



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

22169

ONUUDI
Organisation des
Nations Unies
pour le Développement
Industriel

Programme d'appui
au développement des
Micro, Petites et Moyennes
Entreprises
(MPME)

PNUD
Programme des
Nations Unies
pour le
Développement

APPUI AU DEVELOPPEMENT DE LA PME/PMI

**ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES
INDUSTRIELLES A MADAGASCAR**

réalisée par Chantal Basquin, Consultant International auprès de l'ONUUDI

juin 1997

Ce rapport est provisoire et n'a pas reçu l'approbation de l'ONUUDI ; il n'engage que son auteur.

ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES A MADAGASCAR

SOMMAIRE

OBJECTIF DE L'ENQUETE ET METHODOLOGIE

Le champ de l'enquête : les entreprises manufacturières d'au moins 10 salariés à Madagascar

RESUME

I - INTRODUCTION : PRINCIPALES DIFFICULTES DE RELATIONS DES ENTREPRISES AVEC LEURS PARTENAIRES

II - INFORMATION, DOCUMENTATION, CONSEIL ET FORMATION

Information-documentation

- 1 - Les difficultés d'accès à l'information et à la documentation à Madagascar*
- 2 - Disponibilité d'un service de documentation interne à l'entreprise*
- 3 - Connaissance des sources de documentation et d'information externes*
- 4 - Les sources d'information et de documentation les plus utilisées*
- 5 - Les types d'informations recherchées en priorité*

Conseil

- 6 - Les sources de conseil habituellement utilisées par les industriels*
- 7 - Les types de conseils recherchés en priorité*
- 8 - Besoin d'une meilleure assistance dans ces domaines*
- 9 - Identification des services de conseil susceptibles de fournir une assistance plus adaptée (point de vue des industriels)*

Formation

- 10 - Les besoins prioritaires des industries en formation continue en recyclage (par catégorie de personnel)*
- 11 - Les besoins prioritaires des entreprises par type de formation*

III - RELATIONS INTER-ENTREPRISES ET PARTENARIAT

- 1 - Fréquence des relations inter-entreprises*
- 2 - La participation à des actions en commun*
- 3 - Partenariat*

IV - RELATIONS DES ENTREPRISES AVEC L'ADMINISTRATION

- 1 - L'insatisfaction des industriels à l'égard des prestations de l'administration*
- 2 - Les principaux reproches des industriels à l'égard de l'administration*
- 3 - Les réformes attendues par les entreprises de la part de l'administration*

V - RELATIONS AVEC LES BANQUES ET L'ACCES AU CREDIT

- 1 - Les principales difficultés d'accès au crédit bancaire*
- 2 - Les besoins des entreprises par type de crédit (CT, MT, LT)*
- 3 - Les institutions financières prioritaires pour la recherche de crédit (choix des entreprises)*
- 4 - Les réformes les plus attendues par les entreprises en matière de crédit*
- 5 - Les besoins d'aide à la recherche de financement et de crédit*
- 6 - Besoins en devises et point de vue des industriels à l'égard du fonctionnement du M.I.D.*
- 7 - Points de vue des industriels sur les insuffisances et les imperfections du M.I.D.*

VI - APPROVISIONNEMENT, CONCURRENCE ET ACCES AUX MARCHES ETRANGERS

- 1 - Amélioration des conditions d'approvisionnement en équipements et matières premières*
- 2 - Concurrence sur le marché local*
- 3 - Origine de cette concurrence : entreprises locales ou importations ?*
- 4 - Origine des importations concurrençant les productions nationales*
- 5 - Caractéristiques des entreprises locales concurrentes*
- 6 - Principaux facteurs défavorisant les entreprises par rapport à leurs concurrents*
- 7 - Accès aux marchés étrangers (principaux facteurs en limitant l'accès)*
- 8 - La recherche de mesures favorables à l'élargissement des débouchés des industries (point de vue des industriels)*

VII - RELATIONS DE SOUS-TRAITANCE

- 1 - L'utilisation de la sous-traitance par les industries à Madagascar : les donneurs d'ordre*
- 2 - La prise en charge de travaux de sous-traitance : les preneurs d'ordre*
- 3 - L'opinion des industriels sur leurs sous-traitants à Madagascar*
- 4 - Principaux avantages attendus de la sous-traitance*
- 5 - Principales difficultés rencontrées par les donneurs d'ordre*
- 6 - Principales difficultés rencontrées par les sous-traitants.*

VIII - CONCLUSION : IDENTIFICATION DES REFORMES ET ACTIONS D'APPUI PRIORITAIRES POUR LES INDUSTRIES

DE L'IDENTIFICATION DES BESOINS A L'IDENTIFICATION DES ENTREPRISES

ANNEXES : TABLEAUX REPRESENTANT LES RESULTATS CHIFFRES DE L'ENQUETE

I - Introduction : les principales difficultés de relations des entreprises avec leurs partenaires

II - Information, documentation, conseil et formation

III - Relations inter-entreprises

IV - Relations avec l'administration

V - Relations avec les banques et accès au crédit

VI - Approvisionnement, concurrence, commercialisation et accès aux marchés étrangers

VII - Relations de sous-traitance

VIII - Identification des réformes et actions d'appui prioritaires.

OBJECTIF DE L'ENQUÊTE ET METHODOLOGIE

Champ de l'enquête

L'enquête ONUDI sur « *Les besoins des entreprises* » concerne les entreprises industrielles en activité à Madagascar en 1996, tant en province que dans la capitale, et comportant au moins dix salariés. Elle porte sur l'ensemble des branches manufacturières (agro-industrie ; industries alimentaires, boissons et tabacs ; industrie textile, confection et cuir ; industrie du bois, papeterie et édition ; industrie chimique et corps gras, industries diverses (matériaux de construction, industrie métallique et industrie électrique...), à l'exclusion des secteurs de l'extraction, de l'énergie et des bâtiments et travaux publics.

Compte tenu des informations issues de l'enquête industrielle menée en 1996 par le Projet MADIO, le groupe des entreprises manufacturières ainsi délimité représente actuellement **1244 entreprises à Madagascar** dont :

- 58 dans la branche agro-industrie,
- 368 dans la branche industrie alimentaire, boisson et tabac,
- 152 dans la branche textile, confection et cuir,
- 412 dans la branche industrie du bois, papeterie, édition,
- 57 dans la branche chimie et corps gras,
- 197 dans les industries diverses (matériaux de construction, industries mécaniques et électriques...);

L'enquête a été réalisée par *sondage* fin 1996 auprès d'un échantillon de **258 entreprises**, sélectionné à partir du fichier industriel du Projet MADIO/INSTAT.

Objectif de l'enquête

L'enquête ONUDI se fixe pour objectif de permettre aux chefs d'entreprise :

- de préciser et de hiérarchiser leurs difficultés de relations avec leurs principaux partenaires (services de documentation, d'information et de conseil, autres entreprises, administrations, banques, clientèle locale et étrangère, partenaires de sous-traitance, fournisseurs...);
- d'exprimer leurs besoins prioritaires en matière de :
 - documentation, information, conseil,
 - formation du personnel,
 - services attendus des administrations,
 - actions en commun avec d'autres entreprises et partenariat,
 - accès au crédits bancaires et aux devises,
 - amélioration des approvisionnements et élargissement des débouchés.

Les résultats de cette enquête, hiérarchisant les besoins prioritaires des entreprises en matière de services et d'appuis, permettront de mieux orienter les actions de l'ONUDI en particulier, et des bailleurs de fonds en général, en faveur des entreprises industrielles à Madagascar.

Cette enquête sur « *Les besoins des entreprises* » fait suite à l'enquête industrielle EAI 1996 menée par le Projet MADIO avec lequel l'ONUDI entretient des relations de concertation et de complémentarité. Elle vient compléter la dernière partie « *qualitative* » de l'enquête MADIO, relative aux conditions d'activité des entreprises et à leur environnement économique et financier.

Présentation de l'échantillon des entreprises enquêtées

L'échantillon initial

Un premier échantillon de 250 entreprises a été constitué par tirage aléatoire dans le fichier des 5890 entreprises du recensement industriel MADIO 1995.

Cet échantillon respectait la répartition géographique du secteur industriel malgache entre les différents faritany (Antananarivo, Fianarantsoa, Antsiranana, Toamasina, Toliary, Mahajanga), ainsi que sa structure par branche d'activité. Il se limitait à :

- l'ensemble des entreprises industrielles **comportant au moins 10 salariés** (définition plus restrictive que celle retenue par MADIO englobant toutes les entreprises industrielles formelles dès lors qu'elles sont enregistrées à l'INSTAT) ;
- l'ensemble des branches manufacturières **au sens strict**, (y compris l'agro-industrie, mais à l'exclusion des secteurs de l'extraction, de l'énergie et du bâtiment public (définition plus restrictive que celle de MADIO incluant ces trois branches).

L'enquête a été menée **de façon la plus systématique possible auprès des grandes entreprises** (de plus de 100 salariés) ; elle a été réalisée par **sondage aléatoire** auprès des **petites entreprises** (10 à 49 salariés) et des **moyennes entreprises** (50 à 99 salariés).

Le fichier définitif de l'enquête

Au fur et à mesure du déroulement de l'enquête, les responsables ont été amenés à procéder à des remplacements d'entreprises et à des interventions auprès des chefs d'entreprise.

La cessation d'activité de certaines entreprises, l'exclusion de certains questionnaires incorrectement ou incomplètement remplis ou de certaines entreprises ne répondant pas aux critères de taille ou d'activité, ont nécessité le remplacement des entreprises défaillantes par de nouvelles entreprises tirées du fichier industriel MADIO.

Face au souhait exprimé par certains chefs d'entreprise de rencontrer personnellement les responsables de l'enquête et face au retard pris par d'autres pour répondre au questionnaire dans les délais nécessaires, nous avons été amenés à entreprendre une stratégie active d'interventions directes auprès des entreprises. Ces interventions ont été efficaces dans 95% des cas et ont permis de recueillir 64 questionnaires, dont 45 à Antananarivo et 19 en province.

Enfin, ces interventions et ces remplacements ont abouti à un fichier définitif de 258 entreprises ainsi réparties :

Par faritany :

- 191 dans le faritany d'Antananarivo (dont 9 à Antsirabe).
- 9 dans le faritany de Fianarantsoa.
- 8 dans le faritany d'Antsiranana.
- 16 dans le faritany de Toamasina.
- 11 dans le faritany de Toliary.
- 14 dans le faritany de Mahajanga.

Par branche d'activité principale :

- 6 dans l'agro-industrie.
- 67 dans l'industrie alimentaire, boissons et tabacs,
- 49 dans l'industrie textile, la confection et le cuir
- 60 dans l'industrie du bois, la papeterie et l'édition,
- 35 dans l'industrie chimique et des corps gras,
- 41 dans les industries diverses (matériaux de construction, industries métalliques et électriques...).

Par taille :

- 108 *petites entreprises* de 10 à 49 salariés.
- 46 *entreprises moyennes* de 50 à 99 salariés.
- 104 *grandes entreprises* de plus de 100 salariés (dont 25 de plus de 500 salariés).

Traitement informatique des données

Saisie des données

La saisie des données a été faite selon un dessin d'enregistrement et de contrôle de champ conçus par l'équipe BALISE * et constituant le masque de saisie. Le masque de saisie a été élaboré pour :

- éviter certaines erreurs de transcription du questionnaire ;
- distinguer l'information propre à une question donnée d'un autre enregistrement ;
- faciliter l'enregistrement des données par une présentation conviviale du logiciel de saisie ;
- permettre l'aisance dans la correction et l'apurement des données.

Contrôle de cohérence et apurement des données

L'équipe BALISE a procédé à des tests de contrôle du respect de la cohérence (interne et externe) des données permettant :

- de corriger les erreurs subsistant après la première saisie ;
- d'éviter que les erreurs subsistant ne soient amplifiées par l'application de la *pondération* ;
- de pratiquer un apurement des données.
- de vérifier la cohérence avec l'enquête industrielle annuelle (EAI 1996).

Application de la pondération

Une pondération, calculée par BALISE en fonction des résultats de l'EAI 1996, et respectant la répartition par strate de la population-mère des 1244 entreprises recensées, a été appliquée à l'échantillon.

Le calcul de la pondération a été effectué selon les critères « *Forme juridique* » et « *Secteur d'activité* ». Le secteur d'activité est formé de l'agrégation des activités principales des entreprises classifiées selon le CITIM (Classification Internationale Type des Industries à Madagascar).

Pour la forme juridique, les entreprises ont été réparties en 2 catégories :

- les entreprises individuelles
- et les sociétés et quasi-sociétés (S.A., S.A.R.L. et autres sociétés...).

La population mère a été ainsi stratifiée selon la forme juridique et le secteur d'activité : il a été procédé de même pour l'échantillon.

Le poids d'une entreprise appartenant à une *strate* S est donné par la formule : $P = ns / Ns$ où :

ns = nombre d'entreprises vivantes de l'échantillon (entreprises ayant répondu + entreprises ayant refusé de répondre)

Ns = nombre d'entreprises de la population appartenant à la *strate* S.

* BALISE : Bureau d'Action et de Liaison des Ingénieurs statisticiens-économistes.

Analyse et exploitation des données

L'analyse a été menée en fonction de neuf critères, permettant de différencier les résultats selon la taille, l'ancienneté et le statut juridique et fiscal des entreprises, la nature de leur activité, l'importance de leurs exportations et leur localisation dans la capitale ou en province :

- la taille de l'entreprise * :
 - 10 à 49 salariés : *petite entreprise*,
 - 50 à 99 salariés : *moyenne entreprise*,
 - 100 salariés et plus : *grande entreprise*.
- la branche d'activité agrégée principale :
 - 01 : agro-industrie ;
 - 20 : industries alimentaires, boissons et tabacs ;
 - 23 : industrie textile, confection et cuir ;
 - 25 : industrie du bois, menuiserie, papeterie et édition ;
 - 30 : industrie chimique et corps gras ;
 - 33 : industries diverses (matériaux de construction, industries métalliques et électriques...).
- la localisation géographique :
 - fokontany de Tananarive-Antsirabe (TANA).
 - 5 fokontany de province (autre)
- l'âge de l'entreprise, selon la date de création :
 - avant 1972 : entreprise *ancienne*
 - de 1972 à 1989 : entreprise d'âge *moyen*
 - après 1989 (libéralisation de l'économie) : entreprise *jeune*
- le statut juridique :
 - EI : entreprise individuelle
 - SQS : société ou quasi-société
- le régime fiscal :
 - DC : droit commun
 - CI : code des investissements
 - ZF : zone franche
- la destination des produits :
 - *exclusivement marché local* : part des exportations dans le chiffre d'affaires : 0%
 - *principalement marché local* : part des exportations < 50 % du C.A.
 - *principalement marché étranger* : part des exportations > 50 % du C.A.
- la propriété du capital :
 - entreprise *malgache* -privée ou publique- : part du capital national > 50%
 - entreprise *étrangère* : part du capital étranger > 50%
- l'origine principale des matières premières :
 - *locale* : part des matières premières importées < 50%
 - *importée* : part des matières premières importées > 50%.

* Ce classement est conforme à la répartition effective par taille du groupe des 1244 entreprises manufacturières de dix salariés et plus répertoriées par le Projet MADIO/INSTAT à Madagascar en 1996 (hors énergie, extraction et BTP).

**LE CHAMP DE L'ENQUETE : LES 1244 ENTREPRISES MANUFACTURIERES
D'AU MOINS 10 SALARIES A MADAGASCAR**

**TOUTES BRANCHES COMPRISES A L'EXCEPTION DE L'EXTRACTION,
DE L'ENERGIE ET DES BTP**

1. Répartition par taille (selon l'effectif)

Taille	PTE	MOY	GRD
Nb salariés	10 à 49	50 à 99	> 100
% des entreprises	63.2%	18.3%	18.5%

2. Répartition géographique entre la capitale et la province

	Antananarivo	Province
% des entreprises	74.2%	25.8%

3. Répartition en fonction de l'année de création

Age de l'entreprise	JEU	MOY	ANC
Année de création	après 1989	entre 1972 et 1989	avant 1992
% des entreprises	22.2%	8.1%	69.7%

4. Répartition par branche d'activité principale

Branche d'activité	1 agro-industrie	20 ind. alimentaires	23 ind. textiles	25 ind. du bois	30 chimie - corps gras	33 ind. diverses
% des entreprises	5.4%	30.8%	12.6%	34.8%	4.6%	11.8%

5. Répartition selon le statut juridique

Statut juridique	EI Entreprise individuelle	SQS Société ou quasi-société
% des entreprises	60.8%	39.2%

6. Répartition selon le régime fiscal

Régime fiscal	DC Droit commun	CI Code des investissements	ZF Zone Franche
% des entreprises	79.2%	13.3%	7.5%

7. Répartition selon la nationalité (*)

Nationalité	Etrangère	Nationale
% des entreprises	14.5%	85.5%

(*) entreprise nationale : part du capital national > 50%
entreprise étrangère : part du capital appartenant à des étrangers > 50%

8. Répartition selon l'origine des matières premières (*)

Origine	Locale	Importée
% des entreprises	70.7%	29.3%

(*) locale : part des matières premières d'origine locale > 50%

ENQUÊTE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES A MADAGASCAR

Champ de l'enquête

L'enquête ONUDI sur « *Les besoins des entreprises* » concerne les entreprises industrielles en activité à Madagascar en 1996, tant en province que dans la capitale, **et comportant au moins dix salariés**.

Elle porte sur l'ensemble des branches manufacturières au sens strict (y compris l'agro-industrie, mais à l'exclusion des secteurs de l'extraction, de l'énergie et des bâtiments et travaux publics).

Compte tenu des informations issues de l'Enquête industrielle menée en 1996 par le Projet MADIO, le groupe des entreprises manufacturières ainsi délimitées représente actuellement environ 1240 entreprises à Madagascar.

L'enquête a été réalisée par *sondage* fin 1996 auprès d'un échantillon de **258 entreprises**, sélectionné à partir du fichier industriel du Projet MADIO/INSTAT et respectant la répartition géographique des industries malgaches entre la capitale et la province, ainsi que leur répartition par branche d'activité. Les entreprises ont été classées par taille en fonction des effectifs employés : petites entreprises : 10 à 49 salariés ; moyennes entreprises : 50 à 99 salariés ; grandes entreprises : 100 salariés et plus.

Objectif de l'enquête

L'enquête ONUDI se fixe pour objectif de permettre aux chefs d'entreprise :

- de préciser et de hiérarchiser leurs difficultés de relations avec leurs principaux partenaires (administrations, banques, services de documentation, d'information et de conseil, autres entreprises partenaires ou concurrentes, clientèle locale et étrangère, partenaires de sous-traitance, fournisseurs...)
- d'exprimer leurs besoins prioritaires en matière de :
 - documentation, information, conseil, formation,
 - services attendus des administrations,
 - actions en commun avec d'autres entreprises, partenariat, sous-traitance,
 - accès aux financements et aux crédits bancaires ; accès aux devises,
 - approvisionnement,
 - lutte contre la concurrence et élargissement des débouchés,
 - accès aux marchés étrangers.

Les résultats de cette enquête, hiérarchisant les besoins prioritaires des entreprises en matière de services et d'appuis, devraient permettre de mieux orienter les actions de l'ONUDI et des bailleurs de fonds bilatéraux et internationaux, ainsi que celles des banques et des administrations en faveur des entreprises industrielles à Madagascar.

Les résultats de l'enquête : Les priorités des entreprises en matière de réformes et d'actions d'appui à l'industrie

Conformément à ses objectifs, l'enquête a permis d'identifier et de hiérarchiser clairement les besoins prioritaires des industries à partir des dix thèmes abordés dans le questionnaire ; ils concernent :

- 1 - l'amélioration de l'accès aux sources de financement et de crédit,
- 2 - l'amélioration des relations avec l'administration,
- 3 - la lutte contre la concurrence et l'élargissement des débouchés sur le marché local,
- 4 - l'élargissement des débouchés à l'étranger,
- 5 - l'amélioration de l'accès à l'information et au conseil,
- 6 - l'amélioration des conditions d'approvisionnement en intrants.

La majorité des entreprises ont accordé relativement moins d'importance ou d'urgence aux autres questions (formation, partenariat, sous-traitance, accès aux devises).

1 - L'amélioration de l'accès aux sources de financement et de crédit

Plus de 50% des entreprises citent les relations avec les banques parmi leurs principales difficultés, quelque soient leur taille ou leur secteur d'activité : elles placent au premier rang de leurs priorités les réformes destinées **favoriser la concertation entre les industriels et les banquiers**, à améliorer l'accès aux sources de financement, notamment pour les PME/PMI, et à développer les crédits à **moyen et long terme**, destinés à financer l'investissement productif.

Les besoins en crédits :

- 90% des petites entreprises déclarent des besoins -insatisfaits- en crédit d'investissement productif, essentiellement à **moyen terme** (2 à 5 ans) ;
- 85% environ des moyennes et grandes entreprises déclarent des besoins en crédits à moyen terme, et **surtout à long terme** (échéance supérieure à 5 ans) susceptibles de financer des investissements industriels et des projets de développement.

La majorité des petites entreprises, des jeunes entreprises et des entreprises de province réagissent aux insuffisances de l'offre de crédit, aux niveaux des taux d'intérêt et des garanties exigées par le système bancaire officiel et à la centralisation des décisions d'octroi de crédit au niveau de la capitale en se retournant vers leurs relations personnelles (famille, amis...) qui demeurent encore à Madagascar une source importante d'assistance et de solidarité.

Par contre, plus de 45% des grandes entreprises, généralement exportatrices ou opérant en zone franche, présentent en priorité leurs projets de développement aux bailleurs de fonds internationaux ou bilatéraux, sur la base d'une idée bien répandue : le bailleur de fonds étranger garantira le risque de change et accordera un taux d'intérêt inférieur au taux bancaire commercial.

Les difficultés rencontrées par les entreprises pour trouver les financements nécessaires au développement de leurs activités se retrouvent au niveau de l'intérêt exprimé par plus de 60% des **petites entreprises individuelles** et par plus de 80% des **entreprises provinciales** en faveur d'un accord de type financier avec une entreprise étrangère.

Dans un contexte de contraction de la demande à Madagascar et de **vive concurrence entre les entreprises sur le marché local**, celles-ci et notamment les PME devraient moderniser leurs équipements pour réduire leurs coûts unitaires et améliorer leur productivité. **Face à ce besoin impératif de modernisation et d'investissement :**

- une proportion massive de 75% des PME ressentent un certain manque d'intérêt ou de confiance des banquiers à l'égard des industriels perçus comme une clientèle « à risques » et offrant insuffisamment de garanties ;
- face à la complexité des normes et procédures bancaires, près de 60% des PME éprouvent des difficultés importantes de constitution de leurs dossiers de financement ;
- 45% des PME et notamment les jeunes promoteurs se heurtent à l'insuffisance d'instruments financiers adaptés à leur taille et à leurs besoins ;
- près de 30% des moyennes entreprises déplorent l'inexistence ou l'insuffisance d'instruments financiers spécifiques aux PME/PMI.

De leur côté, les grandes entreprises orientées vers l'exportation doivent, pour faire face à la concurrence internationale et augmenter leurs parts de marchés extérieurs, améliorer constamment leurs techniques et leurs produits, ce qui suppose une **politique d'investissement soutenue**.

Or 50% des grandes entreprises, y compris les entreprises étrangères et les entreprises principalement exportatrices, se heurtent à la **difficulté d'obtenir les crédits à moyen et long terme** susceptibles de financer les investissements nécessaires pour soutenir la concurrence internationale.

Plus des deux tiers des grandes entreprises, y compris les entreprises franches et les entreprises principalement exportatrices, signalent également l'insuffisance d'intérêt accordé par les banquiers à l'égard des projets industriels. liée semble-il à l'absence de **prise de risque industriel** au niveau des banques commerciales locales.

Les mesures les plus attendues par les entreprises en matière de crédit

1 - L'enquête ayant été menée entre juillet et décembre 1996 à une période où le taux directeur de la Banque Centrale s'est situé dans une fourchette décroissante de 30 à 25% dans un contexte d'inflation maîtrisée. **L'adoption de taux d'intérêt « raisonnables »** a été citée en première position par plus des trois quarts des entreprises, toutes catégories confondues.

2 - Près des trois-quarts des entreprises, et notamment *les entreprises moyennes* souhaitent en outre :

- **la mise en place de taux d'intérêt bonifiés pour les PME/PMI**, particulièrement les entreprises individuelles et les entreprises non exportatrices ;
- **ou le développement d'instruments financiers spécifiques aux PME/PMI.**

3 - **Autres mesures :**

- **L'assouplissement des conditions exigées** est cité par 37,5% des entreprises en moyenne et par 47% des petites entreprises ;
- **L'amélioration de l'accueil des banquiers à l'égard des entreprises** est cité par 40% des entreprises de province et 60% des entreprises exportatrices, mais de façon minoritaire ;
- Enfin, 33% des grandes entreprises, 26% des entreprises majoritairement exportatrices et 22% des entreprises de la zone franche souhaitent **le développement de mécanismes de financement à moyen et long terme.**

2 - L'amélioration des relations avec l'administration

Les deux tiers des entreprises dans leur ensemble, les trois quarts des moyennes et grandes entreprises, notamment les entreprises en zone franche ou sous code des investissements citent les relations avec l'administration parmi leurs trois principaux problèmes. La suppression du Code des investissements par la Loi du 13 août 1996, intervenue au cours du déroulement de l'enquête, a pu exacerber les incertitudes et les reproches des industriels à l'égard de l'administration. Certes, des mesures de remplacement ont été prévues par la Loi rectificative des Finances pour 1996, mais leur application est gelée depuis début 1997 :

- incitation fiscale à l'investissement pour les entreprises de droit commun (réduction de l'impôt sur les bénéfices),
- incitation aux exportations (achat en franchise de TVA des intrants utilisés pour la fabrication de produits destinés à être exportés)

D'une façon générale, les entreprises sont fortement gênées, dans les démarches nécessitant l'intervention ou l'accord de l'administration, par **la complexité des procédures** et autorisations diverses à obtenir. Les petites entreprises individuelles et de droit commun souffrent en particulier de **la complexité et du poids de la fiscalité** et de l'absence d'incitation fiscale à l'investissement. Les grandes entreprises et les entreprises franches sont principalement préoccupées **par l'absence d'un cadre juridique cohérent et stable** ; elles déplorent en outre la lourdeur et la lenteur du régime des douanes.

Les entreprises réclament la disparition de ces facteurs de dysfonctionnement, d'inéquité et d'insécurité par :

- la simplification des procédures ;
- la révision du régime fiscal dans le sens d'une **incitation à l'investissement** et d'une **meilleure équité** (pour le secteur *formel* par rapport à l'*informel*, pour les productions nationales par rapport aux importations de produits finis...) ;
- la mise en place et le respect d'un régime juridique **clair et stable** pour les affaires ;
- la simplification du régime des douanes ;
- ainsi que la participation des industriels à une structure favorisant **la concertation** entre les industries et l'administration.

3 - La lutte contre la concurrence et l'élargissement des débouchés sur les marchés locaux

L'enquête industrielle MADIO a révélé qu'une proportion de 82,5% des 1240 entreprises industrielles de 10 salariés et plus répertoriées en 1996 à Madagascar trouvaient leurs débouchés **exclusivement ou principalement sur le marché local.**

L'enquête ONUDI précise que 90% de ces entreprises tournées vers le marché intérieur, de taille en général petite ou moyenne, subissent **une très forte concurrence.**

Contrairement à une idée reçue, cette concurrence provient dans 85% des cas des autres entreprises locales et non des importations (9% seulement des entreprises voient dans les importations la menace d'un substitut sérieux à leur production).

L'enquête révèle l'existence d'une double concurrence sur le marché local :

- entre le secteur *informel*, ne supportant pas les charges sociales, fiscales et douanières, et les moyennes entreprises *formelles*,
- et à l'intérieur du secteur *formel*, entre les moyennes et les petites entreprises, dont l'insuffisance et l'ancienneté de leurs équipements, constatée par l'Enquête industrielle MADIO 1995, ne leur permet pas d'accroître leur productivité et de réduire leurs coûts unitaires.

L'âpreté de cette concurrence est accentuée par la concentration des activités dans des branches produisant des biens de consommation et à faible diversification des produits.

Les mesures susceptibles d'aider les PME orientées vers le marché local à faire face à cette concurrence et à s'assurer des débouchés commerciaux seraient :

- la mise en place d'une **fiscalité plus équitable** pour le secteur *formel* par rapport au secteur *informel* (élargissement de la base contributive par inclusion du secteur *informel*) ;
- **l'appui et le conseil en études de marchés** (études de clientèle, diversification des produits, adaptation aux évolutions de la demande, créneaux porteurs, participation à des marchés de sous-traitance...).

