

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE, DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE

DEPARTEMENT ECONOMIE

MEMOIRE DE FIN DE SECOND CYCLE

**EVALUATION PAR LES BENEFICIAIRES DE LA
MICROFINANCE DANS LA REGION
D'ANTANANARIVO**

Présenté par : RAZAH Hobisoa Nalitiana

Sous l'encadrement : Madame RAMANAMBELO Lucienne

Date de soutenance : 08 Février 2005

REMERCIEMENTS

Ce mémoire est le fruit d'achèvement de plusieurs années d'étude.

Ce fût des années passées avec des différents professeurs. Alors, il serait un honneur pour moi de pouvoir les remercier.

Tout d'abord, je tiens à remercier très sincèrement mon encadreur, Madame RAMANAMBELO Lucienne, qui m'a toujours soutenu malgré ses diverses responsabilités.

Et puisque l'occasion m'est permise, merci à tous les professeurs qui m'ont enseigné depuis.

A ma famille et à mes amis qui m'ont beaucoup aidé .

Tous ceux qui, de loin ou de près, ont approuvé la réalisation de ce présent mémoire.

Sans oublier de remercier le Bon Dieu pour les forces et les courages qu'Il m'a donné depuis.

A tous, merci pour votre confiance et je vous promets d'être à la hauteur des enseignements et des conseils que j'ai pu recevoir.

SOMMAIRE

INTRODUCTION

<i>PARTIE I : LA SITUATION DE LA MICROFINANCE ACTUELLE</i>	6
CHAPITRE I : Aspect général de la microfinance.....	7
SECTION I : Place de la microfinance dans l'économie	7
I- Outil financier.....	7
II- Politique de développement.....	9
SECTION II : Stratégie de la microfinance.....	11
I- Principes de bases.....	11
II- Secteurs cibles	12
SECTION III : Forces et faiblesses.....	13
I- Forces	13
II- Faiblesses.....	14
CHAPITRE II : Situation actuelle des institutions financières.....	16
SECTION I : Généralités sur le système financier.....	17
I- Fondements du système financier.....	17
II- Système financier malgache.....	19
SECTION II : Les différentes institutions financières de la microfinance....	20
I- Mutualistes.....	21
II- Non Mutualiste.....	27
<i>PARTIE II : APPRECIATIONS PAR LES BENEFICIAIRES DE LA MICROFINANCE</i>	35
CHAPITRE I : Méthodologie.....	36
SECTION I : Objectifs du questionnaire.....	37
SECTION II : Choix de l'institution et sélection de l'échantillon.....	41
CHAPITRE II : Analyse des résultats du point de vue des bénéficiaires.....	48
SECTION I : Points forts et points faibles.....	49
SECTION II : Difficultés rencontrées.....	51
CHAPITRE III : Les suggestions	53
CONCLUSION	56

Introduction

Dans le contexte actuelle, les activités de la MicroFinance à Madagascar présentent une évolution croissante d'année en année par le nombre d'intervenants et d'acteurs.

Considérés dans plusieurs pays comme outil de lutte contre la pauvreté, la MicroFinance prend de plus en plus de place dans la vie quotidienne des populations de plusieurs régions de Madagascar.

Son application est effectuée de manière très diversifiée causant autant auprès du grand public que des intervenants dans le domaine du développement, des nuances qui peuvent porter à confusion ou de préjugés basés sur une mauvaise connaissance de ce qu'est réellement la MicroFinance. Et les défaillances du système bancaire en milieu rural ont favorisé la création des Institutions de Microfinance (IMFs) à partir de 1990 à Madagascar.

Historique de la MicroFinance à Madagascar¹

A Madagascar, l'origine de la MicroFinance se partage en trois grandes périodes :

- La première période était avant 1990 :

Aucune Institution de Microfinance n'était encore établie. Mais par contre, depuis 1976 la Banque Nationale (BTM) devenue en 1999 Bank of Africa (BOA) dans le cadre de la privatisation, était la seule banque qui intervenait dans le secteur de la MicroFinance.

Mais après sa récente privatisation l'intervention de cette banque en faveur du secteur de la MicroFinance s'est toutefois maintenue.

- La deuxième du 1990 au 1995 ou phase d'émergence des Institutions Financières(IMFs):

cette période est marquée par la combinaison des interventions des trois entités

Telles que : - les Bailleurs de fonds (Banque Mondiale, Union européenne, Agence Française de Développement,...)

¹ Bulletin d'information et de statistiques, Banque Centrale de Madagascar, n°43, juin 2002

- le Gouvernement par sa politique en faveur de ce secteur avec le concours du financement de la Banque Mondiale par : le projet d'Exécution PATFR/ADMMEC jusqu'en 1997 puis par le Projet MicroFinance (PMF) pour une phase de deux ans 1998-1999 et l'AGEPMF : gestion du Programme MicroFinance planifié sur quinze ans dont le démarrage officiel a débuté en juin 1999.

- les Agences d'Implantation et de Développement ou opérateurs et qui ont assuré l'encadrement technique des IMFs. Il s'agit entre autres de DID ,FERT, IRAM,CIDR.

Et au cours de cette période , de nombreuses IMFs, mutualistes ou non se sont créées à Madagascar.

• Les Institutions de MicroFinance Mutualistes qui se sont créées au cours de cette période sont les suivantes :

- CECAM en 1993 dans la région du Vakinankaratra
- AECA /CIDR en 1990 dans la région de Marovoay
- OTIV/DID en 1994 dans la région de Toamasina et du Lac Alaotra
- AdéFI en 1995 à Antsirabe
- TIAVO/WOCCU en 1995 à Fianarantsoa (WOCCU étant l'opérateur qui a lancé l'implantation initiale du Réseau TIAVO .Il a été ensuite relayé par l'IRAM à partir de l'année 1999.

• Les Institutions de MicroFinance Non Mutualistes sont :

- SIPEM qui a été créée en 1990 à Antananarivo
 - VOLA MAHASOA / CIDR créée en 1993 à Tuléar
 - APEM créée en 1987, intervient par système de partenariat sur Antananarivo
 - EAM sous forme de projet en 1990
 - CEM la plus ancienne IFMs

Par une simple définition, on peut définir la MicroFinance par un ensemble de services destinés aux personnes qui ont des faibles revenus et opèrent dans les secteurs informels aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain².

² Microfinance à Madagascar, Jupiter NDJEUNGA, Banque Mondiale, Antananarivo, Mars 1996

Dans d'autre terme, elle désigne l'activité de collecte d'épargne et de financement des petits producteurs ruraux et urbains.

Et elle peut être aussi définie par deux critères :

- la population bénéficiaire , relativement pauvre ou tout du moins exclue du système bancaire classique ,
- et des opérations d'épargne et de crédit de faibles montants

Très rapides et soutenus, la croissance et le développement des activités des Institutions de MicroFinance (IMFs) au cours des sept dernières années se sont traduits par :

- l'extension de la couverture territoriale tant en milieu rural qu'en milieu urbain,
- l'augmentation du taux de pénétration
- le développement des activités des IMFs s'est poursuivi au cours de l'année 2002 malgré la crise qui a secoué le pays et jusqu'à présent ces activités ne cessent de s'accroître.

Dés lors ,il serait important de faire une récente évaluation effectuée auprès des bénéficiaires de la MicroFinance dans la région d'Antananarive ville pour connaître :

- si les bénéficiaires en question sont tous satisfaits des services que ces IMFs les offrent.
- si les objectifs fixés sont atteints ou pas.
- sinon quelles sont les mesures à prendre...

Nous savions que la Microfinance est une des importantes luttés contre la pauvreté, et que plusieurs ménages attendent un tel changement avec . S'il y a donc une mauvaise gestion ou mauvais fonctionnement au sein de ces institutions financières, l'objectif ne sera pas atteint et que la pauvreté serait encore plus intense.

A travers cette évaluation nous allons voir dans un premier temps la Microfinance actuelle et dans un deuxième temps nous allons déterminer les appréciations par les bénéficiaires de la microfinance.

PREMIERE PARTIE

LA SITUATION DE LA MICROFINANCE
ACTUELLE

Chapitre I : *Aspect général de la MicroFinance*

En générale, la MicroFinance touche surtout la population à faible revenu que ce soit dans le milieu rural ou urbain ..

Elle donne aux bénéficiaires une vive opportunité de financement dans plusieurs domaines tels que l'agriculture , le commerce Ce qui signifie dans un sens que la MicroFinance représente une place majeure dans l'économie vue qu'elle devrait réellement contribuer à réduire la pauvreté .

Le monde économique malgache actuel est malade : il souffre d'instabilité et de dysfonctionnements d'autant plus gênants que les acteurs économiques sont interdépendants.

La Microfinance ne cesse de gagner de terrain depuis 1994 et actuellement les opérateurs concernés sont confrontés à quelques problèmes liés à cette possibilité d'extension.

Section I : *¹Place de la MicroFinance dans l'économie*

L'on a identifié la MicroFinance comme un des leviers majeurs de développement et un puissant instrument de lutte contre la pauvreté. Elle améliore l'accès des populations pauvres et des petits entrepreneurs aux services financiers, afin d'augmenter leurs revenus et accroître le niveau d'emploi.

I- Un outil financier :

Pour peu que soient créés des outils financiers spécifiquement adaptés aux besoins et aux contraintes des populations pauvres, la MicroFinance peut aider ainsi à réduire la vulnérabilité économique des populations à faible revenu, tout en augmentant leur capacité à constituer un capital de réserve.

La politique nationale de MicroFinance du Gouvernement, tout en mettant clairement l'accent sur la pérennité à terme des réseaux, reconnaît le besoin d'aider certains d'entre eux à repousser leur " frontière " d'intervention vers des populations plus pauvres et des groupes de clientèles plus marginalisées actuellement non atteintes (spécialement les femmes), au travers d'une diversification de services ainsi que d'une extension géographique vers certaines zones marginalisées.

Le Gouvernement , les bailleurs de fonds ainsi que d'autres opérateurs , dans le cadre de sa politique de MicroFinance, encouragent et portent un intérêt particulier à favoriser l'offre de services financiers d'épargne et de crédit en zones rurales où les institutions de MicroFinance auraient des difficultés à assumer les risques de développement .

Dans le cas de notre pays , elle représente une importance majeure grâce aux principaux acteurs comme le cas du PNUD/FENU :

Il apparaît, dans le cadre de ses programmes et projets, ainsi qu'au travers des synergies et partenariats techniques et financiers qu'il entend créer avec la Bank Of Africa, les bailleurs de Fonds et les institutions de la MicroFinance, comme un des bailleurs de fonds pouvant jouer

¹ Microfinance à Madagascar , Jupiter NDJEUNGA, Banque Mondiale, Antananarivo, Mars 1996

un rôle particulièrement actif au développement d'institutions financières professionnelles et pérennes.

Pour ce faire, le PNUD, en accord avec le Gouvernement malgache, intervient dans quatre programmes/projets dont les activités portent sur la promotion de micro-entrepreneurs et de micro-crédits, comme suit :

1- Le programme "Réduction de la Pauvreté et Promotion des Modes d'Existence Durables" (RPPMED)³ a pour objectif l'amélioration durable des conditions de vie des populations les plus pauvres des régions Sud du pays dans le cadre de deux sous-programmes :

- Appui à la sécurité alimentaire
- Appui aux services sociaux de base pour l'amélioration du cadre et des conditions de vie des plus démunis, à travers des activités destinées à :
 - appuyer les activités génératrices de revenus nécessitant du micro-crédit,
 - augmenter la production agricole, élevage, halieutique,
 - réhabiliter et/ou réaliser des infrastructures sociales et/ou économiques communautaires.

