



---

## ATTITUDE DES ENTREPRENEURS FACE AU FINANCEMENT DE CYCLE D'EXPLOITATION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES A MADAGASCAR

<sup>1</sup>MAMIARISOA Jean Edith Françoise, <sup>2</sup>RADIMILAHY Manana Asidy, <sup>3</sup>MBIMA Césaire, <sup>4</sup>BELA  
Christian

(1) : Docteur en Sciences Sociales, Université de Toliara

(2) : Doctorant, Université de Toliary Madagascar

(3): Docteur en Sciences économiques

((5) : Maître de conférences HDR, Université de Toamasina

(2,3): Doctorants au sein de l'Université de Toamasina-Madagascar

### Résumé

A Madagascar, la majorité de la population est pauvre. Ceux-ci n'ayant pas accès au système bancaire classique par manque de garanties fiables et autres facteurs. Il existe une faible contribution des banques et/ou microfinances au développement des PME à Madagascar. La question se pose comme suit: les services bancaires contribuent-ils suffisamment au processus de développement des PME malagasy? L'objectif de ce manuscrit est de faire un état de lieu sur la contribution des banques dans la croissance économique de Madagascar, à travers du cycle d'exploitation. Sur ce, nous avons retenu deux hypothèses suivantes : la grande majorité de la population malagasy se trouvent encore en dehors du circuit bancaire, et le circuit bancaire est indispensable au financement du cycle d'exploitation à Madagascar. Pour le réalisé, 120 Entreprises dans la région Analanjirofo ont été enquêtés. Les données ont été traitées sous Windows Word 2010 et analysés au logiciel SPSS version 20. Les résultats ont montré que dans cette région les entreprises sont dominées par les petites tailles (74%). Les chefsd'entreprises enquêtées ont terminé leur étude majoritairement en niveau secondaire (56%). Leur quasi-totalité ne pratique pas encore le financement à long terme de ses activités. Concernant les offres, plus de la moitié des entreprises ont déclaré qu'elles sont satisfaites des services offerts par les banques ou Microfinances, tandis que, 34% confirmaient le cas contraire. Une grande partie des PME (environ 68%) ont donné des

réponses positives sur l'importance des services bancaires au développement de leurs activités, par contre, 32% déclaraient le cas contraire. En effet, dans la région Analanjirofo, les petites entreprises sont encore majoritairement exclues du financement par circuit bancaire, ceux sont encore des entreprises naissantes. Le niveau d'instruction du chef de l'organisation accompagné par une attitude défavorable au leadership managérial, l'inadéquation des offres des banques par rapport au contexte rural expliquent la fragilité de la contribution des institutions financières au développement des PME malagasy.

Mots clés : PME, services bancaires, cycle d'exploitation, Madagascar

### **Abstract**

In Madagascar, the majority of the population is poor. The problematic of this article is the weak contribution of banks and/or microfinance to the development of SMEs in Madagascar. Thus, we ask the following question: do banking services/MFIs contribute sufficiently to the development process of Malagasy SMEs? The objective is to assess the contribution of banks in the economic growth of Madagascar, through the operating cycle. On this, we retained two following hypotheses: the great majority of the Malagasy population are still outside the banking circuit, and (ii) the banking circuit is essential to the financing of the cycle of exploitation in Madagascar. 120 Enterprises in the Analanjirofo region were surveyed. The data were processed in Windows Word 2010 and analyzed with SPSS version 20. The results showed that in this region the enterprises are dominated by small sizes (74%). Most of the business owners surveyed had completed their studies at the secondary level (56%). Almost all of them do not yet practice long-term financing of their activities. Regarding the offers, more than half of the enterprises declared that they were satisfied with the services offered by the banks or microfinance, while 34% confirmed the opposite. A large proportion of SMEs (about 68%) gave positive responses on the importance of banking services for the development of their activities, while 32% stated the opposite. In fact, in the Analanjirofo region, small businesses are still mostly excluded from financing by the banking circuit, as they are still in their infancy. The level of education of the head of the organization accompanied by an unfavorable attitude to managerial leadership, the inadequacy of the offers of banks in relation to the rural context explain the fragility of the contribution of financial institutions to the development of Malagasy SMEs.