4 - L'élargissement des débouchés sur les marchés extérieurs

A l'exception des entreprises en zone franche, 95% des entreprises rencontrent des difficultés importantes d'accès aux marchés étrangers ou de développement de leurs parts de marchés à l'exportation. Le premier facteur limitant, est lié, surtout pour les PME et les entreprises de province, aux **difficultés d'information des opérateurs** et aux difficultés d'accès qui en résultent. Les autres facteurs limitants sont : l'éloignement et le coût des transports, la difficulté de respecter les normes internationales, **l'insuffisance de l'offre de crédits à moyen et long terme pour financer les investissements nécessaires pour l'exportation**, ainsi que la complexité des démarches administratives liées à l'exportation.

Face à la persistance de ces difficultés d'accès, les mesures considérées comme les plus utiles par les industriels seraient :

- **pour les petites et moyennes entreprises** n'ayant jamais eu l'occasion de rencontrer des clients étrangers et de négocier des contrats d'exportation, une information sur les marchés potentiels et sur les modalités d'accès à l'exportation;
- **pour les grandes entreprises**, particulièrement les entreprises étrangères et en zone franche :
 - l'amélioration des infrastructures,
 - le développement des possibilités d'aide à l'exportation,
 - la simplification des démarches administratives liées à l'exportation.

5 - L'amélioration de l'accès à l'information et au conseil

L'enquête confirme que les difficultés d'accès à l'information et à la documentation demeurent importantes à Madagascar : insuffisance d'information, mauvaise circulation de l'information, rétention d'information ou méconnaissance des modalités d'accès à l'information existante...

A l'exception des grandes entreprises et des entreprises franches mieux équipées, **les trois quarts des entreprises non pourvues d'un centre de documentation interne accèdent difficilement aux informations nécessaires à leur activité**. La quasi-totalité des services de documentation et d'information étant concentrés à Tananarive, la **disparité entre la capitale** (où 62% des entreprises savent où trouver l'information) **et la province** (21% seulement) apparaît très nettement.

Comme pour les problèmes de financement et de crédit, **l'enquête confirme la prééminence actuelle des relations personnelles en matière d'information et de conseil**, notamment pour les PME, en particulier individuelles, méconnaissant les sources d'information et de conseil formelles.

Les besoins des entreprises en matière d'information et de conseil correspondent au souci des industriels de résoudre leurs préoccupations majeures :

- informations sur les possibilités de crédit existantes et conseil en financement et en relations avec les banques.
- informations techniques, surtout pour les jeunes entreprises.
- informations sur les marchés extérieurs et intérieurs et sur les modalités d'accès à ces marchés.
- conseils en relations avec l'administration.
- informations sur les fabricants et fournisseurs.

La quasi-totalité des entreprises souhaiterait une meilleure assistance en matière de conseil. Les organismes internationaux sont actuellement perçus comme les services les plus en mesure d'apporter des *conseils efficaces et fiables*, à travers leurs projets d'appui technique au secteur privé.

Les entreprises attendent également **une assistance accentuée et mieux adaptée à leurs besoins** de la part des centres de documentation et d'information, des associations et groupements professionnels de branches et des Chambres de Commerce et d'Industrie.

5 - L'amélioration des conditions d'approvisionnement en matières premières et produits semi-finis

30% des entreprises et surtout 35% des entreprises franches et 40% des entreprises provinciales citent leurs conditions actuelles d'approvisionnement en intrants et de relations avec leurs fournisseurs comme l'un de leurs trois problèmes majeurs.

Face à une offre restreinte ne permettant pas la concurrence, les industriels, tributaires d'un petit nombre de fournisseurs, subissent leurs conditions d'approvisionnement.

Malgré une progression de leurs achats à Madagascar, les entreprises franches importent encore 57% de leurs intrants, l'offre locale demeurant incertaine en termes de qualité, de normes et de délais de livraison.

L'amélioration des conditions d'approvisionnement passerait principalement par :

- 1 - un plus grand choix de fournisseurs en intrants et produits locaux à Madagascar, assorti d'une meilleure information sur ces fournisseurs ;
- 2 - la création d'une centrale d'achat des matières premières, qui intéresserait en particulier 50% des *petites entreprises individuelles* ;

Les industriels citent également parmi les priorités :

- un meilleur accès aux crédits bancaires ;
- la simplification de la réglementation et des formalités douanières, notamment pour 40% des entreprises franches et 60% des entreprises important la majorité de leurs matières premières ;
- ainsi qu'une amélioration des conditions d'acheminement (pour 20% des entreprises).

Conclusion : de l'identification des besoins à l'identification des entreprises

Les résultats de l'enquête permettent en outre :

- de préciser, en fonction de besoins et de priorités différentes, la différenciation entre **trois catégories d'entreprises bien distinctes à Madagascar** : les petites, les moyennes et les grandes industries.
- d'identifier les besoins et les priorités spécifiques aux entreprises franches.
- et de distinguer les problèmes et les besoins des entreprises provinciales par rapport à ceux des entreprises de la capitale.

1 - Les petites entreprises, employant 10 à 49 salariés

Les petites entreprises représentent, selon les résultats de l'enquête industrielle EAI 1996, les deux tiers des industries malgaches (hors BTP, extraction et énergie).

Principalement demandeuses de crédits à moyen terme et gênées par l'insuffisance d'instruments financiers adaptés à leur taille et à leurs besoins, elles placent au premier rang de leurs priorités **l'amélioration de leurs conditions d'accès au crédit** : création d'une banque orientée vers l'investissement industriel ou d'une banque de développement, mise en place de taux d'intérêts bonifiés ou d'instruments financiers spécifiques aux PME/PMI, assouplissement des conditions et garanties exigées.

Elles placent en deuxième priorité **l'amélioration de leurs relations avec l'administration**, basée sur la simplification des procédures et la mise en place d'un régime fiscal simple, équitable et incitatif.

Soumises à une offre en matières premières très restreinte, elles placent en troisième priorité **l'amélioration de leurs conditions d'approvisionnement en intrants**, avec la création d'une centrale d'achat et un plus grand choix de fournisseurs en produits locaux.

Près de 95% d'entre elles subissant une vive concurrence sur le marché local, essentiellement de la part d'entreprises *informelles* et d'entreprises *moyennes*, leur quatrième priorité concerne **l'élargissement de leurs débouchés**, passant par une **amélioration de leur accès à l'information sur les marchés potentiels**.

Accédant plus difficilement que les autres entreprises à l'information, les deux-tiers d'entre elles ne sachant pas où s'adresser, elles demandent également **un meilleur accès aux documentations** techniques, financières et commerciales et le **développement de services d'information et de conseil proches des entreprises**.

2 - Les moyennes entreprises employant 50 à 99 salariés

Représentant 18,5% des industries malgaches, **les priorités des moyennes entreprises sont centrées sur la mise en place et le développement de mesures spécifiques aux PME/PMI** :

- 1 - développement des mesures d'appui aux PME/PMI ;
- 2 - meilleure circulation des informations et développement de services d'information et de documentation ;
- 3 - mise en place d'un environnement des affaires sûr et stable, assorti d'un régime fiscal simple, équitable et comportant des *incitations* à l'investissement ;
- 4 - développement d'instruments financiers adaptés à leur taille et à leurs besoins, passant en priorité par la mise en place de **taux d'intérêt bonifiés** pour certains investissements ou certains secteurs, et le développement d'instruments financiers **spécifiques et incitatifs pour les PME/PMI**.

3 - Les grandes entreprises, employant 100 salariés et plus

Les grandes entreprises représentent 18,5% des industries à Madagascar, hors extraction, énergie et BTP, dont une centaine comportant plus de 200 salariés et une trentaine plus de 500 employés.

Leur première priorité concerne la mise en place et le maintien d'un **environnement des affaires sûr et stable**.

Elles accordent la deuxième priorité à **l'amélioration de la circulation de l'information** et au développement de services de documentation.

Elles placent en troisième priorité **l'élargissement de leurs débouchés sur les marchés étrangers**, insistant en particulier sur l'urgence :

- de la mise en place de **mesures fiscales incitatives pour les entreprises exportatrices**,
- de l'adoption d'une **politique nationale de qualité et de normalisation**,
- et de l'amélioration des conditions d'évacuation des produits (infrastructures).

Leur quatrième priorité concerne **l'amélioration de l'intérêt des banques à l'égard des projets de développement industriel** : **intégration de la prise de risque industriel, développement des crédits à moyen et long terme**, mise en place de nouveaux instruments financiers (tels le leasing...).

Elles citent en cinquième position l'amélioration de leurs relations avec l'administration, basée sur :

- la révision du code général des impôts et *la restauration d'une fiscalité équitable* pour les productions nationales par rapport aux importations de produits finis.
- la mise en place et le respect d'un *régime juridique clair et stable pour les affaires*.
- la simplification et allègement du régime des douanes.
- l'amélioration des infrastructures.
- l'amélioration des prestations des ministères techniques.
- la mise en place d'une *concertation permanente* entre les industriels et l'administration
- l'amélioration de la réglementation du travail.

Elles accordent également une grande importance au développement d'un *système de formation plus adapté aux besoins des industries*.

4 - Les entreprises franchises

L'Enquête industrielle menée par le projet MADIO a identifié 96 entreprises franchises en activité à Madagascar en 1996 (hors extraction).

Les besoins et les priorités des entreprises franchises sont sensiblement les mêmes que ceux des grandes entreprises : par rapport aux entreprises de droit commun, elles bénéficient d'avantages fiscaux et d'exonérations de TVA, taxes et droits de douane (à l'importation et à l'exportation) favorisant considérablement leurs activités et leurs exportations.

Toutefois elles insistent particulièrement sur la priorité et l'urgence des réformes liées à :

- la mise en place et le respect d'un régime juridique stable et sécurisant pour les affaires.
- le développement de services d'information, de documentation et de conseil adaptés aux besoins des entreprises
- la simplification des démarches administratives, notamment celles liées à l'exportation.
- la simplification et l'allègement des formalités douanières.
- l'amélioration de la réglementation du travail.
- le développement d'un système de formation technique et professionnelle adapté aux besoins des entreprises.
- et l'amélioration du régime de la propriété foncière et de l'accès à la propriété.

Les entreprises franchises et la sous-traitance

Alors que l'utilisation de la sous-traitance est relativement peu généralisée à Madagascar, plus des deux-tiers des entreprises franchises font régulièrement appel à des sous-traitants : **le recours à la sous-traitance** leur assure une meilleure flexibilité et leur permet d'adapter continuellement leur production à leurs commandes en limitant leurs équipements et leur effectif de personnel permanent.

5 - Les entreprises de province

Les entreprises provinciales subissent les conséquences de leur éloignement par rapport aux sièges des banques où sont fortement centralisées les décisions d'octroi de crédit : elles sont 55% à citer leurs difficultés de relations avec les banques comme leur principale difficulté ; elles sont près de 75% à considérer **l'amélioration de l'accès aux sources de financement et de crédit** comme étant la **première priorité** (contre moins de 45% des entreprises de la capitale). Ces difficultés sont liées, pour les trois quarts d'entre elles, à **l'insuffisance de prêts à long terme**. Les deux-tiers demandent **la création d'une banque régionale de développement**.

Face à la baisse du pouvoir d'achat de la clientèle et à la contraction de la demande, plus de 70% des entreprises provinciales, citent **l'insuffisance de débouchés et la concurrence sur le marché local** comme étant la source de leur principale difficulté.

En province, 95% des industries produisant essentiellement pour le marché intérieur souffrent de façon importante de **la concurrence entre entreprises** ; dans 92% des cas, il s'agit d'**autres entreprises malgaches** et dans 68% des cas d'entreprises **du secteur informel**.

En outre, accédant difficilement à l'information sur les marchés étrangers, les entreprises provinciales éprouvent **relativement plus de difficultés d'accès à l'exportation** que celles de la capitale.

En matière d'accès à l'information, la quasi-totalité des services de documentation étant concentrés à Tananarive, **la disparité entre la capitale** (où les deux tiers des entreprises savent où trouver l'information nécessaire à leur activité) **et la province** (seulement 21%) apparaît très nettement. Les industries provinciales se retournent vers **leurs relations personnelles**, les professionnels de leur secteur d'activité et les associations et groupements professionnels. 55% des entreprises provinciales seraient potentiellement utilisatrices de services de documentation, s'ils étaient créés dans leur région.

Les entreprises provinciales, soumises à un isolement certain par rapport aux centres de décision et aux sources d'information, de financement et d'appui, sont les seules à citer **le développement des relations inter-entreprises et le partenariat** parmi les priorités. Elles sont 90% (contre moins de 50% des entreprises de la capitale) à **entretenir des relations privilégiées et régulières** avec les autres entreprises de leur région, notamment celles de leur branche d'activité ; la quasi-totalité d'entre elles considèrent le développement des relations inter-entreprises comme indispensable et sont prêtes à mener des actions communes ; pour compenser le manque de prêts à long terme, 85% de celles intéressées par un partenariat, **rechercheraient un accord de type financier**.

Tributaires d'une offre en intrants très restreinte et d'un petit nombre de fournisseurs, les industries provinciales sont davantage gênées par leurs **conditions d'approvisionnement** que les entreprises de la capitale ; elles auraient besoin d'un plus grand choix de fournisseurs en produits locaux.

C. BASQUIN

I - INTRODUCTION : PRINCIPALES DIFFICULTES DE RELATIONS DES ENTREPRISES AVEC LEURS PARTENAIRES

A la question « Avec quels types de partenaires éprouvez-vous le plus de difficultés de relations ? », posée aux industriels en début de questionnaire*, les chefs d'entreprise citent spontanément, par ordre décroissant :

- 1 - les administrations (les deux tiers d'entre eux).
- 2 - les banques (plus de la moitié d'entre eux).
- 3 - la clientèle à Madagascar et à l'étranger (38%),
- 4 - les entreprises concurrentes (35%).

Les grandes entreprises, particulièrement celles en zone franche placent très nettement l'administration au premier rang de leurs difficultés et les banques au deuxième rang. Elles placent les problèmes de relations avec les fournisseurs et la clientèle étrangère au troisième et quatrième rang de leurs difficultés.

Les petites entreprises citent en première position à peu près à égalité les administrations et les banques, mais elles souffrent également de façon importante de problèmes de relations avec :

- leurs fournisseurs, particulièrement celles de province.
- leurs concurrentes.
- leur clientèle à Madagascar et à l'étranger (17% d'entre elles).

II - INFORMATION, DOCUMENTATION, CONSEIL ET FORMATION

Information/documentation

II-1 - Les difficultés d'accès à l'information et à la documentation à Madagascar

76% des entreprises, soit plus de 3 sur 4, rencontrent des difficultés importantes pour trouver à Madagascar les documentations et informations nécessaires à leur activité.

Ce problème touche :

- particulièrement les entreprises jeunes (90% d'entre elles),
- et les entreprises de province (87%).

Les jeunes entreprises, n'ayant pas encore de stocks de documentation et ayant moins de relations, sont plus demandeuses d'informations que les autres.

Il n'existe pas de véritables centres de documentation en province ; les Chambres de Commerce et d'Industrie n'assurent plus cette fonction depuis longtemps. Le C.I.D.S.T. et le C.I.T.E. viennent d'installer des antennes dans les provinces de Tamatave et de Fianarantsoa. En dehors des O.N.G. et de certains projets de coopération bilatérale ou multilatérale, il n'existe aucune source d'information disponible dans les autres provinces.

* Avec trois réponses possibles et trois types de partenaires : fournisseurs, clientèle à Madagascar, clientèle étrangère, entreprises concurrentes, banques, partenaires de sous-traitance, administrations, organismes d'information et de documentation, organismes de conseil.

II - 2 - Disponibilité d'un service de documentation interne à l'entreprise

A l'exception des grandes entreprises et des entreprises franches mieux équipées, **une minorité de 17,5% des entreprises possèdent leur propre service de documentation interne.**

On trouve davantage de services de documentation interne dans :

- les grandes entreprises (38%),
- les entreprises franches (34% d'entre elles) ou agréées au Code des investissements (48%).

Les industries textiles, ainsi que les industries chimiques et des corps gras sont les mieux équipées.

II - 3 - Connaissance des sources de documentation et d'information externes

Globalement, **52% soit à peine plus de la moitié des entreprises savent où s'adresser pour trouver les informations et les documentations dont elles ont besoin.**

Les entreprises anciennes, les grandes et moyennes entreprises, particulièrement celles sous Code des Investissements ou en zone franche, ont un meilleur accès à l'information.

La quasi-totalité des services de documentation et d'information étant concentrés à Tananarive, **la disparité entre la capitale** (où 62% des entreprises savent où s'adresser) **et les provinces** (seulement 21%) apparaît très nettement.

Si l'on combine les deux critères « *absence d'un service de documentation interne* » et « *connaissance des services de documentation externes* », l'on s'aperçoit que **les trois quarts des entreprises non pourvues d'un centre de documentation rencontrent des difficultés importantes d'accès à l'information.**

II - 4 - Les sources d'information et de documentation les plus utilisées

Sources d'information et de documentation les plus utilisées par les entreprises

Particuliers	59%	des entreprises
Associations ou groupements professionnels	33%	
Entreprises du même secteur d'activité	28%	
Chambres de commerce	18%	
Centres de documentation et d'information	17%	
Bureaux d'étude et de conseil	11%	

Les particuliers (amis, famille) demeurent les plus sollicités par les entreprises pour résoudre leurs problèmes d'information : plus de 60% des **petites entreprises** et près de 80% des **entreprises moyennes** les citent parmi leurs trois sources d'information privilégiées.

Les petites entreprises, en particulier individuelles, méconnaissant les sources d'information, se retournent directement vers leurs relations personnelles.

Les particuliers sont suivis par :

- **les associations ou groupements professionnels** (pour 32% des entreprises),
- **et par les entreprises du même secteur d'activité** (28% des entreprises), plus particulièrement au niveau des entreprises de province (60% d'entre elles).

Les groupements professionnels les plus nombreux à Madagascar sont des associations professionnelles de branches ; les associations inter-professionnelles existantes ont plus une fonction de représentation et de revendication que d'information. Par méconnaissance ou par méfiance, les petites entreprises sont rarement membres des associations professionnelles.

La faiblesse du recours aux Chambres de Commerce et d'Industrie, qui ne sont citées par une minorité de 17,5% des entreprises, de la capitale presque exclusivement, confirme la nécessité et l'urgence de procéder à leur restructuration et à leur revitalisation, dans le cadre de la réforme demandée par le secteur privé. Elles ne sont pas citées en province car elles n'y sont plus en mesure d'y jouer leur rôle d'information des entreprises.

Les centres de documentation, tels le CIDST, le CITE, l'AUPELF-UREF, le CCA ou le CINU..., concentrés dans la capitale, ne sont cités que par 16,5% des entreprises, situées essentiellement à Tananarive : toutefois les utilisateurs des centres de documentation sont plus nombreux parmi les entreprises anciennes qui sont plus de 48% à les citer.

A peine 11% des entreprises s'adressent aux bureaux d'étude pour leur recherches d'information et de documentation. Il s'agit essentiellement d'*entreprises franches*, notamment dans l'industrie textile et la confection et dans l'industrie de la chimie et des corps gras. Le coût des bureaux d'étude privés apparaît dissuasif pour les petites et moyennes entreprises.

II - 5 - Les types d'informations recherchées en priorité

Types d'informations recherchées en priorité

Possibilités de financement	49%	des entreprises
Informations techniques	46%	
Marchés extérieurs	39%	
Marchés intérieurs	37%	
Fabricants-fournisseurs	35%	
Concurrence	30%	
Juridiques et fiscales	27%	

Les besoins des industriels s'orientent principalement sur :

- En première position, **les informations sur les possibilités de financement et de crédit bancaire**, citées par 50% des entreprises, par 65% des *entreprises franches* et par 70% des entreprises de *province*.
- En deuxième position, **les informations techniques**, citées parmi les trois besoins essentiels par 46% des entreprises, *notamment par les jeunes entreprises démarrant leurs activités* et par les entreprises de *province*,
- En troisième position, **les informations sur les marchés :**
 - **extérieurs** pour 39% des entreprises,
 - **et intérieurs** pour 37% des entreprises, notamment les PME.
 - **les informations sur les fabricants et fournisseurs** (34,5% des entreprises).
 - **les informations sur la concurrence** (30% des entreprises).

A l'exception des informations techniques, concernant les jeunes promoteurs ou les entreprises souhaitant développer ou diversifier leurs activités, **ces besoins d'information expriment le souci des industriels de résoudre leurs principaux problèmes tels qu'ils les ont exprimés et hiérarchisés en introduction dans la première partie du questionnaire** (relations avec les banques, relations avec la clientèle, avec les fournisseurs et avec les concurrents...).

Les informations sur les marchés intérieurs sont surtout recherchées par les petites et moyennes entreprises, particulièrement les entreprises individuelles.

Les demandes d'information sur les marchés extérieurs proviennent principalement des branches textile-confection, menuiserie et industrie du bois, industrie chimique et corps gras.

Les demandes d'informations sur la concurrence émanent des petites entreprises individuelles.

Les demandes d'informations juridiques et fiscales émanent principalement des zones franches.

En conclusion, la majorité des entreprises se plaignent :

- **du manque d'information et de documentation à Madagascar,**
- **ou des difficultés d'accès aux sources d'information.**

Mais il semble qu'elles ne soient pas suffisamment prêtes à faire l'effort de rechercher les sources d'information existantes ou d'en payer le coût.

Conseil

II - 6 - Les sources de conseil habituellement utilisées par les industriels

Sources de conseil habituellement utilisées	
Particuliers	47 % des entreprises
Relations d'affaires	41%
Professionnels du même secteur d'activité	39%
Associations/groupements professionnels	25%
Cabinets de consultance	14%
Organismes d'appui technique de l'Etat	2%

Comme pour l'information et la documentation, les sources de conseil les plus utilisées demeurent encore les particuliers (amis ou famille), notamment pour 60% des *entreprises individuelles* et pour une large majorité des *petites et moyennes entreprises*.

Ceci traduit, comme pour les sources d'information et de documentation, une méconnaissance des sources de conseil existantes.

Les particuliers sont suivis, presque à égalité en deuxième position, par les entreprises du même secteur d'activité et par les relations d'affaires, puis par les associations et groupements professionnels, en troisième position.

Les grandes entreprises, particulièrement celles sous code des investissements ou en zone franche, privilégient nettement le recours aux conseils de leurs relations d'affaires.

La clientèle des cabinets de consultance ne représente que 14% des entreprises ; il s'agit presque exclusivement de moyennes et grandes entreprises, sous régime code des investissements ou zone franche, situées principalement à Tananarive. Le coût des services des cabinets privés exerce un effet dissuasif pour les petites entreprises et les entreprises provinciales.

Le très faible pourcentage obtenu par les organismes d'appui technique de l'Etat (services spécialisés des administrations, CNRIT, SERDI...) traduit la performance médiocre de ces organismes, soumis à des difficultés budgétaires, limitant les capacités d'intervention de leurs cadres.

II - 7 - Les types de conseils recherchés en priorité

Types de conseils recherchés en priorité par les entreprises	
Financement/relations avec les banques	53.5% des entreprises
Clientèle, nouveaux marchés	42%
Choix techniques	28%
Relations avec l'administration	24%
Amélioration et contrôle de la qualité	21%

L'on retrouve le même classement que pour la recherche d'information et de documentation. Mis à part les besoins de conseil pour les choix techniques (cités par 30% des industriels, notamment les jeunes promoteurs), les entreprises cherchent à trouver auprès de leurs relations personnelles ou auprès des organismes de conseil une aide à la résolution de leurs difficultés majeures : **relations avec l'administration et les banques, recherche de financement et de crédit, développement de la clientèle et accès à de nouveaux marchés.**

En première position, les besoins de conseils en financement/relations avec les banques émanent surtout des petites entreprises individuelles et des entreprises de province.

En deuxième position, le besoin de conseils pour l'accès aux nouveaux marchés est particulièrement ressenti par les entreprises de la capitale et par les *entreprises anciennes* qui cherchent à élargir leur clientèle et à trouver de nouveaux débouchés.

Le besoins de conseil technique émane surtout des **jeunes entreprises** et des entreprises de province.

La demande de conseils en contrôle et amélioration de la qualité provient essentiellement des **grandes entreprises** (code des investissements ou zone franche).

II - 8 - Besoin d'une meilleure assistance dans ces domaines

Toutes les entreprises, toutes catégories et toutes branches confondues, à l'exception d'une minorité de 2,7 %, souhaiteraient une meilleure assistance dans ces domaines.

II - 9 - Identification des services de conseil susceptibles de fournir une assistance plus adaptée

Identification des services de conseil susceptible de fournir une meilleure assistance

Organismes internationaux	41%	des entreprises
Services d'information/documentation	38%	
Associations, groupements professionnels	28%	
Organismes d'appui technique de l'Etat	19%	
Chambres de Commerce et d'Industrie	18%	
Organismes de formation	17%	
Cabinets de conseil privés	12%	

Le choix des entreprises s'orienterait en priorité vers :

- **les organismes internationaux** et leurs projets d'appui technique aux entreprises (cités par plus de 40% des entreprises, toutes catégories confondues).
- **les services d'information et de documentation** (38% des entreprises)
- **les associations et groupements professionnels** (28% d'entre elles).

Les entreprises citent ensuite :

- les organismes d'appui technique de l'Etat (19%).
- les Chambres de commerce et d'industrie (18%)
- et les bureaux d'étude et de conseil privés (12%)

Les organismes internationaux sont actuellement perçus comme les services les plus en mesure d'apporter des *conseils efficaces et fiables*, à travers leurs **projets d'appui technique au secteur privé** : la préférence pour les organismes internationaux est commune à toutes les catégories d'entreprises.

Les petites et moyennes entreprises, notamment celles de la capitale expriment leur souhait de voir les **Chambres de Commerces et d'Industrie** retrouver leur vitalité et leur fonction d'information et de conseil aux entreprises.

Les entreprises de *province* en particulier expriment leurs attentes à l'égard du développement **d'associations professionnelles** assurant des fonctions d'information et de conseil aux entreprises.

Les entreprises attendent également une revitalisation des organismes d'appui technique de l'Etat.

Formation

II - 10 - Les besoins en formation continue et en recyclage des industries s'orientent massivement vers :

- la catégorie des ouvriers et agents d'exécution,
- et la catégorie des techniciens et ingénieurs.

65.5% des chefs d'entreprise signalent la **nécessité d'une formation continue et d'un recyclage de leurs ouvriers et agents d'exécution**, quelque soient la taille de leur entreprise, son âge, son statut juridique, son régime fiscal et sa localisation.

45% des chefs d'entreprise estiment que leurs **techniciens et ingénieurs** ont besoin d'une formation continue et d'un perfectionnement ; cette proportion augmente lorsqu'il s'agit de jeunes sociétés (68%), particulièrement celle placées sous régime code des investissements ou zone franche.

58% des entreprises « ancienne », notamment celles implantées en province, signalent un besoin de formation de leurs **cadres et dirigeants**.

Les réponses des entreprises traduisent la sur-représentation des formations administratives et commerciales à Madagascar et leur aptitude à satisfaire globalement les besoins des entreprises.

Par contre, elles traduisent l'insuffisance des formations techniques et la nécessité de les développer et de les adapter aux besoins des entreprises.

II - 11 - Conformément à ces orientations, les besoins des entreprises par type de formation sont très nettement axés sur :

- la formation technique et professionnelle,
- et la formation à certaines techniques spécifiques.

Globalement, 72% des chefs d'entreprise, tous types d'entreprises confondus, estiment que les efforts de formation continue devraient porter en priorité sur la **formation technique et professionnelle**.

48.5% des chefs d'entreprise, et davantage encore dans la capitale (55%), pensent que les efforts de **formation à certaines techniques spécifiques** devraient être accentués ; cette proportion s'accroît lorsqu'il s'agit d'entreprises anciennes (76% d'entre elles), et d'entreprises en régime code des investissements ou zone franche.

Toutefois 47.5% des entreprises provinciales signalent des besoins en **formation commerciale** pour leurs cadres et dirigeants.

III - LES RELATIONS INTER-ENTREPRISES

III - 1 - Fréquence des relations inter-entreprises

Outre les relations habituelles avec les entreprises clients et fournisseurs, **une large majorité des entreprises** (60% d'entre elles) déclarent entretenir des **relations privilégiées et régulières** avec certaines entreprises tiers.

70% des entreprises dans leur ensemble estiment que le développement de telles relations est **souhaitable, voire indispensable pour la conduite de leurs affaires**

Les **grandes entreprises** sont davantage « *ouvertes* » et sont plus de 80% à déclarer pratiquer des relations régulières avec d'autres entreprises.

les relations inter-entreprises sont beaucoup plus développées en province qu'à Tananarive : 90% des entreprises provinciales, toutes catégories confondues, se déclarent en relations régulières avec des entreprises tiers, notamment celles de leur branche d'activité : la quasi-totalité considère que le développement de ces relations est indispensable.

Les entreprises provinciales, soumises à un éloignement et à un isolement certains, sont davantage livrées à elles-mêmes et **développent des relations entre elles** pour compenser l'insuffisance des services d'appui, de conseil et d'information. Toutefois ces relations demeurent plutôt informelles : les associations qui existent en province sont plutôt inter-professionnelles : les regroupements sur une base professionnelle et de branche, tel le SYPEAM, demeurent rares.