2- Le Programme MicroStart appuie sous forme de subvention en capital de démarrage et en assistance technique des IMFs en phase de démarrage, ou à l'échelle d'activités limitée. Une enveloppe de subvention sert à des fonds de prêts et à l'acquisition d'équipements. La méthodologie Crédit avec Education est préconisée par du crédit aux femmes n'ayant pas accès à des Institutions formelles de MicroFinance et conçue pour mettre en valeur la sécurité alimentaire et économique de leurs ménages, sur la base de la caution solidaire. Le prestataire de services techniques international pour Madagascar est l'organisation " Freedom From Hunger " assistée sur le plan national par Entreprendre à Madagascar (EAM).

3- Le Projet d'Appui à la MicroFinance (PAMF) financé par le Fonds d'Equipe ment des Nations Unies (FENU), en conformité avec la politique de la MicroFinance du Gouvernement, s'implique de plus en plus dans le domaine de la MicroFinance dans son développement :

- en apport en ingénierie financière,
- au refinancement des Institutions de MicroFinance par l'intermédiaire de banques

³ Etude d'Impact d'un projet de Microfinance à Madagascar, Flore GUBERT, François RIMBAUD, 2002

locales,

- au rapprochement des IMFs et des banques commerciales,
- en appui-conseil auprès des programmes du PNUD,
- en collaboration et réflexion avec les autres Bailleurs de Fonds.

4- Le projet de mise en place d'Associations d'Epargne et de Crédits Autogérés dans la région d'Ambato Boéni : financé par le FENU a pour objectif de favoriser le développement économique et social de cette localité par la mise en place d'un outil financier permettant à la population d'avoir accès à des produits et services financiers adaptés à ses besoins. Le projet s'appuie sur une méthodologie utilisée par le CIDR qui vise à mettre en place des Associations d'Epargne et de Crédit Autogérés (AECA) structurées progressivement en Unions Régionales.

II- Une politique de développement :

Les actions gouvernementales :

Dans le cas de Madagascar, la politique du Gouvernement pour le secteur de la MicroFinance est volontaire et consiste à la fois son développement et sa régulation. Il s'agit surtout :

- des politiques de réforme du secteur financier (politique monétaire et fiscale),
- la modernisation de la législation bancaire,
- la privatisation des banques d'Etat,
- l'engagement à promouvoir et à développer le secteur de la MicroFinance,
- Un cadre réglementaire (loi 95-030) pour assurer le développement des initiatives en MicroFinance,
- Une loi (loi 96-020) portant réglementation des activités et organisation des

Institutions Financières Mutualistes,

- La coordination du développement de la MicroFinance avec les intervenants sous la responsabilité du Ministère des Finances et de l'Economie,
- la responsabilisation auprès de la CSBF de la surveillance du secteur, du suivi de l'application des normes prudentielles et règles, et des autorisations des agréments.

Un cadre de libre marché

Le gouvernement a décidé de permettre le développement des Institutions de MicroFinance dans un cadre de libre marché sans imposer de contraintes particulières sur la fixation des taux d'intérêt. Les programmes d'assistance des Bailleurs sont harmonisés afin d'éviter les

dédoublés et assurer la présence des divers éléments nécessaires au développement de la MicroFinance.

Par l'appui des différents acteurs et intervenants, le Gouvernement malgache a fixé une réflexion sur :

- l'appui à la professionnalisation des Institutions de MicroFinance,
- la régulation de leur développement sur tout le territoire,
- la définition d'un cadre sécurisant et favorisant l'accès au refinancement.

Section II : LA STRATEGIE DE LA MICROFINANCE

La pratique de la MicroFinance dans le cas de Madagascar reste encore implicite . Cependant, il est important de préciser quelles sont les principes de base de la stratégie de la MicroFinance et les principaux secteurs cibles.

I-Les principes de base

En matière de MicroFinance les principes de base de la stratégie nationale sont, entre autres :

- l'appui de façon souple au développement des Institutions de la MicroFinance sur la base d'initiatives locales d'ordre privé,
- la promotion d'un environnement susceptible d'assurer la mobilisation de l'épargne et la gestion des services financiers,
- l'encouragement de l'établissement d'Institutions efficaces, viables et accessibles,
- le renforcement des lois commerciales et de leur système judiciaire de façon à pénaliser

- les fraudes et protéger les avoirs,
- l'encouragement de l'établissement d'Institutions Mutualistes en fonction des besoins spécifiques des populations,
- l'assurance de la liberté de fixation des taux d'intérêts en vue d'une rentabilité et autonomie financière,
- l'encouragement des Institutions de MicroFinance à établir des Associations Professionnelles,
- l'assurance que les mesures nécessaires puissent inciter les catégories défavorisées à s'intégrer dans les Institutions de MicroFinance existantes,
- la promotion des stratégies d'offrir des services financiers viables en mettant l'accent sur le développement institutionnel,
- l'encouragement du développement des liens entre les Institutions de la MicroFinance et le secteur bancaire,
- l'établissement des programmes de formation pour développer les compétences en MicroFinance

II- Les secteurs cibles :

La microfinance figure parmi les volets essentiels des efforts du Gouvernement pour réduire la pauvreté en finançant le secteur informel, avec un accent particulier sur la promotion du développement rural et de l'accès à des ressources financières pour les groupes marginalisés.

La population rurale et secteur informel⁴ :

En général pour la population rurale 78% résidents à la campagne et 82% gagnent au moins une partie de leurs moyens de subsistance à partir de l'agriculture et dans le secteur informel 98% sont engagés dans des entreprises qui emploient cinq personnes ou même moins, et qui sont généralement non déclarées, non patentées et sans immobilisations qui peuvent être engagées comme cautionnement pour des prêts.

Une partie de cette majorité rurale et appartenant au secteur informel n'a pas accès aux services bancaires formels, créant ainsi un immense besoin de microfinance à Madagascar.

Et cette majorité de la population rurale est engagée dans une combinaison d'activités agricoles et non agricoles, selon la saison et les conditions du marché. Ceci donne au ménage une base économique diversifiée et facilite les flux de revenus, ce qui fait de ces familles des clients potentiels attrayants pour les services d'épargne et de crédit de la microfinance.

⁴ Cadre d'évaluation des institutions de microfinance, Secrétariat du CGAP, Octobre 1998

Les femmes :

Dans le cas général , dans les pays encore en voie de développement , comme l'Afrique et ainsi que cas de Madagascar, en matière de microfinance, les services financiers contribuent à démarginaliser les femmes.

Les IMF s'intéressent plus particulièrement aux femmes entrepreneurs parce que celles-ci constituent pratiquement toujours la catégorie la plus pauvre de la population, qu'elles ont moins de possibilités économiques et qu'elles sont généralement responsables de l'éducation des enfants, notamment l'enseignement, la santé et la nutrition. Considérant la situation particulièrement vulnérable des femmes, de nombreuses IMF s'emploient à les démarginaliser en élevant leur position économique dans la société. L'on sait d'expérience que ce processus est favorisé par la fourniture directe aux femmes de services financiers. Les clientes sont aussi jugées avantageuses pour l'institution parce qu'elles sont considérées comme étant plus solvables. On constate généralement chez les femmes de forts taux de remboursement et d'épargne.

En effet, par ce point de vue, nous pouvons en déduire les forces et faiblesses de la microfinance en générale.

Section III : *Forces et faiblesses de la microfinance*

En gros , la microfinance n'a seulement des forces mais elle représente également des faiblesses qui entraînent à la non aboutissement des objectifs.

I- Les forces

L'accès aux services financiers confère aux populations pauvres la possibilité d'accumuler des avoirs, de façon à réduire leur vulnérabilité face aux chocs possibles (maladie ou décès dans le ménage, perte de récolte, vol, fluctuation considérable des prix, versement d'une dot, etc.) et à pouvoir investir dans des activités rémunératrices. Il leur permet aussi d'améliorer la qualité de leur vie par l'amélioration de l'éducation, de la santé et du logement. L'un des principaux intérêts de l'accès au crédit est qu'il permet aux populations pauvres de diversifier leurs sources de revenu.

La plupart des ménages pauvres n'ont pas qu'une seule source de revenu ou un seul moyen de subsistance. Leurs activités varient en fonction de la saison, des cours des produits qu'ils vendent, de leur état de santé et de bien d'autres facteurs. Il peut s'agir aussi bien de produire sa propre nourriture, de travailler pour autrui, d'exploiter une petite entreprise industrielle ou commerciale, de vivre de la chasse et de la pêche, et de pouvoir contracter un prêt.

Aujourd'hui, les institutions de microfinancement (IMF) qui réussissent sont de plus en plus nombreuses. Il s'agit essentiellement d'institutions locales qui touchent un nombre non négligeable de personnes pauvres et sont en train de devenir commercialement viables.

Les organismes de microfinancement doivent admettre le fait que pour les micro-entrepreneurs, les fonds empruntés peuvent avoir des usages très divers et servir non seulement à l'activité pour laquelle le prêt a été officiellement accordé mais aussi au fonctionnement du ménage et à d'autres entreprises familiales. Pour les populations pauvres, et pour les plus pauvres d'entre les pauvres en particulier, investir tout son revenu dans une seule activité revient à prendre trop de risque.

La plupart des organismes de microfinancement s'abstiennent de surveiller l'utilisation de leurs prêts pour s'assurer qu'ils sont utilisés aux fins déclarées, parce qu'ils savent que la stratégie de survie de leurs clients pauvres est faite d'une succession de choix et de décisions économiques. C'est le client lui-même qui est le mieux placé pour savoir comment gérer les fonds dont il dispose.

II- Les faiblesses

Pour les micro-entrepreneurs, la contrainte la plus fréquente tient à la difficulté d'obtenir des fonds de roulement qui leur permettent de développer leur entreprise. Les entrepreneurs à faible revenu veulent un accès rapide et continu aux services financiers plutôt que des subventions, et ils sont aptes, et disposés, à payer ces services en prélevant sur leurs bénéfices. La plupart des micro-entrepreneurs empruntent de petites sommes pour des besoins de trésorerie à court terme. Leurs activités économiques sont normalement suffisamment rentables pour supporter des prêts à taux d'intérêt élevé et faire quand même des bénéfices.

Les micro-entrepreneurs apprécient la possibilité d'emprunter aux IMF et de leur confier leur épargne, parce que ces institutions offrent des services qui sont moins coûteux que ceux qui sont normalement proposés aux clients pauvres ou des services auxquels ces derniers ne

pourraient pas du tout accéder. Les prêteurs appliquent des taux d'intérêt très élevés, qui équivalent souvent à plusieurs fois le taux pratiqué par les IMF, et les conditions de leurs prêts ne conviennent pas nécessairement à l'emprunteur. Les micro-entrepreneurs ont toujours prouvé qu'ils étaient prêts à payer les intérêts à leur coût intégral pour pouvoir continuer de bénéficier des services financiers des IMF.

Les IMF n'ont pas les moyens de subventionner leurs prêts. Pour pouvoir accorder continuellement des prêts, elles doivent appliquer des taux d'intérêt qui leur permettent de recouvrer leurs coûts. Ces coûts sont généralement élevés car le fait d'accorder des prêts de faible montant et sans garantie revient plus cher que les prêts bancaires classiques. Les coûts pris en charge par l'institution sont les frais de fonctionnement, le coût d'obtention des fonds à prêter et le coût de l'inflation. Les IMF ne peuvent compter sur les gouvernements ou les donateurs comme sources de financement à long terme. Elles doivent pouvoir vivre sur leurs propres recettes, notamment les intérêts et autres commissions. Étant donné que la population pauvre recherche un accès continu et fiable aux services financiers et qu'elle est apte et disposée à payer ces services, tant l'institution que ses clients ont tout intérêt à ce que les taux pratiqués couvrent le coût de ces services .

