

# INTRODUCTION

Pour atteindre les Objectifs du Millénaire pour le Développement, le système des Nations Unies a adopté une nouvelle vision de l'entrepreneuriat consignée en mars 2004 dans le Rapport du Secrétaire Général des Nations Unies intitulé " Libérer l'entrepreneuriat, mettre le monde des affaires au service des pauvres ".

Etablie par le PNSP<sup>2</sup>, la vision pour Madagascar et ses régions sur quinze ans a pour objectifs économiques généraux :

- le passage d'une économie de subsistance à une économie de marché ;
- le prolongement de l'économie réelle vers l'économie industrielle et
- l'augmentation des exportations.

Cette vision fait ressortir l'importance du Secteur Privé dans le processus de lutte contre la pauvreté, en soulignant notamment que la prospérité de l'entrepreneuriat et du Secteur Privé repose sur la mise en place et l'effectivité de trois piliers, à savoir : *l'établissement d'un terrain de jeu égalitaire, la réforme financière et l'accès aux capitaux, ainsi que le développement des compétences humaines et des connaissances.*

Selon A. Joseph (2000)<sup>3</sup>, les banques sont les intermédiaires financiers les plus efficaces dans un premier temps dans les pays en développement en raison des structures productives, du manque de fiabilité des données comptables et de l'étroitesse des marchés.

Et selon le PNSP, les PME constituent le moteur du développement.

Mais force est de constater qu'actuellement, ces derniers éprouvent quelques difficultés à poursuivre leurs activités, étant donné les contraintes socio-économiques.

C'est dans ce phénomène marquant de l'économie que nous avons basé notre thème intitulé " Besoins de Financement des Petites et Moyennes Entreprises et Banques Primaires à Madagascar ".

On assiste à un accroissement du nombre d'entreprises créées. Le nombre d'opérateurs croît en espérant pouvoir jouir des avantages actuels si l'on ne cite que l'ouverture économique du marché et notre adhésion aux accords internationaux. Cependant, loin de douter que l'investissement n'est pas chose facile, la majorité des PME ont recours aux services bancaires pour les aider financièrement. Il s'agira ainsi d'identifier en premier lieu ces besoins de financement des PME auprès de ces banques primaires. Mais à quel niveau cette demande grandissante est-elle satisfaite ?

Des théoriciens débattent sur le lien entre le développement du secteur financier et le secteur privé et la causalité du développement. Alors accorder des crédits aux entreprises privées pourrait-il entraîner un développement de l'économie ? Pourquoi les entreprises éprouvent-elles des besoins de financement à tel point qu'elles demandent des financements auprès des banques primaires ? (1) ;

Comment décrire le cadre dans lequel évoluent les deux acteurs concernés : les PME et les banques primaires à Madagascar ? (2) ;

Que pouvons-nous tirer des statistiques ? (3).

<sup>2</sup> PNSP : Programme National d'appui au Secteur Privé.

<sup>3</sup> A. JOSEPH (2000) : Le rationnement du crédit dans les pays en développement : le cas du Cameroun et de Madagascar, L'Harmattan

**PARTIE I :**

*Théories sur l'importance  
du système financier  
pour le développement*

## **Chapitre I : Théories sur le développement économique**

### **Section 1 : Conception linéaire du développement : portées et limites**

Les économistes libéraux considèrent le sous-développement comme un retard au développement<sup>4</sup>. Pourtant l'écart qui se creuse davantage entre pays développés et en développement ne permet plus de tolérer cet euphémisme.

#### **1 – De la croissance au développement**

La croissance est l'expansion durable des quantités produites mesurée par la hausse du Produit National Brut<sup>5</sup>(PNB). Elle sous-entendrait donc une hausse du revenu par tête induite par la hausse de la production.

Le développement implique en plus de la croissance, une meilleure satisfaction des besoins fondamentaux, une réduction des inégalités, du chômage et de la pauvreté.

##### **a) Les étapes de la croissance**

Selon **Walt Whitman Rostow** (1916)<sup>6</sup>, chaque pays doit passer successivement les cinq étapes suivantes pour sa croissance :

- 1- La *société traditionnelle*, dans laquelle la productivité du travail est faible car les techniques sont rudimentaires. L'économie est essentiellement agricole et les mentalités ne sont pas favorables au développement car un fatalisme<sup>7</sup> à long terme règne.
- 2- *Les préalables au développement* : les conquêtes de la science moderne entraînent de grands progrès économiques qui vont favoriser les premiers développements de l'agriculture et de l'industrie. Les marchés mondiaux s'ouvrent et, surtout, les mentalités se transforment, le fatalisme recule, l'investissement augmente, un Etat centralisé et efficace prend place.
- 3- *La phase du démarrage ou take-off*, où, en l'espace d'une ou de deux décennies, la structure fondamentale de l'économie et la structure sociale et politique de la société se transforment, permettant un taux de croissance constant. L'investissement et l'épargne doublent, des industries nouvelles (textile, métallurgie) se développent rapidement et amènent un accroissement considérable des revenus.

---

<sup>4</sup> Jacques Brasseul, " Introduction à l'économie du développement ", Armand Colin Editeur, 1989, 1993, p 31

<sup>5</sup> Jacques Brasseul, " Introduction à l'économie du développement ", Armand Colin Editeur, 1989, 1993, p 31

<sup>6</sup> Marc Montoussé " Théories économiques " p155. Bréal 1999.

<sup>7</sup> Les individus sont persuadés que leurs enfants et leurs petits-enfants auront approximativement des conditions d'existence identiques.

- 4- Le progrès technique et la modernisation se diffusent à l'ensemble de l'économie durant la période de *la marche vers la maturité*. Les industries plafonnent, mais de nouvelles industries comme la chimie ou l'industrie électrique se développent.
  
- 5- *L'ère de la consommation de masse* représente la dernière étape ; les principaux secteurs de l'économie deviennent la production de biens de consommation et de services. La population s'urbanise et la main d'œuvre est de plus en plus qualifiée.

### **b) Un processus de développement**

Pour l'école de pensée où le sous-développement serait un retard de développement, il n'est plus question de s'interroger sur le processus de développement lui-même que de répondre au pourquoi du sous-développement.

Elle considère que le sous-développement était la condition générale de l'humanité il y a deux siècles mais que certains pays s'en sont sortis alors que beaucoup d'autres non.

Le développement économique en Angleterre à partir de 1780, la révolution industrielle... sont le résultat de la conjonction de différents facteurs : les progrès techniques et les inventions, d'abord dans le secteur agricole puis industriel ; la dynamique du capitalisme apportant comme réformes la libération de l'économie et le passage de l'économie de marché et l'entreprise privée.

Ce développement s'est ensuite progressivement diffusé, à partir de l'Angleterre, aux pays voisins d'Europe, puis à ceux ayant la même culture (USA, Canada, Australie), puis petit à petit au reste du monde (Amérique latine, Extrême Orient).

Aujourd'hui encore la numérisation croissante de l'économie a permis à ces pays de marquer une échappée remarquable vis-à-vis des autres.

### **c) Une vision erronée**

La vision du développement comme une évolution linéaire, où les mêmes étapes constituent des mêmes passages forcés (pour tous pays), semble perdre sa pertinence pour des pays comme Madagascar.

La société est restée traditionnelle pour plus de 75% de la population qui vit de l'agriculture et de l'élevage.

Pourtant dans les grandes villes nous notons sans cesse l'apparition de Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC), à croire qu'on serait dans la période de la marche vers la maturité si l'on se réfère aux étapes de la croissance de Rostow.

Quant à l'ère de la consommation de masse, nous en sommes encore loin car la lutte contre la pauvreté via la lutte contre l'insatisfaction des besoins fondamentaux (alimentation, habillement, logement, santé, éducation, eau potable...) reste une priorité nationale d'après la feuille de route de l'Etat qu'est le MAP (Madagascar Action Plan).

2 – La théorie des cercles vicieux, plus explicative du sous-développement pour aller au développement

Ragnar Nurkse<sup>8</sup>(1953) explique le sous-développement par un phénomène auto-entretenu où les pays pauvres ne peuvent sortir d’une série de cercles vicieux que l’on peut schématiser de la façon suivante :

**Figure 1 : La série de cercles vicieux de R. Nurkse**

Schéma a)

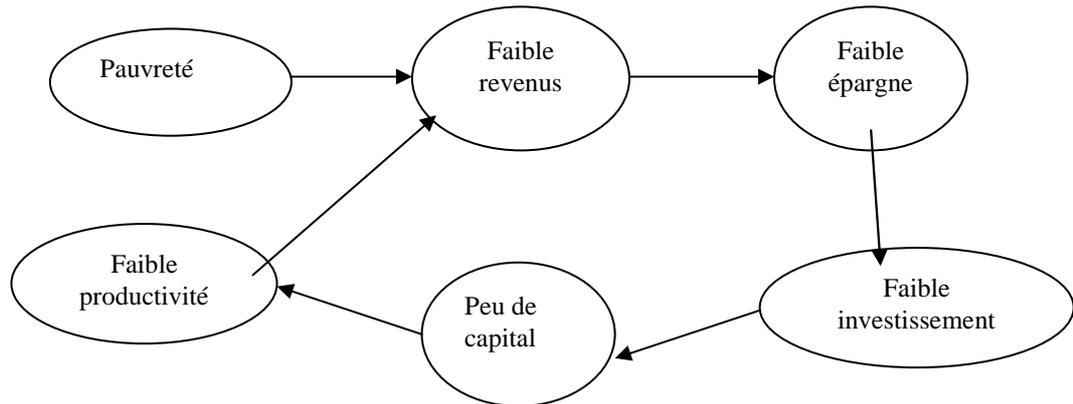


Schéma b)

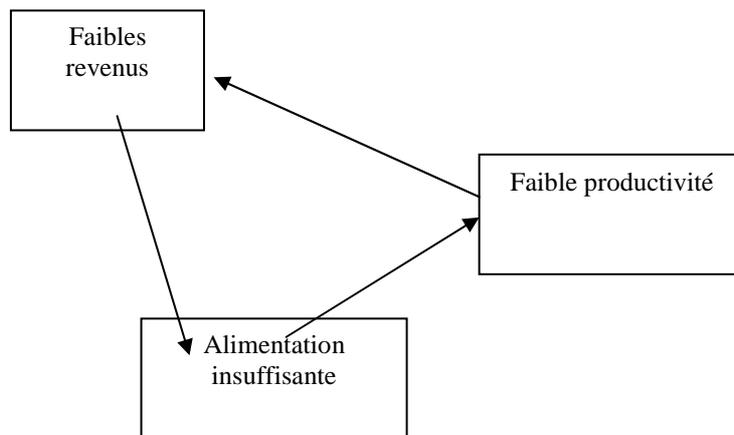
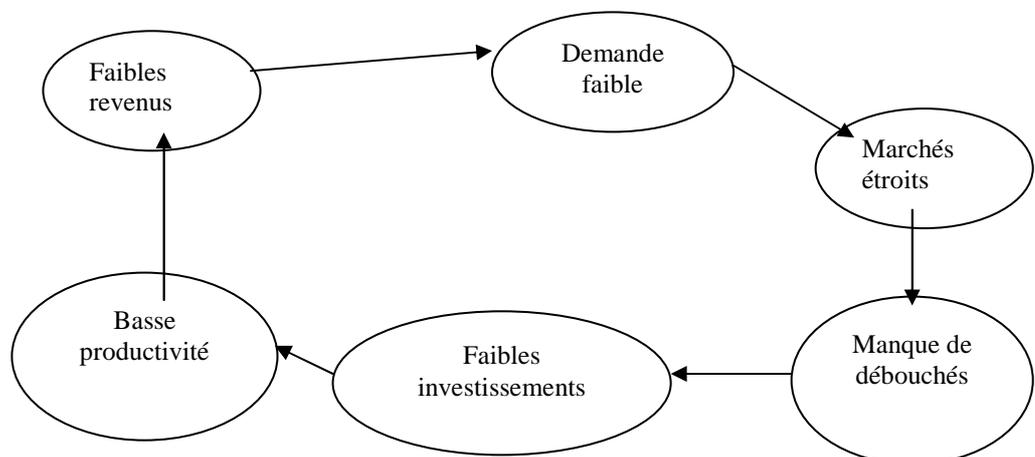


Schéma c)



<sup>8</sup> Jacques Brasseul, “ Introduction à l’économie du développement ”, Armand Colin Editeur, 1989, 1993, p 26

Certaines analyses mettent en doute celle de Nurkse en interprétant que les pays sont sous-développés parce qu'ils sont pauvres ou inversement. Ou qu'il s'agit d'une explication des difficultés du démarrage dans le contexte des pays les plus pauvres du tiers monde.

Mettant même en doute l'absence de l'épargne, à l'origine du premier cercle vicieux, ces analyses reviennent alors à soutenir la théorie de Rostow vue précédemment. Elles disent que l'économie des pays pauvres est bien au-delà du niveau minimum de subsistance et qu'une épargne potentielle existe puisque la population augmente rapidement et que des dépenses improductives sont réalisées (armements, stades, palais...). Ajoutant enfin que l'existence de ces cercles vicieux n'a pas empêché le développement économique des premiers pays industriels qui sont partis avec peu de capital et sans aide extérieure<sup>9</sup>.

Mais Nurkse d'argumenter que la rupture de ces cercles vicieux peut être provoquée par un apport de ressources extérieures qui va permettre d'accroître le stock de capital technique et la productivité, et donc les revenus et la demande, et par là, l'investissement interne, engageant ainsi les pays sur la voie du développement économique.

## **Section 2 : Le cas de Madagascar**

Nous devons nous battre sur plusieurs fronts à la fois si nous voulons rattraper notre retard. Promouvoir le monde rural reste la base de notre développement rapide et durable mais en simultanée, l'évolution des technologies ne doit pas nous échapper. Une mesure d'accompagnement marquante dans ce phénomène est le désengagement de l'Etat dans la plupart des sphères productives et donc des vagues de privatisations dans les années quatre vingt dix.

A chaque éloge, Madagascar est dit un pays à grands potentiels inexploités, qu'il doit faire appel au plus grand nombre d'investisseurs pour valoriser ses ressources et aussi de les faire profiter à la Nation.

Le problème de l'investissement dans les Pays Moins Avancés est lié à la faiblesse de leur revenu par tête. Ce faible revenu diminue la propension à épargner et donc l'investissement, qui est fonction croissante de l'épargne. La question revient dès lors à résoudre le moyen de financement des agents économiques, surtout ceux dans la catégorie non financière : les moyennes et grandes entreprises, les petites et moyennes entreprises et les très petites ou micro-entreprises.

Le secteur privé est devenu un acteur majeur à côté d'un Etat limité à ses fonctions de régulateur dans l'économie. Les objectifs de développement passent alors par celui des Petites et Moyennes Entreprises (PME), en nombre majoritaire, qui peuvent trouver leur domaine d'exploitation dans divers secteurs d'activité : primaire, secondaire et tertiaire.

---

<sup>9</sup> Jacques Brasseul, " Introduction à l'économie du développement ", Armand Colin Editeur, 1989, 1993, p 26

Un des faits majeurs de ces dernières décennies est la complexification du monde de la finance. Cette évolution est le fruit des nouvelles exigences de l'économie contemporaine auxquelles les systèmes financiers doivent répondre. Les économistes sont unanimes quant à l'affirmation que développement de la sphère financière et développement de la sphère réelle de l'économie vont de paire.

### **Section 3 : Rôles des Petites et Moyennes Entreprises**

Le développement durable concerne toute la société, tous les pays, toute la planète. Les entreprises du secteur privé, notamment les PME, ont un rôle important à jouer en la matière, quel que soit leur domaine d'activité – de l'industrie aux services, en passant par le commerce et l'artisanat.

Pour une entreprise, le développement durable repose sur une démarche servant à la fois le développement économique, le développement social et la préservation de l'environnement. En effet, une entreprise soucieuse d'appliquer les principes du développement durable et de jouer un rôle constructif dans la société investira dans des techniques "éco-efficaces", respectant les ressources naturelles et l'environnement, et dans le capital humain afin de créer des produits et des services nouveaux. De même, l'intégration de la dimension sociale peut faire d'une PME une entreprise citoyenne qui se préoccupe de la manière dont ses activités affectent son capital humain, les consommateurs ainsi que les communautés locales, régionales ou internationales dans lesquelles elle opère.

Du fait de leur taille et du rôle marqué des responsables d'entreprise, les PME gèrent souvent leur impact sur la société de façon plus intuitive et informelle que les grandes entreprises.

On constate, d'une manière générale, que le défi de tous les pays, surtout les PED, est de lutter contre un problème macroéconomique majeur : "le chômage" et donc, de créer de nouveaux emplois, et si possibles des emplois à haute valeur ajoutée. Dans ce cadre, le rôle des PME est de plus haute importance.

## **Chapitre II : Développement du secteur financier et développement économique**

### **Section 1 : Importance du système financier dans la croissance**

Dans "La théorie de l'évolution économique", Schumpeter (1911) précise que le crédit sert le développement industriel et qu'il est une condition préalable à la création et au développement de l'innovation et donc à la croissance économique<sup>10</sup>.

Et d'après Mathis (1992), un système bancaire performant est un moyen d'accroître le volume des fonds que les agents non financiers prêteurs sont désireux de mettre à la disposition des agents non financiers emprunteurs. En plus, les banques peuvent permettre une meilleure allocation du crédit en sélectionnant les emprunteurs plus efficacement que ne le ferait un système de finance directe.

<sup>10</sup> Garip Turunc, in Développement du secteur financier et croissance : le cas des pays émergents méditerranéens

## **1 - L'école de la répression financière**

Goldsmith (1969) et McKinnon (1973) confirment le rôle important du secteur financier dans le processus de croissance économique mais qu'il peut être limité si les autorités publiques agissent sur le prix ou l'allocation des crédits, c'est-à-dire dans un contexte de répression financière.

Explicitement ou implicitement, dans toutes les études, on retrouve l'idée qu'un système financier efficient active le développement économique tout en l'orientant. Notons cependant que si la corrélation est maintenant largement admise, le sens de causalité reste contesté opposant, d'une part, le développement financier exogène (conduit par l'offre de services financiers) et, d'autre part, le développement financier endogène (induit par la demande de services financiers).

**La principale contribution des systèmes financiers à la croissance** repose sur le fait que ces derniers :

- permettent d'assurer le fonctionnement d'un système de paiement efficace et évolutif,
- mobilisent l'épargne et
- améliorent son affectation à l'investissement.

L'existence d'un moyen d'échange fiable est une condition nécessaire de la croissance. Les systèmes de paiement évoluent en parallèle et en interaction avec la croissance économique.

La croissance entraîne des gains de productivité, mais aussi une ouverture continue de nouveaux marchés, une complexité croissante des échanges qui renforcent la monétisation des économies, qui est nécessaire à son tour pour soutenir le volume de l'activité économique.

Le développement des marchés financiers ou d'intermédiaires bancaires peut assurer une meilleure mobilisation de l'épargne disponible et soutenir ainsi la croissance économique.

Il facilite notamment l'agglomération des ressources financières de l'économie. Ceci permet aux intermédiaires financiers de diversifier les risques associés aux projets d'investissement individuels et de proposer aux épargnants des placements à rendement plus élevés.

Ces derniers favorisent la détention de l'épargne sous forme financière, plutôt que sous forme d'actifs réels peu rentables. Cette réorientation de l'épargne peut à son tour renforcer davantage le développement du système financier.

Des modèles basés sur la théorie de la croissance endogène permettent de formuler les interactions entre facteurs financiers et croissance en réintroduisant le rôle primordial de l'intermédiation financière dans l'amélioration de l'allocation des ressources.

Notons que les principales suggestions issues de cette école ont largement été mises en place dans plusieurs pays en développement pendant les années quatre-vingt.

Elles visaient essentiellement à libéraliser le secteur financier dont l'objectif est de soutenir la croissance des taux d'épargne et d'investissement ainsi que d'améliorer l'efficacité du capital.

## 2 – La théorie de Ross Lévine<sup>11</sup>

Dans un article publié dans un numéro du “ Journal of Economic Literature ”, cet économiste financier soutient que *le crédit aux entreprises privées* a une grande importance car les systèmes financiers contribuent à la croissance réelle du fait qu’ils analysent les entreprises et les soumettent à un contrôle, qu’ils offrent des services de gestion des risques, mobilisent l’épargne et facilitent les transactions pour le secteur privé, alors que le rôle de ces systèmes vis-à-vis du secteur public est beaucoup plus réduit, dans la mesure où ils se contentent de canaliser le crédit vers le gouvernement et les entreprises d’Etat.

