprises, les moyennes entreprise et les grandes entreprises. Ces différentes d'entreprise peuvent prendre différentes formes juridiques selon leurs statuts et les responsabilités des actionnaires envers l'entreprise et les tiers. Notre domaine se base sur l'étude des petites et moyennes entreprise (PME) c'est-à-dire des entreprise de petites tailles. Nous allons développer dans la suite les caractéristiques des PMEs.

Section2-Les caractéristiques des PMEs.

Les PMEs sont des tous petits mondes dont les centres sont les propriétaires dirigeants. Ces PMEs sont caractérisées par leurs petites tailles, la centralisation et personnalisation autour de ces propriétaires, la simplicité des systèmes d'information et la capacité d'innovation rapide pour s'adapter aux marchés.

1-Petites tailles

D'après la classification des entreprises, les PMEs sont parmi les entreprises de petites tailles. De plus, d'après OLIVIER TORRES « Les caractéristiques propres aux PMEs sont : un marché restreint souvent local, la fabrication d'un seul produit²⁰... ». Cette taille réduite est idéale pour les entreprises car elle facilite la capacité d'innovation pour s'adapter aux marchés, de plus, elle donne des avantages par rapport aux autres entreprises.

Un petit épicer du quartier rend des services de proximité que les grandes surfaces excentrées. Le prix dans ces petites concurrences sont pourtant plus élevés que dans les grandes distributions mais sont-ils vraiment en concurrence ? Non, car ils ne satisfont pas le même besoin, il s'agit souvent de dépanner les clients occasionnels alors que la grande surface l'approvisionne régulièrement. Les épiciers du quartier ne vendent pas sûrement des marchandises, ils rendent aussi et surtout un service de proximité et de disponibilité. L'épicerie doit être proche et ouverte tout le temps, même tard dans la nuit, même les

²⁰ OLIVIER TORRES « Les PMEs » Flammarion page : 59

dimanches. De telles conditions de travail dans une grande surface serait inégale aux yeux de l'inspecteur du travail mais elles sont autorisées dans le cas du travailleur indépendant sans salaire. Cette taille réduite facilite aussi la centralisation et personnalisation de la gestion autour des propriétaires dirigeants.

2-Personnalisation et centralisation de la gestion

Dans la plupart des cas, ce sont les propriétaires dirigeants qui s'occupent des différents postes dans l'entreprise, c'est-à-dire les ventes, les achats, les stocks, le marketing, les personnels, les comptabilités... tandis que dans les grandes entreprises, chaque tâche est occupé par différents chefs de service comme chef de service marketing ou directeur marketing qui s'occupe du marketing, directeur comptable qui s'occupe de la comptabilité de l'entreprise, gestionnaire des stocks qui contrôle les flux de stocks de la société...

Cette centralisation de gestion de société donne une proximité entre le patron et les employés. Les dirigeants peuvent contrôler facilement les travaux des employés, ils n'ont pas besoin de chef de personnel pour contrôler ces travailleurs. Dons le système d'information interne des PMEs est simple et peu formalisé. Les communications entre les patrons et les employés se font à l'aide de contacts directs. Ce n'est pas seulement le système de formation interne des entreprises qui est basé à l'aide de ces contacts mais aussi le système d'informations extérieures c'est-à-dire entre la société, les fournisseurs et les clients.

Donc, différents critères quantitatifs fondés sur l'effectif, voire sur le chiffre d'affaires permet de définir le PME. Traditionnellement, ces entreprises sont nombreuses dans les économies nationales. La présence des PMEs, plus massive dans le secteur abrité de la concurrence internationale s'est accrue avec la tertiarisation de l'économie et de l'externalisation des grandes entreprises. Les PMEs jouent de leurs souplesses pour amortir les fluctuations conjoncturelles du marché, pour innover, voire en certains cas défricher de nouveaux besoins. Leurs tailles humaines, favorisant l'engagement du personnel et facilitant la communication interne, les rend efficaces. Est PME, l'entreprise dans laquelle le propriétaire dirigeant assume l'ensemble des responsabilités.

Mais force est de constater qu'elles recèlent également des faiblesses. Leur capacité est fréquemment insuffisante pour nourrir au sain développement. Surtout dans les pays en développement dont Madagascar, les PMEs rencontrent plusieurs obstacles pour se développer. Dans la deuxième partie de notre recherche, nous allons analyser les situations des PMEs malgaches.

PARTIE II : ANALYSE DE LA SITUATION DES PMEs MALGACHES

Pour développer l'économie d'un pays donné, il faut passer par l'industrialisation d'abord. Madagascar qui est classé parmi les pays les moins avancés dans le monde n'a pas encore des grandes industries de pointe capable de développer et de donner une croissance économique malgache. La plupart des entreprises à Madagascar sont des petites et moyennes entreprises. C'est dans cette seconde partie que nous allons analyser spécialement les PMEs malgaches.

Chapitre1-Démographie des entreprises à Madagascar

Ce chapitre mettra en exergue tout d'abord la définition des PMEs à Madagascar et leurs répartitions dans la grande île et selon leurs formes juridiques, ensuite il sera abordé les entreprises d'investissements directs étrangers et de porte feuille à Madagascar qui terminera ce chapitre.

Section1-Création des entreprises

1-Définition des PMEs malgaches

La seule définition écrite de la PME à Madagascar se lit dans l'ancienne code des investissements (abrogé en 1996) et qui annonce « une PME détient un montant d'immobilisation et des investissements inférieur à 100 millions d'Ariary et où le coût de création d'un emploi est égale à 50 millions d'Ariary ».

D'autre part, le centre fiscal pilote des entreprises (CFPE) à Amparibe reçoit les déclaration d'IGR, des TVAs, de droits d'accises et d'IBS des entreprises. Au chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'Ariary, ce qui laisserait supposer qu'au point de vue fiscal, les PMEs ont un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'Ariary.

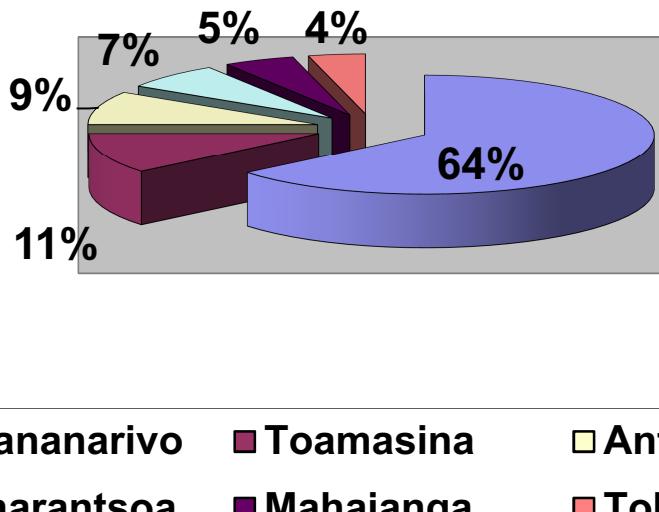
En comparant les PMEs françaises et les PMEs malgaches à l'aide de chaque définition de chaque pays, les PMEs malgaches sont plus petites que les PMEs françaises. Ce sont les grandes entreprises dans les pays en développement qui coïncident avec les PMEs des pays développés

2-Répartition des entreprises

En 2004, le nombre des entreprises formelles issues du secteur secondaire et tertiaire répartie à travers la grande île est évaluée à 211 315²¹.

La figure n°2 nous montre cette répartition.

Figure n°2 : Répartition des entreprises par province



■ Antananarivo	■ Toamasina	■ Antsiranana
■ Fianarantsoa	■ Mahajanga	■ Toliary

Source : INSTAT (enquête sur les entreprises de 2005 à Madagascar)

Il est clair de toute façon que la province d'Antananarivo à travers la région d'Analamanga concentre la majorité des établissements, 56,7%²². Le capital de Madagascar est favorable pour la création des entreprises parce qu'on y trouve tout à savoir les matières premières, les produits finis et semi-finis, les informations quantitatives et qualitatives fiables pour les entrepreneurs.

Due à cette concentration des entreprises dans la capitale, les études suivantes mettent en relief les activités des entreprises d'Antananarivo.

