

DOCUMENT DE TRAVAIL

DT/98/08

# Les micro et petites entreprises malgaches

Dynamique et obstacles au développement

*Sarah MARNIESSE*

# Les micro et petites entreprises malgaches dynamique et obstacles au développement

Sarah Marniesse<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Université de Paris I Sorbonne-DIAL

## Table des matières

Introduction.....	3
1. Les micro et petites entreprises à Madagascar : un segment mis a jour par l'analyse macro-économique .....	5
2. Etude de la dynamique des micro et petites entreprises malgaches : aspect descriptif	10
2.1. Description de l'échantillon .....	11
2.1.1. Secteurs d'activité .....	11
2.1.2. Taille.....	12
2.1.3. Date de création.....	12
2.1.4. Capital humain .....	13
2.1.5. Emprunt au système bancaire .....	14
2.1.6. Composition de la main d'oeuvre .....	14
2.2. Mesure de la dynamique .....	15
2.2.1. La croissance des entreprises .....	16
2.2.2. La mobilité intersegment.....	17
3. Facteurs explicatifs de la croissance des micro et petites entreprises et principaux problèmes.....	18
3.1. Les déterminants de la croissance des micro et petites entreprises.....	19
3.1.1. Secteur d'activité.....	20
3.1.2. La date de création .....	21
3.1.3. Taille de l'entreprise.....	22
3.1.4. Niveau scolaire.....	23
3.2. Les contraintes au développement de l'entreprise.....	24
Conclusion .....	27
Bibliographie.....	29

## **Table des illustrations**

Tableau 1 : Répartition des micro et petites entreprises par secteurs d'activité.....	11
Tableau 2 : Répartition par taille .....	12
Tableau 3 : Répartition par âge .....	12
Tableau 4 : Répartition selon le niveau scolaire de l'entrepreneur .....	13
Tableau 5 : Composition de la main d'oeuvre .....	15
Tableau 6 : Taille des petites entreprises à leur création et au moment de l'enquête (Analyse réalisée sur les entreprises ayant 4 ans et plus) .....	17
Tableau 7 : analyse de la variance de la création annuelle d'emplois, du taux de croissance annuel, et du taux de croissance annuel de l'emploi calculé sur 4 ans.....	19
Tableau 8 : indicateurs par secteurs d'activité .....	20
Tableau 9 : indicateurs par tranche d'âge .....	21
Tableau 10 : indicateurs par segments de taille.....	22
Tableau 11 : indicateurs par niveau scolaire.....	24
Tableau 12 : Principaux problèmes à Antananarivo.....	25

## Introduction

Depuis une vingtaine d'années, les économies des pays africains et de certains pays en développement hors d'Afrique se caractérisent à des degrés divers, par la croissance du chômage urbain et de la pauvreté. La crise a supprimé, selon les pays, de 10% à 20% des emplois salariés modernes. Parallèlement, la capacité d'absorption du secteur agricole s'est avérée limitée, alors que l'offre de travail continuait de croître à un rythme élevé.

Le cas de Madagascar est représentatif à l'extrême de cette tendance. Depuis l'indépendance, le pays ne s'est que peu développé. Les gouvernements successifs ne parviennent pas à le faire «décoller». La politique socialiste menée à partir de 1972 s'est conclue par un fiasco économique et social (repli du pays, puis endettement et appauvrissement). Les politiques suivantes ont échoué à renforcer significativement l'économie.

Ainsi, depuis le début des années 70, à deux années près, la croissance a toujours été très inférieure à celle de la population active (la spécificité venant de l'écart entre les séries). A partir de 1987, les réformes mises en oeuvre sous l'égide du FMI ont considérablement libéralisé l'économie sans pour autant se traduire par une amélioration des indicateurs macro-économiques. Après l'embellie de 1989, la crise sévit de nouveau. Les résultats décevants des réformes entraînent une attitude frileuse des gouvernements. En cinq ans (1990-95) le PNB/tête chute de 10%, la compétitivité de l'économie décline et la pauvreté s'accroît. Avec le retour au pouvoir de D.Ratsiraka, converti au libéralisme, et la reprise des négociations avec le FMI et la Banque Mondiale, une politique économique rigoureuse semble se mettre en place. Depuis deux ans, la situation de l'emploi s'améliore sensiblement, le marché du travail semble en phase de «récupération»<sup>1</sup>, l'inflation est moins forte, le revenu des ménages s'accroît. Mais l'investissement et l'épargne restent à un niveau très bas, la dette continue d'être élevée, l'économie est toujours principalement agricole (le secteur industriel ne contribuant qu'à hauteur de 13% au PNB) et la pauvreté constitue un problème un majeur.

---

<sup>1</sup> se référer aux études de MADIO

Dans ce contexte, l'importance socio-économique du segment des micro et petites entreprises<sup>2</sup> s'est accentuée. Seul à même de fournir des revenus, ainsi que des biens et services à bas prix à ceux que le secteur des grandes entreprises et l'administration rejettent, il accueille désormais une grande partie de la population active. Les situations sont variables : du travailleur indépendant au petit patron qui emploie de la main d'oeuvre et investit ; du salarié permanent à l'aide familial ; du respect complet des réglementations à la marginalité par rapport aux circuits officiels.

Ce secteur est depuis quelques années au centre de réflexions menées par les organismes internationaux, les organismes d'aide et les gouvernements. Des institutions et programmes spéciaux ont été mis en place pour le soutenir : programmes d'appui à la micro et petite entreprise, plans d'action comme celui de Lagos, (OUA, 1981), qui préconisait «la création de réseaux de petites et moyennes entreprises ainsi que la promotion active et l'encouragement du secteur non industrialisé». A Madagascar, de nombreux programmes de soutien à la micro et petite entreprise se sont implantés depuis cinq à dix ans (programmes BIT notamment).

Pourtant des voix se sont élevées contre ces conceptions. Les critiques dénonçaient souvent le volontarisme naïf des organismes internationaux et les résultats décevants observés jusque-là. Les micro et petites entreprises n'auraient ni la vocation ni la possibilité de se développer et de se transformer en petites entreprises rentables. Les conditions qui ont permis aux petits ateliers européens du siècle dernier ou aux microentreprises est-asiatiques de se développer ne sont pas réunies aujourd'hui dans la plupart des pays en développement.

En réalité, les interrogations sur le mode de fonctionnement des microentreprises et sur leurs potentialités demeurent. Ce qui ressort surtout, lorsqu'on se penche sur la littérature qui traite du sujet, c'est le manque de conclusions formelles.

---

<sup>2</sup> Suivant des auteurs comme I. Little, J.M. Page, C. Liedhom, ou D. Mead qui ont cessé depuis longtemps de chercher un critère unificateur, notre analyse étudiera des segments d'entreprises définis en terme de taille.

Le segment des microentreprises sera ici défini comme un ensemble d'unités de production « traditionnelles » ayant entre 2 et 9 actifs, quelles que soient les caractéristiques de ces actifs.

Outre la simplicité du critère de taille adopté, le fait d'abandonner le terme de secteur informel au profit de celui de microentreprises s'accompagne :

d'un abandon de la vision dualiste : secteur formel / secteur informel ; secteur structuré / secteur non structuré. Cet abandon ouvre la voie à des études qui se penchent sur l'hétérogénéité des microentreprises et sur le caractère dynamique de certaines d'entre elles.

de la prise en compte du caractère productif des activités informelles. L'analyse s'inscrit dans la sphère productive et non plus dans la sphère domestique. Le microentrepreneur doit gérer son entreprise, prévoir, amortir des coûts fixes...

d'un autre regard sociologique porté sur toute une frange de la population des PED. Pour E.Prügl, "this is the language of efficiency and of the individual pursuit of self-interest, more than a language of rights or justice"... mais cette assertion demande à être confirmée par l'analyse !

Que sait-on exactement des dynamiques au sein du secteur des micro et petites entreprises, et de sa capacité à répondre aux attentes en termes d'emplois et de revenus ? Les micro et petites entreprises sont diverses, et si leur manque de dynamisme global semble ne faire aucun doute, il convient de préciser cette dimension.

Le but de cette étude est d'éclairer des thèmes liés à la dynamique des microentreprises malgaches et aux obstacles qui l'entravent.

## **1. Les micro et petites entreprises à Madagascar : un segment mis à jour par l'analyse macro-économique**

A. Marshall, en entreprenant de prolonger l'analyse néoclassique de la firme dans le long terme, a abouti à une vision très dynamique du tissu entrepreneurial. Partant du principe que les firmes sont en mesure de profiter d'économies d'échelle à la fois internes et externes, il en déduit qu'elles se développent lentement mais sans aucune limite apparente, au fur et à mesure que la branche se développe elle-même. Les firmes naissent petites et croissent régulièrement, les micro-entreprises représentant ainsi un vivier d'où émergent des firmes plus grandes<sup>3</sup>.