CHAPITRE II : SITUATION ACTUELLE DES INSTITUTIONS FINANCIERES DE LA MICROFINANCE CAS DE MADAGASCAR

Après avoir conçu, l'aspect général de la microfinance dans le chapitre premier. Nous allons voir dans ce présent chapitre la situation actuelle des institutions financières de la microfinance.

Dans ce chapitre nous allons voir tout d'abord dans un premier lieu quelques notions du système financier en général . Et dans un second lieu les différentes institutions existantes actuellement.

Nous savions que pour pouvoir atteindre ses objectifs, les diverses institutions financières devraient adopter un système financier efficace et praticable pour éviter de tels dysfonctionnement au sein de ces diverses institutions financières. Et il serait indispensable de mettre en évidence ces différentes institutions pour que nous puissions connaître les principales spécificités de chaque institutions financières.

SECTION I : GENERALITES SUR LE SYSTEME FINANCIER

Pour de plus amples connaissances sur la microfinance , il serait guère indispensable de montrer les généralités sur le système financier pour que notre étude soit plus explicite et plus claire.

1. Les fondements du système financier⁵ :

Le système financier est exposé dans son statut de système ; dans la position qu'il occupe sur le long terme, sans mettre en relief ses propriétés(instabilité, efficacité, etc.).

En l'absence d'un environnement institutionnel favorable , les acteurs économiques(les bailleurs de fonds...) ne sont pas en mesure de répondre efficacement aux incitations macroéconomiques. Alors qu'au sein du système financier, l'organisation du secteur bancaire, notamment du marché des dépôts et du marché du crédit, revêt d'une importance particulière parce que de trop nombreuses faillites bancaires pourraient affecter la quantité de monnaie en circulation, perturber l'intermédiation financière et mettre en danger le mécanisme des paiements et la bonne fin des transactions réelles.

Le crédit :

Dans la tendance « bancaire », le crédit est une opération financière sérieuse. Il doit se rembourser et le risque doit être couvert par des garanties matérielles : bâtiments, équipements, titres de propriétés, stocks, troupeaux...Le taux d'intérêts doit couvrir au moins les coûts de gestion et les risques et, si possible, dégager un profit.

Dans la tendance « développementaliste », le crédit est un instrument pour atteindre d'autres objectifs. L'essentiel est de distribuer le crédit, rapidement et à un maximum d'exploitations agricoles, puisque le crédit a des effets positifs sur l'adoption des innovations comme les engrais, les semences améliorées, et le matériel...,sur la production agricole (par l'augmentation des surfaces et l'intensification) et sur la diversification des productions et des services. Dans ces conditions, le taux de remboursement n'est pas un problème prioritaire et les taux d'intérêts doivent être les plus bas possibles.

L'épargne :

L'épargne est apparue d'une part comme un service très apprécié, pour des raisons de sécurité et de liquidité par certaines catégories de la population, et d'autres part comme un élément essentiel de construction institutionnelle : le crédit se rembourse car il vient de la propre épargne des sociétaires ; l'épargne permet une autonomie vis à vis de l'Etat et des bailleurs de fonds...

⁵ Problèmes économiques, n°2345, 13 Octobre 1993

L'existence du secteur financier informel :

La finance « informelle », qu'il vaudrait mieux appeler « autonome » car elle se développe en dehors d'intervention extérieure avec des règles et des formes bien précises, existe depuis longtemps.

L'analyse de la finance informelle est le meilleur révélateur pour comprendre la demande réelle de services financiers, au niveau des objets prioritaires de crédit, la nécessité de l'assurance et de l'importance de l'épargne. Par exemple, chez les banquiers ambulants, on paye une commission pour se forcer à épargner. Elle fait également apparaître des critères ou des règles différentes, notamment l'importance de la proximité géographique ou sociale, de l'honneur, de la réputation.....

Si au départ, en zone rurale, le souci principal était l'octroi du crédit agricole, on s'est aperçu de plus en plus que les agriculteurs étaient pluriactifs et que si on leur laissait la liberté de choix, ils préféreraient le financement d'activités non agricoles : commerce, transformation de produits, services, habitat, dépenses sociales. On est donc passé du « crédit rural ».

Par ailleurs, les programmes d'appui aux petites et moyennes entreprises urbaines menés au départ surtout dans les capitales, ont rapidement découvert l'importance de la fonction financière et l'existence d'une très grande diversité d'entrepreneurs individuels ou de micro et petites entreprises ne fonctionnant pas selon les règles des entreprises dites modernes. Ces programmes se sont de plus en plus intéressés aux villes secondaires et certains milieux ruraux. Les nouvelles relations villes/campagnes et cette double évolution vers le crédit rural et vers les micro et petites entreprises des villes secondaires ont rendu la distinction entre crédit rural et urbain beaucoup moins pertinente.

2.Le système financier malgache⁶ :

Pour le cas de Madagascar, particulièrement, le système financier est en cours d'adaptation à un cadre réglementaire actualisé conformément aux normes bancaires internationales. La dernière réforme financière en date a apporté une indépendance plus sensible de la Banque Centrale et a renforcé la capacité de supervision de la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF).

La Loi Bancaire de 1995 prévoit la possibilité de fonder des Institutions de Micro Finances

⁶ La gazette de la grande île, rubrique économie, Mai 2004

(IMFs), sujettes à une autorisation et un décret définissant les opérations permises et les conditions nécessaires à l'exercice de leurs activités. Cet acte réglementaire est nécessaire car il est appelé à régir les activités des institutions prêtant des services de micro-finances, plus connues sous le nom d'institutions non mutualistes.

Les autorités affirment travailler actuellement à la conception et à l'élaboration d'un règlement qui permettra aux institutions non mutualistes de disposer d'un cadre réglementaire adéquat pour une branche qui a déjà prouvé dans de nombreux pays qu'elle joue un rôle-clé si l'on veut obtenir que les petits producteurs ou micro-entrepreneurs puissent être en mesure de recourir au crédit. Cette nécessité est d'autant plus urgente à Madagascar que 75% de la population appartient au secteur rural et se trouve presque entièrement coupé de l'accès aux services financiers. On estime que, à l'heure actuelle, la demande de crédits satisfaite provenant du secteur rural atteint à peine 5%.

Certaines entités assurent des opérations habituelles de crédit sans pour autant avoir reçu le permis correspondant de la part de la CSBF. Un règlement clair permettrait que les différents acteurs offrant des services financiers concentrent leurs énergies et capacités sur la formalisation de ces services ainsi que sur l'élaboration de méthodologies les plus aptes à venir offrir des solutions de crédit aux plus pauvres du secteur rural, au lieu de chercher des solutions institutionnelles partielles. Pour que les IMFs soient durables, elles doivent s'avérer compétitives et afficher un degré élevé de transparence. Au niveau international, il est prouvé que : en présence de technologies de crédit adaptées aux caractéristiques du secteur rural et de la micro-entreprise ainsi que de politiques et normes de prudence et supervision adéquates, une entité de micro-finances peut obtenir un portefeuille de crédits de bonne qualité, à coûts raisonnables et de rentabilité satisfaisante.

Un cadre réglementaire et de supervision encourageant la concurrence sur le marché des micro-finances et éliminant les asymétries résultant d'un règlement confus et peu clair doit être mis en place le plus tôt possible. La formalisation et le relancement de la branche obtiendront l'appui de la Communauté Internationale si un règlement et une supervision appropriée sont en place. Pour le moment, c'est l'Etat qui bénéficie en premier lieu des crédits.

D'après les données officielles, les crédits intérieurs s'élevaient à 1 346,5 milliards de Ariary en février 2004 contre 1 154,1 milliards de Ariary en février 2003. Cette tendance à l'accroissement des crédits intérieurs serait la résultante de la croissance des crédits nets à l'Etat (1,2% en 2003, et 6% en janvier et février 2004) et des crédits nets à l'économie (0,6%

et 6%) sur la même période. Entre décembre 2002 et décembre 2003, les crédits intérieurs ont connu une hausse de 12% et en comparant le mois de décembre 2001 à celui de 2003, les crédits intérieurs ont cru de 23%. Cette tendance à la hausse est surtout due à l'accroissement des crédits nets à l'Etat de 41% entre décembre 2001 et décembre 2003.

SECTION II: LES DIFFERENTES INSTITUTIONS FINANCIERES DE LA MICROFINANCE⁷

Dans cet second sous chapitre nous allons déterminer les différents institutions existantes à Madagascar leurs secteurs d'activités ainsi que leurs performances au niveau du microfinancement.

Comme nous avons déjà annoncé dans l'introduction, en général à Madagascar on distingue deux types d'institutions financières.

- Les Institutions Financières Mutualistes et
- Les Institutions Financières Non Mutualistes

◆Les Institutions Financières Mutualistes :

Les Institutions Financières Mutualistes sont celles qui remplissent les conditions juridiques contenues dans la loi n° 96-020 du 04 septembre 1996, notamment l'agrément par la Commission de Supervision Bancaire et Financière et des décrets d'application notamment ceux relatifs au capital minimum exigé en fonction de la structure qui demande la reconnaissance.

Les Institutions de base du mouvement mutualiste sont constituées par des caisses primaires, rurales ou villageoises pratiquant la collecte de l'épargne et l'octroi des crédits aux membres. Ces caisses de base sont gérées par les membres eux-mêmes par la constitution des structures de gestion que sont l'Assemblée Générale et le Comité de Gestion. Lors des assemblées, la règle d'or lors des votes est "une personne, une voix". Les résultats des exercices des Institutions de base ne sont pas redistribués sous forme de dividendes mais réincorporés afin d'augmenter les moyens d'autofinancement et rendre pérenne l'activité financière.

⁷ Banque Mondiale, collecte de données auprès des IMFs, Mars 2000

Afin d'augmenter la capacité financière et l'envergure de l'Institution Financière, les caisses de base se regroupent en unions, puis en Fédération, voire même en réseaux.

Actuellement les Institutions Financières Mutualistes (IFM) sont composées de cinq réseaux qui sont :

- _ Le Ombona Tahiry Ifampisamborana VOla (OTIV)
- _ Le Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola (TIAVO)
- _ La Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle (CECAM)
- _ L'Action pour le Développement et de Financement des micro entreprises(AdéFI)
- _ L'Association des Caisses d'Epargne et de Crédit Autogérées (AECA)

Nous allons voir un à un les caractères spécifiant chaque Institutions Financières Mutualistes citées ci-dessus

1- *Le Ombona Tahiry Ifampisamborana VOla (OTIV) /DID :*

Par les fonds propres de DID, un projet pilote a démarré sur Toamasina en 1992. En 1997, les antennes d'Antananarivo et celles dans le Nord Est ont été ouvertes

En 2000, une nouvelle Unité de Promotion a été ouverte à Antananarivo et une autre vers la fin de la même année à Antsiranana dans le cadre du Programme de MicroFinance (AGEPMF) mis en place par le Gouvernement malgache sous financement de la Banque Mondiale et un co-financement de DID. La demande d'agrément du Réseau auprès de la CSBF est en cours. Le Réseau est actuellement constitué de cinq Unités de Promotion : Toamasina, Ambatondrazaka, Antananarivo, SAVA et Antsiranana.