## 3 - Modèle financier de croissance endogène

Le rapport sur le développement dans le Monde de 1989 publié par la Banque Mondiale présente une étude approfondie du lien entre la finance et croissance en insistant sur le développement du secteur financier dans les PED pour renforcer la croissance économique.

Les théories de la croissance endogène supposent que certains facteurs vont générer des externalités. Il y a **externalité** lorsque les actions d’un agent économique ont un impact (positif ou négatif) sur d’autres agents sans que cela soit sanctionné (ou récompensé) par le marché.

Exemple : la pollution générée par les entreprises est une externalité négative.

Ces théories reposent sur des **externalités positives**.

Ainsi, les frais engagés en recherche et développement (R&D) par une entreprise peuvent s’avérer profitables pour elle-même (innovations) mais aussi pour d’autres qui vont bénéficier de ces avancées (stratégie d’imitation) sans que cela n’ait généré de coût pour ces derniers. En d’autres termes le rendement social d’un tel facteur est supérieur à son simple rendement privé

Ce sont ces externalités qui vont être sources de croissance.

D’un côté, donc, les principales sources de croissance endogène sont :

- les dépenses de recherche (ROMER)
- le stock de connaissances qui accroît la productivité du capital
- le capital humain (BECKER) : la durée de formation a un impact positif sur la productivité du travail
- les infrastructures publiques (BARRO) : routes, ponts, réseaux ferroviaires...

Et de l’autre côté, on estime que les carences en matière de politique du secteur privé peuvent perturber le secteur réel de façon à réduire notablement le taux de croissance économique, voire à faire passer ce taux bien au dessous de zéro.

---

<sup>11</sup> CAER, “ Madagascar - Le secteur financier à l’aube du 21<sup>ème</sup> siècle : Etat des lieux et orientations ”, USAID, 2001, 233 pages

Bencivenga et Smith (1991) montrent qu'une meilleure gestion du risque de liquidité par le secteur bancaire permet d'augmenter la part de l'épargne allouée à des placements plus productifs tout en gardant un niveau général d'épargne constant.

Ainsi une relation positive entre le secteur bancaire et la croissance économique est établie de manière théorique.

## **Section 2 : L'intermédiation bancaire<sup>12</sup>**

Il s'agit du métier de base du banquier qui consiste à collecter des fonds auprès des agents économiques en excédent de trésorerie, appelés offreurs de capitaux et à prendre le risque de prêter à ceux qui en manquent, dénommés demandeurs de capitaux. Dans ce schéma, la banque est la seule contrepartie de ses clients, d'où la définition de l'intermédiation bancaire comme " activité par laquelle la banque met en rapport offreurs et demandeurs de capitaux en intercalant son bilan entre eux ".

La banque dégage à partir de cette activité une marge financière résultant de la différence entre le coût des ressources collectées (les dépôts) et le produit perçu des emplois (les crédits).

### **1 – La collecte de fonds**

Les fonds récoltés par la banque prennent deux formes : les dépôts à vue et les placements à terme.

#### **a) Les dépôts à vue**

Ils représentent les fonds confiés à la banque, qui peuvent être retirés à tout moment. Ainsi, l'établissement est tenu de restituer l'argent du client quand celui – ci le réclame, jusqu'à concurrence de la somme déposée.

Ils ne sont pas rémunérés ou bien, ils le sont faiblement. Les comptes relatifs aux dépôts à vue prennent la forme d'un compte de chèque pour les particuliers et d'un compte courant pour les entreprises. Ils doivent toujours présenter un solde créditeur. Néanmoins, ce solde peut être débiteur sous réserve d'une autorisation de la banque.

#### **b) Les placements à terme**

Ils regroupent les dépôts à terme, les bons de caisse, les bons du trésor et les bons de dépôts négociables.

- Les dépôts à terme sont des fonds remis à la banque que celle – ci ne restitue qu'à l'échéance du terme (ce terme varie de un mois à cinq années). En contrepartie du blocage de son argent durant ce laps de temps, le déposant reçoit des intérêts qui sont fonction de la durée et du montant de l'épargne. Toutefois, il est possible que le client demande à être remboursé avant l'échéance : dans ce cas, il sera pénalisé au niveau de la rémunération.
- Les bons de caisse sont des titres émis par la banque justifiant d'un blocage de fonds pendant une durée déterminée. Toute personne physique ou morale, détentrice de compte ou non peut y

---

<sup>12</sup> GARSUAUT (Philippe) – PRIAMI (Stéphane). " *La Banque : Fonctionnement et Stratégie* ", Ed. Economica, 1997.

souscrire. Les intérêts sont payables à l'avance de telle sorte que le souscripteur verse la valeur nominale nette des intérêts lors de l'achat. Ainsi, à l'échéance, l'établissement de crédit ne paiera que la valeur nominale. Le capital investi peut être retiré par simple revente.

- Les bons du Trésor sont des titres négociables qui fonctionnent comme les bons de caisse mis à part le fait que les fonds sont récoltés pour le compte de l'Etat. Les intérêts sont précomptés et variables en fonction de l'offre et de la demande.
- Les bons de dépôt négociables sont des titres émis par la banque attestant un dépôt remboursable à une échéance donnée. Ils sont cessibles de gré à gré ou par l'intermédiaire d'une banque.

## **2 – L'octroi de crédit**

Les établissements offrent plusieurs types de crédits selon les besoins de l'emprunteur. Il est possible de les répartir en fonction de leur durée, de leur objet ou selon leur forme.

### **a) Le crédit selon sa durée**

Le crédit peut être à court, moyen ou long terme.

- Le crédit à court terme est octroyé pour financer les besoins d'exploitation de l'emprunteur (constitution de stocks de marchandises par exemple). Sa durée est inférieure à deux ans et il peut être renouvelable.
- Le crédit à moyen terme, consenti pour une durée maximale de sept ans, sert à satisfaire des besoins d'investissements (acquisition d'immeuble, renouvellement de matériels). Le crédit – bail ou la location financière en sont les formes courantes.
- Le crédit à long terme, d'une durée supérieure à sept ans, finance également les actifs immobilisés. Ils sont destinés à l'acquisition de biens d'équipement lourd ou de construction dépassant le moyen terme.

### **b) Le crédit selon son objet**

On distingue :

- Les crédits destinés à financer les stocks. Ils englobent les avances sur marchandises et les avances sur produits.
- Les crédits pour le financement des créances constituent pour l'entreprise, un moyen de récupérer avant l'échéance les sommes que lui doivent ses clients. Ils concernent l'escompte commercial, la mobilisation des créances administratives et la mobilisation de créances nées sur l'étranger.
- Les crédits de trésorerie qui permettent à l'entreprise de faire face à un éventuel décalage de trésorerie entre l'encaissement de ses recettes et le règlement de ses dépenses. La facilité de caisse et le découvert composent ce type crédit.
- Les crédits d'investissements pour acquérir ou renouveler des immobilisations.
- Les crédits à la consommation pour les particuliers désireux de se doter de biens d'équipement ménagers.

**c) Le crédit selon sa forme**

- Les crédits par décaissement où la banque réalise une avance sur le compte du client ou permet à celui – ci de faire fonctionner son compte en débiteur à l'intérieur d'un plafond préalablement défini.
- Les crédits par signature : par lesquels le banquier prête non pas de l'argent mais sa signature. Il s'agit pour l'établissement de crédit de payer le créancier de son client au cas où celui – ci serait défaillant. Ils ont pour but de différer un paiement ou d'accélérer un encaissement. Ils sont constitués par les avals et cautions bancaires (cautions sur marchés administratifs, cautions en douanes). Le crédit documentaire entre aussi dans cette catégorie de crédit.

**3 - Les prestations de services**

Les prestations de services sont des opérations non – financières effectuées pour le compte des clients. Elles génèrent non pas des intérêts mais des commissions.

Elles recouvrent la gestion des moyens de paiement, le conseil et l'assistance clientèle et les services divers.

**a) La gestion des moyens de paiement**

Les moyens de paiement regroupent l'ensemble des instruments qui permettent la circulation de l'argent entre deux parties.

Ils comprennent :

- le chèque qui est un document permettant de retirer, pour soi – même ou pour un tiers, une certaine somme d'argent d'un compte de dépôt ;
- le virement par lequel le client émet l'ordre de créditer un compte défini par le débit de son compte. Il peut être ordonné pour des opérations périodiques. On l'appelle alors virement permanent ;
- la mise à disposition qui autorise le client à rendre une somme disponible en sa faveur ou au bénéfice d'une tierce personne ;
- la carte bancaire que le titulaire utilise pour tout retrait d'argent dans un distributeur de billets ou pour tout achat chez un commerçant possédant un terminal de paiement électronique et
- les accreditifs où le client utilise une autorisation de crédit dans une autre agence que celle qui a initié le dossier.

**b) Les services divers**

Sans être exhaustif, nous énumérons :

- Le conseil et l'assistance qui sont prodigués naturellement, au quotidien, à la clientèle pendant les entretiens par téléphone ou au guichet ou lors des visites –clients. Mais, ils sont parfois bien définis suivant la sollicitation du client. Il s'agit par exemple des travaux d'ingénierie financière, d'étude de marché.
- Les opérations de change manuel qui consistent à convertir une monnaie en une autre suivant un taux de change fixé quotidiennement par le marché interbancaire de devises.
- La location de coffre – fort disponible pour tout public voulant sécuriser ses objets de valeur. Le montant du loyer se fixe en fonction du montant et de la durée du dépôt.

- La fourniture d'un terminal de paiement électronique qui est une machine permettant de retirer de l'argent et de régler ses achats à l'aide d'une carte bancaire.
- Les services de "banque à domicile" pour la consultation des comptes en temps réel, la consultation des cours de change, la consultation d'informations économiques et financières, pour effectuer des opérations de virement, pour demander des chèquiers par le biais d'Internet ou par téléphone.
- Les produits d'assurance comme les assurances – vie ou les assurances - décès.
- La gestion de biens mobiliers et immobiliers.
- La gestion des titres comme les bons de caisse.

Au terme de ce chapitre, nous tenons à préciser qu'outre les deux catégories d'activités décrites ci – dessus, les établissements de crédit exercent également des opérations de marché.

Ces dernières ne sont pas aussi variées que celles que peuvent effectuer les banques sises à l'étranger parce qu'il n'existe qu'un seul marché des capitaux à Madagascar : le marché monétaire. Ce marché monétaire se subdivise en deux compartiments:

- Le marché interbancaire où la banque prête ou emprunte auprès d'autres établissements pour son propre compte et selon sa trésorerie.
- Le marché monétaire des titres de créances où se transigent les bons du Trésor par adjudication. La banque achète ou vend ces titres de créances pour le compte des tiers ou pour son propre compte.

### **Chapitre III : Le financement bancaire et ses risques**

#### **Section 1 : Du besoin à la demande de financement des entreprises**

##### **1 - Théories du financement de l'entreprise**

Il existe, en théorie, trois moyens de financement pour une entreprise <sup>13</sup>:

- utiliser une partie des ressources générées par son activité ;
- s'endetter en émettant des obligations ;
- procéder à une augmentation de capital, soit en faisant directement appel à ses actionnaires, soit en mettant de nouvelles actions en vente.

La première solution est, a priori, la plus saine. En effet, au-delà des sommes nécessaires aux amortissements (remplacement du matériel usé), il s'agit pour l'entreprise d'utiliser une fraction du bénéfice non distribuée aux actionnaires pour accroître ses capacités. C'est l'accumulation nette de capital.

Par ailleurs, les sommes consacrées aux amortissements et à l'accumulation nette de capital (autofinancement) sont un indice important de la bonne santé économique d'une entreprise.

---

<sup>13</sup> Fiche 09 – “ Quel mode de financement pour les entreprises publiques? ” - Collectif pour le service public – article du 16/01/2003 – <http://www.france.attac.org/spip.php?article1721>

Mais il est possible qu'une entreprise ne puisse financer ses investissements par sa propre activité, soit parce que celle-ci ne dégager pas de marges assez importantes pour cela, soit parce que ces investissements sont beaucoup trop importants.

## 2 - Théorie du Pecking order <sup>14</sup>

Hypothèse: Elle repose sur l'existence d'une prime de financement externe consécutive à la présence d'asymétries d'information.

Ces dernières obligent les créanciers à augmenter le prix des prêts afin de couvrir, d'une part les risques de sélection adverse, et d'autre part les coûts engendrés par la surveillance de l'emprunteur du fait de l'aléa moral<sup>15</sup>.

S. Myers a développé sa théorie en 1984, selon laquelle, les entreprises ont des priorités dans le choix des sources de leurs financements c'est-à-dire qu'elles établissent une hiérarchie dans leurs modes de financement, en privilégiant les fonds propres existant et en n'utilisant les fonds externes que par stricte nécessité.

Les financements doivent être pris par des décisions réfléchies et par ordre de priorité, donc, elles privilégient :

- en premier lieu, l'**autofinancement** : les entreprises adaptent leurs objectifs de paiement de dividendes en fonction de leurs opportunités d'investissement ;
- selon les années, les résultats et les opportunités étant variables, les entreprises devront tirer sur leur **trésorerie** ;
- puis, si cela ne suffit pas et qu'il faut faire appel à un **financement externe**, elles choisiront d'émettre de la **dette** peu risquée. Pour être sûres de pouvoir le faire à tout moment, elles conservent des lignes de crédits ;
- si les entreprises ne peuvent faire appel à l'endettement classique, elles émettront des **titres** en partant du moins risqué vers le plus risqué ;
- enfin, si tout ce qui précède s'est révélé insuffisant, des **actions** seront émises.

Les conclusions de la Pecking Order Theory veulent qu'un manager, actionnaire de l'entreprise qu'il dirige, préfère l'autofinancement à l'endettement et l'endettement à l'ouverture du capital à de nouveaux investisseurs. En effet, d'après la logique, les entreprises préfèrent se financer de manière interne, afin d'améliorer leur image et leur flexibilité financière. Elles s'offrent ainsi des degrés de liberté face aux contraintes qui peuvent exister sur les autres marchés et augmentent leur réactivité face à l'accélération des opérations financières.

---

<sup>14</sup> “ Finance d'entreprise ” Pierre VERNIMMEN, Ed DALLOZ, Chapitre 37 : “ Choisir son financement ” p 701 – 725

<sup>15</sup> “ Structure d'endettement et développement des entreprises françaises ” (Eclairages – Recherche). Direction des Etudes économiques, Apériodique n°03, juillet 2006

## **Section 2 : Les limites à ces besoins de financement**

### **1 – Le rationnement du crédit et asymétrie de l'information<sup>16</sup>:**

Dans les PVD, l'économie est caractérisée par une épargne intérieure faible alors que les demandes de crédit pour financer l'économie augmentent considérablement. De ce fait les institutions de crédit ont été obligées de rationner le crédit afin d'identifier les clients à risque, qui devront être écartés et ceux qui méritent qu'on leur en octroie.

Concrètement, le **rationnement de crédit** est fondé sur les asymétries d'information entre prêteurs et emprunteurs.

La notion d'**asymétrie d'information** (Myers et Majluf, 1984, Stiglitz et Weiss, 1985) considère que les *insiders* détiennent des informations que les *outsiders* n'ont pas<sup>17</sup>. Dans leur quête de financement, les *insiders* vont donc émettre des signaux qui seront interprétés et influenceront les *outsiders*.

Plus clairement, l'asymétrie d'information désigne la disparité entre l'information dont disposent les entreprises à la recherche de capitaux et les fournisseurs de capitaux. On suppose habituellement que ces derniers sont désavantagés sur le plan de l'information par comparaison aux initiés de l'entreprise. Deux aspects directs de l'asymétrie d'information sont habituellement identifiés: l'antiselection et le risque moral.

Le terme rationnement de crédit peut signifier qu'une banque refuse de prêter aux conditions de quantité et de taux demandées. Il désigne les quatre cas suivants:

- **Rationnement de type I:** la banque accorde un crédit pour un montant inférieur à celui demandé. Pour obtenir un crédit d'un montant plus important, l'emprunteur doit payer un taux plus élevé.
- **Rationnement de type II:** les banques refusent de s'engager envers certains emprunteurs même si ceux-ci présentent les mêmes caractéristiques que ceux qui obtiennent le crédit. De plus, ils sont prêts à payer un taux d'intérêt plus élevé et à apporter des collatéraux plus importants. Il a été qualifié de rationnement de type pur. Dans ce cas, la demande est supérieure à l'offre et l'ajustement se fait par les quantités et non par les prix.
- **Rationnement de type III:** correspond à un refus de prêter au taux d'intérêt désiré par l'emprunteur. Le rationnement provient de l'appréciation différente que la banque et l'emprunteur portent sur la probabilité de réussite du projet.

---

<sup>16</sup> PSILLAKI, "Rationnement du crédit et PME : une tentative de mise en relation", Revue Internationale PME. 1995

<sup>17</sup> Pascale BRENET, " Le Financement de l'amorçage dans les Entreprises technologiques incubées " IVème Congrès de l'Entrepreneuriat Paris – 24 et 25 novembre 2005), <http://www.entrepreneuriat.com/Brenet.pdf>

- **Rationnement de type IV ou redlining:** les emprunteurs écartés se distinguent de ceux qui obtiennent un crédit car ils sont trop risqués: quel que soit le taux en vigueur, ils sont exclus du marché de crédit. Dans ce cas, le rationnement ne s'explique pas en terme d'adéquation de l'offre et de la demande mais par les quantités. C'est un refus de prêter, même si les banques disposent suffisamment de ressources. Le redlining correspond au rationnement observé dans la réalité.

Les premières modélisations du rationnement du crédit se réfèrent à un rationnement par les taux qui se situe dans un univers certain.

Dans un tel cadre, la défaillance de l'emprunteur est exclue. Il identifie deux types de rationnement : le rationnement par les taux et le rationnement par les quantités.

**Le rationnement par les taux** signifie qu'un agent se retire du marché car il n'accepte pas les conditions de taux proposées par la banque. Cette situation se produit lorsque, au taux d'intérêt en vigueur, le montant demandé est trop important et que la banque exige que l'emprunteur paie un taux d'intérêt plus élevé. Dans ce cas, la probabilité de défaut est liée au montant emprunté.

**Le rationnement par les quantités** dans un univers certain, on prend en compte la relation existante entre crédit et demande de services joints dans un cadre oligopolistique. Les banques rationnent le crédit aux entreprises qui ne demandent pas de services joints car elles doivent appliquer un taux d'intérêt identique aux clients d'une même classe de risque. En effet, leur contribution au profit de la banque est inférieure à celle des entreprises déjà clientes.

La plus importante de ces modèles sur le rationnement du crédit est celle fait par STIGLITZ et WEISS<sup>18</sup> d'une part et de celle de WILLIAMSON de l'autre.

Le modèle STIGLITZ et WEISS identifie un rationnement où **l'asymétrie d'information** est **ex-ante**. Pour eux, dans la mesure où le risque n'est pas indépendant du taux d'intérêt et que prêteurs et emprunteurs ne représentent pas les mêmes fonctions de profit, l'équilibre du marché peut être obtenu par rationnement.

Ainsi, une hausse des taux d'intérêts ou des garanties requises peut provoquer l'apparition d'un phénomène d'antisélection et/ou d'aléa moral qui pourrait limiter l'espérance de gain de la banque. D'où ces dernières préfèrent limiter le volume des crédits octroyés plutôt que d'augmenter les taux ou les garanties.

Contrairement à la modélisation de STIGLITZ ET WEISS, le modèle de WILLIAMSON<sup>19</sup> étudie un rationnement de type 2 où **l'asymétrie d'information** est **ex-post**. Pour lui, une variation du taux d'intérêt ne permet pas d'équilibrer le marché du crédit. Pour lui, l'origine du risque provient de la

---

<sup>18</sup> J. STIGLITZ et A. WEISS, "Credit rationing in markets with imperfect information", The American Economic Review, volume 71, n°03, 1981, 410 pages

<sup>19</sup> QUACK S., HILDERBRANDT S, "Les Relations Banque – PME en France et en Allemagne", BANQUE ITB, Juillet 1996, pages 296.

probabilité de réalisation de l'état défavorable de la nature. Le risque de contrôle n'apparaît crédible que si les coûts de litige encourus par la banque sont faibles. Si ces coûts sont élevés, le prêteur n'accorde pas le crédit dans la mesure où, compte tenu de la faible occurrence d'un contrôle, les entreprises sont incitées à faire de fausses déclarations, ce qui affecte le profit de la banque même si l'emprunteur accepte de payer un taux d'intérêt élevé.