A l'évidence, les études empiriques menées depuis une cinquantaine d'années traduisent une réalité plus complexe que celle du schéma marshallien d'expansion régulière. En particulier, de nombreuses études ont mis en avant les relations entre le taux de croissance des entreprises et leur taille (contrairement à la loi de Gibrat qui postule que ces données sont indépendantes) ou leur âge (voir notamment Hart et Prais (1956), Simon et Bonini (1958), Mansfield (1962) et, plus récemment, Evans (1987).

En ce qui concerne les pays africains, les travaux sur le tissu entrepreneurial évoquent souvent l'existence d'un « Missing-Middle » (Kilby, 1971), qui va à l'encontre de la dynamique marshallienne. Ce « chaînon manquant » d'entreprises, qui n'est défini de manière précise dans aucun des textes qui le décrivent, traduit toutefois l'idée d'un nombre très réduit de Petites et Moyennes Entreprises industrielles, entre les très nombreuses microentreprises et les

---

<sup>3</sup> Notons que les apports marshalliens sont un peu plus complexes que ne le laisse supposer la vulgarisation économique. Marshall envisage en effet l'entrée sur le marché de firmes de taille importante, et ses conséquences. Comme il postule l'existence d'économies externes, les firmes les plus importantes seraient favorisées, ce qui modifierait ainsi la répartition des tailles des firmes de la branche. En effet, un entrant de plus grande taille peut toujours faire mieux que la firme marginale (dont le coût moyen minimum détermine le prix d'offre de long terme). Mais Marshall se tire de cette difficulté par une analogie biologique, prétendant que les firmes traversent des cycles d'énergie et d'initiative pour les affaires et sont ainsi incapables de tirer profit de façon permanente des coûts décroissants. Cette « sénilité finale » les conduit à disparaître et mourir. (cf M. Blaug, *La pensée économique, Origine et développement*, Cambridge Economica, 4<sup>e</sup>ed. 1986)

grandes entreprises modernes. Des études empiriques confirment son existence dans certains pays en développement<sup>4</sup>.

L'existence d'un missing-middle dans le tissu industriel des PED pourrait trouver une explication dans les schémas de la dynamique des entreprises. Conformément aux résultats des travaux précédemment évoqués, les analyses sur les pays en voie de développement ont en général confirmé l'existence d'une liaison inverse entre croissance et taille mais aussi croissance et âge de l'entreprise (Liedholm et Macpherson (1991), Liedholm et Mead (1993), Chuta (1990), Cortes, Berry et Ishaq (1987)). Ces liaisons pourraient impliquer l'existence d'un seuil au delà duquel les entreprises ne grossissent plus, et fourniraient ainsi une explication à la faiblesse du segment d'entreprises intermédiaires, si l'on introduit l'hypothèse supplémentaire que peu d'entreprises sont créées avec six actifs et plus dans les pays en voie de développement.

Différents travaux apportent une justification théorique à l'existence d'un seuil de croissance. Ainsi Jovanovic (1982) et Kilby (1987) insistent sur le rôle et les caractéristiques de l'entrepreneur, déterminant dans la trajectoire d'une micro-entreprise. Un autre courant met l'accent sur les entraves à l'expansion des firmes que constituent des réglementations et une fiscalité inadaptée (De Soto, 1987). D'autres encore insistent sur le manque de capitaux locaux, peu orientés vers des investissements à des fins productives. Enfin, des analyses socio-anthropologiques, ou, dans une approche très différente, des écoles comme celle de l'économie des conventions (Favereau 1995), expliquent le missing-middle par des éléments spécifiques aux économies en développement, et tout particulièrement aux économies africaines (notamment des comportements «irrationnels» comparés à ceux de maximisation du profit en contexte de concurrence pure et parfaite, comme la nécessité de redistribution (qui s'oppose à la croissance des microentreprises) et l'existence de réseaux de soutien (qui permet le maintien des grandes entreprises).

Le Missing-middle serait ainsi en partie la conséquence de l'incapacité des microentreprises à se développer au delà d'un certain seuil du fait de raisons socio-économiques ou institutionnelles.

Toutefois, le Missing-Middle, s'il rencontre un certain nombre de justifications empiriques et théoriques, ne peut pas être posé comme une caractéristique indiscutable des économies en

---

<sup>4</sup> pour l'Afrique anglophone, Liedholm et Mead (1993), pour la Sierra Leone, Chuta et Liedholm (1985), pour le Nigeria, Aluko (1972), pour l'Égypte, Davies et alii (1984), pour la Zambie, Milimo et Fisseha (1986)



développement. Il demeure un objet flou, sans contours précis, et sans référence récente dans la plupart des PED. Certains vont même jusqu'à affirmer qu'il ne serait qu'un artefact statistique, tel B.Savoye, qui défend la thèse d'une non-spécificité du tissu industriel des pays en voie de développement par rapport à celui des pays occidentaux. Dans les pays occidentaux, l'essentiel des petites et moyennes entreprises se situent dans les secteurs du commerce et des services et non dans l'industrie. Or, selon B.Savoye, il existerait, en Afrique et plus généralement dans les pays en voie de développement, un réel tissu de petites et moyennes entreprises dans ces secteurs, si l'on convient d'adopter des critères de taille à l'échelle de ces économies.

En Afrique, les entreprises intermédiaires seraient des hôtels, des commerces de détails, des pharmacies, des garages automobiles, des agences de voyages, constitués d'un effectif compris grosso modo entre 6 et 20 salariés. Elles échapperaient à l'observation statistique étant trop grandes pour entrer dans le champ des enquêtes sur le secteur informel, mais aussi trop petites pour remplir une déclaration administrative. Elles représenteraient pourtant, en réalité, un poids comparable à celui observé dans les pays industrialisés.

Concernant le cas particulier d'Antananarivo, une étude de David Naudet (1996) sur ce segment d'entreprises conteste également la thèse d'un missing-middle. Que ce soit en référence à un pourcentage maximum de petites entreprises dans l'ensemble du tissu industriel, ou à un pourcentage d'emplois créés dans ce segment d'entreprises, **les bilans de l'emploi et du nombre d'entreprises tendraient à démentir, pour le cas d'Antananarivo, l'existence d'un chaînon manquant dans la distribution des entreprises par taille.** En fait, on remarque au contraire une certaine continuité de la distribution des emplois et des entreprises par taille, semblable à celle que l'on trouve dans les pays occidentaux.

Ce cadrage s'est principalement appuyé sur les enquêtes effectuées par le projet MADIO portant sur les années 1994 et 1995 (enquête emploi sur Antananarivo<sup>5</sup> source principale de cette partie de l'étude, qui interrogeait les actifs occupés sur la taille de l'entreprise qui les employait, enquête sur le secteur informel à Antananarivo<sup>6</sup>, recensement industriel sur l'ensemble du territoire<sup>7</sup>) ainsi que sur des sources d'informations annexes (enquête permanente auprès des ménages 1993<sup>8</sup>, fichiers nationaux d'entreprises<sup>9</sup>). L'essentiel de

---

<sup>5</sup> Cette enquête, phase I de l'enquête 1-2-3, réalisée en 1995, a porté sur 2560 ménages, 12150 individus et 5500 actifs occupés.

<sup>6</sup> Cette enquête, phase II de la même enquête 1-2-3, effectuée en 1995, a porté sur 1020 unités de production informelle, définies comme des unités de production non enregistrées au registre statistique, ou enregistrées mais ne possédant pas de comptabilité.

<sup>7</sup> Ce recensement dont le champ est l'ensemble du secteur secondaire, portait sur l'exercice 1994.

<sup>8</sup> Cette enquête menée en 1993, a porté sur 4500 ménages sur l'ensemble du pays.

l'analyse provient de l'exploitation de l'enquête emploi qui demandait aux individus des ménages de décrire les caractéristiques de leur emploi, mais aussi de l'entreprise dans laquelle ils travaillaient. L'utilisation d'enquêtes ménages pour analyser les caractéristiques des petites entreprises a jusqu'à présent été peu explorée. Pour cette raison, les données obtenues ont été recoupées, avec des résultats satisfaisants, avec des informations issus d'enquêtes entreprises, telles que le recensement industriel de Madagascar.