²¹ INSTAT (enquête sur les entreprises à Madagascar en 2005)

²² INSTAT (enquête sur les entreprises de 2005 à Madagascar)

Tableau n°4 : La répartition par branches d'activité de l'effectif des établissements créées à Antananarivo du 1^{er} Janvier 2005 au 31 Août 2005

Branche d'activité	SA	SAF	EUF	EI	AUT	Total	Part
Commerce détail	1	19	15	301	1	234	39,5
Commerce gros	0	133	68	762	0	963	12,5
Transport voyageur	0	0	1	797	1	799	10,4
Transports marchandises	0	6	0	718	3	727	9,4
Services rendus entreprises	2	60	51	373	14	500	6,5
Hôtel-Restaurant	0	13	4	340	1	358	4,6
Bâtiments travaux publics	0	30	16	188	6	240	3,1
Autres services	1	6	4	148	10	169	2,2
Industries extractives	0	7	10	118	2	137	1,8
Industries textiles	2	6	2	102	0	112	1,5
Industries métalliques	0	6	2	94	0	102	1,3
Enseignement	0	6	8	54	10	78	1,0
Autres	5	53	46	355	17	476	6,2
TOTAL	11	345	227	706	65	770	100

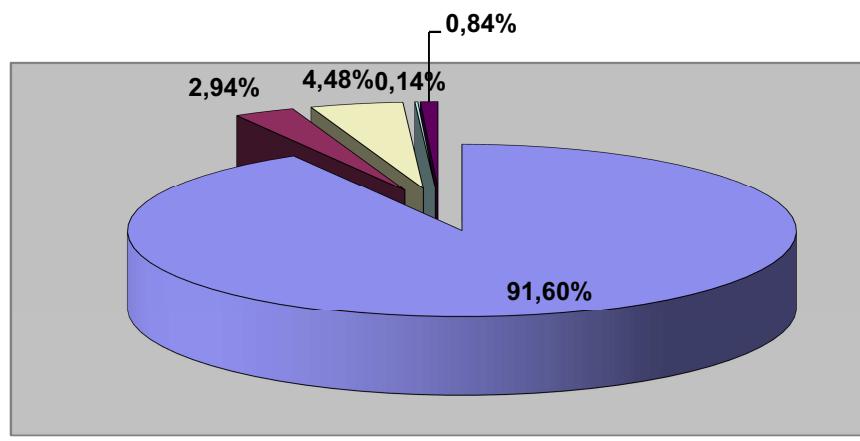
Source : INSTAT/DIR TANA

L'analyse au niveau des branches d'activité fait apparaître une prédominance des activités commerciales (52% des créations). Elles sont suivies de loin par les branches « transports » (19,8%). La création dans le secteur secondaire est tirée notamment par la branche « Bâtiments et Travaux Publics » (3,1% des créations).

En ce qui concerne la forme juridique, les créations sont largement dominées par les entreprises individuelles (91,59%) suivi par les sociétés à responsabilité limité (4,48%). Les créations des sociétés anonymes c'est-à-dire des grandes entreprises sont minimes (0,1% des créations).

Cette répartition selon la forme juridique des établissements créés à Antananarivo du 1^{er} Janvier 2005 au 31 Août 2005 se présente comme suit :

Figure n°3 : Répartition selon la forme juridique des établissements créées à Antananarivo du 1er Janvier 2005 au 31 Août 2005



- EI (entreprise individuelle)
- EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limité)
- Société anonyme
- SA (société anonyme)
- Autres

Source : INSTAT/DIR TANA

Même si les entreprises individuelles en termes d'effectif sont dominantes, leurs fonds de démarrage moyen demeure relativement faibles en comparant avec les grandes sociétés (SA/SARL). En moyenne, les fonds de démarrage des PMEs sont quatre fois moins que celles des grandes entreprises. La moitié des entreprises individuelles avec 2 millions d'Ariary ou moins, et la moitié des sociétés avec 5 millions d'Ariary ou moins.

Tableau n°5 : Fonds de démarrage déclaré lors de la création des établissements par forme juridique

Fonds de démarrage en Ariary		
Forme juridique	Moyenne	Médiane
SA / SARL	3 102 000	2 000 000
EI / AUTRES	763 600	200 000

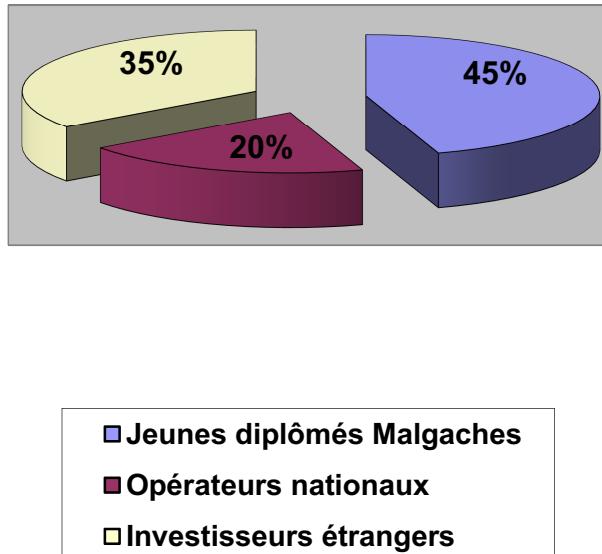
Source : INSTAT/DSE/SRNE (2004)

Les PMEs sont dominants dans la capitale de Madagascar car ils n'ont pas besoin de grands investissements si la création de grandes entreprises en demande beaucoup.

En général, les investisseurs à Madagascar sont composés par les opérateurs nationaux et les investisseurs étrangers.

D'après le GUIDE, en 2003, les principaux investisseurs dans notre pays sont les investisseurs étrangers, ils occupent 45% des investissements contre 35% pour les opérateurs nationaux et 20% pour les jeunes diplômés Malgaches.

Figure n°4 : Répartition des investisseurs



Source : GUIDE (Octobre 2003).

Tableau n°6 : Dynamique de création d'entreprises d'investissements directs de 2003 à 2005

Type d'entreprise ID	2003		2004		2005	
	Effe	%	Ef	%	Effe	%
Entreprise Affiliée	6	30,0	17	34	10	27,8
Filiale	12	60,0	23	46	19	52,8
Succursale	2	10,0	9	18	7	19,4
Total	20	100	49	100	36	100

Source : Enquête IDE/IPF-INSTAT/BCM-2005

Les entreprises IDE créées en 2005 ont exercé dans plusieurs branches d'activité. La branche "commerce" a attiré en plus d'entreprise avec 3 entreprises affiliées²³, 5 filiales²⁴ et 1 succursale²⁵.

Tableau n°7: Caractéristiques des entreprises d'IDE créées en 2005 selon leurs branches d'activité

Branche d'activité	Entreprises af (effectifs)	Filiale (effectif)	Succursale (effectif)
Agriculture		1	
Activités extractives			1
Activités de fabrication	1	5	2
Construction et BTP	1		
Commerce	3	5	1
Hôtels et restaurants	2	1	2
Transports	1	1	
télécommunications	1	5	1
Activités immobilières et services aux entreprises			
Autres	1	1	
Total	10	9	7

Source : Enquête IDE/IPF-INSTAT/BCM-2005

La branche "commerce" se place en tête de liste avec 25 % des IDE en terme de création en 2005, suivie par la branche "activités de fabrication" (23,2 %) puis la branche des activités immobilières et services aux entreprises" (13,4 %)

Tandis que d'après les données et analyse de l'INSTAT, les montants des investissements déclarés lors de la création des sociétés par type d'investisseurs sont représentées par le tableau ci-après :

²³ Entreprise affiliée : entreprise où le principal investisseur non résident détient entre 10 à 50 % du capital.