Une caisse mère représente les groupes OTIV au niveau de chaque région, c'est une association régie par l'ordonnance 60-133 et par la loi du 04 septembre 1996, portant réglementation des activités et organisation des Institutions Financières Mutualistes. Trois Unités sont entrées dans un processus d'agrément par la CSBF : Toamasina (incluant Ambatondrazaka), SAVA.

Le Réseau d'Antananarivo a reçu l'agrément depuis le mois d'août 2001. L'opérateur DID apporte l'assistance technique en matière de création, de promotion et de développement

des mutuelles d'épargne et de crédit.

Chaque caisse mère est encadrée techniquement et représentée vis à vis des tiers par une Unité de Promotion.

2- Le Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola (TIAVO) :

Le réseau TIAVO a été créé en 1996 sur une initiative de la Banque Mondiale et du gouvernement malgache, dans le cadre du projet MicroFinance (PMF). C'est un réseau de caisses mutuelles d'épargne et de crédit localisées dans toute la province de Fianarantsoa, y compris le littoral est l'implantation du réseau est limité à cette seule province.

C'est l'Agence d'Exécution du Programme Micro finance (AGEPFM) qui exerce la tutelle du réseau TIAVO en matière de gestion et de suivi de l'utilisation de la subvention de fonctionnement alloué par la Banque Mondiale.

A la fin 2002, le réseau est structuré en 33 caisses communales qui sont affiliées à une union, FITIA, qui a obtenu l'agrément de la Banque Centrale de Madagascar en Février 2001. Une unité de production assure les services techniques d'appui et de contrôle des mutuelles sous la direction de l'union.

TIAVO a démarré ses activités en 1996. Jusq'en 1999, l'activité était centré sur la mobilisation de l'épargne, sans recours au refinancement externe ; jusque là, le volume de crédit octroyé était assez faible. A partir de 2000, la politique de crédit est davantage orienté vers la satisfaction des besoins de financement des populations rurales les plus défavorisés.

3- Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelles (CECAM)

Une expérience pilote de crédit rural, lancée dans le Vakinankaratra en 1986 par des agriculteurs et des éleveurs et appuyée par FERT, a été à l'origine du Réseau. Les caisses villageoises initiées en 1990 par l'Association FIFATA sont devenues des CECAM en 1993 et s'étendent désormais sur huit régions.

L'UNion Interrégionale des CECAM (UNICECAM) a pour rôle d'animation et de représentation du Réseau. Elle a obtenu l'agrément de la CSBF en mai 2000, et elle regroupe actuellement :

- _ six Unités Régionales des CECAM (URCECAM) : Vakinakaratra, Itasy, Bongolava, Amoron'Imania, Ivon'Imerina et Sofia.
- _ deux Antennes sur : Menabe et Marovatana

Au 30 septembre 2001, on a recensé :

- _ 164 CECAM
- _ 40 000 sociétaires
- _ 27 milliards de francs malagasy d'encours de crédit
- _ 95 % de taux de remboursement (moyenne sur 12 mois)

L'ICAR-INTERCECAM a pour missions :

- _ la formation des élus et salariés,
- _ la gestion de la trésorerie,
- _ l'analyse et la gestion des risques,
- _ la consolidation des comptes du Réseau,
- _ l'audit des états financiers et l'inspection du respect des procédures,
- _ l'animation de l'activité du Réseau,
- _ la gestion de l'équilibre emplois-ressources du Réseau et les fonds inter-régionaux.

Internationale de Crédit Agricole et Rural (ICAR) : association constituée de la Caisse Régionale de Crédit Agricole du Nord-Est de la France et de l'Association FERT.Union Européenne, Banque Européenne d'Investissement (BEI), Agence Française de Développement (AFD), Banque Mondiale.

Ainsi, dans le but de pérennité, d'autonomie et de développement, la consolidation du système passera par l'amélioration de la productivité et de la sécurité des opérations de crédit puis par la recherche de nouvelles ressources. La mise en place d'une politique de collecte et gestion de l'épargne rurale ou émanant de grands comptes pourrait être une réponse à cette nécessité.

4 – *L'Action pour le Développement et de Financement des micro entreprises.(ADéFI)*

ADéFI a été créée en 1995 à Antsirabe dans le cadre du Projet d'Appui aux micro-entreprises financé par le Ministère Français des Affaires Etrangères (Fonds d'Aide et de Coopération) et conduite sous la tutelle du Ministère de l'Industrialisation et de l'Artisanat.

ADéFI est la première Institution Financière Mutualiste d'épargne et de crédit agréée à Madagascar en Septembre 1999. Elle est une association mutualiste d'épargne et de crédit, spécialisée dans le financement des micro-entreprises urbaines. Les agences de quartier sont les points de contact commercial.

Ayant son siège à Antananarivo, ADéFI compte:

- _ six Antennes Régionales : une à Antananarivo, une à Antsirabe, une à Toamasina et une à Fianarantsoa.
- _ trente Bureaux de Crédits dont trois situés dans des villes secondaires (Ambatolampy, Ambositra et Moramanga).

L'Association autonome est dirigée par des cadres nationaux depuis 1999. L'ACEP-Développement continue l'appui-conseil et le transfert de technologie et effectue de suivis réguliers.

Les antennes régionales assurent la supervision des crédits de la zone. Le Siège centralise les fonctions de Direction, Finances, Contrôle Interne et Informatique.

Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC) et l'Agence Française pour le Développement (AFD)

Banque Malgache de l'Océan Indien (BMOI), BTM-BOA, et prochainement des investisseurs privés étrangers. Les principales perspectives de l'AdéFI sont surtout s'étendre dans toutes les grandes villes de Madagascar et assurer l'indépendance financière.

5- L'Association des Caisses d'Epargne et de Crédit Autogénérées (AECA)

Elle fût créée en 1990 à Marovoay puis une ouverture des premières caisses en 1992 et en 1998 sur Ambato Boeny sous l'assistance technique du CIDR.

Au 31 Décembre 2000, le Réseau compte 54 caisses et environ 4500 membres dont à peu près 30% de femmes.

Depuis le 03 octobre 2000, le Réseau a été agréé en qualité d'Institution Financière Mutualiste. L'Association TAFATSAKA, en tant qu'organe central regroupe trois Institutions sous la forme d'Association de Mutuelles d'Épargne et de Crédit (AMEC) telles que AVOTRA et TAFITA sises à Marovoay, TSARAJORO sise à Ambato Boeny.

Le Réseau AECA ambitionne de devenir un véritable Réseau Régional. Pour cela, une extension des activités est prévue dans d'autres Fivondronana ruraux et urbains de la Province de Mahajanga à partir de 2002. L'Organe Central prendra forme d'une véritable structure faîtière du Réseau mutualiste régional. Il assurera progressivement des fonctions financières : gestion d'un fonds de refinancement externe de Réseau, constitution et gestion d'un fonds de garantie mutualiste, constitution et gestion de réserves consolidées.

◆ Les Institutions de MicroFinance Non Mutualistes :

On distingue cinq grandes institutions dans ce volet :

- SIPEM
- VOLAMAHASOA
- APEM
- EAM
- CEM

1- Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar (SIPEM)

Sur l'initiative de l'APEM et de la SIDI, la SIPEM a été créée le 17 juillet 1990. Son objectif principal est la création d'un tissu de micros et petites entreprises à Madagascar en tant que société anonyme en ayant comme souscripteurs : APEM, SIDI, BNICL, BFV-SG, BMOI, BTM-BOA, FERT, Assurance Ny Havana, SACIMEM et autres souscripteurs nationaux.

Ville d'Antananarivo et la grande banlieue dans un rayon de 30 Km. Cinq Bureaux de quartiers se situent dans les zones ci-après:

- _ Antananarivo Renivohitra (Commune Urbaine d'Antananarivo)
- _ Atsimondrano (Communes du Sud de la ville)
- _ Avaradrano (Communes du Nord de la ville)
- _ Ambohidratrimo (Commune d'Ambohidratrimo - Ouest de la ville)

La méthodologie de prêt est celle d'accorder des prêts individuels avec une caution minimale, des garanties réelles étant demandées. Le personnel est composé de nationaux uniquement. Et les produits financiers sont surtout :

- _ les crédits de trésorerie
- _ les crédits d'équipement
- _ les crédits à l'amélioration des conditions de vie.

Elle pratique toutes activités de type urbain ou péri-urbain comme, les épiceries, ateliers de fer/mécanique générale, petite transformation, petite restauration, petit élevage, ..., sauf les exploitations minière et forestière.

2- *Vola Mahaso* :

Le système régional de Crédit Vola Mahaso est opérationnel depuis 1993 dans la région de Tuléar. Vola Mahaso est encore sous couvert juridique d'un projet du CDIR •mais fonctionne en entreprise progressant vers son équilibre d'exploitation. Vola Mahaso se prépare à se transformer en Institution à caractère d'établissement financier, avec statut de Société Anonyme, agréé par les autorités compétentes (CSBF).

Son objectif général est de concourir au développement de la population pauvre, rurale et urbaine, par le moyen d'agences spatialement et culturellement proches de la population, fournissant des produits de crédit et des services financiers adaptés aux demandes. Et son objectif spécifique est de mettre à la disposition des personnes de faible revenu du micro-crédit de proximité :

- _ dans le cadre de relations durables avec des groupes de caution solidaire, pour favoriser la
 - conformément à la législation malgache en vigueur. Le CIDR (ONG française spécialisée comme opérateur en microfinance) dispose d'un accord de siège à Madagascar, régulièrement renouvelé par les autorités compétentes

- mise en place d'organisations d'auto-promotion et de solidarité.
- pour le financement de l'intensification et de la diversification des activités économiques agricoles, non agricoles et de petit commerce,
- et pour la valorisation des récoltes (stockage, transformations, commercialisation) et la facilitation de l'accès au petit équipement agricole et de transformation.

Actuellement Vola Mahasoa est composé

- de trois agences rurales principales (Ankililoaka, Sakaraha, Bezaha) et cinq bureaux de zones ruraux, soit huit centres de service au service de la population rurale pauvre, principalement les agriculteurs
- d'une agence urbaine à Tuléar qui cible spécifiquement les femmes démunies réunies en associations de crédit et solidarité
- et d'une direction à Tuléar, en appui aux agences.

Vola Mahasoa est appuyée par une ONG française, le Centre International de Développement et de Recherche (CIDR) dont l'assistance technique se poursuit actuellement de façon décroissante, et par l'APEM.

Comme méthodologie, elle opte :

- une action commerciale centrée sur les clients (petits groupes de paysans), par opposition à une approche produit qui se limiterait à cibler des spéculations agricoles,
- une offre de crédits agricoles et de petit commerce, calés sur les calendriers du milieu rural et garantis par une logique de caution solidaire à l'intérieur des groupes de clients,
- des produits de crédit souples et fréquemment adaptés aux évolutions de la situation du milieu et des clients,
- une information et un suivi des groupes-clients, ciblés par le crédit solidaire.

Vola Mahasoa collabore activement avec les projets et les organisations de base actives en milieu rural et à Tuléar. Les femmes représentent 27% de la clientèle de Vola Mahasoa. Ce pourcentage est croissant.

3- Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar (APEM)

L'Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar a été créée en novembre 1987 par le Groupement des Entreprises de Madagascar (GEM).

Et sa mission :

- _ appui aux entreprises sous forme de micro-crédit,
- _ promotion d'Institutions de MicroFinance,
- _ formation de la capacité entrepreneuriale,
- _ développement des micros et petites entreprises.