A partir des enquêtes exploitées, on peut dresser un cadrage général de l'emploi non agricole à Antananarivo en distinguant 5 types d'emploi : les emplois auprès des ménages, les emplois irréguliers<sup>10</sup> de toutes sortes considérés comme des emplois indépendants, les emplois réguliers dans des micro-entreprises, les emplois réguliers dans des petites entreprises et les emplois réguliers dans des moyennes et grands entreprises.

Le secteur des entreprises de 6-50 actifs (définissant, dans l'étude de D.Naudet, les petites entreprises) emploie de manière régulière, 54.000 personnes, soit 16% des actifs occupés de la capitale et le quart des travailleurs réguliers dans les entreprises. Certes les microentreprises de moins de 6 actifs sont à Antananarivo, comme dans la plupart des pays en voie de développement, au premier rang de la création d'emplois, mais les petites entreprises sont loin de jouer un rôle négligeable, employant globalement plus de personnes que les moyennes et grandes entreprises, peu présentes dans le secteur des services.

Si l'on restreint l'analyse aux emplois réguliers, les entreprises de 6-50 actifs emploient près de 40% des salariés de la capitale, soit presque autant que les moyennes et grandes entreprises.

Enfin, concernant le nombre de petites entreprises, les études antérieures effectuées sur des pays africains<sup>11</sup> ont généralement fait état de 2% à 4% (voire moins) d'entreprises de plus de cinq actifs dans l'ensemble des entreprises de moins de 50 actifs. En revanche, les analyses réalisées sur Antananarivo ont donné des résultats assez proches de ceux de la plupart des pays européens (les pays de la communauté européenne comptent en moyenne 92% de microentreprises, définies par un nombre de salariés inférieur à 10, et 7% de petites et moyennes entreprises).

---

<sup>9</sup> Un certain nombre d'institutions gèrent des fichiers d'entreprises dans le cadre de leurs activités. C'est le cas de l'INSTAT (fichier d'enregistrement des entreprises), de la CNAPS (fichiers cotisants), du Ministère de l'industrie (fichiers des entreprises industrielles), et d'une société privée (MINAS), qui publie annuellement un annuaire professionnel.

<sup>10</sup> Ont été considérés comme travailleurs irréguliers, les personnes déclarant avoir un emploi irrégulier et percevoir une rémunération irrégulière

<sup>11</sup> voir note 4

Il est par ailleurs intéressant de constater que les entreprises de 6-50 actifs semblent spécialisées dans des activités particulières. Ainsi, les branches commerce, restauration, services aux ménages, branches privilégiées du secteur informel, apparaissent particulièrement adaptées à la micro-entreprise. Les branches industrie textile et autres industries sont celles où les grandes entreprises ont le poids le plus élevé. Enfin, les branches services aux entreprises et collectivités et bâtiment sont les branches les plus adaptées à la petite entreprise.

Les petites entreprises pourraient être majoritairement classées en trois groupes de nature distincte.

- des activités traditionnellement adaptées à la petite entreprise : Restaurant, Hôtel, Boulangerie, Bâtiment, Commerce général, Commerce d'import export, Imprimerie, Garage, Matériaux de construction (briqueterie)

Ces activités sont très diverses et appartiennent à toutes les branches. Leur caractéristique commune est sans doute d'être des activités adaptées à la petite entreprise, que l'on retrouve à l'identique dans tous les pays en développement, même en l'absence de dynamique entrepreneuriale. Il s'agit soit d'entreprises largement informelles, dont l'activité exige un personnel relativement important -bâtiment, boulangerie, hôtel-restaurant, garage-, soit de segments de l'industrie qui ont été délaissés par le "secteur moderne" au profit des petits investisseurs nationaux -imprimerie, briqueterie, bâtiment. On peut encore ajouter à cette dernière catégorie des activités telles que la décortiquerie, la menuiserie, la menuiserie métallique, le petit outillage agricole.

- des activités industrielles liées aux spécialisations du pays : Menuiserie, Travail du bois, Confection, Broderie, Artisanat d'art, Produits de la mer, Cosmétique (huiles essentielles), Bijouterie, Café,

Contrairement aux précédentes, ces activités sont spécifiques à Madagascar, quant à la nature des produits réalisés. Elles sont effectivement ou potentiellement exportatrices. Elles représentent un emploi important. C'est peut-être précisément ce segment d'entreprises industrielles qui fait la particularité de Madagascar par rapport à d'autres pays africains en renforçant le secteur des petites entreprises.

- des services hautement qualifiés : Agence de voyages, Tour operator, Location de voiture, Etude, Conseil, Bureautique, Pharmacie, Informatique (formation, vente, services), Formation, Communication, Presse, Publicité, Electronique, Centre de santé,

Ces activités expliquent le poids important des petites entreprises dans les "services aux entreprises et collectivités". Elles sont très majoritairement situées dans la capitale. Leur développement est probablement récent. Ces activités marquent un nouveau type de petites entreprises dont la technicité est au moins égale à celle des plus grandes entreprises. Cela concerne apparemment les seuls services. Il est probable que l'émergence de ces petites entreprises contribue positivement à la compétitivité globale de l'économie malgache.

Une certaine «spécialisation» se dégage de cette analyse des secteurs d'activité de la petite entreprise. Elle tendrait à prouver que les microentreprises, pour grandir, devraient changer de nature, diversifier leur activité. Il y aurait deux mondes séparés : d'un côté la microentreprise traditionnelle, de l'autre la petite entreprise, née telle quelle, ou née microentreprise et s'étant spécialisée en grandissant.

Le cas de Madagascar, spécifique ou non, invite en tout cas à analyser plus précisément les caractéristiques de ces micro et petites entreprises, leurs particularités selon qu'elles appartiennent à tel ou tel segment, à tel ou tel secteur d'activité, et surtout leurs potentialités de développement. Ainsi, nous essayons de comprendre dans quelle mesure elles créent effectivement des emplois ou pourraient le faire sous des conditions différentes.

## **2. Etude de la dynamique des micro et petites entreprises malgaches : aspect descriptif**

Les enquêtes exploitées jusqu'à présent ne contiennent que des informations statiques sur les entreprises de la capitale malgache. Elles ne permettent donc pas d'appréhender la dynamique des entreprises et notamment d'éclairer les questions soulevées en introduction, à savoir, par exemple, si le segment intermédiaire d'entreprises mis en lumière par l'analyse macroéconomique provient de l'extension d'anciennes microentreprises ou si ces deux ensembles constituent des groupes bien séparés.

Pour appréhender cette question de la dynamique d'entreprise, nous avons entrepris une enquête sur 140 micro et petites entreprises, sélectionnées sur les bases de données des enquêtes précédemment citées (enquête emploi, secteur informel, recensement industriel). Lors de la phase d'échantillonnage, une double-restriction a consisté à n'étudier que quatre branches d'activité -industrie alimentaire, textile, bois et services aux entreprises- et à se focaliser sur cinq segments de taille d'entreprises \_ 1 actifs, 2 à 5 actifs, 6 à 9 actifs, 10 à 19 actifs et 20 à 30 actifs\_ . Les quatre branches ont été sélectionnées pour représenter largement

l'éventail des activités des micro et petites entreprises. Les tailles d'entreprises ont été retenues de façon à mesurer et à comparer les dynamiques de croissance des micro et des petites entreprises.

## 2.1. Description de l'échantillon

L'échantillon étudié n'est pas représentatif de la répartition des micro et petites entreprises dans le tissu industriel. Les statistiques ne sont pas pondérées par les effectifs car on ne cherche pas à évaluer des données macro-économiques, mais plutôt à étudier des comportements individuels.

### 2.1.1. Secteurs d'activité

Tableau 1 : Répartition des micro et petites entreprises par secteurs d'activité

	Ind. Alim.	Textile	Bois	Serv. entrep.	<b>Total</b>
par branches	28	39	40	29	<b>136</b>
entreprises de plus de 1 actif	24	32	39	26	<b>121</b>
entreprises de plus de 1 actif et de moins de 30 actifs	24	32	34	23	<b>113</b>

Trois des secteurs d'activité sont des secteurs traditionnels qui occupent en général une grande partie de la population active (industrie agro-alimentaire, textile, bois). Les barrières à l'entrée, aussi bien financières qu'en terme de capital humain, sont souvent assez faibles. Toutefois, il n'y a rien en commun entre une microentreprise de préparation alimentaire qui vend des beignets au coin d'une rue et une petite usine de jus de fruits qui possède un capital productif important. Ces activités offrent pour partie des produits de consommation courante (alimentation, habillement) dont la part dans le budget des ménages augmente en période de difficultés économiques.

Par ailleurs, l'échantillon compte des activités de services aux entreprises, apparemment nombreux dans ce segment d'entreprises.

