

DEPARTEMENT ECONOMIE



MEMOIRE DE MAITRISE ES SCIENCES ECONOMIQUES

**ACQUIS ET LIMITES DE LA MICROFINANCE**  
**(Cas de la région Haute Matsiatra)**

*Présenté et soutenu par :*

*Rinah Francis HARIMANANTSOA*

*Date de soutenance : 16 Décembre 2008*

*PROMOTION 2005 – 2006*

Sous la direction de :

\_\_\_\_\_ :  
*Monsieur Modongy ROLAND*  
*Enseignant Chercheur*  
*Université de Toamasina*

*Encadreur Enseignant*  
*Encadreur Professionnel :*  
*Monsieur Louis Bosco*

*RANDRIAMBOLOLONIAINA*  
*Responsable de Service Audit et*  
*Inspection*  
*Réseau TIAVO Fianarantsoa*

## SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES	
INTRODUCTION .....	6
<b>PREMIERE PARTIE : LA MICROFINANCE AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT</b>	
Chapitre Premier: CADRE GENERAL .....	8
Section 1 : CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE .....	8
Section 2 : LES INSTITUTIONS DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR.....	11
Section 3 : SITUATION DU SECTEUR FINANCIER ET DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR .....	14
Section 4 : CONTRIBUTION DE LA MICROFINANCE DANS LA LUTTE CONTRE LA PAUVRETE. ....	18
Chapitre II : LA MICROFINANCE A MADAGASCAR .....	20
Section 1 : L'ENVIRONNEMENT ET L'INTERVENTION DANS LE SECTEUR DE LA MICROFINANCE .....	20
Section 2 : VUE D'ENSEMBLE DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR .....	24
<b>DEUXIEME PARTIE : FAIBLE PENETRATION MAIS GRANDE POTENTIALITE</b>	
Chapitre premier : LES PERFORMANCES DES IMF .....	38
Section 1 : OBSERVATIONS STATISTIQUES DE LA MICROFINANCE .....	38
Section 2 : LES POINTS FORTS DES TROIS NIVEAUX DU SYSTEME FINANCIER.....	42
Section 3 : PRESENCE D'UNE DEMANDE POTENTIELLE.....	46
Chapitre 2 : LES FACTEURS DU FAIBLE TAUX DE PENETRATION .....	47
Section 1 : LES FAIBLESSES AU NIVEAU DES TROIS NIVEAUX DU SYSTEME FINANCIER .....	47
Section 2: LES FACTEURS DE FAIBLE TAUX DE PENETRATION.....	54
Chapitre 3 : PROPOSITION D'AMELIORATION DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE .....	58
Section 1 : RECOMMANDATIONS AUX TROIS NIVEAUX DU SYSTEME FINANCIER .....	58
Section 2 : MESURES A PRENDRE POUR L'AMELIORATION DU SECTEUR .....	68
Chapitre 4 : ETAT DES LIEUX DU DEVELOPPEMENT DE LA MICROFINANCE DANS LA REGION HAUTE MATSIATRA.....	73
Section1 : PRESENTATION GLOBALE DE LA REGION.....	73
Section 2 : ACQUIS ET CONTRAINTES DU DEVELOPPEMENT DE LA MICROFINANCE DANS LA REGION HAUTE MATSIATRA .....	77
CONCLUSION .....	86
BIBLIOGRAPHIE .....	87
LISTE DES TABLEAUX.....	89
LISTE DES SCHEMAS ET DES FIGURES .....	89
LISTE DES GRAPHIQUES.....	89

## **REMERCIEMENTS**

La réalisation de cet ouvrage a bénéficié la participation active de plusieurs personnes à qui nous témoignons notre profonde reconnaissance.

Nos premiers remerciements vont aux enseignants de l'Université de Toamasina, qui ont su nous inculquer leurs connaissances pendant notre cursus universitaire.

Nous tenons également à exprimer nos vives reconnaissances à l'endroit des personnes ci-après :

Monsieur Modongy ROLAND, notre enseignant encadreur qui, malgré ses multiples responsabilités, a manifesté un plaisir de nous éclairer dans notre piste de recherches.

Monsieur Louis Bosco RANDRIAMBOLOLONIAINA, notre encadreur professionnel qui nous a beaucoup consacré de temps lors de l'élaboration de ce travail, tout en mettant à notre disposition ses expériences et son professionnalisme.

Monsieur Eugène Marcel RALAHY, pour son accueil chaleureux, non seulement pendant l'élaboration de ce travail mais de nous avoir soutenu et encouragé durant nos études universitaires.

Ensuite, à toutes les branches administratives publiques ou privées qui nous ont accepté pour la collecte des informations, et ainsi qu'à toutes les personnes qui, de loin ou de près, ont participé ou contribué à la réalisation de ce travail.

Nous tenons aussi, à remercier tous les membres de l'association FITEBE de Tamatave pour leurs aides et soutiens durant nos séjours à l'université de Toamasina.

Enfin, notre gratitude va tout droit à nos parents, nos frères et sœurs, pour leurs soutiens tant moral que financier et matériel.

**MERCI A TOUS !**

**HARIMA NANTSOA Rinah Francis**

## **LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES**

ADEFI: Action pour le Développement et de Financement des micros entreprises

AECA : Association d'Épargne et de Crédit Autogérée

AFD : Agence Française de Développement

AGEPMF : Agence d'Exécution du Projet Micro Finance

AIM : Association des Institutions de Micro Finance non Mutualistes

APEM : Association de Promotion de l'Entreprise Malgache

APIFM : Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes

BAD : Banque Africaine de Développement

BEPC : Brevet d'Étude en Premier Cycle

BFV-SG : Banky Fampanandrosoana ny Varotra/ Société Générale

BMOI : Banque Malgache de l'Océan Indien

BNI-CL : Banque Ny Industria/Crédit Lyonnais

BTM-BOA : Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra /Banque Of Africa

CCP : Centre des Chèques Postaux

CECAM : Caisse d'Épargne et de Crédit Agricole Mutualiste

CEM : Caisse d'Épargne de Madagascar

CEPE : Certificat d'Étude Primaire Élémentaire

CGAP: Consultative Group to Assist the Poorest

CIDR : Centre International de Développement et de Recherche

CISCO : Circonscription Scolaire

CNaPS : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale

CNI : Conseil National de l'Industrie

CSBF : Commission de Supervision Bancaire et Financière

DAT : Dépôt à Terme

DAV : Dépôt à Vue

DID : Développement International DesJardins

FENU : Fonds d'Équipement des Nations Unies

FIDA : Fonds International de Développement Agricole

GCV : Grenier Commun Villageois

IDH : Indicateur de Développement Humain

IFM : Institutions Financières Mutualistes

IMF : Institution de Micro Finance

IRAM : Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de développement

KFW : Kreditanstalts Für Wiederaufbau

MAEP : Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche

MAMA : Mutuelle d'Assurance Malagas

MAP : Madagascar Action Plan

MCA : Millenium Challenge Account

MEFB : Ministère de l'Economie du Finance et du Budget

MPME : Micro Petites et Moyennes Entreprises

ONG : Organisation Non Gouvernementale

ONUDI : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel

OTIV : Ombona Tahiry Ifampindramana Vola

PA S : Portefeuille à risque

PAMF : Projet d'Appui à la Micro Finance

PATFR : Projet d'Assistance Technique au Financement Rural

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PMF : Projet Micro Finance

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

PRD : Plan Régional de Développement

ROR : Réseau d'Observatoires Ruraux

SBM : State Bank of Mauritius

SFD : Système Financier Décentralisé

SIPEM : Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar

SNMF : Stratégie Nationale de la Microfinance

TIAVO : Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UCB : Union Commercial Bank

UE : Union Européenne

## **INTRODUCTION**

Après une période de nationalisation, suivie d'échecs presque partout, notre pays a été obligé de libéraliser son économie par le biais de la politique d'ajustement structurel (PAS). Cette situation ainsi que l'accroissement flagrant du taux de la pauvreté ont conduit à l'explosion du secteur informel, si néanmoins quelques petites entreprises ont vu le jour.