Ainsi, comme le coût de surveillance augmente avec le taux d'intérêt, le prêteur rationne le crédit si cette augmentation est supérieure aux remboursements obtenus grâce à l'accroissement du taux d'intérêt.

Mais le développement plus récent de la théorie du rationnement du crédit a remis en cause ces hypothèses et souligne l'existence de mécanisme pouvant réduire l'occurrence d'un rationnement sur le marché du crédit, à savoir :

- la construction d'un contrat de crédit incitatif incitant l'entreprise à respecter ses engagements par l'introduction des clauses restrictives pour les firmes et
- l'introduction de garanties dans le contrat de crédit, d'une part, et la mise en place de relations de clientèle pour les banques pour réduire le rationnement du crédit, de l'autre.

## **2 – L'Antisélection (G. Akerlof, 1970)**

La notion de **antisélection**, appelée aussi **sélection adverse**, est l'acte selon laquelle l'incertitude sur la qualité de l'objet induit la possibilité de fraudes qui, du fait qu'elles peuvent être anticipées, débouchent sur des stratégies complexes pour s'en protéger. Dans ce contexte, la sélection adverse représente l'incapacité à obtenir une information exhaustive sur les caractéristiques de biens apparemment identiques. Il s'agit d'un problème d'opportunisme précontractuel résultant du fait que les individus détiennent des informations privées non accessibles au cocontractant.

## **3 – L'Aléa moral<sup>20</sup>**

Le **hasard moral**, appelé aussi **aléa moral**, est une situation où l'incomplétude de l'information provient des actions et comportements non observables susceptibles d'être entrepris par les agents après signature du contrat. C'est donc une forme d'opportunisme post contractuel qui survient lorsque les actions mises en œuvre ne peuvent être discernées.

Concernant le secteur financier, l'aléa moral se rapporte à toute situation dans laquelle les résultats de la relation de crédit dépendent d'action entreprise par l'emprunteur après signature du contrat, et imparfaitement observable par le créancier.

Ainsi, une entreprise contractant un crédit pourra s'engager de façon plus ou moins forte dans la réussite du projet. La réussite du projet financé va alors dépendre du contrôle que le créancier va exercer.

---

<sup>20</sup> K. ARROW, "Uncertainty and welfare economics of medical care", American Economic Review N° 53, 1963, 973.

#### **4 – Les conséquences éventuelles:**

Le financement des investissements est le problème principal de toute entreprise, notamment des petites et moyennes entreprises.

Dans ce contexte, les banques occupent une place importante dans l'octroi de crédit.

Or, en raison des asymétries d'informations et de l'univers incertain dans lequel s'exerce son activité, la banque est soumise à un risque de retrait des dépôts et de non remboursement des crédits. En effet, dans l'activité de collecte de dépôts, la banque ne connaît ni la période ni le montant des retraits. Si tous les déposants se présentent en même temps, d'une part, elle ne pourra répondre à toutes les demandes et d'autre part, elle deviendra illiquide.

Les déposants subissent également une asymétrie d'information car ils ne connaissent pas la qualité des actifs du portefeuille bancaire, et ne sont pas certains de récupérer leur épargne. De ce fait, les banques sont obligées de rationner le crédit pour pallier les risques.

Pour mieux expliquer ce phénomène, plusieurs modélisations ont été établies par différents auteurs. Les plus importantes d'entre elles sont les modélisations de STIGLITZ et WEISS où ils préconisent qu'il est dû à une asymétrie d'information ex-ante et de celle de WILLIAMSON où c'est une asymétrie d'information ex post. Mais il est possible de diminuer son effet et impact, ou du moins l'atténuer, en mettant en place un système de contrat incitatif aux emprunteurs et d'accentuer un peu plus fortement les relations de clientèle envers ces emprunteurs.

#### **Section 3 : Risques associés aux opérations de crédit<sup>21</sup>**

Le terme crédit vient du latin "credere" qui signifie "croire", "se fier à". Ainsi, faire crédit, c'est faire confiance.

G. Petit Dutailis le souligne bien dans son livre " Le risque du crédit bancaire " : " Faire crédit, c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou le bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service."

Ainsi, il existe plusieurs formes de crédit.

Dans le cadre de l'activité bancaire, il revêt la forme d'un prêt monétaire par lequel une somme d'argent est mise à la disposition de la clientèle pendant une durée déterminée, contre son remboursement (capital et intérêt) à l'échéance.

Lors de son octroi, la banque court le risque de ne pas être remboursée totalement ou partiellement à terme. A coté de ce risque majeur, d'autres risques peuvent se manifester selon les caractéristiques de l'emprunt.

---

<sup>21</sup> BERNARD (Jean-Jacques) – RIPOCHE (Laurent). " *La maîtrise du risque entreprise et l'approche RAROC* ", CFPB, 1999, p. 1

## **1 - Le risque premier : le risque de crédit**

Le risque de crédit correspond à l'incapacité du client à honorer ses engagements de remboursement du capital et de l'intérêt à l'échéance de la dette.

Il se présente sous trois aspects :

- le risque de perte dans le cas de la défaillance totale du débiteur, l'engagement non remboursé aboutit à une perte sèche au compte de résultat.
- le risque d'immobilisation lorsque l'entreprise n'a pas su dégager la trésorerie nécessaire pour payer sans qu'elle soit définitivement insolvable. Le remboursement est seulement gelé ou immobilisé pour quelque temps.
- le risque de non – récupération qui se traduit par l'inefficacité du recouvrement.

L'origine de ce risque est soit externe à l'entreprise soit interne à celle – ci.

### **a) L'origine externe du risque**

L'éventualité d'un non - remboursement des dettes de l'entreprise à l'échéance peut provenir de phénomènes qui lui sont extérieurs, citons :

- Des phénomènes d'ordre politique et économique peuvent la favoriser.
- Par exemple, une politique favorisant l'entrée des produits étrangers affecte la rentabilité des producteurs locaux car leur volume de vente s'en trouverait diminué. Cette baisse du chiffre d'affaires de l'entreprise l'empêchera de dégager la trésorerie nécessaire pour faire face à ses dépenses de remboursement.
- Une guerre civile paralyse l'économie d'une nation dans la mesure où les agents économiques ne pourront pas exercer normalement leur fonction économique principale (production, consommation, financement, redistribution, ou transformation). Leurs activités d'exploitation seront gênées et ils risquent de ne pas honorer leur engagement de remboursement.
- En période de régression économique, le pouvoir d'achat des consommateurs baisse et entraîne ainsi une diminution du chiffre d'affaires des entreprises provoquant une détérioration de la rentabilité de celles-ci. Or, qui dit dépréciation de la rentabilité, dit faible capacité de remboursement.
- Les phénomènes d'ordre climatique augmentent aussi la probabilité de défaut d'un client. Les cyclones ou la sécheresse causent par exemple des dégâts sur les outils de production et entraînent ainsi l'arrêt de l'activité de l'entreprise.
- Les phénomènes d'ordre sectoriel, c'est à dire relatifs à la branche d'activité de l'entreprise exercent également une influence sur le risque de non - remboursement. En voici plusieurs exemples :
- L'entrée de nouveaux concurrents dans le secteur d'activité de l'emprunteur, la copie, la contrefaçon, la désaffection de la clientèle pourront affecter sa capacité de remboursement dans la mesure où cela fera diminuer la part de marché de l'entreprise engendrant ainsi une réduction du résultat.

- Les mesures prises par l'entreprise pour faire face à la concurrence peuvent également avoir pour conséquence l'insolvabilité de l'emprunteur. Ainsi, par exemple, la décision de réduire les prix de vente pour attirer la clientèle induit la diminution de la marge bénéficiaire.
- L'acceptation d'un délai client plus souple engendre un problème de trésorerie.
- L'augmentation des coûts de production pour avoir des produits plus compétitifs réduit le bénéfice car elle fait accroître les charges.
- L'abaissement du pouvoir d'achat des consommateurs entraîne aussi une régression de l'activité du secteur en question et a un impact sur la rentabilité de l'emprunteur.

#### **b) L'origine interne du risque**

La survenance du risque de crédit dépend en grande partie des situations financière, technique et commerciale de l'entreprise. Mais, il convient aussi de dire que la qualité des hommes composant l'entreprise a une incidence sur ce risque.

- La solvabilité de l'entreprise ainsi que sa capacité à dégager le flux de trésorerie nécessaire pour le remboursement de ses dettes dépendent de sa situation financière. Si sa situation financière est saine (faible taux d'endettement, amélioration de la solvabilité, grande capacité de remboursement), la probabilité de défaut est faible. Dans le cas contraire, il y a de forte chance que l'entreprise soit inapte à faire face à ses engagements.
- L'obsolescence des moyens de production, l'inadéquation de la politique commerciale due à une mauvaise écoute du marché, bref la mauvaise situation technico-commerciale fait accroître l'insolvabilité du client parce qu'elle ne permet pas à celui-ci d'exercer son activité dans les meilleures conditions. La rentabilité obtenue ne sera pas optimale. Par conséquent, l'aptitude à rembourser sera faible.
- L'incompétence des dirigeants et du personnel (mauvaise gestion des stocks par exemple) et / ou sa malhonnêteté (refus volontaire de payer ses dettes, amendes et pénalités à régler du fait d'actes frauduleux) obèrent de façon considérable la rentabilité. De ce fait, la moralité comme la compétence des éléments humains de l'entreprise doivent être pris en compte dans l'étude du risque d'insolvabilité.

## **2 - Les risques additionnels**

Les risques additionnels sont les risques qui peuvent apparaître tout au long de la vie du crédit. On distingue généralement :

- Le risque de garantie : la banque peut supporter une perte si elle ne peut exercer la garantie attachée à un prêt en défaut ou si le produit de cette action s'avère insuffisant ;
- Le risque de change naît quand le crédit est octroyé dans une monnaie étrangère ;
- Le risque pays : il se manifeste quand le pays est en situation de guerre déclarée, de récession économique grave ;
- Le risque de concentration : une diversification insuffisante de portefeuille de crédit en terme de secteur d'activité, de régions géographiques peut provoquer des pertes importantes ;

- Le risque de fraudes : il peut s'agir par exemple de concours consentis à de faux clients donc, irrécouvrables ;
- Le risque d'initiés : il s'agit des prêts accordés à des conditions exceptionnelles en raison de la liaison de la société emprunteuse aux dirigeants de l'établissement de crédit par exemple ;
- Le risque légal et réglementaire : l'activité de crédit étant étroitement réglementée, le non - respect des règles édictées est de nature à conduire une perte ;
- Le risque opérationnel qui recouvre toutes les erreurs de traitement pouvant survenir au cours de la vie du crédit.

**PARTIE II :**

*Secteur bancaire et PME*

## **Chapitre I : GENERALITES SUR LES PME**

### **Section 1 : Un aperçu des PME à Madagascar**

#### **1 – Cadre général**

WEBER [1988]<sup>22</sup> résume bien la situation : “ les entreprises diffèrent par la taille, le métier, la nature du capital (personnel, familial, étranger, ...), mais aussi par le degré d'autonomie (société indépendante, filiale, sous-traitante,...), le rapport à l'économie mondiale (secteur protégé, en expansion ou en déclin,...) à l'origine sociale de son chef, son capital culturel et relationnel, son identité patronale ”.

De même BUCAILLE et BEAUREGARD [1986, p.2] nous disent que “ la PME est diversité : elle l'est dans son marché, dans ses comportements, dans ses hommes, dans son évolution, dans ses technologies ou dans ses risques. Aucune PME ne ressemble totalement à une autre ”.

Cela signifie que des frontières sont établies entre les petites, les moyennes et les grandes entreprises en fonction de leur taille. Les critères de taille les plus utilisés sont le nombre de travailleurs, le chiffre d'affaires et le total bilantaire. Mais ces critères varient non seulement d'une législation à une autre, mais également d'un pays à l'autre.

Généralement, donc, une Entreprise est évalué à travers 03 principaux critères : l'effectif du personnel, le chiffre d'affaire annuel et l'investissement.

A Madagascar, est considérée comme PME, une entreprise dont <sup>23</sup>:

- l'effectif est compris entre 5 et 100 employés,
  - le total de son bilan tourne autour de 60 Millions d'Ariary,
- mais aussi par rapport à l'investissement qu'elle fait.

Selon cette définition, et en se basant sur les résultats de l'Enquête sur les Entreprises en 2005 réalisé par l'INSTAT et le MCA, les PME représentent seulement 11,4 % (soit, au nombre de 24 146) des entreprises formelles malgaches estimées au nombre de 211 318. Les Micro Entreprises sont les plus nombreuses (87,8 %) et les Grandes Entreprises ne représentent que 0,8 %.

#### **Tableau 1 : Différenciation des types d'entreprises**

	<b>ME (Micro-E/ses)</b>	<b>PME</b>	<b>GE (Grandes E/ses)</b>
<b>Effectif</b>	< 5	5 à 100	> 100
<b>Total du bilan</b>	< 60 MMGA	60 à 600 MMGA	> 600 MMGA
	< 100 fois PIB/ tête	100 à 1000	>1000

Source : Politique nationale de promotion des PME, MICDSP, réalisé par FTHM, p 17

<sup>22</sup> “ Les variables de propriété et de gestion ont-elles une influence sur la structure d'endettement des PME ? ”  
<http://obelix1.umh.ac.be/rech/documents/2004-1.pdf>

<sup>23</sup> FTHM Conseils et le MICDSP, Rapport provisoire sur “ Politique nationale de promotion des PME, Analyse de l'existant ”, Octobre 2006, p 2

Pour la BNI Madagascar<sup>24</sup>, en particulier, sont catégorisées dans la classe des Professionnels<sup>25</sup> et les Micro entreprises, les entreprises ayant un chiffre d'affaire allant jusqu'à 1 milliards d'Ariary.

Les PME pour leur part peuvent brasser un CA entre 1 Milliards d'Ariary et 4 Milliards d'Ariary, soit  $1 < CA < 4$  MMGA.

Au-delà de ce montant, c'est-à-dire  $CA > 4$  Milliards, elles seront classées parmi les Grandes Entreprises.

## **2 – Les problèmes affrontés par les PME<sup>26</sup>**

Une étude effectuée par le FTHM a soulevé 09 principaux obstacles au développement des PME à Madagascar, citons :

- une culture entrepreneuriale encore très peu développée : qui ne représente que 1,39% de la population malgache ;
- des entrepreneurs au sens de la rigueur de gestion encore limitée : contrairement à leur sens des affaires qui est développé. En effet, seulement 35% tiennent une comptabilité formelle ;
- une qualification insuffisante de la main d'œuvre ;
- des coûts de facteur élevés : les coûts salariaux, de l'énergie (l'électricité et le carburant), le transport, la télécommunication ;
- l'environnement des affaires : le cadre légal et administratif, l'enregistrement de la propriété financière, la non maîtrise de la fiscalité ;
- l'accès aux marchés : marché local encore insuffisant car caractérisé par la faiblesse de revenu des consommateurs et la prédominance du secteur informel ; dans le cadre du marché international, le manque d'informations prévaut malgré les opportunités offertes.
- des difficultés dans la recherche de financement, notamment au démarrage de l'activité. Or suivant les statistiques, 55,82% des PME<sup>27</sup> reconnaissent avoir besoin de crédits pour améliorer leur investissement ;
- une difficulté de l'accès au marché : cherté des intrants utiles dû à l'importation, concurrence déloyale causée par le secteur informel
- l'absence de coordination des appuis en faveur des PME dont les appuis en formation, information, documentation, encadrement, conseil et orientation, accès aux marchés et au financement.

## **3 – Les facteurs favorables**

Face aux difficultés auxquelles les entreprises sont quotidiennement confrontées, on note déjà des mesures entreprises par le gouvernement et qui sont quand même encourageantes pour l'amélioration de l'environnement des affaires :

---

<sup>24</sup> Centre de documentation de la BNI Madagascar

<sup>25</sup> Le terme " Professionnels " est utilisé au sein de la BNI Madagascar, il désigne les " entreprises individuelles "

<sup>26</sup> FTHM Conseils et le MICDSP, Rapport provisoire sur " Politique nationale de promotion des PME, Analyse de l'existant ", Octobre 2006, 95 pages

<sup>27</sup> Enquête menée par le MCA

- ❖ Des efforts sont entrepris dans l'amélioration des coûts de facteur, notamment au niveau de leur compétitivité, grâce à l'amélioration des infrastructures de télécommunication nationale, la réparation des routes, ...
- ❖ Des améliorations de l'environnement des affaires : on constate ainsi la mise en place de l'EDBM<sup>28</sup>, la promulgation de nouvelles lois sur les sociétés, la révision du code des investissements...
- ❖ Instauration d'un cadre favorable au commerce (exportations): favorisé par notre adhésion à différents accords commerciaux au niveau international : COMESA, SADC, COI, APE, ...
- ❖ Les appuis à l'accès au financement : assurés par les banques commerciales, les institutions de micro finance, les fonds de participation au capital et l'apparition du leasing.
- ❖ Pour les marchés internationaux, les appuis existent également en matière d'information sur les marchés ciblés (BAMEX<sup>29</sup>), organisations de rencontre entre importateurs étrangers et PME locaux (EPA), ...

#### **4 – La contribution des PME dans l'économie malgache**

57,7% de ces PME sont concentrés dans la capitale de Madagascar. La majorité œuvre dans 04 principales branches d'activité dont le Commerce, la Fabrication, la Construction et BTP et les Hôtels et Restaurants.

La performance économique des PME peut être évaluée suivant la valeur ajoutée et l'emploi créé. Dans ce cadre, on constate que les PME représentent 29,4% des valeurs ajoutées des entreprises formelles et 31,2% du total des emplois.

En terme d'effectif et d'emploi, c'est la branche " construction et BTP " qui prime sur tous les secteurs. En effet, elles représentent 72,9% des entreprises, 81,7% des emplois mais seulement 36,2% de VA.

Le fait est qu'actuellement, cette branche est en plein essor de par les opportunités offertes par les divers projets gouvernementaux (FID, FER, ...) et nécessite un nombre important de main d'œuvre.

En terme de VA, c'est dans la branche " Hôtels et Restaurants " que les PME sont performantes, en signant un niveau de 69,8% de la VA de la branche.

Le développement s'explique par la forte croissance du tourisme local et international actuel.

Les facteurs de non compétitivité des PME actuels seraient :

- le coût des intrants, notamment pour le transport, et la construction et BTP,
- la disponibilité de main d'œuvre qualifié, notamment dans le secteur TIC, Tourisme, et
- l'insuffisance de la productivité de la main d'œuvre pour l'ensemble des secteurs.

---

<sup>28</sup> Il s'agit de l'ancien Guichet Unique des Investissements et du Développement Economique dont l'objectif consistait à faciliter l'accueil et la promotion des investissements à travers son appui et suivi lors des procédures de création d'entreprises, celles-ci deviennent, en ce sens, plus faciles et plus rapides.

## **Section 2 : L'analyse financière**

L'analyse financière a pour but d'étudier les points forts et les points faibles d'une entreprise en se fondant sur divers éléments d'ordre comptable et financier<sup>30</sup>. Sur le terrain, elle est utile pour les deux parties concernées.

D'une part, chaque chef d'entreprise veut savoir comment évolue la santé financière de son entreprise afin de déterminer la politique entrepreneuriale à adopter. D'autre part, la banque procède aussi à une analyse financière lorsqu'elle étudie le dossier de crédit de l'entreprise avant de prendre toute décision.

L'approche se fait sous deux angles :

- appréhender la **solvabilité de l'entreprise** : permet d'apprécier sa capacité à assurer le règlement de ses dettes à l'échéance (sans quoi elle se trouve en situation de défaut de paiement) ;
- mesurer la **capacité de l'entreprise** à réaliser des profits en fonction des moyens humain et financier utilisés dans son processus productif.

D'un point de vue prospectif, l'analyse financière sert aussi à évaluer l'incidence d'une croissance de l'activité en mesurant les besoins de financement nouveaux nés d'une stratégie d'expansion. En conséquence, elle repose sur trois éléments :

- appréciation de la situation présente d'une entreprise à partir de l'étude de son bilan, véritable photographie du patrimoine de l'entreprise à un instant donné ;
- analyse du compte de résultat de l'entreprise afin de mesurer sa capacité à dégager les ressources financières du fait de son activité productive ;
- analyse dynamique à partir de l'élaboration de divers documents permettant d'anticiper les besoins de financement futurs de l'entreprise (bilans et comptes de résultat prévisionnels et plan de financement des investissements futurs).