### 2.1.2. Taille

Tableau 2 : Répartition par taille

	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10-19 actifs	20-30 actifs
Par nombre d'actifs	15	44	33	37	8

Dans un échantillon représentatif, le segment des indépendants serait de loin le plus important. Il a été délibérément réduit ici, car l'étude porte avant tout sur les micro et petites entreprises.

Les microentreprises de 2 à 5 actifs représentent logiquement une part importante de l'ensemble des unités de production enquêtées. Les segments supérieurs sont surreprésentés dans le but d'analyser leur comportement spécifique.

### 2.1.3. Date de création

Tableau 3 : Répartition par âge

	-1970	1970-79	1980-89	1990-
Par date de création	12%	12%	25%	50.9%

Les micro et petites entreprises enquêtées sont très jeunes. Les trois-quarts ont été créés après 1980. Cette répartition s'explique en partie par l'industrialisation tardive de Madagascar, mais également par la nature des activités enquêtées. Certaines d'entre elles sont nées pendant la crise (comme l'alimentaire des rues par exemple), dans un contexte de chômage croissant. Elles se sont multipliées à Madagascar comme dans les pays les plus pauvres. Ce sont parfois de simples activités de survie. Ce sont également parfois des activités créées par des entrepreneurs dotés de capital humain ou matériel qui, ne trouvant pas d'emplois salariés, se sont vus contraints de s'auto-employer.

## 2.1.4. Capital humain

Tableau 4 : Répartition selon le niveau scolaire de l'entrepreneur

	Aucun ou primaire	Secondaire technique	Secondaire général	Supérieur
niveau scolaire du chef d'entreprise	18.7%	6.5%	41.1%	33.6%

La variable la plus facile à mesurer pour caractériser le niveau de compétence de l'entrepreneur est son niveau scolaire. Certes, elle le caractérise imparfaitement. Les qualités entrepreneuriales se mesurent autrement (goût du risque, inventivité ..). Nous ne conservons des «capacités» que les compétences que reflète le niveau scolaire : connaissances comptables et capacités d'analyse par exemple. Elles nous permettront par la suite d'étudier l'existence d'une forme de sélection naturelle par le niveau scolaire.

Le niveau scolaire des entrepreneurs est tout particulièrement élevé à Antananarivo où les trois-quarts des microentrepreneurs ont au moins un niveau secondaire général. Ceci n'est toutefois surprenant que si l'on rapproche ce niveau scolaire de la situation actuelle du pays. En réalité, Madagascar a profité d'une longue tradition de scolarisation, qui remonte à une époque antérieure à la colonisation. La création d'écoles faisait partie du premier programme de la colonie (dont un des soucis était de «franciser», d'assimiler les populations<sup>12</sup>. Il ne faut pas oublier qu'en 1970, le système scolaire malgache était développé, à tel point que les Réunionnais envoyaient leurs enfants étudier à Madagascar.

Le niveau scolaire varie en fonction des secteurs d'activité. Dans le secteur des services aux entreprises, il n'est pas étonnant de constater que les entrepreneurs ont dans 80% des cas un niveau scolaire supérieur. Dans le secteur du textile, ils sont en revanche beaucoup moins éduqués en moyenne.

La tenue d'une comptabilité est généralement considérée comme indissociable de l'activité entrepreneuriale. Or entre 20% et 30% des entrepreneurs s'en dispensent, surtout dans les microentreprises, et surtout dans le secteur textile. Ceci représente toutefois un faible pourcentage comparé à ceux constatés en Afrique de l'ouest par exemple.

---

<sup>12</sup> S.Blanchy, 1989

Cette tenue fréquente d'une comptabilités à rapprocher de l'analyse des niveaux scolaires : la corrélation entre les deux variables est forte.

Dans une perspective d'analyse du développement de l'entreprise, il est intéressant d'étudier ce qui motive le choix des entrepreneurs en terme de secteurs d'activité. Il est en partie possible de percevoir B travers les réponses à ces questions le projet de l'entrepreneur, d'èterminant dans la définition des trajectoires.

A Antananarivo, des raisons négatives sont très souvent citées (l'entrepreneur n'avait pas d'alternative, il n'avait appris que ce métier, le secteur a été choisi en raison de la faiblesse des barrières à l'entrée, ..).

Elles sont surtout le fait d'entrepreneurs engages dans des activités qui nécessitent un apprentissage (textile ou bois). Les jeunes s'engagent dans une voie qu'ils n'ont pas nécessairement choisie, et ne parviennent pas, ou ne cherchent pas, B bifurquer B un moment donné.

Mais tout n'est pas joué à la création.

#### 2.1.5. Emprunt au système bancaire

La création et le développement de l'entreprise requièrent en général un accès au crédit bancaire. La variable étudiée ici recouvre le fait d'avoir emprunté à une banque en début d'activité, et/ou d'emprunter régulièrement pour financer les dépenses engendrées par le fonctionnement courant de l'entreprise (investissement productif, trésorerie, ..).

De manière générale, le niveau d'emprunt est plus élevé à Antananarivo que dans d'autres PED, même s'il reste faible (86% des entreprises enquêtées n'ont jamais emprunté). Le secteur textile se distingue par le peu d'emprunts sollicités et/ou obtenus.

Le niveau d'emprunt supérieur à celui constaté ailleurs peut s'expliquer en partie par l'appui très important d'ONG spécialisées dans le micro-crédit ou d'organismes internationaux, très présents à Madagascar.

#### 2.1.6. Composition de la main d'oeuvre

Dans les pays développés, la main d'oeuvre est presque exclusivement composée de salariés. Le pourcentage de salariés dans l'entreprise est généralement  $[(n-1)/n*100]\%$  (pourcentage de salaires théorique).



Les micro et petites entreprises des PED emploient en revanche de nombreuses personnes sans statut de salariés (sans contrats écrits, sans rémunérations régulières, sans protection sociale, sans règles de licenciement) : apprentis, tacherons, et aides familiaux (très nombreux à Madagascar) représentent ainsi un pourcentage élevé de la main d'oeuvre.

Tableau 5 : Composition de la main d'oeuvre

	Taille moyenne	% de salariés théoriques	% de salariés	% d'apprentis	% d'aides familiaux	% de travailleurs temporaires
entreprises de 2-5 actifs	3.17	68.4	22	2.4	38	6.4
entreprises de 6-9 actifs	7.2	86	63	5	11.5	6
entreprises de 10-19 actifs	12.1	91.7	73.9	7.7	2.9	7.3

La composition de la main d'oeuvre change selon la taille des entreprises : dans les microentreprises de moins de 6 actifs, la part de salariés est très faible et les aides familiaux, non rémunérés en général, constituent une part élevée de la main d'oeuvre. Ces deux composantes évoluent en sens inverse : dans les petites entreprises (10 actifs et plus), la part des aides familiaux est devenue minime alors que les salariés sont beaucoup plus nombreux (un certain niveau de capital humain exigé, ainsi qu'un contrôle plus strict du respect des réglementations expliquent vraisemblablement ce constat). Les microentreprises de 6-9 ont une structure intermédiaire.

La croissance d'une entreprise ne signifie donc pas la même chose selon qu'elle est micro-micro, micro-petite ou petite. Elle implique en tout cas un changement de nature de la main d'oeuvre.

La section qui suit est consacrée à l'analyse descriptive des trajectoires des entreprises de notre échantillon.

## 2.2. Mesure de la dynamique

Les entreprises sélectionnées ont été interrogées sur le nombre d'actifs travaillant au moment de l'enquête (1996), et rétrospectivement en 1995, 1994, 1993 et 1992, ainsi qu'à la date de création de l'entreprise. Il faut noter que l'on disposait d'une source de recoupement pour l'année 1995 puisque ces entreprises avaient déjà été enquêtées cette année là.

D'un point de vue méthodologique, cette source joue un rôle important. Elle permet d'une part de vérifier la véracité des informations fournies (alors que jusqu'à présent les résultats des enquêtes sur les trajectoires d'entreprises étaient tributaires de la bonne foi ou de la mémoire des entrepreneurs). Elle permet en outre de mesurer un taux de disparition en 1995 (qui est de 7 entreprises sur 150, 10 si l'on ajoute les 3 entreprises qui ont déménagé sans que l'on sache si elles continuent ou non leur activité). L'attrition est suffisamment faible<sup>13</sup> pour que l'étude économétrique soit menée sans que l'on ait à se préoccuper de redresser d'éventuels biais.