Dans plus des 2/3 des cas, ces relations privilégiées sont établies avec **d'autres entreprises du même secteur d'activité**. Ce type de contact est particulièrement développé en province, où plus de 90% des entreprises le pratiquent de façon régulière.

57% des entreprises privilégient les contacts avec quelques entreprises, au gré de leurs **relations personnelles** : 49% entretiennent des relations privilégiées avec les entreprises du **groupe familial**. Ce sont les **petites entreprises individuelles et de droit commun** qui privilégient ce type de contacts dans le cadre des relations familiales ou personnelles.

Enfin, pour 48% des entreprises, il s'agit des **partenaires de sous-traitance**.

III - 2 - La participation à des actions en commun

Le développement d'actions en commun

77% des entreprises se déclarent prêtes à mener des actions en commun avec d'autres entreprises.

La proportion des **grandes entreprises** favorables à des actions communes monte aux environs de 90% ; elle monte jusqu'à 98% pour les entreprises de province.

But des actions menées en commun	
Favoriser la concertation avec l'administration	31% des entreprises
Améliorer l'accès aux marchés étrangers	17%
Améliorer les techniques de production	16%
Diffuser les informations sur les fournisseurs pour améliorer les conditions d'achat des mat.ières	14%
Développer des centrales d'achat	12%
Mettre en œuvre des formations communes	4%
Améliorer la qualité des produits pour accéder à de nouveaux marchés	3%

Mis à part l'amélioration des techniques, ces réponses confirment les préoccupations majeures des industriels : relations avec l'administration, accès à de nouveaux marchés, approvisionnement...

Les entreprises, notamment près de 50% des *grandes entreprises* et des *entreprises franches*, citent la concertation avec l'administration comme premier objectif d'actions menées en commun avec les autres entreprises, loin devant les autres buts.

Les industriels pensent qu'ils arriveront à obtenir davantage des administrations à partir d'arguments exposés dans le cadre d'une structure de concertation. Ils pensent qu'il est utile de développer ce type de concertation, initié dès 1995 avec la création du Conseil National de l'Industrie (CNI) et poursuivi en 1996 avec la création des conseils régionaux de l'industrie à Tamatave, Antsirabe, Fianarantsoa, Mahajanga, Diego Suarez et Morondava.

L'amélioration de l'accès aux marchés étrangers et l'amélioration des techniques de production sont citées à égalité en deuxième position, principalement par les petites entreprises individuelles et de droit commun.

La diffusion d'informations sur les fournisseurs et le développement de centrales d'achat des matières premières sont placés en troisième position, notamment par les petites entreprises individuelles et de droit commun : 30% des entreprises de province placent le développement de centrales d'achat en première position.

III - 3 - Partenariat

Type de partenariat envisagé	
1- Accord financier	45,5% des entreprises
2- Accord de sous-traitance	27,8%
3- Accord commercial	19,3%
4- Accord technique	7%
5- Autre	0,5%

Le choix des entreprises se porte très nettement, pour les deux-tiers des entreprises, sur un partenariat avec une entreprise étrangère : ce type de partenariat est recherché particulièrement par les entreprises de la capitale (81% d'entre elles) et par les entreprises sous code des investissements (86,5%).

Ce partenariat prendrait de préférence la forme :

- d'un accord financier (pour 45,5% d'entre elles).
- et, en deuxième position, d'un accord de sous-traitance (pour 28% d'entre elles).

La recherche d'un accord financier est exprimée par plus de 50% des *entreprises individuelles*, les deux tiers des *petites entreprises* et 83% des *entreprises de province*.

La priorité largement accordée à un accord de type financier semble nettement liée aux difficultés rencontrées par les entreprises, notamment les petites entreprises (individuelles) et les entreprises provinciales, pour trouver les financements nécessaires au développement de leurs activités (niveaux excessifs des taux d'intérêts et des garanties exigées, manque de confiance ou d'intérêt des banquiers à l'égard des projets industriels, difficultés pour trouver des instruments financiers adaptés...).

Par contre, ce sont surtout les moyennes et grandes entreprises (55% et 35% d'entre elles) et les entreprises de la zone franche (55% d'entre elles) qui sont intéressées par des accords de sous-traitance, permettant d'augmenter le volume de production sans augmenter les charges de structure.

24,5% des moyennes entreprises et 30% des grandes entreprises seraient, en outre, intéressées par un accord de type commercial répondant au souci des industriels de s'assurer des débouchés commerciaux réguliers, sur le plan extérieur ou local.

IV - LES RELATIONS DES ENTREPRISES AVEC L'ADMINISTRATION

IV-1 - L'insatisfaction des industriels à l'égard des prestations de l'administration

On observe, dans les réponses des industriels, une bonne cohérence entre les facteurs de dysfonctionnement et d'insatisfaction et les réformes attendues de la part de l'administration.

D'une façon générale, les entreprises sont fortement gênées dans leurs démarches nécessitant l'intervention ou l'accord de l'administration par :

- la complexité des procédures et autorisations diverses à obtenir (soulignée par plus des deux-tiers des entreprises),
- la multiplicité des législations et textes en vigueur,
- et l'existence d'application sélectives et parfois contradictoires de la législation (pour les entreprises franches notamment).

IV-2 - Les principaux reproches des entreprises à l'égard de l'administration

Les principaux reproches des entreprises à l'égard de l'administration

Absence de régime fiscal incitatif	53% des réponses
Complexité et poids du régime fiscal	52.5%
Absence d'un cadre juridique cohérent et stable	45%
Complexité et lourdeur du régime des douanes	18%
Autres	11.5%

Les reproches des entreprises individuelles et des entreprises de droit commun sont centrés sur :

- l'absence d'un régime fiscal incitatif.
- la complexité et le poids du régime fiscal.

Les reproches et les inquiétudes des grandes entreprises et des entreprises franches concernent nettement l'absence d'un cadre juridique cohérent et stable

Enfin, près des trois quarts des entreprises franches citent la lourdeur et de la lenteur du régime des douanes : un quart d'entre elles estiment en outre que la réglementation du travail est trop complexe et inadaptée.

La suppression du Code des investissements et des franchises de TVA et de droits de douane attachées à ce régime par la Loi du 13 août 1996, intervenue au cours du déroulement de l'enquête, a pu exacerber les incertitudes et les reproches des industriels à l'égard de l'administration.

Le Gouvernement a en outre décidé fin 1996, dans le cadre du plan de réforme de l'administration fiscale, la révision du dispositif de TVA, visant l'élargissement de la base imposable : réduction des exonérations, élimination des remboursements de TVA aux entreprises exonérées, élimination des systèmes d'achat et d'importation en franchise de TVA (sauf pour les entreprises en zone franche)...

Certes, des mesures de remplacement du Code des investissements ont été prévues par la Loi rectificative des Finances pour 1996 :

- **incitation fiscale à l'investissement pour les entreprises de droit commun** : réduction de l'impôt sur les bénéfices de :
 - 50% de l'investissement réalisé pour toutes les acquisitions de biens d'équipement amortissables sur 3 ans ou plus ;
 - 50% des prises de participation au capital nouveau d'entreprises ;
 - 10% des dépenses de formation professionnelle ;
 - 5% des dépenses de construction et d'infrastructures publiques nécessaires à l'exploitation de l'entreprise...
- **mesures d'incitation aux exportations** : régime d'achat en franchise de TVA des intrants et matières premières utilisés pour la fabrication de produits destinés à être exportés.

Cependant la mise en application de ces mesures est difficile et tarde depuis début 1997 ; dans certains cas, elle a été différée : *les entreprises n'ont pas encore pu ressentir les effets positifs de ces mesures.*

IV - 3 - Les réformes attendues par les entreprises de la part de l'administration

Réformes attendues par les industriels de la part de l'administration	
Simplification des procédures	73% des entreprises
Révision du CGI et mise en place d'un régime fiscal simple, équitable et incitatif	65%
Mise en place d'un régime juridique clair et stable pour les affaires	42%
Simplification et allègement du régime des douanes	22%
Amélioration des infrastructures	20%
Mise en place d'une concertation permanente entre les industriels et l'administration	12%
Amélioration des prestations des ministères techniques	11%

Les industriels réclament la disparition des facteurs de dysfonctionnement, d'inéquité et d'insécurité par :

- la simplification des procédures ;
- la révision du régime fiscal, notamment pour 70% des entreprises de droit commun, dans le sens d'une incitation à l'investissement et d'une meilleure équité (pour le secteur *formel* par rapport à l'*informel*, pour les productions *nationales* par rapport aux *importations* de produits finis...) ;
- la mise en place d'un régime juridique clair et stable pour les affaires, notamment pour 50% des entreprises franches ;
- la simplification et l'allègement du régime des douanes, pour près de 50% des entreprises franches ;
- une amélioration des infrastructures pour 30% des entreprises de la zone franc ;
Près de 25% des entreprises franches réclament en outre une amélioration de la réglementation du travail ; 16% d'entre elles souhaiteraient en outre une amélioration du régime de la propriété foncière et de l'accès à la propriété.

V - LES RELATIONS AVEC LES BANQUES ET L'ACCES AU CREDIT

Plus de la moitié des entreprises citent les relations avec les banques parmi leurs trois principales difficultés : elles placent au premier rang de leurs priorités les réformes destinées à favoriser la concertation entre les industriels et les banquiers, à améliorer l'accès aux sources de financement, notamment pour les PME/PMI, et à développer les crédits à moyen et long terme destinés à financer l'investissement productif.

V-1 - Les principales difficultés d'accès au crédit bancaire

Relations des entreprises avec les banques : principales difficultés d'accès au crédit	
Manque de confiance des banques à l'égard des industriels	50,1% des réponses
Complexité excessive des normes et procédures bancaires, rendant la constitution des dossiers difficile	49,6%
Inexistence ou insuffisance d'instruments financiers adaptés à ma taille et à mes besoins	40,2%
Insuffisance des possibilités de prêts MLT	38,4%
Manque d'intérêt des banques à l'égard des projets industriels	28,1%
Inexistence d'instruments financiers <i>incitatifs</i> et spécifiques aux PME/PMI	21,8%
Forte centralisation des décisions d'octroi des crédits au niveau de la capitale	11 %
Faible capacité des banques à évaluer et suivre les dossiers industriels	7,3%

1 - L'inadaptation des instruments financiers proposés

La réponse est claire : en première position, 50% des industriels interrogés citent l'inadaptation des instruments financiers proposés aux besoins des entreprises comme principale difficulté d'accès :

- *l'inexistence d'instruments financiers adaptés à la taille et aux besoins de l'entreprise* touche surtout les *petites* entreprises, les entreprises *jeunes* et les entreprises *non exportatrices* : la sphère d'intérêt des banques commerciales locales est concentrée sur les grandes entreprises, de préférence exportatrices, présentant de meilleures garanties, une rentabilité assurée et des risques limités :

- *la difficulté d'allonger les échéances et d'obtenir des prêts à moyen et long terme* touche davantage les *grandes* entreprises, les entreprises *majoritairement exportatrices* et les entreprises *étrangères* : actuellement, plus de 75% des crédits à l'économie sont des crédits à court terme (à échéance inférieure à 2 ans) ou à très court terme, portant sur des opérations de **financement de l'exploitation courante** ; les crédits à moyen terme (2 à 5 ans) ou à long terme (plus de 5 ans), **susceptibles de financer l'investissement**, ne représentent qu'à peine 24% du total. En outre, l'essentiel des financements à long terme passent à travers les projets financés par les organismes internationaux : APEX/Banque Mondiale, PROPARCO/CFD... Une partie de l'encours à moyen terme provient de la consolidation de crédits à court terme (rééchelonnement).

- *l'inexistence d'instruments financiers incitatifs et spécifiques aux PME/PMI* est citée surtout par les *jeunes* entreprises et les *moyennes* entreprises. *Les moyennes entreprises* en particulier semblent ne pas trouver de réponse adaptée ni auprès des banques commerciales classiques, ni auprès des autres institutions financières financées par les bailleurs de fonds bilatéraux et internationaux, principalement orientées vers les crédits aux micro et petites entreprises (ADEFI, ADEVA, SIPEM, EAM, FENU...).

2 - Le manque d'intérêt ou de confiance des banques à l'égard des industriels

En deuxième position, 40% des industriels citent le manque d'intérêt ou de confiance des banquiers à l'égard des industriels, perçus comme une clientèle « à risques », comme le principal obstacle à l'obtention de crédit.

L'insuffisance d'« intérêt » des banquiers à l'égard des industries ne semble épargner ni les entreprises franches, ni les entreprises exportatrices qui sont pourtant la clientèle privilégiée des banques locales : il est cité comme le principal obstacle par 43% des entreprises franches et par 41% des entreprises majoritairement exportatrices.

Ce manque d'« intérêt » ou de « confiance » des banquiers à l'égard des industries peut s'interpréter :

- par le refus des banques commerciales d'accepter la « prise de risque industriel » ,
- par leur prudence « excessive » au niveau des garanties exigées.
- ou par l'insuffisance de leur aptitude à apprécier et à évaluer les projets industriels, en dehors des critères de pure rentabilité financière.

La politique monétaire et les limites de la mission actuelle des banques commerciales locales

Les ressources des banques commerciales locales provenant essentiellement de dépôts à vue ou à court terme, la prise en charge du financement des investissements nécessite la transformation de ressources à court terme en emplois à moyen et long terme et la prise de risques.

Dans le contexte fortement inflationniste qui a prévalu à Madagascar en 1994 et 1995 (+ 40% en moyenne annuelle) et dans le cadre du renforcement de la politique monétaire de lutte contre l'inflation, accompagnée de mesures de résorption du déficit budgétaire, les banques commerciales locales ont beaucoup limité leurs crédits et leurs risques.

Depuis 1996, le contexte a changé : l'inflation s'est considérablement ralentie, passant de 40% de moyenne annuelle en 1996 à 20% en 1996 (avec des prévisions aux alentours de 10% pour 1997) ; les banques ont acquis une situation de sur-liquidité par rapport aux normes bancaires : cette sur-liquidité pourrait trouver des emplois ; néanmoins, les banques conservent une politique de prudence, limitant les augmentations de crédits par rapport à leurs fonds propres.

3 - Autres difficultés d'accès au crédit

Parmi les autres difficultés, le questionnaire laissant aux entreprises la possibilité de donner trois réponses, 50% des industriels citent la complexité des normes et procédures bancaires, rendant difficile la constitution de dossiers de financement. Cette complexité gêne particulièrement les entreprises individuelles, les petites entreprises, les entreprises de province et les entreprises non exportatrices.

Enfin, 30% des entreprises provinciales, se sentant à l'écart des centres de décision, citent la trop forte centralisation des décisions d'octroi des crédits au niveau de la capitale.

V - 2 - Les besoins des industriels par type de crédit

Type de crédit recherché en priorité	
Crédit CT (< 2 ans)	10,8% des entreprises
Crédit MT (2 à 5 ans)	51,8%
Crédit LT (> 5 ans)	37,4%

Dans un contexte de baisse du pouvoir d'achat et de contraction de la demande à Madagascar, les entreprises, et notamment les PME, se livrent à une vive concurrence sur le marché local ; pour lutter contre cette concurrence, les petites et moyennes entreprises devraient investir et moderniser leurs équipements.

De leur côté, les grandes entreprises orientées vers l'exportation doivent, pour faire face à la concurrence internationale et augmenter leurs parts de marchés extérieurs, améliorer constamment leurs techniques et leurs produits, ce qui suppose une politique d'investissements soutenue.

Les réponses des industriels confirment l'inadéquation des crédits offerts par rapport à ce besoin impératif d'investissement:

- les banques commerciales traditionnelles satisfont les demandes de crédit à court terme des entreprises industrielles ;
- par contre, **90% des petites entreprises** déclarent des besoins -insatisfaits- en **crédit d'investissement productif, essentiellement à moyen terme (2 à 5 ans)** ;
- **85% des moyennes et grandes entreprises** déclarent des besoins en **crédit à moyen et surtout à long terme** (échéance supérieure à 5 ans) susceptibles de financer des investissements industriels et des projets de développement.

Le besoin de crédits plus longs croît nettement avec la taille de l'entreprise, leur intensité capitalistique et l'importance de leurs investissements :

- les deux-tiers des petites entreprises déclarent des besoins en crédits à moyen terme de 2 à 5 ans ;
- 60% des entreprises moyennes et 45% des grandes entreprises déclarent des besoins en crédits à long terme à échéance supérieure à 5 ans.

V - 3 - Les institutions financières prioritaires pour la recherche de crédit

Choix des institutions financières	
Banques commerciales locales	69% des réponses
Relations personnelles	35,8%
Bailleurs de fonds étrangers	29,6%
Autres organismes accordant des crédits spécifiques aux PME/PMI	21,9%
Sociétés de capital-risque	9,1%
Réseaux de financement de type mutualiste	9%

En cas de besoin en crédit bancaire :

- **en première position**, plus des 2/3 des industriels, notamment les chefs de petites entreprises et d'entreprises provinciales, connaissant mal les possibilités offertes par les autres institutions financières, s'adresseraient en priorité aux **banques commerciales locales**, malgré le niveau des taux d'intérêt et des garanties exigées par rapport à leurs possibilités ;
- **en deuxième position**, 36% des industriels rechercheraient une aide auprès de leurs **relations personnelles** (famille, amis...) ; les relations personnelle demeurent encore à Madagascar une **source importante d'assistance et de solidarité**, notamment pour 53% des chefs de petites entreprises, 145% des chefs d'entreprises individuelles, 56% des industriels de province et 47% des jeunes promoteurs ; un tiers des crédits aux entreprises échappent ainsi au circuit bancaire officiel.
- **en troisième position**, près de 30% des entreprises, notamment 46% des grandes entreprises, 38% des entreprises franches et 41% des entreprises *principalement exportatrices* présenteraient en priorité leur projet de développement **aux bailleurs de fonds internationaux ou bilatéraux**, sur la base d'une idée bien répandue : le bailleur de fond accordera un taux d'intérêt inférieur au taux bancaire commercial et garantira le risque de change ;
- 22% des entreprises, en particulier 40% des entreprises de taille moyenne et 25% des entreprises non exportatrices rechercheraient d'autres organismes susceptibles d'accorder des **produits financiers spécifiques aux PME/PMI** ;
- les **sociétés de capital risque** (FIARO, SONAPAR...), ne sont citées que par 9% des entreprises, mais davantage par les jeunes entreprises (19%) et les entreprises de la capitale (14%).

V - 4 - Les mesures les plus attendues par les entreprises en matière de crédit

Les mesures attendues en matière de crédit	
L'adoption de taux d'intérêt « raisonnables »	77.1% des réponses
La mise en place de taux d'intérêts bonifiés pour les PME/PMI	49.8%
Un assouplissement des conditions exigées	37.5%
Un meilleurs accueil des projets industriels	28.6%
La création d'une banque régionale de développement	28.4 %
Le développement d'instruments financiers <i>incitatifs</i> et spécifiques aux PME/PMI	23.8%
Le développement de mécanismes de financement à MLT	12.6%
La mise en place de nouveaux instruments financiers	6,6%
Le développement de caisses mutuelles d'épargne et de crédit	0,8 %

1 - L'enquête ayant été menée entre juillet et décembre 1996 à une période où le taux directeur de la Banque Centrale s'est situé dans une fourchette -décroissante- de 30 à 25% dans un contexte d'inflation maîtrisée. L'adoption de taux d'intérêt « raisonnables » est citée en première position par plus des trois quarts des entreprises, toutes catégories confondues.

2 - Près des trois quarts des entreprises, et notamment les entreprises *moyennes* souhaitent en outre :

- la mise en place de taux d'intérêt bonifiés pour les PME/PMI, particulièrement les entreprises *individuelles*, les entreprises *moyennes* et les entreprises *non exportatrices* ;
- ou le développement d'instruments financiers spécifiques aux PME/PMI, particulièrement les moyennes entreprises.

3 - Autres mesures :

- L'assouplissement des conditions exigées est cité par 38% des entreprises en moyenne et par 47% des *petites* entreprises ;
- L'amélioration de l'accueil des banquiers à l'égard des entreprises est cité par 40% des entreprises de *province* et 61% des entreprises *exportant*, mais de façon *minoritaire* ;
- Enfin 33% des *grandes entreprises*. 26% des entreprises *majoritairement exportatrices* et 22% des entreprises de la *zone franche* considèrent comme prioritaire le développement de mécanismes de financement à moyen et long terme.

V - 5 - Les aides à la recherche de financement

Types d'appui les plus utiles aux entreprises	
Information actualisée sur l'ensemble des possibilités de crédit aux entreprises existant à Madagascar	50,9% des réponses
Aide à la constitution de dossiers de financement	34,1%
Identification d'intermédiaires susceptibles de faciliter les relations entreprises/banques	15%

1 - Plus de 50% des entreprises, et notamment les deux tiers des entreprises *exportatrices* auraient besoin en priorité d'une information actualisée et précise sur les différents types de crédits aux entreprises proposés par les banques et institutions financières malgaches, ainsi que sur leurs conditions d'accès à ces crédits.

2 - 35 % des entreprises, principalement *non exportatrices* ou *faiblement exportatrices* et *provinciales* auraient besoin en première priorité, face à la complexité des procédures bancaires, d'une aide à la constitution des dossiers de financement.

3 - Une minorité de 15 % des entreprises, essentiellement les *grandes* entreprises, les *entreprises majoritairement exportatrices* et celles bénéficiant des régimes *code des investissements ou zone franche*, citent l'*identification d'intermédiaires* (cabinets d'étude et de conseil...) susceptibles de fournir des conseils financiers et de faciliter les relations entreprises/banques.

V - 6 - Besoins en devises et fonctionnement du M.I.D.

Appréciation des industriels à l'égard du M.I.D.	
Satisfaisant	59,6% des entreprises
Insatisfaisant	39,4% des entreprises

1 - **Globalement, près de 60% des industriels** considèrent que le fonctionnement actuel du Marché Interbancaire de Devises est satisfaisant et adapté à leurs besoins en devises.

2 - Toutefois il existe une **disparité importante entre la capitale et la province** : plus de 60% des entreprises provinciales se déclarent insatisfaites du fonctionnement actuel du M.I.D.

3 - Le fonctionnement du M.I.D. semble également **plus adapté aux besoins des grandes entreprises** qu'à ceux des petites entreprises :

- le fonctionnement du M.I.D. satisfait 76% des entreprises franches et 69% des grandes entreprises.
- par contre, 46,5% des petites entreprises estiment que le M.I.D ne satisfait pas leurs besoins en devises.

4 - Le M.I.D. satisfait une **large majorité des entreprises majoritairement exportatrices** (78,5%) : il répond moins bien aux besoins des entreprises non exportatrices ou minoritairement exportatrices.

5 - Enfin, il satisfait **plus de 75% des entreprises étrangères**, mais seulement 55% des entreprises malgaches.

V - 7 - Les points de vue des industriels sur les insuffisances et les imperfections du M.I.D.

Les industriels citent généralement :

- l'instabilité et les fluctuations brusques et imprévisibles du taux de change.
- le manque de transparence et l'insuffisance de communication de la part des banques, qui donnent peu d'information, ne donnent aucun conseil aux opérateurs et bénéficient d'une situation d'oligopole ;
- l'insuffisance de l'offre pour les opérations d'achat des importateurs, se traduisant par des délais d'attente importants ;
- les difficultés d'accès pour les petits opérateurs, les entreprises *connues* et ayant une grande capacité financière étant privilégiées.

Les entreprises évoquent également :

- l'absence de protection du FMG par la Banque Centrale.
- l'impossibilité de se couvrir à terme.
- la nécessité d'un partage du risque.

VI - APPROVISIONNEMENT, CONCURRENCE ET ACCES AUX MARCHES ETRANGERS

Approvisionnement

VI - 1 - Amélioration des conditions d'approvisionnement en intrants

30% des entreprises dans leur ensemble, et surtout 35 % des *entreprises franches* et 40% des entreprises de *province* citent leurs conditions actuelles d'approvisionnement et de relations avec leurs fournisseurs comme l'un de leurs trois problèmes majeurs.

Face à une offre restreinte, les industriels, tributaires d'un petit nombre de fournisseurs, subissent leurs conditions d'approvisionnement en termes de prix et de qualité.

Malgré une progression de leurs achats, soulignée par l'enquête industrielle MADIO 1996, les entreprises franches importent encore 57% de leurs intrants, l'offre locale demeurant incertaine et offrant insuffisamment de diversification et de choix.

L'amélioration des conditions d'approvisionnement passerait principalement par :

- 1 - un plus grand choix de fournisseurs en produits locaux à Madagascar, capables de répondre à la demande d'intrants en termes de qualité, de normes et de délais de livraison ;
- 2 - une meilleure information sur les fournisseurs et sur les produits disponibles, notamment pour les jeunes entreprises ;
- 2 - la création d'une centrale d'achat des matières premières, intéressant particulièrement plus de 50% des entreprises individuelles ;
- 3 - un meilleur accès aux crédits bancaires (à court terme).

Les industriels citent également parmi les priorités :

- la simplification de la réglementation et des formalités douanières, notamment pour 40% des entreprises franches et 60% des entreprises important la majorité de leurs matières premières ;
- ainsi qu'une amélioration des conditions d'acheminement (pour 20% des entreprises).

Concurrence

VI - 2 - Concurrence sur le marché local

85% des entreprises dans leur ensemble et 90% des *entreprises tournées principalement vers le marché local* estiment que leurs productions sont **fortement concurrencées** par d'autres produits similaires.

Parmi les entreprises vendant localement la majorité de leur production, ce sont surtout 88% des *petites entreprises* et 98% des *moyennes entreprises* qui souffrent de cette concurrence.

VI - 3 - Origine de cette concurrence

Contrairement à une idée reçue, la concurrence provient dans 85% des cas du marché local et non des importations. Dans 85% des cas en moyenne, cette proportion atteignant plus de 90% pour les petites et moyennes entreprises, cette concurrence provient principalement d'autres entreprises produisant à Madagascar.

L'enquête industrielle MADIO a révélé qu'une proportion de 83% des 1240 entreprises industrielles de 10 salariés et plus répertoriées en 1996 à Madagascar étaient orientées exclusivement ou principalement vers le marché

intérieur. Dans un contexte de baisse du pouvoir d'achat et de contraction de la demande, **ces entreprises se livrent à une forte concurrence entre elles.**

L'âpreté de cette concurrence est accentuée par la concentration de 70% des activités dans des branches produisant des biens de consommation et à très faible diversification des produits.

Une minorité de 15% des entreprises déclarent souffrir de la concurrence des importations ; 9% seulement des entreprises voient dans les importations la menace d'un substitut sérieux à leur production.

Ce sont surtout **les grandes entreprises** qui subissent la concurrence des produits importés : une proportion importante de 46% d'entre elles s'estiment principalement concurrencées par les importations.

VI - 4 - Origine des importations concurrençant les productions nationales

Les produits manufacturés étrangers concurrençant la production nationale ont une double origine :

- la France (pour 38% des entreprises) et l'Europe (pour 35% des entreprises),
- et l'Asie (Chine, Inde et pays du sud-est asiatique) pour 62% des entreprises.

Les trois branches les plus touchées par la concurrence étrangère sont : la chimie et les corps gras, le textile et le cuir, les produits métalliques et électriques et les matériaux de construction.

La pénétration des produits asiatiques est particulièrement forte dans les domaines du **textile et du cuir** où 100% des entreprises subissent la concurrence de la friperie et des chaussures importées, ainsi que dans les secteurs des **matériaux de construction et des produits métalliques, électriques et plastiques** où les deux-tiers des entreprises sont touchées : elle touche des secteurs où la demande en produits d'habillement et d'équipement bon marché concerne les principales couches de la population.

La concurrence d'origine française et européenne est importante dans les trois secteurs industrie alimentaire, bois/papeterie/édition et chimie/corps gras.

La concurrence est à 75% d'origine française ou européenne dans le secteur de **l'industrie alimentaire** : à 60% d'origine française (et 23% d'origine européenne) dans le secteur du **bois, de la papeterie et de l'édition** : à 62% d'origine européenne et 30% d'origine française dans le secteur des **produits chimiques et des corps gras** (peintures, lessives etc...).

Concurrence et droits de douane

cette concurrence est d'autant plus ressentie par les industriels que **les droits de douane sur les matières premières et produits semi-finis** entrant dans la fabrication de leurs productions sont aussi, voire plus élevés que les droits de douanes sur les importations de produits finis. **La tarification douanière sur les produits industriels favorise les importations au détriment des fabricants locaux.** Cette injustice est accentuée par certaines pratiques déloyales par lesquelles certains importateurs sous-évaluent le prix de leurs importations ou les font entrer en fraude sans les déclarer.

VI - 5 - Caractéristiques des entreprises locales concurrentes

Les concurrents locaux sont :

- dans 46% des cas des *moyennes entreprises*,
- dans 40% des cas des *entreprises « informelles »*.