²⁴ Filiale : entreprise où le principal investisseur non résident détient plus de 50 % du capital

²⁵ Succursales : 100 % du capital est détenu par un investisseur non résident

Tableau n°8 : Montant moyen des investissements déclarés lors de la création des sociétés par type d'investissement

Type d'investisseurs	Effectif	Pourcentage rapport au nombre total des sociétés	Investissement moyenne en numéraire (en Ariary)
Etat Malagasy			
Malagasy résidents	43	78,2	5 040 000
Malagasy non résidents			
Etrangers résidents	18	32,7	3 420 000
Etrangers non résidents	7	12,7	1 088 571
Société de droit Malagasy	2	3,6	2 200 000
Société de droit étranger			

Source : INSTAT/DES/SRNE (2004)²⁶

Pendant la création des établissements dans la région d'Antananarivo en janvier 2004, les malgaches résidents sont les premiers investisseurs en termes d'effectif, suivis par les étrangers résidents. Au niveau des montants moyens d'investissement en numéraire, le classement reste le même : 5,040 millions d'Ariary contre 3,42 millions d'Ariary

Cette présence non négligeable des investisseurs étrangers nous amène à étudier les investissements directs étrangers et de portefeuilles à Madagascar.

²⁶ La totalité de la colonne pourcentage dépasse 100% en ce sens que pour une société, il peut y avoir un ou plusieurs investisseurs.

Section2-Les investissements directs étrangers (IDE) et de Portefeuille à Madagascar

L'effort du gouvernement dans la stabilisation du monde des affaires pour améliorer l'investissement (et surtout celui des non résidents), l'afflux de capitaux provenant de l'extérieur est attendu. Le défi n°2 de l'engagement n°6 du MAP affirme cet effort du gouvernement. « Depuis 2002, le gouvernement Malgache a opté une politique de promotion des IDE comme un des moteurs de développement du pays. Pourtant, l'IDE restait faible pour un pays à fortes potentialités comme Madagascar. Le pays a accueilli seulement 85 millions USD d'IDE en 2005. (...) En 2006, le gouvernement a mis en place le conseil pour le développement Economique de Madagascar (ou Economic Development Board of Madagascar : EDBM) pour améliorer le climat des affaires, créer une nouvelle loi sur les investissements qui simplifiera les procédures, proposera des incitations en vue d'attirer des grands investissements étrangers et d'encourager les industries locales »²⁷

Il y avait 36 créations d'entreprises d'investissements directs étrangers enregistré pendant l'année fiscale 2005. En comparant avec celle de l'année 2004, une baisse relative de 27% a été constatée en termes de création.

Pendant l'année 2005, la création des filiales était dominante représentant 52,8% de l'ensemble des créations.

En classifiant les IDE/IPF selon les types d'entreprises en prenant le critère taille, 75% des créations sont des « micro entreprises », 28,125% sont des PME/PMI mais il n'y a qu'une seule entreprise de grande envergure a vu le jour durant l'année 2005. Selon les critères juridiques, les sociétés de type SARL sont les plus prisées par l'ensemble de ces sociétés avec une majorité qui prend un régime fiscal de droit commun.

²⁷ MAP (engagement n°6) page 86 www.madagascar.gov.mg/MAP

Tableau n°9 : Caractéristiques des entreprises d'ID E créés en 2005

	Entreprise af (effectif)	Filiale (effectif)	Succursale (effe
Taille Entreprises			
Micro entreprise	6	13	5
PME/PMI	3	2	2
Grande entreprise		1	
Forme juridique			
SA			1
SARL	10	19	6
Régime fiscal			
Droit commun	10	17	6
Zone Franche		2	1

Donc, la plupart des entreprises créées à Madagascar pendant l'année 2005 est composée par des investissements nationaux (voir tableau n°4). Du point de vue de fonds de démarrage, les investisseurs étrangers faisaient beaucoup plus que les nationaux. En moyenne ; les malgaches résidents apportent 117 210 Ariary par tête pendant la création des établissements alors que les étrangers non résidents investissent 155 510 Ariary par personne lors de la création des IDEs.

Au cours de l'exploitation, ces entreprises ainsi créées notamment les PMEs, rencontrent des problèmes dus à des instabilités économiques inhérents à Madagascar, mais aussi d'autres facteurs aussi.

Aussi, allons-nous analyser dans le chapitre suivant les problèmes rencontrés par les entreprises à Madagascar.

Chapitre2-Les problèmes rencontrés par les entreprises à Madagascar

Le développement des entreprises dans un pays nécessite un climat d'investissement et un environnement des affaires stables et incitatifs. Le climat d'investissement est un concept contemporain qui peut être défini de plusieurs façons. La Banque Mondiale²⁸ définit le climat d'investissement comme l'ensemble des facteurs locaux influant les opportunités et les incitations qui permettent aux entreprises d'investir de façon rentable, de créer des emplois et de développer leurs activités. Cela induit la stabilité et la sécurité, la réglementation et la fiscalité, les finances et les infrastructures ainsi que la main d'œuvre et les marchés de travail. Cette définition est développée de façon plus détaillée par la Banque Mondiale et la société financière internationale dans leurs rapports annuels intitulé « Doing business²⁹ ». L'organisation des coopérations et de développement économique (OCDE) dans son cadre d'action pour l'investissement³⁰, identifie dix domaines politique qui influent directement sur l'investissement : les politiques d'investissement, la promotion et l'aide à l'investissement, la politique commerciale, la politique de la concurrence, la politique fiscale, la gouvernance de l'entreprise, le comportement responsable des entreprises, les ressources humaines, le développement du secteur financier et l'infrastructure et la gouvernance publique. En outre, les cadres d'action de l'OCDE ne reconnaissent que les enjeux concernant l'environnement naturel, l'énergie, le développement rural, l'innovation, l'entreprenariat des femmes, et l'équilibre des genres influent également sur l'environnement des affaires.

Nous proposons deux définitions fonctionnelles :

- Le climat d'investissement comme l'ensemble des facteurs macroéconomiques qui déterminent l'attractivité d'un pays, d'une région ou d'un continent, aux entrepreneurs.
- L'environnement des affaires comme l'ensemble des facteurs macroéconomiques qui influent la gestion des entreprises et les conditions d'existence des entreprises

²⁸ The world Bank development report 2005 <http://go.worldbank.org/WVDAPSZJ20>

²⁹ www.doingbusiness.org

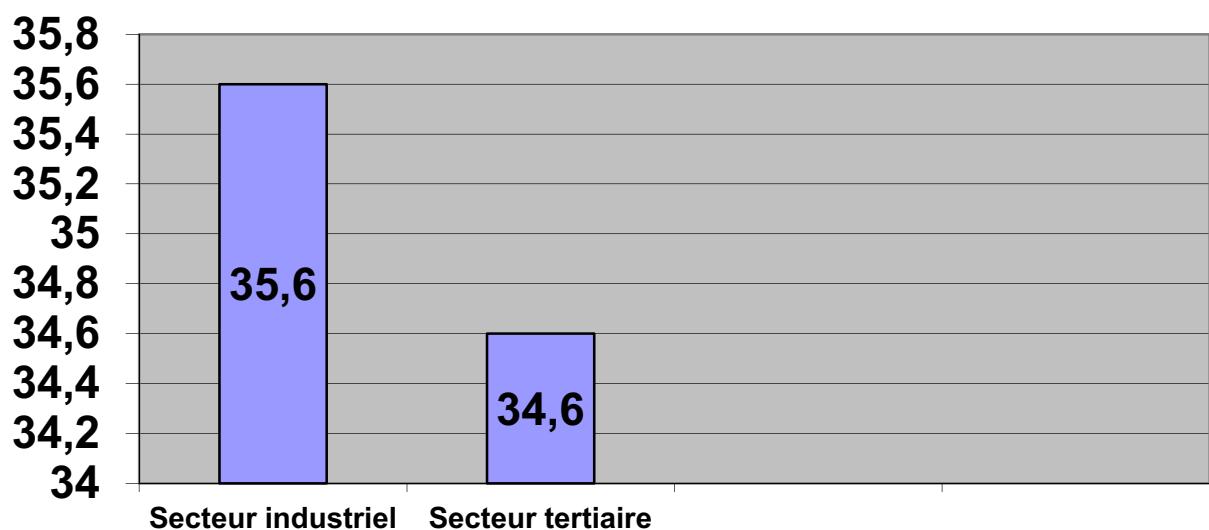
³⁰ <http://www.oecd.org/daf/investissement/pfi>

À Madagascar, qui est classé parmi les pays sous-développé, l'environnement macro et microéconomique n'est pas encore stables. Cette instabilité constitue l'un des obstacles majeurs pour développer les PMEs malgaches.