**Key words:** SME, banking services, operating cycle, Madagascar

**Digital Object Identifier (DOI):** <https://doi.org/10.5281/zenodo.13821162>

---

### **I. Introduction**

L'inclusion financière à Madagascar est encore très faible, malgré ce qui se passe dans les pays développés. Le degré de pauvreté peut être expliqué par le niveau de participation des institutions financières dans le cycle d'exploitation. Certes, la production est un élément de la formule de la croissance économique d'un pays. La difficulté d'accès aux services financiers fait partie des facteurs déterminants du faible niveau de développement des économies des pays en développement. Les pauvres

---

sont généralement exclus du crédit bancaire, parce qu'ils ne sont pas en mesure de fournir des garanties matérielles suffisantes, et aussi parce que les coûts de sélection, de surveillance et d'incitation sont très importants pour que l'activité soit rentable pour les banques. Le financement des activités d'une entreprise est un élément essentiel qui conditionne son niveau d'activité et son développement. C'est le premier souci de tout entrepreneur, qu'il soit dans le secteur traditionnel ou dans le secteur moderne. Il se pose dès le départ avec la constitution de l'entreprise, il intervient ensuite dans le cadre de son fonctionnement courant et devient crucial dans la réalisation de nouveaux investissements destinés au développement de l'entreprise. La question centrale de ce travail est la suivante : les services bancaire contribue-t-ils actuellement au processus de développement des PME malagasy? Ce manuscrit fixe son objectif de faire un état de lieux sur la contribution des banques ou institutions financières dans la croissance économique de Madagascar, à travers du cycle d'exploitation, afin d'avancer des perspectives d'amélioration. Sur ce, nous avons formulé deux hypothèses suivantes :(i) la grande majorité de la population malagasy se trouvent encore en dehors du circuit bancaire, et (ii) le circuit bancaire est indispensable au financement du cycle d'exploitation à Madagascar.

## II. Matériels et Méthodes

### II.1. Matériels de l'étude

#### II.1.1. Présentation de la zone d'étude

La Région Analanjirofo se trouve dans au Nord-Est de Madagascar, à l'extrémité Nord de l'ex-province de Toamasina. Elle s'étend sur 22 384 km<sup>2</sup> et avec une densité environ de 38 habitants par km<sup>2</sup> en 2010. Quant à sa délimitation géographique, elle est limitée au Nord par le district d'Antalaha (région SAVA), à l'Ouest par les districts de Mandritsara (Région SOFIA), d'Andilamena et d'Ambatondrazaka (Région Alaotra Mangoro), au Sud par le district de Toamasina II (Région Atsinanana) et à l'Est par l'Océan Indien. La Région Analanjirofo est divisée en 6 districts à savoir : Fénérive-Est, Maroantsetra, Mananara-Nord, Soanierana Ivongo, Sainte-Marie et Vavatenina. Le chef-lieu de la Région est de Fénérive-Est.

Tableau 1. Caractéristique géographique et démographique

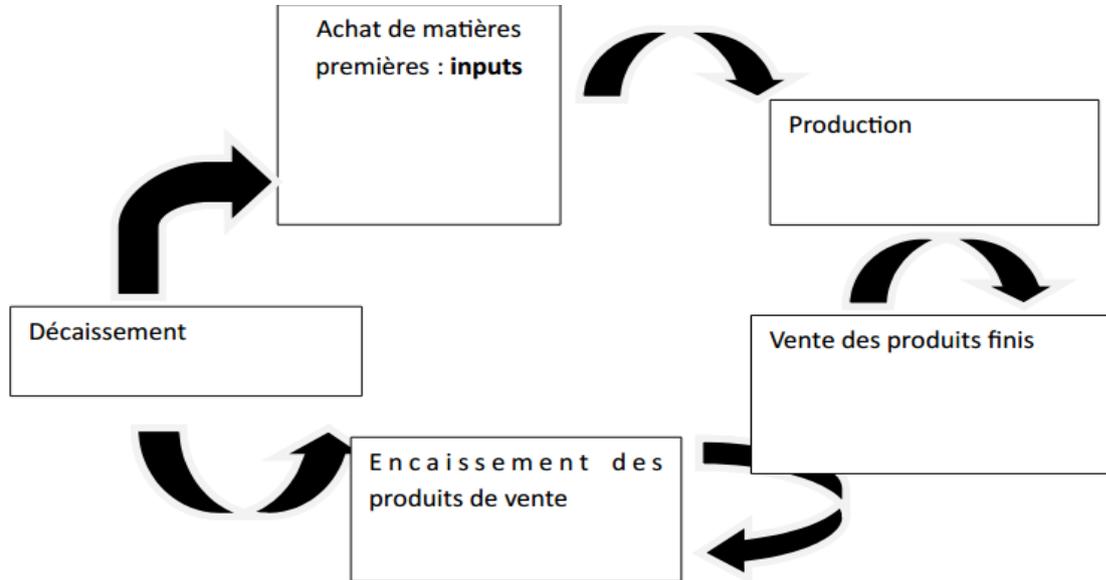
District	Superficie en km <sup>2</sup>	Nombre de la population
Fénérive Est	2 570	300 100
Mananara Nord	4 320	178 005
Maroantsetra	6 876	213 000
Sainte Marie	210	28 200
Soanierana Ivongo	5 204	142 500
Vavatenina	3 204	174 300