### **1 – Activités et rentabilité :**

#### a) Le Chiffre d'affaires (CA) :

Les ventes réalisées par l'entreprise constituent son chiffre d'affaire. Il indique les performances commerciales durant l'année. Ainsi, pour l'apprécier, il est nécessaire de savoir le contexte économique de l'environnement de la société afin de pouvoir tirer des conclusions concernant son évolution.

---

<sup>29</sup> Le BAMEX est l'un des outils les plus dynamiques dans la promotion de ses filières cibles (mine et pierres précieuses, artisanat, produit agricole et tourisme). Mais bien que ses actions soient efficaces, le BAMEX est un projet dont la durée est limitée

<sup>30</sup> " De la Comptabilité à l'Analyse Financière ", M. Geronimi, Ed Gaston Berger, 204 pages.

Le calcul de cette évolution de ce CA se fait comme suit :

$$\frac{(CA_n - CA_{n-1}) \times 100}{CA_{n-1}}$$

b) La Marge commerciale :

Après accumulation des charges d'exploitation, la marge commerciale constitue la capacité de l'entreprise à dégager un certain bénéfice.

Elle est obtenue par la différence entre les ventes réalisées et les dépenses constatées par l'achat des matières premières et les produits consommables nécessaires à la production.

c) La Valeur ajoutée (VA) :

Il s'agit de la marge commerciale diminuée des charges externes à l'entreprise (comme les assurances ou le loyer). D'une manière plus claire, c'est une part de la production destinée à rémunérer les facteurs de production, si on ne cite que les charges de personnel, les actionnaires, la banque et l'état.

Cette valeur doit être comparée à celles des autres entreprises qui oeuvrent dans le même secteur pour mesurer la capacité de l'entreprise à faire face à la rémunération des moyens de production.

d) L'Excédent Brut d'exploitation (EBE) :

En général, elle est obtenue par la différence entre la valeur ajoutée et la somme des rémunérations réelles des facteurs de production.

Ici, la question est de savoir si cette valeur excédentaire peut supporter les charges financières majorées des dotations aux amortissements. Dans ce cas affirmatif, elle représente un bénéfice ou une perte d'exploitation dans le cas contraire.

De ce fait on considère que l'EBE est un indicateur de performance économique de l'entreprise. Par ailleurs, la capacité de la société à générer des flux nets de liquidité vis-à-vis de son activité est mesurée par cet indice.

Pour calculer le taux de marge brute, on doit procéder à la formule suivante :

$$\text{Taux de marge brute} = \text{EBE} / \text{CA}$$

e) Le Résultat net (RN) :

Le Résultat net est la valeur obtenue en enlevant toutes les charges de l'entreprise tant interne qu'externe, financières ou exceptionnelles. C'est à partir de ce résultat qu'on évalue la rentabilité de l'entreprise.

Ainsi, la formule sera

$$\text{Rentabilité nette} = \text{Résultat net} / \text{CA}$$

Cette rentabilité doit être bien étudiée car elle permet à la banque de savoir l'évolution des activités du client.

f) La Capacité d'autofinancement (CAF) :

L'entreprise ne se résume pas à produire pour un seul exercice mais pour le principe de continuité. Elle doit faire face à un besoin de financement dans la poursuite de ses activités et pour cela, trouver, en premier point des ressources internes.

La CAF de l'entreprise constitue la ressource interne dont celle-ci dispose pour rémunérer les associés (distribution de dividendes), rembourser les emprunts, payer les intérêts des emprunts, les annuités de crédit bail, et s'autofinancer (maintien et croissance). Autrement dit, la CAF est une ressource dégagée par l'activité d'une entreprise au cours d'une période de référence, et qui restera à sa disposition lorsque tous les produits de la période qui doivent entraîner une entrée de trésorerie auront été encaissés, et lorsque toutes les charges qui doivent entraîner une sortie de trésorerie auront été décaissées.

Il existe 2 méthodes pour la calculer, à savoir :

- la méthode sur l'EBE :

$$\text{CAF} = \text{EBE} + \text{Transfert des charges d'exploitation} + \text{Produits financiers} + \text{Produits exceptionnels} + \text{Reprise sur provisions des dettes à CT} - \text{Autres charges d'exploitation} - \text{Charges financières} - \text{Charges exceptionnelles} - \text{Dotations au amortissements sur provision} - \text{IBS.}$$

- la méthode sur le résultat :

$$\text{CAF} = \text{Résultat après impôts} + \text{DAP}^{31} \text{ de toutes natures} - \text{RAP}^{32} \text{ de toutes natures} - \text{plus values de cessions d'immobilisation} - \text{Subvention d'équipement}$$

## **2 – Structure financière :**

a) Le Fonds de Roulement (FDR) :

La notion de FDR est constituée comme l'excédent de capitaux destinés à financer une partie de l'Actif circulant induit par le cycle d'exploitation. Il peut-être perçu comme le paramètre destiné à analyser et à mesurer à la fois l'équilibre financier de l'entreprise et sa marge de sécurité.

Ainsi, le FDR peut être calculé à un moment donné à l'aide de 2 approches différentes :

- l'approche à l'aide du mode de financement du FDR :

A l'aide de cette approche, le FDR représente l'excédent de capitaux permanents sur les actifs immobilisés.

$$\begin{aligned} \text{FDR} &= \text{Ressources de structure} - \text{Besoins de structure} \\ &= \text{Capitaux permanents} - \text{Actifs immobilisés} \end{aligned}$$

- l'approche à l'aide de la notion de marge de sécurité :

Cette approche permet de déterminer la structure de FDR. Elle sert de cadre à l'étude du BFR. En outre, elle permet de montrer que l'Actif Cyclique (AC) excède les Dettes à court terme (DCT) et doit permettre d'assurer la solvabilité de l'entreprise.

Que signifie donc une valeur quelconque de FDR ?

- Si  $\text{FDR} > 0$  : une partie des capitaux permanents a été investie dans les actifs cycliques. Autrement dit, dans sa politique financière, le chef d'entreprise a respecté les règles de l'équilibre financier ;

- Si  $\text{FDR} < 0$  : cela veut dire qu'une partie de l'actif immobilisée a été financée par des DCT. Une entreprise qui a choisi un tel mode de financement a transgressé la règle de l'équilibre financier ;

- Si  $\text{FDR} = 0$  : on peut dire que les capitaux permanents couvrent la totalité de l'Actif immobilisé.

<sup>31</sup> DAP = Charges d'exploitation + financières + exceptionnelles.

<sup>32</sup> RAP = Produits d'exploitation + financiers + exceptionnels.

b) Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) :

C'est la différence entre les besoins d'exploitation et hors exploitation (stocks, clients et divers) et les ressources d'exploitation et hors exploitation (fournisseurs et divers).

Le BFR représente le besoin de financement né de l'activité de l'entreprise (achats, fabrication et ventes). Il doit être suffisamment couvert par le FDR pour laisser à l'entreprise une indépendance financière.

Cette masse est à rapprocher des besoins d'exploitation et hors exploitation.

$$\begin{aligned}\text{BFR} &= \text{Besoins d'exploitation et hors exploitation} - \text{Ressources d'exploitation et hors} \\ &\text{exploitation} > 0 \\ &= \text{Actif circulant} - \text{Passif circulant}\end{aligned}$$

avec  $AC = \text{Stocks} + \text{Créances}$

$PC = \text{passifs à CT hors concours bancaire et de couverture bancaire}$

Significations du BFR :

- Si  $\text{BFR} > 0$  : il y a dégagement de FDR ;
- Si  $\text{BFR} < 0$  : il y a besoin de fonds d'exploitation

L'importance du BFR varie selon l'importance des emplois d'exploitation.

Il faut rappeler que pour les entreprises qui ont une activité saisonnière, le BFR ne présente pas une valeur constante. Une analyse pertinente de leurs besoins de financement (crédits de campagne) ne peut reposer que sur une situation prévisionnelle de trésorerie faisant apparaître les besoins nets en pointe.

c) Notion de Trésorerie (TN):

Elle s'obtient par la différence entre le FDR et le BFR. Elle doit être calculée avant la mise en place de tout crédit bancaire d'exploitation.

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

Pour cette étude de la structure financière, le banquier doit évaluer si les besoins exprimés en BFR peuvent être satisfaits par les FDR. Répondre à la question revient à apprécier l'équilibre financier de l'entreprise, en d'autres termes, apprécier la solvabilité de la société ou sa capacité à faire face à ses dettes par le biais de sa trésorerie.

3 cas peuvent se présenter :

- $\text{FDR} > \text{BFR}$ , d'où  $\text{TN} > 0$  : on peut dire qu'il y a un équilibre financier entraînant une solvabilité correcte qui ne représente aucun risque financier pour la banque ;
- $\text{FDR} < \text{BFR}$ , d'où  $\text{TN} < 0$  : il y a déséquilibre financier signifiant une menace certaine sur la solvabilité de l'entreprise. Elle n'a plus de ressources pour financer ses besoins en FR, c'est-à-dire qu'une partie des immobilisations est financée par des crédits octroyés ;
- $\text{FDR} = \text{BFR}$ , d'où  $\text{TN} = 0$  : on peut en déduire que l'équilibre financier est juste. Ce qui nous conduit à dire que la solvabilité de l'entreprise est assez risquée pour la banque.

## **Chapitre II : GENERALITES SUR UNE BANQUE PRIMAIRE, NOTAMMENT LA CA – BNI MADAGASCAR**

### **Section1 : Cadre général**

Par sa définition, une **BANQUE** est une entreprise qui fait profession habituelle d'employer pour son compte ou pour le compte d'autrui en opérations de crédit ou placement, les fonds reçus du public ou de toute autre origine, sous forme de dépôts ou autrement.

Elle est différente d'un Etablissement financier dans ce sens que ce dernier n'est pas autorisé à collecter des fonds publics mais n'utilise que des assimilés (fonds provenant de maison mère ou filiale, augmentation de capital...)

#### **1 – Les importantes dates à retenir**

Au début, le marché bancaire était constitué de 03 établissements publics, appelés banques primaires :

- la Bankin'Ny Indostria ou BNI, dont le capital était détenu à 100% par l'Etat malagasy et ses démembrements,
- la Banky Fampanandrosoana ny Varotra ou la BFV,
- la Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra ou la BTM.

1989 : Réinstallation d'une banque à capitaux privés : la Banque Malgache de l'Océan Indien ou BMOI filiale de la BNP,

1990 : Les taux d'intérêts sont devenus entièrement libres.

1991 : Privatisation de la BNI avec une participation à plus de 50% du groupe Crédit Lyonnais devenue BNI-CL.

1992 : Ouverture de l'Union Commercial Bank, rattachée au Standard Bank of Mauritius, Privatisation de la BFV qui est devenue la BFV-SG, filiale de la Société Générale,

1999 : Privatisation de la BTM qui est devenue la Bank of Africa Madagascar, rattachée à la Bank of Africa / Africa Financial Banking,

2003 : Début d'exploitation de la Compagnie Malgache de Banque, agréée depuis 2000,

2004 : Apparition de la Compagnie Malgache des Banques (CMB),

2005 : Apparition de la Banque Internationale de Chine à Madagascar, BICM,

2006 : Racheté par le groupe international Crédit Agricole, la BNI-CL devient CA-BNI Madagascar.

## **2 – Les lois et règlements :**

Une nouvelle loi a régi l'activité bancaire depuis 1996 (loi 95-030 du 22 février 1996) relative à l'organisation et le contrôle.

La loi a prévu 04 catégories dans lesquelles sont classés les établissements de crédit existants actuellement : les banques, les établissements financiers, les institutions financières mutualistes et les institutions financières spécialisées (Banque de développement ou établissement de crédit, investi par l'Etat d'une mission permanente d'intérêts publics).

Le contrôle des banques est la CSBF.

Les Etablissements de crédit sont tenus de fournir, dans le mois qui suit, leurs agréments à l'Association Professionnelle des Etablissements de Crédit (APEC). La sanction contre la concurrence déloyale est de 30 à 100 Millions d'Ariary ; en cas de récidive, elle est de 200 Millions d'Ariary.

Depuis janvier 2003, la BCM a imposé une modification au niveau des réserves légales pour créer un environnement favorable à la relance économique. Il s'agit des instructions 001/CR/03 relative au taux directeur de la Banque Centrale et 002/CR/03 relative au système de réserves obligatoires du 13 janvier 2003.

## **3 – Le fonctionnement :**

Les banques et les Etablissements financiers sont supervisés par la CSBF<sup>33</sup>, laquelle est chargée de :

- vérifier le respect des dispositions législatives et réglementaires et de sanctionner les manquements constatés ;
- d'examiner les conditions de leur exploitation et veiller à la qualité de leur situation financière ;
- veiller au respect des règles de bonne conduite de la profession, notamment les normes de gestion applicables, le plan comptable, la publicité des comptes, les mesures de caractère technique destinées à faciliter son contrôle...).

Ils sont membres de l'APBEF, laquelle est aussi placée sous le contrôle du CSBF. Et a pour rôle de :

- faire appliquer par ses membres la réglementation prise en matière d'organisation bancaire et de crédit ;
- servir d'intermédiaire entre les banques et les établissements financiers, les autorités financières et monétaires ainsi que la CSBF ;
- formuler, si besoin, aux autorités monétaires et financières des propositions et suggestions concernant la réglementation de la profession ;

- étudier les questions intéressant l'exercice de la profession et provoquer des accords interprofessionnels sur ces questions et enfin
- intervenir en justice dans toute instance où un établissement de crédit est en cause et estimer les intérêts généraux de la profession qui sont en jeu.

#### **4 – Les objectifs généraux :**

L'objectif principal d'une banque primaire est d'obtenir une part croissante de marché. Pour la BNI Madagascar, en particulier, elle est le leader du système bancaire en détenant une part de marché de 30% non seulement en fonds propres, emplois et ressources mais aussi dans tout autre domaine d'importance (CREDOC, flux, MID, monétique, formation ....). Son but actuel est de maintenir son rang national mais aussi d'améliorer la situation autant que faire se peut.

Pour y parvenir et réussir pleinement, elle a déterminé ses objectifs comme suit :

- adopter une politique commerciale sélective et lancer de nouveaux produits bien adaptés ;
- renforcer l'efficacité de l'organisation du secteur commercial sur le plan dimensionnel des équipes commerciales ;
- améliorer l'utilisation des outils existants ;
- travailler l'image d'une banque moderne et dynamique ;
- réduire de manière continue l'effectif pour une bonne rentabilité ;
- maintenir la qualité du portefeuille de crédit de la banque et privilégier les efforts de formation.

#### **5 – Les activités de la banque :**

La banque est le fruit du contexte économique et monétaire de chaque époque. D'après la loi n°95-030 du 22/02/1996, les établissements de crédit sont des organismes qui :

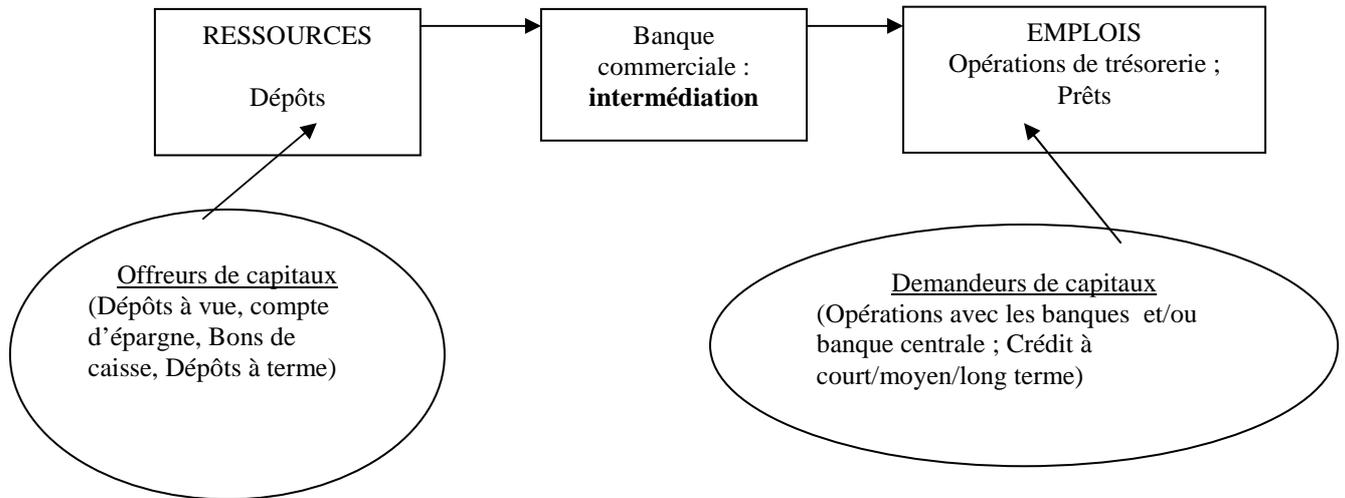
- effectuent à titre habituel des opérations de banque. Ces dernières comprennent la réception de fonds du public, l'octroi de crédit, la mise à disposition au public ou la gestion des moyens de paiement ;
- peuvent faire des opérations connexes à leur activité telles que les opérations de change, la location de compartiments de coffres forts, le placement, la souscription, la gestion de valeurs mobilières, le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine.

Par ailleurs, dans le cadre du marché de capitaux, l'intermédiation est, par définition, le métier de base du banquier. Cela consiste à collecter, pour son propre compte, des fonds (Ressources) auprès de offreurs de capitaux et à prendre le risque de financer les besoins des demandeurs par l'intermédiaire notamment des prêts (Emplois).

---

<sup>33</sup> La commission comprend : le Gouverneur de la Banque Centrale (président), le Directeur du Trésor, un membre désigné par le ministre chargé des Finances, le Directeur général de la BCM et un Magistrat, ayant au moins la

**Figure 2 : L'intermédiation bancaire**



- Cette activité d'intermédiation produit une **marge financière** qui se calcule par : produits perçus sur les emplois – coûts des ressources collectées
- Les autres activités telles que les ventes de produits et services génèrent des **commissions**.

## **Section 2 : L'environnement côtoyé par la BNI Madagascar**

Il est essentiel d'étudier l'environnement à travers les principaux phénomènes qui ont un impact sur le système bancaire pour pouvoir dégager les opportunités et menaces qui pèsent sur l'activité bancaire.

### **1) L'environnement politique :**

Pour relancer l'économie, le gouvernement engage des collaborations (essence du 3P) avec le secteur privé qui est mis à la véritable place de moteur du développement. Cette nouvelle approche des pouvoirs publics ainsi que ce degré d'ouverture est favorable autant aux entreprises privées qu'au secteur bancaire. En effet, le développement du secteur privé accroît le volume d'affaires des entreprises et par voie de conséquence l'intervention des banques (flux confiés et octroi de crédits).

### **2) Environnement économique :**

Dans le cadre de privatisation et libéralisation, Madagascar s'est engagé dans les réformes structurelles prônées par les institutions de Bretton Woods (BM et FMI) depuis 1994.

Sur ce plan, un certain nombre de mesures ont été pris pour la dynamisation du secteur privé. Parmi elles figure la privatisation au cours de laquelle l'Etat se désengage de ses participations dans la production et/ou la vente de biens et services marchands. Ce faisant, il laisse le soin aux professionnels de satisfaire les attentes du marché dans un contexte de libre concurrence qu'il se doit de créer.

Ainsi, avec le désengagement de l'Etat du secteur productif et la libéralisation, le marché se trouve stimulé et permet le développement du secteur privé.

### **3) Environnement sectoriel :**

Le tissu économique actuel de Madagascar comprend beaucoup d'intervenants du secteur informel. Ces derniers apportent, certes, leur contribution au développement économique du pays et ont permis à la population de survivre durant la période de crise mais la répartition de la richesse devient plus difficile et les conditions de la concurrence sont déséquilibrées. Par exemple, les intervenants du secteur informel ne sont frappés d'aucun impôt ou taxe alors que la pression fiscale s'exerce à temps plein sur les entreprises déclarées. Tel est le cas pour le marché noir des devises.