Les évolutions constatées sur une année semblent toutefois très difficiles à expliquer (car peu significatives d'une véritable tendance). L'étude de la dynamique des entreprises sur les quatre dernières années apporte davantage d'enseignements. On ne peut dès lors recouper les données obtenus avec des sources précédentes, et il faut s'appuyer sur les renseignements fournis par les entrepreneurs enquêtés en 1996 concernant l'historique de leur entreprise.

### 2.2.1. La croissance des entreprises

Concernant l'ensemble des micro et petites entreprises enquêtées, chacune d'entre elles a créé en moyenne 0.6 emplois par an sur les quatre dernières années. Elles créent, en outre, en moyenne, 0.8 emplois par an (calculé sur leur durée d'existence), dont 0.68 emplois salariés<sup>14</sup>. Sur les quatre dernières années, les entreprises de 6 à 30 actifs ont cru à un rythme moyen de 8% par an, chacune créant en moyenne 1 emploi par an sur la période. Si l'on rapproche ce chiffre du nombre retenu de petites entreprises à Antananarivo (4200), on a une idée approximative (toutefois on ne connaît pas le nombre d'entreprises créées sur la période, et il faudrait également tenir compte du nombre d'emplois détruits par la disparition d'entreprises) de la contribution potentielle à la création d'emploi du segment intermédiaire d'entreprises.

La création d'emplois est logiquement beaucoup plus forte dans les entreprises de plus de 5 actifs, et surtout de 10 actifs et plus. Si l'on restreint l'analyse aux microentreprises (moins de 10 actifs), seulement 0.1 emploi par an est créé par chacune d'elles, alors que l'analyse

---

<sup>13</sup> Comparée aux études menées en parallèle, elle est négligeable (cf S. Marniesse, 1998).

<sup>14</sup> Ces entreprises étant relativement jeunes, et si l'on fait en outre l'hypothèse d'une création plus importante d'emplois dans les premiers temps, il est probable que ces chiffres surestiment un peu la réalité sur le long terme.

restreinte aux entreprises de 10 actifs et plus conclut à la création moyenne de 2 emplois par an par chacune d'entre elles.

Il convient de préciser que les résultats obtenus dépendent de l'échantillon, qui n'est pas représentatif de l'ensemble des petites entreprises de la capitale. En second lieu, le taux de croissance de l'emploi ne tient pas compte des disparitions d'entreprises<sup>15</sup>. Il ne s'agit pas d'un taux de croissance calculé sur un échantillon constant.

Toutefois, ces lacunes ne compromettent pas la qualité de l'étude qui suit. Elle se focalise en effet sur l'explication des trajectoires individuelles d'entreprises et non sur la mesure de la création d'emplois dans le secteur de la petite entreprise.

### 2.2.2. La mobilité intersegment

Si l'on rapproche la taille actuelle des micro et petites entreprises enquêtées de leur taille de départ, on obtient une mesure de la variabilité de l'emploi dans ces entreprises.

Tableau 6 : Taille des petites entreprises à leur création et au moment de l'enquête (Analyse réalisée sur les entreprises ayant 4 ans et plus)

Taille act. de l'entrep.	Taille de l'entreprise à sa création					Total
	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10-19 actifs	20 et +	
1 actifs	7 (100%) (31.8%)	0	0	0	0	7 (100%)
2-5 actifs	12 (46%) (54.5%)	13 (50%) (38.2%)	0	0	1 (4%)	26 (100%)
6-9 actifs	3 (13%) (13.6%)	13 (56.5%) (38.2%)	6 (26%) (24%)	1 (4.5%)	0	23 (100%)
10-19 actifs	0	8 (30%) (23.5%)	15 (55.5%) (60%)	4 (14.5%)	0	27 (100%)
20-30 actifs	0	0	4 (100%) (16%)	0	0	4 (100%)
Total	22 (100%)	34 (100%)	25 (100%)	5 (100%)	1 (100%)	87

On remarque que les entreprises qui ont moins de 10 actifs ne diminuent pas leur niveau d'emploi. Sans doute disparaissent-elles plus facilement en cas de difficultés. Surtout, elles

<sup>15</sup> On peut toutefois noter que 10 entreprises n'ont pas été retrouvées sur les 160 que contenait l'échantillon initial, ce qui donne un taux de disparition de 6.25% sur un an (taux, lui aussi, seulement indicatif, car non représentatif du taux de disparition des micro et petites entreprises malgaches).

emploient une main-d'oeuvre plus flexible, comme on l'a précédemment montré, et peuvent diminuer ou augmenter le temps global de travail sans pour autant licencier ou embaucher.

Mais, le tableau montre surtout que la mobilité des micro et petites entreprises entre les différents segments est assez élevée. En particulier, on ne décèle aucun seuil qui semblerait infranchissable. Ainsi 45% des entreprises de 2 à 5 actifs qui ont été enquêtées ont débuté avec 1 actif ; 69% des entreprises de 6 à 9 actifs ont débuté avec moins de 6 actifs ; 85% des entreprises de 10 à 19 actifs ont débuté avec moins de 10 actifs et enfin les 4 entreprises de l'échantillon qui ont aujourd'hui entre 20 et 30 actifs (et plus de quatre ans) ont débuté avec moins de 20 actifs. En dépit des différences de modes de gestion dans ces différentes classes d'entreprises (salariat, enregistrement, comptabilité, etc, cf *supra*), il n'y a pas d'étanchéité entre les secteurs de la micro et de la petite entreprise. Si un effet de seuil dans la croissance des entreprises existe, il se situe au delà de 20 actifs (à titre indicatif, on remarque en effet que parmi les 5 entreprises qui avaient entre 10 et 19 actifs à leur création, aucune n'a aujourd'hui plus de 20 actifs).

Cette forte mobilité intersegment est tout à fait cohérente avec le constat du poids important des petites entreprises, puisqu'à contrario l'effet de seuil est justement évoqué pour justifier l'éventuelle absence d'entreprises intermédiaires.

En revanche, il existe probablement, comme nous le montrent ces résultats, une limite en fonction de la taille de départ de l'entreprise (que l'on pourrait appeler seuil mobile) qui ne peut être dépassée que dans le cas rare d'une croissance prolongée dans le temps. Les microentreprises créées sans employés ne grandissent jamais au-delà de 10 actifs, celles créées avec deux-cinq actifs ne grandissent pas au-delà de 20 actifs. Ce seuil mobile est en outre très vraisemblablement lié au secteur d'activité.

### **3. Facteurs explicatifs de la croissance des micro et petites entreprises et principaux problèmes**

Nous nous interrogeons dans cette partie sur les déterminants de la croissance des microentreprises, avant d'analyser les principaux problèmes qui, selon les entrepreneurs, la limitent.

### 3.1. Les déterminants de la croissance des micro et petites entreprises

Afin d'analyser les déterminants de la croissance des petites entreprises, nous avons testé les effets de différentes variables de structure -caractéristiques du chef d'entreprise et de son personnel, caractéristiques de départ de l'entreprise, type d'activité, etc- sur la croissance des entreprises de l'échantillon. Trois variables ont été retenues pour mesurer cette dernière : le taux de croissance annuel moyen de l'emploi, calculé sur la durée d'existence de l'entreprise, le nombre annuel moyen d'emplois créés, calculé sur la même période et le taux de croissance mesuré sur les quatre dernières années. Notons que les indicateurs calculés sur une année (création d'emplois entre 1995 et 1996, ou taux de croissance sur cette période) ne peuvent être expliqués de manière significative par aucune des variables étudiées. La croissance sur un an semblant aléatoire, elle n'est pas étudiée ici.

La méthode de l'analyse de la variance a été retenue car la plupart des variables explicatives étudiées sont qualitatives ou se prêtent davantage à une analyse par classes qu'à une analyse continue. Le test effectué pour chaque variable mesure si les moyennes de la création d'emploi pour chaque classe de la variable explicative sont significativement différentes.