Source : Monographie de la région Analanjirofo, 2019

#### IV.1.2. Concept sur le financement du cycle d'exploitation d'une entreprise

On désigne par cycle d'exploitation l'ensemble des opérations successives qui vont de l'acquisition des éléments de départ (matières premières, marchandises...) jusqu'à l'encaissement du prix de vente des produits (ou services) vendus.

Schéma 1. Cycle d'exploitation dans une entreprise



Source : Auteur, 2021

Le besoin de financement dépend alors : (i) de la longueur du cycle d'exploitation qui dépend lui-même de la durée d'écoulement des stocks, de la durée du processus de production, de la durée de crédit accordée aux clients ; (ii) de la durée des crédits obtenus des fournisseurs et (ii) de l'évolution d'autres éléments relatifs à l'exploitation : TVA, salaires, charges sociales. La création d'une entreprise nécessite un capital pour acquérir les investissements nécessaires à la mise en place du modèle économique. Le besoin en financement ne se limite pas aux investissements, les entreprises ont encore besoin de l'argent pour financer leur cycle d'exploitation. Le cycle d'exploitation se compose de toutes les opérations qui ont un caractère répétitif pour l'entreprise. Elles vont du déclenchement de l'acte de l'achat des matières premières jusqu'à la facture de vente des produits finis. Ce cycle peut être court ou long suivant l'activité de l'entreprise et plus exactement suivant le nombre d'étapes (et de services associés) nécessaires au processus de fabrication de son offre (produits/services) qui constitue son cœur de métier. Alors, la société doit financer au préalable toutes les étapes du cycle d'exploitation, en plus des autres charges, avant de pouvoir toucher le prix de ses produits.

Un exemple concernant le cycle d'exploitation :

Supposons qu'une entreprise fabrique chaque mois un produit en dépensant 60 mille Ariary de matières premières, 20 mille Ariary de salaire et 10 mille Ariary de charges diverses. Elle vend son produit fini à 100 mille Ariary et reçoit le règlement après trois mois. Donc, l'entreprise doit assurer toutes les dépenses pour trois mois, soit 270 mille Ariary pour ses frais de fabrication avant de pouvoir encaisser le produit de ses ventes à la fin du troisième mois. Ce besoin financier servant à couvrir le cycle d'exploitation avant de

percevoir les encaissements de ses clients représente ce que l'on appelle le Besoin en Fonds de Roulement. Tout le challenge consiste à consolider ces ressources financières pour faire face à ces besoins en fonds de roulement et, de manière générale, pour une continuité de ses activités. La solidité financière de l'entreprise passe par la rentabilité de son cycle d'exploitation : son chiffre d'affaires et sa marge, mais aussi sa politique de gestion qui lui permet d'augmenter ses ressources.