L'enquête révèle **l'existence d'une concurrence à l'intérieur du secteur formel** entre les petites et les moyennes entreprises. La majorité des *petites* entreprises, produisant en petites séries à des coûts unitaires élevés et n'ayant pas les financements nécessaires pour s'agrandir et se moderniser, craignent principalement la concurrence des entreprises *moyennes*.

L'enquête confirme également le **poids du secteur informel dans la concurrence sur le marché local**. Les deux tiers des entreprises *moyennes* déclarent subir la concurrence d'entreprises *informelles* ne supportant pas les charges sociales, fiscales et douanières s'imposant au secteur *formel*.

VI - 6 - Principaux facteurs défavorisant les entreprises par rapport à leurs concurrents

- 55% des petites entreprises individuelles ne peuvent faire face à la **concurrence faute des financements nécessaires** pour moderniser et agrandir leur capacité de production ;
- 50% des moyennes entreprises, notamment dans les secteurs de l'industrie métallique et électrique et des industries diverses, sont défavorisées principalement par leurs **coûts de revient** : l'insuffisance et l'ancienneté des équipements inhibant la productivité, elles produisent **en petites séries à des coûts unitaires élevés** des produits de qualité moyenne qui ne trouvent pas assez de débouchés face à la concurrence du secteur *informel* ;
- Pour la majorité des grandes entreprises, la concurrence se fait :
 - par les prix de vente (pour 38% d'entre elles),
 - par le caractère inéquitable de la fiscalité et le non-respect de la législation en matières de normes, de fiscalité et de douane, permettant à certaine entreprises de réduire leurs coûts et de commercialiser à bas prix (33% des grandes entreprises évoquent l'**acuité de l'injustice fiscale et des pratiques de concurrence déloyale**).

Accès aux marchés étrangers

VI - 7 - Principaux facteurs limitant l'accès aux marchés étrangers

Principaux facteurs limitant l'accès aux exportations

L'absence d'information sur les marchés	26% des réponses
Les difficultés d'accès aux marchés étrangers	23%
Capacité de production trop limitée	20%
L'éloignement des marchés étrangers	18%
Les contraintes liées aux normes internationales	18%
Produits difficilement exportables	16%
La difficulté d'obtenir des systèmes d'aide à l'exportation	13%
La complexité des démarches administratives liées à l'exportation	13%

A l'exception des zones franches, **95% des entreprises souhaitant accéder aux marchés extérieurs ou développer leurs exportations se heurtent à des difficultés**. Une minorité de 5% des entreprises, mais 45% des entreprises franches, déclarent ne rencontrer aucune difficulté d'accès aux marchés extérieurs

Le premier facteur limitant l'accès aux marchés extérieurs, surtout pour les PME et les entreprises de province est lié à l'**insuffisance d'information et de formation commerciale des opérateurs** : absence d'information, mauvaise circulation de l'information ou méconnaissance des modalités d'accès à l'information existante. Les Chambres de Commerce et les organismes bilatéraux, internationaux ou nationaux d'appui aux entreprises, à l'exception de quelques uns, jouent insuffisamment leur rôle d'information en matière de commerce extérieur ou ne sont pas en mesure de le jouer.

Le deuxième facteur limitant est la **difficulté d'accès aux marchés étrangers**, résultante de l'insuffisance d'information des opérateurs et de l'**insuffisance de relations entre les entreprises et les clients potentiels à l'étranger**, surtout pour les petites entreprises et les entreprises provinciales. Les petites entreprises ne sont pas en mesure d'assurer la promotion de leurs produits à l'extérieur ; la plupart n'ont jamais eu l'occasion de rencontrer des clients extérieurs et de négocier des contrats avec l'étranger.

Les autres facteurs limitants sont :

- **L'éloignement, le coût des transports** et l'insuffisance d'offre de fret ;
- **La difficulté de respecter les normes internationales**, notamment en matière de régularité et de délais ;
- La difficulté d'obtenir des systèmes d'aide à l'exportation, notamment pour les entreprises provinciales ;
- et la **complexité des démarches administratives liées à l'exportation**, soulignée notamment par les entreprises franches.

Les entreprises franches et l'exportation

Si 44 % des entreprises franches déclarent ne subir aucune contrainte à l'exportation, des difficultés persistent pour plus de la moitié d'entre elles, liées principalement à l'**insuffisance et au coût du fret et à la lenteur et la complexité des démarches administratives**.

La recherche de mesures favorables à l'élargissement des débouchés des industries

VI - 8 - Mesures susceptibles, selon les industriels, de favoriser l'élargissement des débouchés

Mesures susceptibles de favoriser l'élargissement des débouchés

Une meilleure information sur les marchés potentiels	53% des réponses
Une information sur la concurrence	49%
Une fiscalité équitable	33%
La mise en place de mesures fiscales <i>incitatives</i> pour les entreprises exportatrices	26%
L'amélioration des conditions d'évacuation des produits (infrastructures)	22%
L'adoption d'une politique nationale de qualité	19%
La simplification des démarches administratives	14%

1 - Face aux difficultés d'accès à l'information, la mesure considérée comme la plus utile serait la mise en service d'une **meilleure information sur les marchés potentiels et sur les modalités d'accès à ces marchés** ; les entreprises individuelles, les petites et moyennes entreprises et les entreprises n'ayant pas encore accédé à l'exportation et n'ayant jamais eu l'occasion de rencontrer des clients étrangers et de négocier des contrats d'exportation estiment cette mesure **prioritaire**.

Outre les organismes d'appui étrangers, tels l'Union Européenne, les Nations Unies, l'USAID, l'ONUDI, les Services commerciaux des Ambassades ou le Centre d'Information Technique et Economique (CITE)... les Chambres de Commerce, le Ministère du Commerce et l'INSTAT pourraient, au niveau national, contribuer à cette information. Des cabinets privés pourraient en outre se spécialiser dans les informations commerciales internationales et dans les études de marché.

2 - En deuxième position, 55% DES PME et des entreprises vendant la totalité de leur production sur le marché local souhaiteraient la mise en place de mesures leur permettant de **lutter contre la concurrence à Madagascar.**

3 - Face au caractère *non incitatif, voire dissuasif* des droits de douane frappant les intrants importés entrant dans la fabrication de leurs produits, 40% des grandes entreprises, notamment celles sous régime du Code des investissements, considèrent que la mesure prioritaire pour le développement de leur marché serait **la mise en place et le respect d'un régime douanier équitable pour les productions industrielles locales par rapport aux importations de produits finis de même nature:**

4 - Autres mesures

- 60% des entreprises franches réclament **la simplification et la stabilisation des démarches administratives de l'exportateur ;**
- 36% des grandes entreprises et 33% des entreprises franches considèrent comme indispensable **l'amélioration des infrastructures et des conditions d'évacuation des produits** (augmentation de l'offre de fret, regroupement des expéditions pour les entreprises ayant des prévisions...);
- 46% des entreprises des entreprises exportant encore moins de 50% de leur production attendent le **développement des systèmes d'incitation ou d'aide à l'exportation.**

Les priorités des industriels varient selon la taille de leur entreprise et selon leur orientation vers le **marché local** ou vers les **marchés extérieurs** :

- **Les PME et les entreprises de nationalité malgache, particulièrement celles n'ayant pas encore accédé aux marchés extérieurs, ont besoin en priorité d'une information générale sur les marchés potentiels et sur les modalités d'accès à ces marchés :**
- **Les PME malgaches produisant exclusivement pour le marché local ont principalement besoin d'une information sur les moyens de lutter contre la concurrence à Madagascar :**
- **Par contre, les grandes entreprises, particulièrement les entreprises étrangères et en zone franche, ayant déjà accédé à l'exportation, mais souhaitant développer leurs parts de marchés extérieurs, demandent l'application de mesures précises et centrées sur :**
 - 1 - le respect d'une fiscalité équitable pour les productions industrielles locales ;
 - 2 - l'amélioration des infrastructures et des conditions d'évacuation des produits ;
 - 3 - la simplification et la stabilisation des démarches administratives liées à l'exportation.

VII - RELATIONS DE SOUS-TRAITANCE

VII - 1 - L'utilisation de la sous-traitance par les industries à Madagascar : les donneurs d'ordre

Globalement, **une proportion limitée des entreprises** (à peine plus du quart) confie une partie de leur production à des sous-traitants. L'utilisation de la sous-traitance est concentrée au niveau :

- **des entreprises provinciales** dont près de 45% utilisent régulièrement la sous-traitance, confiant beaucoup de travaux aux petites et micro-entreprises du secteur *informel* ;
- **et des grandes entreprises de la zone franche dans la branche textile/confection** dont 65% utilisent régulièrement des sous-traitants, avec une composante de travail à domicile.

VII - 2 - La prise en charge de travaux de sous-traitance : les preneurs d'ordre ou sous-traitants

A Madagascar : On retrouve la même proportion limitée de 17% des entreprises en moyenne prenant en charge des travaux de sous-traitance pour le compte d'autres entreprises malgaches, **avec une concentration marquée au niveau de la branche textile-confection** (plus de 50% des entreprises de ce secteur sont régulièrement sous-traitants).

A l'étranger : Globalement, **à peine 4% des industries malgaches sont sous-traitants pour le compte d'entreprises étrangères**. Ce sont essentiellement *les entreprises franches* de la branche textile-confection qui accèdent à de tels contrats de sous-traitance pour l'étranger.

VII - 3 - L'opinion des industriels sur les sous-traitants

48% des industriels dans leur ensemble, 75% des chefs *d'entreprises franches* et 85% des chefs *d'entreprises textiles* sont satisfaits des prestations de leurs sous-traitants. Les entreprises franches sélectionnent rigoureusement leurs sous-traitants qui **connaissent les règles de régularité et de qualité imposées par l'exportation** sur les marchés étrangers et savent qu'ils doivent les respecter.

Par contre, 92% des *entreprises provinciales*, qui utilisent des micro-entreprises du secteur « informel », aux prestations irrégulières, se déclarent insatisfaites des prestations de leurs sous-traitants.

VII - 4 - Principaux avantages attendus de la sous-traitance

1 - Pour la grande majorité des entreprises (près de 85%), la sous-traitance, donnant la possibilité d'augmenter le volume des ventes sans augmenter la capacité de production sans investir dans de nouveaux équipements et sans augmenter le niveau de l'emploi, assure **une plus grande flexibilité**. La sous-traitance permet d'adapter continuellement la production en fonction des commandes en limitant les charges de structure. Cet avantage est souligné à la fois par 90% des *petites entreprises (individuelles)* et par plus de 90% des *entreprises franches*, notamment dans la branche *textile-confection*.

2 - La possibilité de confier certains travaux spécifiques à des entreprises spécialisées possédant une meilleure compétence technique et celle d'obtenir une baisse des coûts de production sont placées à peu près à égalité en seconde position (citées par 40% des entreprises environ).

VII - 5 - Principales difficultés rencontrées par les donneurs d'ordre

- 1 - La quasi-totalité des *petites entreprises individuelles* limitent le recours à la sous-traitance principalement en raison **du coût des prestations**.
- 2 - Les entreprises de *province* reprochent à leurs sous-traitants à la fois le coût élevé de leurs prestations et le non-respect des délais de livraison.
- 3 - *Les grandes entreprises et les entreprises franches* reprochent essentiellement à leurs sous-traitants **un respect insuffisant des normes requises et des délais de livraison**.

VII - 6 - Principales difficultés rencontrées par les sous-traitants

- 1 - Le principal obstacle, cité par plus de 50% des preneurs d'ordre, **demeure le caractère aléatoire des contrats de sous-traitance**, particulièrement pour les petites entreprises individuelles et pour les jeunes entreprises : cet inconvénient est cité notamment par les deux-tiers des entreprises textiles.
- 2 - Le deuxième obstacle concerne **l'accès aux marchés de sous-traitance à l'étranger** : près du quart des preneurs d'ordre pensent que le développement des commandes de sous-traitance est limité par **la méconnaissance ou la méfiance** des donneurs d'ordre étrangers à l'égard des possibilités offertes par les entreprises malgaches.

VIII - CONCLUSION : IDENTIFICATION DES REFORMES ET ACTIONS D'APPUI PRIORITAIRES POUR LES INDUSTRIES

En fin de questionnaire, les chefs d'entreprise ont classé 12 propositions de réformes ou actions d'appui en fonction de leur urgence et de leur aptitude à favoriser le développement de leur activité industrielle. Le classement effectué par les chefs d'entreprise confirme clairement leurs préoccupations majeures :

1 - La première priorité est donnée par plus de 50% des industriels aux **réformes ou actions destinées à améliorer l'accès aux sources de financement et de crédit** :

- détente des taux d'intérêt.
- mise en place de taux bonifiés, favorisant les investissements, les jeunes promoteurs ou le développement de certains secteurs...
- développement de mécanismes de financement de l'investissement industriel à long terme.
- évolution de l'attitude des banques à l'égard de la prise de risque industriel.

L'urgence de cette évolution se fait particulièrement sentir au niveau :

- des *petites et moyennes* entreprises qui, ne trouvant pas de réponse adaptée à leurs besoins et à leur taille auprès des banques commerciales traditionnelles, attendent le développement de nouveaux instruments financiers spécifiques aux PME/PMI ;
- des entreprises de *province*, qui souffrent de la contraction des crédits des agences provinciales de la BTM et de leur isolement par rapport à la centralisation des décisions d'octroi de crédit au niveau de la capitale.

2 - La deuxième priorité, exprimée par 40% des industriels, concerne **l'amélioration de la circulation de l'information et le développement de services d'information et de conseil proches des entreprises**. Ce classement confirme *l'importance des besoins d'information qui apparaissent à chaque étape de l'enquête* :

- persistance de difficultés d'accès à l'information et à la documentation pour les trois-quarts des entreprises ;
- difficultés accentuées au niveau des petites entreprises et des entreprises provinciales, qui souffrent de leur éloignement par rapport aux sources d'information et de conseil, où ne sachant comment y accéder, ne trouvent pas de meilleure solution que de s'adresser à leurs relations personnelles ;
- urgence d'une information sur les institutions financières existantes, sur les types de crédits proposés aux industriels, sur les conditions d'accès à ces crédits, ainsi que sur la constitution des dossiers de financement ;
- besoins d'information précise et actualisée sur les techniques de production ;
- besoins d'information sur les marchés potentiels à Madagascar et à l'étranger, ainsi que sur les modalités d'accès à ces marchés ;
- besoins d'information sur les fournisseurs en intrants locaux.

3 - En troisième position, 35% des entreprises en moyenne et 60% des *entreprises moyennes* insistent sur la **nécessité de développer des mesures d'appui aux PME/PMI**.

4 - En quatrième position, 30% des entreprises placent à peu près à égalité :

- la sécurité et la stabilité de l'environnement des affaires,
- l'amélioration des relations avec l'administration,
- et l'amélioration des conditions d'approvisionnement.

Le maintien d'un environnement des affaires sûr et stable en matière juridique, économique, fiscale, commerciale et financière est la **première priorité** de près de 60% des *grandes entreprises* et de 55% des *entreprises franches*.

Toutes les entreprises espèrent **l'amélioration de leurs relations avec l'administration**, mais particulièrement 45% des *petites entreprises*.

Ce sont surtout *les jeunes entreprises et les petites entreprises* qui attendent des mesures favorisant l'amélioration des conditions d'approvisionnement en intrants.

5 - Le développement des possibilités d'accès aux marchés extérieurs est classé comme la cinquième priorité ; il concerne surtout les *grandes entreprises* et les *entreprises franches*.

De l'identification des besoins à l'identification des entreprises

Les résultats de l'enquête permettent en outre :

- de préciser, en fonction de besoins et de priorités différentes, la différenciation entre **trois catégories d'entreprises bien distinctes à Madagascar** : les petites, les moyennes et les grandes industries.
- d'identifier les besoins et les priorités spécifiques aux entreprises franches.
- et de distinguer les problèmes et les besoins des entreprises provinciales par rapport à ceux des entreprises de la capitale.

1 - Les petites entreprises, employant 10 à 49 salariés

Les petites entreprises représentent, selon les résultats de l'enquête industrielle EAI 1996, les deux tiers des industries malgaches (hors BTP, extraction et énergie).

Principalement demandeuses de crédits à moyen terme et gênées par l'insuffisance d'instruments financiers adaptés à leur taille et à leurs besoins, elles placent au premier rang de leurs priorités **l'amélioration de leurs conditions d'accès au crédit** : création d'une banque orientée vers l'investissement industriel ou d'une banque de développement, mise en place de taux d'intérêts bonifiés ou d'instruments financiers spécifiques aux PME/PMI, assouplissement des conditions et garanties exigées.

Elles placent en deuxième priorité **l'amélioration de leurs relations avec l'administration**, basée sur la simplification des procédures et la mise en place d'un régime fiscal simple, équitable et incitatif.

Soumises à une offre en matières premières très restreinte, elles placent en troisième priorité **l'amélioration de leurs conditions d'approvisionnement en intrants**, avec la création d'une centrale d'achat et un plus grand choix de fournisseurs en produits locaux.

Près de 95% d'entre elles subissant une vive concurrence sur le marché local, essentiellement de la part d'entreprises *informelles* et d'entreprises *moyennes*, leur quatrième priorité concerne **l'élargissement de leurs débouchés**, passant par une *amélioration de leur accès à l'information sur les marchés potentiels*.

Accédant plus difficilement que les autres entreprises à l'information, les deux-tiers d'entre elles ne sachant pas où s'adresser, elles demandent également **un meilleur accès aux documentations** techniques, financières et commerciales et le **développement de services d'information et de conseil proches des entreprises**.

2 - Les moyennes entreprises employant 50 à 99 salariés

Représentant 18,5% des industries malgaches, **les priorités des moyennes entreprises sont centrées sur la mise en place et le développement de mesures spécifiques aux PME/PMI** :

- 1 - développement des mesures d'appui aux PME/PMI ;
- 2 - meilleure circulation des informations et développement de services d'information et de documentation ;
- 3 - mise en place d'un environnement des affaires sûr et stable, assorti d'un régime fiscal simple, équitable et comportant des *incitations* à l'investissement ;
- 4 - développement d'instruments financiers adaptés à leur taille et à leurs besoins, passant en priorité par la mise en place de **taux d'intérêt bonifiés** pour certains investissements ou certains secteurs, et le développement d'instruments financiers **spécifiques et incitatifs pour les PME/PMI**.

3 - Les grandes entreprises, employant 100 salariés et plus

Les grandes entreprises représentent 18,5% des industries à Madagascar, hors extraction, énergie et BTP, dont une centaine comportant plus de 200 salariés et une trentaine plus de 500 employés.

Leur première priorité concerne la mise en place et le maintien d'un **environnement des affaires sûr et stable**.

Elles accordent la deuxième priorité à l'**amélioration de la circulation de l'information** et au développement de services de documentation.

Elles placent en troisième priorité l'**élargissement de leurs débouchés sur les marchés étrangers**, insistant en particulier sur l'urgence :

- de la mise en place de *mesures fiscales incitatives pour les entreprises exportatrices*,
- de l'*adoption d'une politique nationale de qualité et de normalisation*,
- et de l'amélioration des conditions d'évacuation des produits (infrastructures).

Leur quatrième priorité concerne l'amélioration de l'intérêt des banques à l'égard des **projets de développement industriel** : *intégration de la prise de risque industriel, développement des crédits à moyen et long terme*, mise en place de nouveaux instruments financiers (tels le leasing...).

Elles citent en cinquième position l'amélioration de leurs relations avec l'administration, basée sur :

- la révision du code général des impôts et *la restauration d'une fiscalité équitable* pour les productions nationales par rapport aux importations de produits finis.
- la mise en place et le respect d'un *régime juridique clair et stable pour les affaires*.
- la simplification et l'allègement du régime des douanes.
- l'amélioration des infrastructures.
- l'amélioration des prestations des ministères techniques.
- la mise en place d'une *concertation permanente* entre les industriels et l'administration
- l'amélioration de la réglementation du travail.

Elles accordent également une grande importance au développement d'un *système de formation plus adapté aux besoins des industries*.

4 - Les entreprises franches

L'Enquête industrielle menée par le projet MADIO a identifié 96 entreprises franches en activité à Madagascar en 1996 (hors extraction).

Les besoins et les priorités des entreprises franches sont sensiblement les mêmes que ceux des grandes entreprises : par rapport aux entreprises de droit commun, elles bénéficient d'avantages fiscaux et d'exonérations de TVA, taxes et droits de douane (à l'importation et à l'exportation) favorisant considérablement leurs activités et leurs exportations.

Toutefois elles insistent particulièrement sur la **priorité et l'urgence des réformes liées à** :

- la mise en place et le respect d'un régime juridique stable et sécurisant pour les affaires,
- le développement de services d'information, de documentation et de conseil adaptés aux besoins des entreprises
- la simplification des démarches administratives, notamment celles liées à l'exportation,
- la simplification et l'allègement des formalités douanières.
- l'amélioration de la réglementation du travail,
- le développement d'un système de formation technique et professionnelle adapté aux besoins des entreprises,
- et l'amélioration du régime de la propriété foncière et de l'accès à la propriété.

Les entreprises franches et la sous-traitance

Alors que l'utilisation de la sous-traitance est relativement peu généralisée à Madagascar, plus des deux-tiers des entreprises franches font régulièrement appel à des sous-traitants ; le recours à la sous-traitance leur assure une meilleure flexibilité et leur permet d'adapter continuellement leur production à leurs commandes en limitant leurs équipements et leur effectif de personnel permanent.

5 - Les entreprises de province

Les entreprises provinciales subissent les conséquences de leur éloignement par rapport aux sièges des banques où sont fortement centralisées les décisions d'octroi de crédit : elles sont 55% à citer leurs difficultés de relations avec les banques comme leur principale difficulté ; elles sont près de 75% à considérer **l'amélioration de l'accès aux sources de financement et de crédit** comme étant la **première priorité** (contre moins de 45% des entreprises de la capitale). Ces difficultés sont liées, pour les trois quarts d'entre elles, à **l'insuffisance de prêts à long terme**. Les deux-tiers demandent la **création d'une banque régionale de développement**.

Face à la baisse du pouvoir d'achat de la clientèle et à la contraction de la demande, plus de 70% des entreprises provinciales, citent **l'insuffisance de débouchés et la concurrence sur le marché local** comme étant la source de leur principale difficulté.

En province, 95% des industries produisant essentiellement pour le marché intérieur souffrent de façon importante de **la concurrence entre entreprises** : dans 92% des cas, il s'agit d'**autres entreprises malgaches** et dans 68% des cas d'entreprises **du secteur informel**.

En outre, accédant difficilement à l'information sur les marchés étrangers, les entreprises provinciales éprouvent **relativement plus de difficultés d'accès à l'exportation** que celles de la capitale.

En matière d'accès à l'information, la quasi-totalité des services de documentation étant concentrés à Tananarive, **la disparité entre la capitale** (où les deux tiers des entreprises savent où trouver l'information nécessaire à leur activité) **et la province** (seulement 21%) apparaît très nettement. Les industries provinciales se retournent vers **leurs relations personnelles**, les professionnels de leur secteur d'activité et les associations et groupements professionnels. 55% des entreprises provinciales seraient potentiellement utilisatrices de services de documentation, s'ils étaient créés dans leur région.

Les entreprises provinciales, soumises à un isolement certain par rapport aux centres de décision et aux sources d'information, de financement et d'appui, sont les seules à citer **le développement des relations inter-entreprises et le partenariat** parmi les priorités. Elles sont 90% (contre moins de 50% des entreprises de la capitale) à entretenir des relations privilégiées et régulières avec les autres entreprises de leur région, notamment celles de leur branche d'activité : la quasi-totalité d'entre elles considèrent le développement des relations inter-entreprises comme indispensable et sont prêtes à mener des actions communes ; pour compenser le manque de prêts à long terme, 85% de celles intéressées par un partenariat, **rechercheraient un accord de type financier**.

Tributaires d'une offre en intrants très restreinte et d'un petit nombre de fournisseurs, les industries provinciales sont davantage gênées par leurs **conditions d'approvisionnement** que les entreprises de la capitale ; elles auraient besoin d'un plus grand choix de fournisseurs en produits locaux.

ANNEXES

ANNEXES

I - INTRODUCTION : LES PRINCIPALES DIFFICULTES DE RELATIONS DES ENTREPRISES AVEC LEURS PARTENAIRES

Tableau I - 1
Principales difficultés de relations

fréquence d'apparition des réponses (en %)

Types de partenaires	Forme juridique		Régime fiscal			Farityny		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Fournisseurs	32.5	29.0	31.4	28.0	34.3	28.0	40.4	19.9	32.4	31.5	35.8	18.9	27.4	31.1
Clients à Madagascar	24.7	14.8	25.1	8.0		11.5	47.8	11.7	23.9	22.1	28.1	5.7	11.2	20.9
Clients sur les marchés étrangers	16.7	20.0	15.3	19.0	17.8	15.2	18.6	13.9	9.6	24.8	17.1	7.1	21.6	16.1
Entreprises concurrentes	40.0	24.7	36.1	39.2	2.5	37.4	24.1	56.7	24.1	33.9	30.3	60.9	19.7	34.0
Banques	51.3	50.7	50.9	50.9	53.5	50.0	54.1	61.3	62.4	32.6	50.0	57.3	48.4	51.0
Partenaires de sous-traitance	4.3	4.6	4.6	2.5	6.4	2.3	10.7	0.6	9.0	1.7	4.6	2.5	5.9	4.3
Administrations	58.2	66.3	58.3	72.4	71.0	66.6	47.1	77.1	65.9	48.2	52.4	78.0	76.6	61.6
Organismes d'information et de documentation	14.0	22.2	15.7	19.8	23.4	14.8	22.7	15.8	19.5	14.4	15.5	14.1	23.8	16.8
Organismes de conseil	4.3	7.9	1.4	26.8	13.8	2.9	13.8	3.4	8.5	3.7	6.2	1.3	8.4	5.8

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES. ONUDI, 1996. calculs BALISE

fréquence d'apparition des réponses (en %)

Types de partenaires	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile, cuir	Industrie bois, papeterie	Industrie chimique	Industrie diverses	Ensemble
Fournisseurs	9.0	81.1	17.6	21.2	24.0	13.9	31.1
Clients à Madagascar	13.6	27.5	6.0	28.4	12.0	4.2	20.9
Clients sur les marchés étrangers	9.0	3.5	37.3	19.4	36.0	12.2	16.1
Entreprises concurrentes	9.0	33.1	2.9	36.7	28.0	75.5	34.0
Banques	77.3	62.8	62.0	24.3	40.0	79.9	51.0
Partenaires de sous-traitance		0.8	5.9	8.0	4.0	4.1	4.3
Administrations	81.8	43.3	61.3	68.6	64.0	78.2	61.6
Organismes d'information et de documentation	59.8	5.1	13.1	23.2	32.0	7.5	16.8
Organismes de conseil	9.0	1.1	7.3	9.4	4.0	4.6	5.8

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES. ONUDI, 1996. calculs BALISE

II - INFORMATION, DOCUMENTATION, CONSEIL ET FORMATION

Information - documentation

II - 1 - Les difficultés d'accès à l'information et à la documentation à Madagascar

Tableau II - 1
Les entreprises et la difficulté d'accès à l'information et à la documentation

% des entreprises

Difficulté d'accès	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	ANC	PTE	MNE	GRD	
Oui	78.4	72.6	74.3	87.4	75.7	72.3	87.2	89.8	78.5	44.9	89.6	39.1	66.4	76.1
Non	21.6	27.4	25.7	12.6	24.3	27.7	12.8	10.2	21.5	55.1	10.4	60.9	32.6	23.9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Difficulté d'accès	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile et cuir	Industrie du bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	Ensemble
Oui	81.9	93.1	77.8	75.9	68.0	31.2	76.1
Non	18.1	6.9	22.2	24.1	32.0	68.8	23.9
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES. ONUDI. 1996. calculs BALISE