On remarque de plus en plus l'existence des franges de population exclues dans tous les domaines. Elles sont constituées en grande partie par des femmes et des paysans résidant loin des villages. Cette partie de la population vit dans la pauvreté absolue et n'a pas droit aux crédits.

La politique générale de l'Etat, depuis la conception du document de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP), est de lutter contre la pauvreté, du moins, réduire le plus vite possible ses impacts sur la population malgache. Ainsi l'Etat, avec l'aide des multi-bailleurs de fonds, a mis en place un programme d'appui aux PME afin d'inciter les gens à investir et par conséquent à améliorer leurs conditions de vie.

Depuis une dizaine d'années, la microfinance a trouvé une place assez importante dans la vie économique de notre pays. C'est ainsi qu'on s'interroge davantage sur la qualité des interventions, sur les conditions et les mécanismes par lesquels les programmes de la microfinance peuvent amorcer la lutte contre la pauvreté.

Par la suite, il nous faut répondre à la question suivante : pourquoi 7,86 % seulement de la population malgache recourt à la microfinance, alors qu'elle semble la mieux appropriée pour résoudre ce problème financier?

Pour mieux appréhender la question, il est d'abord nécessaire dans la première partie de dégager le rôle de la microfinance au service du développement, notamment en matière de réduction de la pauvreté et de lutte pour la croissance économique. Dans la deuxième partie, une brève description des résultats du secteur sera effectuée pour définir les facteurs qui expliquent le faible taux de pénétration. Enfin des suggestions seront proposées pour améliorer la situation et tout en mettant en exergue l'état des lieux du développement de la microfinance dans la région de la Haute Matsiatra.

**PREMIERE PARTIE**

**LA MICROFINANCE AU SERVICE DU**

**DEVELOPPEMENT**

## Chapitre Premier: CADRE GENERAL

### Section 1 : CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE

#### 1.1 Situation socio-économique de Madagascar

##### a) Généralité

L'île de Madagascar couvre une superficie totale de 587 841 km<sup>2</sup> avec quelques 15 667 000 d'habitants en 2002<sup>1</sup>. Basée sur un taux de croissance annuel moyen de 2,8%, la population estimée en 2003 serait de 16 400 000 habitants.

Près de 78% de la population totale vit en zone rurale. Elle tire ses revenus avec une petite exploitation agricole de moins de 1,5 hectares en moyenne.

##### b) Evolution macroéconomique

De l'année 1997 à 2001, Madagascar enregistrait un taux de croissance annuel moyen de 45%. Durant cette période, le PIB par tête était de 290\$ (mesuré en pouvoir d'achat). Il aurait connu un accroissement et serait à l'ordre de 900\$ vers la fin de l'année 2003.

A la fin de l'année 2001, le taux d'inflation avait été réduit à 8,7% en raison de gestion prudente de la politique monétaire. En Août 2002, ce taux avoisinait 25%.

L'année 2003 est marquée par le retour de la croissance et une inflation maîtrisée aux environs de 1,7 %.

Selon l'IDH<sup>1</sup>, l'île s'est améliorée nettement de son classement en matière de développement humain et se positionne en 149<sup>ième</sup> sur 173 pays.

##### c) Etat de pauvreté

Selon l'enquête établie en 2001, « état de la pauvreté à Madagascar », le seuil de pauvreté à Madagascar se situait aux environs 198 000Ar / personne et par an (équivalent à 0.42\$ /jour, au dessous de la moitié d'1\$/jour). Il s'agit d'un des plus forts taux de pauvreté enregistrés dans le monde.

Au niveau national, 69.6% de la population a un revenu inférieur à ce seuil. Il monte à 58.5% pour les ruraux et dans 5 provinces sur six, il est supérieur à 75%.

A part le fait que la pauvreté soit un phénomène rural, elle est avant tout un phénomène agricole. Les ménages vivant principalement du secteur primaire sont les plus touchés.

---

<sup>1</sup> IDH 2001 : 0.484 (rapport mondial sur le développement humain)  
L'île passe en 21<sup>ième</sup> position parmi les pays africains



L'étude effectuée en 2001 « dynamique de pauvreté à Madagascar 1999-2001 » a montré que la croissance pendant cette période bénéficiait surtout les couches aisées de la population Malgache, soit de l'ordre de 2% du niveau national.

La situation s'est sûrement aggravée en raison du processus d'appauvrissement profond déclenché par les événements post-électorales de 2002.

### 1.2 Politique nationale pour la lutte contre la pauvreté

Depuis l'année 90, des politiques nationales visant à réduire la pauvreté se sont succédées.

On distingue entre autres, le MAP ou Madagascar Action Plan.

En effet, malgré la potentialité accablante de Madagascar, notre pays se classe toujours parmi les plus pauvres.

Pour lutter efficacement contre la pauvreté, le gouvernement s'est prononcé en faveur d'un système d'économie de marché capitalisé par la mise en place d'un environnement socio-économique favorable au développement du secteur privé. Il vise une croissance économique forte et soutenue, préalable indispensable à toute création et distribution de richesse.

#### a) le MAP ou Madagascar Action Plan.

Pour montrer la bonne volonté du gouvernement pour la lutte contre la pauvreté, le MAP a été mis en œuvre. Les 8 points que l'état s'est engagé se définissent comme suit :

- Gouvernement responsable : un gouvernement à qui chaque citoyen ainsi que la communauté internationale peuvent faire confiance.
- Infrastructure reliée : construction des routes de qualité, des chemins de fer, des ports, des aéroports et mise en place des systèmes de technologie de l'information dans tout le pays pour soutenir le processus de développement rapide.
- Transformation de l'éducation : un système éducatif de normes internationales en termes de qualité et d'efficacité.
- Développement rural : un développement rural dynamique et une réduction effective de la pauvreté sont à la base des efforts du gouvernement.
- Santé, planning familial et lutte contre le VIH/SIDA : notre population sera en bonne santé et pourra contribuer au développement de la nation et mener de longues et fructueuses vies.

- Economie à forte croissance : Madagascar aura une économie à forte croissance avec un taux de croissance atteignant entre 7% et 10% en 2012.
- Environnement : Madagascar deviendra un leader mondial dans le développement et l'utilisation des meilleures approches pour la protection de l'environnement.
- Solidarité nationale : le peuple sera fier de son identité, pourra faire face aux défis de notre ère et participera pleinement au développement de Madagascar.

b) Politique du gouvernement envers le secteur financier et celui de la microfinance

Ainsi, par le souci d'établir un système de financement adéquat pour les MPME, le gouvernement a entamé des réformes au niveau du secteur financier.

La libéralisation du secteur a permis l'obtention des taux d'intérêt et taux de change par le biais du marché (loi de l'offre et de la demande). Tous contrôles de crédits sont dorénavant prescrits.

Il existe la commission de surveillance bancaire et financière (CSBF), chargée de surveiller le secteur financier, de donner des directives quant aux normes prudentielles, et d'agréer les Institutions Financières Mutualistes.

Le Gouvernement avec l'appui des Bailleurs de Fonds, a vu en la microfinance une opportunité pour les marginaux du système financier ordinaire d'accéder à des services financiers. En 1996, il promulguait une loi régissant les Institutions Mutuelles d'Epargne et de crédit.