## II.2. Méthodologie adoptée

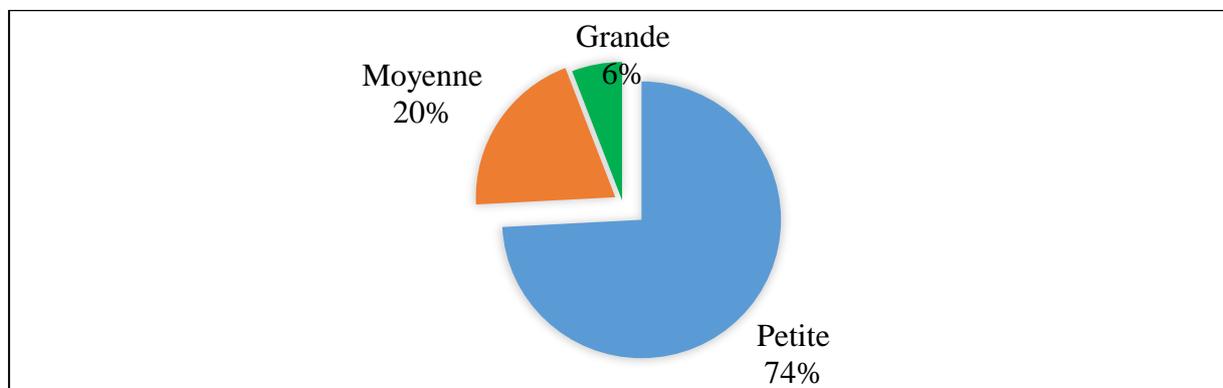
Outre que la recherche bibliographique et visites auprès des services concernés comme le ministère de l'industrie et du développement du secteur privé, le chambre de commerce de la région Analanjirofo, nous avons mené une enquête auprès de cent-vingt chefs d'entreprises dans cette région. Afin de respecter la représentativité de l'échantillonnage, nous avons divisé la taille par le nombre de districts composant la région qui est six et cela nous donne un effectif d'environ 20 enquêtés par district. En général, le critère d'inclusion reposait sur la condition d'être responsable dans l'entreprise depuis au moins un an. Ainsi, les données recueillies ont été traitées sous Windows Word et les résultats bruts de l'enquête ont été analysés avec le logiciel SPSS.

## III. Résultats

### III.1. Situation générales des enquêtés

En général, les entreprises ou acteurs dans l'exploitation se différencie d'une à l'autre. Nous allons présenter dans le tableau suivant la répartition des enquêtés selon leur taille.

Figure n° 1. Taille de l'Entreprise



Source : Enquête auprès des PME, 2021

Cette figure montre qu'environ 74% des entreprises enquêtées sont des « petite taille ». En revanche, sur 120 entreprises enquêtées, seulement 7 sont considérées comme grande, dans l'ensemble de la région Analanjirofo. Cette figure éclaire que l'ensemble des enquêtés ont confirmé qu'elles n'atteignent pas encore la taille moyenne.

Tableau n° 2. Période de financement bancaire

Période	Moins d'un an	2 à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
Petite	58	31	0	89
Moyenne	7	13	4	24
Grande	0	0	7	7
Total	65	44	11	120

Source : Enquête auprès des PME, 2021

Ce résultat nous affirme que près de la moitié des enquêtés finance leurs activités par le circuit bancaire avec un période très peu (moins d'un an). Tandis que, ceux qui sont classés comme grande utilisent le financement plus longtemps, alors que les petites font le contraire.

Tableau n° 3. Niveau d'instruction du chef d'entreprise

Niveau	Primaire	Secondaire	Universitaire	Total
Effectif	23	67	30	120
Proportion (en %)	19	56	25	100

Source : Enquête auprès des PME, 2021

Notre enquête a purévéler que 19% des interviewés ont le niveau d'instruction relatif au niveau primaire, 56% sont de niveau secondaire et 25% ont atteint le niveau universitaire.

### III.2. Avis sur l'intérêt des services bancaires sur le cycle d'exploitation

Maintenant nous allons voir l'avis des enquêtés en répondant des questions reflétant leur avis personnel.

Tableau n° 4. Niveau de satisfaction par rapport aux services offerts par les banques

Perception	Non satisfait	Satisfait	Total
Effectif	41	79	120
Proportion	34%	66%	100%

Source : Enquête auprès des PME, 2021

Parmi les 120 interviewés, 41 entre eux ont déclaré insatisfait devant l'offre de banques en matière de services. En revanche, 79 entre eux confirme qu'ils sont satisfaits des services de la banque.