II - 2 - Disponibilité d'un service de documentation interne à l'entreprise

Tableau II - 2
Disponibilité d'un service de documentation interne

% des entreprises

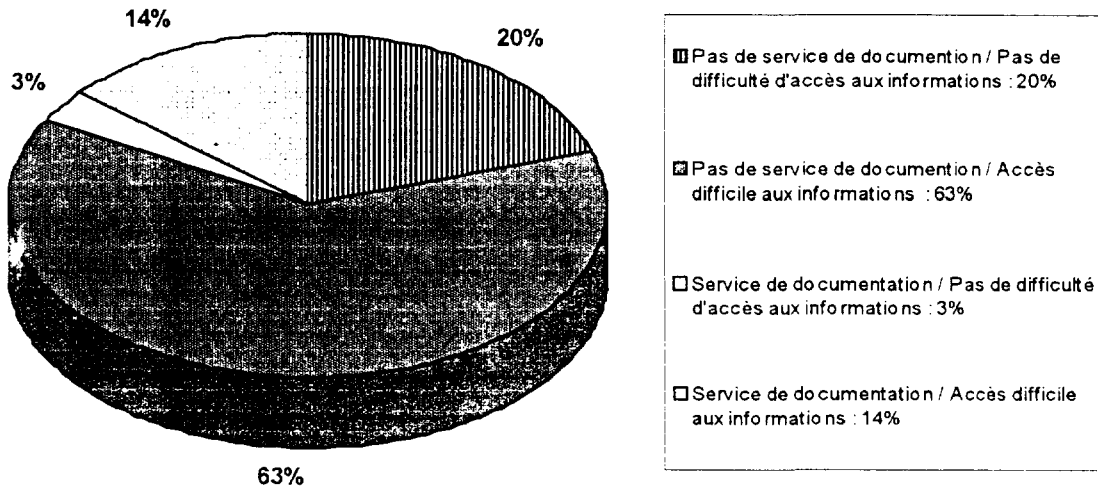
Service de documentation interne	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	ANC	PTE	MNE	GRD	
Oui	9.5	29.8	10.9	47.5	33.4	16.2	20.9	19.5	14.9	19.1	14.5	7.1	38.1	17.4
Non	90.5	70.2	89.1	52.5	66.6	83.8	79.1	80.5	85.1	80.9	85.5	92.9	61.9	82.6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Service de documentation interne	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile et cuir	Industrie du bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	Ensemble
Oui	13.6	7.0	45.2	14.9	32.0	19.1	17.4
Non	86.4	93.0	54.8	85.1	68.0	80.9	82.6
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI. 1996. calculs BALISE

Graphique II - 1

Répartition des entreprises selon l'accès à l'information et la disponibilité d'un service de documentation interne



Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

II - 3 - Connaissance des sources de documentation et d'information externes

Tableau II - 3
Connaissance des sources de documentation et d'information externes

% des entreprises

Connaissance	Forme juridique		Régime fiscal			Fonction		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MEN	GRD	
Oui	45,3	64,9	49,3	62,4	72,2	61,9	21,0	32,4	55,4	79,6	38,2	78,4	77,2	51,8
Non	54,7	35,1	50,7	37,6	27,8	38,1	79,0	67,6	44,6	20,4	61,8	21,6	21,8	48,2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Connaissance	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile et cuir	Industrie du bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	Ensemble
Oui	84,3	40,9	64,9	39,9	76,5	88,2	51,8
Non	15,7	59,1	32,4	60,1	23,5	11,8	48,2
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

II - 4 - Les sources d'information et de documentation les plus utilisées

Tableau II - 4 - a
Les sources d'information et de documentation externes les plus utilisées
Fréquence d'apparition de chaque modalité (en %)

Sources d'information et de documentation	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Centres de documentation	10,8	25,1	15,5	23,5	12,6	19,5	7,3	9,4	7,9	48,4	6,5	46,1	20,9	16,4
Associations, groupements	34,2	29,5	34,3	27,8	19,4	29,7	40,0	37,1	32,0	24,0	36,4	11,0	39,6	32,4
Chambres de commerce	20,7	12,4	20,0	9,2	6,1	23,0	1,7	31,1	11,8	4,5	19,3	23,3	5,4	17,5
Entreprises du même secteur	24,9	31,8	23,2	45,4	42,5	16,5	59,6	17,1	40,6	18,6	28,3	13,2	39,8	27,6
Bureaux d'études et de conseil	4,2	20,5	7,9	12,8	34,5	10,9	9,6	8,4	9,4	17,5	5,7	14,3	23,8	10,6
Particuliers	62,0	54,1	58,3	66,3	52,6	58,6	59,8	55,9	57,5	67,9	56,6	79,2	46,8	58,9

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau II - 4 - b
Les sources d'information et de documentation externes les plus utilisées
(selon la branche d'activité)
Fréquence d'apparition de chaque modalité (en %)

Sources d'information et de documentation	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile, cuir	Industrie bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	Ensemble
Centres de documentation	36,3	7,8	8,9	4,9	32,0	65,3	16,4
Associations, groupements	54,7	55,3	41,6	11,1	48,0	8,9	32,4
Chambres de commerce	22,7	25,1	7,3	18,4	8,0	7,4	17,5
Entreprises du même secteur	13,6	31,3	33,5	28,2	32,0	14,9	27,6
Bureaux d'études et de conseil	9,1	4,7	23,3	9,6	20,0	11,6	10,6
Particuliers	27,2	39,8	63,6	72,9	52,0	79,8	58,9

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

II - 5 - Les types d'informations recherchées en priorité

Tableau II - 5 - a
Les types d'informations recherchées en priorité
Fréquence d'apparition des réponses (en %)

Types d'informations	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Informations techniques	45,4	47,2	44,9	60,2	33,4	40,9	60,9	51,4	45,9	36,6	50,6	26,1	50,5	46,1
Marchés intérieurs	45,2	24,6	43,2	20,6	1,8	45,8	12,0	47,4	22,2	50,9	34,5	67,8	15,6	37,1
Concurrence	33,6	24,8	29,8	41,5	13,8	33,7	20,0	32,6	35,2	14,6	38,0	13,7	19,4	30,2
Marchés extérieurs et leur accès	37,4	40,0	39,0	36,5	35,3	42,2	27,5	47,3	20,1	62,5	34,3	54,2	36,8	38,4
Fabricants et fournisseurs	29,1	42,7	33,6	31,3	48,6	37,8	24,8	20,8	49,9	25,6	36,7	22,1	39,3	34,4
Juridiques et fiscales	23,3	31,7	26,3	21,4	38,7	32,3	10,4	18,9	21,5	52,8	12,5	65,8	36,5	26,6
Possibilités de financement	50,5	46,5	45,7	59,3	65,0	41,8	69,4	36,3	67,9	30,4	53,0	37,3	46,5	48,9
Comptabilité, gestion	14,0	7,8	12,2	9,6	9,0	4,9	30,8	4,9	20,7	4,0	15,5	3,9	5,8	11,6
Recrutement du personnel, formation	0,0	13,4	3,2	6,2	25,4	5,5	4,7	5,6	3,9	7,5	1,2	3,0	21,5	5,2

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau II - 5 - b
Les types d'informations recherchées en priorité
(selon la branche d'activité)

Fréquence d'apparition des réponses (en %)

Types d'informations	Agro- industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile, cuir	Industrie bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	En- semble
Informations techniques	31.7	62.5	30.7	48.4	48.0	18.5	46.1
Marchés intérieurs	54.7	28.3	11.8	40.5	28.0	72.5	37.1
Concurrence	45.6	54.8	13.2	17.8	28.0	14.6	30.2
Marchés extérieurs et leur accès	27.2	11.3	53.5	45.0	44.0	76.9	38.4
Fabricants et fournisseurs	27.2	34.9	28.0	41.8	48.0	15.2	34.4
Juridiques et fiscales	54.7	11.2	50.3	12.5	28.0	70.0	26.6
Possibilités de financement	27.2	62.6	65.0	45.7	40.0	19.1	48.9
Comptabilité, gestion	9.1	25.9	4.4	5.9	4.0	3.0	11.6
Recrutement du personnel, formation	13.6	3.2	14.5	3.1	8.0	2.2	5.2

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Conseil

II - 6 - Types de services de conseil habituellement utilisés

Tableau II - 6 a
Types de services de conseil habituellement utilisés par les entreprises
Fréquence d'apparition des réponses

Les conseillers des industriels	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Professionnels du même secteur	39.6	39.1	38.8	47.2	31.6	35.8	49.8	52.1	35.7	23.7	46.6	19.2	34.6	39.2
Associations, groupements	29.2	18.5	28.3	9.9	17.0	34.8	21.6	24.7	29.3	16.0	30.2	4.9	26.9	25.0
Cabinets de consultance	2.1	32.6	9.9	24.6	39.7	14.6	12.6	12.5	9.6	27.0	4.2	23.2	38.9	14.1
Organisme d'appui technique	0.0	5.0	1.4	3.5	4.9	1.9	2.0	2.2	2.3	0.7	0.4	1.8	7.4	2.0
Particuliers	60.1	27.4	49.9	45.4	23.1	46.2	50.4	32.3	59.8	47.5	49.6	69.9	16.7	47.3
Relation d'affaires	34.5	51.7	38.2	52.0	53.9	41.7	39.7	43.8	28.1	65.7	32.1	68.0	46.2	41.2

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau II - 6 - b
Types de services de conseil habituellement utilisés par les entreprises
(selon la branche d'activité)
Fréquence d'apparition des réponses (en %)

Les conseillers des industriels	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile, cuir	Industrie bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	Ensemble
Professionnels du même secteur	36.3	58.0	50.4	27.3	40.0	16.2	39.4
Associations, groupements	41.1	52.0	13.1	7.5	28.0	10.2	25.0
Cabinets de consultance	36.3	7.9	26.1	9.2	28.0	15.9	14.1
Organisme d'appui technique	4.5	1.3	5.8	1.3	0.0	1.1	2.0
Particuliers	13.6	34.2	43.3	63.1	20.0	64.7	47.3
Relation d'affaires	22.7	14.2	38.1	52.7	56.0	84.1	41.2

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

II - 7 - Les types de conseils recherchés en priorité

Tableau II - 7 - a
Les types de conseils recherchés en priorité par les entreprises
Fréquence d'apparition des réponses

Types de conseils	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Choix techniques	26.0	31.8	27.8	32.5	25.7	22.6	44.5	32.3	26.8	24.0	30.0	15.0	35.5	26.0
Comptabilité, gestion	4.3	9.5	5.1	14.9	4.9	5.8	8.1	6.1	7.7	3.9	4.3	15.2	4.7	6.1
Financement, banques	65.7	34.6	56.2	49.1	33.0	49.4	65.3	52.5	68.9	20.9	67.8	29.8	27.4	56.7
Nouveaux marchés et clients	39.4	45.2	43.6	33.3	35.9	47.5	24.8	42.6	30.8	64.1	34.5	70.8	37.4	44.0
Nouveaux employés ou formation du personnel	0.0	15.2	3.8	8.7	23.6	6.8	3.6	5.0	5.1	9.6	2.3	4.9	19.6	5.0
Relat° avec l'administration	28.0	16.7	25.6	11.2	24.6	29.8	5.7	8.7	27.4	43.1	18.8	46.8	16.8	28.0
Amélioration et contrôle qualité	13.0	31.7	15.9	41.2	30.4	20.8	19.0	24.4	15.7	23.0	17.6	11.3	38.6	20.0

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE.

Tableau II - 7 - b
Les types de conseils recherchés en priorité
(selon la branche d'activité)
Première réponse citée (en %)

Types de conseils	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile, cuir	Industrie bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	Ensemble
Choix techniques	18.1	32.1	15.3	11.3	20.0	10.9	19.4
Comptabilité, gestion	9.1	1.9	0	5.3	8.0	2.9	3.6
Financement, banques	54.7	57.0	39.0	41.4	12.0	9.0	41.4
Nouveaux marchés et clients	13.6	2.3	25.9	36.5	36.0	12.7	19.7
Nouveaux employés ou formation du personnel	4.5	0.9	9.2	2.7	0	1.0	2.7
Relat° avec l'administration	0	1.6	6.1	1.1	0	61.4	9.3
Amélioration et contrôle qualité	0	3.1	4.6	1.7	24.0	2.1	3.6
Autres	0	1.2	0	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

II - 8 - Besoin d'une meilleure assistance dans ces domaines

Tableau II - 8
Besoin d'une meilleure assistance dans ces domaines

Meilleure assistance	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	ANC	PTE	MNE	GRD	
Oui	100	93.4	97.8	96.9	93.1	98.1	94.9	97.7	98.4	94.3	99.8	100.0	86.7	97.3
Non	0	6.6	2.2	3.1	6.9	1.9	5.1	2.3	1.6	5.7	0.2	0.0	13.3	2.7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Meilleure assistance	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile et cuir	Industrie du bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	Ensemble
Oui	90.9	98.8	95.5	100.0	92.0	93.7	97.3
Non	9.1	1.2	4.6	0.0	8.0	6.3	2.7
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

- Identification des services de conseil susceptibles de fournir une meilleure assistance aux entreprises

Tableau II - 9 - a
Le point de vue des industriels sur les services de conseil les plus adaptés à leurs besoins
Fréquence d'apparition des réponses (en %)

Types d'organismes de conseil	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	ANC	PTE	MNE	GRD	
Organismes internationaux	39,5	43,2	42,0	38,3	34,7	43,6	33,2	47,5	26,5	60,8	36,7	63,1	33,6	40,9
Cabinets de conseil privés	2,1	27,7	7,8	24,8	35,6	14,5	5,4	13,3	7,6	20,2	6,6	11,9	31,2	12,1
Associations, groupements	30,3	24,3	30,5	14,6	25,4	25,4	35,4	31,9	27,1	22,5	28,8	24,0	28,9	28,0
Services d'information/documentation	44,4	27,8	37,1	54,9	15,8	31,7	55,5	8,2	56,4	52,6	38,3	54,6	19,8	37,9
Chambres de commerce/industrie	22,3	11,0	20,6	8,4	6,6	19,6	13,1	26,3	16,0	6,2	19,7	21,2	8,4	17,9
Organismes de formation	14,0	22,4	16,5	14,4	30,9	21,2	6,2	30,3	8,8	11,7	18,4	9,6	21,2	17,3
Organismes d'appui technique de l'Etat	24,8	10,4	18,7	26,3	11,2	21,1	13,6	14,7	29,7	4,1	26,1	3,6	10,5	19,1

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau II - 9 - b
Le point de vue des industriels sur les services de conseil les plus adaptés à leurs besoins
(selon la branche d'activité)

Fréquence d'apparition des réponses (en %)

Les organismes d'assistance	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile, cuir	Industrie bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	En sem
Organismes internationaux	31,7	11,4	50,6	50,9	52,0	78,4	40
Cabinets de conseil privés	13,6	9,1	24,8	9,7	24,0	8,4	12
Associations, groupements	4,5	53,7	20,3	17,3	24,0	12,4	28
Services d'information/ documentation	54,7	55,8	11,8	17,3	48,0	68,7	37
Chambres de commerce industrie	4,5	4,3	31,5	32,1	12,0	5,3	17
Organismes de formation	27,2	27,9	21,9	10,5	4,0	5,5	17
Organismes d'appui technique de l'Etat	9,1	28,4	7,3	25,1	4,0	2,7	19

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Formation

II - 10 - Les réponses des industriels sur les catégories de personnel à former en priorité (formation continue et recyclage)

Tableau II - 10
Les catégories de personnel à former en priorité

fréquence d'apparition des réponses (en %)

Catégories d'employés	Age de l'entreprise			Forme Juridique		Régime Fiscal			Farityny		Total
	Jeu	Moy	Anc	EI	SQS	DC	CI	ZF	Tana	Autre	
Ouvriers et agents d'exécution	80.0	65.8	39.6	65.6	65.3	66.0	65.9	59.4	63.3	71.7	65.5
Techniciens et ingénieurs	68.2	26.6	42.9	35.7	59.6	39.7	70.0	57.0	47.3	38.5	45.0
Personnel administratif et comptable	11.7	20.1	53.7	19.4	29.3	22.5	21.9	33.8	26.1	15.0	23.3
Cadres et dirigeants	27.9	36.0	57.6	40.5	33.3	39.0	31.9	33.9	29.4	57.8	37.7

Source: Enquête sur les besoins des Entreprises, ONUDI 96, calculs BALISE.

fréquence d'apparition des réponses (en %)

Catégories d'employés	Branches						Taille de l'entreprise			Total
	01	20	23	25	30	33	Petite	Moyenne	Grande	
Ouvriers et agents d'exécution	50.0	64.6	71.0	80.4	48	32	68.5	53.3	55.7	65.5
Techniciens et ingénieurs	36.3	42.4	49.7	51.5	68	23	30.5	35.3	72.8	45
Personnel administratif et comptable	27.2	7.0	17.4	21.8	40.0	67.9	15.5	54.4	25.5	23.3
Cadres et dirigeants	13.6	35.2	50.3	29.2	28.0	70.7	41.3	50.5	37.1	37.7

Source: Enquête sur les besoins des Entreprises, ONUDI 96, calculs BALISE.

01 Agro-industrie ; 20 Industrie alimentaire ; 23 Industrie textile, confection et cuir ; 25 Industrie du bois et papeterie ; 30 Industrie chimique et corps gras ; 33 Industries diverses.

II - 11 - Les besoins des entreprises par type de formation.

Tableau II - 11
Besoins des entreprises par type de formation
fréquence d'apparition des réponses (en %)

Type de formation	Age de l'entreprise			Forme Juridique		Régime Fiscal			Farityny		Total
	Jeu	Moy	Anc	EI	SQS	DC	CI	ZF	Tana	Autre	
Technique et professionnelle	83.6	69.3	58.8	65.4	82.7	70.4	80.6	76.1	66.7	88.2	72.2
Commerciale	29.2	40.0	15.1	33.6	29.0	34.1	26.3	17.2	26.3	47.5	31.8
Comptabilité	22.9	11.2	44.5	23.7	17.8	22.4	16.4	20.1	20.9	22.8	21.4
Techniques spécifiques	57.8	28.8	75.9	42.8	57.1	44.1	65.6	63.1	55.5	27.9	48.4

Source: Enquête sur les besoins des Entreprises, ONUDI 96, calculs BALISE.

Fréquence d'apparition des réponses (en %)

Type de formation	Branches						Taille de l'entreprise		
	01	20	23	25	30	33	Petite	Moyenne	Grande
Technique et professionnelle	45.3	71.8	88.4	82.9	76	35.1	75.7	57.2	84.7
Commerciale	22.7	32.2	14.5	43.0	40.0	16.8	30.0	28.8	20.5
Comptabilité	18.1	4.4	10.2	26.6	20.0	64.7	11.9	50.9	16.0
Techniques spécifiques	36.3	42.6	72.4	37.0	44.0	78.5	44.5	57.7	63.6

Source: Enquête sur les besoins des Entreprises, ONUDI 96, calcul BALISE.

01 Agro-industrie ; 20 Industrie alimentaire ; 23 Industrie textile, confection et cuir ; 25 Industrie du bois et papeterie ; 30 Industrie chimique et corps gras ; 33 Industries diverses.

III - LES RELATIONS INTER-ENTREPRISES

III - 1 - Fréquence des relations inter-entreprises

Tableau III - 1 - a
Pourcentage des entreprises en relation régulière avec des entreprises tiers

En relation régulière	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Oui	52.5	71.2	53.9	86.7	73.9	49.5	89.5	55.4	70.1	42.8	61.3	33.6	80.3	59.8
Non	47.5	28.8	46.1	13.3	26.1	50.5	10.5	44.6	29.9	57.2	38.7	66.4	19.7	40.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau III - 1 - b
Types d'entreprises avec lesquelles ces relations sont entretenues

Types d'entreprises	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Appartenant au même secteur d'activité	63.7	66.0	61.7	71.6	73.9	48.4	90.8	81,	64.4	55.6	63.6	57,2	71.0	64.8
Partenaires de sous-traitance	52.5	42.8	51.6	31.3	58.0	41.7	58.5	17.2	22,6	43.4	47,0	55,7	48.4	48.2
Faisant partie du groupe familial	57.0	39.3	49.0	57.8	27,6	49.4	48.3	13,1	10.5	23.1	53.8	29.8	44.0	48.9
Relations personnelles	57.0	56.3	61,1	46.1	45,1	42.4	65.7	68,5	47,6	64.4	62,1	30,7	53,4	56.7

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

III - 2 - La participation à des actions en commun

Tableau III - 2 - a
Pourcentage des entreprises pensant que le développement de relations avec d'autres entreprises est indispensable

Relations indispensables	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Oui	61.0	82.1	64.5	91.6	80.4	59.7	96.7	80.8	67.4	51.6	70.5	55.1	79.5	69.3
Non	39.0	17.9	35.5	8.4	19.6	40.3	3.3	19.2	32.6	48.4	29.5	44.9	20.5	31.7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau III - 2 - b
Pourcentage des entreprises prêtes à mener des actions en commun avec des tiers

Actions en commun	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Oui	71.7	85.3	73.3	91.8	90.1	69.9	97.6	81.5	68.6	89.6	69.8	91.2	87.5	77.0
Non	28.3	14.7	26.7	8.2	9.9	30.1	2.4	18.5	31.4	10.4	30.2	8.8	12.5	23.0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau III - 2 - c
But des actions menées en commun avec d'autres entreprises

fréquence d'apparition des réponses (en %)

Objectif	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
01	0.0	3.7	1.1	1.9	5.4	2.4	0.0	1.1	2.0	0.0	1.1	0.7	3.7	1.6
02	0.0	3.4	0.5	2.5	8.1	2.2	0.0	1.3	1.5	0.0	1.3	1.1	2.2	1.5
03	19.5	6.4	16.2	4.6	10.8	17.2	6.9	21.5	6.3	1.8	21.5	0.0	7.4	13.9
04	16.6	6.3	14.4	7.3	1.9	3.4	30.1	18.3	25.9	1.8	18.3	5.1	2.7	12.1
05	0.0	1.3	0.0	2.4	1.9	0.6	0.5	0.6	1.0	0.0	0.6	1.0	0.0	0.5
06	0.0	5.5	1.6	4.6	4.8	2.9	1.3	2.2	2.3	5.6	2.2	2.3	2.3	2.4
07	20.8	9.6	20.1	3.7	2.7	14.4	19.0	14.4	20.4	6.4	14.4	26.5	9.3	15.9
08	22.0	11.4	20.1	8.4	10.0	19.3	13.5	24.9	13.9	11.7	24.9	2.5	12.3	17.4
09	0.0	9.0	2.9	7.0	7.1	3.9	3.8	1.4	2.4	6.3	1.4	2.6	12.0	3.9
10	21.0	43.6	23.2	57.7	47.2	33.7	24.8	14.3	24.4	66.5	14.3	57.5	48.0	30.8

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

- 01: Favoriser le développement de relations complémentaires de sous-traitance et d'échanges inter-sectoriels
 02: Mettre en commun les informations techniques, commerciales, bancaires ou juridiques nécessaires à la conduite des affaires
 03: Diffuser les informations sur les fournisseurs pour améliorer les conditions d'achat des matières premières
 04: Développer des centrales d'achat
 05: Assurer la promotion des produits sur les marchés
 06: Améliorer la qualité des produits pour accéder à des nouveaux marchés
 07: Améliorer les techniques de production
 08: Améliorer l'accès aux marchés étrangers
 09: Mettre en oeuvre des formations communes
 10: Favoriser la concertation avec l'administration

III - 3 - Partenariat

Tableau III - 3 - a
Pourcentage des entreprises intéressées par une association de partenariat

Partenariat	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Avec une entreprise locale	13.4	33.0	16.2	51.6	19.4	19.2	28.0	15.1	25.4	22.1	14.7	28.1	36.3	21.3
Avec une entreprise étrangère	60.6	68.4	60.7	86.5	54.0	81.2	58.3	62.2	60.4	74.7	59.2	79.3	63.1	63.7

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau III - 3 - b
Type de partenariat envisagé

fréquence d'apparition des réponses (en %)

Type de partenariat	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Accord technique	7.2	6.8	8.2	5.1	0.0	9.5	1.0	13.2	1.5	8.2	8.7	2.0	7.8	7.0
Accord commercial	14.4	25.5	18.0	25.8	16.1	24.4	7.0	22.4	19.0	15.0	13.6	24.4	30.2	19.3
Accord financier	53.3	35.6	46.1	49.0	30.6	29.6	83.8	40.7	63.3	17.7	62.9	17.4	25.9	45.5
Accord de sous-traitance	25.1	31.1	27.1	20.1	53.2	36.5	6.7	23.7	15.6	58.2	14.7	55.0	35.2	27.8
Autre	0.0	1.0	0.6	0.0	0.0	0.0	1.6	0.0	0.6	0.8	0.0	1.3	0.9	0.5

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

IV - LES RELATIONS AVEC L'ADMINISTRATION

IV-1 - Caractéristiques des relations des entreprises avec l'administration

Tableau IV - 1 - a
Fréquence des relations avec l'administration

% des réponses

Fréquence des relations	Forme juridique		Régime fiscal			Taille			Total
	EI	SQS	DC	CI	ZF	Petite	Moy	Grande	
Une fois par mois ou plus	25,4	51,0	29,5	41,7	87,0	21,5	52,3	73,0	35,4
Une fois par trimestre	24,9	23,7	24,2	36,2	6,6	26,0	27,1	12,1	24,5
Une ou deux fois par an	49,7	24,8	46,4	22,1	4,0	52,5	20,7	13,4	39,9

Sources: Enquête sur les besoins des entreprises industrielles, ONUDI 96, Calculs BALISE.

Tableau IV - 1 - b
Fréquence des relations par type d'administration

(fréquence d'apparition des réponses)

Type d'administration	Forme juridique		Régime fiscal			Taille			Total
	EI	SQS	DC	CI	ZF	Petite	Moy	Grande	
1. Industrie, Commerce et Artisanat	67,8	74,3	67,3	84,0	78,1	78,4	47,3	73,1	70,3
2. Finances et Budget	29,9	70,5	39,8	61,6	81,4	29,3	75,5	14,1	45,8
3. Travail et lois sociales	33,2	45,2	38,3	27,3	53,2	22,2	72,2	52,0	37,9
4. Transports	26,0	3,3	21,2	0,0	3,5	25,7	1,8	2,8	17,1
5. Agriculture et Développement Rural	10,7	19,1	14,1	19,6	3,5	14,6	7,1	24,0	14,0
6. Postes et télécommunications	15,8	9,0	14,5	2,7	16,9	7,3	31,4	8,2	13,1
7. Travaux publics et aménagement du territoire	8,7	0,7	6,8	0,7	0,0	4,6	11,1	0,0	5,5
8. Economie et Plan	0,0	11,8	3,5	10,8	5,4	2,6	5,0	14,1	4,6
9. Enseignement supérieur	4,3	3,1	4,2	2,7	2,4	4,4	1,9	4,4	3,8
10. Energie et Mines	0,0	5,8	1,7	6,2	1,7	2,4	0,8	6,2	2,3
11. Justice et affaires judiciaires	0,0	4,8	1,5	2,6	4,9	1,7	2,8	4,2	1,9
12. Enseignement technique et formation professionnelle	0,0	4,3	1,4	4,5	0,0	0,5	4,4	2,4	1,7
13. Autres	2,1	3,2	2,7	3,0	0,0	0,6	1,9	4,4	2,5

Sources: Enquête sur les besoins des entreprises industrielles, ONUDI 96, Calculs BALISE.

Tableau IV - 1 - c
Fréquence des relations par type d'administration
fréquence d'apparition des réponses

Type d'administration	Branches d'activité						Total
	Agro-industrie	Alimentaire tabac	Textile et Cuir	Bois papeterie	Chimie corps gras	Diverses	
1. Industrie, Commerce et Artisanat	77,3	92,3	83,9	54,7	84,0	35,8	70,3
2. Finances et Budget	81,9	19,7	81,1	31,9	88,0	84,5	45,8
3. Travail et lois sociales	63,7	11,4	48,1	41,5	40,0	73,3	37,9
4. Transports	0,0	49,3	0,0	4,1	4,0	2,2	17,1
5. Agriculture et Développement Rural	27,2	8,9	4,4	22,9	4,0	9,4	14,0
6. Postes et télécommunications	0,0	0,0	34,4	3,6	8,0	60,9	13,1
7. Travaux publics et aménagement du territoire	0,0	0,0	0,0	15,5	0,0	1,0	5,5
8. Economie et du Plan	13,6	5,1	4,4	3,8	4,0	2,2	4,6
9. Enseignement supérieur	4,5	0,8	1,5	8,5	4,0	0,0	3,8
10. Energie et Mines	4,5	0,8	1,5	1,3	0,0	9,7	2,3
11. Justice et affaires judiciaires	4,5	2,1	2,9	0,0	8,0	2,2	1,9
12. Enseignement technique et formation professionnelle	4,5	0,0	0,0	2,9	4,0	2,1	1,7
Autres	0,0	1,9	0,0	4,1	8,0	1,0	2,5

Sources: Enquête sur les besoins des entreprises industrielles. ONUDI 1996. Calculs BALISE.

IV - 2 - L'insatisfaction des industriels à l'égard des prestations de l'administration

Tableau IV - 2 - a
Principale difficulté rencontrée par les entreprises à l'occasion de leurs démarches auprès de l'administration
(une réponse possible)

Principale difficulté	Forme juridique		Régime fiscal			Taille			Total
	EI	SQS	DC	CI	ZF	Petite	Moy	Grande	
Complexité des procédures et autorisations diverses à obtenir	70,3	64,0	66,1	74,3	74,5	76,2	48,7	61,7	67,8
Multiplicité des textes et législations en vigueur	12,6	19,5	16,1	15,1	6,6	15,8	12,2	18,3	15,3
Applications sélectives et parfois contradictoires de la législation	17,2	14,4	17,2	9,2	16,5	8,0	37,2	17,2	16,1

Sources: Enquête sur les besoins des entreprises industrielles. ONUDI 96. Calculs BALISE.