L'APEM est membre fondateur de l'Association des Institutions de MicroFinance Non Mutualistes (AIM).

L'APEM intervient directement ou par l'intermédiaire d'organismes partenaires comme :

- _ SIPEM qu'elle a mise en place en 1990 avec la SIDI et dont l'APEM est l'actionnaire de référence,
- _ CARITAS dont les "sokajy fototra" ou cellules de base ont été les points d'appui pour la constitution de groupes de caution solidaire dans le système de micro-crédit géré par l'APEM dans la région d'Antsirabe,
- _ VOLA MAHASOA, Projet de crédit rural actif dans le Sud Ouest de Madagascar dont l'APEM assure la maîtrise d'ouvrage, le maître d'oeuvre étant le CIDR,
- _ PAIQ, Programme initié par la Coopération Française dont le Volet Micro-crédit à Antananarivo est sous la responsabilité de l'APEM.

Si SIPEM offre des crédits individuels, APEM-CARITAS, VOLA MAHASOA et PAIQ quant à eux s'adressent à des clients constitués en groupes de caution solidaire. Au total, sur l'an 2000, le groupe APEM (SIPEM, CARITAS, VOLA MAHASOA, PAIQ) aura réalisé environ 6242 dossiers dont :

- _ 471 pour SIPEM
- _ 870 pour CARITAS
- _ 1101 pour PAIQ
- _ 3800 pour VOLA MAHASOA

Dans l'optique de dynamiser le secteur de la MicroFinance et de créer une synergie entre les Institutions y intervenant, l'APEM est promoteur de différents ateliers nationaux portant sur :

- _ la philosophie de la MicroFinance (1998)
- _ l'étude d'impact du micro-crédit (1999)
- _ l'échange d'expérience sur l'évaluation d'impact du micro-crédit
- _ l'Internet au service de la MicroFinance

_ la création d'un réseau national de la MicroFinance (2001)

4- Entreprendre à Madagascar (EAM) - Département Crédit.

Entreprendre à Madagascar est une structure initiée par le PNUD et le BIT sous forme de projet en mars 1990, puis transformée depuis juillet 1996 en Association de droit malgache. Depuis fin 1998, la pérennisation financière est acquise. Etant une association de droit privé malgache, EAM est pilotée par une Assemblée Générale et un Conseil Exécutif. Le Président Exécutif est le premier responsable de l'établissement.

Son secteur d'activités est le financement des micros et petites entreprises constitué depuis 1997 l'une des activités principales d'EAM, en sus de ses activités de conseil, de formation et de diversification, toujours en faveur des mêmes cibles. Et ayant comme objectif de contribuer au renforcement du tissu économique de Madagascar par le développement des micros et petites entreprises et à la création d'emplois sur tout le territoire national.

Elle s'appuie surtout sur :

- _ la communication et information formative et formation à l'entrepreneuriat
- _ le montage de dossiers de projet
- _ le financement des micros et petites entreprises.
- _ la formation à la carte
- _ les appuis indirects et appuis institutionnels
- _ Et autres services

Sur l'ensemble du territoire national, sept Directions Régionales sont implantées dans les villes d' Antananarivo, Toamasina, Fianarantsoa, Mahajanga, Antsiranana, Toliary et Antsirabe.

5- Caisse d'épargne de Madagascar (CEM)

C'est la plus ancienne Institution Financière qui pratique le volet épargne orientée vers les populations ayant des bas revenus. Par contre elle ne pratique pas la distribution des crédits.

- _ la forme juridique de Société Anonyme , préconisée par la loi n°95-019 du 18 Septembre 1995, a été reprise et confirmée par la Loi n° 2001/001 du 14 Juin 2001 portant abrogation de la loi de 1995,
- _ d'après cette nouvelle loi, l'activité initiale de la CEM SA sera celle d'un Etablissement Public à caractère industriel et commercial (EPIC-CEM), à savoir :
 - _ la promotion de l'épargne individuelle et l'éducation à l'épargne,
 - _ la mise à disposition du public d' une gamme de services financiers,
 - _ la participation aux marchés financiers,
 - _ et d'une manière générale, la contribution au développement économique et social du pays.

La CEM a bénéficié de l'appui de l'USAID dans le cadre du projet Financial Market Development (FMD) depuis 1993, renouvelé le mois d'octobre 2000 par un nouveau projet intitulé SPOGA (Spécial Program Objective Grant Agreement) afin d'assister la CEM à la rentabilisation et l'accomplissement de la mission du FMD.

La Caisse d'Epargne de Madagascar est membre de l'Institut Mondial des Caisses d'Epargne (IMCE) depuis 1996.

⁸A part toutes ces institutions financières que ce soit mutualistes ou non citées ci-dessus, il existe d'autres structures de la MicroFinance et sont regroupées sous ce vocable, les structures financières qui projettent d'exercer les activités dévolues aux Institutions de Microfinance. Généralement, elles ne sont pas reconnues comme telles ou ne sont pas encore engagées dans un processus d'agrément et ne sont pas membres de l'une ou de l'autre des associations professionnelles existantes :

HASIMBOLA MD : Forme prévue : Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Localisation : Antananarivo. Date de constitution : octobre 1998. Particularité : Mutuelle d'Epargne et de Crédit (MEC) au sein d'une ONG. Zone d'intervention : Antananarivo.

FTM : Forme prévue: Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Localisation : Fénérive-Est.

⁸ « AFD »,MADAGASCAR, Revue de presse,2002

Particularité : collaboration du FID (Fonds d'Intervention pour le Développement).

HAINGONALA FAMPISAMBORANA (HAIFA) : Forme : Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Localisation : Ambositra. Date de constitution : novembre 1996. Particularités: Institution créée par l'ONG HAINGONALA , en convention avec PNUD.

MEC FAMONJENA : Forme prévue : Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Localisation : Ambodimangavalo Vavatenina. Constituée en août 1995.

MEC MITSINJO : Forme prévue : Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Localisation : Andranomalaza Ambatondrazaka. Constituée en février 1998.

MPF AINA SOA : Forme prévue : SARL à capital et à personnel variable. Localisation : Antananarivo. Constituée en septembre 1997.

MECAM : Forme prévue : Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Localisation : Antananarivo. Particularité : mutuelle fondée par des militaires malgaches. Zones d'intervention : sur tout le territoire.

MEC MAMOKATRA : Forme prévue : Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Localisation : Antananarivo. Constituée en mars 1999.

CREDITA : Forme prévue : Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Localisation : Antananarivo.

MUCREM : Forme prévue : Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Constituée en janvier 2000. Localisation : Antananarivo. Particularité : techniciens composés d'anciens agents déflatés de la BFV. Zones d'intervention : sur tout le territoire national.

TITEM : Forme prévue : Union des mutuelles d'Epargne et de Crédit. Localisation : Antananarivo. Particularité : Caisses implantées dans les zones rurales au sein des Mutuelles de Solidarité Villageoises.

Après avoir citées une à une les différentes IFMs existant à Madagascar, il serait important dans une deuxième partie de mettre en évidence les appréciations par les bénéficiaires de la MicroFinance.

DEUXIEME PARTIE

APPRECIATIONS PAR LES BENEFICIAIRES DE LA
MICROFINANCE

CHAPITRE I : METHODOLOGIE

A travers cette partie nous allons mettre en évidence les résultats d'une enquête fait auprès de quelques IFMs situées à Tananarive.

Une enquête auprès des IMFs qui représentera un outil prépondérante pour la microfinance en générale. Dans le cas de Tananarive, cette enquête est fait pour pouvoir appréhender de près les appréciations des individus qui ont déjà bénéficié de la microfinance pour constater sa performance et si elle est vraiment efficace pour un pays en voie de développement comme le notre.

Et dans ce présent chapitre nous allons tout d'abord voir quels sont les objectifs du questionnaire puis les choix des IFMs ainsi que la sélection de l'échantillon choisi.

SECTION I : LES OBJECTIFS DU QUESTIONNAIRES

Puisqu'il s'agit ici d'une enquête auprès des bénéficiaires de la microfinance, donc les questions ont été axées principalement aux environs des IFMs.

Déterminer les objectifs du questionnaire consiste d'une part à obtenir des résultats plus concrets concernant la microfinance vis à vis des bénéficiaires et d'autre part consiste à déterminer la performance des IFMs.

A- Point d'approche :

1- Identification de l'interviewe :

En premier lieu il s'avère important de savoir si oui ou non l'interviewe est :

- membre de caisses
- dirigeant
- opérateur
- autres

2- Identification de l'institution* :

Ici la première précision à faire est d'identifier l'IFM si c'est mutualiste ou non.

Puis préciser l'institution dans laquelle s'est adhéré l'interviewe.

3- Expériences de l'interviewe auprès des IFMs :

Ici la question est de savoir combien de fois il s'est adhéré à des IFMs

- une fois
- deux fois
- autres

4- Raisons d'adhésion

- Besoin financier
- Besoin d'épargner
- Autres

5- Conditions d'adhésion

- Individuel
- Collective

6- Droit d'adhésion

Fourchette de :

- <à 1000 Ar
- entre 1000 Ar à 5000 Ar
- entre 5000 Ar à 10000 Ar
- 10000 Ar et plus.

7- Comment l'interviewe trouve le droit d'adhésion :

- trop cher
- cher
- moyen
- moins cher
- normal

8- Le statut de fonctionnement de l'institution :

Il s'agit de déterminer si l'adhérent connaît ou non le statut

9- Les crédits* :

Connaître dans quels genres de crédit l'adhérent s'est engagé :

- Crédit de dépannage
- Crédit productif

- Crédit commercial
- LVM
- GCV
- Autres

10- Degré de satisfaction concernant les conditions d'adhésion :

Savoir si l'interviewé est satisfait ou non :

Si insatisfait pourquoi :

- le besoin n'a pas été accepté
- les formalités sont trop complexes
- le déblocage est trop exigeant
- remboursement trop contraignant
- autres

11- Degré de satisfaction concernant les crédits* :

- très mécontent
- peu satisfait
- ni satisfait ni insatisfait
- satisfait
- très satisfait

12- Utilisation des crédits octroyés

- activités agricoles
- élevages
- pêches
- immobiliers
- création des PME
- dépenses sociales et familiales
- autres

13- Relations en général* :

Il s'agit de déterminer si les relations entre les dirigeants, opérateurs, animateurs, entre les membres sont : « pas bonne », « peu », « moyennement », « bonne » et « très bonne ».

B- Enquête pilote sur la microfinance :

L'enquête a été faite dans les milieux urbain et péri-urbain d'Antananarivo, vu que Antananarivo est la capitale politique de Madagascar avec une densité plus forte de la population et où diverses activités sont pratiquées (la culture de riz, des fruits et des légumes, l'élevage bovin et des petits ruminants...).

En réalité le principal objectif de cette enquête est de sensibiliser les bénéficiaires de la microfinance s'ils ont apprécié ou pas les services financiers qu'on leur a octroyés.

SECTION II : CHOIX DE L' INSTITUTION et SELECTION DE L'ECHANTILLON

Faire le choix des institutions nous est difficile vue l'existence nombreuses de ces IFMs.

Mais ici nous avons prélevé un exemple concret d' IFM les CECAM ou Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle.

Elles sont les plus reconnues en matière de microfinance dans toutes les régions de Madagascar.

Pour la sélection de l'échantillon nous avons interviewé environ un échantillons de 100 personnes concernant l'institutions choisie.

Le cas des CECAM :

Nous avons prélevé environ 100 échantillons durant l'enquête .Et nous avons reformuler les réponses obtenues au niveau de cette institution.