Tableau n° 5. Jugement des enquêtés sur l'importance du financement bancaire

Perception	Important	Non important	Total
Effectif	82	38	120
Proportion (en %)	68	32	100

Source : Enquête auprès des PME, 2021

Sur les 120 interviewés, 82 jugent positivement l'intérêt du financement du cycle d'exploitation par le circuit bancaire, contre 38 le juge négativement.

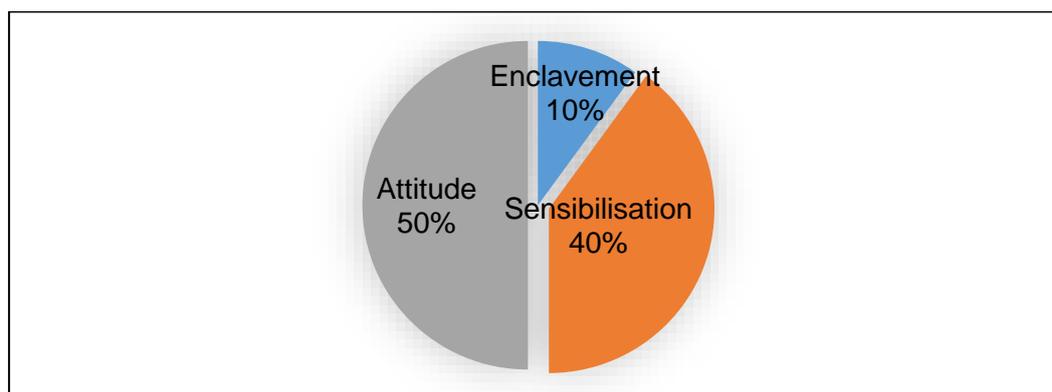
Tableau n° 6. Avis sur la rentabilité de l'activité financée par le circuit bancaire

Perception	Moins rentable	Moyennement rentable	Plus rentable	Total
Effectif	34	30	56	120
Proportion (%)	28	25	47	100

Source : Enquête auprès des PME, 2021

Ce tableau nous montre que moins de la moitié des entrepreneurs ont confirmé que leurs activités sont plus rentables en basant sur le financement par circuit bancaire. En revanche, 28% d'entre eux déclarent que le financement n'est pas rentable.

Figure n° 6. Avis sur le taux d'utilisation de services bancaires



Source : Enquête auprès des PME, 2021

Selon l'avis des interviewés, les facteurs explicatifs du faible taux d'utilisation de services bancaires dans la région Analanjirofo sont généralement liés par l'enclavement, le manque de sensibilisation et l'attitude des agents dans la zone rurale. Entre les trois facteurs expliquant le faible taux d'utilisation du circuit bancaire, le problème d'attitude est le plus accentué.

#### IV. Discussions et recommandation

Dans cette dernière partie, nous allons faire de discussion des résultats d'une part, et avancer des recommandations pour améliorer la situation, d'autre part.

##### IV.1.4.1. Caractéristiques de l'entreprise : structure en besoin de financement

La quasi-totalité des entreprises interrogées sont de petite taille. Elles ont peur d'emprunter de l'argent pour la banque. Alors que le système bancaire est indispensable pour le développement de leurs activités. 74% des entreprises interrogées sont de petite taille. Ceci est le résultat du non financement par le circuit bancaire. Alors qu'à cette taille, l'entreprise doit développer ses activités pour augmenter sa production, afin d'améliorer sa rentabilité. L'expérience des pays développés, comme la France, confirme que les PME sont principalement financées par le circuit bancaire. Nos résultats ont également montré que les petites entreprises ont la durée de financement la plus courte (moins d'un an). Cela reflète le fait que leurs activités sont assez précaires, ce qui les rend plus vulnérables. La majorité des moyennes entreprises ont une durée de financement de deux à cinq ans. Cela peut expliquer leur classement de petite à moyenne entreprise. La durée de financement peut assurer la rentabilité et la performance de l'entreprise. Les sept

grandes entreprises financent leur cycle d'exploitation pour une durée supérieure à cinq ans. Cela peut expliquer la force de la durabilité de la grande entreprise. Outre la taille et la durée du financement, le niveau d'éducation de l'entrepreneur influence le comportement et la décision de l'entreprise. Nos résultats ont montré que plus de la moitié des entrepreneurs de la région ont terminé leurs études au niveau de l'enseignement secondaire. Ce dernier peut expliquer la rationalité des décisions, comme celle d'entrer ou non dans le système bancaire pour améliorer les performances de leur entreprise.