Tableau IV - 2 - b
Principaux reproches des entreprises à l'égard de l'administration
(fréquence d'apparition des réponses)

Principaux reproches	Forme juridique		Régime fiscal			Taille			Total
	EI	SQS	DC	CI	ZF	Petite	Moy	Grande	
Absence de régime fiscal incitatif pour les PME/PMI en extension ou diversification	69,8	26,9	58,2	49,4	4,0	60,3	52,4	17,9	53,0
Complexité et poids du régime fiscal	56,2	46,7	56,9	49,3	11,5	58,7	45,6	34,4	52,5
Absence d'un cadre juridique cohérent et stable	40,5	51,6	44,6	41,8	53,2	37,8	57,3	57,1	44,9
Complexité et lourdeur du régime des douanes	4,5	38,9	10,1	33,8	72,9	9,7	24,0	47,6	18,0
Inadaptation du régime de la propriété foncière	5,3	5,2	5,5	4,1	4,8	4,4	5,4	9,1	5,3
Complexité et l'inadaptation de la réglementation du travail	0,0	8,7	1,8	1,7	23,6	1,4	1,3	17,5	3,4
Autres	2,2	3,5	1,6	8,5	4,2	3,1	1,1	3,6	2,7

Sources: Enquête sur les besoins des entreprises industrielles. ONUDI 96. Calculs BALISE.

Tableau IV - 6 - c
Principaux reproches des entreprises à l'égard de l'administration

fréquence d'apparition des réponses

Principaux reproches	Branches d'activité							Total
	Agro-industrie	Alimentaire	Textile et Cuir	Bois papeterie	Chimie corps gras	Diverses		
Absence de régime fiscal incitatif pour les PME/PMI en extension ou diversification	13,6	57,3	34,5	60,0	28,0	68,4	52,9	
Complexité et poids du régime fiscal	63,7	85,7	27,9	39,5	44,0	28,2	52,4	
Absence d'un cadre juridique cohérent et stable	49,9	37,5	56,1	33,4	56,0	79,6	44,9	
Complexité et lourdeur du régime des douanes	13,6	9,1	43,6	14,1	48,0	1,0	16,3	
Inadaptation du régime de la propriété foncière	45,6	0,4	7,4	4,6	4,0	0,0	5,3	
Complexité et inadaptation de la réglementation du travail	0,0	1,2	13,4	2,2	0,0	5,3	3,4	
Autres	4,5	1,2	1,5	4,9	0,0	1,8	2,7	

Sources: Enquête sur les besoins des entreprises industrielles, ONUDI 1996. Calculs BALISE

IV - 3 - Les efforts attendus par les entreprises de la part de l'administration

Tableau IV - 3 - a
Les efforts attendus par les entreprises de la part des administrations

fréquence d'apparition des réponses

Efforts attendus	Forme juridique		Régime fiscal			Taille			Total
	EI	SQS	DC	CI	ZF	Petite	Moy	Grande	
Simplification des procédures	81,7	58,5	73,1	73,5	66,0	78,9	65,3	55,1	72,6
Revision du CGI et mise en place d'un régime fiscal simple, équitable et incitatif	68,0	60,6	69,5	71,3	7,9	61,7	81,7	51,0	65,1
Mise en place d'un régime juridique clair et stable pour les affaires	46,0	33,7	42,6	28,6	49,1	40,4	45,1	38,0	41,2
Simplification et allègement du régime des douanes	13,7	34,5	18,1	29,1	48,5	17,6	26,7	33,8	21,8
Amélioration des infrastructures	14,0	30,4	18,6	26,0	29,7	18,7	18,6	32,2	20,4
Mise en place d'une concertation permanente entre les entreprises et l'administration	8,7	17,1	8,3	32,6	14,1	13,1	7,3	15,0	11,9
Amélioration des prestations des ministères techniques	6,4	17,8	9,5	15,9	16,3	10,4	7,0	20,5	10,9
Amélioration du régime de la propriété foncière et de l'accès à la propriété	7,5	9,6	8,3	4,1	16,3	9,0	3,9	13,7	8,4
Réforme des Chambres de Commerce et d'Industrie	8,7	6,7	8,7	4,5	4,8	9,3	4,8	6,5	7,9
Renforcement de la décentralisation et le développement de l'autonomie des régions	6,4	5,7	6,7	4,7	2,5	7,3	4,0	4,5	6,1
Amélioration de la réglementation du travail	0,0	11,3	2,8	3,3	23,4	2,2	3,8	17,0	4,4

Sources: Enquête sur les besoins des entreprises industrielles, ONUDI 96, Calculs BALISE.

Tableau IV - 3 - b
Les efforts attendus par les entreprises de la part des administrations

(fréquence d'apparition des réponses)

Branches d'activité							
Efforts attendus	Agro-industrie	Alimentaire tabac	Textile et Cuir	Bois papeterie	Chimie corps gras	Diverses	Total
Simplification des procédures	45,3	87,7	66,5	64,0	60,0	82,2	72,6
Révision du CGI et mise en place d'un régime fiscal simple, équitable et incitatif	81,9	71,1	25,0	64,7	68,0	84,6	65,1
Mise en place d'un régime juridique clair et stable pour les affaires	18,1	56,3	56,1	17,5	32,0	69,9	41,2
Simplification et allègement du régime des douanes	9,1	8,5	49,0	24,2	48,0	16,2	21,8
Amélioration des infrastructures	68,3	11,0	23,2	23,7	20,0	10,9	20,4
Mise en place d'une concertation permanente entre les entreprises et l'administration	9,1	4,0	11,6	20,1	20,0	7,2	11,9
Amélioration des prestations des ministères techniques	18,1	2,6	14,7	14,8	12,0	13,1	10,9
Amélioration du régime de la propriété foncière et de l'accès à la propriété	45,6	1,9	13,2	8,9	8,0	1,8	8,4
Réforme des Chambres de Commerce et d'Industrie	0,0	1,9	2,9	18,4	4,0	3,1	7,9
Renforcement de la décentralisation et le développement de l'autonomie des régions	0,0	2,6	1,5	12,1	12,0	3,2	6,1
Amélioration de la réglementation du travail	4,5	2,3	14,5	2,7	4,0	4,6	4,4

Sources: Enquête sur les besoins des entreprises industrielles, ONUDI 1996, Calculs B.A.L.I.S.E

V - LES RELATIONS AVEC LES BANQUES ET L'ACCES AU CREDIT

V - 1 - Les principales difficultés d'accès au crédit bancaire

Tableau V - 1 - a
Relations des entreprises avec les banques : principale difficulté d'accès au crédit

première difficulté citée en %

Type de difficulté	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Er sem
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MOY	GRD	
Manque d'intérêt des banques à l'égard des projets industriels	12.1	20.8	12.0	38.3	11.4	16.1	13.9	20.5	12.3	13.4	12.5	9.1	17.9	15
Manque de confiance des banques à l'égard des industriels, perçus comme une clientèle à risque	28.2	23.5	27.3	17.7	32.0	23,5	34,3	15.8	23.6	53.1	20.65	47.9	20.4	26
Inexistence ou insuffisance d'instruments financiers adaptés à la taille et à aux besoins de l'entreprise	34,0	12,3	29,4	5,8	20,2	37,6	6,0	42,7	19,9	5,6	37,6	6,0	11,9	25
Difficultés pour allonger les échéances et insuffisance des possibilités de prêts à moyen ou long terme	14,5	18,8	17,6	9,9	12,2	12,6	25,8	11,4	20,6	14,7	16,0	11,4	23,5	16
Inexistence d'instruments financiers spécifiques aux PME PMI	4,5	10,0	5,6	12,6	7,0	7,8	3,5	2,9	10,3	5,2	3,3	18,7	7,4	7
Faible capacité des banques à évaluer et à suivre les dossiers industriels	0,0	0,9	0,4	0,0	0,0	0,1	1,0	0,0	0,3	1,1	0,5	0,0	0,5	0
Complexité excessive des normes et procédures bancaires, rendant difficile la constitution des dossiers de financement	2,2	6,2	2,6	4,3	15,2	4,6	1,4	2,5	5,7	1,8	3,8	1,3	8,9	4
Forte centralisation des décisions d'octroi de crédit au niveau de la capitale	4,5	4,6	4,1	9,8	0,0	0,2	16,6	2,8	7,1	2,0	5,7	2,3	6,9	5
Autres difficultés	0,0	3,0	1,0	1,5	2,1	1,6	0,0	1,3	0,2	3,0	0,0	2,5	2,7	1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	10

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES. ONUDI. 1996. calculs BALISE

Tableau V - 1 - b
Principales difficultés d'accès au crédit

fréquence d'apparition de chaque difficulté en %

Type de difficultés	Forme juridique		Régime fiscal			Fonction		Age			Taille		Ensemble	
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	ANC	PTE	MOY		GRD
Manque d'intérêt des banques à l'égard des projets industriels	25,6	34,3	28,9	25,9	26,9	33,0	17,2	46,4	19,6	18,6	31,6	14,9	31,4	28,1
Manque de confiance des banques à l'égard des industriels, perçus comme une clientèle à risque	54,0	46,0	50,5	56,0	46,7	51,3	50,0	55,8	41,7	64,6	45,7	58,7	36,0	50,1
Inexistence ou insuffisance d'instruments financiers adaptés à la taille et à aux besoins de l'entreprise	48,3	27,4	43,7	21,3	37,0	50,8	10,0	56,8	23,2	50,8	44,2	46,6	30,9	40,2
Grande difficulté pour obtenir des prêts à moyen ou long terme et pour allonger les échéances	34,6	51,5	38,7	61,4	32,0	29,3	75,0	29,8	51,9	36,0	39,6	27,3	46,9	38,4
Inexistence ou insuffisance d'instruments financiers spécifiques aux PME PMI	22,2	21,2	22,0	21,6	20,0	22,2	20,6	27,7	21,6	11,0	22,2	28,1	18,9	21,8
Faible capacité des banques à évaluer et à suivre les dossiers industriels	4,3	12,1	6,7	5,2	17,9	8,4	4,2	10,0	5,1	7,8	1,9	2,6	16,9	7,3
Complexité excessive des normes et procédures bancaires, rendant difficile la constitution des dossiers	59,2	34,4	55,0	26,2	34,6	42,5	70,1	27,7	63,8	56,7	55,6	59,5	29,4	49,6
Forte centralisation des décisions d'octroi de crédit au niveau de la capitale	7,6	16,6	9,4	22,7	8,1	4,6	29,5	7,1	14,7	9,5	12,1	7,9	18,2	11,0
Autre difficultés	0,0	1,8	0,6	1,4	0,0	0,9	0,0	0,9	1,9	1,9	0,0	2,7	1,0	0,7
Total	61,4	38,6	79,3	13,2	7,6	74,2	25,8	35,5	46,0	18,5	58,5	21,4	20,1	

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau V - 1 - c
Principales difficultés d'accès au crédit selon la branche d'activité
première difficulté citée en %

	Agro- industrie	Industrie alimentaire, boisson, tabac	Industrie textile, cuir	Industrie bois, papeterie	Industrie chimique	Industrie diverses	Ensemble
Manque d'intérêt des banques à l'égard des projets industriels	9.5	7.1	39.7	15.2	20.8	14.1	15.5
Manque de confiance des banques à l'égard des industriels, perçus comme une clientèle à risque	9.5	30.3	18.5	13.7	25.0	66.8	26.4
Inexistence ou insuffisance d'instruments financiers adaptés à la taille et aux besoins de l'entreprise	4.8	51.1	12.5	19.7	12.5	3.5	25.4
Difficulté allonger les échéances et insuffisance des possibilités de prêts à moyen ou long terme	57.3	5.4	14.0	23.8	16.7	6.6	16.1
Inexistence ou insuffisance d'instruments financiers spécifiques aux PME PMI	4.8	3.6	3.1	12.2	8.3	3.2	6.7
Faible capacité des banques à évaluer et à suivre les dossiers industriels	0.0	0.4	0.0	0.0	0.0	1.8	0.3
Complexité des normes et procédures bancaires, rendant difficile la constitution des dossiers	4.8	1.2	9.2	4.9	4.2	1.0	3.8
Forte centralisation des décisions d'octroi de crédit au niveau de la capitale	9.5	1.0	1.5	9.1	4.2	2.4	4.6
Autres difficultés	0.0	0.0	1.5	1.3	8.3	0.7	1.6
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau V - 1 - d
Difficultés d'accès au crédit selon la nationalité de l'entreprise et l'importance de ses exportations
 première difficulté citée en %

Type de difficulté	Ventilation selon les exportations			Nationalité		Ensemble
	Entreprise non exportatrice	Entreprise exportatrice	Entreprise principalement exportatrice	Malgache	Etrangère	
Manque d'intérêt des banques à l'égard des projets industriels	14,9	16,2	14,5	16,2	10,9	
Manque de confiance des banques à l'égard des industriels, perçus comme une clientèle à risque	24,4	51,4	26,5	27,5	19,5	
Inexistence ou insuffisance d'instruments financiers proposant des instruments et des conditions adaptées la taille et aux besoins de l'entreprise	29,5	2,0	15,0	27,2	14,9	
Difficulté pour allonger les échéances et insuffisance des prêts à moyen ou long terme	16,4	13,6	18,3	14,2	28,4	
Inexistence ou insuffisance d'instruments financiers spécifiques aux PME PMI	6,5	3,7	7,8	6,6	7,0	
Faible capacité des banques à évaluer et à suivre les dossiers industriels	0,1	0,0	0,0	0,3	0,7	
Complexité excessive des normes et procédures bancaires, rendant difficile la constitution des dossiers	2,3	4,5	13,1	2,8	10,0	
Forte centralisation des décisions d'octroi de crédit au niveau de la capitale	4,7	6,1	3,6	4,5	5,0	
Autre difficultés	1,2	2,6	1,2	0,7	3,9	
Total	100	100	100	100	100	

Source : ENQUÊTE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

Tableau V - 1 - e
Difficultés d'accès au crédit selon la nationalité de l'entreprise et l'importance de ses exportations
 fréquence d'apparition de chaque difficulté en %

Type de difficultés	Ventilation selon les exportations			Nationalité		Ensemble
	Entreprise non exportatrice	Entreprise exportatrice	Entreprise principalement exportatrice	Malgache	Etrangère	
Manque d'intérêt des banques à l'égard des projets industriels	29.2	28.1	30.6	28.8	29.8	28.9
Manque de confiance des banques à l'égard des industriels, perçus comme une clientèle à risque et sans garantie	52.7	71.4	41.8	53.1	37.5	50.9
Inexistence ou insuffisance d'instruments financiers adaptés à la taille et aux besoins de l'entreprise	45.1	9.0	37.4	42.5	26.3	40.2
Difficulté pour allonger les échéances et insuffisance des prêts à moyen ou long terme	42.8	32.9	39.6	40.2	46.5	41.1
Inexistence d'instruments financiers spécifiques aux PME/PMI	23.6	7.5	23.9	22.2	19.6	21.8
Faible capacité des banques à évaluer et à suivre les dossiers industriels	1.4	51.5	16.5	6.5	12.5	7.3
Complexité excessive des normes et procédures bancaires, rendant difficile la constitution des dossiers	54.6	62.7	33.2	51.9	35.5	49.6
Forte centralisation des décisions d'octroi de crédit au niveau de la capitale	11.1	12.7	11.7	10.9	11.8	11.0
Autre difficultés	0.7	2.6	0.0	0.4	2.6	0.7
Total	78.8	7.6	13.6	85.9	14.1	

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

V - 2 - Les besoins en crédits

Tableau V - 2 - a
Type de crédit recherché en priorité
 en %

Type de crédit	Forme juridique		Régime fiscal			Fartany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
crédit à court terme (< 2 ans)	2.3	24.1	7.5	22.3	24.7	10.1	12.9	9.7	10.2	14.8	6.4	12.4	19.7	10.8
crédit à moyen terme (2 à 5 ans)	60.5	38.3	45.2	24.6	42.5	62.7	22.1	71.7	46.5	25.4	63.8	28.5	36.6	51.8
crédit à long terme (> 5 ans)	37.2	37.6	34.9	53.1	32.8	27.2	65.0	18.6	43.3	60.8	24.8	59.1	43.7	37.4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

TABLEAU V - 2 - b
Type de crédit recherché en priorité
 (selon la nationalité de l'entreprise et l'importance de ses exportations)
 en %

Type de crédit	Ventilation selon les exportations			Nationalité		Ensemble
	Entreprise non exportatrice	Entreprise exportatrice	Entreprise fortement exportatrice	Malgache	Etrangère	
crédit à court terme	7.7	12.8	25.0	8.0	27.9	
crédit à moyen terme	54.8	56.6	37.7	54.8	34.2	
crédit à long terme	37.5	30.4	37.3	37.2	37.9	
Total	100	100	100	100	100	

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

V - 3 - Les institutions financières prioritaires pour la recherche de crédit

Tableau V - 3 - a
Choix des institutions financières

fréquence d'apparition des réponses en %

Types d'institutions financières	Forme juridique		Régime fiscal			Fonction		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Banques commerciales locales	64.9	75.6	65.6	89.2	69.1	61.1	91.7	55.2	85.4	54.8	78.6	55.0	74.5	69.0
Société de capital-risque	9.4	13.1	11.4	6.4	11.6	13.6	2.7	22.6	3.4	6.5	9.0	5.7	13.2	9.1
Bailleurs de fonds étrangers	27.0	43.4	32.9	33.2	37.9	39.8	14.8	31.2	37.8	26.3	22.1	34.3	46.4	29.6
Réseaux de financement de type mutualiste	12.3	0.5	10.0	0.0	2.4	9.1	5.0	0.5	2.8	35.6	0.0	41.5	1.0	9.0
Autres organismes accordant des produits financiers spécifiques aux PME/PMI	24.3	18.4	24.1	15.2	12.4	25.1	13.0	26.9	8.9	45.2	17.4	41.0	14.3	21.9
Relations personnelles	45.4	17.3	39.4	15.0	18.1	27.0	56.3	49.3	32.5	11.3	53.3	5.9	16.7	35.8
Total	61.4	38.6	79.3	13.2	7.6	74.2	25.8	35.5	46.0	18.5	58.5	21.4	20.1	

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

TABLEAU V - 3 - b
Choix des institutions financières
(selon la nationalité des entreprises et l'importance de ses exportations)

fréquence d'apparition des réponses en %

Types d'institutions financières	Ventilation selon les exportations			Nationalité		Ensemble
	Entreprise non exportatrice	Entreprise exportatrice	Entreprise fortement exportatrice	Malgache	Etrangère	
Banques commerciales locales	72.1	47.9	72.4	67.0	80.9	70.3
Société de capital risque	11.4	4.3	14.2	10.4	12.9	11.2
Bailleurs de fonds étrangers	29.6	70.9	40.9	33.2	33.4	33.3
Réseaux de financement de type mutualiste	10.6	0.0	1.4	9.4	0.0	8.6
Autres organismes accordant des produits financiers spécifiques aux PME/PMI	24.2	14.4	16.8	22.6	18.5	22.4
Relations personnelles	38.3	45.6	17.8	37.9	14.0	34.5
Total	78.8	7.6	13.4	85.9	14.1	

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

V - 4 - Les mesures les plus attendues par les entreprises en matière de crédit

 Tableau V - 4 - a
 Les mesures attendues en matière de crédit

Fréquence d'apparition des mesures en %

Mesures attendues	Forme juridique		Régime fiscal			Fonction		Age			Taille			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	ANC	PTE	MOY	GRD	
L'adoption de taux d'intérêt « raisonnables »	77,7	76,2	76,9	79,9	74,2	75,6	81,3	65,8	81,9	86,5	77,1	89,8	79,3	77
Un meilleur accueil des banques locales à l'égard des projets industriels	25,6	32,2	28,7	27,2	24,6	24,2	39,4	23,6	35,5	21,2	30,5	20,7	31,4	28
Le développement d'instruments financiers incitatifs et destinés spécifiquement aux PME/PMI	26,5	19,5	25,8	21,8	6,6	26,1	17,0	35,6	5,4	46,8	17,8	42,1	14,4	23
La mise en place de taux bonifiés pour les PME/PMI	60,4	33,0	51,3	53,1	29,2	53,6	38,9	48,7	48,9	54,3	47,3	61,3	24,1	49
Un assouplissement des conditions exigées	36,8	38,4	39,0	29,4	34,7	39,7	31,0	36,2	41,9	28,7	43,9	27,1	35,0	37
Le développement de mécanismes de financement à moyen et long terme	3,2	27,4	10,9	17,7	21,6	13,9	8,9	7,4	13,2	20,9	8,6	10,1	33,0	12
La mise en place de nouveaux instruments financiers	0,0	17,0	3,1	11,3	34,5	8,1	2,1	11,2	3,6	4,8	2,7	7,6	19,6	6
Le développement de caisses mutuelles d'épargne et de crédit	8,7	1,9	51,0	45,9	3,0	4,6	10,3	8,3	6,2	1,3	16,6	0,0	83,4	0
La création d'une banque régionale de développement	29,8	21,3	85,4	10,1	4,5	14,5	61,1	18,5	37,8	13,9	61,7	22,5	15,8	23
Total	61,4	38,6	79,3	13,2	7,6	74,2	25,8	35,5	46,0	18,5	58,5	21,4	20,1	

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

 TABLEAU V - 4 - b
 Mesures attendues par les entreprises en matière de crédit
 (selon la nationalité de l'entreprise et l'importance de ses exportations)
 Fréquence d'apparition des réponses en %

Mesures attendues	Ventilation selon les exportations			Nationalité		Ensemble
	Entreprise non exportatrice	Entreprise exportatrice	Entreprise fortement exportatrice	Malgache	Etrangère	
L'adoption de taux d'intérêt « raisonnables »	83,2	47,4	76,2	76,6	80,1	77,1
Un meilleur accueil des banques locales à l'égard des projets industriels	26,4	61,4	25,2	29,2	22,9	28,2
Le développement d'instrument financier incitatifs et destinés spécifiquement aux PME/PMI	26,5	20,2	13,6	26,0	10,3	24,2
La mise en place de taux bonifiés pour les PME/PMI	56,0	47,5	28,9	53,1	30,0	49,8
Un assouplissement des conditions exigées	40,6	24,5	37,9	38,2	33,1	37,5
Le développement de mécanismes de financement à moyen et long terme	9,0	19,3	26,4	28,7	9,9	12,6
La mise en place de nouveaux instruments financiers	2,0	4,6	28,8	3,2	26,8	6,6
Le développement de caisses mutuelles d'épargne et de crédit	3,7	39,5	1,4	6,5	3,1	6,1
La création d'une banque régionale de développement	30,4	15,7	18,5	28,7	13,0	26,5
Total	78,8	7,6	13,4	85,9	14,1	

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

V - 5 - Les besoins d'aide à la recherche de financement

Tableau V - 5 - a
Types d'appui les plus utiles aux entreprises

en %

Types d'appui	Forme juridique		Régime fiscal			Forme		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Une information actualisée sur les produits financiers proposés par les banques à M/car	55.9	68.0	60.7	54.4	69.6	64.4	49.9	72.8	56.8	44.9	69.6	37.7	68.1	50.9
Une aide à la constitution de dossiers de financement	39.6	17.2	35.0	15.4	17.5	29.7	34.5	21.1	48.6	48.6	26.6	57.6	17.4	34.1
L'identification d'intermédiaires susceptibles de fournir des conseils et de faciliter les relations entreprises/banques	4.5	13.8	3.3	21.2	12.9	5.9	15.5	5.1	11.3	6.5	3.8	5.7	13.5	15.0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

TABLEAU V - 5 - b
Types d'appui les plus utiles aux entreprises
(selon leur nationalité et l'importance de leurs exportations)

en %

Types d'appui	Ventilation selon les exportations			Nationalité		Ensemble
	Entreprise non exportatrice	Entreprise exportatrice	Entreprise fortement exportatrice	Malgache	Etrangère	
Une meilleure information sur les produits financiers proposés par les banques à M/car	60.2	47.1	66.1	58.7	72.6	60.5
Une aide à la constitution de dossiers de financement	32.0	48.2	18.8	34.2	9.5	31.0
Identification d'intermédiaires susceptibles de fournir des conseils et de faciliter les relations entreprises/banques	7.2	4.8	15.1	7.1	17.5	9.5
Total	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

V - 6 - Besoins en devises et fonctionnement du M.I.D.

Tableau V - 6 - a
Appréciation des industriels à l'égard du M.I.D.

Appréciation	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Satisfaisante	43.0	72.2	56.3	62.7	76.2	57.4	39.7	67.7	46.6	77.2	53.5	64.3	68.9	59.6
Insatisfaisante	57.0	27.8	33.7	37.3	23.8	32.6	60.3	32.3	53.4	23.8	46.5	35.7	31.1	39.4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau V - 6 - b
Appréciation des industriels à l'égard du M.I.D.
selon la nationalité de l'entreprise et l'importance de ses exportations

en %

Appréciation	Ventilation selon les exportations			Nationalité		Ensemble
	Entreprise non exportatrice	Entreprise exportatrice	Entreprise fortement exportatrice	Malgache	Etrangère	
Oui	59.1	55.6	78.5	55.5	75.2	
Non	40.9	44.4	21.5	45.5	24.8	
Total	100	100	100	100	100	

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau V - 6 - c
Appréciation des industriels importateurs et exportateurs à l'égard du fonctionnement du M.I.D.
Insuffisances et imperfections

Imperfections du M.I.D.	Nationalité de l'entreprise		Régime d'exportation		
	Etranger	National privé	non exportateur	export < 50% CA	export > 50% CA
Instabilité et fluctuations imprévisibles du taux de change	29.2	9.3	10.4	29.8	20.2
Offre de devises insuffisante pour les acheteurs	9.6	4.9	2.7	32.0	7.8
Manque de communication et de transparence	25.4	5.1	7.8	6.9	30.8
Accès difficile pour les petits opérateurs	9.5	21.1	3.3	24.4	19.5
Autres	26.3	59.6	75.8	6.9	21.7
Total	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

VI - APPROVISIONNEMENT; CONCURRENCE, COMMERCIALISATION ET ACCES AUX MARCHES ETRANGERS

VI - 1 - Amélioration des conditions d'approvisionnement en équipements et matières premières

Tableau VI - 1 - a
Le point de vue des industriels sur les facteurs d'amélioration de leurs approvisionnements

fréquence d'apparition des réponses en %

Facteurs d'amélioration	Age de l'entreprise			Forme juridique		Régime Fiscal			Faritany		Total
	Jeu	Moy	Anc	EI	SQS	DC	CI	ZF	Tana	Autre	
Un grand choix de fournisseurs en produits locaux	42.3	46.9	22.0	46.3	30.6	41.6	32.5	38.5	36.7	50.1	40.2
Une meilleure information sur les fournisseurs en produits locaux	31.4	15.7	6.7	22.5	14.1	21.0	11.5	14.6	23.0	8.5	19.2
Un meilleur accès aux fournisseurs à l'étranger	4.5	11.7	12.2	4.2	17.7	8.0	15.5	13.9	9.3	10.0	9.5
Une amélioration des conditions d'acheminement	17.9	21.2	14.0	16.2	22.4	17.6	22.4	22.3	18.1	20.2	18.6
Création d'une centrale d'achat de matières premières	27.1	42.5	40.8	52.5	11.8	43.6	9.5	9.2	36.4	36.7	36.5
Un meilleur accès aux devises	6.3	9.4	11.9	4.5	14.9	7.9	14.3	4.8	9.7	5.2	8.6
Un meilleur accès aux crédits bancaires	32.9	42.0	15.4	34.2	33.8	31.4	50.1	31.4	30.2	44.7	33.9
Une simplification de la réglementation et des formalités douanières	24.2	7.8	67.3	15.2	40.8	21.9	36.7	40.5	25.9	23.4	25.2

Source: Enquête sur les besoins des Entreprises, ONUDI 96, calculs BALISE.

Tableau VI - 1 - b
Facteurs d'amélioration des conditions d'approvisionnement selon la branche d'activité et selon l'origine des matières premières

fréquence d'apparition des réponses en %

Facteurs d'amélioration	Origine principale matières premières		Branche d'activité **						Taille de l'entreprise			Total
	importée *	locale *	01	20	23	25	30	33	Petite	Moy.	Grande	
Un grand choix de fournisseurs en produits locaux	17.0	49.8	54.7	58.9	27.7	38.9	16.0	10.9	41.3	33.8	30.4	40.2
Une meilleure information sur les fournisseurs en produits locaux	11.5	22.5	22.7	27.7	8.7	21.9	16.0	0.0	19.5	31.0	10.5	19.2
Un meilleur accès aux fournisseurs à l'étranger	14.9	7.2	13.6	3.6	8.7	11.7	32.0	8.4	7.9	4.9	17.3	9.5
Une amélioration des conditions d'acheminement	12.9	21.0	54.7	4.7	15.9	27.5	12.0	17.8	23.9	4.3	28.9	18.6
Création d'une centrale d'achat de matières premières	38.4	35.7	9.0	48.6	31.5	29.6	0.0	57.5	45.2	43.8	5.5	36.5
Un meilleur accès aux devises	9.5	8.2	4.5	6.4	8.9	10.4	16.0	0.8	9.1	9.2	10.9	8.6
Un meilleur accès aux crédits bancaires	29.3	35.9	22.7	32.8	51.8	35.7	44.0	13.9	37.6	16.0	31.7	33.9
Une simplification de la réglementation et des formalités douanières	58.8	11.2	18.1	10.8	29.4	15.4	52.0	80.6	12.5	52.7	47.7	25.2

Source: Enquête sur les besoins des Entreprises, ONUDI 96, calcul BALISE.