Par le biais du projet microfinance en 1999, qui a remplacé le projet d'Assistance Technique au Financement Rural (PATR)<sup>2</sup>, le gouvernement s'est engagé dans une déclaration de politique de développement de la microfinance, à maintenir un environnement macroéconomique stable, et à créer un cadre légal, réglementaire et institutionnel favorable au développement du secteur.

Cette déclaration renferme :

- La libre fixation des taux d'intérêts
- La formation
- La réglementation

---

<sup>2</sup> Tous ces deux projets sont financés par la banque mondiale

- L'assistance technique
- Le refinancement et la coordination

En 2004 la SNMF (Stratégie Nationale de la Microfinance) est élaborée. Cette stratégie a été actualisée et a fixé les objectifs suivants comme axe stratégique pour l'année 2007 à 2012:

- Améliorer le cadre économique légal et réglementaire pour un développement harmonieux et sécurisé du secteur ;
- Offrir des produits et services adaptés, diversifiés et en augmentation, de façon viable et pérenne, notamment dans les zones non encore couvertes par des IMF professionnelles ;
- Organiser le cadre institutionnel de manière à permettre une bonne structuration du secteur, une coordination efficace du secteur et une conduite efficiente de la SNMF.

En février 2007, un atelier de lancement à Madagascar du "Livre Bleu des Nations Unies pour la construction de secteurs financiers accessibles à tous" a été organisé au Hilton Madagascar.

Le 04 octobre 2007, un atelier d' "Actualisation et d'Alignement de la Stratégie Nationale de Microfinance au Madagascar Action Plan a fixé comme objectif un taux de pénétration de 13 % en 2012.

L'objectif final de cette politique est d'étendre les services de microfinance à l'ensemble du territoire malgache.

## Section 2 : LES INSTITUTIONS DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR

Le secteur bancaire a considérablement souffert du régime socialiste. Le secteur s'est lentement modernisé ces dernières années et c'est seulement en 1994 qu'un marché interbancaire des devises a été mis en place.

Le secteur bancaire à Madagascar est composé de plusieurs banques privées : BOA, BNI-CL, BMOI, UCB, CMB et SBM.

### 2.1 La Bank Of Africa ( BOA )

La BOA a été créée en 1977 par le gouvernement malgache dans le but de financer le secteur agricole.

Depuis, elle a été l'un des principaux intermédiaires de l'Etat en matière de financement rural.

C'est la banque qui a actuellement le plus large réseau bancaire, avec des agences principalement implantées en milieu rural.

La privatisation de la BTM au profit de la Bank of Africa (BOA) a eu de conséquences importantes en matière de financement rural, en raison de la forte implantation de cette banque en zone rural.

La banque BOA effectue, depuis toujours, des opérations de micro crédit s'adressant à trois catégories de clientèle suivant leur structuration :

- ◆ Paysans regroupés en association de crédit à caution solidaire (ACCS) et groupement de paysans
- ◆ Bénéficiaires individuels (exploitants agricoles, artisans,...)
- ◆ Agents économiques du secteur, des micros entreprises membres mutuelles d'épargne et de crédit

Les opérations de micro crédit se présentent sous forme de :

- Crédit de faisances valoir : destiné à financer les charges d'exploitation et remboursé par les recettes d'exploitation, à court terme s'échelonnant de 3 à 12 mois suivant le cycle de production ;
- Crédit d'investissement : destiné à l'acquisition, la construction et/ou l'aménagement des moyens de production, remboursable à partir des cash-flows, donc à moyen terme, inférieur à 5 ans suivant les capacités de remboursement des emprunteurs ;
- Crédit de stockage communément dénommé GCV (grenier commun villageois) consistant en un prêt octroyé au moment de la récolte qui est garantie par une quantité de produits agricoles stockés dans un local commun du groupement d'agriculteur et nantis au profit de la BOA, ce crédit court entre 3 à 6 mois ;
- Crédit à la collecte s'adressant aux opérateurs spécialisés dans la collecte de produits agricoles ;
- Crédit d'exploitation: destiné à l'acquisition des matières premières et intrants pour les activités d'artisanat et de transformation primaire de produits agricoles, remboursable à court terme suivant le cycle d'exploitation.

Les opérations touchant certains outils financiers sont en collaboration avec des projets de développement qui ont confié à la BOA la gestion de ligne de garantie et/ou de refinancement.

## 2.2 Les autres banques privées

Les autres banques privées (BNI-CL, BMOI, BFV-SG, CMB, UCB et SBM) sont largement orientées vers le refinancement des petites et moyennes entreprises privées. Leur méthodologie de crédit est basée plus sur du clientélisme que sur une évolution objective des projets à financer.

- La BNI-CL

Début 1991, la BNI a été privatisée, le crédit lyonnais détient 55% du capital de la société. En mars 1997, la banque dessert 8 117 entreprises et 56 000 clients individuels dont 236 clients représentent près des trois quarts du chiffre d'affaires de la banque. La BNI-CL cherche à réduire le nombre de ses clients actuels pour s'orienter vers le financement des entreprises situées en zone franche. Le minimum de prêt accordé à celles-ci par la BNI-CL pour l'achat d'équipement est fixé à un montant de 100 millions d'Ariary.

- La BMOI

La banque malgache de l'Océan Indien, contrôlée par la BNP internationale, s'est installée en 1989. Elle cherche à s'orienter vers le financement des entreprises situées en zone franche industrielle.

- La BFV-SG

La Bankin'ny Fampanandrosoana ny Varotra a été privatisée au profit de la Société Générale pour constituer la BFV-SG, avec un statut juridique d'une société anonyme.

- La CMB

La Compagnie Malgache de Banque (CMB) anciennement appelé Banque de la Solidarité Malgache (BSM) est une société anonyme ayant pour objet la pratique habituelle des opérations territoriales c'est-à-dire de faire, tant pour le compte de tiers en participation à Madagascar ou à l'étranger, toutes les opérations financières des entreprises pouvant intéresser la banque.

- L'UCB

Puis une cinquième banque, l'Union Commercial Bank a ouvert ses portes, contrôlée par une banque mauricienne à 10 %, et des privées malgache (10%). L'Union Commercial Bank s'est orienté vers le financement des entreprises situées en zone franche industrielle.

La plupart des banques privées sont actuellement en surliquidité. Elles n'utilisent pas cette surliquidité pour élargir leur portefeuille de prêt ni pour augmenter le nombre et la qualité de leurs clients. Ceci s'explique en partie par les liens étroits qui existent entre ces banques et le milieu d'affaires.

Ces banques ont un retard sur le développement des outils financiers adaptés vis-à-vis des micros et petites entreprises, alors que ces dernières représentent un réel potentiel. C'est pour compenser ce retard que se sont développés ces dernières années les différents programmes de soutien aux micros et petites entreprises.

### Section 3 : SITUATION DU SECTEUR FINANCIER ET DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR

#### 3.1 Le marché de la microfinance à Madagascar

Il existe 25 millions d'entreprises non officielles à Madagascar (UNDP/ILO : 1994) qui occupent approximativement 5 millions de personnes gagnant en moyenne moins de 132\$ par an. Les 80% de ces entreprises se trouvent dans les zones rurales et 50 % d'entre elles sont dirigées par des femmes.

Comme pour toute entreprise, une micro entreprise requiert un certain capital pour fonctionner et se développer. Par définition, une personne démunie a des ressources limitées et par conséquent, il est évident que chaque petit entrepreneur a besoin d'un financement extérieur pour ses activités. La plupart de ces financements proviennent de sources informelles du fait que le secteur financier a encore des difficultés à pénétrer à ce niveau d'entrepreneurs.