Section1-Environnement économique instable

« Le climat économique pour l'épanouissement des investissements s'avère peu rassurant. Selon les entreprises du secteur industriel et du secteur tertiaire³¹.

Figure n°5 : Opinion des opérateurs sur le climat économique malgache pour l'épanouissement des investissements par secteur en %



Source : INSTAT/DG (DSE)

Seulement 35,6 % des entreprises du secteur industriel pensait que le climat favorise l'épanouissement des investissements. De même pour les entreprises du secteur

³¹ www.instat.mg

tertiaire, il n'y a que 34,6 % qui pensent le climat économique malgache est favorable pour le développement des investissements.

Mais quels sont les facteurs qui constituent ce mauvais climat économique ?

1- Mauvaise état ou inexistance des capitaux physiques

Dans des nombreux pays en développement comme Madagascar, le mauvais état ou l'inexistence des capitaux physiques défavorise les investissements dans ces pays (y compris Madagascar). L'insuffisance des infrastructures (routes, moyen de communication et de transport) entraîne un morcellement du marché intérieur en une multitude de petits marchés plus ou moins isolés. Cette situation représente une contrainte spécifique souvent ignorée dans les études économiques. En effet, les entreprises qui naissent pour répondre à un petit marché de proximité sont généralement des micros entreprises sous équipées. Donc peu performantes car l'exigibilité du marché visé ne justifie pas des investissements coûteux.

Dans les milieux ruraux, dès que les meilleures des PME cherchent à ouvrir leur champ d'investissement, elles se heurtent à un triple problème:

-Le chef d'entreprise ne peut pas téléphoner au village voisin et il doit donc se déplacer pour rencontrer ses clients. Ceci entraîne des pertes de temps et gêne considérablement les productions.

-Lorsque les produits doivent être livrés, les moyens de transport constituent un obstacle par leur rareté et leurs coûts.

-Le chef d'entreprise ne peut pas, comme dans le cas des marchés de proximité immédiate, demander au client de fournir les matières premières et il doit donc préfinancer lui-même sa production.

L'ouverture d'une petite entreprise au marché régional, même relativement proche, nécessite donc une évolution considérable dans le fonctionnement important qui pouvant entraîner leur faillite en cas de difficulté. Pour compenser les coûts toulousains très élevés de transport et de communication, les entreprises qui visent des marchés des autres régions sont obligés de produire plus. De ce fait, elles sont obligées d'investir sur des moyens de production supplémentaire qui eux-mêmes ne pourront être amortis que par une augmentation de la production. Donc, elles nécessitent des charges financières importantes avant de retrouver une marge bénéficiaire.

De l'autre côté, le pouvoir d'achat des populations à Madagascar sont très faible, ce qui accentue le problème financier des PME.

2- Faiblesse de pouvoir d'achat

Madagascar possède des pouvoirs d'achat par habitant parmi les plus faibles du monde : il est donc normal de constater que les PME malgache éprouvent le plus de difficulté à survivre et à se développer.

Vue la situation économique à Madagascar, les PME malgache supporte des coûts marginales (c'est-à-dire de coût unitaire de production associé à la production d'une unité supplémentaire produite) très élevés.

Donc ils doivent augmenter les prix de vente unitaire de leur production pour avoir des bénéfices. Or, les populations ont de pouvoir d'achat très bas. Ils ne pourront pas acheter les produits à prix chère, en même temps les PME doivent produire plus pour combler les investissements supplémentaires (déjà analyse auparavant). Donc la faiblesse de pouvoir d'achat des populations conduit jusqu'à la faillite des PME qui voudraient faire une extension de production.

La situation économique dans les pays en développement constitue des facteurs de blocage au développement de la PME.

Section 2 : Insuffisance de financement

« Les jeunes opérateurs malgaches se plaignent souvent du problème lié au financement de projet de création. Cela est surtout dû à une mauvaise connaissance du milieu des affaires du pays ». ³²

La création d'entreprise reste difficile à Madagascar. Le jeune opérateur économique, voulant se lancer dans les grandes aventures entrepreneurial, rencontre un grand obstacle. L'occupation des chefs d'entreprises réside dans la recherche de financement pour améliorer ou démarrer le projet « Les autres obstacles ont pu être surmonté sauf celui de financement. On nous encourage a devenir des entrepreneurs

³² L'expresse de Madagascar / 25/01/07 (catégorie : financière) Doda Andrianantenaina

mais le contexte n'est pas particulièrement favorable. Il existe une certaine frilosité des institutions financières à soutenir les projets de création d'entreprises »³³

L'insuffisance de financement pour les jeunes entrepreneurs est due au rationnement de crédit bancaire et à une mauvaise connaissance du milieu des affaires du pays (asymétrie d'information).

1. Rationnement des crédits bancaires

Les banques commerciales ne s'intéressent pas aux petites entreprises sous prétextes qu'elles sont insaisissables et ne présentent pas de garanties. Les capitaux ne seraient donc pas automatiquement attribués aux entreprises qui sont prêtes à faire un bon projet d'investissement, mais seraient alloués aux grands fermes qui ont déjà des garanties et qui possèdent une forte capacité de remboursements.

Ce rationnement de crédit est dû à l'asymétrie des informations sur le marché financier. Cette asymétrie d'information est beaucoup plus intense dans les pays en développements, (y compris Madagascar), que dans les pays développés. Alors qu'une condition de base est pour octroyer des prêts aux entreprises et que les banques disposent d'une information suffisante sur les entreprises pour évaluer leur demande. Le problème posé par une information inadéquate est souvent mentionné comme un des principaux aspects freinant le financement bancaire de PME³⁴ le bilan et le compte de résultat sont les documents les plus couramment demandés par les banques. Les banques demandent également des informations financières spécifiques et à jour, et des informations stratégiques. La fourniture de l'ensemble de l'information requise est souvent une condition préalable à l'accord d'un prêt ou d'une facilité de crédit.

Les jeunes opérateurs malgaches se plaignent souvent du problème lié au financement de projet de création. Cela est surtout dû à une mauvaise connaissance du milieu des affaires du pays.

³³ Dit Jean Victor dans L'express de Madagascar/ 25/01/07 écrit par Doda Andrianantenaina.

³⁴ Graaf, C.C Van de, E.A Van Noort, stimulering van het MKB De effectiviteit Van Het beleidsinstrument (La stimulation de secteur des PME: L'efficacité des instruments politiques) EIM, Zoetermeer, 2002

2. Mauvaise connaissance du milieu des affaires du pays

Même si les banques commerciales focalisent leur soutien aux entreprises en offrant des possibilités de financement des investissements ou de fonctionnement même de l'entreprise, d'autres voies restent accessibles.

« Andry Rajoelina, Président directeur général d'Injet, a déclaré qu'il existe une multitude de source de financement. Son entreprise, aujourd'hui une figure de preuve du monde de la publicité à Madagascar, a été créée grâce à la confiance d'une institution financière d'investissement Aro (Fiaro), société à capital risque « il s'agit de présenter un dossier solide et fiable »³⁵ a-t-il précisé. Fiaro fait ainsi partie des organismes qui apportent leur appui aux entreprises ayant des difficultés à accéder aux sources de financement classiques en mettant en place soit des fonds de garanties, soit des concours financière.

Une autre société à capital risque, plus précisément la société nationale de participation (SONAPAR), propose également sa contribution comme la Fiaro. Ses deux structures offrent un service de financement des projets des sociétés anonymes par prise de capitale. Elles proposent également une source de conseil et d'assistance aux investissements.

« Le cas des très petites entreprises est également considéré ; la Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar (SIPEM) apporte un appui financier à une douzaine de projet par an. Cette aide se présente soit sous forme de prise de participation, soit sous forme de prêts en comptes courants. La SIPEM assure l'étude des projets, le conseil aux petits entrepreneurs et le suivi de la gestion »³⁶

Donc, même si les banques commerciales n'accordent pas beaucoup de crédit aux entrepreneurs qui essaient de financer de projet de création, d'autres institutions non financière peuvent donner des financements. De l'autre côté, divers organismes internationaux peuvent intervenir pour financer des projets de création de développement et de restructuration à Madagascar. Il faut que les entreprises connaissent bien le milieu des affaires du pays même de l'extérieur. « Le cas des Icomprend un programme : fond francophone de soutien à la PME », qui finance les micro entreprises à forte valeur ajouté locale, des secteur identifiés comme prioritaire, comme les travaux publics, la textile ou l'agro alimentaire³⁷.