#### **IV.1.4.2. Attitude des agents envers la banque, facteur déterminant du développement des entreprises**

Les agents ne font pas confiance au système bancaire. Cela peut être une conséquence du manque d'éducation financière du pays. Le système flou des institutions a également un impact négatif sur les ménages dans les zones rurales. Le manque de programmes d'information, d'éducation et de communication menés par l'État et surtout par les institutions financières pour la population rurale rend les entrepreneurs ou autres agents indifférents. Pas encore cultivée par rapport à l'importance des banques, la population préfère financer ses activités par de petits capitaux plutôt que par un financement bancaire.

#### **IV.1.4.3. Offre de services bancaires inadéquats à la situation rurale**

La majorité des agents n'ont pas une confiance totale dans le système bancaire pour financer leurs activités. Ils pensent que la banque est là pour tirer profit de leur situation. Cependant, la majorité confirme que le financement du cycle d'exploitation est important (avec une proportion de 68%). Contrairement à ce qui se passe dans les zones urbaines, les habitants de la périphérie sont impertinents dans l'attente des entreprises. Les personnes interrogées ont déclaré que la majorité de l'offre des banques ne cible pas les activités rurales, comme l'agriculture. De plus, les exigences des banquiers en matière de prêts hypothécaires et de garanties empêchent les agents d'entrer dans le circuit bancaire. 28% des personnes interrogées estiment que le financement bancaire n'est pas rentable.

### **III.1.5. Limite du financement bancaire**

#### **▪ Les limites institutionnelles**

##### *-Négligence des agents de crédit*

Avant tout octroi de crédit à un demandeur, les agents sont chargés de constituer son dossier. Sur ce, ils effectuent deux visites pour valider le dossier du bénéficiaire : (i) visite du lieu de résidence afin d'établir une fiche familiale (nombre d'enfants, l'activité du mari et de la femme) ; (ii) visite du lieu d'activité afin d'établir une fiche de commerce afin de voir la faisabilité du projet (le lieu, si l'activité est bénéfique). Cette étape de terrain permet de mieux sélectionner les clients et d'éviter tous comportements opportunistes, elle doit donc être faite avec une grande rigueur.

##### *→ Manque de suivi*

Le suivi administratif : les agents ne remplissent pas correctement (et dans le délai) les fiches de remboursement. Ces négligences ont entraîné beaucoup de litiges entre les gestionnaires et les emprunteuses. Le suivi sur le terrain : les gestionnaires du microcrédit ne sont pas assidus quant à la

régularité des rencontres qui se font dans chef-lieu de la responsable du groupe de différents quartiers. Lors de ces réunions les clientes procèdent au remboursement de leur emprunt. Les absences répétées et non justifiées des gestionnaires du microcrédit ont un impact négatif sur le remboursement. De plus l'absence de pressions régulières de la part des gestionnaires sur les clientes défaillantes a un effet domino sur le reste du groupe d'emprunteuses.

→ *Manque de sanction judiciaire en cas de non-paiement*

Le retard ou le non remboursement des sommes empruntées n'entraîne pas des poursuites judiciaires. Ces dernières sont longues et coûteuses en temps et en argent pour la CPECD car elle doit mettre en œuvre tous les moyens (agent de crédit, poursuite policière) pour le recouvrement des prêts en souffrance ou les impayés. Le système judiciaire ne prévoit pas un recours forcé mais un règlement à l'amiable sur les remboursements des prêts engagés. Force est de constater que la justice n'a pas été associée au lancement de ce programme en prévoyant des dispositions réglementaires vis-à-vis des mauvais payeurs. Ceci encourage la présence des clients opportunistes dans les programmes de microfinance et déstabilise le reste du groupe.