Une des directives majeures actuelles de la politique du gouvernement est d'inciter le secteur informel à migrer vers la légalité. La démarche adoptée est de fournir des appuis aussi bien matériel que financier et des conseils pour la légalisation des activités. C'est dans ce cadre, par exemple, que le l'EDBM<sup>34</sup> a été mis en place.

Indirectement, un des rôles principaux des banques, en l'occurrence la BNI Madagascar, est de favoriser les réglementations en obligeant les entreprises informelles à officialiser leur existence en ce sens que les pièces administratives sont de rigueur (Extrait de Registre de commerce, Carte statistique, carte professionnelle, ... sont nécessaires à l'ouverture d'un compte).

Avec la formalisation de l'essentiel du tissu économique, les conditions de la concurrence seront plus correctes et le développement des entreprises sera plus conséquent. Les banques pourront bénéficier de ce mouvement.

### **4) Environnement technologique :**

Depuis plusieurs années, Madagascar est entré dans une phase d'importation et d'appropriation rapide des dernières technologies. Cette phase s'apprécie à travers l'essor de la télécommunication (téléphonie mobile) et également de l'internet. Cependant on note que seules les grands villes ont accès à une couverture téléphonique et internet suffisantes. De ce fait, le développement économique n'est pas réparti au niveau des régions mais concentré sur certaines localités.

L'un des axes du gouvernement est de rechercher une répartition équitable de l'appropriation des nouvelles technologies dans les différentes régions de Madagascar.

Les zones d'implantation des entreprises seront encore plus vastes puisqu'elles seront desservies ; les banques étendront leurs réseaux, la couverture géographique sera améliorée, le développement ira de pair.

### **5) Environnement socioculturel :**

---

<sup>34</sup> Anciennement dénommé GUIDE

Il revêt une importance non négligeable car il conditionne les comportements et réactions des individus. Dans ce cadre, l'asymétrie de l'information reste encore un blocage majeur dans les relations entre banque et son client.

D'une part, la banque doit connaître les activités et les opérations confiées par sa clientèle tout en sachant qu'elle est tenue aux procédures de conformité en veillant – dans les opérations – au blanchiment d'argent et/ou aux opérations frauduleuses.

D'autre part, en octroyant du crédit, la banque prend un certain degré de risque. Il s'agira alors de tout faire pour connaître l'emprunteur au maximum et évaluer le risque encouru de manière à éviter toute perte.

Or, la clientèle malgache, tenue par sa réserve originelle, ou par peur de divulgation des informations à l'administration, ne fournit pas d'éléments suffisants.

#### **6) Environnement commercial :**

C'est un environnement caractérisé par la concurrence, principale motivation des banques. En effet, un marché de concurrence stimule la créativité et la compétition. En général, on distingue deux types de concurrents : les concurrents directs qui exploitent quasiment les mêmes produits et ceux, indirects, qui exploitent des produits de substitution.

Nous verrons, par ailleurs les principales banques concurrentes à Madagascar et leur positionnement dans le milieu. Il s'agit de :

- La CA - BNI Madagascar,
- la BOA, Filiale du groupe BANK OF AFRICA,
- la BMOI, Filiale du groupe BNP PARIBAS,
- la BFV-SG, Filiale du groupe SOCIETE GENERALE.

##### a) La taille

- La BNI a su préserver la place de Leader qu'elle occupe depuis plusieurs années aussi bien en matière de ressources qu'au niveau des emplois. Son ambition est de le demeurer avec une part de marché de 30% au minimum ;
- La BMOI passe en seconde place,
- Enfin, la BOA tout comme la BFV-SG, ambitionnent fortement d'atteindre la place de Leader, en imprimant notamment un dynamisme très marqué sur le terrain.

b) Le positionnement (**Tableau 2**) :

	BNI Madagascar	BOA	BMOI	BFV-SG
<b>P O S I T I O N N E  M E N T  Force (+)</b>	<p>1<sup>ère</sup> en :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- total du bilan,</li> <li>- résultat</li> <li>- Fonds propres</li> <li>- Emplois</li> <li>- Ressources</li> <li>-Service (internet et liaison satellite des agences</li> <li>-service informatiq</li> <li>- assurance décès, accident, retraite</li> <li>- matière de conformité</li> <li>- ISO en CREDOC et SBLC</li> <li>- ISO en évaluation du contrôle interne</li> <li>- ISO en crédit aux particuliers (2006)</li> </ul>	<p>1<sup>ère</sup> en :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nombre de clients</li> <li>- densité de réseau</li> <li>- cartes de retrait individuelles</li> <li>- crédits aux particuliers</li> <li>- communication de masse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ISO en Commerce international</li> <li>- forte présence dans le segment des clients haut de gamme (particuliers et entreprises)</li> <li>- structure légère</li> <li>- image de banque moderne</li> <li>- communication ciblée</li> </ul>	<p>1<sup>ère</sup> en :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- cartes de crédit</li> <li>- nombre de TPE</li> </ul> <p>2<sup>ème</sup> en :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nombre de clients</li> <li>- densité de réseau</li> <li>- Agressivité commerciale</li> <li>- Très forte assistance Siège</li> </ul>
<b>P O S I T I O N N E M E N T  Faiblesses (-)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lourdeur administrative</li> <li>- Réseau limité</li> <li>- Clientèle particuliers et professionnels peu développés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Encours de crédits plus concentrés sur le secteur primaire</li> <li>- Lourdeur administrative</li> <li>- Lourdeur de structure</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réseau d'agences limité</li> <li>- nombre de clients limité</li> <li>- concentration des risques de crédits</li> <li>- très peu présente sur les PME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tendance à prendre des risques tout-venant</li> <li>- Faiblesse de l'encadrement local (en qualité et en quantité)</li> </ul>

Source : Centre de documentation de la BNI Madagascar

Deux grandes tendances distinctes se dessinent :

- d'un côté, la BNI et la BOA, tout comme la BFV, sont déterminées à se positionner comme banques universelles de proximité avec notamment une stratégie de développement très marquée sur le marché des Particuliers et des PME. Pour la BNI, en particulier, ce positionnement est accentué par le renforcement de son intervention dans le financement du monde rural.

- de l'autre côté, la BMOI continue à concentrer ses activités sur le segment des clients haut de gamme.

Il convient, toutefois, de souligner le fait que l'ensemble des acteurs du système va dans le sens d'une image de banque moderne.



### **PARTIE III :**

## *Etude pratique*

## **Chapitre 1 : Identification des besoins de financement des entreprises**

### **Section I : Les types de crédits octroyés par la banque :**

Les crédits demandés par le client doivent faire l'objet d'un besoin justifié. Ainsi la BNI accorde 9 lignes de crédit de fonctionnement pour combler l'insuffisance de trésorerie de l'entreprise à un moment donné<sup>35</sup>. L'objet est de l'aider pour la continuité de son exploitation soit à CT, soit à LMT.

#### **1 – Les crédits à CT**

Une entreprise peut avoir des difficultés au niveau de sa trésorerie à cause de la lenteur de règlement de ventes ou en raison de la longueur de processus de fabrication. Les crédits à CT ont pour raison d'être de combler les insuffisances temporaires à travers une autorisation renouvelable de 12 mois.

##### a) Le crédit par caisse ou crédit en blanc :

Ce type de crédit permet à l'entreprise de disposer des fonds pour faire face aux besoins de trésorerie pour une courte durée. On distingue :

- le découvert
- la facilité de caisse
- le crédit par signature
- les cautions diverses
- le CREDOC

##### ❖ Le Découvert :

Vu que l'entreprise est encore en attente de sa rentrée de fonds, la banque lui accorde un crédit pour la continuité de ses activités.

Le Découvert est donc considéré comme une avance pour compléter le FDR de l'entreprise. Le manque peut s'expliquer par le décalage entre l'encaissement des recettes et le décaissement des charges. En général, il peut durer entre 15 jours à quelques mois mais son fonctionnement, par principe, oblige le client à procéder à des remboursements réguliers parallèlement aux utilisations de la ligne.

##### ❖ La Facilité de Caisse (FC) :

Elle permet d'aider l'entreprise pendant de très courte période généralement prévisible, si on ne cite que la paie de personnel, délai d'encaissement des chèques. Il arrive que l'entreprise soit à court de trésorerie, la ligne de FC lui permet de décaisser jusqu'à un certain plafond.

##### b) Le crédit par signature :

C'est un engagement par lequel un établissement de crédit s'oblige, dans l'intérêt de son client et sur demande de celui-ci, à servir éventuellement une somme d'argent déterminée ou déterminable au

---

<sup>35</sup> RAKOTONANAHARY Ravomalala, Mémoire de fin d'études ayant pour thème : “ Diagnostic du processus d'octroi de crédit aux PME ”, 2005, p 60.

bénéficiaire de la promesse en cas de mise en jeu. Concrètement, le cautionnement bancaire se fait lorsque le client veut obtenir un délai pour effectuer un paiement à condition de fournir une caution. L'engagement par signature ne fait pas l'objet de décaissement direct. La banque accepte de cautionner son client en faveur d'un tiers (douane ou maître d'œuvre) avec toujours les études préalables sur les responsables et la finance de l'entreprise. Les banques ne perçoivent pas d'intérêts mais des commissions.

Caution : En prêtant sa signature la banque porte gage à son client.

Les divers types de caution : caution d'enlèvement, caution sur marché, la caution de soumission, caution d'avance, caution de bonne fin, caution de retenue de garantie, caution d'admission temporaire, cautions financières...

#### c) Le crédit de mobilisation

Il est de pratique commerciale courante qu'un fournisseur accorde à son client un délai de règlement. L'acheteur étant en une position de force dans un climat de concurrence parvient à imposer ses délais. On recense :

##### ❖ L'escompte commercial :

Ce type de crédit s'applique aux entreprises locales. Contrairement aux traites à l'encaissement, l'entreprise peut tirer une traite sur son client afin de matérialiser la créance qu'elle lui accorde sans attendre l'échéance, moyennant des intérêt et commissions. Pour octroyer cette ligne, la banque doit être sûre de la signature du tiré.

##### ❖ Les créances administratives :

C'est une forme de crédit accordée aux entreprises détenteurs de marché publics qui souhaitent se faire payer sans attendre la procédure de paiement auprès du bailleur de fonds.

Le maître d'ouvrage via son bureau d'étude délivre un certificat administratif aux entreprises titulaires de marché en manque de trésorerie pour bénéficier de ce type de crédit. Ce type de crédit est assorti de garanties : nantissement du marché ou domiciliation bancaire.

##### ❖ Avances sur Dépôt à terme :

Le DAT est une forme de placement bloqué pour une période déterminée. L'avance sur DAT est une forme de crédit pour la banque étant donnée que les fonds mis à disposition ont déjà été utilisés pour ses diverses raisons et qu'elle ne va rembourser qu'à l'échéance. Il est à rappeler que ce n'est pas un crédit classique pour financer les besoins de trésorerie.

##### ❖ Crédit sur stocks (ASM / ASP)

C'est une forme de facilitation de l'accès aux ressources financières pour les entreprises souffrant de la carence de trésorerie mais disposant de stocks pouvant servir de gage. Il s'agit, entre autres choses, d'un " financement de la rotation du stock ".

❖ Les crédits de campagne ou crédit saisonnier ou Préfinancement :

L'entreprise dont l'activité est saisonnière demande que lui sont facilité le stockage de ses marchandises entre le moment où elles sont achetées ou fabriquées et celui où elles pourront être vendues. C'est pour les collecteurs de produits locaux (paddy, arachides,...) Tout compte fait, c'est une avance de fonds pour la campagne, puis remboursement après vente des produits.

❖ Les CREDOC

C'est la promesse donnée par le banquier de l'acheteur au vendeur de régler sa créance CONTRE remise de DOCUMENTS prouvant l'expédition des marchandises ou l'EXÉCUTION des prestations. C'est un engagement conditionnel dans ce sens qu'il constitue un lien juridique entre les parties.

## **2 – Les crédits à LMT :**

Il s'agit des crédits d'investissement. Ces crédits ayant pour but de financer les investissements et la restructuration. Le crédit à MT est d'une durée de 2 à 3 ans et celle du crédit à LT est supérieure à 5 ans. Les objets d'investissement peuvent être le renouvellement des équipements, amélioration du processus de fabrication, lancement d'un nouveau produit, extension des capacités, diversification dans une nouvelle branche,...

La durée de financement ne doit pas excéder la durée d'amortissement comptable. Par ailleurs, les banques requièrent généralement un autofinancement à hauteur de 30% de l'investissement.

Pour les crédits à terme, il faut bien analyser le schéma et le plan de financement prévisionnel de l'entreprise. De plus, l'existence d'un plan de remboursement est non négligeable. C'est la banque qui décide du mode de remboursement et le taux appliqué aux crédits.

## **3 – Le leasing**

Le leasing est un nouveau type de financement destiné aux entreprises. En effet, c'est un produit qui peut les aider à s'équiper ou à s'investir dans de nouveaux matériels. A ce jour, seulement 02 banques commerciales peuvent offrir ce moyen sur le territoire malagasy : la BOA (sous le nom de EQUIP-BAIL) et la BNI Madagascar sous le nom de BNI-Leasing.

Il consiste en une opération par laquelle le crédit bailleur achète, à la demande du crédit preneur, auprès d'un fournisseur, un bien, en vue de le donner en location pour une durée déterminée, moyennant le versement par le crédit preneur d'un loyer périodique. Le crédit bailleur demeure propriétaire du bien pendant la durée du contrat de crédit-bail, qui inclut une période irrévocable égale ou inférieure à la période de location, pendant laquelle les parties ne peuvent ni résilier ni réviser les termes du contrat.

La BNI, en particulier, considère qu'il s'agit d'un principe qui résout les problèmes d'investissement des entreprises en ce sens que c'est une possibilité d'investissement sans engagement de capital important ; l'acquisition se fait sous forme de loyers avec une possibilité de rachat en fin de contrat.

## **Chapitre 2 : Les blocages dans la satisfaction des besoins des PME**

### **Section 1 – Rationnement du crédit<sup>36</sup>**

La crise financière qu'ont traversé nombre de pays africains a eu une implication immédiate sur le financement de l'économie. En effet, les banques ont volontairement limité leurs implications dans le financement de l'économie. Si elles peuvent s'expliquer au moment même de la crise par un manque de liquidité, les réticences des banques ont cependant d'autres raisons. Elle persistent en effet dans les pays africains alors même que le système bancaire s'y trouve en situation de surliquidité.

#### **1 - Le rationnement du crédit à Madagascar**

L'analyse des difficultés financières des industries confirme un trop faible engagement de la part des banques. Les banquiers invoquent deux catégories de raisons pour justifier leurs faibles engagements dans le financement de l'économie, en particulier envers les PME d'origine nationale :

- La capacité de l'offre du système bancaire est bien inférieure aux ressources collectées en raison de l'importance des créances douteuses. De plus, les banques ne peuvent réallouer toutes leurs liquidités collectées car, d'une part, elles doivent respecter les ratios prudentiels et d'autre part, la banque centrale n'accorde son refinancement que pour la signature de bonne qualité. Ces facteurs à eux seules ne peuvent cependant expliquer la situation car elle s'empirait de plus en plus au point où les engagements pris par les banques étaient bien inférieurs à leur capacité d'offre.

- Elles manquent d'informations pour évaluer le risque impliqué ou par ce qu'elles considèrent les projets comme trop risqués. Le risque considéré est celui de la défaillance de l'emprunteur. Ceci est le fruit de la réalisation de l'un des deux éventualités qui sont l'état défavorable de la nature et un comportement non coopératif de l'emprunteur.

Pour l'état favorable de la nature, il regroupe trois catégories de risques :

- le risque technique spécifique au projet où l'emprunteur en général connaît déjà le risque du projet mais ne le dévoile pas ;
- la mauvaise anticipation de la demande et enfin,
- la réalisation d'un événement de nature purement aléatoire où ni l'emprunteur ni la banque ne connaît.

Le comportement non coopératif de l'emprunteur peut à son tour avoir deux causes distinctes :

- l'aléa moral ex ante de l'emprunteur c'est-à-dire que celui-ci ne peut être tenu pour certain qu'il fasse tous les efforts nécessaires pour mener à bien son projet et
- l'aléa moral ex post c'est-à-dire qu'il n'est pas sûr qu'il rembourse la banque même si ses revenus sont suffisants.

---

<sup>36</sup> A. JOSEPH (2000) : Le rationnement du crédit dans les pays en développement : le cas du Cameroun et de Madagascar, L'Harmattan

Ainsi, c'est parce qu'elles manquent d'informations pour évaluer ces différents risques ou parce qu'elles les estiment trop élevés que les banques se refusent à prêter, en d'autres termes, elles rationnent le crédit.

A côté de cela, les banques dans ces deux pays n'ont aucun moyen pour faire respecter les contrats de crédits. L'analyse des procédures de recouvrement collectives à la disposition des créanciers en cas de cessation de paiement d'une entreprise met en évidence les raisons de leur dysfonctionnement.

## **2 – Les solutions proposées**

La situation à Madagascar n'a rien d'exceptionnel et présente les mêmes symptômes des problèmes que rencontre les entreprises africaines à la recherche d'un financement.

Les quelques idées suivantes ont pour ambition d'envisager les mesures qui amèneraient les systèmes financiers à mieux répondre aux demandes de financement des entreprises. A savoir :

- Il serait souhaitable que les banques mettent plus d'accent sur la relation clientèle. Seul ce type de relation peut en effet permettre aux banques d'avoir accès de manière régulière aux informations dont elles ont besoin pour leurs décisions de prêts.
- Par ailleurs, il existe aussi chez nous d'autres sources de financement que la banque : le crédit bail...
- Il paraît souhaitable de réduire les pertes des banques en cas de réalisation du risque pour les encourager à être plus actives dans le financement de l'économie. Dans cette optique, la mise en place de fonds de garanties peut répondre à ce problème.
- La restructuration des systèmes bancaires pourrait aussi y remédier

Toutefois, il faut garder les limites de ces différentes actions. La confiance des banques et celle du système financier dépendent essentiellement du bon fonctionnement des procédures et des institutions.

## **Section 3 : La notion de garanties**

Il est à rappeler que la banque n'est pas un prêteur sur gage. La notion de garanties est alors évoquée au moment où les risques courus par la banque sont élevés.

Les garanties requises peuvent être personnelles ou des sûretés réelles.

### **1 – L'assurance vie du souscripteur**

Le débiteur doit souscrire à une assurance vie à hauteur du montant de son crédit. La banque est d'abord le principal bénéficiaire en cas de sinistre, viennent ensuite les bénéficiaires désignés.

### **2 – Les sûretés personnelles**

Ce sont des engagements souscrits par un tiers pour s'exécuter à la place du débiteur en cas de défaillance de ce dernier. Le tiers peut être une personne morale ou une personne physique. Par conséquent, si ce dernier n'exécute pas ses obligations envers le créancier, la tierce personne doit le substituer. Cette sûreté est aussi appelée "une caution", qui est matérialisée par un contrat.

- ❖ Le cautionnement : Il s'agit d'un contrat par lequel la caution s'engage, vis-à-vis du créancier, à payer la dette d'un débiteur principal au cas où celui-ci n'exécuterait pas son obligation. Il regroupe les cautions physiques (de l'époux, de l'associé, ...).
- ❖ L'aval : c'est un engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal.

### **3 – Les sûretés réelles**

- ❖ L'hypothèque : Pour un banquier, seul l'hypothèque de premier rang d'un terrain ou d'un immeuble constitue une garantie sérieuse car elle n'est primée que par le super privilège et le privilège des salariés ainsi que par les frais de justice.
- ❖ Les gages : un contrat par lequel un bien est remis par le débiteur ou par un tiers à son créancier en garantie de sa dette. Il doit être formalisé par un acte écrit pour fixer la date d'effet. A l'échéance, s'il n'y a pas paiement, le créancier ne peut pas s'approprier définitivement de l'article gagé qu'après avoir effectué une procédure judiciaire.
- ❖ Le nantissement : On peut dire qu'un nantissement constitue aussi un gage. En cas de non paiement à l'échéance, les biens peuvent être mis à la vente huit jours après sommation.

Par ailleurs, les outils pour pallier à la faible capacité des PME à fournir des garanties suffisantes pour leurs demandes de prêt sont disponibles.

Le Fonds de Garantie S.A. et le programme de Garantie Partielle de Portefeuille (Centre de Solution pour les PME – IFC/Projet PIC/BNI - CA/BFV - SG) influent sur les réticences des banquiers et devraient augmenter leur encours de crédit en faveur des PME.