#### 3.2 Problème de financement : un des problèmes majeurs du secteur privé

Le secteur privé est confronté à de nombreux problèmes. Malgré l'environnement incertain, il essaie à tout prix d'y faire face. Le problème de financement est au cœur de ses préoccupations.

##### Monde urbain :

La plupart des entreprises (surtout les MPME et les informelles) s'implantent dans des régions suburbaines. C'est dans ces régions qu'elles peuvent trouver une clientèle modeste, qui assurera la bonne marche de leurs affaires. Ces MPME agissent dans différents domaines tels que l'artisanat, le commerce, la transformation des fruits, ...

Plus de la moitié des entreprises, ayant répondu à l'enquête de l'ONUDICNI en Août 1997 sur les besoins des entreprises industrielles à Madagascar, ont cité la difficulté des relations avec les banques comme étant un problème majeur.

En outre les banques sont bien connues par leurs procédures compliquées et des formalités lourdes. Elles réclament des garanties en bonne et due forme, ce qui n'est toujours évident pour ces MPME. Les taux d'intérêt affichés, ainsi que le délai de mise en place de crédit trop long découragent plus d'une.

Les micro entreprises n'ont pratiquement pas accès au système bancaire. Les Petites et Moyennes Entreprises rencontrent aussi la même difficulté.

Récemment les moyens adéquats aux MPME sont disponibles auprès de quelques banques, mais les conditions d'accès ne sont pas à la portée de tout le monde.

Ces MPME sont souvent à court de moyens financiers. Or cela a des répercussions sur leurs activités. En effet premièrement, le financement sera nécessaire pour l'achat des matériels techniques. Ces derniers sont très chers alors qu'ils peuvent accroître la productivité, augmentant par conséquent la production. De plus les MPME, pour se conformer aux normes et pour faire face à la concurrence, doivent utiliser la technologie pour améliorer la qualité de leurs produits.

De plus les MPME ont besoin de financement pour le fonds de roulement. Faute de trésorerie, ces entreprises ne pourront pas régler les tiers (Etat, Fournisseurs de matière première.....). Ceci ralentit et empêche même la continuation de leurs activités.

Monde rural :

Le secteur rural est un secteur important de l'économie malgache. Il représente en 2000, près de 43% du PIB. Le taux de croissance du secteur primaire reste médiocre par rapport aux autres secteurs.

Au niveau national, les ruraux demeurent les plus pauvres. L'accès au crédit formel semble impossible et les 21 % recourent au crédit informel<sup>3</sup>.

Le secteur informel occupe une place prépondérante dans le financement rural. Il est caractérisé par la souplesse des formalités et des conditions de remboursement. Le crédit est mis à la disposition de l'emprunteur en peu de temps après l'accord. Il est aussi possible, ce qui est rare, que les crédits soient dépourvus d'intérêt et de

---

<sup>3</sup> Source : Réseau d'Observation Ruraux

garanties (prêts familiaux ou amicaux). Il sert à financer des besoins d'urgence sociaux (santé, éducation,...). En moyenne, les tiers des ménages ruraux seraient informellement endettés (d'un montant moyen de 156\$ par an, de taux d'intérêt allant de 100 à 250% l'année).

Le secteur bancaire est peu intéressé par le crédit rural même s'il est impliqué dans des opérations d'exploitation (vanille, café).

Les crédits sont essentiels pour la survie des paysans. L'entretien d'une ferme(ou d'une surface cultivée) exige un moment assez élevé. Entre autres, les agriculteurs doivent acheter des outils agricoles (charrues,...) et de semences de qualité pour améliorer leur rendement. Ils doivent aussi participer à l'implantation des ouvrages communautaires (bassin, barrage,...). Ces crédits serviront aux éleveurs de soigner et de vacciner leurs bêtes.

Selon le ROR, une forte demande de crédit agricole reste insatisfaisante (43% des ménages ruraux sont des demandeurs non satisfaits).

Compte tenu de cela, le Gouvernement s'est engagé dans une politique de développement du système de financement décentralisé (SFD) et de l'institution de microfinance (IMF).

Ainsi le monde rural a connu un effort d'élargissement de réseau bancaire et de réseau d'institution de microfinance. Il faudrait, pour satisfaire la demande, multiplier par 8 l'offre actuelle de crédit (c'est à dire de 7-8 million de \$ à 56-60 million de \$).

### 3.3 Problématiques de développement du secteur financier et de la microfinance

Depuis 1995, des réformes ont été entreprises dans le secteur financier.

Le secteur est maintenant caractérisé par :

- Une politique monétaire libéralisée (notamment la libéralisation de change)
- Un secteur bancaire libéralisé (privatisation, arrivée de nouvelles banques)
- Une loi bancaire n°95-030 du 25 février 1995 et la loi n°96-020 du 4 septembre 1996 sur les Institutions Financières Mutualistes, qui réglementent le système, sous la supervision de la CSBF

#### a) Secteur financier

Malgré les différentes réformes, le secteur financier de Madagascar reste précaire. L'offre n'arrive pas à satisfaire la demande qui ne cesse de s'accroître.



Le système classique financier comporte :

- ▶ La banque centrale de Madagascar
- ▶ Sept banques commerciales : BFV-SG/BMOI/BNI-CL/BOA/MB/SBM/UCB

Outre la CBM, les autres banques sont toutes affiliées à des banques étrangères.

- ▶ Deux établissements financiers : Caisse d'Épargne de Madagascar/ Centre des Chèques Postaux.

Ces deux établissements ne sont pas soumis à la loi bancaire.

- ▶ Quatre établissements d'assurance et de sécurité sociale : NY HAVANA, ARO, MAMA, CNaPS.

Malgré que la BOA, BNI-CL et la BFV- SG ont une couverture nationale, la densité du réseau est encore très faible.

Au 31 décembre 2002, les 7 banques comptaient 106 agences bancaires pour environ 208 300 clients et employaient 20 884 agents. Les 35 % de ces agences bancaires se trouvent dans le capital.

Elles opèrent essentiellement dans le domaine commercial. Les dépôts collectés ainsi que les crédits sont de court et moyen terme (85 % du total).

L'intervention du secteur bancaire dans le domaine de la microfinance est quasi-inexistante. Seul la BOA y participait activement. Récemment, la poste malgache a créé le produit << tsinjo lavitra >> pour participer dans la collecte d'épargne.

#### b) La microfinance.

L'effort du gouvernement d'améliorer le secteur financier et d'augmenter le réseau de microfinance, demeure médiocre.

En effet, la mise en place des lois concernant les activités des IMF n'a pas suffi à accroître le taux de couverture nationale de la microfinance.

- ▶ On rencontre des disparités dans l'implantation des Institutions de Microfinance. La plupart d'entre elles se trouvent dans les zones suburbaines et urbaines. Elles se limitent dans quelques provinces (la plupart à Antananarivo et à Fianarantsoa)

- ▶ La clientèle des Institutions de microfinance est composée en majorité par des paysans et des micros entreprises. Elle reste faible par rapport à la population qui

a besoin de financement. Les femmes sont encore minoritaires et sont marginalisées dans le secteur.

► La mobilisation de l'épargne est très difficile. La mentalité et les traditions y sont pour beaucoup de choses. La conception de la richesse reste primaire.

La majorité des paysans pensent que seuls les bétails, la terre constituent la richesse. L'argent n'est qu'une futilité pour eux, nécessaire aux besoins quotidiens.

#### Section 4 : CONTRIBUTION DE LA MICROFINANCE DANS LA LUTTE CONTRE LA PAUVRETE.

La microfinance peut contribuer d'une manière directe ou indirecte à la réduction de la pauvreté.

##### 4.1 Impacts financiers

Les crédits donnent aux groupes vulnérables, notamment aux femmes, des opportunités qui leur sont utiles pour accroître leur productivité et par la suite leur revenu. Ainsi les femmes ont vu s'améliorer leur position économique dans la société.