³⁵ L'express de Madagascar, Doda Andrianantenaina du 25/01/07

³⁶ L'express de Madagascar par Doda Andrianantenaina 25/01/07

³⁷ L'express de Madagascar par Doda Andrianantenaina 25/01/07

Il y en a plusieurs organismes ou institutions financières internationales qui peuvent financer des projets de création de PME.

La SFI (Société Financière Internationale) a été créée à Madagascar depuis 2004³⁸ à l'immeuble Galaxy Andraharo. Les SFI s'occupent principalement de la promotion du développement du secteur privé en procurant à des projets viables des fonds sous forme de prêts et / ou de participation. Elle mobilise également des capitaux d'autres sources et fournit des services conseils.

Plusieurs sociétés financières rassurent les partenaires locaux mais il faut tout d'abord s'informer sur les milieux de cette affaire.

³⁸ Midi Madagascar n°6339 15/06/04 R.Edmont

Donc la plupart des entreprises à Madagascar sont des entreprises unipersonnelles ou individuelles. Elles se concentrent surtout à Tananarive. L'insuffisance des infrastructures (Route) et des moyens de communication (Téléphone...) constitue un obstacle majeur pour les entreprises dans les zones rurales. De l'autre côté, la mauvaise connaissance du milieu des affaires du pays pour les jeunes opérateurs malgache, et aussi, la manque de financement de projets de création et de développement.

Pour ce et avec la phénomène de la mondialisation, l'Etat doit jouer son rôle protecteur et facilitateur des industrie naissante et de plus de recours vers les commerces internationaux, ou les accord régionaux (plus exactement) sont les meilleur solution pour développer les PME malgache.

PARTIE III : SOLUTIONS POUR DEVELOPPER LES PME MALGACHES

Face aux nouvelles donnees du commerce international, l'accroissement des IDE et l'émergence des accords régionaux, nous décrivons comment les PME peuvent intégrer les filières déjà dominées en grande partie par des formes transnationales. Nous présentons les voies pour y parvenir en s'attachant à identifier les différentes formes de modernisation auxquelles le PME doit se soumettre pour sortir gagnante de la mondialisation.

A Madagascar, les PME représentants le moyen le plus réaliste de crée de l'emploi et de la richesse. Ces PME contribuent à 29% des valeurs ajoutées et 31% des créations d'emploi dans le secteur privé³⁹. Un des clés du succès passe par l'intégration des PME à des filières. la capacité à les intégrer requiert un effort de la mondialisation que les institutions nationales et internationale doivent faciliter. Cela nécessite à la fois une politique axée sur les reformes à l'entreprendre par les PME mais aussi sur les partenariats avec les firmes transnationales pour qu'elles tirent les PME vers la modernisation.

Pour que les PME arrivent à combatte les défis de la mondialisation, il faudrait bien qu'elles participent directement aux marchés mondiaux ; le moyen les plus faciles est l'intégration aux accords commerciaux, Mis comment ?

Il faut appuyer les PME à participer directement aux marchées globaux. C'est ce qui nous allons proposer dans le premier chapitre. De l'autre coté, l'intégration régionale aide aussi les PME à se développer.

³⁹ Conférence mondiale. ITD sur l'imposition de PME

Chapitre I - Appuyer les pME à participer directement aux marchés globaux

Il existe deux types de politique pour atteindre cet objectif. On peut agir directement sur le PME en les aidant à se moderniser et à se constituer au réseau ou agir auprès des firmes transnationales en promouvant la participation indirecte de PME aux marchés globaux.

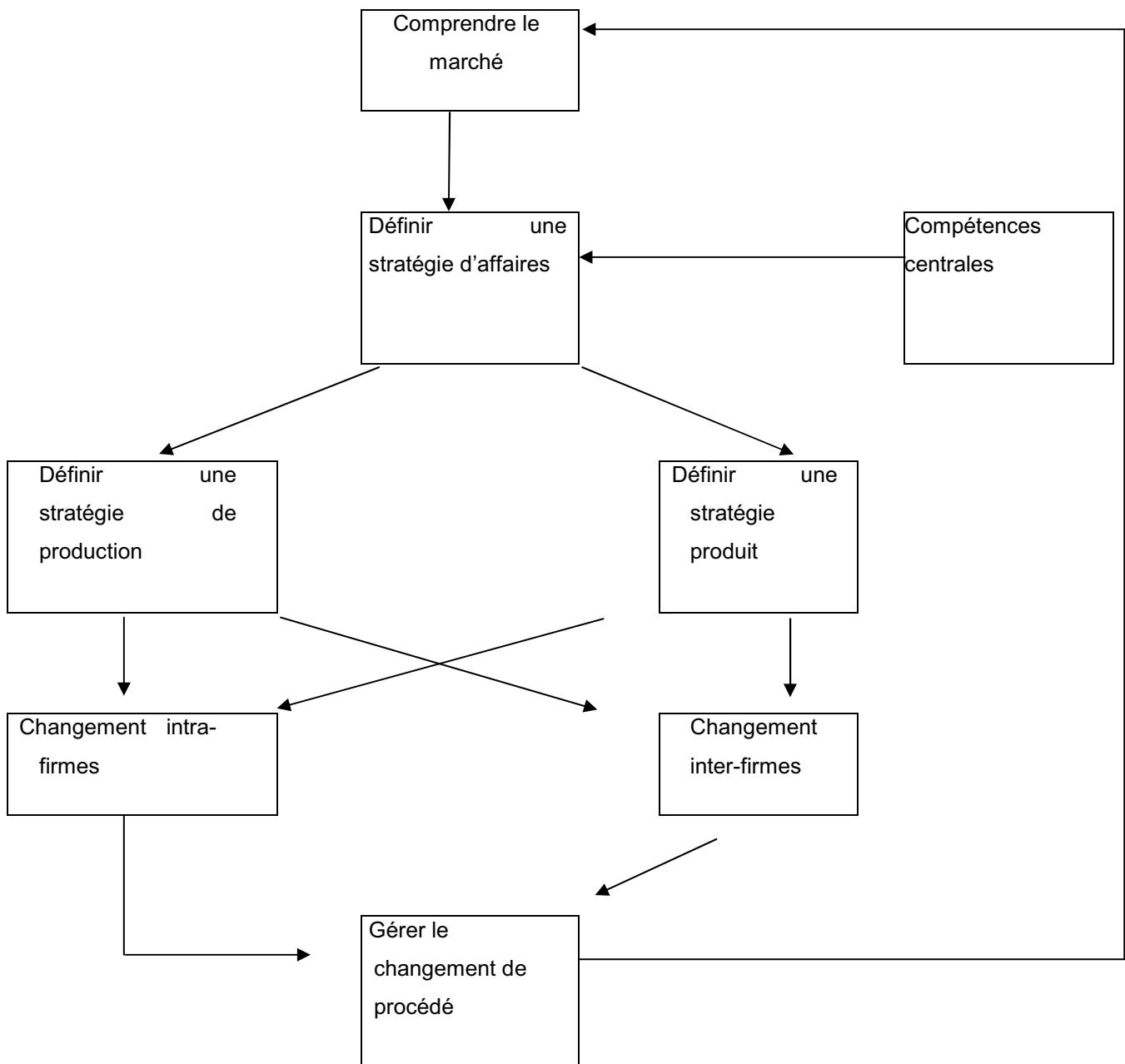
Section 1 : Agir directement sur les PME en les aidant à se moderniser et à se constituer en réseau

Dans le premier cas, la plupart des firmes qui vendent à distance n'ont personne pour aider leurs sous traitants à se moderniser et les PME n'ont pas la capacité d'acheter les connaissances nécessaires à cette évolution. Les gouvernements et les agences internationales doivent jouer un rôle d'appuis à la restructuration des PME pour leur permettre d'intégrer les filières. De l'autre côté, l'association en réseau permet de réduire les coûts pour comprendre le marché en partageant les coût de conseil, l'achat d'information ou en aidant l'un des membres à prospector

1- Les gouvernements et les agences internationales doivent jouer un rôle d'appui à la restructuration des PME

D'une part, le processus de restructuration se divise en sept étapes.