### **Section 3 – Les conditions d'éligibilité des dossiers**

#### **1 - Etude du dossier par la banque**

La première phase de l'analyse d'une demande d'octroi de crédit commence par le montage d'un dossier de crédit fourni par le client<sup>37</sup>.

La banque a besoin d'un maximum d'informations sur le client (le promoteur, les moyens financiers, matériels et organisationnels,...). Ainsi, l'information joue un rôle très important dans l'analyse de risque faite par le banquier.

Ces informations peuvent être obtenues de différentes sources : soit venant du client, soit de la banque elle-même ou encore de la banque centrale.

- ❖ *Les documents nécessaires* sont :

---

<sup>37</sup> RANAIVOSON Andry Maharo, Mémoire de fin d'études ayant pour thème " L'octroi de crédit aux PME, cas BNI-CLM Agence Antsirabe.

- La fiche technique : qui peut aider la banque à connaître l'entreprise (détails sur les dirigeants et les ressources humaines : leurs parcours et expériences en la matière ; détails sur les produits et/ou activités de l'entreprise, détails sur les moyens matériels, détails sur les travaux déjà réalisés et/ou en cours, liste des clients et fournisseurs ainsi que les moyens et délai de paiement ...) ;
- Les états financiers des trois derniers exercices avec une situation intermédiaire ou bien les états financiers du dernier exercice si le client a déjà eu un crédit renouvelable tous les 12 mois.

Une fois ces états recueillis, on doit vérifier s'ils sont équilibrés, voir la cohérence, en contrôler la pertinence ;

- Le compte de résultat prévisionnel pour voir si les crédits demandés sont bien justifiés car on agit sur le futur de l'entreprise ;
- La prévision de trésorerie par laquelle on essaie de savoir le gap de trésorerie financier, le mode d'encaissement et de décaissement.
- Les documents légaux : qui appartiennent à l'entreprise en terme juridique. Ils nous rassurent sur sa création officielle en bonne et due forme.

D'autres documents peuvent être requis mais cela dépend de la spécificité de la société et du secteur d'activité où elle opère.

❖ *L'analyse préalable :*

Puisque la notion de crédit suppose une confiance totale sur le débiteur, il est d'autant plus normal que la banque aie le maximum de renseignements sur lui, pour évaluer tout risque.

Elle procède ainsi, à une analyse à tous les niveaux : les aspects juridique et organisationnel (type d'entreprise et détention du pouvoir), l'aspect environnemental de l'entreprise (quel genre de clients et de fournisseurs elle fréquente : sont-ils bien solvables?); l'aspect organisationnel (le type de produits et/ ou services offerts, comment est le personnel employé ainsi que les matériels utilisés,...).

❖ *L'analyse financière :*

Cette analyse repose sur l'étude des documents financiers sur le passé, présent et futur, ceci afin d'apprécier la véracité, la sincérité et la qualité des états financiers. Les documents comptables doivent être signés par le chef d'entreprise ou, à défaut, un représentant hiérarchique ayant un niveau suffisamment élevé.

Il faut, en outre, se rappeler que l'analyse financière se fixe sur trois buts, à savoir :

- l'évaluation de la solvabilité de l'entreprise ;
- l'appréciation de la capacité de dégager des résultats ;
- la prise de position.

## **2 - Diagnostic et décisions**

Le dossier de crédit ainsi monté passe par ce qu'on appelle "circuit de décision". Au cas par cas, selon le montant et la spécificité de la demande, le dossier peut circuler suivant le niveau de délégation adéquat. La BNI enregistre 05<sup>38</sup>.

Par cette méthode, les employés composant le circuit décisionnel pourront émettre leurs avis qui peuvent différencier. Elle permet surtout d'assurer le degré d'évaluation de risque encouru que la banque est disponible, ou non, à accorder.

Auprès de la BNI Madagascar, la majorité des dossiers est accordée. D'après nos sources, en effet, les 90% des nouvelles demandes ou dossiers de renouvellement présentés ont obtenu un avis favorable.

Cette stratégie figure dans la politique de la société dans le sens où elle ne peut pas se permettre de perdre des clients en faveurs des concurrents. Au contraire, leur attraction est de mise à travers les produits, les services, les prestations divers mais surtout l'octroi de crédit.

Par ailleurs, les crédits sont générateurs de marge d'intermédiation. Plus la banque en octroie, plus sa marge augmente et le résultat s'en sortira que bien. Ce qui fait qu'elle y a tout intérêt.

Néanmoins, il peut se passer que des dossiers soient revus à la baisse, retournés ou même refusés. Ces décisions sont motivées par la maîtrise du risque par le banquier. Nous pouvons en citer 6 principales raisons :

- Il se peut que le client ait déjà eu un incident auprès de la banque concernée ou un confrère. Tel est le cas sur les incidences sur chèques. Car il faut savoir que des clients continuent à émettre des chèques malgré le lancement de la loi qui le réprime et le punit depuis 2005.

La signature du client peut aussi être écartée ou il peut faire partie de la liste des embargos ;

- Toujours par rapport aux risques du métier, quelques secteurs ne sont pas éligibles pour les banques. Nous parlons, par exemple, du secteur minier qui est très sensible aux opérations frauduleuses. Les demandes dans ce sens se trouvent tout de suite refusées ;

- Au niveau des états financiers :

\* des pièces comptables non signées par le promoteur sont retournées. Elles seront d'ores et déjà considérées comme non fiables car non approuvées par le concerné ;

\* le niveau de fonds propres doit excéder le crédit sollicité par le client ;

\* si les lignes sollicitées sont non proportionnelles à la taille du CA de l'entreprise, la demande peut être revue à la baisse ;

\* si la structure financière est déséquilibrée (en général cas où  $FR < 0$ ), la demande sera refusée pour ne pas grever l'entreprise davantage ;

---

<sup>38</sup> Les 05 niveaux de délégations sont : le Directeur du Marché, le Directeur Général Adjoint, le Directeur Général, le Comité de Crédit et le Conseil d'Administration.

- Si le client possède déjà un engagement auprès d'une autre banque, sa demande sera refusée ou rabaissée, selon le cas ;

- En principe, les crédits sont adossés de garanties proportionnelles au montant de l'encours souhaité ;

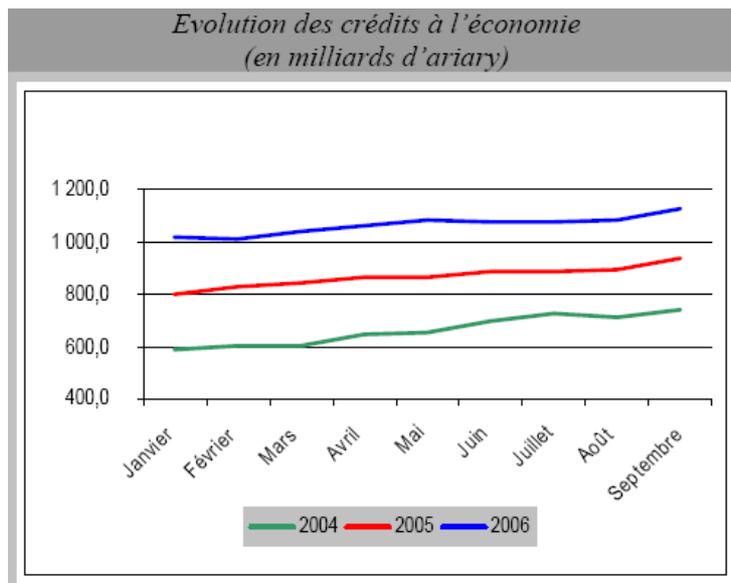
Si le client ne répond pas à ces critères, la décision finale par rapport à l'octroi sera revue en conséquence.

### **Chapitre III : Les données statistiques**

#### **Section 1 : Données globales<sup>39</sup>**

La tendance à la hausse des crédits a été, en général, observée depuis janvier 2004, malgré les révisions successives à la hausse du taux directeur en 2004. De plus, cette tendance serait probablement renforcée avec la réduction du taux directeur en août 2006.

#### **1 - Evolution des crédits à l'économie :**



**Figure 3 : Evolution des crédits à l'économie**

Source : Site de la BCM

<sup>39</sup> Bulletin de la Banque Centrale de Madagascar – N°5 • Novembre 2006

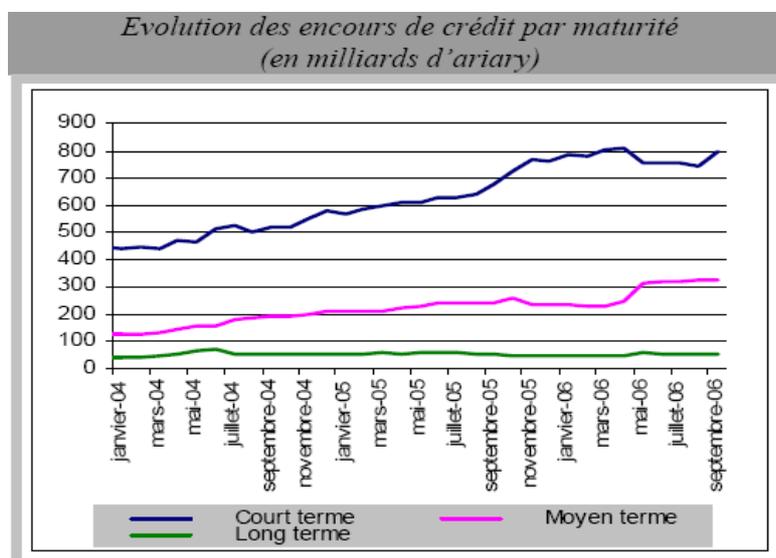
Les encours de crédits ont augmenté quelle que soit leur maturité, pendant les neuf premiers mois de 2006.

Avec une différence de 90,9 milliards, les crédits à moyen terme ont le plus progressé avec un taux de 39,0 % ; viennent ensuite les crédits à long terme, avec un taux de 14,2 %.

La progression des crédits à moyen terme a contribué à hauteur de 68,4 % à la hausse des encours de crédit. Cet accroissement des crédits à moyen terme s'explique notamment par le reclassement de certains découverts à court terme et par l'augmentation significative des crédits d'équipement. En effet, les crédits d'équipement ont augmenté de 28,0 milliards ou +21,8 % entre fin décembre 2005 et fin septembre 2006 et ont contribué à 30,8 % à la hausse des crédits à moyen terme.

Ce relèvement des crédits à moyen terme laisse présager une nouvelle orientation des banques et une certaine confiance en des projets à plus grande maturité.

## 2 - Evolution des encours de crédit par maturité :

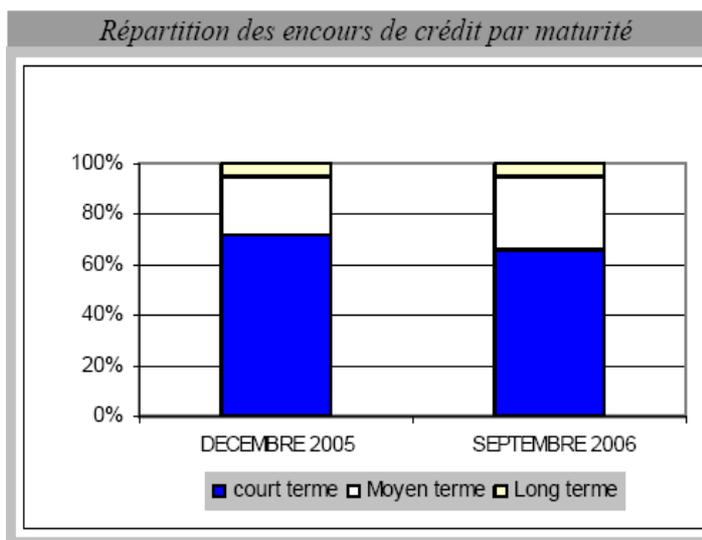


**Figure 4 : Evolution des encours de crédit par maturité**

Source : BCM

Les crédits à court terme ont le moins évolué, avec un accroissement de 33,7 milliards ou +4,5 % au cours de la période étudiée, contre 16,5 % lors de la période correspondante de 2005. Cette faible évolution a été due en partie au reclassement de certaines catégories d'entre eux en crédit à moyen et à long terme

Toutefois, les crédits à court terme occupent toujours la part la plus importante dans les encours de crédit, avec 65,8 % à fin septembre 2006 contre 71 % à fin décembre 2005.



**Figure 5 : Répartition des encours de crédit par maturité**

Source : BCM

### 3 - Evolution par secteur d'activité

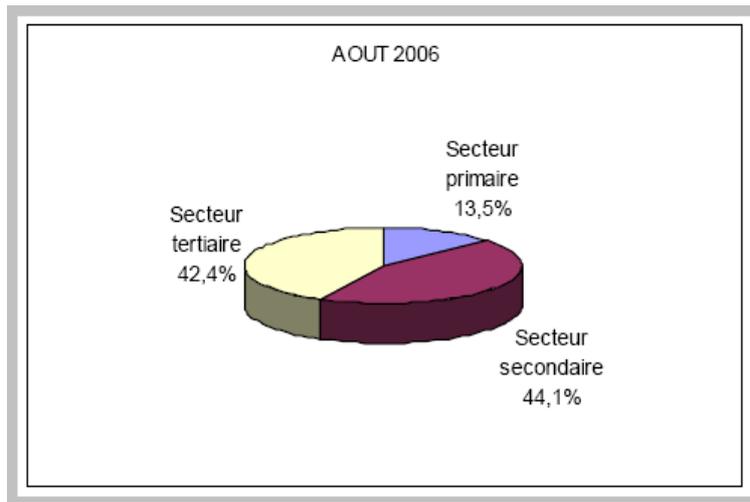
Les banques sont de plus en plus réticentes à octroyer des crédits au secteur primaire, en accordant plus d'intérêt aux projets des secteurs secondaire et tertiaire.

Ceci est cohérent avec les taux de croissance prévus en 2006 pour ces trois secteurs, respectivement de 2,1 % pour le secteur primaire, de 5,5 % et de 6,8 % pour les deux derniers. En effet, durant les huit premiers mois de 2006, les encours de crédit ont fléchi de 15,5 % pour le secteur primaire alors qu'ils ont augmenté respectivement de 9,8 % et de 14,4 % pour les secteurs secondaire et tertiaire. Pour le secteur pétrolier, la hausse des encours a atteint 28,1 % suite au dynamisme du secteur et du cours élevé des produits pétroliers.

De même, le secteur agro-alimentaire s'avère attrayant car les encours de crédit y afférents ont augmenté de 21,4 %. Ceci s'explique par la mise en oeuvre de plusieurs projets axés sur l'agrobusiness et soutenus par des accords bilatéraux ou multilatéraux comme le Millennium Challenge Account (MCA).

De ce fait, la part des encours de crédit dans le secteur primaire s'est effritée de 3,6 points entre fin décembre 2005 et fin août 2006 au profit des secteurs secondaire et tertiaire qui ont gagné respectivement 0,9 et 4,7 points.

**4 - Répartition des crédits à l'économie par secteur () :**



**Figure 6 : Répartition des crédits à l'économie par secteur**

Source : BCM

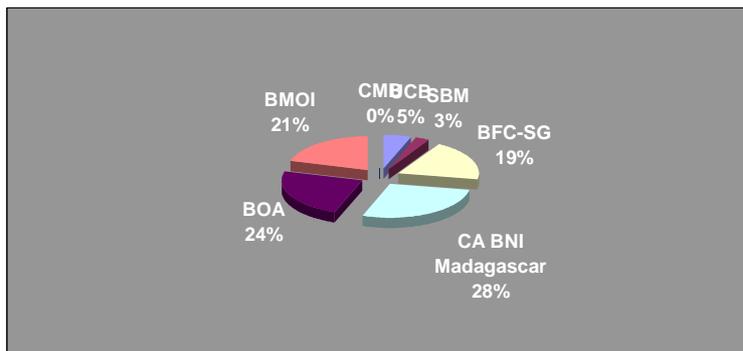
La part des crédits non performants a légèrement augmenté de 0,2 point, les créances douteuses, litigieuses et contentieuses (CDLC) passant de 9,8 % à 10,0 % du total des encours entre fin décembre 2005 et fin septembre 2006.

**5 - Répartition des encours selon les caractéristiques des bénéficiaires**

La réorientation des banques en matière d'octroi de crédit a profité aux sociétés et aux particuliers nationaux. En effet, la part des crédits alloués à ces derniers a augmenté de 4,2 points entre fin décembre 2005 et fin août 2006.

A l'inverse, les parts des crédits aux ressortissants indiens et français ont baissé légèrement de 0,7 et de 1,8 point. De ce fait, les crédits pour les sociétés et particuliers malgaches détiennent désormais la part la plus importante de l'ensemble des encours de crédits avec 38,7 %, suivis de près par les sociétés françaises à 3,4 points au-dessous.

## 6 - Evolution des parts de marché des principales banques



**Figure 7 : Le classement des banques selon leur PNB (en millions d'euros – Année 2004).**

Source : L'Eco Austral, num 202, sept 2006

Les parts des sept banques dans l'octroi des crédits n'ont pas beaucoup évolué pendant la période sous revue. Les quatre banques qui étaient les "leaders" en terme de parts de marché (en détenant chacune plus de 15 %) le demeurent toujours. Les deux premières ont vu leurs parts augmenter davantage au détriment de celles des autres. A titre d'illustration, la banque qui détient la plus grande part en décembre 2005 a encore vu celle-ci s'accroître de 1,4 point, tandis que pour la deuxième banque, l'augmentation a été de 2,9 points. Les banques qui se trouvaient à la troisième et à la quatrième place en décembre 2005 ont vu leur part s'inverser en septembre 2006 consécutivement à une baisse respective de celle-ci de 1,6 et de 0,4 points.

### Section 2 : L'évolution des activités des banques et des établissements financiers

Sur les neuf premiers mois de 2006, les crédits ont augmenté de 133,2 milliards (+12,9 %) et les dépôts de 235,6 milliards (+13,5 %).

Les trésoreries nettes se sont ainsi confortées de 107,6 milliards (+11,2 %). Le Produit Net Bancaire (PNB) est en progrès de 11,3 % par rapport à septembre 2005, cependant absorbés par une hausse plus forte des charges de structure, d'où un résultat ordinaire et un résultat net en repli de 1,9 %.

#### 1 - Les crédits

L'encours des crédits est en hausse de 133,2 milliards par rapport à fin 2005 (+12,9 %).

Les octrois nets sont évalués à 138 milliards sur ces neuf mois, montant supérieur de 11 % à celui d'il y a un an (+121,3 milliards soit +14,4 % sur la même période en 2005 après des octrois nets de 125 milliards).

La hausse de 2006 est expliquée essentiellement par des *découverts* (+77 milliards) et des crédits à moyen et long terme.

En définitive, les crédits d'investissements se limitent à 25 % des octrois, les trois quarts consistant en des crédits de fonctionnement, à court terme pour l'essentiel.

Comme en 2005, le mouvement porte presque entièrement sur des crédits en ariary avec +127,1 milliards ; ceux en devises n'ont augmenté que de 6,1 milliards.

## 2 - Les Dépôts

Les dépôts dans les banques (1 975,1 milliards au 30 septembre) se sont confortés de 235,6 milliards (+13,5 %) comparés à fin 2005 (contre +50,5 milliards soit +3,1 % en 2005) grâce à des rentrées en Ariary de 170,3 milliards et en devises de l'équivalent de 15,3 millions d'Euros ainsi qu'à l'effet de change qui a amplifié la contre-valeur de ces derniers de 26 milliards, compte tenu d'un glissement de 5,4 % de l'Ariary face à l'Euro depuis janvier (+209 milliards soit +12,0 % sans celui-ci).

La hausse de 2006 porte à plus de 70 % sur des dépôts à vue avec +166,8 milliards, le reste se partageant principalement entre les dépôts à terme (+43,9 milliards, souscrits en devises) et les comptes d'épargne (+31,3 milliards dont 23 milliards issus de particuliers) ; elle est tirée par les particuliers (+38 milliards), les entreprises privées non franches (+85 milliards) et les divers avec +86 milliards, s'agissant surtout de projets.