Tableau 7 : analyse de la variance de la création annuelle d'emplois, du taux de croissance annuel, et du taux de croissance annuel de l'emploi calculé sur 4 ans

Variables explicatives		Création annuelle d'emplois		Taux de croissance annuel		Taux de croissance annuel calculé sur 4 ans	
		significativité des variables (type III)	Estimation des coef	significativité des variables (type III)	Estimation des coef	significativité des variables (type III)	Estimation
Caractéristiques du chef d'entreprise							
Sexe	Masculin Féminin	NS		NS		NS	
Niveau scolaire	primaire secondaire techn secondaire général supérieur	NS		0.06 (F value : 2.46)	-0.16 (0.009) -0.1 (0.16) -0.05 (0.2) REF	NS	
Type d'activité							
Branche	Alimentaire Bois Services Textile	0.3 (F value : 1.15)	0.24 (0.5) 0.55 (0.07) 0.15 (0.6) REF	0.3 (F value : 1.25)	0.06 (0.2) 0.08 (0.05) 0.05 (0.3) REF	0.02 (F value : 3.5)	0.06 (0.15) 0.11 (0.003) 0.03 (0.55) REF
Caractéristiques de l'entreprise à de sa							

création							
Age de l'entreprise	1-3 ans	0.0004 (F value : 5.6)	1.5 (0.0001)	0.0001 (F value : 7.1)	0.23 (0.0001)	NS	
	4-6 ans		0.94 (0.0135)		0.16 (0.004)		
	7-11 ans		0.4 (0.23)		0.05 (0.34)		
	12-19 ans		0.4 (0.3)		0.06 (0.3)		
	20 ans et plus		REF		REF		
Capital investi en début d'activité	[0-500000 Fmg] ]500000- 1000000] > 1000000 FMg	NS		NS		NS	
Nombre d'emplois lors de la création	1 actif	0.0001 (F value : 16.8)	6.4 (0.0001)	0.0005 (F value : 5.4)	0.6 (0.0001)	0.0001 (F value : 13.5)	0.55 (0.0001)
	2-5 actifs		6.5 (0.0002)		0.51 (0.0002)		0.54 (0.0001)
	6-9 actifs		7.05 (0.004)		0.48 (0.004)		0.45 (0.0001)
	10-19 actifs		7.13 (0.0025)		0.46 (0.0025)		0.45 (0.0001)
	20 actifs et plus		REF		REF		REF
F-value : 6.8 / Pr > F : 0.0001 / R <sup>2</sup> : 0.49 F-value : 4.4 / Pr > F : 0.0001 / R <sup>2</sup> : 0.37 F-value : 4.26 / Pr > F : 0.0001 / R <sup>2</sup> : 0.54							

Cette analyse fait ressortir l'influence de certaines variables sur la capacité à se développer des micro et petites entreprises : Secteur d'activité Taille de l'entreprise en début de période, Age de l'entreprise, Niveau scolaire du chef d'entreprise.

### 3.1.1. Secteur d'activité

Les différents secteurs d'activité sont différemment favorables à la création d'emplois.

Tableau 8 : indicateurs par secteurs d'activité

Branche d'activité	Agro-alim.	Bois	Serv. aux entr.	Textile
Taux de croissance annuel	0.14	0.16	0.17	0.10
Taux de croissance annuel calculé sur les 4 dernières années	0.1	0.1	0.01	0.06
Création annuelle d'emplois	0.75	1	0.76	0.33
Nombre d'entreprises enquêtées	24 14*	36 22*	28 10*	35 23*

\* : entreprises créées avant 1993, pour lesquelles il est possible de calculer un taux de croissance annuel sur les quatre dernières années.

L'effet de l'activité sur la création d'emplois est principalement dû à l'opposition des branches bois et textile<sup>16</sup>. Cette dernière est largement constituée de micro-entreprises peu dynamiques et récentes (ce qui explique que la variable explicative branche ne soit plus significative lorsque l'on considère les indicateurs annuels de croissance). Cela doit être rapproché du profil particulier remarqué précédemment pour la branche textile, présentant les caractéristiques du missing-middle.

L'effet spécifique de la branche bois ressort souvent dans les analyses de la variance, qui sont réalisées « toutes choses égales par ailleurs ». En revanche, il apparaît moins nettement dans la comparaison des moyennes, qui sont le résultat d'effets cumulés.

Dans les deux autres branches, les dynamiques totales sont assez similaires avec 4 à 5 emplois créés en moyenne, mais la branche agro-alimentaire, composée d'entreprises plus anciennes, se distingue par des indicateurs de croissance annuelle plus faibles.

Ajoutons que l'analyse menée séparément sur les microentreprises de moins de 10 actifs et sur les petites entreprises de 10 actifs et plus fait ressortir des résultats intéressants : l'embauche annuelle moyenne dans les microentreprises de services aux entreprises et d'agroalimentaire est négative, alors qu'elle atteint presque deux emplois dans les petites entreprises de ces mêmes secteurs, supérieure à celle observée dans la branche textile mais très inférieure à celle atteinte dans la branche bois (3.3 emplois). Les petites entreprises de la branche bois sont très créatrices d'emplois.

### 3.1.2. La date de création

L'âge de l'entreprise a également un impact sur la création d'emplois

Tableau 9 : indicateurs par tranche d'âge

âge de l'entreprise	3 ans ou moins	4-6 ans	7-11 ans	11-19 ans	20 ans et plus
Taux de croissance annuel (coefficient de variation)	0.27 (0.3)	0.17 (0.2)	0.09 (0.07)	0.04 (0.03)	0.02 (0.02)
Création annuelle d'emplois	1.35	0.79	0.48	0.18	0.09
Taux de croissance annuel calculé sur les quatre dernières années	0.04	0.09	0.084	0.072	
Nombre d'entreprises enquêtées	36* 11**	26* 25**	27* 15**	15* 18**	19*

\*\* indicateurs calculés sur les quatre dernières années

<sup>16</sup> Si l'on sépare dans les tests la branche textile des autres branches considérées globalement alors, la branche devient un facteur explicatif de tous les indicateurs de croissance.

Ces résultats montreraient que la croissance d'une micro ou petite entreprise se fait essentiellement dans les premières années de son existence. Par la suite, l'emploi se stabiliserait voire déclinerait. Ainsi, il y a bien une relation inverse entre croissance et âge de l'entreprise, cette relation devenant moins évidente dans les entreprises les plus anciennes dont la trajectoire tend souvent à se stabiliser. Ainsi, l'âge n'a qu'une influence modeste sur le taux de croissance annuel mesuré sur les quatre dernières années, car la création d'emplois totale de l'entreprise serait en partie rapidement acquise, et donc faible sur les quatre dernières années pour les entreprises les moins jeunes. En revanche, la création annuelle moyenne d'emplois diminue au fur et à mesure du vieillissement de l'entreprise.

Ajoutons que si l'on centre l'analyse sur les microentreprises de moins de 10 actifs, la création d'emplois est négative dans la tranche 4-6 ans, période critique dans le cycle de «vie» d'une microentreprise. Pour le reste, on observe bien une décroissance des taux avec l'âge.

Remarquons également que le coefficient de variation du taux de croissance annuel diminue au fur et à mesure que l'âge de l'entreprise augmente, traduisant une uniformisation progressive des trajectoires.

### 3.1.3. Taille de l'entreprise

Complexe est la relation entre la croissance des entreprises et leur taille de départ. Cette dernière est toujours un facteur significatif mais dont le sens s'inverse selon les indicateurs de croissance choisis. Ainsi, globalement, le taux de croissance est d'autant plus fort que la taille de départ de l'entreprise est faible, alors que la création d'emploi est d'autant plus élevée que l'emploi de départ est important. Cette relation est en partie triviale, dépendant de la nature des indicateurs définis : plus on est petit, plus il est facile de croître en proportion et plus il est difficile de croître en valeur absolue.

Pourtant, la liaison réelle entre croissance de l'entreprise et taille de départ n'est pas aussi régulière qu'on pourrait le supposer.

Tableau 10 : indicateurs par segments de taille

Actifs lors du démarrage de l'entreprise	1 actif	2-5 actifs	6-9 actifs	10 actifs et plus
Taux de croissance annuel	0.18 (0.3)	0.15 (0.16)	0.14 (0.14)	0.02 (0.23)
Création annuelle d'emplois	0.31	0.73	1.3	-0.07
Nombre d'entreprises enquêtées	33	49	32	9
Taux de croissance annuel calculé sur les quatre dernières années	0.11 (21 entr)	0.09 (28 entr)	0.03 (19 entr)	-0.04 (4 entr)
en fonction du nombre d'actifs présents dans l'entreprise en 1992	0.14 (12 entr)	0.12 (28 entr)	0.06 (17 entr)	-0.05 (13 entr)



On constate que la création annuelle d'emplois est la plus forte pour les entreprises ayant entre 6 et 9 actifs au départ, alors qu'elle est négative pour les entreprises ayant démarré avec 10 actifs et plus. Certes ce résultat est à prendre avec prudence (seulement neuf entreprises de l'échantillon ont démarré avec 10 actifs et plus, et avaient plus de quatre au moment de l'enquête). Par ailleurs, par construction de l'échantillon, on retrouvera plus facilement dans ce dernier les entreprises de 10 actifs et plus qui ont stagné ou régressé au départ, que celles ayant fortement progressé, et qui de ce fait sont sorties du champ de l'enquête. Toutefois, parmi les 32 entreprises ayant démarré entre 6 et 9 actifs, une seule a vu son emploi diminuer, alors que c'est la cas de la moitié de celles qui ont démarré à 10 actifs et plus.