Les femmes dans le milieu rural ne se contentent plus de l'agriculture pour vivre. Elles s'aventurent maintenant dans d'autres occupations complémentaires génératrices de revenu (exemple : apiculture, pisciculture,...).

A travers le grenier communautaire, les paysans n'auront plus de problème pour écouler leur récolte. Les produits seront vendus, non plus à des prix dérisoires, mais au prix du marché.

La microfinance a donné naissance à de nouveaux emplois créateurs de revenu. Elle encourage également le développement de nouvelles activités. Les plus pauvres pourront désormais créer leurs propres entreprises.

La microfinance aide les MPME à se développer ou à diversifier leurs activités. Les crédits leur permettent de faire face aux contraintes de la concurrence et de la technologie.

Le système vente location offert par certaines institutions facilite l'acquisition des équipements et matériels, qui serviront à améliorer la productivité.

Le principe mutualiste permet de réduire et de partager les risques entre les membres.

La microfinance renforce le tissu économique interne et contribue à la diversification des activités génératrices de revenu.

#### 4.2 Impacts non financiers

Des revenus issus de nouvelles activités, ont amélioré les conditions de vie de beaucoup de ménages. Ils peuvent avoir une consommation stable et régulière.

Certaines institutions, à part les prêts, proposent des éducations en matière de santé et de services sanitaires. Des ménages accèdent à des dispensaires, utilisent des latrines,...

Des informations sur le quotidien, les activités économiques ainsi que des documents sont aussi disponibles.

L'accès au crédit a favorisé la culture de paiement. Il a redonné confiance et l'estime de soi des bénéficiaires.

Dans quelque institution, les crédits sont accompagnés d'un apprentissage entrepreneurial des MPME. Celui-ci sert à renforcer la capacité de management de petites entreprises.

Cet apprentissage leur inculque le respect des contraintes et règles propres à l'entreprise (la tenue des livres comptables, le marketing ou l'étude de marché) afin d'assurer une viabilité et une pérennité à leurs activités.

Sur le plan social, les membres des institutions de microfinance ont pu nouer des liens affectifs et sociaux entre eux. Ils peuvent se partager des idées et/ou des expériences.

Les femmes ayant accès aux crédits ont pu constater l'évolution de leur situation financière et sociale. Les incidents domestiques à leur encontre ont diminué tels que l'abandon de foyer du conjoint, les femmes battues etc.....

## Chapitre II : LA MICROFINANCE A MADAGASCAR

La notion de microfinance fait référence à l'offre de service financier à une frange de la population pauvre et à faible revenu, qui n'est pas intégrée dans le secteur bancaire ordinaire. Elle permet de satisfaire les besoins des ménages, de leurs activités économiques et professionnelles.

### Section 1 : L'ENVIRONNEMENT ET L'INTERVENTION DANS LE SECTEUR DE LA MICROFINANCE

#### 1.1 Cadre juridique et institutionnel

##### a) Cadre juridique et réglementaire

- *La commission de supervision Bancaire et Financière (CSBF) et les institutions de Microfinance.*

La loi 95-030, voulant apporter des réformes dans le secteur financier a doté la CSBF de tous les pouvoirs et droits pouvant faciliter leurs tâches.

Elle s'occupe essentiellement de la supervision du bon fonctionnement du secteur financier à Madagascar. Elle veille à l'application des règles prudentielles. Elle s'occupe aussi des agréments des institutions de Microfinance.

- *Les Institutions Financières Mutualistes*

La loi 96-020 vient de compléter la première et est relative aux Institutions Financières Mutualistes.

Une Institution Financière Mutualiste se définit comme « un groupement de personnes physiques ou morales, non lucratif qui est basé sur des principes de solidarité, de coopération et d'entraide mutuelle ». Il a pour but de collecter l'épargne de ses membres et/ou d'octroyer des crédits à ceux-ci.

De cette définition, on peut insister sur l'égalité de tous les membres. Ils ont le même droit et représentent chacun une voix sans tenir compte de leurs apports.

Toutes les personnes faisant partie de l'association peuvent bénéficier de ses services. Elle est aussi responsable qu'une autre.

Une Institution Financière Mutualiste, peut donc répondre à son objectif principal qui est de fournir à toute personne sans distinction une chance d'accéder à des services financiers. Deux décrets s'ajoutent à ses lois pour fixer le capital social minimum pour ces Institutions Financières Mutualistes.

- *Refinancement des Institutions Financières Mutualistes*

Les institutions Financières Mutualistes ont encore un problème en matière de refinancement. Leur financement est limité à un cadre restreint, les banques n'étant pas intéressées par le secteur.

Cependant ces Institutions Financières Mutualistes peuvent ouvrir des comptes de dépôts rémunérés ou non à leurs membres. Elles peuvent également recourir à des crédits auprès de la Banque Centrale ou les établissements de crédits. Enfin, elles peuvent exceptionnellement, et ce avec un accord préalable de la CSBF, faire appel aux dépôts à terme de tiers non membres ou d'autres organismes.

b) Le ministère de tutelle

Le développement du secteur de la Microfinance est inséré dans le MAP. L'élaboration d'un programme et d'un plan d'action au niveau national revient au Gouvernement.

La coordination de la politique générale de la Microfinance est cédée au Ministère de Finance et de l'économie. Ce dernier représente alors le Gouvernement auprès des différents intervenants (Institutions de Microfinance, Bailleurs de Fonds...)

Ce Ministère avec l'aide de la CSBF a la responsabilité de mettre en place un environnement incitatif et stable pour le développement du secteur.

1.2 Interventions dans le domaine de la Microfinance

Les bailleurs de fonds et les Institutions, conscients que la Microfinance peut contribuer à la réduction de la pauvreté, interviennent sous diverses formes dans le secteur.

- *La Banque Mondiale*

Suite au PATER, et en collaboration avec le Gouvernement Malgache, la Banque Mondiale apporte son aide avec le PMF. Celui-ci dure 15 ans et comporte 3 phases. Il a pour but d'accroître l'accès de la population aux services financiers et de promouvoir des Institutions de Microfinance viables et pérennes.

Les domaines d'intervention du projet sont :

- L'amélioration du cadre juridique et réglementaire des Institutions de Microfinance
- La mise en place de réseaux régionaux d'Institutions de Micro finance
- Le renforcement des capacités en Microfinance, dont la formation.

- *Le FENU*

Le FENU a élaboré et mis en œuvre le PAMF (phase 1) de 1995 à 2000. Ce projet a pour but de créer un tissu économique important composé de Microfinance et de MPME. Il met en place un mécanisme de distribution de services financiers de proximité et d'une intermédiation financière auprès des opérations économiques de petites tailles.

Le FENU intervient dans le secteur par :

- Une ligne de refinancement et de fonds de garantie
- Un appui méthodologique en matière de micro crédits et de mutualisation de risques et garanties

A l'exemple du PAMF, les Bailleurs de Fonds exigent désormais aux Institutions de Microfinance des fonds de garanties Mutualistes. Une deuxième phase de ce projet a été contractée en juin 2000 entre le PNUD-FENU et le Gouvernement.

- *PNUD*

Le PNUD intervient activement dans des projets se rapportant à la promotion de la Microfinance. Il a établi un programme « Réduction de la pauvreté et promotion de mode d'existence durable » en 1997. Celui-ci a pour but de favoriser les micros crédits dans les zones les plus reculées des régions de Toliara et Fianarantsoa. Pour ce faire il a mis sur pieds un fonds d'appui aux activités génératrices de revenu.