## 3 - Les résultats

Avec un niveau moyen du taux des crédits comparable à celui d'il y a un an, le Produit Net Bancaire (180,3 milliards au 30 septembre 2006) a progressé de 18,3 milliards par rapport à fin septembre 2005 (+11,3 %), expliqués par les revenus nets d'intérêts qui se sont étoffés de 19,0 milliards (+18,1 %) grâce à l'expansion des encours de crédits

### Section 3 : Données spécifiques

Economiquement parlant, les banques primaires commerciales devraient être un des outils adéquats pour financer les besoins des PME. Toutefois, seuls 23,78% d'entre elles ont entreprises des démarches pour accéder au financement bancaire et 46,7% auraient trouvé satisfaction à leur demande de crédit. Dans la même foulée, on a noté que 56% des PME ont besoin de crédit de financement<sup>40</sup>.

**Tableau 4 : Importance de la comptabilité**

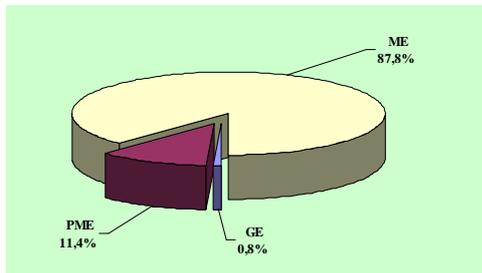
Comptabilité	Catégorie		
	ME	PME	GE
Oui	6,64	34,88	99,82
Non	93,36	65,12	0,18
Ensemble	100,00	100,00	100,00

Source : Enquête auprès de 100 entreprises<sup>41</sup>

<sup>40</sup> Rapport final FTHM

<sup>41</sup> Etude réalisée par FTHM, enquête réalisée en 2005 auprès de 100 entreprises.

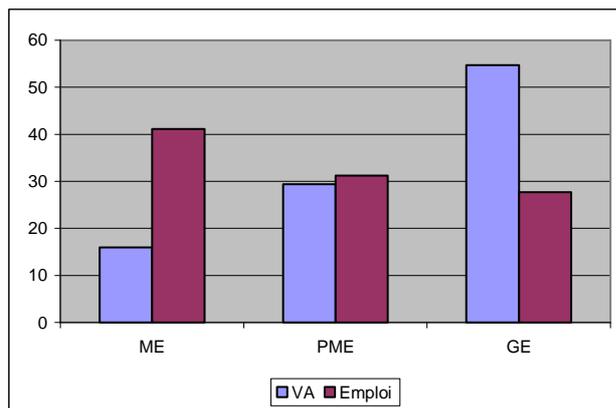
A Madagascar, donc, les PME représentent 11,4% des entreprises formelles malgaches estimées au nombre de 211 318.



**Figure 8.** Répartition de la population des entreprises selon la catégorie en 2004

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

Les Moyennes Entreprises détiennent le record en nombre mais ce sont les GE qui constituent la minorité.



**Figure 9 :** Performance globale des PME par rapport aux ME et aux GE

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

De façon globale, les PME représentent 29,4% des valeurs ajoutées des entreprises formelles et 31,2% du total des emplois. Ces pourcentages représentent une valeur médiane entre ceux des ME et les GE. Le graphique 2 qui suit montre que les GE, en nombre réduit, créent beaucoup plus de valeur ajoutée que d'emploi tandis qu'inversement, les ME, en nombre très élevé, créent beaucoup plus d'emploi que de valeur ajoutée.

#### Section 4 : Cas de la BNI Madagascar

Pour pouvoir obtenir des données et statistiques encore plus concrètes, nous nous sommes rapprochés de la BNI Madagascar et avons procédé à une investigation des états des lieux des PME entourant son monde.

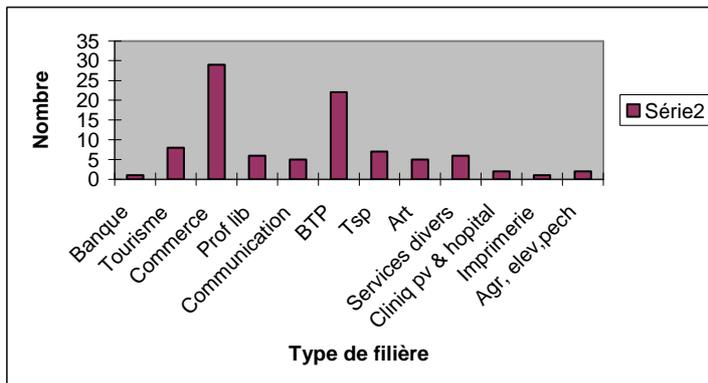
Sur les 150 PME enquêtées :

- 120 sont des clients de la banque, soit 80% ;
- 25 sont des prospects ou des entreprises qui envisagent d'ouvrir un compte auprès de la banque, soit 16% et
- 5 entreprises ont demandé des renseignements pour l'ouverture mais faute de satisfaction à leur recherche de financement (non éligible), elles ont décidé d'ouvrir ailleurs. Les principales causes d'abandon sont la filière dans laquelle elles oeuvrent (sensible, donc non finançable), ou l'inexistence de pièces comptables, ou la non possession de garanties requises.

##### 1 – Les principaux domaines des PME

Dans le cadre de notre enquête, on a pu prélever 12 filières principales dans lesquelles les PME oeuvrent. : la banque (1%), tourisme (9%), commerce (32%), profession libérale (6%), communication (5%), BTP (24%), transport (7%), art (5%), services divers (6%), clinique (2%), imprimerie (1%), agriculture (2%).

Nous constatons à travers ces chiffres que les PME sont plus attirées par le commerce et le BTP. Actuellement, en effet, les commerces spécialisés tels que la téléphonie ou l'informatique sont très en vogue et les BTP sont très poussés grâce à la politique gouvernementale même.



**Figure 10 :** Les 12 types de filière

Source : BNI Madagascar

**Remarque :**

Tourisme : filière regroupant l'hôtellerie, les agences de voyage et tours operators.

Commerce : tout commerce confondu (marchandises générales, produits d'exportation, boutiques et bijouterie, textile...).

Commerce spécialisé : informatique, téléphonie,...

Profession libérale : médecin libre, dentiste, école,...

Communication : publicité, sérigraphie, audiovisuel, ...

Art : menuiserie, ferronnerie, ...

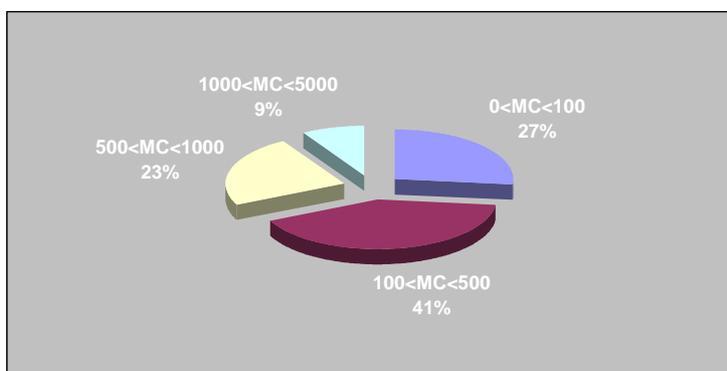
Services divers : prestation de services (sécurité, station de service, consultance, ingénierie,...)

**2 – Catégorisation par mouvements confiés**

A défaut de pièces comptables qui peuvent renseigner sur les CA brassés par les PME, la BNI peut se référer aux mouvements confiés aux niveaux de ses caisses.

Ce critère peut servir dans la segmentation sous une condition importante : que l'entreprise ne confie ses mouvements qu'à la BNI seulement. Sous cette condition, soit que l'entreprise n'ait aucune autre banque, la majorité de ses flux transitent, en principe, à la caisse de la BNI et correspondraient, éventuellement, au CA.

Au cours de notre enquête auprès des 150 PME, nous avons pu prélever 05 catégories, détaillées dans la figure qui suit :



**Figure 11 :** Catégorisation suivant les mouvements confiés (en MMGA)

Source : BNI Madagascar

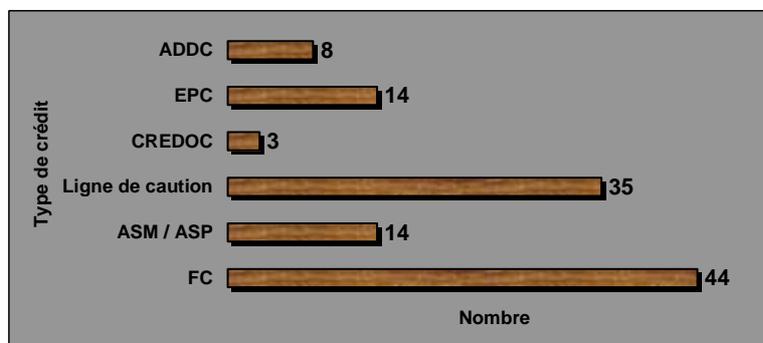
Les PME ayant des flux entre 100 Millions Ariary et 500 Millions Ariary **l'année** constituent presque la moitié de notre échantillonnage, mais le cas est plutôt généralisé. C'est-à-dire que le niveau de CA généré par les PME tourne globalement autour de cette tranche.

La proportion des PME générant des flux excédant le milliard d'Ariary est faible.

### 3 – Les types de crédit obtenus par les PME auprès de la BNI Madagascar

#### a) Ligne à CT (inférieure à un an)

Le délai de validité de ces lignes est compris entre 01 et 12 mois.



**Figure 12 : Lignes de crédit à CT**

Source : BNI Madagascar

Sur les 150 entreprises enquêtées, la BNI a octroyé 118 lignes à CT, composées de Facilité de caisse (37,3%), de lignes de Cautions<sup>42</sup> (29,7%), des Avances sur marchandises/produits (11,9%), d'Escompte sur papiers commerciaux (11,9%), des Avances sur factures (6,8%) et des CREDOC (2,5%).

Il faut souligner qu'une PME peut bénéficier d'une ou plusieurs lignes à la fois. Tel est le cas pour les entreprises de construction et BTP pour lesquelles les lignes de FC et de cautions vont toujours de paire.

Généralement les FC servent de précaution aux éventuels décalages entre les paiements des fournisseurs et ceux des clients, surtout si ces derniers concernent les marchés publics qui enregistrent des retards de règlement. Les cautions permettent aux PME de ne pas bloquer des fonds utiles à l'exploitation lors des soumissions et la bonne exécution des travaux.

Les taux débiteurs de la BNI peuvent aller jusqu'à  $TBB^{43} + 9,5$  et des commissions trimestrielles sont prélevées sur les cautions.

<sup>42</sup> Ligne de Cautions : Cautions techniques sur marché (Cautions de soumission, cautions définitives, caution d'avances sur marché) ; caution diverses douanes.

**b) Ligne de crédit à LMT (Supérieur à un an)**

Le délai de validité des ces lignes est compris entre 12 mois et 60 mois.



**Figure 13 : Lignes de crédit à MT**

Source : BNI Madagascar

41 PME sur les 150 enquêtées ont eu recours au crédit moyen terme pour divers motifs :

- les crédits immobiliers (17%) sont relatifs aux constructions, réhabilitation, extension de maisons et le délai peut aller jusqu'à 5 ans ;
- les Prêts Moyen terme sont les plus prisés (26,1%), relatifs à l'achat de matériels roulants (voiture) ;
- le crédit équipement (24%) concerne l'investissement des PME en immobilisations (machines et accessoires nécessaires pour l'exploitation) ;
- les investissements divers (21,7%) peuvent concerner les types de crédits précités mais pour un délai écourté ;

Pour les crédits MT standards, les concours demandés –suivant le montant- doivent être garantis par des sûretés réelles (hypothèque notariée, nantissement matériels,...)

- le leasing (11%), qui commence déjà à inciter plus de PME grâce à ses conditions intéressantes : pas d'autres garanties que les matériels à acquérir.

Ce produit permet aux entreprises de s'équiper ou à s'investir dans de nouveaux matériels. Par ailleurs, le client aura le choix, à la fin du contrat, de lever ou non l'option d'achat. Si il le fait, le matériel qui était depuis le début au nom de la BNI va lui appartenir ; dans le cas contraire, le matériel restera la propriété de la banque.

Pour information, depuis l'ouverture de cette structure au sein de la BNI depuis juillet 2006, près de 45 contrats ont été réalisés, des contrats qui portent sur près de un milliard ariary<sup>44</sup>. Les voitures, machines et équipement industriels figurent en première liste des investissements à crédit-bail.

**Section 5 : La perception de l'offre bancaire par les PME :**

L'enquête auprès des entreprises (INSTAT/MCA) et l'enquête de FTHM auprès des PME ont fourni des données pertinentes, en ce qui concerne le niveau de satisfaction des PME par rapport à l'offre de financement bancaire.

<sup>43</sup> TBB : Taux de Base Bancaire

<sup>44</sup> Source : BNI Madagascar

**Tableau 5 : Sondage sur la satisfaction des PME**

RUBRIQUES	ARGUMENTS
Les branches particulièrement intéressées par les services bancaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les entreprises de construction (45,2%),</li> <li>- et celles de production d'énergie (30,8%)</li> </ul> <p>Quant au secteur tertiaire, les entreprises intéressées ayant déjà entrepris une démarche auprès des banques proviennent des branches "immobilier, location et services aux entreprises" 27 % et "activités financières" 26.7%.</p>
Accessibilité aux crédits	Certaines branches se sentent avantagées en matière de crédit bancaire, il s'agit notamment des branches de "construction" (37,54%) et de "production et distribution d'énergie" (30,29%).
Adéquation du taux au développement des e/ses	Seulement 9,65% des entreprises reconnaissent que le taux pratiqué par les banques contribue à leur développement.
Délai de remboursement	Uniquement 10% des entreprises des deux secteurs secondaire et tertiaire sont satisfaits de ces délais.
Garantie	Seulement 8,11% des entreprises des secteurs secondaire et tertiaire confondus avouent ne pas avoir de difficultés par rapport aux garanties bancaires.
Favoritisme des banques pour les entreprises étrangères	Grand nombre d'entreprises malgaches perçoivent que les banques accordent plus de confiance aux entreprises étrangères. 49,39% des entreprises du secteur industriel et 37,62% du secteur tertiaire appuient ce favoritisme.
Participation des banques à la dynamisation des secteurs d'activités	13,92% des secteurs secondaire et tertiaire pensent que les banques ne contribuent pas particulièrement à la dynamisation de leurs secteurs d'activités.
Partenariat avec les banques	<p>Ce sont les grandes entreprises qui bénéficient surtout des services bancaires ; 55,07% des grandes entreprises sont en étroit partenariat avec les banques commerciales.</p> <p>58,53% des PME bancarisées déclarent que leur banque n'est pas un partenaire.</p>
Besoin de crédit	55,82% des PME ont besoin de crédit d'investissement.
Approche auprès des banques commerciales	Seulement 23,78% des PME se sont résolues à engager une démarche pour la demande de crédit auprès des banques commerciales.
Demande satisfaite	46,7% des PME ayant entrepris des démarches de demande de crédit auprès des banques commerciales, ont pu bénéficier de financement.
Principale raison de refus des crédits	49,9% des PME n'ont pas reçu de financement pour insuffisance de garantie.
Qualité des services bancaires	9% des entreprises affirment être satisfaites des services des réseaux bancaires.

Les idées d'innovation en financement ne proviennent pas seulement de l'opinion des PME insatisfaites des services bancaires. En effet, 41% des PME (enquête FTHM) considèrent leur banque comme partenaire et malgré cela, 61% de cette proportion ont émis des propositions pour améliorer leur accès au financement bancaire.

**Tableau 6 : Propositions des PME**

RUBRIQUES	PROPOSITIONS DES PME
Crédits MLT accessibles	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plus d'<b>informations</b> en matière de financement,</li> <li>- Moins de <b>pièces requises</b>,</li> <li>- Valeur moins importante des <b>garanties</b>,</li> <li>- Avoir une expertise PME,</li> <li>- Octroi de crédit après ouverture de compte au lieu d'attendre 2 ou 3 ans après mouvements du compte,</li> <li>- Moins de <b>frais bancaires</b> notamment en matière de tenue de compte, les frais de retrait sont difficilement supportés par les PME,</li> <li>- <b>Montants</b> proposés :                         <ul style="list-style-type: none"> <li>o pour les moyennes : à partir de 20 millions à 500 millions MGA</li> </ul> </li> <li>Pour les petites : jusqu'à 4 millions MGA.</li> </ul>
Des prêts spécifiques pour chaque branche	<p><b>Exemple</b> pour la branche <b>BTP</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- que la nouvelle banque prenne comme <b>garantie</b> le nantissement du marché, qu'elle suive de près le marché de l'e/se pour que cette dernière ne soit pas facilement classée " client douteux ",</li> <li>- un <b>délai</b> de traitement court pour les cautions liées à des marchés publics qui n'attendent pas.</li> </ul>
Financement tourné vers l'ouverture du marché des PME	Un compte en <b>devise</b> spécifique au PME, une banque le fait déjà avec un minimum de 400 euros, mais c'est encore lourd pour les PME, il serait judicieux de fixer un minimum de 200 euros.
Objet de financement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financement des actions en marketing (financement dont l'objet n'est pas souvent concret),</li> <li>- Financement en capital.</li> </ul>
Activités connexes en financement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseils notamment en matière de business plan,</li> <li>- Une banque de sous-traitance et de partenariat : en tant qu'entreprise cliente de la banque, elle pourrait se charger de trouver un réseau pour l'écoulement des produits de cette entreprise : par exemple de trouver un transporteur qui se charge d'emmener les marchandises au port... Bref, la banque pourrait mettre en relation l'entreprise avec des fournisseurs, des sous traitants et éventuellement des clients.</li> </ul>

**Section 6 : Proposition de solutions**

→ **La création d'une nouvelle banque spécialisée**

FTHM Conseils a procédé à une analyse des faiblesses et forces à travers un tableau qui pourrait permettre d'affirmer ou non l'opportunité pour la création d'une nouvelle banque spécialisée dans le financement des PME.

**Tableau 7 : Analyse des forces et faiblesses**

Forces & Opportunités	Faiblesses & Menaces
Economie malgache en phase de relance économique.	Faible niveau de revenu des malgaches (SMIC 30 USD) => faible épargne pouvant être bancarisée, limitant éventuellement les ressources internes de la Banque.
Un secteur secondaire qui a besoin d'être particulièrement dynamisé.	
Différents programmes existants pour la promotion du secteur privé (PIC, MCA) => pouvant appuyer le projet.  La politique nationale de promotion des PME est aussi destinée à rehausser le niveau des outils d'encadrement spécifiques des PME.	La stabilité politique du pays est discutable.
Abondance de main d'œuvre pour le recrutement du personnel de la Banque	Niveau de qualification de la main d'œuvre
	Un cadre réglementaire et légal reconnu comme défavorable selon les entreprises. Seulement 35,6% des entreprises du secteur industriel pensent que le climat des affaires favorise l'épanouissement des investissements. Il en est de même des 34,6% du secteur tertiaire. (Enquête auprès des entreprises en 2005, INSTAT/MCA)
Les bailleurs de fonds comme la Banque Mondiale, l'Union Européenne et sept banques commerciales peuvent financer le projet.	Besoin de financement spécifique en amont (pour les ressources)
Différents organismes pour le secteur privé sont présents sur l'île => ils peuvent collaborer pour l'intérêt des entreprises.	
L'élaboration d'une politique nationale de promotion des PME peut encourager la création de nouvelles PME.	Les PME ne forment que 11,4% du total des entreprises à Madagascar. Les micro et moyennes entreprises constituent la majeure partie des entreprises à M/scar. (environ 87%)
Beaucoup de PME exercent dans l'informel (65%), sans états financiers fiables.	
41% des PME (enquête FTHM) jugent que le financement constitue l'obstacle déterminant pour leur développement.	95% des PME (enquête FTHM) sont déjà bancarisées
Le fonctionnement tripartite de la Banque spécialisée constitue un véritable plus par rapport aux banques commerciales de la place => Concurrents quasi inexistant	58% des PME (enquête FTHM) avancent que les produits de leurs banques répondent à leurs besoins.
Une seule banque commerciale offre des produits spécifiques aux PME.	
L'économie manque de financement à long terme.	

Forces & Opportunités	Faiblesses & Menaces
En moyenne, les crédits alloués aux PME correspondent à 20% du portefeuille de prêts bancaires pour le secteur privé.	
La Banque adoptera une démarche proactive pour mettre les PME en confiance.	Timidité des PME à recourir au financement bancaire, 13% seulement ont entrepris une démarche de demande de financement auprès des banques commerciales.
	Seulement 23% des PME (enquête FTHM) sont conscientes que la formation est un obstacle déterminant pour leur développement.
Abaissement du taux directeur (de 16 à 12% en août 2006) Abaissement prévu du taux d'inflation pour décembre 2006 : vers les 9% => abaissement éventuel des taux d'intérêt => augmentation des initiatives d'investissement.	
	Un délai de mise en œuvre assez long.
	Un délai de rentabilité assez long.