De plus, on remarque que le taux de croissance annuelle des entreprises qui avaient de 6 à 9 actifs lors de leur création est presque aussi élevé que les taux constatés pour les classes inférieures. Il est donc possible que l'on soit en présence de dynamiques différentes selon la taille de départ de l'entreprise, en faveur du segment de taille [6-9 actifs].

Enfin, la liaison entre taille de l'entreprise et taux de croissance s'avère négative. Les résultats obtenus sur Antananarivo sont ainsi conformes avec les résultats des enquêtes réalisées dans les autres pays. Le taux de croissance moyen annuel décroît avec la taille des firmes, et devient très faible pour les firmes de dix actifs et plus.

De façon à éliminer l'impact mécanique de la taille de l'entreprise sur le taux de croissance annuel, on essaie d'expliquer cet indicateur pour chaque catégorie de tailles. Seule l'analyse concernant les entreprises de 1 ou 2 actifs est « presque » satisfaisante (F value : 2 /  $R^2=0.35$ ). 53 entreprises sont concernées. Les deux variables les plus significatives sont l'âge de l'entreprise et le niveau scolaire du chef d'entreprise : la référence étant le niveau scolaire supérieur, tous les autres niveaux scolaires ont une incidence négative, et particulièrement le niveau secondaire technique et le niveau primaire.

#### 3.1.4. Niveau scolaire

Le niveau scolaire du chef d'entreprise ressort comme déterminant de la création d'emplois. Si l'on se replace au niveau de l'échantillon global, le tableau 7 montre que le niveau scolaire a également une incidence sur le taux de croissance de l'emploi.

Tableau 11 : indicateurs par niveau scolaire

Niveau scolaire	primaire	sec techn	sec général	supérieur
Taux de croissance annuel	0.04	0.07	0.14	0.19
Création annuelle d'emplois (NS)	0.14	0.57	0.53	1.1
Nombre d'entreprises enquêtées	19	7	45	52

Bien que faiblement explicative relativement à l'âge ou au nombre d'actifs de l'entreprise en début d'activité, la variable niveau scolaire du chef d'entreprise influence le taux de croissance annuel de l'entreprise dans le sens attendu. L'analyse de la variance a montré qu'un niveau scolaire supérieur influençait de manière très significative cet indicateur relativement à un niveau primaire. Le tableau ci-dessus illustre cette analyse.

Ajoutons que si un niveau scolaire supérieur est un bon indicateur de la capacité à créer de nombreux emplois dans les petites entreprises, en revanche, il ne laisse rien augurer de bon dans les microentreprises. Celles dont le chef d'entreprise a un niveau scolaire supérieur licencient plus qu'elles n'embauchent. Ce sont les microentreprises qui, en dépit d'un niveau de capital humain élève, font face à des contraintes environnementales fortes.

Après avoir analysé des déterminants de la croissance des micro et petites entreprises, nous nous intéressons aux problèmes qui semblent handicaper leur développement.

### 3.2. Les contraintes au développement de l'entreprise

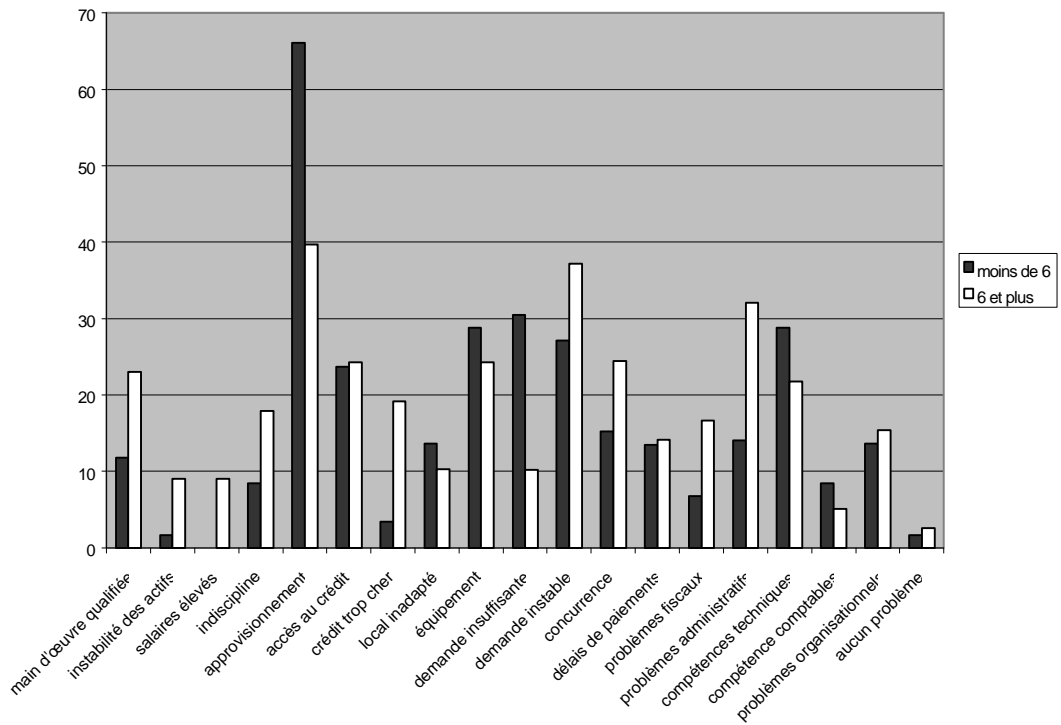
Cette analyse se fonde sur l'opinion directe des micro et petits entrepreneurs quant aux obstacles majeurs au fonctionnement de leur entreprise.

Les tableaux ci-dessous résument les principaux résultats pour :

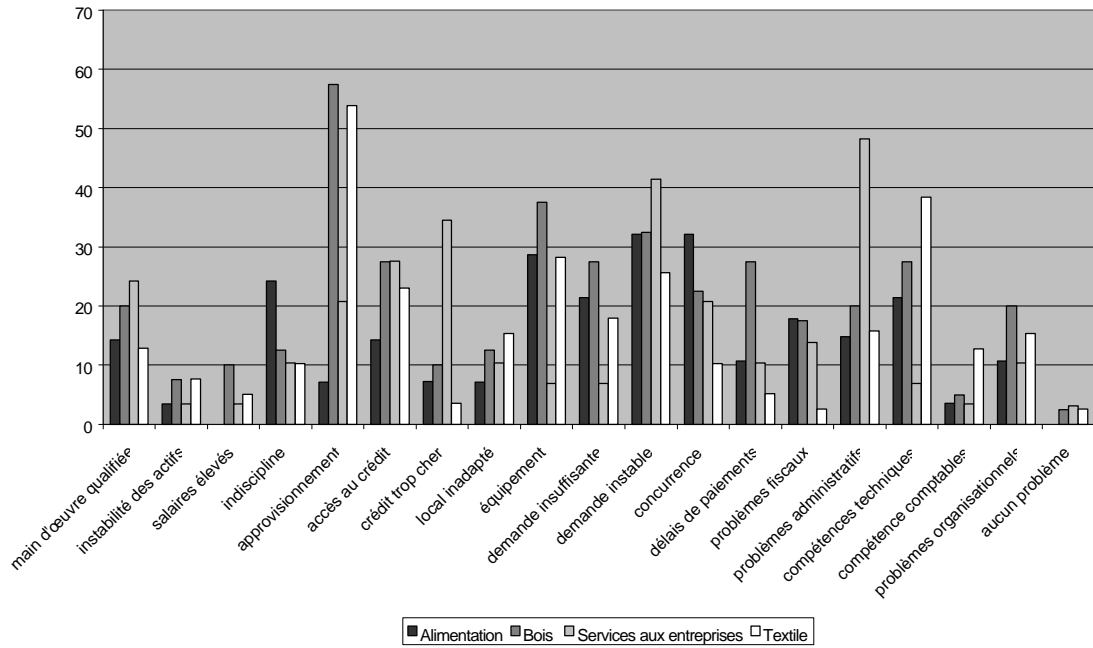
- les microentreprises de moins de 6 actifs d'un côté et les entreprises de 6 actifs et plus de l'autre.
- Les entreprises réparties en fonction de leur secteur d'activité

Tableau12 : Principaux problèmes à Antananarivo

**Antananarivo, principaux problèmes par taille d'entreprise**



**Antananarivo, principaux problèmes par secteurs d'activité**



Il ressort clairement que les microentreprises les plus petites (moins de 6 actifs) sont surtout handicapées par des problèmes d'approvisionnement. Presque 70% des microentrepreneurs citent ce problème, qui est également important dans les petites entreprises, mais dans une moindre mesure (cité dans 40% des cas seulement). Cette contrainte est à rapprocher d'une autre contrainte souvent citée par les microentrepreneurs : l'accès difficile aux équipements nécessaires.