→ *Le manquement professionnel des gestionnaires de l'IMF*

Les gestionnaires du microcrédit ne sont pas formés suffisamment pour bien expliquer la méthodologie du microcrédit (explication des règles de crédit, des délais de remboursement, du fonctionnement des groupes solidaires, des pénalités en cas de retard de paiement...) face un public peu éduqué et de différentes communauté (somali, afar et arabe).

▪ **Les limites socioculturelles**

→ *Une charge de travail importante*

Les femmes bénéficiaires n'ont souvent pas le temps de se consacrer entièrement à leurs activités génératrices de revenus. Car elles sont limitées par les tâches domestiques tels que les repas quotidiens ou encore la charge des enfants qui demandent beaucoup de temps. D'autant plus que leurs époux sont très peu disposés à partager avec elles les activités domestiques.

→ *Un niveau d'éducation très faible*

Le taux d'analphabétisme des emprunteuses est très élevé (voir le graphique 4). Ce qui limite leur capacité à utiliser les outils de gestion (cahier de gestion, une comptabilité pour séparer les charges et les produits) pour pourraient améliorer les résultats de leur entreprise

→ *Des tensions au sein du foyer*

Le développement des activités de crédit est freiné par les comportements du chef du foyer (époux). Ces derniers agissent différemment face aux activités de leurs épouses. (i) Il y a les maris autoritaires qui mettent la pression sur leurs épouses pour gérer cette « rentrée » d'argent. En fait, la gestion de cette somme lui revient en tant que chef du foyer. En cas de refus, il l'oblige la femme de quitter le centre de crédit. (ii) Il y a le mari consommateur de Khat (une substance à base d'amphétamine cultivée principalement en Ethiopie et au Yemen) : celui-ci réclame sa part du bénéfice lié aux activités

génératrices du revenu. Par conséquent, cette attitude irresponsable du mari conduit la femme à abandonner le projet. (iii) Il y a le mari qui se désengage des petites dépenses du foyer. Pour lui, à partir du moment que la femme exerce une activité génératrice de revenu, elle doit apporter sa contribution et donc faire face surtout aux petites dépenses imprévues tel que l'argent « de poche » des enfants, des frais médicaux, etc.

→ *Des limites éthiques religieuses*

L'islam ne constitue pas en lui-même un obstacle à l'élimination de la pauvreté par le microcrédit. A proprement parlé, rien dans l'islam n'interdit aux femmes de subvenir à leur besoin ou d'améliorer leur situation économique. Cependant, la Charia condamne le prêt avec un intérêt. Cette interdiction a pour but de protéger les pauvres contre l'usure. Cet obstacle limite le nombre de bénéficiaire et par-dessus l'expansion même du système du microcrédit de ce type coopératif ou Grammenbank.

## **IV.2. Recommandations**

### **IV.2.1. Pistes prioritaires pour les institutions financières**

Pour que le système bancaire contribue à la rentabilité des activités des agents économiques et à la croissance il faut que ce dernier soit capable d'assurer un système de paiement efficace et évolutif qui mobilise l'épargne et améliore son affectation à l'investissement grâce à des taux d'intérêts réels positifs. La banque centrale doit intervenir davantage dans la réglementation des changes, multiplier le contrôle sur les faux monnayages et superviser les banques du second rang pour qu'il y soit un meilleur mis en œuvre des politiques monétaire. Toutes les banques du système bancaire de Madagascar doivent contribuer davantage à l'amélioration du service à la clientèle et introduire des nouveaux produits de qualité qui doit être donnés à temps à leurs clients. Les banques doivent étendre ses rayons d'action vers les campagnes et financer d'avantage les projets par lesquels bénéficient un grand nombre de personnes afin qu'il y ait une croissance équilibre entre tous les citoyens. Madagascar doit prendre soin de son secteur financier en soutenant et en appelant les investisseurs privés pour la mise en place des microfinances vibrant, prospère et discipliné essentiel à la bancarisation de sa population et un marché des capitaux capable de concurrencer ou compéter sur le marché local et sur le marché international. Il faut améliorer continuellement les formations professionnelles sous toutes ses formes, car une main d'œuvre bien formée est importante pour assure la compétitivité des banques locales face aux banques étrangères. Ainsi, nous recommandons les Universités à Madagascar d'aider leurs étudiants à trouver les stages dans les institutions ou organismes qui correspondent à leurs sujets de mémoires et d'augmenter les frais de mémoire car ils ne satisfont plus les besoins d'un étudiant chercheur. Cet article montre comment le système bancaire est très important dans l'accélération de la croissance économique de Madagascar et serait une contribution très importante à l'amélioration visant la rentabilité de l'environnement bancaire de Madagascar.