Une “ **banque de financement pour les PME** ” comblera les carences de financement bancaire des PME, au profit de la relance économique du pays.

Cette nouvelle banque sera chargée d'une mission d'intérêt général qui est d'inciter la grande partie de PME (65% de l'ensemble des PME) à tenir une comptabilité formelle, fiable, nécessaire à leur développement. Pour mener à bien cette mission, les activités de la banque consisteront à :

- Offrir des solutions qui n'existent pas sur le marché ou qui ne sont que partiellement satisfaites,
- Financer l'investissement des PME sous toutes ses formes, proposer une gamme de produits adaptés, financer les besoins des PME dans les étapes clés de leur croissance.

La grande différenciation de la nouvelle banque réside dans le fonctionnement tripartite. L'offre de financement sera accompagnée de services en consulting, délégués à des structures agréés. Des services extra financement (démarche proactive) seront exécutés par la banque elle-même pour mieux accompagner les PME dans leurs projets et pour gagner leur confiance.

## CONCLUSION

Nous retiendrons que les économistes sont d'un commun accord sur le fait que le développement économique est indissociable au développement du secteur financier. Pour obtenir la croissance, donc, il faudrait agir en simultanée.

On attribue un rôle important aux établissements de crédits, notamment les banques, en ce sens que :

- d'abord ils facilitent l'agglomération de ressources et
- ces ressources seront distribuables à des fins d'investissement ayant un impact pour l'économie.

Donc, le secteur financier peut stimuler l'épargne mais aussi, amener les agents économiques, notamment les entrepreneurs, à investir davantage et à être plus disposés à prendre des risques pour développer la production, les exportations et l'emploi<sup>45</sup>.

D'une part, nous avons vu que les PME ont un besoin grandissant de financement et que les banques sont les premières à pouvoir apporter une satisfaction. Cependant, d'autre part, les banques sont limitées par leur disponibilité mais surtout par les risques auxquels elles doivent faire face.

En fait, la réalité fait ressortir que pour 17 millions de malgache, il y a seulement 24 146 PME et 211 318 ME, soit 235 464 entrepreneurs, représentant à peine 1,39% de la population<sup>46</sup> et que 56% d'entre elles éprouvent encore un besoin de financement auprès des banques.

Malgré que ces dernières soient disposées à leur proposer des solutions de crédits, il ne faut pas non plus oublier que les entreprises malgaches sont encore timides ou n'ont pas les critères requis car seulement une proportion de 24% se sont résolues à engager une démarche.

Par ailleurs, l'insuffisance de la croissance du PIB s'explique par le contexte défavorable dans lequel évolue le secteur privé. Les entreprises ressentent des difficultés aussi bien au niveau du cadre légal et réglementaire (objet de toutes les attentions des différents programmes cités plus haut) qu'au niveau du coût élevé de certaines charges (énergie, transport, communication).

C'est dans ce cadre de relance économique, eu égard aux objectifs contenus dans l'OMD, que différents programmes ont été créés, notamment : le projet PIC, le MCA, le PNSP et que des mesures incitatives ont été prises, à savoir : l'adhésion de Madagascar à différentes coopérations d'intégration régionales ; l'existence d'un organisme de promotion des IDE (l'EDBM) ; l'abaissement du taux directeur la réforme sur le système fiscal...

Ainsi, d'après les statistiques de la BCM, on a constaté que les entreprises privées ont accru leur investissement dans les trois premiers trimestres de l'année 2006. En effet, le rapport récemment paru a enregistré une hausse des crédits à moyen et long termes, relatifs aux crédits à l'équipement et aux prêts immobiliers octroyés aux entreprises privées. Cet accroissement était de l'ordre de 1 129,9 milliards à fin septembre 2006, soit 13,3% par rapport à fin décembre 2005.

<sup>45</sup> CAER, " Madagascar - Le secteur financier à l'aube du 21<sup>ème</sup> siècle : Etat des lieux et orientations ", USAID, 2001, 233 pages

<sup>46</sup> Etude réalisée par FTHM, enquête réalisée en 2005 auprès de 100 entreprises

Mais force est de constater que malgré les initiatives reconnues des PME à vouloir investir à Madagascar, les besoins croissent et les moyens sont encore très limités.

Des solutions ont été avancées, parvenues aussi bien des PME que des banques elles-mêmes.

Il serait peut-être envisageable, pour l'intérêt des deux parties d'établir un Contrat sur base de laquelle, chacun y trouverait son avantage et ne sera plus lésé. En effet, à l'instar de la Belgique un Code de conduite a été adopté entre banques et PME dans le cadre de l'octroi de crédit<sup>47</sup>, des principes généraux ont été identifiés et adoptés, à savoir : construire une confiance réciproque, pas de discrimination ; confidentialité ; dialogue ouvert ; et la transparence.

Il est vrai que les contextes sont différents dans les deux pays mais il s'agit déjà d'un modèle de solution à envisager. Mais dans quelles circonstances cela pourrait-il être possible à Madagascar ?

---

<sup>47</sup> [http://www.abb-bvb.be/gen/downloads/WF\\_codePME.pdf](http://www.abb-bvb.be/gen/downloads/WF_codePME.pdf)

## Bibliographie

- A. JOSEPH, Le rationnement du crédit dans les pays en développement : le cas du Cameroun et de Madagascar, L'Harmattan, 2000.
- Jacques Brasseur, " Introduction à l'économie du développement ", Armand Colin Editeur, 1989, 1993
- Marc Montoussé, " Théories économiques ", Bréal 1999
- Garip Turunc, " Développement du secteur financier et croissance : le cas des pays émergents méditerranéens "
- CAER, " Madagascar - Le secteur financier à l'aube du 21<sup>ème</sup> siècle : Etat des lieux et orientations ", USAID, 2001, 233 pages
- GARSUAUT (Philippe) – PRIAMI (Stéphane). " *La Banque : Fonctionnement et Stratégie* ", Ed. Economica, 1997.
- Pierre VERNIMMEN, " Finance d'entreprise ", Ed DALLOZ, Chapitre 37 : " Choisir son financement " p 701 – 725
- PSILLAKI, "Rationnement du crédit et PME : une tentative de mise en relation", Revue Internationale PME. 1995
- Pascale BRENET, " Le Financement de l'amorçage dans les Entreprises technologiques incubées " IV<sup>ème</sup> Congrès de l'Entrepreneuriat Paris – 24 et 25 novembre 2005).
- J. STIGLITZ et A. WEISS, "Credit rationing in markets with imperfect information", The American Economic Review, volume 71, n°03, 1981, 410 pages.
- QUACK S., HILDERBRANDT S, "Les Relations Banque – PME en France et en Allemagne", BANQUE ITB, Juillet 1996, pages 296.
- K. ARROW, "Uncertainty and welfare economics of medical care", American Economic Review N° 53, 1963, 973 pages.
- BERNARD (Jean-Jacques) – RIPOCHE (Laurent). " *La maîtrise du risque entreprise et l'approche RAROC* ", CFPB, 1999.
- " Politique nationale de promotion des PME ", MICDSP, réalisé par FTHM, 95 pages
- " De la Comptabilité à l'Analyse Financière ", M. Geronimi, Ed Gaston Berger, 204 pages

### Rapports :

- Rapport annuel 2005 BNI – CL
- RAKOTONANAHARY Ravomalala, Mémoire de fin d'études ayant pour thème : " Diagnostic du processus d'octroi de crédit aux PME ", 2005, 110 pages.
- RANAIVOSON Andry Maharo, Mémoire de fin d'études ayant pour thème " L'octroi de crédit aux PME, cas BNI-CLM Agence Antsirabe.
- FTHM Conseils et le MICDSP, Rapport provisoire sur la " Politique nationale de promotion des PME, Analyse de l'existant ", Octobre 2006, 95 pages.

### Reuves et articles :

- Direction des Etudes économiques “ Structure d’endettement et développement des entreprises françaises ” (Eclairages – Recherche), Apériodique n°03, juillet 2006
- Bulletin de la Banque Centrale de Madagascar – N° 5 • Novembre 2006
- Fiche 09 – “ Quel mode de financement pour les entreprises publiques? ” - Collectif pour le service public – article du 16/01/2003
- L’Eco Austral, N° 202 du septembre 2006

**Sites Internet :**

- <http://www.france.attac.org/spip.php?article1721>
- “ Les variables de propriété et de gestion ont-elles une influence sur la structure d’endettement des PME ? ” <http://www.entrepreneuriat.com/Brenet.pdf>
- <http://obelix1.umh.ac.be/rech/documents/2004-1.pdf>
- <http://www.banque-centrale.mg/>

## Liste des figures

Figure 1 : La série de cercles vicieux de R. Nurkse .....	p 07
Figure 2 : L'intermédiation bancaire .....	p 43
Figure 3 : Evolution des crédits à l'économie .....	p 60
Figure 4 : Evolution des encours de crédit par maturité .....	p 61
Figure 5 : Evolution des encours de crédit par maturité .....	p 62
Figure 6 : Répartition des crédits à l'économie par secteur .....	p 63
Figure 7 : Le classement des banques selon leur PNB .....	p 64
Figure 8 : Répartition de la population des entreprises selon la catégorie en 2004 ....	p 66
Figure 9 : Performance globale des PME par rapport aux ME et aux GE .....	p 67
Figure 10 : Les 12 types de filière .....	p 68
Figure 11 : Catégorisation suivant les mouvements confiés .....	p 69
Figure 12 : Les lignes de crédit à CT .....	p 70
Figure 13 : Les lignes de crédit à MT .....	p 71

## Liste des tableaux

Tableau 1 : Différenciation des types d'entreprises .....	p 31
Tableau 2 : Le positionnement des 04 principales banques .....	p 46
Tableau 3 : Importance de la comptabilité .....	p 66
Tableau 5 : Sondage sur la satisfaction des PME .....	P 72
Tableau 5 : Propositions des PME .....	p 73
Tableau 6 : Analyse des forces et faiblesses .....	p 74

## *Acronymes*

PME : Petites et Moyennes Entreprises  
ME : Moyennes Entreprises  
GE : Grandes Entreprises  
CREDOC : Crédit Documentaire  
REMDOC : Remise Documentaire  
MID : Marché Interbancaire des Devises  
BFR : Besoin en Fonds de Roulement  
LMT : Long ou Moyen Terme  
CAT : Compte à Terme  
DAT : Dépôt à Terme  
BDC : Bon de Caisse  
TPE : Terminal de Paiement Electronique  
BM : Banque Mondiale  
FMI : Fonds Monétaire International  
GUIDE : Guichet Unique des Investissements et du Développement Economique  
EDBM : Economic Development Board of Madagascar  
CSBF : Commission de Supervision des Banques et des Etablissements Financiers  
APBEF : Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers  
COMESA : Common Market of the East and South of Africa  
SADC : South Africa Development Community  
COI : Commission de l'Océan Indien  
CA : Chiffre d'Affaire  
MC : Marge Commerciale  
VA : Valeur Ajoutée  
EBE : Exédent Brut d'Exploitation  
RN : Résultat Net  
CAF : Capacité d'Autofinancement  
DAP : Dotation aux Provisions  
RAP : Reprise sur Provisions  
FDR : Fonds de Roulement  
AC : Actif Courant  
TN : Trésorerie Nette  
BCM : Banque Centrale de Madagascar  
ASM : Avances sur Marchandises  
ASP : Avances sur Produits  
PNSP : Programme National pour le développement du Secteur Privé  
BAMEX : Business and Market Expansion  
TBB: Taux de Base Bancaire

**Annexe 1 : Répartition géographique des entreprises selon le type en 2004**

Région	GE		PME		ME		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Alaotra Mangoro	3	0,0	386	5,7	6 417	94,3	6 806	100,0
Amorin'I Mania	3	0,2	225	16,9	1 103	82,9	1 330	100,0
Analamanga	1 301	1,1	13 902	11,6	104 541	87,3	119 744	100,0
Analanjorofo	4	0,1	705	13,2	4 651	86,8	5 360	100,0
Androy		-	53	11,0	431	89,0	484	100,0
Anosy	12	0,7	262	15,8	1 381	83,4	1 655	100,0
Atsimo-Andrefana	31	0,6	785	15,1	4 394	84,3	5 211	100,0
Atsimo-Atsinanana	1	0,1	146	21,2	541	78,6	688	100,0
Atsinanana	38	0,3	1 249	11,1	9 992	88,6	11 278	100,0
Betsiboka		-	145	16,8	718	83,2	863	100,0
Boeny	28	0,5	1 069	17,9	4 877	81,6	5 974	100,0
Bongolava		-	101	7,0	1 339	93,0	1 439	100,0
Diana	153	1,0	1 005	6,8	13 695	92,2	14 852	100,0
Haute Matsiatra	4	0,1	945	13,7	5 930	86,2	6 880	100,0
Ihorombe		-	72	11,9	534	88,1	606	100,0
Itasy		-	239	8,3	2 636	91,7	2 875	100,0
Melaky	5	0,7	41	5,7	682	93,6	728	100,0
Menabe	3	0,2	166	8,2	1 843	91,6	2 012	100,0
Sava	49	1,0	413	8,3	4 521	90,7	4 983	100,0
Sofia		-	318	9,3	3 108	90,7	3 426	100,0
Vakinankaratra	16	0,2	1 310	15,0	7 385	84,8	8 711	100,0
Vatovavy- Fitovinany	6	0,1	611	11,3	4 796	88,6	5 413	100,0
<b>Ensemble</b>	<b>1 658</b>	<b>0,8</b>	<b>24 146</b>	<b>11,4</b>	<b>185 514</b>	<b>87,8</b>	<b>211 318</b>	<b>100,0</b>

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

## TABLE DES MATIERES

Remerciements .....	i
Résumé analytique .....	ii
Introduction .....	p 01

### Partie I: Théories sur l'importance du système financier pour le développement

<b>Chapitre I : Théories sur le développement économique</b> .....	p 04
<b>Section 1 : Conception linéaire du développement :</b>	
<b>portées et limites</b> .....	p 04
1 – De la croissance au développement .....	p 04
a) Les étapes de la croissance .....	p 04
b) Un processus de développement .....	p 05
c) Une vision erronée .....	p 06
2 – La théorie des cercles vicieux .....	p 08
<b>Section 2 : Le cas de Madagascar</b> .....	p 09
<b>Section 3 : Rôle des PME</b> .....	p 09

<b>Chapitre II : Développement du secteur financier et</b>	
<b>Développement économique</b> .....	p 10
<b>Section 1 : Importance du système financier dans la croissance</b> .....	p 10
1 - L'école de la répression financière .....	p 10
2 – La théorie de Ross Lévine .....	p 12
3 - Modèle financier de croissance endogène .....	p 12
<b>Section 2 : L'intermédiation bancaire</b> .....	p 14
1 – La collecte de fonds .....	p 14
a) Les dépôts à vue .....	p 14
b) Les placements à terme .....	p 14
2 – L'octroi de crédit .....	p 15
a) Le crédit selon sa durée .....	p 15
b) Le crédit selon son objet .....	p 16
c) Le crédit selon sa forme .....	p 16
3 - Les prestations de services .....	p 16
a) La gestion des moyens de paiement .....	p 17
b) Les services divers .....	p 17

<b>Chapitre III : Le financement bancaire et ses risques</b> .....	p 18
<b>Section 1 : Du besoin à la demande de financement des entreprises</b> .....	p 18
1 - Théories du financement de l'entreprise .....	p 18
2 - Théorie du Pecking order .....	p 19
<b>Section 2 : Les limites à ces besoins de financement</b> .....	p 20

1 – Le rationnement du crédit et asymétrie de l'information .....	p 20
2 – L'Antisélection (G. Akerlof,1970) .....	p 23
3 – L'Alea moral .....	p 24
4 – Les conséquences éventuelles .....	p 24
<b>Section 3 : Risques associés aux opérations de crédit .....</b>	<b>p 25</b>
1 - Le risque premier : le risque de crédit .....	p 25
a) L'origine externe du risque .....	p 26
b) L'origine interne du risque .....	p 27
2 - Les risques additionnels .....	p 28

## **Partie II : Secteur bancaire et PME**

<b>Chapitre I : GENERALITE SUR LES PME .....</b>	<b>p 30</b>
<b>Section 1 : Un aperçu des PME à Madagascar .....</b>	<b>p 30</b>
1 – Cadre général .....	p 30
2 – Problèmes affrontés par les PME .....	p 31
3 – Quelques facteurs favorables .....	p 32
4 – La contribution des PME dans l'économie malgache .....	p 33
<b>Section 2 : L'analyse financière .....</b>	<b>p 34</b>
1 – Activités et rentabilité .....	p 34
2 – Structures financières .....	p 37

## **Chapitre II : GENERALITE SUR UNE BANQUE PRIMAIRE, NOTAMMENT LA CA – BNI MADAGASCAR .....**

p 39

<b>Section 1 : Cadre général .....</b>	<b>p 39</b>
1 – Bref historique .....	p 39
2 – Les lois et règlements .....	p 40
3 - Fonctionnement .....	p 41
4 - Objectifs généraux .....	p 41
5 – Activités de la banque .....	p 42
<b>Section 2 : L'environnement côtoyé par la CA – BNI Madagascar .....</b>	<b>p 43</b>
1 - L'environnement politique .....	p 43
2 - Environnement économique .....	p 44
3 - Environnement sectoriel .....	p 44
4 - Environnement technologique .....	p 45
5 - Environnement socioculturel .....	p 45
6 - Environnement commercial .....	p 46
a) La taille .....	p 46
b) Le positionnement .....	p 46

**PARTIE III : Etude empirique**

<b>Chapitre I : Identification des besoins de financement des entreprises</b> .....	p 49
<b>Section 1 : Les types de crédits octroyés par la banque</b> .....	p 49
1 – Les crédits à CT .....	p 49
a) Le crédit par caisse ou crédit en blanc .....	p 49
b) Le crédit par signature .....	p 50
c) Le crédit de mobilisation .....	p 50
2 – Les crédits à LMT .....	p 52
3 – Le leasing .....	p 52
<b>Chapitre II : Les blocages dans la satisfaction des besoins des PME</b> .....	p 53
<b>Section 1 : Rationnement du crédit</b> .....	p 53
1 - Le rationnement du crédit à Madagascar .....	p 53
2 – Les solutions proposées .....	p 54
<b>Section 2 : La notion de garanties</b> .....	p 55
1 – L’assurance vie du souscripteur .....	p 55
2 – Les sûretés personnelles .....	p 55
3 – Les sûretés réelles .....	p 56
<b>Section 3 – Les conditions d’éligibilité des dossiers</b> .....	p 56
1 - Etude du dossier par la banque .....	p 56
2 - Diagnostic et décisions .....	p 58
<b>Chapitre III : Les données statistiques</b> .....	p 60
<b>Section 1 : Données globales</b> .....	p 60
1 - Evolution des crédits à l’économie .....	p 60
2 - Evolution des encours de crédit par maturité .....	p 61
3 - Evolution par secteur d’activité .....	p 62
4 - Répartition des crédits à l’économie par secteur .....	p 63
5 - Répartition des encours selon les caractéristiques des bénéficiaires .....	p 63
6 - Evolution des parts de marché des principales banques .....	p 64
<b>Section 2 : L’évolution des activités des banques et des Etablissements financiers</b> .....	p 64
1 - Les crédits .....	p 65
2 - Les Dépôts .....	p 65
3 - Les résultats .....	p 65

<b>Section 3 : Données spécifiques</b> .....	p 66
<b>Section 4 : Cas de la BNI Madagascar</b> .....	p 67
1- Les principaux domaines des PME .....	p 68
2- Catégorisation des mouvements confiés .....	p 69
3- Les types de crédit obtenus par les PME auprès de la BNI Mcar .....	p 70
a) Ligne à CT .....	p 70
b) Ligne à MT .....	p 71
<b>Section 5 : La perception de l'offre bancaire par les PME</b> .....	p 72
<b>Section 6 : Proposition de solution</b> .....	p 74
<b>CONCLUSION</b> .....	p 77
<b>Bibliographie</b> .....	p 79
<b>Liste des figures et tableaux</b> .....	p 81
<b>Acronymes</b> .....	p 82
<b>Annexe</b> .....	p 84