Figure n°6 : Modèle de restructuration



La première étape consiste à comprendre le marché car faute de moyens, les PME échouent à identifier la dynamique et la segmentation de leur marché. Il faut donc les aider à améliorer leur capacité à analyser le marché en créant des bureaux ou agences capables pour l'étude des marchés (Ex : Agence Capsule)

La deuxième et troisième étape consiste à identifier leurs compétences centrales et définir ensuite une stratégie appropriée qui passe par la mise en cohérence de leurs compétences et des opportunités propres au marché ciblé.

La cinquième étape doit permettre de définir une stratégie produite et une stratégie de production. En effet, les PME ait besoin de produire avec flexibilité et la qualité nécessaire à un prix compétitif. Au niveau du marché mondial, surtout au niveau du marché Européenne et Américaine les normes et qualités sont très exigées. Donc il faut bien prendre soin du choix de stratégie de production.

Les deux dernières étapes consisteront à améliorer les relations avec la filière et mettre en place le changement. Cette dernière étape requiert d'importants investissements humains, de profonds changements organisationnels, le développement de relation confiance et une capacité d'amélioration continue.

D'autre part, le gouvernement doit améliorer les environnements des affaires internes de Madagascar pour attirer des entrepreneurs à investir et pour améliorer les compétences des chaque PME. (Rendre l'environnement macro-économique stable avec un taux d'inflation faible)

2-Appuyer les PMEs à se constituer en réseau

Plusieurs raisons majeures jouent en faveur d'une approche visant à promouvoir la constitution de réseau de PME. Souvent, les PMEs font face aux mêmes contraintes et à des opportunités similaires. L'association en réseau permet de réduire les coûts pour comprendre le marché en partageant les coûts de conseil, l'achat d'information ou en aidant un des membres à prospection. De même, les PMEs peuvent partager les frais de marketing. Elles peuvent réaliser des économies en réalisant des achats groupés. Elles peuvent se grouper pour le développement de produit et profiter ainsi pour l'amélioration des procéder. Grâce à l'apprentissage en commun, il est plus facile de partager les expériences dans la confiance quand les entreprises sont de taille semblable.

La constitution d'un réseau entrepreneurial ou du PME permet aux dirigeant des entreprises d'avoir des bases de données bien gérées « Une base de donnée pertinente et détaillée permet à l'entreprise de répondre rapidement aux attentes de ses clients existants ou potentiels. Elle a ainsi toutes les chances de les fidéliser et de faire un de ses actifs principaux »⁴⁰ Selon DAVID SCHMITTLEIN

⁴⁰ « Concept et pratique du marketing par les plus grands spécialistes internationaux » page 136

Face à une concurrence qui s'intensifie, les entreprises cherchent à construire des relations avec leurs clients et le rôle de l'information à cet égard est capital. Plus une société possède de données sur chacun de ses clients, plus elle peut personnaliser ses produits, ses services et ses messages. Pour David Schmittlein, l'objectif ultime est d'être en mesure de gérer les clients comme un actif stratégique. Cela suppose que les entreprises développent des bases de données du vendeur est aussi bien de définir les attentes des clients et d'élaborer des stratégies de communication que d'aller vendre sur le terrain.

Section 2 Agir auprès des firmes transnationales et des organisations internationales

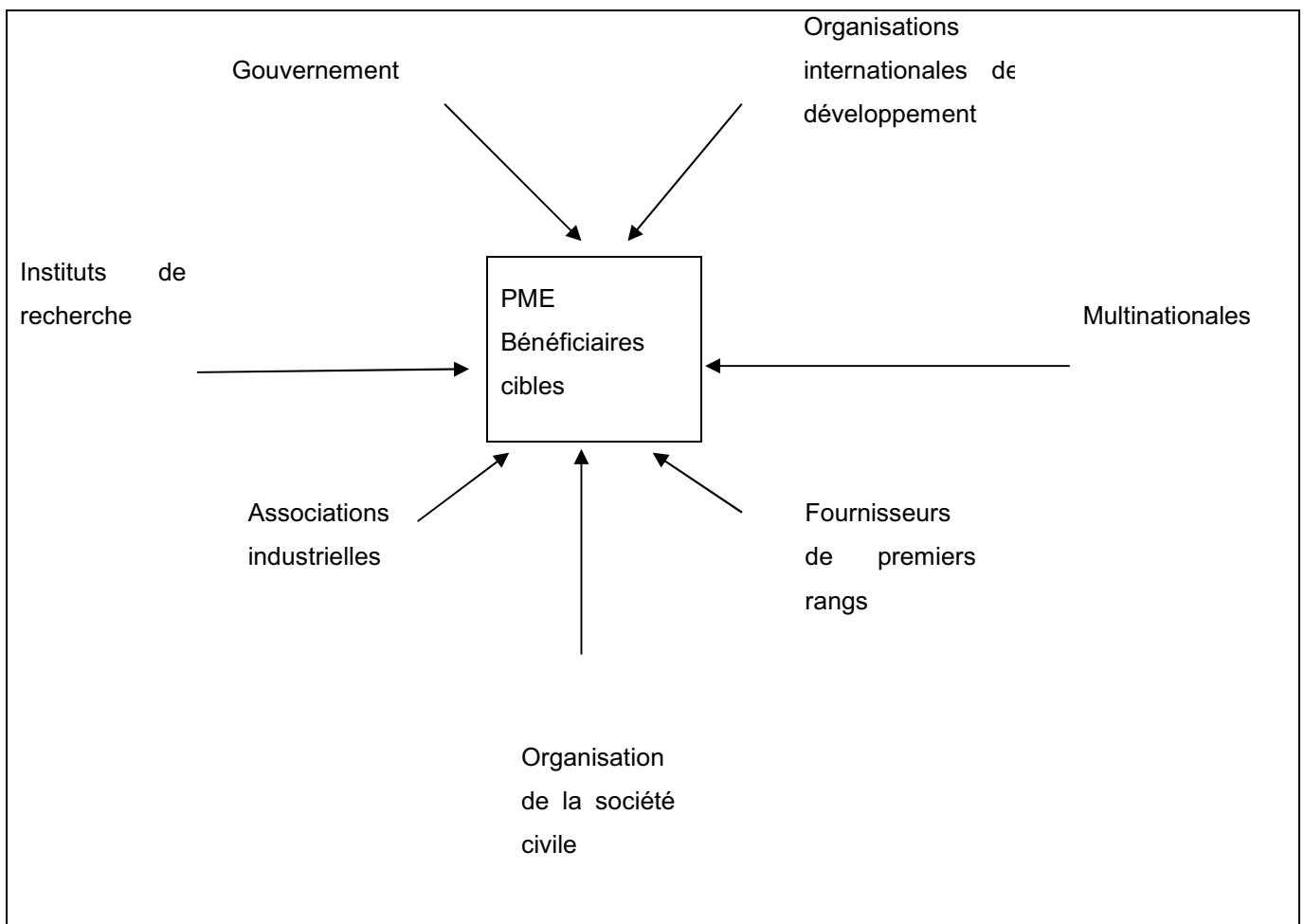
Les PME malgaches peuvent participer directement aux marchés globaux en agissant auprès des partenaires multisectoriels.