A travers le programme Microstart, le PNUD assiste financièrement et techniquement les populations vulnérables dans le sud de Madagascar ainsi que les Institutions Financières Mutualistes en démarrage. Le Microstart Madagascar s'intéresse principalement aux groupements des femmes.

- *UNION EUROPEENNE (EU)*

L'UE œuvre surtout dans la relance des IMF ou des Institutions de Microfinance. Elle vise leur pérennité financière, technique et institutionnelle.

Pour cela elle accorde :

- Des subventions et une assistance technique
- Des lignes de crédits aux Institutions de Microfinance ayant des garanties de viabilité à long terme (CECAM/Vola Mahasoa/ADEVA/DELSO/Relance de Sud).

- L'Agence Française de Développement (AFD)

L'AFD appuie financièrement le réseau ADEFIF. Son objectif est d'assurer son autonomisation juridique, technique et financière.

Avec l'aide de l'UE, l'AFD participe également dans le développement du réseau CECAM.

- La Coopération Allemande (KFW)

La coopération allemande a financé jusqu'en 2001 les AECA de Marovoay avec la collaboration de CIDR.

- FIDA

Dans le cadre du projet de développement rural intégré, 18 OTIV (dans la zone de Sambava-Antalaha) ont pu bénéficier d'un appui financier de la part de FIDA jusqu'en 2003.

- APIFM

C'est une organisation professionnelle des Institutions Financières Mutualistes. Les ADEFI, AECA, CECAM, OTIV, TIAVO y font partie.

APIFM est avant tout une structure que représentent les Institutions Financières Mutualistes auprès des tiers (autorités, secteur privé, partenaires et bailleurs).

Elle défend leurs intérêts et leur sert de centre d'information. Elle les aide dans l'élaboration des dossiers pour leurs agréments. Conjointement avec le Gouvernement, elle contribue dans l'établissement d'un cadre juridique favorable à la professionnalisation des Institutions Financières Mutualistes. Elle supervise leurs activités conformément aux règles et lois en vigueur.

- Le secteur bancaire

Par le concours de FENU/PNUD, BAD, UE, FIDA, Banque Mondiale et l'AFD ; la BTM, récemment reprise par la BOA a pu fournir depuis 1995 des lignes de refinancement à :

- Des réseaux IMF (d'une valeur de 4 milliards d'Ar pour environ 50 000 membres)
- Des petits producteurs agricoles (d'une valeur de 5.9 milliards d'Ar pour environ 27 000 membres)

Par l'intermédiaire de FENU, la BNI-CL a octroyé des crédits de refinancement en faveur des paysans riziculteurs de Marovoay (pendant la campagne agricole).

La BMOI, quant à elle a révisé son taux d'intérêt spécialement pour les Microfinance (ADEFI par l'intermédiaire du FENU en 2000).

## Section 2 : VUE D'ENSEMBLE DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR

La Microfinance a existé déjà depuis d'une dizaine d'années à Madagascar. Comme dans tous les autres pays africains, elle a pris différentes formes comme tontine, ou les caisses villageoises. Ce n'est que vers 1996, que la profession s'est officialisée lors de la promulgation de la loi relative aux IMF.

### 2.1 Les grands acteurs dans le secteur

La microfinance à Madagascar compte un nombre important d'acteurs qui couvrent différents champs d'activités.

#### a) Le gouvernement

Le Ministère de l'Economie des Finances et du Budget (MEFB) est le ministère de tutelle pour la microfinance.

La coordination est assurée par le gouvernement essentiellement grâce à la Coordination Nationale de la Microfinance (CNMF) qui dépend du MEFB à travers la Direction du Trésor.

Une Stratégie Nationale de la Microfinance (SNMF) a été approuvée par tous les acteurs en 2004. Son coordinateur est basé au MEFB tandis qu'un comité de pilotage de la SNMF regroupe les principaux acteurs.

La réglementation et la supervision de la microfinance incombent à la CSBF.

Les activités de microfinance se sont structurées et organisées dans la 2ème partie des années 1990.

Une nouvelle loi bancaire a été promulguée en 1995 et la loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit date de 1996.

Les premières institutions mutualistes ont été agréées en 1999. Une nouvelle loi sur la microfinance, concernant toutes les IMF, mutualistes et non-mutualistes vient d'être adoptée.

Le Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche (MAEP), qui a cédé au MEFB la responsabilité de la microfinance, garde toutefois la responsabilité de plusieurs composantes de crédit dans des projets de développement ruraux.



b) Les associations professionnelles

L'Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes (APIFM), créée en 1997, couvre l'ensemble des institutions mutualistes.

Les institutions non mutualistes sont regroupées au sein de l'Association des Institutions de Microfinance Non Mutualistes (AIM), créée en 1999.

c) Fournisseurs de microfinance

L'offre est assurée par de nombreux fournisseurs de services financiers.

On recense un total de 477 points de services constitués en grande majorité d'institutions financières mutualistes appelées Système Financier Décentralisé (SFD), mais aussi d'institutions financières non mutualistes, rejoints récemment par au moins une banque. Les premières implantations des IMF datent du début des années 1990 et se sont formalisées peu après. Les services financiers sont aussi offerts à travers des institutions publiques comme la Caisse d'Épargne de Madagascar, qui serait en cours de privatisation et Paositra Malagasy (La Poste malgache).

Les fournisseurs de microfinance peuvent se regrouper dans les deux grandes associations :

- Les Institutions Financières Mutualistes (APIFM)
  - CECAM

Ce sont des anciennes caisses villageoises de l'association FIFATA, qui se sont transformées en CECAM. Il couvre 8 régions : Amoron'Imania, Vakinankaratra, Analamanga, Itasy, Bongolava, Sofia, Menabe, Haute Matsiatra.

Les agences de base déployées sur le territoire national sont regroupées en 6 unions régionales : les URCECAM.

Au départ, le CECAM fonctionnait entièrement à partir des ressources externes (lignes de crédits), plus tard les membres ont apporté leur participation (les dépôts).

Il fut agréé par la CSBF en 2000

- AECA

Les AECA se trouvent à Marovoay et à Ambatoboeny

Elles ont 3 unions de caisse dont : Tsarajoro (Ambatoboeny)/Avotra (rive gauche de Marovoay)/Tafita (rive droite de Marovoay).

Elles sont appuyées techniquement et financièrement par le CIRD-KFW et le FENU.

L'AECA fut agréée au mois d'octobre 2000.

- TIAVO

Le réseau TIAVO a été créé en 1996 avec l'initiative de la banque mondiale et du gouvernement malgache, dans le cadre du projet Microfinance qui consiste à mailler le territoire malgache de réseau mutualistes à caractères provinciaux. Le réseau TIAVO a débuté ses activités à la fin du premier trimestre 1996.

L'IRAM lui apporte son soutien technique. (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).

Le réseau TIAVO est présent dans les quatre régions suivantes: Haut Matsiatra, Horombe, Vatovavy Fitovinany et Atsimo Atsinana. Seule l'union FITIA est affiliée au réseau.

Il a obtenu son agrément en janvier 2001.

- OTIV

C'est le second plus grand réseau de coopérative d'épargne et de crédit à Madagascar, il a été lancé en 1992 avec l'assistance et le soutien du Développement International Desjardins et il a obtenu son agrément en 2001.

Il dispose de 4 antennes : sur la côte Est, lac Alaotra, Antananarivo et SAVA. Son extension a été ensuite marquée dans la région Amoron'i Mania et Haute Matsiatra.

Le réseau est appuyé financièrement et aidé dans la gestion et l'exécution du réseau.

- ADEFI

L'ADEFI se rencontre à Antananarivo, Antsirabe et à Toamasina. Elle bénéficie d'un soutien financier de l'AFD.

L'ADEFI a eu son agrément en Août 1999.