- * Origine principalement importée : entreprises dont plus de 50% des matières premières sont importées ; origine principalement locale : entreprises dont moins de 50% des matières premières sont importées.
- ** 01 : agro-industrie ; 20 : industrie alimentaire, boissons, tabacs ; 23 : industrie textile et confection ; 25 : bois, papeterie et édition ; 30 : chimie et corps gras ; 33 : industries mécaniques, électriques et diverses.

VI - 2 - Concurrence sur le marché local

Pour l'ensemble des entreprises

Tableau VI - 2 - a
Pourcentage des entreprises déclarant souffrir d'une concurrence sur le marché local

Concurrence	Forme juridique		Régime fiscal			Faritény		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	VIÉ	PTE	MOY	GRD	
Oui	89,3	75,3	88,5	86,1	10,4	82,3	88,9	81,4	85,3	84,7	87,4	93,4	59,0	84,0
Non	10,7	24,7	11,5	13,9	89,6	17,7	11,1	18,6	14,7	15,3	12,6	6,6	38,8	16,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VI - 2 - b
Pourcentage des entreprises déclarant souffrir d'une concurrence sur le marché local

Concurrence	Branche d'activité						Destination des produits			Propriété du capital	
	Agro-industrie	Alimentaire	Textile cuir	Bois papeterie	Chimie corps gras	Indus diverses	100% local	export < 50 % CA	export > 50 CA	Etrangère	Nationale
Oui	86,4	96,5	61,4	77,2	88,0	88,9	93,2	53,6	34,8	53,1	88,6
Non	13,6	3,5	38,6	22,8	12,0	11,1	6,8	46,4	65,2	46,9	11,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Pour les entreprises vendant principalement sur la marché local (part des exportations < 50 % du CA)

Tableau VI - 2 - c
Pourcentage des entreprises déclarant souffrir d'une concurrence sur le marché local

Concurrence	Forme juridique		Régime fiscal			Faritény		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	ANC	PTE	MOY	GRD	
Oui	89,3	91,1	89,5	91,8	0,0	88,1	94,5	85,3	95,9	90,8	88,2	98,1	85,8	89,8
Non	10,7	8,9	10,5	8,2	0,0	11,9	5,5	14,7	4,1	9,2	11,8	1,9	14,2	10,2
Total	100	100	100	100	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VI - 2 - d
Pourcentage des entreprises déclarant souffrir d'une concurrence sur le marché local

Concurrence	Branche d'activité						Destination des produits			Propriété du capital	
	Agro-industrie	Alimentaire	Textile cuir	Bois papeterie	Chimie corps gras	Industries diverses	100% local	export < 50% CA	export > 50% CA	Etrangère	Nationale
Oui	100,0	98,3	90,3	77,9	90,0	96,9	93,2	53,6	0,0	75,4	91,1
Non	0,0	1,7	9,7	22,1	9,1	1,1	6,8	46,4	0,0	24,6	8,9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	0	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

VI - 3 - Origine de cette concurrence

Pour l'ensemble des entreprises ayant déclaré souffrir de la concurrence sur le marché local

Tableau VI - 3 - a
Origine de la concurrence sur le marché local
% des réponses

Origine de la concurrence	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MOY	GRD	
Madagascar uniquement	97,5	60,6	88,4	68,6	0,0	82,5	91,7	85,9	51,1	88,6	92,7	90,9	32,1	85,0
Etranger uniquement	0,0	26,0	6,7	20,3	33,7	9,4	7,3	4,9	22,7	8,4	2,6	7,0	46,1	8,8
Madagascar et étranger	2,5	13,4	4,9	11,1	66,3	8,1	1,0	9,2	26,2	3,0	4,7	2,1	21,8	6,2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES. ONUDI. 1996. calculs BALISE.

Tableau VI - 3 - b
Origine de la concurrence sur le marché local
% des réponses

Origine de la concurrence	Branche d'activité						Destination des produits			Propriété du capital	
	Agro-industrie	Alimentaire	Textile Cuir	Bois papeterie	Chimie corps gras	Industries diverses	100% local	50% 50	export > 50% C.A	Etrangère	Nationale
Madagascar uniquement	89,5	92,1	70,9	89,0	40,9	79,0	88,6	49,8	52,2	55,8	87,9
Etranger uniquement	5,3	4,0	29,1	3,2	31,8	16,6	6,2	35,9	30,6	29,5	6,6
Madagascar et étrangère	5,2	3,9	0,0	7,8	27,3	4,4	5,2	14,3	17,2	14,7	5,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES. ONUDI. 1996. calculs BALISE.

Pour les entreprises souffrant de la concurrence locale et commercialisant majoritairement sur le marché local

Tableau VI - 3 - c
Origine de la concurrence sur le marché local
% des réponses

Origine de la concurrence	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MOY	GRD	
Madagascar uniquement	97,5	61,9	89,8	64,7	0,0	84,7	91,4	86,5	49,6	90,6	93,2	91,6	29,6	86,5
Etranger uniquement	0,0	25,3	5,5	22,8	0,0	7,8	7,5	4,9	21,8	7,2	2,7	6,2	46,4	7,8
Madagascar et étranger	2,5	12,8	4,7	12,5	0,0	7,5	1,1	8,6	28,6	2,2	4,1	2,2	24,0	5,7
Total	100	100	100	100	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES. ONUDI. 1996. calculs BALISE.

Tableau VI - 3 - d
Origine de la concurrence sur le marché local

% des réponses

Origine de la concurrence	Branche d'activité						Destination des produits			Propriété du capital	
	Agro-industrie	Alimentaire	Textile cuir	Bois papeterie	Chimie corps gras.	Industries diverses	100% local	export < 50% CA	export > 50% CA	Etrangère	Nationale
Madagascar uniquement	88,3	92,4	81,8	90,5	40,0	79,0	88,6	49,8	0,0	64,9	88,3
Etranger uniquement	5,9	4,0	18,2	2,7	35,0	16,6	6,2	35,9	0,0	24,5	6,3
Madagascar et étranger	5,8	3,6	0,0	6,8	25,0	4,4	5,2	14,3	0,0	10,6	5,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	0	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

VI - 4 - Pays d'origine des importations concurrentes

Tableau VI - 4 - a
Pays d'origine des importations concurrentes

fréquence d'apparition des réponses

Pays	Forme juridique		Régime fiscal			Fonction		Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	PTE	MNE	GRD	
Afrique	6,2	15,5	8,8	29,3	0,0	13,6	18,1	17,7	0,0	15,8	14,4
Océan Indien	0,0	9,7	13,1	0,0	0,0	8,5	9,6	0,0	29,3	9,1	8,6
Asie (Chine, Inde)	100,0	40,8	53,7	35,3	33,7	49,3	37,2	50,0	43,3	46,8	47,4
Europe (hors France)	0,0	35,0	34,7	34,8	34,4	32,0	49,5	26,4	36,2	39,3	34,7
France	93,8	29,8	44,8	24,6	0,0	38,4	28,8	60,8	27,5	24,8	36,9
Amérique	0,0	1,1	1,5	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	7,9	0,0	1,0
Asie du Sud Est	0,0	16,4	7,3	28,4	31,9	13,9	18,2	4,6	0,0	23,9	14,6

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VI - 4 - b
Pays d'origine des importations concurrentes

fréquence d'apparition des réponses

Pays	Age de l'entreprise			Branche d'activité						Ensemble
	JEU.	MOY.	ANC.	Agro-industrie	Ind. alimentaire	Industrie textile cuir	bois, papeterie	Chimie corps gras	Ind. divers	
Afrique	24,0	0,0	17,7	0,0	22,5	0,0	11,7	23,1	15,3	14,4
Océan Indien	0,0	16,5	8,2	50,0	0,0	19,7	5,9	0,0	12,6	8,6
Asie (Chine, Inde)	44,9	57,4	43,6	0,0	17,4	69,7	54,0	46,2	63,3	47,4
Europe (hors France)	47,9	19,0	37,1	50,0	30,3	30,3	23,4	61,5	25,2	34,7
France	23,7	53,3	34,1	0,0	45,4	9,8	60,8	30,8	33,5	36,9
Amérique	0,0	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,5	1,0
Asie du sud est	24,0	5,8	15,2	0,0	37,1	30,3	5,9	7,7	0,0	14,6

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

VI - 5 - Caractéristiques des entreprises locales concurrentes

- Pour l'ensemble des industries se déclarant principalement concurrencées par des entreprises locales

Tableau VI - 5 - a
Caractéristiques des entreprises locales concurrentes

% des réponses

Types d'entreprises concurrentes	Forme juridique		Régime fiscal			Fonction		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	ANC.	PTE	MNE	GRD	
"Informelles"	45,9	22,0	37,8	52,3	0,0	28,1	67,8	16,9	29,2	47,7	33,8	63,6	24,4	39,4
Petites entreprises	5,0	17,4	7,4	13,9	48,1	4,2	19,0	5,2	7,1	9,6	9,5	4,6	8,7	8,4
Moyennes entreprises	46,7	43,4	49,5	19,1	51,9	61,6	5,9	70,9	43,1	37,9	54,8	18,7	35,4	45,8
Grandes entreprises	2,4	17,2	5,3	14,7	0,0	6,1	7,3	7,0	20,6	4,8	1,9	13,1	31,5	6,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VI - 5 - b
Caractéristiques des entreprises locales concurrentes

% des réponses

Types d'entreprises concurrentes	Branche d'activité						Destination des produits			Propriété du capital	
	Agro-industrie	Alimentaire	Textile cuir	Bois papeterie	Chimie corps gras	Industrie diverses	100% local	export < 50% CA	export > 50% CA	Etrangère	Nationale
"Informelles"	61,2	31,1	8,1	39,3	0,0	84,3	40,2	20,2	38,0	25,5	40,3
Petites entreprises	11,1	4,7	8,1	14,7	6,7	1,0	8,3	11,6	6,9	10,5	8,3
Moyennes entreprises	16,6	60,3	75,8	39,8	53,3	13,3	46,4	39,2	36,2	56,1	45,1
Grandes entreprises	11,1	3,9	8,0	6,2	40,0	1,4	5,1	29,0	18,9	7,9	6,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

- Pour les entreprises souffrant de la concurrence locale et commercialisant majoritairement sur le marché local

Tableau VI - 5 - c
Caractéristiques des entreprises locales concurrentes

% des réponses

Types d'entreprises concurrentes	Forme juridique		Régime fiscal			Fonction		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	ANC.	PTE	MNE	GRD	
"Informelles"	45,9	19,8	37,7	53,4	0,0	28,0	68,5	16,4	27,6	48,3	33,7	63,9	22,5	39,4
Petites entreprises	5,0	18,9	7,5	16,1	0,0	4,0	19,8	5,2	7,7	9,6	9,7	4,7	6,9	8,4
Moyennes entreprises	46,7	44,4	49,6	18,0	0,0	62,1	5,4	71,4	42,5	38,0	54,6	17,8	41,7	46,2
Grandes entreprises	2,4	16,9	5,2	12,5	0,0	5,9	6,3	7,0	22,2	4,1	2,0	13,6	28,9	6,0
Total	100	100	100	100	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VI - 5 - d
Caractéristiques des entreprises locales concurrentes
% des réponses

Types d'entreprises concurrentes	Branche d'activité						Destination des produits			Propriété du capital	
	Agro-industrie	Alimentaire	Textile cuir	Bois papeterie	chimie corps gras	Industries Diverses	100% local	export < 50 % CA	export > 50 % CA	Etrangère	Nationale
"Informelles"	62,7	30,8	4,4	39,3	0,0	84,3	40,1	20,3	0,0	16,2	40,7
Petites entreprises	12,4	4,8	8,8	14,5	7,7	1,0	8,4	11,6	0,0	13,2	8,2
Moyennes entreprises	12,4	61,5	82,4	39,9	46,1	13,3	46,4	39,1	0,0	65,6	45,1
Grandes entreprises	12,5	2,9	4,4	6,3	46,2	1,4	5,1	29,0	0,0	5,0	6,0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	0	100	100

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

VI - 6 - Principaux facteurs défavorisant les entreprises par rapport à leurs concurrents

Tableau VI - 6 - a
Principaux facteurs défavorisant les entreprises par rapport à leurs concurrents
fréquence d'apparition des réponses

Facteurs défavorisants	Forme juridique		Régime fiscal			Fonction		Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	PTE	MNE	GRD	
Prix de vente	29,0	32,9	30,6	27,2	66,3	20,0	57,0	28,7	31,5	37,7	30,3
Coût de revient	12,0	21,6	14,3	20,2	34,4	18,7	6,4	4,7	49,8	15,2	15,3
Qualité des produits	0,0	10,6	2,7	7,3	31,9	4,1	2,1	2,5	2,4	11,3	3,6
Non respect de la législation (normes, fiscalité, douanes....)	2,4	16,5	4,8	21,4	0,0	8,6	3,3	4,2	8,4	21,2	7,1
Faible capacité de production	8,1	5	7,5	4,8	0,0	9,5	0,8	9,0	1,8	5,4	7,1
Problèmes d'approvisionnement	0,0	6,3	2,1	2,3	0,0	2,1	2,1	1,6	2,3	4,4	2,1
Manque de moyens financiers	44,6	7,3	36,7	4,8	0,0	43,2	3,2	46,1	2,6	3,5	32,0
Fiscalité défavorable	0,0	13,5	2,8	15,6	0,0	4,1	5,6	2,4	7,1	12,2	4,6
Politiques économique et monétaire défavorables	0,0	4,8	1,6	1,6	0,0	1,9	0,8	0,2	1,4	9,7	1,6
Problèmes de conditionnement	0,0	2,1	0,5	2,1	0,0	0,6	1,0	0,4	1,4	1,2	0,7
Problèmes de main d'oeuvre	7,2	1,5	5,6	3,5	0,0	7,1	0,5	7,4	0,9	1,2	5,3
Autres	2,4	24,1	9,1	14,0	0,0	10,6	7,4	8,3	6,7	22,9	9,7

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VI - 6 - b
Principaux facteurs défavorisant les entreprises par rapport à leurs concurrents
fréquence d'apparition des réponses

Facteurs défavorisants	Age de l'entreprise			Branche d'activité						Ensemble
	JEU.	MOY.	ANC.	Agro-industrie	Ind. alimentaire	Ind. textile et cuir	Bois papeterie	Chimie Corps gras	Industrie diverse	
Prix de vente	20,5	29,4	33,5	68,5	32,6	14,5	31,6	31,8	13,0	30,3
Coût de revient	5,4	11,3	18,9	10,5	3,9	5,7	4,8	27,3	77,4	15,3
Qualité des produits	2,8	9,1	3,2	5,3	3,2	5,7	4,4	4,6	0,0	3,6
Non respect de la législation (normes, fiscalité, douanes....)	5,4	28,1	5,3	5,3	3,9	8,6	5,8	36,4	7,9	7,1
Faible capacité de production	2,0	8,4	8,5	5,3	0,6	50,6	6,0	4,6	3,2	7,1
Problèmes d'approvisionnement	1,3	3,8	2,2	5,3	2,5	2,9	1,2	0,0	2,4	2,1
Problèmes financier	63,7	4,5	25,1	10,5	51,3	47,8	27,3	0,0	2,0	32,0
Fiscalité défavorable	3,4	7,1	4,6	5,3	3,2	2,9	2,3	27,3	6,1	4,6
Politiques économique et monétaire défavorables	1,0	0,0	2,0	0,0	2,2	0,0	0,6	9,1	1,3	1,6
Problèmes de conditionnement	2,0	3,7	0,0	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
Problèmes de main d'oeuvre	21,6	1,8	0,5	0,0	0,4	0,0	15,7	0,0	0,0	5,3
Autres	6,5	26,1	8,85	5,3	7,5	23,4	10,0	13,6	6,9	9,7

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

VI - 7 - Accès aux marchés étrangers

Tableau VI - 7 - a
Principaux facteurs limitant l'accès aux marchés étrangers

fréquence d'apparition des réponses en %

Facteurs limitants	Forme juridique		Régime fiscal			Paritany		Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	PTE	MNE	GRD	
L'absence d'information sur les marchés	21,6	32,7	21,9	52,5	21,4	24,4	30,6	26,4	30,9	19,6	26,0
L'éloignement des marchés étrangers et le coût des transports	6,6	36,4	15,6	31,2	22,7	19,0	16,1	10,3	29,9	33,7	18,2
Les difficultés d'accès aux marchés étrangers	21,6	23,8	20,8	41,6	6,4	19,7	30,5	24,5	16,7	21,4	22,5
La complexité des démarches administratives liées à l'exportation	10,7	15,8	11,4	18,4	16,3	16,1	3,0	13,8	9,3	12,6	12,7
Les barrières douanières protégeant les marchés étrangers	8,5	10,8	6,7	31,0	0,0	5,4	21,0	7,2	12,3	14,2	9,4
Les normes internationales (qualité et régularité)	13,5	24,7	18,2	22,4	7,3	17,0	20,4	19,6	10,5	19,4	17,9
La difficulté d'obtention des systèmes d'aide à l'exportation	13,0	13,2	12,8	13,4	15,7	8,9	25,1	15,1	6,5	12,6	13,1
Capacité de production trop limitée	18,0	21,8	21,2	18,0	4,4	19,8	18,6	23,8	10,2	13,9	19,5
Produits difficilement exportables	19,3	12,2	19,6	7,5	0,0	20,1	6,3	7,5	58,1	6,4	16,5
Pas de contraintes	0,0	12,0	1,0	4,6	44,3	5,6	2,3	0,0	0,8	24,6	4,7
Autres	17,2	2,2	14,2	0,9	0,0	13,6	4,9	16,8	2,6	1,5	11,3

Source : ENQUÊTE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VI - 7 - b
Principaux facteurs limitant l'accès aux marchés étrangers

fréquence d'apparition des réponses en %

Facteurs limitants	Age de l'entreprise			Branche d'activité						Ensemble
	JEU	MOY.	ANC.	Agro-industrie	Alimentaire	Textile cuir	Bois papeterie	Chimie corps gras	Industries diverses	
L'absence d'information sur les marchés extérieurs	18,2	27,8	28,2	22,7	7,6	13,2	45,9	60,0	17,0	26,0
L'éloignement des marchés étrangers	7,4	27,2	20,7	27,2	9,5	27,8	19,7	32,0	17,3	18,2
Les difficultés d'accès aux marchés étrangers	7,3	27,0	26,8	9,1	7,7	14,6	41,7	32,0	15,3	22,5
La complexité des démarches administratives liées à l'exportation	21,6	4,5	10,9	13,6	5,7	8,7	22,2	12,0	7,4	12,7
Les barrières douanières protégeant les marchés étrangers	10,9	9,5	8,9	9,1	4,0	4,5	16,6	20,0	3,5	9,4
Les normes internationales (qualité et régularité)	8,5	32,7	19,2	13,6	9,8	37,4	21,2	28,0	6,6	17,9
La difficulté d'obtention des systèmes d'aide à l'exportation	2,5	5,5	17,3	4,5	2,1	8,7	27,0	8,0	11,2	13,1
Capacité de production trop limitée	19,7	40,8	17,0	9,1	9,3	31,6	28,9	20,0	10,2	19,5
Produits difficilement exportables	9,9	14,7	18,8	0,0	5,7	1,5	19,2	12,0	62,3	16,5
Pas de contraintes	1,5	13,4	4,7	9,1	0,8	24,7	1,3	4,0	2,2	4,7
Autres	10,0	0,0	13,1	36,6	25,1	1,5	3,7	0,0	1,8	11,3

Source : ENQUÊTE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VI - 7 - c
Principaux facteurs limitant l'accès aux marchés étrangers

fréquence d'apparition des réponses

Facteurs limitants	Destination des produits			Propriété du capital		Ensemble
	100% local	export < 50 % CA	export > 50 % CA	Etrangère	Nationale	
L'absence d'information sur les marchés extérieurs	26,6	20,7	24,9	26,2	25,9	26,0
L'éloignement des marchés étrangers et le coût des transports	10,9	68,8	34,6	33,1	15,3	18,2
Les difficultés d'accès aux marchés extérieurs	20,7	56,8	13,7	20,6	22,8	22,5
La complexité des démarches administratives liées à l'exportation	9,2	44,3	16,2	11,9	12,8	12,7
Les barrières douanières protégeant les marchés étrangers	9,6	15,3	4,8	7,7	9,4	9,4
Les normes internationales (qualité et régularité)	18,2	24,2	12,5	11,7	18,9	17,9
La difficulté d'obtention des systèmes d'aide à l'exportation	12,5	7,5	20,1	8,7	13,9	13,1
Capacité de production trop limitée	23,2	8,3	3,4	8,8	21,4	19,5
Produits difficilement exportables	19,9	8,8	0,0	4,7	18,6	16,5
Pas de contraintes	0,3	8,2	30,0	25,4	1,2	4,7
Autres	14,3	0,0	0,0	8,8	11,9	11,3

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

VI - 8 - La recherche de mesures favorables à l'élargissement des débouchés des industries

Tableau VI - 8 - a
Mesures susceptibles de favoriser l'élargissement des débouchés

fréquence d'apparition des réponses en %

Mesures	Forme juridique		Régime fiscal			Fonction		Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	PTE	MNE	GRD	
Une meilleure information sur les marchés potentiels	61,6	40,1	59,0	31,8	29,7	52,2	55,8	53,6	77,0	28,2	53,1
Une information sur la concurrence	58,4	33,5	52,2	43,3	21,3	47,9	50,9	54,1	53,9	24,9	48,7
L'amélioration des conditions d'évacuation des produits (infrastructures)	15,6	31,9	19,8	29,2	32,8	19,9	28,0	21,0	11,0	36,2	22,0
Une fiscalité équitable	28,0	41,1	31,7	54,3	11,2	25,6	54,8	34,0	23,0	40,0	33,1
La simplification des démarches administratives	4,3	27,7	8,1	19,2	60,4	15,3	8,3	7,8	8,7	37,5	13,5
Le développement de systèmes d'aide à l'exportation	13,7	14,7	13,5	11,0	25,4	14,7	12,4	15,7	5,9	16,7	14,1
Un contrôle des normes et qualité des produits finis importés	0,0	13,4	3,7	13,1	7,3	6,2	2,5	2,1	3,6	17,5	5,3
Une information sur les normes de qualité régissant les marchés étrangers	2,1	9,8	3,8	8,3	13,5	3,6	9,6	2,5	11,5	7,7	5,1
L'adoption d'une politique nationale de qualité et de normalisation	17,2	21,1	19,2	15,8	18,2	22,3	8,4	10,5	44,1	21,8	18,7
La mise en place des mesures fiscales incitatives pour les entr. exportatrices	26,7	25,8	24,6	47,5	7,3	19,6	45,6	25,4	29,1	26,7	26,3

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VI - 8 - b
Mesures susceptibles de favoriser l'élargissement des débouchés

fréquence d'apparition des réponses

Mesures	Age de l'entreprise			Branche d'activité						Ensemble
	JEU	MOY.	ANC.	Agro-industrie	Ind. alimentaire	Textile cuir	Bois papeterie	Chimie corps gras	Industries diverses	
Une meilleure information sur les marchés potentiels	66,7	44,8	49,8	63,7	57,7	22,0	50,3	60,0	75,5	53,1
Une information sur la concurrence	53,2	42,7	47,9	81,9	81,2	11,7	21,8	36,0	72,3	48,7
L'amélioration des conditions d'évacuation des produits (infrastructures)	16,1	37,9	22,0	40,8	11,1	51,8	21,9	24,0	9,7	22,0
Une fiscalité équitable	33,9	55,2	30,3	59,2	36,8	17,5	33,1	56,0	19,5	33,1
La simplification des démarches administratives	6,9	18,1	15,1	9,1	6,6	36,4	13,2	8,0	12,2	13,5
Le développement de systèmes d'aide à l'exportation	1,1	18,1	17,7	4,5	4,6	44,8	18,2	4,0	2,2	14,1
Un contrôle des normes et qualité des produits finis importés	4,7	12,3	4,6	4,5	2,6	7,4	2,4	28,0	9,7	5,3
Une information sur les normes de qualité régissant les marchés étrangers	3,5	2,3	5,9	4,5	1,0	2,9	8,5	12,0	5,7	5,1
L'adoption d'une politique nationale de qualité et de normalisation	21,8	12,6	18,4	4,5	4,4	11,6	18,0	20,0	71,7	18,7
La mise en place des mesures fiscales incitatives pour les entr. exportatrices	11,9	12,4	32,5	27,2	8,9	40,3	42,7	12,0	13,9	26,3

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

Tableau VI - 8 - c
Mesures susceptibles de favoriser l'élargissement des débouchés

fréquence d'apparition des réponses

Mesures	Destination des produits			Propriété du capital		Ensemble
	100% local	export < 50 % C.A.	export > 50 % C.A.	Etrangère	Nationale	
Une meilleure information sur les marchés potentiels	59,5	23,6	31,2	28,9	57,3	53,1
Une information sur la concurrence	56,3	10,1	23,6	20,8	53,4	48,7
L'amélioration des conditions d'évacuation des produits (infrastructures)	21,0	15,2	32,0	38,4	19,0	22,0
Une fiscalité équitable	35,4	33,7	18,7	27,4	34,0	33,1
La simplification des démarches administratives	3,2	60,9	49,9	43,5	8,4	13,5
Le développement de systèmes d'aide à l'exportation	9,1	46,0	26,5	20,4	13,1	14,1
Un contrôle des normes et qualité des produits finis importés	5,3	7,0	4,3	7,4	4,6	5,3
Une information sur les normes de qualité régissant les marchés étrangers	3,4	2,3	17,3	4,3	5,3	5,1
L'adoption d'une politique nationale de qualité et de normalisation	19,4	13,9	17,0	17,5	19,1	18,7
La mise en place des mesures fiscales incitatives pour les entr. exportatrices	22,3	71,4	25,2	22,3	27,2	26,3

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

VII - RELATIONS DE SOUS-TRAITANCE

Tableau VII - 1 - a
Proportion d'entreprises confiant une partie de leur production en sous-traitance

Utilisation de sous-traitants	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Oui	25.5	29.4	24.9	23.0	56.0	21.6	42.6	11.2	33.9	26.9	28.8	10.9	36.5	27.0
Non	74.5	70.6	75.1	77.0	44.0	78.4	57.4	88.8	66.1	73.1	71.2	89.1	63.5	73.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VII - 1 - b
Proportion d'entreprises confiant une partie de leur production en sous-traitance selon la branche d'activité

Branche d'activité	Utilisation de sous-traitants	
	Oui	Non
01- Agro-industrie	9.1	90.9
20- Industrie alimentaire	25.5	74.3
23- Industrie textile et cuir	66.4	33.6
25- Industrie du bois, papeterie	22.3	77.7
30- Industrie chimique	20.0	80.0
33- Industries diverses	13.1	86.9
Total	100.0	100.0

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VII - 2 - a
Proportion d'entreprises réalisant des travaux de sous-traitance

Pour des entreprises	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
à Madagascar	13.7	24.4	15.6	22.7	33.4	17.9	17.8	11.3	15.5	24.0	14.8	22.2	24.1	17.9
à l'étranger		9.3	1.4	4.0	26.9	4.0		6.0	0.7	5.9	0.7	2.8	14.4	3.7

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VII - 2 - b
Proportion d'entreprises réalisant des travaux de sous-traitance selon la branche d'activité

Branche d'activité	Pour des entreprises à :	
	Madagascar	l'étranger
01- Agro-industrie		
20- Industrie alimentaire	2.1	1.7
23- Industrie textile et cuir	53.2	16.0
25- Industrie du bois, papeterie	22.3	1.4
30- Industrie chimique	24.0	8.0
33- Industries diverses	14.2	2.2

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VII - 3 - a
Proportion d'entreprises satisfaites de leurs sous-traitants

Satisfaction	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Oui	27.9	75.4	37.6	66.9	84.3	76.1	7.6	90.6	24.9	73.8	33.5	72.8	80.4	48.2
Non	72.1	24.6	62.4	33.1	15.7	23.9	92.4	9.4	75.1	26.2	66.5	27.2	19.6	51.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

Tableau VII - 3 - b
Proportion d'entreprises satisfaites de leurs sous-traitants selon la branche d'activité

Branche d'activité	Satisfaction	
	Oui	Non
01- Agro-industrie	100.0	
20- Industrie alimentaire	3.6	96.4
23- Industrie textile et cuir	93.4	6.6
25- Industrie du bois, papeterie	39.7	60.3
30- Industrie chimique	80.0	20.0
33- Industries diverses	38.8	61.2
Total	100.0	100.0