### **Amélioration de l'accès des particuliers, des ménages et des PME au financement**

Pour les ménages et les particuliers : en plus du renforcement de l'accès au crédit formel, il faudrait favoriser l'accès aux comptes courants et à l'épargne en tant que première mesure d'intégration des populations exclues dans le système financier formel et accroître les capitaux à long terme pour la rétrocession de prêts. Pour les PME, on doit mettre en place de nouveaux mécanismes de rehaussement du crédit pour inciter les banques traditionnelles à injecter l'excès de liquidités dans les prêts. Pour augmenter le financement des PME, des mesures incitatives doivent être mises en place pour encourager les banques à être moins frileuses et prendre plus de risques. Les systèmes de garantie totale et partielle et les mécanismes de partage des risques, y compris des incitations fiscales comptent parmi les mesures habituellement prises pour offrir de telles incitations. Ainsi, l'Etat doit encourager le développement de produits innovants pour réduire et gérer les risques. Les banques doivent être encouragées à repenser, équilibrer et définir leur politique de crédit, leurs lignes directrices de risque de marché et également à soutenir les initiatives de développement de produits destinés aux segments traditionnellement délaissés. Les investissements dans les nouvelles technologies nécessitent parfois des structures d'investissement novatrices pour prendre en compte les risques de démarrage et favoriser des rendements plus élevés à long terme. En outre, les nouvelles technologies telles que les transferts d'argent par téléphonie mobile peuvent être un outil bien adapté pour accélérer l'inclusion financière.

### **Conclusion**

Cet article trouve son intérêt dans le sens où il s'intéresse sur l'importance de notre étude réside dans le fait qu'elle donne un aperçu du financement des activités des entreprises, quelle que soit leur taille, par le canal bancaire. Elle contribue à l'avancement du défi du développement à travers les perspectives et les recommandations du cas de Madagascar. Dans la zone d'étude, comme à Madagascar, la majorité des entreprises sont de petite taille ; peu d'entre elles ont la capacité de rembourser les intérêts bancaires. Cela renforce le cercle vicieux des PME à Madagascar. Plusieurs paramètres empêchent les petits exploitants ou les entreprises de ne pas être motivés à appliquer le financement du cycle de production par le circuit bancaire. Ces paramètres sont essentiellement composés par : le problème de la sensibilisation qui s'accroît dans les zones rurales comme la région d'Analanjirifo, le problème de la confiance envers les banques et autres institutions financières, ainsi que le manque de formation entrepreneuriale des agents. Les caractéristiques de l'entreprise dans la zone d'étude confirment qu'elle a besoin de financement. Mais leur attitude et leur comportement envers une banque les rendent imparfaites. Cela ferme le cercle vicieux de l'inefficacité. Comme ce phénomène, nous constatons également que la majorité des offres des banques ne sont pas pertinentes ou même inadaptées aux besoins de la population rurale. Le financement étant essentiel à la production, nous avons présenté quelques perspectives et recommandations pour que les entreprises puissent jouer leur rôle dans la croissance économique du pays. Alors, est-il possible d'inclure les petites entreprises dans le système bancaire à Madagascar ?

### **Références bibliographiques**

- [1] Boulakiakia J.D.C. (1971), Monnaie et Banque au Canada, Holt, Rinehart et Winston Limitée, Montréal
- [2] Caudamine G. et Montier J (1998),. Banques et marchés financiers, édition Economica
- [3] Ravoson Jean de Dieu, Rapport sur les activités génératrices de revenus Analanjirofo, 2010, 62pages.
- [4] Ouni M. (2011), étude empirique de la relation entre le système monétaire et financier et la croissance économique, Thèse présentée à la Faculté des sciences économiques, Université de Neuchâtel, 389pages
- [5] SAF FJKM (2019), monographie de la région Analanjirofo, 280 pages.