- Institutions Financières non Mutualistes (AIM)

Les AIM sont des institutions financières qui interviennent dans le secteur de la Microfinance. Elles ne répondent pas au caractère mutualiste des IMF.

Elles regroupent l'APEM, SIPEM, EAM, Vola Mahasoa.

- APEM

L'APEM fut créée en Novembre 1987 dans le but de favoriser la création et/ou le développement des PME.

Elle a fourni des crédits solidaires en 1997 aux quelques 608 clients, dont le montant s'élevait à 199 millions. La même année, elle a participé au refinancement de Vola Mahasoa pour 540 millions.

- SIPEM

La SIPEM, une société par action est créée en 1990. Elle dispose des aides provenant de l'APEM et de la SIDI. Sa principale activité est de financer les MPME. Située aux environs de la ville d'Antananarivo et de Mahajanga, elle agit dans différents domaines tels qu'épicerie, atelier de fer, mécanique générale, petite restauration, petit élevage...

- VOLA MAHASOA

Vola Mahasoa est une institution financière se trouvant principalement dans le sud de Madagascar. L'APEM et le l'ONG française CIRD lui offrent des appuis.

Son siège se trouve dans la ville de Tuléar et elle dispose des succursales situées dans des villes secondaires. Sa présence est aussi constatée à : Toliarain, Morombe, Sakaraha, Ankazoabo et dans la partie nord de Betioky.

Elle intervient auprès des petits et moyens paysans. Sa mission est de se développer en institution financière régionale viable et pérenne au service financier demandé par le milieu.

L'objectif général est d'améliorer les possibilités de développement de la population pauvre par la mise en place d'antennes proches spatialement et culturellement de la population, et fournissant des produits et services financiers adaptés à leur demande d'amélioration.

## 2.2 Lois relatives aux activités des IMF – lois 96/020

Article 4 : est qualifiée d'institution financière mutualiste, un groupement de personne physique ou morale, sans but lucratif, fondé sur les principes de solidarité et entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et/ou de consentir du crédit à ceux-ci.

Article 12 : les IMF sont constituées entre personne physique ou morale, soit sous forme de société à capital variable, soit sous forme d'association mutualiste.

Elles peuvent prendre la forme de mutuelle d'épargne et de crédit, de société de caution mutuelle, d'association mutualiste d'épargne et de crédit, d'union ou de fédération d'union de mutuelles ou d'associations.

Articles 13 : une mutuelle épargne est une société à capital et personnes variable constituée entre personne physique et/ou morale.

Articles 14 : les associations mutualistes d'épargne et de crédit peuvent se transformer, à tout moment, en mutuelle d'épargne et de crédit.

Une association mutualiste d'épargne et de crédit est une association sans capital. Elle perçoit des droits d'adhésion et de cotisation périodique auprès des membres dans des conditions fixées par les statuts.

Article 33 : une IMF peut ouvrir des comptes de dépôts, rémunérés ou non, à ses membres. Ces dépôts donnent lieu à la délivrance de livret d'épargne.

Article 34 : à titre exceptionnel, une IMF peut recevoir des dépôts à terme de tiers non membres sur autorisation préalable de la CSBF.

Article 35 : une IMF peut contracter auprès d'autres établissements de crédit de la Banque Centrale, et sur autorisation de la CSBF, auprès d'organismes, des emprunts destinés à refinancer ses opérations de crédit.

Décrets portant sur le capital social minimum des IMF (98-085 de janvier 1998/98-127 de février 1998) :

- Mutuelles 60 000 Ar
- Union 1 millions d'Ar
- Organismes centraux (fédération) 10 millions d'Ar
- Valeur minimale d'une part sociale : 2 000 Ar

Prérogatives fiscales : loi n°96-020 article n°42, 43

- Exonération de la taxe et de la taxe sur valeur ajoutée sur les équipements, matériaux de construction, matériels de bureau et d'informatique
- Exonération de la taxe de publicité foncière sur les prêts bancaires ainsi que sur le montant des avals bancaires donnés en garantie de la bonne fin des opérations de crédits

- Exonération de la taxe d'importation et de la TVA sur les éléments de fonds de roulement initial, correspondant à une période ne dépassant pas 3 mois de la première année d'activité
- Exonération de droit d'engagement pour l'acquisition des immeubles nécessaires à l'implantation
- Exonération de taxe professionnelle
- Exonération des droits d'apports
- Pour les institutions financières mutualistes de base ou constituées en union : exonération totale de l'impôt sur les bénéfices ou revenus pendant les cinq premières années d'activités effectives, puis réduction de 90, 80, 60, 40 et 20 pour cent du taux de l'impôt applicable, respectivement aux résultats de la 6<sup>ième</sup>, 7<sup>ième</sup>, 8<sup>ième</sup>, 9<sup>ième</sup> et de la 10<sup>ième</sup> année.
- Pour les institutions financières mutualistes : exonération totale de l'impôt sur les bénéfices ou revenus pour les 5 premières années d'activité effective/exonération de droit d'enregistrement pour l'acquisition des immeubles nécessaires à l'implantation /exonération de droits d'apport
- Les institutions financières mutualistes bénéficient de l'exonération de la TVA sur les intérêts perçus, sur les dépôts et crédits alloués aux membres.

Bien que la microfinance soit un instrument de choix pour la lutte contre la pauvreté, elle échappe peu à peu au contrôle des autorités financières. En effet, dans la mesure où seules les activités des institutions financières mutualistes sont régies par la loi 96-020, les autres structures ont profité de cette lacune pour exercer sans cadre tout ouvrant une voie à la concurrence déloyale.

C'est ainsi que l'avant projet de la loi relative à l'activité et au contrôle des institutions de microfinance a été discuté lors d'un atelier sur l'élaboration du cadre légal réglementaire applicable au secteur de la microfinance. Parmi les nouveautés apportées par cet avant projet loi, on note l'adoption d'un nouveau régime fiscal.

En fait si, dans le cadre de la loi 96-020, en son article 43, il est stipulé que les << opérations des institutions financières mutualistes sont exonérées de la TVA >>, la disposition en cours de gestation prévoit une TVA de 10% sur les services de microfinance facturés par les institutions mutualistes de catégorie 3 à leurs membres ou

clients. En fait, l'on tente d'adopter un régime fiscal à trois étapes : exonération légère, moyenne et maximale.

Cette nouvelle orientation donne également l'opportunité aux institutions financières mutualistes légalement constituées dans le cadre de la loi 96-020 d'adopter le statut d'association, de société coopérative ou de groupement d'intérêt économique pendant une période transitoire de deux ans...>>

Source : la gazette de la grande île vendredi 5 novembre 2004.

### 2.3 Bénéficiaires et cibles

La Microfinance a pour principale cible la population ne pouvant pas avoir accès aux crédits formels, mais désireuse d'améliorer ses conditions de vie. Grâce aux micros crédits, elle aura les moyens financiers, et par conséquent les moyens matériels et techniques pour réaliser petit à petit ses rêves (avoir une habitation, envoyer les enfants à l'école, créer sa propre entreprise).

- En milieu urbain, la Microfinance sert à dépanner les jeunes diplômés chômeurs, les artisans, les femmes et les exploitants commerciaux.
- En milieu rural, dont les 70 % de la population malgache sont pauvres, la Microfinance cible surtout les petits exploitants agricoles, les éleveurs, les paysans, ainsi que les organisations paysannes.