Ce sont des interviews touchant les bénéficiaires c'est à dire les adhérents et aussi les dirigeants mais aussi les opérateurs dans cette institution.

En tant que mutuelle d'épargne et de crédit, CECAM revendique un objectif social de service aux sociétaires mais il revendique aussi l'objectif de rentabilité et de pérennité pour apporter toujours plus de services (adaptés aux besoins des sociétaires) et plus longtemps.

La rentabilité du réseau reste une condition et un moteur du développement du mutualisme et de son rôle social.

A partir de la comparaison des pratiques du Réseau CECAM et des normes de bonnes pratiques diffusées par les cercles internationaux de la microfinance, nous soulignerons ici trois spécificités du Réseau CECAM qui peuvent aussi apparaître comme trois hypothèses pour expliquer pourquoi les institutions de microfinance répondent si mal aux besoins spécifiques des agriculteurs et des éleveurs : les caractéristiques des crédits offerts, un système mutuel fondé sur le capital et la garantie (et non sur la mobilisation préalable de l'épargne monétaire) et une forte implication des agriculteurs dans l'orientation et la gestion de l'institution.

1. Une offre de crédit adaptée aux besoins des agriculteurs

La plupart des experts internationaux en microfinance recommandent d'initier les emprunteurs par des prêts de courte durée remboursés avec des échéances très rapprochées (au minimum mensuelle, si possible hebdomadaire). Une telle offre de crédit est incompatible avec la plus grande partie des cycles de la production végétale ou animale. La plupart des cultures nécessitent 4 à 6 mois au minimum entre le début des dépenses de production et les récoltes.

Beaucoup demandent encore plus de temps (manioc, canne à sucre, café, fruits, ...). De même l'élevage bovin, dominant à Madagascar, s'inscrit sur des cycles de 2 à 4 ans.

Les produits de crédit du Réseau CECAM ont été conçus de manière interactive avec les groupes d'agriculteurs et ont conduit à une offre très adaptée, articulée autour de 5 types de crédit :

1.1. Le crédit de production finance les dépenses de culture (main d'œuvre, semences, engrais, ...) ou d'élevage (achat des aliments du bétail, des produits vétérinaires, voire des jeunes animaux à élever) et le cycle du crédit est adapté au cycle de la production (déblocage par tranches selon les saisons de culture, remboursement au cours du mois de récolte). Cette adaptation est gérée au niveau régional et au niveau de chaque sous région agricole. La durée peut varier de 4 à 10 mois, le montant de 100 000 à 4 000 000 FMG, le taux de 30 à 42% l'an (2,5 à 3,5 le mois).

1.2. La Location Vente Mutualiste (LVM) de matériel agricole : compte tenu des cycles de production évoqués plus haut, le financement de l'équipement agricole, qui ne peut être amorti sur une seule campagne, nécessite des crédits à moyen terme. Dans la mesure où il s'agit principalement de matériel de culture attelée, de faible valeur unitaire, les crédits bancaires à moyen terme s'avèrent inadaptés. Depuis 1992, les CECAM ont testé et mis au point une formule de Crédit-Bail ou plutôt de Location-Vente. Cette formule concernait d'abord le matériel agricole (charrue, charrette, herses, ...) puis a été étendue aux bœufs de trait et aux vaches laitières pour enfin concerner l'équipement d'artisans ruraux (décortiqueurs de paddy, postes à soudure, camionnettes, ...) et l'équipement domestique (bicyclettes, machines à coudre, installation d'éclairage solaire, réfrigérateurs, téléviseurs,...). Quand un membre de la CECAM souhaite acquérir un tel équipement, il commence par présenter une demande pour obtenir l'accord du Comité Local d'Octroi de Crédit puis il choisit lui-même le matériel et verse à la CECAM au minimum 25% de la valeur de celui-ci (premier loyer). L'URCECAM (Union Régionale des CECAM) achète alors le

matériel puis établit un contrat de bail au profit du membre qui devient ainsi locataire pour une durée de 10 à 36 mois. Quand les revenus du membre le permettent, le paiement du loyer est mensuel mais, le plus souvent, le calendrier de paiement est adapté au cycle des cultures avec trois ou quatre paiements dans l'année. Ces loyers intègrent l'amortissement du capital engagé (au minimum 75% de la valeur du bien) et un intérêt annuel de 30%.

Après le paiement du dernier loyer, un acte de cession permet au bénéficiaire de devenir pleinement propriétaire. Dans cette opération, la première garantie est constituée par le bien lui-même qui reste propriété de l'URCECAM jusqu'au dernier paiement. De plus, la garantie d'un groupe de voisins qui se portent caution solidaire peut être sollicitée. Ceux-ci s'engagent à veiller à ce que le bien soit correctement entretenu et qu'il ne soit ni vendu ni détruit avant le paiement intégral. Cette forme de contrôle social du groupe local qui veille à l'intérêt de la CECAM fait partie de l'identité mutualiste de cette Institution Financière.

1.3. Le crédit de stockage dans les Greniers Communs Villageois (GCV) : compte tenu du calendrier agricole malgache, les récoltes de paddy sont concentrées sur trois mois environ. A cette saison, les capacités de transport et de paiement des commerçants sont très inférieures à l'offre des agriculteurs. Six mois plus tard, les prix flambent dans une proportion qui varie de + 40 à + 130% sur les dix dernières années (observations 40 % ODR/FIDA, FIFATA/FERT et INSTAT,1989-1999, avec toutefois une tendance à la réduction de cette amplitude, particulièrement marquée en 1999/2000).

La plupart des petits agriculteurs, en situation d'insécurité alimentaire sont alors contraints d'acheter du riz alors qu'ils ont vendu leur paddy à la récolte pour se procurer les ressources monétaires nécessaires aux dépenses sociales

qui interviennent après les récoltes (fêtes traditionnelles, mariages, circoncisions, exhumations, ...).

En s'inspirant d'un produit testé par la BTM dans le projet ODR/FIDA, le Réseau CECAM a développé une offre de crédit adaptée au besoin de crédit des agriculteurs pour financer le stockage des récoltes dans des Greniers Communs Villageois (GCV). Les agriculteurs sont invités à se regrouper pour stocker leur paddy dans un bâtiment commun. Ce stock nanti (warrantage) constitue une garantie mutuelle qui permet à la

CECAM d'octroyer un prêt individuel à chaque membre du groupe. Le crédit n'est pas formellement dirigé, même si les emprunteurs sont encouragés à financer ainsi un élevage de cycle court ou une culture de contre saison. Le montant prêté par kilo de paddy stocké est compris entre 50 et 75% de la valeur du stock à la récolte. Le remboursement, 5 à 8 mois plus tard, avec un intérêt de 2,5 ou 3% par mois, est facilité par la progression des prix entre la récolte et la soudure, laissant aux agriculteurs une valeur ajoutée nette par le stockage et le crédit de 25 à 80%. Outre son intérêt économique évident, ce service contribue à maintenir dans les villages des stocks de riz qui contribueront à réguler le marché local et à faciliter la sécurité alimentaire des ruraux.

1.4. Le crédit dépannage est une formule offerte par les CECAM pour financer les besoins de consommation imprévus (dépenses de santé, événement familiaux, ...). Il est conçu comme un crédit à très court terme (2 à 4 mois) et d'un montant plafonné (20 000 à 40 000 Ar) selon les régions. Le taux d'intérêt varie de 3 à 4% par mois. La caractéristique principale de ce crédit est de pouvoir être obtenu très rapidement pour faire face aux urgences. Les jours d'ouverture de la caisse locale, il peut être obtenu dans la journée par décision conjointe de deux personnes seulement (1 élu et 1 salarié). Les autres jours, le délai maximum est de 48 heures. C'est pourquoi, les membres l'appellent " crédit sauvetage ". Il leur permet d'éviter le recours aux usuriers et leur laisse plusieurs semaines pour trouver la solution qui leur permettra de rembourser la CECAM

1.5. Les crédits commerciaux aux organisations agricoles : Des groupes d'agriculteurs ou des coopératives s'organisent pour améliorer leur pouvoir de négocier les prix d'achats de leurs intrants (semences, engrais, outils) ou les prix de vente de leurs récoltes. Pour cela, ils regroupent leurs opérations commerciales et ont souvent besoin de constituer des stocks qui améliorent leur position. Le Réseau CECAM octroie à ces groupes ou coopératives des prêts commerciaux pour financer ces stocks. Environ 60 organisations regroupant plus de 5000 membres en ont bénéficié en 1999. Ces crédits sont consentis à des taux voisins de ceux pratiqués par les banques en faveur des grands commerçants (24% l'an). Ils représentent 30% de l'encours global pour 2% des dossiers traités. Les montants unitaires varient de 10 à 300 millions de FMG.

2. Une conception mutualiste fondée non sur l'épargne mais sur le capital et la caution

Le Réseau CECAM a d'abord été construit pour fournir des services de crédit aux agriculteurs. Dès le départ, il a majoritairement utilisé des ressources externes (lignes de crédit) mais a développé le souci mutualiste de l'appropriation du système de crédit par les sociétaires et de leur responsabilisation, par la mise en jeu de leurs propres ressources et par des processus de décision d'octroi très décentralisés et reposant sur les élus.

Pour accéder au crédit, les agriculteurs doivent d'abord devenir sociétaires des CECAM. Pour cela, il leur faut être admis en tant que membre par le Comité Local, acquitter un droit d'entrée modeste (de 1000 à 2000 Ar) puis souscrire au capital social de la mutuelle par des apports de capital

Un mécanisme financier mutualiste original a été conçu et mis en œuvre pour constituer le capital social qui est la base financière du Réseau. Selon la tradition malgache pour l'édification des bâtiments communautaires (église, école, dispensaire, ...), chaque sociétaire doit apporter sa "part de briques" (anjara biriky) à la construction de l'édifice sous forme de "parts sociales fixes", d'un montant identique pour tous variant de 5 000 à 30 000 Ar selon les régions, libérable sur 3 à 5 ans.

Ensuite chaque demande de crédit s'accompagne du versement d'une contribution individuelle proportionnelle au montant du crédit sollicité. Ce sont les "parts sociales variables" qui constituent des apports complémentaires, proportionnels au montant des crédits demandés (à un taux dégressif de 5% à 2% de la valeur empruntée).

Ces contributions, obligatoires et non rémunérées, sont bien entendu financées par l'épargne monétaire préalable des sociétaires. Le surplus d'épargne éventuellement disponible peut également être mobilisé par le Réseau sous forme de dépôts, libres et volontaires, rémunérés de 6 à 9 % l'an selon le montant et la durée.

Ces parts sociales sont nominatives mais ne peuvent être remboursées ou cédées qu'en cas de démission du membre ou de décès. Le capital social ainsi constitué par les membres est donc d'une grande stabilité. Il représente 15% des ressources et permet au Réseau CECAM de respecter sans difficulté les ratios prudentiels.

Le volume global des ressources ainsi mobilisé par les membres est en forte augmentation puisqu'entre décembre 1993 et décembre 1999, il est passé de 12 millions à 4 236 millions. Sur les trois derniers exercices, ce volume est passé de 427 à 4 236 millions soit une multiplication par plus de 10. Dans le même temps, les

volumes de crédit passaient, de 3 950 à 11 257 millions soit un facteur de 2,8. Le volume d'épargne mobilisé sous diverses formes progresse donc quatre fois plus vite que celui du crédit.