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

Tableau VII - 4 - a
Principaux avantages attendus de la sous-traitance

fréquence d'apparition des réponses

Avantages attendus	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TAN A	AUTR E	JEU	MOY.	ANC.	PTE	MNE	GRD	
Confier certains travaux spécifiques à une entreprise spécialisée	29.5	45.0	47.1	39.8	24.6	39.6	42.9	61.4	61.6	23.3	37.7	45.7	40.7	39.8
Obtenir une meilleure qualité		29.2	19.9	43.0	5.1	19.4	20.6	38.1	34.6	7.1	11.5	63.0	16.9	19.6
Augmenter le volume des ventes sans augmenter la capacité de production	100.0	74.5	33.0	69.1	90.8	82.7	36.1	75.2	79.4	86.6	89.1	53.7	83.7	82.9
Baisser le coût d'exploitation	70.5	20.8	44.8	39.2	20.6	37.4	36.4	-	17.4	57.1	61.6	25.2	13.4	37.3

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

Tableau VII - 4 - b
Principaux avantages attendus de la sous-traitance
selon la branche d'activité

fréquence d'apparition des réponses

Avantages attendus	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile, cuir	Industrie bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	Ensemble
Confier certains travaux spécifiques à une entreprises spécialisée	50,0	100,0	16,3	84,1	75,0	36,0	39,8
Obtenir une meilleur qualité	50,0	59,7	9,6	32,6	50,0		19,6
Augmenter le volume des ventes sans augmenter la capacité de production	100,0		95,4	68,3	50,0	64,0	82,9
Baisser le coût d'exploitation			53,0	4,7	25,0	64,0	37,8

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VII - 5 - a
Difficultés rencontrées par les donneurs d'ordre

fréquence d'apparition des difficultés

Difficultés	Forme juridique		Régime fiscal			Faritany		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY.	AN C.	PTE	MNE	GRD	
Dégradation de la qualité dans le temps		26,4	1,7	35,3	27,5	19,6		42,2	2,7	13,7	2,5		33,0	5,3
Non respect des normes requises	35,0	59,9	35,7	69,7	72,5	73,6	27,3	100,0	27,5	88,2	35,4	49,1	77,1	40,0
Non respect délais de livraison	65,0	73,5	66,6	64,7	72,5	47,1	74,1	57,8	75,4	30,9	65,2	100,0	67,0	66,7
Coût trop élevé des prestations	100,0	34,1	96,0	30,3		55,0	98,6	-	94,4	60,3	96,7	50,9	9,2	86,7

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VII - 5 - b
Difficultés rencontrées par les donneurs d'ordre
selon la branche d'activité

fréquence d'apparition des difficultés

Difficultés	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile, cuir	Industrie bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	Ensemble
Dégradation de la qualité dans le temps			33,3	3,7	100,0	21,8	5,3
Non respect des normes requises		3,0	66,6	96,9		47,5	40,0
Non respect délais de livraison		100,0	66,6	13,0		78,2	66,7
Coût trop élevé des prestations		97,0		86,5	100,0	52,5	86,7

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996, calculs BALISE

Tableau VII - 6 - a
Difficultés rencontrées par les preneurs d'ordre

fréquence d'apparition des difficultés

Difficultés	Forme juridique		Régime fiscal			Farityny		Age de l'entreprise			Taille de l'entreprise			Ensemble
	EI	SQS	DC	CI	ZF	TANA	AUTRE	JEU	MOY	ANC	PTE	MNE	GRD	
Pénétration difficile du marché	15,3	9,9	1,7	17,3	4,8	6,7	30,4	5,7	31,0	1,2	2,5	45,7	5,1	12,2
Méconnaissance des qualités des entreprises malgaches	31,7	19,2	35,7	23,9	21,9	14,5	57,3	15,8	46,8	11,7	28,5	17,5	22,7	24,5
Caractère aléatoire du marché	63,0	48,6	66,6	52,3	49,9	62,9	9,8	56,2	17,1	71,7	65,7	28,0	41,0	50,5

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

Tableau VII - 6 - b
Difficultés rencontrées par les preneurs d'ordre
selon la branche d'activité

fréquence d'apparition des difficultés

Difficultés	Agro-industrie	Industrie alimentaire	Industrie textile, cuir	Industrie bois, papeterie	Industrie chimique	Industries diverses	Ensemble
Pénétration difficile du marché		13,4	2,4	22,3		18,9	12,2
Méconnaissance des qualités des entreprises malgaches		33,2	14,4	36,1	25,0	13,1	24,5
Caractère aléatoire du marché		26,7	66,4	34,9	50,0	31,2	50,5

Source : ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, ONUDI, 1996. calculs BALISE

VIII - CONCLUSION : IDENTIFICATION DES REFORMES ET ACTIONS D'APPUI PRIORITAIRES

Tableau VIII - 1
Le point de vue des industriels : Réformes et actions d'appui prioritaires pour les entreprises
 fréquence d'apparition des réponses (en %)

Propositions des industriels	Age de l'entreprise			Forme Juridique		Régime Fiscal			Fartany		Total
	Jeu	Mov	Anc	EI	SQS	DC	CI	ZF	Tana	Autre	
Amélioration des relations avec l'administration	30,5	42,7	12,9	37,9	23,0	33,8	18,5	37,6	29,1	40,6	32,0
Maintien d'un environnement des affaires sûr et stable	25,9	16,7	72,2	19,4	48,5	26,0	45,8	54,7	34,7	19,8	30,8
Amélioration de l'accès aux sources de financement et de crédit	36,0	77,3	20,7	57,9	41,7	51,8	58,8	35,9	44,2	72,5	51,6
Amélioration des conditions d'approvisionnement	51,3	21,8	22,8	35,5	26,5	36,2	12,7	21,6	38,8	12,4	31,9
Développement du marché intérieur	6,4	2,2	3,5	2,1	7,3	4,3	4,7	1,5	5,1	1,2	4,1
Développement des possibilités d'accès aux marchés extérieurs	30,2	18,6	23	17,8	34,6	23,4	27,6	29,5	24,3	24,9	24,4
Amélioration et développement des relations inter-entreprises	2,9	21,0	8,7	11,9	12,3	12,7	9,8	9,7	5,2	31,9	12,1
Développement de relations partenariat	2,2	14,4	1,7	8,7	6,2	4,7	27,3	4,2	2,0	24,0	7,7
Développement de services d'information et de conseil proches des entreprises	11,6	24,2	5,1	19,5	10,2	17,3	5,6	18,6	21,2	0,5	15,8
Mise en place mesures d'appui aux PME, PMI	46,3	18,9	45,8	42,8	19,4	35,5	37,4	6,5	39,0	18,2	33,6
Développement d'un système de formation plus adapté aux besoins des entreprises	8,0	8,0	9,3	2,1	18,0	6,7	9,4	23,2	8,9	6,7	8,3
Développement des services de documentation et meilleure circulation des informations	8,4	23,3	52,1	22,8	25,6	23,5	18,1	38,0	29,0	9,2	23,9
Développement de services de conseil proches des entreprises	1,0	1,8	9,8	0,0	8,5	2,6	8,0	2,4	3,0	4,3	3,3

Propositions des industriels	Branches						Taille de l'entreprise			Total
	01	20	23	25	30	33	PTE	MOY	GRD	
Amélioration des relations avec l'administration	13,6	75,6	24,7	7,2	24,0	11,1	44,7	9,7	30,4	32,0
Maintien d'un environnement des affaires sûr et stable	40,8	13,5	39,4	25,0	40,0	76,1	11,7	52,8	57,3	30,8
Amélioration de l'accès aux sources de financement et de crédit	59,2	61,3	54,8	54,7	32,0	17,3	56,4	41,8	34,2	51,5
Amélioration des conditions d'approvisionnement	9,0	34,0	13,0	46,1	28,0	17,1	36,5	22,8	17,6	32,0
Développement du marché intérieur	0,0	1,2	4,5	6,3	12,0	3,9	3,4	0,6	5,4	4,2
Développement des possibilités d'accès aux marchés extérieurs	31,7	8,2	54,9	28,5	28,0	17,6	25,9	23,8	35,2	24,4
Amélioration et développement des relations inter-entreprises	4,5	28,0	7,2	2,9	24,0	1,0	16,1	5,0	14,7	12,1
Développement de relations de partenariat	9,1	0,5	2,9	17,5	8,0	2,2	7,0	4,3	3,2	7,7
Développement de services d'information et de conseil proches des entreprises	45,6	25,8	10,3	10,5	8,0	1,1	19,6	3,3	11,7	15,8
Mise en place de mesures d'appui au PME, PMI	9,1	30,4	30,0	34,4	12,0	63,0	26,3	59,8	11,7	33,6
Développement d'un système de formation plus adapté aux besoins des entreprises	18,1	4,9	16,1	7,9	12,0	4,4	5,5	7,7	21,9	8,3
Développement des services de documentation et meilleure circulation des informations	54,7	9,0	16,0	18,6	28,0	71,0	14,1	59,0	30,3	23,9
Développement de services de conseil proches des entreprises	4,5	3,4	4,4	1,0	8,0	6,5	2,3	3,5	7,8	3,3

Source: Enquête sur les besoins des entreprises, ONUDI 96, calculs BALISE

01 Agro-industrie ; 20 Industrie alimentaire ; 23 Industrie textile et cuir ; 25 Industrie du bois et papeterie ; 30 Industrie chimique et corps gras ; 33 Industries mécaniques, électriques et diverses.

QUESTIONNAIRE UTILISE POUR L'ENQUETE

ONUDI

"PROGRAMME D'APPUI AU DEVELOPPEMENT DE LA PME/PMI
A MADAGASCAR "

"ENQUETE SUR LES BESOINS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES"
1996

IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

Nom ou raison sociale : Sigle :

N° d'identification statistique du siège social : | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Adresse du siège social

B.P. : Téléphone : Télécopie :

Nom du dirigeant de l'entreprise :

Nom et fonction du correspondant pour l'enquête :

Confidentialité : Toutes les informations collectées dans cette enquête garderont un caractère strictement confidentiel, au terme de la loi n° 67-026 du 18 Décembre 1967 sur les recensements et les enquêtes statistiques. Elles sont destinées à l'ONUDI et ne peuvent être utilisées à des fins de contrôle fiscal ou de répression économique

NUMERO D'IDENTIFICATION | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

1 - Activité principale de l'entreprise (détaillez) :	
2 - Activités secondaires (détaillez).....	
3 - Nombre d'établissements y compris le siège social :	
4 - Date de création de l'entreprise (mois, année) :	
5 - Effectif du personnel employé par l'entreprise :	
- nombre d'emplois permanents :	
- nombre d'emplois temporaires :	
- effectif total :	
6 - Forme juridique : 1 - Entreprise individuelle	
2 - Société anonyme (SA)	
3 - Société à responsabilité limitée (SARL)	
4 - autre (précisez)	

7 - Régime fiscal : 1 - Droit commun 2 - Code des investissements 3 - Zone Franche	<input type="checkbox"/>															
8 - Participation dans le capital social de l'entreprise (en pourcentage) Nationale : a - publique :% b - privée :% Etrangère : c - étrangère :% De quel pays ? :	<table border="1"> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>															
9 - Origine des matières premières (en pourcentage par rapport à la valeur) : importée :% locale :%	<table border="1"> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>															
10 - Destination des produits (en pourcentage par rapport à la valeur) : marché local :% exportation :%	<table border="1"> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>															
11 - a - Votre entreprise appartient-elle à un groupement ou association d'entreprises ? 1 - oui 2 - non	<input type="checkbox"/>															
11 - b - Si oui, lequel ? 1 - GEM 2 - SIM 3 - autre (à préciser)	<input type="checkbox"/>															

Notes et instructions pour le remplissage du questionnaire :

Le champ de l'enquête étant les entreprises, **un seul questionnaire sera rempli par entreprise** si celle-ci comporte plusieurs établissements.

Le questionnaire est à remplir par **le chef d'entreprise**, au niveau du siège social.

Pour les réponses par oui ou par non, *entourer la réponse choisie (1 ou 2).*

Pour les questions à choix multiples, *classer vos réponses par ordre d'importance, en remplissant les cases de gauche à droite.*

Ne pas remplir les parties grisées du questionnaire (réservées à la codification).

I - COMMUNICATION, INFORMATION, RELATIONS AVEC LES TIERS

Ces questions viennent compléter l'enquête EAI 1996 menée en juillet/août 1996 par le Projet MADIO. Elles ont pour but de vous permettre de préciser vos problèmes de communication, d'information et de relations avec vos principaux partenaires ou concurrents (administrations, banques, services d'information, de documentation et de conseil, entreprises tiers...).

A REMPLIR PAR LE CHEF D'ENTREPRISE

Information - documentation	
<p>I-1 - Rencontrez-vous des difficultés pour trouver à Madagascar la documentation ou les informations nécessaires à votre activité ? 1 - oui 2 - non</p>	_
<p>I-2 - Disposez-vous d'un service de documentation interne à votre entreprise ? 1 - oui 2 - non</p>	_
<p>I-3 - Si non, savez-vous où vous adresser pour vous procurer les informations nécessaires ? 1 - oui 2 - non</p>	_
<p>I-4 - Auprès de quels services tiers vous adressez-vous généralement pour résoudre vos problèmes d'information ? <i>(deux réponses possibles à classer)</i></p> <p>1 - centres de documentation 2 - associations ou groupements professionnels 3 - Chambres de Commerce et d'Industrie 4 - autres entreprises de votre secteur d'activité 5 - bureaux d'études et de conseil 6 - particuliers (relations familiales ou relations d'affaires)</p> <p style="text-align: right;">→ _ _ </p>	_
Conseil	
<p>I-5 - Auprès de qui prenez-vous conseil pour la conduite de votre entreprise ? <i>(deux réponses possibles à classer)</i></p> <p>1 - des professionnels de mon secteur 2 - des associations ou groupements professionnels 3 - de cabinets de consultants 4 - d'organismes d'appui technique de l'Etat 5 - de particuliers (famille, amis) 6 - de relations d'affaires</p> <p style="text-align: right;">→ _ _ </p>	_
Relations avec l'Administration	
<p>I-6 - Quelles sont les administrations avec lesquelles vous êtes le plus en relation ? <i>(trois réponses possibles à classer)</i></p> <p>01 - ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat 02 - ministère de l'Economie et du Plan 03 - ministère des Finances et du Budget 04 - ministère de l'Agriculture et du Développement Rural 05 - ministère de l'Energie et des Mines</p>	_
<p>06 - ministère du travail et lois sociales 07 - ministère de l'enseignement technique et formation professionnelle 08 - ministère de l'enseignement supérieur, et de la recherche scientifique 09 - justice et affaires judiciaires 10 - transports, 11 - postes et télécommunications 12 - travaux publics et aménagement du territoire 13 - autres (lesquelles ?)</p> <p style="text-align: right;">→ _ _ _ </p>	_
<p>I-7 - Pour quelle(s) raison(s) êtes-vous en relation avec elles ?</p> <p>.....</p>	_
<p>I-8 - Quelle est la fréquence de vos relations avec l'administration ? <i>(une réponse possible)</i></p> <p>1 - une fois par mois ou plus 2 - une fois par trimestre 3 - une ou deux fois par an</p> <p style="text-align: right;"> _ </p>	_
<p>I-9 - Quelle est la nature des difficultés rencontrées dans vos relations avec l'administration en général ? <i>(une réponse possible)</i></p> <p>1 - la complexité des procédures et autorisations diverses à obtenir 2 - la multiplicité des textes et législations en vigueur 3 - l'existence d'applications sélectives et parfois contradictoires de la législation</p> <p style="text-align: right;"> _ </p>	_
<p>I-10 - De façon plus précise, rencontrez-vous des difficultés particulièrement importantes dans vos relations avec certaines administrations <i>(deux réponses possibles à classer)</i></p> <p>1 - la complexité et le poids du régime fiscal 2 - l'absence d'un cadre juridique cohérent, stable et sécurisant pour les affaires 3 - la complexité et la lourdeur du régime des douanes 4 - l'inadaptation du régime de la propriété foncière 5 - la complexité et l'inadaptation de la réglementation du travail 6 - l'absence de régime fiscal incitatif pour les PME/PMI en extension, diversification ou réhabilitation 7 - autres (lesquelles ?)</p> <p style="text-align: right;">→ _ _ </p>	_

Relations avec les banques

I-11 - Outre les problèmes posés par le caractère excessif des taux d'intérêt et des garanties exigées, quelles principales difficultés rencontrez-vous dans vos relations avec le système bancaire ?

(trois réponses possibles à classer)

- 1 - difficultés pour trouver des banques s'intéressant aux projets industriels et acceptant de prendre des risques
- 2 - manque de confiance des banques à l'égard des industriels, perçus comme une clientèle à risque et sans garantie
- 3 - difficultés pour trouver des institutions financières proposant des instruments et des conditions adaptées à votre taille et à vos besoins
- 4 - grande difficulté pour obtenir des prêts à moyen ou long terme et pour allonger les échéances
- 5 - inexistence d'instruments financiers spécifiques (et incitatifs) pour les PME/PMI
- 6 - faible capacité des banques à évaluer les projets industriels et à suivre les dossiers
- 7 - complexité des normes et procédures bancaires et difficultés pour constituer des dossiers de financement bancables
- 8 - forte centralisation des décisions d'octroi de crédit au niveau de la capitale et difficultés d'accès accentuées pour les entreprises situées en province
- 9 - autres difficultés (lesquelles ?)

→ | | |

Relations avec les autres entreprises

I-12 - Outre vos clients et fournisseurs, entretenez-vous des relations privilégiées et régulières avec certaines entreprises tiers ?

1 - oui 2 - non

I-13 - Si oui, lesquelles ?

- les autres entreprises de votre secteur d'activité
- vos partenaires de sous-traitance
- les entreprises du groupe familial
- quelques entreprises, au gré des relations personnelles

Relations de concurrence

I-14 - Sur le marché local, vos productions sont-elles, à votre connaissance, concurrencées par d'autres produits similaires ?

1 - oui 2 - non

I-15 - Si oui, cette concurrence provient-elle en majorité :

(une réponse possible)

- 1 - d'autres entreprises produisant à Madagascar
- 2 - d'importations

I-16 - Dans le premier cas, vos concurrents sont-ils plutôt :

(une réponse possible)

- 1 - des entreprises « informelles »
- 2 - de petites entreprises du secteur « formel » (moins de 10 salariés)
- 3 - de moyennes entreprises (10 à 100 salariés)
- 4 - de grandes entreprises (plus de 100 salariés)

I-17 - Dans le deuxième cas, de quels pays proviennent les produits étrangers qui vous concurrencent ?

(deux réponses possibles à classer)

- pays 1 :
- pays 2 :

→ | | |

I-18 - Quels sont les deux premiers facteurs qui vous défavorisent par rapport à vos principaux concurrents ?

(deux réponses possibles à classer par ordre d'importance)

- 1 -
 - 2 -
- | | |

Accès aux marchés étrangers

I-19 - Quels sont les principaux facteurs qui vous empêchent d'accéder aux marchés étrangers ?

(trois réponses possibles à classer)

- 01 - l'absence d'information sur les marchés potentiels à l'extérieur
- 02 - l'éloignement des marchés étrangers et le coût des transports
- 03 - les difficultés d'accès aux marchés étrangers
- 04 - la complexité des démarches administratives liées à l'exportation
- 05 - les barrières douanières protégeant les marchés étrangers
- 06 - le caractère contraignant des normes internationales en matière de qualité et de régularité
- 07 - la difficulté d'obtenir des systèmes d'aide à l'exportation
- 08 - la capacité de production de l'entreprise est trop limitée pour envisager l'exportation
- 09 - types de biens fabriqués difficilement exportables
- 10 - pas de contraintes

| | | | | | |

Relations de sous-traitance

I - 20 - Confiez-vous une partie de votre production en sous-traitance à d'autres entreprises à Madagascar ?

1 - oui 2 - non

I - 21 - Etes-vous globalement satisfait de la prestation des preneurs d'ordre ?

1 - oui 2 - non

I - 22 - Si oui, quel principal avantage en attendez-vous ?

(deux réponses possibles à classer)

- 1 - elle permet de confier certains travaux spécifiques à des entreprises spécialisées possédant une meilleure compétence technique
- 2 - elle permet d'obtenir une meilleure qualité des produits sous-traités
- 3 - elle permet d'augmenter le volume des ventes sans augmenter la capacité de production nécessaire et sans investir dans de nouveaux équipements
- 4 - elle permet une baisse des coûts d'exploitation

→ | _ | | _ |

I - 23 - Si non, quelle principale difficulté rencontrez-vous ?

(deux réponses possibles à classer)

- 1 - dégradation de la qualité dans le temps
- 2 - non respect des normes requises
- 3 - non respect des délais de livraison
- 4 - coût trop élevé des prestations

→ | _ | | _ |

I - 24 - Réalisez-vous des travaux de sous-traitance pour le compte d'autres entreprises ?

- à Madagascar 1 - oui 2 - non
- à l'étranger 1 - oui 2 - non

I - 25 - Si oui, quelle principale difficulté rencontrez-vous ?

(une réponse possible)

- 1 - pénétration difficile du marché de la sous-traitance
- 2 - méconnaissance (ou méfiance) des entreprises étrangères à l'égard des possibilités offertes par les entreprises malgaches
- 3 - caractère aléatoire du marché de la sous-traitance et infidélité des donneurs d'ordre

Résumé

I - 26 - En résumé, avec quels types de partenaires rencontrez-vous les difficultés de communication et de relations les plus importantes ?

(trois réponses possibles à classer)

- 1 - les fournisseurs
- 2 - la clientèle à Madagascar
- 3 - les clients sur les marchés étrangers
- 4 - les entreprises concurrentes
- 5 - les banques
- 6 - les partenaires de sous-traitance
- 7 - les administrations
- 8 - les organismes d'information et de documentation
- 9 - les organismes de conseil

→ | _ | | _ | | _ |

I - 6 - De quels types d'appui auriez-vous besoin, en outre, pour améliorer votre accès au crédit ?

(une réponse possible)

- une meilleure information sur les produits financiers proposés par les banques et sur les institutions financières existant à Madagascar (critères d'exigibilité, garanties exigées...)
- une aide à la constitution des dossiers de financement (comptes et tableaux de financement prévisionnel, ...)
- l'identification d'intermédiaires (cabinets de conseil, ...) susceptibles de fournir des conseils financiers et de faciliter les relations institutions financières / entreprises

|_ |

Accès aux devises

I - 7 - Le fonctionnement actuel du Marché Interbancaire de devises (M.I.D.) vous paraît-il adapté à vos besoins d'approvisionnement en devises ?

1 - oui 2 - non

|_ |

II - 8 - Sinon, quelles en sont les limites ou les lacunes ? *(précisez en toutes lettres)*

.....

.....

|_ |

Relations avec l'administration

II - 9 - Sur quoi devraient porter en priorité les efforts de l'administration à l'égard des entreprises ?

(trois réponses possibles à classer)

- 01 - la simplification des procédures et des autorisations diverses à obtenir
- 02 - la révision du Code général des impôts et la mise en place d'un régime fiscal simple, équitable et incitatif pour les entreprises industrielles
- 03 - la simplification et l'allègement du régime des douanes
- 04 - la mise en place d'un régime juridique clair et stable pour les affaires
- 05 - l'amélioration des infrastructures de base (routes, télécommunications, ...)
- 06 - l'amélioration du régime de la propriété foncière et de l'accès à la propriété
- 07 - l'amélioration de la réglementation du travail (CNaPS, embauche, licenciement...)
- 08 - la réforme des Chambres de Commerce et d'Industrie
- 09 - l'amélioration des prestations des ministères techniques (Economie, Industrie, Commerce, Finances, ...) et des organismes para-publics à l'égard des entreprises
- 10 - la mise en place d'une concertation permanente entre les entreprises et l'administration

|_ |

|_ |

|_ |

11 - le renforcement de la décentralisation et le développement de l'autonomie des régions

→ |_ | |_ | |_ |

Formation

II - 10 - Sur quelles catégories d'employés les efforts de formation continue et de recyclage devraient-ils être renforcés ?

(deux réponses possibles à classer)

- 1 - ouvriers et agents d'exécution
- 2 - techniciens et ingénieurs
- 3 - personnel administratif et comptable
- 4 - cadres et dirigeants

→ |_ | |_ |

II - 11 - Sur quoi devraient porter en priorité les efforts de formation continue et de perfectionnement périodique ?

(deux réponses possibles à classer)

- 1 - formation technique et professionnelle
- 2 - formation commerciale
- 3 - formation à la comptabilité
- 4 - formation à certaines techniques spécifiques

→ |_ | |_ |

Relations avec les autres entreprises

II - 12 - Le développement de relations avec d'autres entreprises vous paraît-il souhaitable et indispensable pour la conduite de vos affaires ?

1 - oui 2 - non

II - 13 - Seriez-vous prêt à mener des actions en commun avec d'autres entreprises ?

1 - oui 2 - non

II - 14 - Dans l'affirmative, dans quel but en priorité ?

(trois réponses possible à classer)

- 01 - favoriser le développement de relations complémentaires de sous-traitance et d'échanges inter-sectoriels
- 02 - mettre en commun les informations techniques, commerciales, bancaires ou juridiques nécessaires à la conduite des affaires
- 03 - diffuser les informations sur les fournisseurs pour améliorer les conditions d'achat des matières premières
- 04 - développer des centrales d'achat

|_ |

|_ |

|_ |

|_ |

05 - assurer la promotion des produits sur les marchés
 06 - améliorer la qualité des produits pour accéder à de nouveaux marchés
 07 - améliorer les techniques de production
 08 - améliorer l'accès aux marchés étrangers
 09 - mettre en oeuvre des formations communes
 10 - favoriser la concertation avec l'administration

→ |_|_| |_|_| |_|_|

I - 15 - Seriez-vous intéressé par une association le partenariat avec une autre entreprise ? :

- locale 1 - oui 2 - non |_|
 - étrangère 1 - oui 2 - non |_|

I - 16 - Si oui, pour quel type de partenariat ? :
(deux réponses possibles à classer)

1 - accord technique
 2 - accord commercial
 3 - accord financier
 4 - accord de sous-traitance |_|
 5 - autre (préciser) |_|

→ |_| |_|

Conseil

II - 17 - De quels types de conseils avez-vous particulièrement besoin ? :
(deux réponses possibles à classer)

1 - pour les choix techniques
 2 - pour la comptabilité et la gestion
 3 - pour la recherche de financements et les relations avec les banques |_|
 4 - pour la recherche de nouveaux marchés ou de nouveaux clients |_|
 5 - pour le choix de nouveaux employés ou la formation du personnel
 6 - pour les relations avec l'administration (agrèments, impôts...)
 7 - pour l'amélioration et le contrôle de la qualité et l'adaptation aux normes

→ |_| |_|

II - 18 - Souhaiteriez-vous être mieux assistés dans ces domaines ?

1 - oui 2 - non |_|

II - 19 - Dans l'affirmative, quels types d'organismes auraient votre préférence
(deux réponses possibles à classer)

1 - organismes internationaux
 2 - cabinets de conseil privés
 3 - associations et groupements professionnels
 4 - services d'information et de documentation

5 - Chambres de Commerce et d'Industrie
 6 - organismes de formation
 7 - organismes d'appui technique de l'Etat

→ |_| |_| |_|

Information

II - 20 - Quels types d'informations recherchez-vous en priorité ? :
(trois réponses possibles à classer)

1 - informations techniques
 2 - informations sur les marchés intérieurs
 3 - informations sur la concurrence
 4 - informations sur les marchés extérieurs et sur les modalités d'accès à ces marchés
 5 - informations sur les fabricants et fournisseurs (équipements, matières premières)
 6 - informations juridiques et fiscales (legislation/réglementation, impôts ...) |_|
 7 - informations sur les possibilités de financement offertes par les banques (crédit ...) |_|
 8 - informations sur la comptabilité, la gestion et l'organisation |_|
 9 - informations en matière de recrutement du personnel et de formation |_|

→ |_| |_| |_|

Conclusion

II - 21 - En conclusion, dans quels domaines auriez-vous le plus besoin de recevoir des actions d'appui ou de bénéficier de mesures favorables ?
(trois réponses possibles à classer)

01 - les relations avec l'administration
 02 - le maintien d'un environnement des affaires sûr et stable
 03 - l'accès aux sources de financement et de crédit
 04 - l'approvisionnement en équipements et matières premières
 05 - l'accès au marché intérieur
 06 - l'accès aux marchés extérieurs et le développement des relations avec l'étranger
 07 - l'amélioration des relations inter-entreprises et des conditions de concurrence |_|_|
 08 - le développement des relations de partenariats inter-entreprises |_|_|
 09 - le développement des services d'informations et de conseil proches des entreprises
 10 - la mise en place des mesures d'appui aux PME/PMI |_|_|
 11 - le développement d'un système de formation - de base et continue - plus adapté aux besoins des entreprises
 12 - le développement des services de documentation et une meilleure circulation des informations techniques, juridiques et commerciales
 13 - le développement de services de conseil proches des entreprises

→ |_|_| |_|_| |_|_|