Précisons que seuls deux secteurs d'activité sont véritablement concernés par un approvisionnement difficile ou trop coûteux : le bois et le textile.

Dans les microentreprises de moins de 6 actifs, les autres contraintes semblent moins fortes, même si des problèmes de demande insuffisante ou instable, ou des compétences techniques insuffisantes handicapent presque un tiers des microentrepreneurs.

Dans les entreprises de 6 actifs et plus, l'instabilité de la demande, plus que son insuffisance, pose problème. Ce résultat ne surprend pas. En effet, le niveau de charges fixes à amortir est élevé dans ces entreprises, et exigerait des recettes relativement stables, surtout lorsqu'il est difficile d'obtenir un emprunt bancaire pour compenser un déficit de trésorerie. Une baisse trop forte des recettes, même momentanée, peut entraîner une situation de faillite dans les entreprises qui disposent de peu de réserves financières et ne peuvent pas emprunter.

Les problèmes fiscaux ou administratifs (ces derniers concernant surtout les petites entreprises modernes) sont beaucoup plus souvent cités que dans les microentreprises. Les contrôles sont plus fréquents et plus stricts, et les petites entreprises sont très visibles, donc obligées de se déclarer et de respecter le cadre institutionnel.

Il n'y a que dans les entreprises de 6 actifs et plus que l'on se plaint de la qualité de la main-d'oeuvre. Ceci n'est pas étonnant car la main-d'oeuvre est souvent salariée, donc rémunérée de manière fixe et sa productivité marginale devrait être au moins égale à son coût marginal.

Enfin, les petits entrepreneurs (entreprises de 6 actifs et plus) se plaignent du coût trop élevé du crédit. Ce sont essentiellement les petites entreprises modernes qui sont concernées par ce problème (services aux entreprises) alors que les microentrepreneurs et les petits entrepreneurs à la tête d'activités traditionnelles n'y ont tout simplement pas accès.

## Conclusion

A l'issue de cette étude, nous avons une vision plus précise des micro et petites entreprises de la capitale malgache.

- A un niveau macro-économique, elles représentent un nombre d'emplois important.
- A un niveau micro-économique, elles apparaissent dynamiques. Les résultats de l'analyse dynamique de l'emploi dans les micro et petites entreprises concordent avec la constatation d'une distribution continue d'entreprises. La mobilité intersegments des micro et petites entreprises est assez forte. Bien que leur croissance soit limitée par leur taille de départ, on ne peut mettre en évidence un seuil fixe d'emplois difficilement franchissable.

Un résultat de l'analyse explicative de la croissance des micro et petites entreprises est le constat de l'absence d'effets significatifs de certaines variables. Ainsi, le sexe du chef d'entreprise ou le niveau de capital investi<sup>17</sup> en début d'activité n'apparaissent pas comme des facteurs influant le nombre d'emplois créés par une entreprise. Le nombre d'emplois lors de la création et l'âge de l'entreprise apparaissent comme des variables largement significatives de la dynamique de croissance des entreprises (quel que soit l'indicateur choisi). Par ailleurs, la création d'emplois est d'autant plus forte que les entreprises sont situées dans des secteurs particuliers (bois essentiellement, et dans une moindre mesure, services aux entreprises et agro-alimentaire), et que l'entrepreneur est diplômé (dans les petites entreprises seulement).

Une fois ces résultats établis, il faut ajouter que la dynamique des micro et petites entreprises est très contrainte, dans certains secteurs d'activité, par l'approvisionnement en matières premières et en équipement. Par ailleurs, se pose logiquement, même si avec moins d'acuité que dans d'autres PED, un problème de demande, insuffisante pour les microentreprises, et surtout instable pour les petites entreprises. Ces dernières, qui font face à des charges importantes (coût du crédit, coût du respect des réglementations, et surtout part de la main-d'oeuvre salariée dans l'ensemble de la main d'oeuvre), supportent difficilement une fluctuation des recettes, qui exigerait une capacité de trésorerie importante, et par conséquent un accès plus aisé au crédit.

---

<sup>17</sup> Cette variable est toutefois à analyser avec précaution tant il est parfois difficile aux microentrepreneurs de l'évaluer. En outre, elle est souvent corrélée (quand on se place dans un segment de taille donnée) avec le secteur d'activité.

Ces enseignements ouvrent des pistes de réflexions sur un appui plus efficace au fonctionnement des micro et petites entreprises. Les ressources humaines sont disponibles a Madagascar, ce qui constitue un avantage considérable en comparaison avec la plupart des pays d'Afrique Sub-Saharienne. Un accès plus aise aux matières premières, au matériel productif et au crédit faciliterait sans aucun doute la création d'emplois stables dans un contexte ou la reprise de la demande laisse entrevoir des perspectives encourageantes. Par ailleurs, il apparaît clairement que les microentreprises du segment supérieur et les petites entreprises sont dynamiques et capables de répondre efficacement a la demande. Un appui approprie a la création de liaisons inter-firmes (sous-traitance par exemple) ainsi qu'une promotion des exportations de biens produits dans ces segments permettraient vraisemblablement aux micro et petites entreprises les plus compétitives de se développer significativement.

## Bibliographie

- Blanchy S. (1989) : «*Les communautés commerçantes d'origine indienne à Madagascar*», L'Harmattan
- Blaug M. (1991) : «*La pensée économique, origine et développement*», Economica
- Cortes M., A.Berry, and A.Ishaq (1987) : » *Succes in small and medium scale enterprises. The evidence from Colombia*», The World Bank Research Publication
- Chuta E. (1990) : «*A Nigerian Study of Firm Dynamics*» (mimeo)
- De Soto H. (1987) : «*El otro sendero. La revolucion informal*», instituo libertad y democracia, Lima
- Evans D. (1987) : «*Test of Alternative Theories of Firms Growth* », journal of political economy, vol.95, N°4.
- Hart P.E. and Prais S. (1956) : «*The analysis of business concentration : a statistical approach*», journal of Royal Stat. Soc., ser.A, 119
- Jovanovic B. (1982) : «*Selection and the Evolution of Industry* ».Econometrica, vol.50, N°3
- Kilby P. (1971) : »*Entrepreneurship and economic development strategies in Subsaharan Africa* », New York, Free Press, MacMillan
- Kilby P. (1988) : «*Breaking the Enterpreneurial Bottleneck in Late-Developing Countries : Is there a useful Role for Government ?*» in United Nations, Journal of Development Planning, No18
- Liedholm C. (1992) : «*Small scale Industry in Africa : Dynamics issues and the role of policy*», in Stewart, Lall and Wangue, Alternative Development strategies in subsaharan Africa, McMillan.
- Liedholm C. and D.Mead (1993) : «*The structure and growth of microenterprises in Southern and Eastern Africa : evidences from recent surveys*», Gemini Working Paper No36
- Liedholm C. and D.Mead (1987) : «*Small scale industries in developing countries : empirical evidence and policy implications*», Michigan State University International Development, Working paper n°9
- Little I., D.Mazumdar, J.Page (1987) : «*Small Manufacturing Enterprises : a Comparatine Analysis of India and other Economies*», Oxford University Press
- MacPherson M.A. (1995) : «*The hasards of small firms in Southern Africa*», The Journal of Development Studies, vol32, N°1, October 1995
- Mansfield E. (1962) : «*Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the growth of firms*», The American Economic Review, vol52
- Marniesse S. (1998) : «*Dynamique des microentreprises dans les pays en développement, approche descriptive et analytique sur échantillons constants*», thèse de doctorat, Paris 1.
- Marshall A. (1890) : «*Principles of Economics*», MacMillan, Londres
- Naudet D. (1996) : «*Les petites entreprises à Madagascar, le missing-middle retrouvé*», DIAL/MADIO
- Page J.M. and W.F.Steel (1986) : «*Le développement des petites entreprises : questions économiques tirées du contexte africain*», Banque mondiale
- Savoye B. (1996) : «*Analyse comparative des microentreprises dans les pays en développement et dans les pays industrialisés : une approche critique des analyses du secteur informel*», Revue Tiers-Monde n°48, octobre-décembre
- Simon H. and C.P.Bonini (1958) : «*The size distribution of business firms*», American Economic Review, vol48, N°4.