L'expérience de l'ONUDI⁴¹ montre que l'approche la plus efficace consiste à intervenir dans le cadre d'un partenariat multisectoriel incluant le gouvernement, les fournisseurs de premier rang, les producteurs finaux, les institutions de recherches, les associations patronales et les organisations de la société civile qui font la promotion de la responsabilité sociale des entreprises ;

Chacun des partenaires a un rôle précis à jouer. Le gouvernement doit fournir une reconnaissance politique et son soutien financier. Les coopératives industrielles doivent apporter leur savoir-faire technique et managérial ainsi que les compétences propres au secteur visé. De plus, elles mettent à disposition des ingénieurs internationaux pour la formation et les conseils sur la manière d'agir. Les organisations internationales assurent que les investissements adéquats sont faits dans le cadre d'un dialogue positif avec les acteurs concernés alors que les organisations de la société civile ont un rôle dual puisque les organisations nationales représentent les membres du secteur ciblé et sont cruciales pour la soutenabilité du programme. Les institutions de recherche présentent aux managers les meilleures pratiques et fournissent une formation technique et des diagnostiques à l'échelle de l'entreprise. Les PME ciblées participent activement au développement des partenariats. Les organisations internationales identifient les

partenaires potentiels, négocient les accords entre les acteurs et s'assurent que les actions pertinentes sont transmises à tous les partenaires

Figure n°7 : Partenariats multisectoriels pour le développement des PME



1- Quel rôle pour les firmes dans la modernisation des PME ?

Dans la majorité des cas, les PME participent au marché global par leur intégration à une filière globale dominée par des liens forts de propriété. Elles sont liées soit à une firme locale, soit à une firme étrangère. Les PME font souvent officiellement fournisseurs périphériques pour un ou plusieurs acteurs de la chaîne, en général comme fournisseur de 2nd et 3^{ème} rang. Si les PME sont dépendantes en grande partie de ses clients, à l'inverse la firme dispose d'un nombre important de fournisseurs, qui sont interchangeables quand ils ne fournissent pas d'élément critiques. Les PME comme

fournisseur de 3^{ème} rang est une des voies les plus efficaces pour que les PME participent positivement à ces filières. Pour cela, elles doivent se soumettre aux exigences des donneurs d'ordres en terme de coûts, de qualité et de flexibilité de livraisons. Il faut que le mouvement vienne de la motivation intrinsèque des PME à montrer en gamme ou du politique ciblé de la part du gouvernement ou des organisations internationales.

2- Quel peut être le rôle des organisations internationales

L'organisation internationale peut apporter son soutien au développement des PME, pour renforcer la qualité du management, pour promouvoir les technologies, l'investissement et une production plus propre. Ce soutien peut prendre la forme de formation ou la présentation d'expérience comparable. Elle peut aider au processus de modernisation et donner des conseils quant au contrôle de la qualité et de la logistique. Elle peut intervenir pour faciliter le respect des standards et normes internationaux. Enfin, elle peut aider à la création de réseaux et à la mise en relation des PME avec d'importants acheteurs nationaux ou étrangers.

Ainsi, pour développer les PME, l'extension du marché interne vers le marché mondiale pourra aider à combattre les défis de la mondialisation. Dans les pays en Développement il faut les appuyer pour participer à ce marché global.

En outre, les intégrations régionales sont des meilleurs moyens pour élargir le marché des PME malgache.

Chapitre II - INTEGRATIONS REGIONALES

Dans le contexte de la globalisation, l'intégration régionale est une étape incontournable à franchir sous peine de sombrer dans l'exclusion. Toutes les formes de coopération qui ont des retombées économiques directes sont à promouvoir, c'est le cas du commerce extérieur, des investissements directs . . . Le renforcement de l'intégration économique et les perspectives des marchés régionaux promettent un avenir meilleur pour Madagascar. Quoiqu'il en soit, il paraît évident que dans un marché hautement concurrentiel qui ne peut échapper à l'impact des troubles exogènes turbulences et ralentissement économique à niveau mondial ; seul une solidarité sans faille pourrait désamorcer une crise.

L'intégration économique régionale est un atout important pour le développement des entreprises, et Madagascar fait partie de la COMESA, SADC, COI dans laquelle des mesures de facilitation des échanges ont été prises. L'objectif du défi 9 de l'engagement 6 consiste à ce que « l'élargissement du marché, le développement des échanges et la promotion des investissements constituent les principaux objectifs de la coopération et de l'intégration économique régionale. »

Dans ce chapitre nous allons présenter quelques accords régionaux dont Madagascar faisait partie et les avantages donnés par ces intégrations du point de vue des PME malgache.

Section 1 : Présentation

Il y a plusieurs institutions à vocation régionale mais nous n'allons présenter que 3 accords qui sont la COI, le COMESA et le SADC

1-La COI

La COI (Commission de l'Océan Indien) est l'organisation régionale dont les activités sont les plus effectives sur le plan national : les domaines de coopération peuvent être d'ordre diplomatique, économique et commerciale, scientifique et technique ou encore culturelle....

Pour le financement de ses projets, la COI reçoit des aides de l'EU et la soutient d'autre bailleur de fond comme la banque mondiale. Elle faisait aussi des accords de partenariat avec les organisations internationales (UNESCO, Francophonie...)

« La COI regroupe les 4 états ACP (Comores, Madagascar, Maurice, Seychelles) et une région ultra périphérique européen (la Réunion, Département Français d'outre mer). Institutionnalisé en 1984, la COI est une des premières expériences formelle de coopération régionale dans cette partie de l'Océan Indien »⁴²

2. la COMESA

Le marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe est un groupement composé de 20⁴³ pays Africain qui ont convenu de promouvoir l'intégration régionale par le développement de commerce et de mettre en valeur leur ressources naturelles et humaine dans l'intérêt mutuelle leur population. La COMESA a succédé en 1994 à la Zone d'Echange Préférentielle (ZEP) des états de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe qui existait depuis 1981 dans le cadre du plan d'action et de l'acte finale Lagos de l'organisation de l'Unité Africaine.

L'objectif de la ZEP était de tirer profit d'une plus grande taille du marché, de partager la destinée et l'héritage commun de la région et de permettre une plus grande coopération sociale et économique. L'organisation a défini dans le cadre de son mandat sa priorité qui est la promotion à moyen terme, intégration régionale par le commerce et l'investissement.

⁴² Tirelire (DMD) du 20/02/04 par Christian ANDRIANARISOA

⁴³ DMD n°101 849 du 06/02/04 par Liva RAKOTONDRAKASATA

3. la SADC

Le traité d'établissement de la SADC (Southern African Development Community) a été signé en 1992 à Windhoek, capital de la Namibie. Le secrétaire de la communauté de développement d'Afrique Austral (SADC) Preger Ramsamy⁴⁴ a estimé que la création de la zone de libre échange de la SADC devrait être complétée en 2008 au lieu de 2012 comme prévue par le protocole commercial de l'organisation régionale. Cette zone de libre échange (ZLE) est un moyen pour accroître les relations commerciales entre les pays membres.

Section 2 Les avantages apportés par l'intégration régionale

Dans la plupart des cas, les accords de partenariat économique (APE) sont spécialisés dans commerce et l'investissement. C'est pour cela que les accords régionaux font élargir le marché des PME malgache. Les accords régionaux permettent de réduire la dépendance au produit.

1- Élargissement de part de marché des PME

La création des zones de libre échange va entraîner une suppression des barrières à l'entrée et à la sortie des produits commerciaux. En général, il y a une diminution ou annulation de droit de douane dans les produits des pays membres. Cette diminution ou annulation de taxe va améliorer le système de distribution des PME. Chaque entreprise des pays membres pourrait vendre leurs produits dans d'autres pays membres sans payer de droit de douane. Donc le coût de revient de chaque produit se diminue alors que la production va augmenter au fur et à mesure, que l'entreprise exporte ses produits. Donc, les PME peuvent faire produire à un rendement d'échelle croissant.

⁴⁴ La nouvelle du 11/08/04 par le Mauricien

2- Réduire la dépendance aux produits des P.D

L'ASEAN (Association of South East Asiatic Nations) promet de s'unir pour réduire la dépendance au pétrole⁴⁵. Réunis sur l'île de Cebu, les pays de l'Asie pacifique adoptent une déclaration commune soulignant la nécessité de développer les énergies renouvelables et promettant d'explorer les façons de constituer des réserves stratégiques de pétrole afin de limiter l'impact de la volatilité des cours. « L'union fait la force ». Donc pour sortir vainqueur face au défi de la mondialisation, il faut s'unir.

Les chefs d'entreprises malgaches ont leurs idées sur l'intégration économique.