Cependant, deux caractéristiques majeures limitent la mobilisation en milieu rural :

- la faible monétarisation des échanges : la masse monétaire en circulation en milieu rural et la confiance des paysans dans la monnaie sont relativement faibles. Cette situation a été aggravée par la période très inflationniste (94-96) avec des taux d'inflation supérieurs à 60% en glissement sur 12 mois.

La propension à épargner sous des formes autres que monétaire est forte dans les campagnes malgaches, en particulier sur les hautes terres : les animaux d'élevage (zébus, porcs, volailles,...), les stocks de produits récoltés, voire de produits achetés (sucre, huile, sel, ...) sont préférés par les paysans à une épargne monétaire dont les taux de rémunération (6 à 9% par les CECAM, 3 à 5 % dans les banques) restent inférieurs à la rentabilité des investissements productifs et même à l'inflation (14% en milieu traditionnel sur les 12 derniers mois, source INSTAT, décembre 1999).

En réalité, même les systèmes fondés sur le principe de l'épargne préalable obligatoire se heurtent à cette difficulté : les ruraux considèrent qu'il s'agit, au mieux, d'une contrainte imposée pour accéder au crédit (qui devient alors un droit acquis et pose des problèmes de remboursement) et, au pire, une spoliation organisée à leur détriment au prétexte de les éduquer à épargner (ce qu'ils savent de toute évidence faire mieux que beaucoup de salariés puisqu'il leur faut vivre toute une année avec le revenu d'une seule récolte annuelle).

Malgré le contexte, le Réseau CECAM s'efforce, avec un succès croissant, de mobiliser une épargne libre et volontaire pour faciliter aux sociétaires l'autofinancement requis pour certains crédits (LVM). Ceci devient désormais plus facile grâce aux surplus de revenus dégagés au niveau de la production ou du stockage. Une réflexion est en cours au sein du Réseau sur l'opportunité, voire la nécessité d'accroître la collecte de l'épargne.

Ce système original de constitution d'un capital stable pour la mutuelle a permis au Réseau CECAM de présenter une structure financière suffisamment solide pour que le Trésor Public accepte de lui rétrocéder une ligne de crédit à long terme (30 ans) jusqu'alors dévolue à la banque publique pour le développement rural (BTM). Alors que celle-ci, de 1991 à 1995, n'avait utilisé que 70 000 Euros sur les 2,5 millions Euros disponibles, le Réseau CECAM a réussi à engager la contre-valeur de 1,6 millions Euros de 1996 à 1998. Chaque prêt octroyé génère une augmentation du capital et donc des fonds propres disponibles et améliore ainsi la

solvabilité de la mutuelle. Avec un capital social d'environ 0,3milliard d'Ar en décembre 1998, le Réseau CECAM a pu accroître en 1999 son activité en ayant recours à un emprunt sur le marché bancaire pour 1 milliard d'Ar (740 000 Euros). Cet emprunt à court terme (6 mois) a permis de compléter les ressources stables (capital, épargne et ligne de crédit) pour financer la pointe saisonnière d'encours de crédit qui correspond à la période des récoltes (mai-juin) et du stockage (juillet-septembre).

L'obtention de ces financements bancaires est assortie de la prise de garantie sur les stocks constitués par les membres. Comme on l'a décrit plus haut, les sûretés réelles apportées aux CECAM par les emprunteurs et leurs cautions s'ajoutent au capital social pour constituer la base mutuelle de cette institution.

CHAPITRE II- ANALYSE DES RESULTATS DU POINT DE VUE DES BENEFCIAIRES

Par la méthodologie qui nous a permis de voir d'une part la formulation des questions posées aux bénéficiaires de la microfinance et d'autre part le choix de l'institution et la sélection de l'échantillon.

Dans ce présent chapitre nous allons voir l'analyse des résultats du point de vue des bénéficiaires. D'abord nous allons voir les points forts et les points faibles et après nous verrons les difficultés rencontrées par les bénéficiaires.

SECTION I : LES POINTS FORTS ET LES POINTS FAIBLES

A travers cet analyse des résultats du point de vue des bénéficiaires nous allons prélever les points forts et les points faibles.

Puisque nous avons pris le cas des CECAM dans notre évaluation, c'est à travers cette institution que nous allons en déduire les points fort et points faible rencontrés durant l'enquête.

I- Les points forts

Socio-culturel :

La méthode d'approche par le biais des groupements ruraux , préconisée par les CECAM, a renforcé la cohésion sociale entre les membres ainsi que les liens familiaux du fait de l'existence du système de cautionnement en matière de crédit.

L'association en général et la CECAM en particulier selon certain nombre d'interviewés est devenue un moyen d'identification au sein du village et un moyen d'intégration sociale pour les autres .

Socio-économique :

Des avantages certains ont été perçus par les adhérents du fait de leur adhésion aux CECAM. Ainsi, pour 45% des interviewés, le crédit de dépannage leur a été d'un grand secours pour pallier aux dépenses urgentes, telles l'achat de fournitures scolaires, de médicaments et de produits de première nécessité.

15% des membres ont pu améliorer leur production grâce à l'acquisition de matériels agricoles soit par leurs propres moyens, soit par le biais de la LVM.

11% des interviewés disent qu'ils ont pu améliorer et augmenter les surfaces cultivables en louant des rizières.

Ainsi le GCV, a permis à 7% des interviewés de se faire de l'argent, en stockant et en récupérant le paddy au moment opportun.

L'on remarque aussi une légère amélioration du niveau de vie des paysans qui peuvent acheter des habits et consommer de la viande une fois par semaine cas cités par 10% des

interviewés. Grâce au crédit octroyé, les bénéficiaires ont pu aussi payer la main d'œuvre agricole pour les travaux de sarclage et de repiquage.

10% des interviewés ont pu élargir leurs connaissances dans la manière de présenter et de soumettre un projet relatif à une demande de crédit, et 5% espèrent tirer profit de ses futures récoltes, ayant bénéficié de l'appui financier de la CECAM.

2. Les points faibles

La majorité des interviewés qui soutiennent l'importance de l'épargne traditionnelle insistent sur la possibilité de revente en cas de difficultés financières .

Ils affirment aussi la valeur des produits augmente notamment lors des fêtes. Certains soulignent que l'épargne traditionnelle contribue à l'augmentation du patrimoine familial.

Cependant, la plupart des interviewés affirment que l'épargne traditionnelle présente des risques à cause d'une part de l'insécurité dû au vol et à l'absence des services de soins vétérinaires et d'autres part de la tendance à gaspiller les stocks de riz

Quant au système de crédit, pour la majorité des interviewés, le taux usuraire est trop élevé et engendre la paupérisation. A titre d'exemple, la vente de riz sur pied, non seulement diminue la ration alimentaire d'une famille mais l'entraîne également dans un cercle infernal d'endettement.

Quant au crédit BTM, son montant est jugé trop limité et la défaillance d'un membre du groupement entraîne la suspension généralisée.

Les agrico-éleveurs sont confrontés à des obstacles de taille dans l'exercice de leurs activités. L'insuffisance du financement , les moyens de production et la production agricole figurent parmi les préoccupations majeures problèmes citées par 40% des adhérents.

SECTION II : LES DIFFICULTES RENCONTREES

Le problème majeur des IFMs , depuis leur création réside dans l'insuffisance des fonds disponible pour satisfaire les demandes de crédit. Ceci est dû d'une part, au désintéressements des membres aux différents types de dépôts du fait du taux rémunérateur trop bas (2%) et, d'autre part du non respect du délai de remboursement des crédits alloués (10%).

Le problème de formation est également évoqué à tous les niveaux :

- au niveau des dirigeants : les membres du comité de gestion malgré l'importance de leur tâche, éprouvent des difficultés dans l'application des notions dispensées pendant la formation ;
- au niveau des membres : elle se limite la diffusion d'informations lors des assemblés générales les jeunes pourtant ont besoin de formation en vue de prise de responsabilité au sein des IFMs.

Le laxisme dans l'application des règlements a été également cité, telle l'absence de sanctions dans le cas de non respect du délai de remboursement.

Une des importantes difficultés rencontrées, c'est que plusieurs femmes n'ont pas encore accès au crédit, le taux de pénétrations des femmes aux IFMs reste encore moindre. Notons que ce sont les femmes qui remboursent les plus vis à vis des hommes et ce sont les femmes qui s'intéressent beaucoup plus à l'épargne plutôt que les hommes.

CHAPITRE III : SUGGESTIONS

Le présent chapitre nous fait comprendre les besoins recueillis auprès des membres.

Il nous montre aussi jusqu'à quel point la microfinance aide à la croissance et contribue au développement du pays.

Il serait important de mettre en évidence les suggestions, notons qu'une enquête pilote comme telle nous a éclaircir les appréciations des bénéficiaires de la microfinance pour pouvoir d'une part atteindre les objectifs proposés mais aussi d'autre part atteindre un certain niveau de performance.

LES SUGGESTIONS

Dans cette section nous allons voir cas par cas selon les interviewés les suggestions proposées.

C'est à dire les suggestions provenant des membres de caisses, les non membres de caisses, les dirigeants des caisses, et les opérateurs.

I- Les suggestions provenant des membres de caisses :

- Pour progresser, il faut davantage et de transparence :

Il s'agit d'une suggestion qui fait allusion aux problèmes que pose parfois, au niveau des caisses, l'hétérogénéité des membres appartenant à des catégories socioprofessionnelles diverses.

- continuer et développer encore plus la sensibilisation :

Elle s'adresse aux ONG, parfois aux dirigeants des caisses. Une telle sensibilisation doit avoir comme cibles surtout ceux qui n'appartiennent pas aux caisses, mais aussi les membres eux mêmes. C'est qu'il faut plus de formation pour ces derniers.

- augmenter le nombre des animateurs. Il faudrait que les membres des caisses rencontrent des ONG opérateurs.
- Investir l'argent des caisses pour les faire fructifier.
- Il faudrait changer certains points du règlement, qui sont trop rigides.
- Egaliser les chances des membres des caisses dans l'octroi des crédits.

Une suggestion qui rappelle un point du règlement des caisses affirmant que ceux qui confient aux caisses des sommes trop hautes, n'obtiennent pas les mêmes crédit que les petits épargnants. Ces derniers peuvent obtenir un crédit trois fois supérieur à la somme épargnée.

- Augmenter les intérêts en faveur de l'épargne.
- Augmenter les jours ouvrables des caisses.
- Accorder de que les crédits obtenus, soient remboursées à la période des récoltes.
- Renforcer le suivi des caisses.
- Augmenter le nombre des membres des caisses.
- Il faut que les opérateurs tiennent à la parole donnée.
- Il faudrait que le caissier gérant soit économiquement aisé.
- Sanctionner l'absentéisme aux réunions.

II- Suggestions provenant des personnes non membres des caisses :

- Elles veulent mieux connaître les caisses d'épargne et de crédit ainsi que leur fonctionnement.
- Ce sont des personnes qui ont la même condition sociale qui devraient s'associer dans les caisses.
- Ne pas se laisser influencer par des considérations d'ordre politique lorsqu'il faut recevoir de nouveaux membres dans les caisses.
- Il faudrait constituer encore plus de caisses.
- Surveiller de près le mouvement d'argent dans les caisses.

3. Suggestions provenant des dirigeants :

- Il faudrait pouvoir prêter des instruments de travail aux membres caisses.
- Encourager les membres de caisses à faire de l'épargne en argent et en nature.
- Les techniciens étrangers ne doivent pas quitter le pays tant que les malgaches qui doivent les remplacer ne sont pas formés.
- On doit renforcer la sensibilisation des ménages et des membres de caisses à l'épargne.
- Assurer une formation continue aux membres des caisses.
- Indemniser les membres des bureaux de façon à mieux motiver leur travail.
- Il faudrait davantage de communication et d'échange d'expérience entre les caisses.

4. Suggestions provenant des opérateurs :

- Favoriser les rencontres et les échanges d'expériences entre ONG
- Favoriser les sorties d'expérience dirigeants des caisses. Ceci permettrait une meilleure connaissance des milieux et des problèmes des différentes caisses.
- Donner à chaque caisse son propre local.

CONCLUSION

La microfinance constitue désormais une branche d'activité dont l'importance va croissant et qui sert à fournir des services financiers aux populations très pauvres.

Jusqu'à une date récente, la microfinance consistait essentiellement à accorder des microcrédits à des microentreprises.

Aujourd'hui, on constate que les pauvres ont besoin de toute une série de services financiers et pas seulement de crédit. La microfinance actuelle a donc évolué vers cette offre de services financiers divers, comprenant le crédit, l'épargne et l'assurance, aux entreprises et ménages pauvres.

Or, ces ménages pauvres sont souvent dans l'incapacité d'obtenir le capital dont ils ont besoin et ratent des possibilités de croissance parce qu'ils n'ont pas accès aux ressources financières, qu'il s'agisse de prêts ou d'un lieu sûr où déposer leur épargne.

Plus de 80 % de l'ensemble des ménages dans le pays n'ont pas accès aux services bancaires institutionnels. N'étant pas desservis par des établissements financiers, les entreprises et les ménages pauvres sont largement tributaires de sources informelles, par exemple la famille, les amis, les fournisseurs ou des prêteurs.

La raison de la présente évaluation c'est de voir de près les fonctionnements de ces IFMs vis à vis des appréciations des bénéficiaires.

Dans la présente étude nous avons pu voir l'aspect de la microfinance en général, sa place dans l'économie qui nous a permis de constater que la microfinance contribue à la réduction de la pauvreté pour le cas de notre pays.

Ce qui explique la participation active du gouvernement malgache et en collaboration avec plusieurs Bailleurs de Fonds.

A travers cette étude aussi nous avons pu comprendre le fonctionnement du système financier à Madagascar et qui montre que l'immense majorité de la population est exclue des systèmes bancaires. Et les besoins en services financiers de la population reste permanents, les institutions de la microfinance doivent veiller à leur pérennité.

Et cet objectif doit être considéré comme prioritaire et n'est pas contradictoire avec celui de la lutte contre la pauvreté.

Pour que les actions de microfinance bénéficient dans le long terme aux pauvres, les subventions doivent être soigneusement utilisées, et ceci afin de renforcer les institutions et non pas les affaiblir.

Pour pouvoir constater les appréciations des bénéficiaires de la microfinance, nous avons fait des enquêtes auprès de la CECAM qui nous a permis d'éclaircir l'utilisation des crédits dans le cadre de la microfinance et nous avons pu faire les remarques suivantes :

Le CECAM présente quatre types de crédit : crédit de dépannage , productif , le LVM, et le GCV.

Une satisfaction est enregistrée chez les membres au niveau de la procédure d'octroi de crédit du fait de sa simplicité. La proximité est aussi un avantage fort apprécié de la CECAM malgré les difficultés ressenties par les couches défavorisées le paiement des droits d'adhésion. Néanmoins, une certaine insatisfaction a été exprimée dans la mesure où le crédit octroyé n'arrive pas à couvrir les coûts d'exploitation et parfois même, il est détourné à d'autres fins. Et il en est de même du délai de remboursement considéré comme trop court ou inadéquat.

Une des principales lacunes soulevées par les bénéficiaires des CECAM est l'insuffisance de la sensibilisation, manque de transparence dans la gestion des caisses...

Plusieurs sont encore les difficultés rencontrées dans l'application de la microfinance et les plus démunis ne sont pas encore touchés alors que c'est surtout le secteur cible.

Enfin, nous pouvons dire qu'une évaluation au près des bénéficiaires s'avère indispensable pour l'économie malgache et ce dans le cadre de la microfinance.

L'Evaluation des appréciations par les bénéficiaires de la microfinance a permis de définir le comportement de la population touchant les IMFs.

Ce comportement, selon le résultat global de l'évaluation, révèle que dans le cadre de la microfinance les malgaches peuvent bien s'élargir et s'intégrer dans plusieurs activités en s'adhérant dans les IMFs.

QUESTIONNAIRES AUPRES DES BENEFICIAIRES DU MICROFINANCE

PRESENTATION

En préparant la mémoire de fin d'étude en Second cycle, je voudrais vous poser quelques questions en guise de mes

1) IDENTIFICATION DE L'INTERVIEWE

Êtes-vous ?

Membres de caisses	OUI	<input type="checkbox"/>	NON	<input type="checkbox"/>
Dirigeants		<input type="checkbox"/>		
Opérateurs		<input type="checkbox"/>		
Autres		<input type="checkbox"/>		

2) IDENTIFICATION DE L'INSTITUTION

Vous êtes adhérent auprès de quelle institution?

CECAM	<input type="checkbox"/>
OTIV	<input type="checkbox"/>
MEC	<input type="checkbox"/>
HASIMBOLA	<input type="checkbox"/>
AUTRES	<input type="checkbox"/>

3) EXPERIENCES AUPRES DES INSTITUTIONS

Combien de fois vous vous êtes adhérez à cette institution?

1 fois	<input type="checkbox"/>
2 fois	<input type="checkbox"/>
Plusieurs fois	<input type="checkbox"/>
Autres	<input type="checkbox"/>

4) RAISON D'ADHESION

Pourquoi vous vous êtes adhérez?

Besoin financier	<input type="checkbox"/>
Difficulté	<input type="checkbox"/>
Autres	<input type="checkbox"/>

5) CONDITIONS D'ADHESION

Est - ce ?

Individuel	<input type="checkbox"/>
Collective	<input type="checkbox"/>
Non décisionnaire	<input type="checkbox"/>

6) DROIT D'ADHESION

7) COMMENT TROUVEZ VOUS LE DROIT D'ADHESION

- | | | | | |
|----|--------------------------|--------------------------|-------------|--------------------------|
| a) | < à 5000 fmg | <input type="checkbox"/> | Trop cher | <input type="checkbox"/> |
| b) | Entre 5000 F à 25000 fmg | <input type="checkbox"/> | Cher | <input type="checkbox"/> |
| c) | Entre 25000F à 50000F | <input type="checkbox"/> | Moyennement | <input type="checkbox"/> |
| d) | 50000F et plus | <input type="checkbox"/> | moins cher | <input type="checkbox"/> |
| | | | Normal | <input type="checkbox"/> |

8) VOUS CONNAISSEZ LE STATUT DE FONCTIONNEMENT DE CETTE INSTITUTION

- OUI NON
- AUTRES

10)INSATISFAIT POURQUOI?

- Votre besoin n'a pas été accepté
- Les formalités sont trop complexes
- Le déblocage est trop exigeant
- Le remboursement trop contraignant
- Autres

12)UTILISATION DES CREDITS OCTROYES

Vous utilisez votre crédit pour ?

Des activités agricoles

Elevages

Pêches

Immobilier

Création des P.M.E

Dépenses sociales et familiales

Autres

BIBLIOGRAPHIE

- 1- *Bulletin d'information et de statistiques (nouvelle série)*, Banque Centrale de Madagascar, n°43, juin 2002**
- 2- *Microfinance à Madagascar*, Jupiter NDJEUNGA, Banque Mondiale, Antananarivo, Mars 1996.**
- 3- *Etude d'Impact d'un projet de Microfinance à Madagascar*, Flore GUBERT, François RIMBAUD, 2002**
- 4- *Cadre d'évaluation des institutions de microfinance*, article par le secrétariat du CGAP, Octobre 1998.**
- 5- *Problèmes économiques* n°2345, 13 Octobre 1993**
- 6- *La Gazette de la Grande île*, rubrique économie, Mai 2004**
- 7- *Collecte de données auprès des IMF*s, Banque Mondiale, 2000**
- 8- *Revue de Presse de l'Agence Française de Développement*, Madagascar, 2002**

TABLE DES ABREVIATIONS ET DES ACRONYMES

ADéFi: Association pour le Développement et le Financement des micro-entreprises

AECA: Association d'Epargne et de Crédit Autogérée

AFD: Agence Française de Développement

AGEPMF: Agence d'Exécution du Programme d'appui à la MicroFinance

AIM: Association des Institutions de Madagascar Non Mutualistes

AMEC: Association Mutualiste d'Epargne Crédit

APEM: Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar

APIFM: Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes

BIT : Bureau International de Travail

BOA: Bank of Africa

CECAM: Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle

CEM: Caisse d'Epargne de Madagascar

CIDR: Centre International de Développement et de Recherche

CSBF: Commission de Supervision Bancaire et Financière

DID:Développement International Desjardins

EAM: Entreprendre à Madagascar

FENU: Fonds pour l'Equipement des Nations Unies

FERT:Fondation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre

FFH: Freedom From Hunger

GCV: Grenier Communautaire Villageois

GEM : Groupement d'Entreprise de Madagascar

ICAR: International de Crédit Agricole Rural

IFM: Institution Financière Mutualiste

IMCE :Institut Mondial des Caisse d'Epargne

IMF: Institution de Micro-Finance

IRAM:Institut de Recherche et d'Application des Méthodes

LVM : Location Vente Mutualiste

MEC : Mutuelle d'Epargne et de Crédit

OAC: Organisme d'Appui-Conseil (RPPMED)

ONG: Organisation Non Gouvernementale

OTIV: Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola

PAMF: Projet d'Appui à la Micro-Finance

PATFR: Projet d'Assistance Technique aux Finances Rurales

PNUD: Programme des Nations Unies pour le Développement

RPPMED: Réduction de la Pauvreté et Promotion des Modes d'Existence Durables

SIDI : Société d'Investissement et de Développement International.

SIPEM: Société d'Investissement pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar

TIAVO: Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola

UNICECAM: Union Interrégionale des caisses d'Epargne Crédit Agricoles Mutuelles

URCECAM: Union Régionale de Caisses d'Epargne Crédit Agricoles Mutuelles

USAID: United States Agency for International Development

WOCCU: World Council Cooperative Unions

Nom : RAZAH Hobisoa Nalitiana

Titre : « Evaluation auprès des bénéficiaires de la microfinance dans la région d'Antananarivo »

Pagination : 58

Résumé :

La microfinance reste actuellement, du point de vue économique, un levier important pour contribuer à la réduction de la pauvreté touchant surtout les régions les plus défavorisées.

C'est la raison pour laquelle, une évaluation auprès des bénéficiaires de la microfinance s'avère nécessaire pour comprendre leurs besoins ainsi que leurs appréciations.

Une enquête fait auprès d'une institution la plus reconnue « CECAM » nous a permis, de voir de près les activités des institutions financières en générales.

D'après l'enquête une quantité moyenne des personnes qui ont bénéficié la microfinance est satisfait des services qu'on leur a donné .

Mais l'on constate que la majorité de la population ne sait pas encore l'existence du système financier. Et même si elle le connaît c'est moindre.

Ce qui explique qu'en réalité la microfinance ne touche pas encore les très pauvres alors que c'est l'objectif visé.

Mots clés :

- ♦ microfinance , système financier.
- ♦ politique de développement, lutte contre la pauvreté
- ♦ crédit, dépôts, épargne.

Encadreur : Madame RAMANAMBELO Lucienne

Adresses de l'auteur : Ampefiloha cité logt 702