3- Intégration à la SADC et ses implications macro-économiques

L'intégration économique à la SADC profitera à l'économie en général selon l'avis de plus de 8 patrons sur 10 car 50,5% d'entre eux approuve fortement une telle assertion tandis que 32,4% l'approuvent 10,5% autre n'ont pas d'avis sur cette assertion. Il y a donc en tout 6,7% des entreprises enquêtées qui ne pensent pas que l'intégration économique à la SADC puisse profiter à l'économie en générale.

⁴⁵ Le quotidien 16/01/06

Tableau 10: Quel est votre avis sur les assertions suivantes : l'intégration économique de la SADC

Assertion %	Approuve fortement	Approuve	Désapprouve	Désapprouve fortement	Ne sais pas
Accroîtra la concurrence sur le marché intérieur	29,5	31,4	7,6	9,6	21,9
Réduira le prix des intrants	21,0	31,4	10,5	9,5	26,6
Réduira le prix des biens de consommation	19,0	41,9	11,4	6,7	21,0
Rendra plus efficiente l'entreprise pour mieux affronter la concurrence	16,2	27,6	13,3	6,7	36,2
Aura des impacts positifs sur les chiffres d'affaire de l'entreprise	22,9	37,1	18,1	3,8	18,1
Aura des impacts positifs sur les autres producteurs du pays	12,4	32,4	19,0	1,9	34,3
Profitera à l'économie en général	50,5	32,4	4,8	1,9	10,5
Donnera de nouvelles opportunités d'exportation	28,6	34,2	4,8	3,8	28,6
Donnera de nouvelles opportunités d'investissement	34,3	36,2	5,7	2,8	21,0
Réduira le taux de chômage	11,4	25,7	23,8	9,6	29,5
Abaissera le coût de la main d'œuvre	7,6	6,7	29,5	22,9	33,3
Induira un flux immigrants	11,4	18,1	25,7	6,8	36,2
Améliorera la situation de droit de l'homme dans le pays	5,7	21,9	17,1	22,9	32,4
Induira une perte de souveraineté du pays	6,7	4,7	18,1	36,2	34,3

Source : Enquête NEPRU-FES/CREAM

L'adhésion à la SADC implique, par la majorité absolue des patrons, l'accroissement de la concurrence sur le marché intérieur, la réduction du prix des biens de consommation, l'apparition de nouvelles opportunités d'exportation et de bénéfice global de l'économie en général. Ce sont des faits que la théorie économique prévoit à partir de tout abaissement tarifaire et l'ouverture des marchés, qui de facto auront lieu avec l'établissement d'une zone de libre échange entre les pays de la SADC, à laquelle a récemment adhéré Madagascar

Avec la baisse ou l'annulation des droits de douane, l'intégration économique entraînera la diminution de prix des intrants, c'est-à-dire que le coût de production de chaque entreprise va diminuer au fur et à mesure que Madagascar essaye d'entre des nouveaux accords régionaux. Chaque entreprise à intérêt à élargir leur marché en cherchant des créneaux dans la région.

CONCLUSION

«Le développement industriel des pays en voie de développement (PED) a connu trois grandes phases historiques. Avant 1950, les PED évoluaient dans un environnement surtout national avec peu de liens internationaux. Entre 1950 et 1980, décomplexés par la décolonisation et le rapide essor industriel soviétique, ils vont pratiquer une politique de substitution aux importations en protégeant leur marché et en stimulant le développement de secteurs d'activité précis. Enfin, les deux dernières décennies ont vu une inversion de ces tendances avec la libéralisation et la globalisation de l'économie »⁴⁶.

La mondialisation est incontournable pour toutes les entreprises dans le monde. L'accroissement des commerces internationaux, qui conduit à l'émergence des accords régionaux, et développement des IDEs sont les principaux facteurs de la mondialisation. Les forces des PMEs par rapport au grand.es entreprises son leurs flexibilité à s'adapter au changement environnemental.

A Madagascar, la création des entreprises en 2005 est généralement dominée par des PMEs. Elles se concentrent dans le capital et ces alentours parce qu'on y trouve le climat des affaires favorable pour s'investir. Mais en général, les environnements des affaires et environnement économique malgache ne sont pas encore stable même si l'Etat essaye de les améliorer.

Avec les aides du gouvernement, des institutions financières, des organismes internationaux et des firmes multinationaux; les PMEs malgaches pourraient se développer et se sortir vainqueurs face aux défis de la mondialisation.

De l'autre côté, le recours vers les intégrations économiques régionaux va élargir le part des marchés détenu par les PME et pourra donner de développement à elles. La 'participation des PMES aux marchés globaux doit être appuyer par le gouvernement, les institutions financières, ... Enfin plusieurs chefs d'entreprises approuvent que l'intégration économique rendra plus efficiente l'entreprise pour mieux affronter la concurrence et aura des impacts positifs sur les chiffres d'affaire de l'entreprise. Donc **il** faut que le gouvernement intègre au niveau des accords régionaux pour développer les PMEs malgaches

46 <http://www.diplomatie.gouv.fr>.

Dans notre étude, nous avons étudié les impacts positifs de la mondialisation. Mais il y a aussi des impacts négatifs de cette mondialisation pour les PMEs .Est ce que ces impacts négatifs sont tolérable par en comparant aux effets de ces intégrations régionales ?

BIBLIOGRAPHIE

- ADDA J « La mondialisation de l'économie: genèse et problèmes» Édition La découverte Paris 1996.
- COHEN.O « Richesses du monde, pauvreté des nations» Flammarion Paris 1997
- « Concept et pratique du marketing par les plus grands spécialistes internationaux» page 136 Edition Financial time limited et édition village mondiale paris 99 - Conférence mondiale. ITO sur l'imposition de PME
- FIELEKE. N. S « De quelques mythes populaires à propos de l'économie mondiale» in Problèmes économiques n°2552 du 21 janvier 1998.
- Graaf, C.C Van de, E.A Van Noort, stimulering van het MKB De effectiviteit Van Het beleidsinstrument (La stimulation de secteur des PME: L'efficacité des instruments politiques) EIM, Zoetermeer, 2002
- Guide: actualisation 09/09/2004
- KRUGMAN. P. Ret OBSTFELD « Économie internationale» De Boeck et Louvain, Bruxelles 1999
- KRUGMAN. P. R : « La mondialisation n'est pas coupable» Editions La découverte Paris 1998
- OLIVIER TORRES: « Les PME » Éditions Flammarion 1999
- Rapports sur les investissements dans le monde (Nations Unies)
- REICHE, R, « L'économie mondialisée » Edition Economica, Paris 1993
- The World Bank development report 2005 <http://go.worldbank.org/WVOAPSZJ20>
- INSTAT (enquête sur les entreprises à Madagascar en 2005)

Revues

- OMO n°0101 849 du 06/02/04 par Liva RAKOTONORASATA
- Tirelire (OMO) du 20/02/04 par Christian ANORIANARISOA
- Midi Madagascar n°06339 15/06/04 R. Edmont
- Les Nouvelles du 18/08/04 page 7
- Le[~] Nouvelles du 11/08/04 par le Mauricien
- Le quotidien 16/01/06

- L'express de Madagascar / 25/01/07 (catégorie: financière) Doda Andrianantenaina
- L'express de Madagascar/ 25/01/07 écrit par Doda Andrianantenaina.

Site Web

- www.doinqbusiness.org
- <http://www.diplomatie.gouv.fr>
- MAP www.madaqascar.gov.mq/MAP
- <http://www.ocde.org/daf/investissementlpfi>
- www.instat.mg

LES PMEs MALGACHES FACE AU PHENOMENE DE LA MONDIALISATION

RAKOTORAVO HAJANIRINA TODISOA JEAN FIDEL

Nombre de pages : 53

Nombre de figures : 07

Nombre de tableaux : 10

RESUME

Cet ouvrage analyse la situation des PMEs malgaches face au phénomène de la mondialisation.

En générale la mondialisation est incontournable pour toutes les entreprises dans le monde entier.

L'étude spécifique des PMEs malgaches montre la démographie et les problèmes rencontrés par les entreprises à Madagascar.

Mais les solutions sont les aides de l'état malgache sur l'intégration économique régionale et l'élargissement de leur part de marché.

Mots clefs : PME, mondialisation, intégrations économiques régionaux

Encadreur : Mme LOYENS Mbola