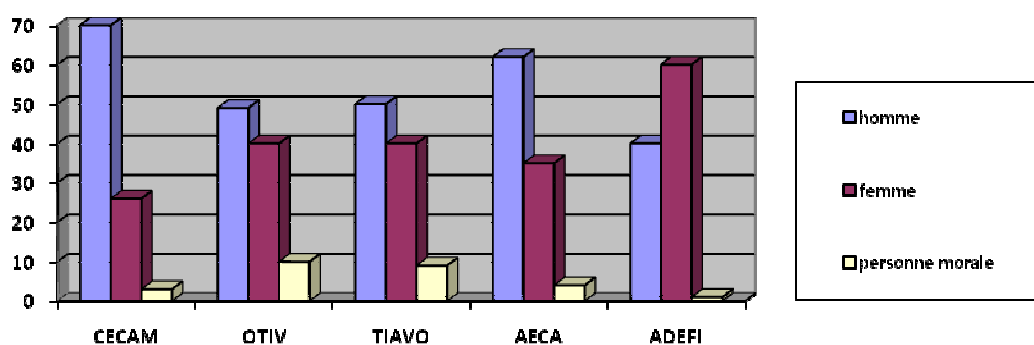
Les micros crédits leur évitent d'emprunter de l'argent auprès des usuriers. Ces derniers profitent de leurs états nécessaires et appliquent des taux d'intérêt exorbitants pouvant aller de 100 à 200 % par an selon le montant.

Le tableau I : Les principales cibles respectives des IMF

IMF	Cibles
CECAM	Agriculteurs, éleveurs
AECA	Activités agricoles, petits commerces
TIAVO	Petits fonctionnaires, commerçants, artisans, petits agriculteurs, groupement rural ou agricole
OTIV	Petits marchands, exploitants agricoles, artisans, toute personne ayant un faible revenu mais régulier
ADEFI	Micro entrepreneurs
SIPEM	MPME

Source : offre de produits et services de microfinance : APIFM 2008

Figure1 : Compositions d'adhérents de chaque réseau (en % selon le genre des adhérents)

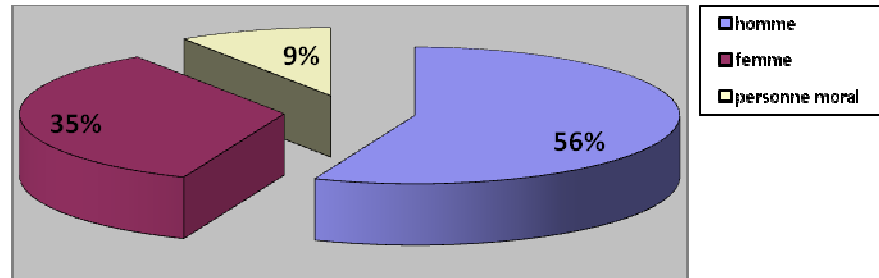


Source : offre de produits et services de microfinance : APIFM 2008

Pour le réseau CECAM les femmes ne représentent que les 27 % de la clientèle par contre chez l'ADEFI elles dépassent largement la clientèle masculine.

Les membres féminins varient autour de 40 % pour les autres réseaux.

Figure 2 : Composition d'adhérents des IMF (selon le genre des adhérents)



Source : offre de produits et services de Microfinance, APIFM

Les femmes ayant accès aux services et produits des IMF restent encore minoritaires (36.82%) par rapport aux hommes. Les entreprises sont faiblement attirées par ces institutions.

#### 2.4 Produits et services offerts

Une Institution de Microfinance étant une entreprise financière rationnelle, se doit couvrir ses dépenses et dégager des marges pour être viable et pérenne.

Par ailleurs, les clients comptent sur ses produits et services pour pouvoir continuer leurs activités économiques.

Les produits et services sont différents d'une institution à une autre.

##### a) Les dépôts

En général, on distingue 2 sortes de dépôts :

- Les dépôts à vue (DAV) : les clients peuvent les reprendre à tout moment, ils ne sont pas rémunérés
- Les dépôts à terme (DAT) : ils sont rémunérés à hauteur de 3 à 6 % par an suivant la durée du contrat.

Les CECAM et les AECA offrent aussi des « plans d'épargne (PE) ».

##### b) Les crédits

Le taux d'intérêt du secteur microfinance est encore élevé par rapport à celui des banques (2 à 3 %/mois).

Le montant de crédits accordés est très variable.



Dans le milieu urbain, les crédits moyens alloués (ADEFI-SIPEM) :

- ✓ Aux ménages pauvres sont d'Ar 10 000 à 80 000
- ✓ Aux MPME sont de 1.2 à 3.2 millions d'Ar

Dans le milieu rural, les crédits moyens offerts par le TIAVO et AECA sont d'Ar 100 000 et de 400 000 par les CECAM et l'OTIV.

La durée de crédit ne dépasse pas en général 12 mois, cependant l'ADEFI et la CECAM offrent des crédits dont la durée respective allant jusqu'à 36 mois et 72 mois.

Tableau II : *Principaux produits et services offerts par les IMF*

IFM	Dépôt	Crédit
CECAM	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dépôt à terme (DAT)</li> <li>- Dépôt à vue (DAV)</li> <li>- Plan d'épargne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crédit de stockage (grenier communautaire villageois) 5 à 8 mois</li> <li>- Crédit de dépannage 2 à 3 mois</li> <li>- Crédit commercial</li> <li>- Location vente de matériel 12 à 36 mois</li> </ul>
AECA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DAT</li> <li>- DAV</li> <li>- PE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crédit productif 2 à 12 mois</li> <li>- Crédit d'Equipement</li> <li>- Crédit de dépannage (&lt;1an)</li> </ul>
TIAVO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DAV</li> <li>- DAT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crédit à court terme (&lt;1 an): flash, solidaire et d'affaires : spécifique aux femmes, SOS bon caisse, collecte, marge de crédit</li> </ul>
OTIV	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DAV</li> <li>- DAT</li> <li>- PE(Antananarivo)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prêt personnel garanti</li> <li>- Prêt personnel ordinaire</li> <li>- Crédit paysan 3 à 9 mois</li> <li>- Crédit solitaire 3 à 9 mois</li> <li>- Crédit dépannage (&lt;6 mois)</li> <li>- Petit crédit marchand (&lt;1 mois)</li> <li>- Crédit habitation (&lt;36 mois)</li> <li>- Crédit épargne 12 mois</li> <li>- Marge de crédit commercial 12 mois</li> </ul>
ADEFI	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DAT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selon le montant</li> </ul>

c) Caractéristiques des produits et services offerts

Tailles de crédits :

- ADEFI- SIPEM : de 1.2 à 3.2 millions d'Ariary
- CECAM-OTIV : en moyenne Ar 400 000
- AECA –TIAVO autour d'Ar 100 000

Objets de crédits : secteur productif, commerce, transport, artisanat, besoins sociaux, besoins d'équipement (petits matériels, habitation,....)

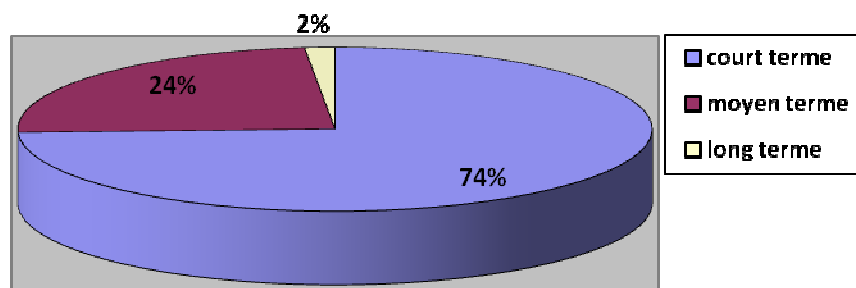
Durée de crédits : <12 mois

Types de garanties : épargne bloquée à la nantie, nantissement, caution solidaire

Taux d'intérêt :

- sur les crédits : entre 2 et 4 %/mois
- sur les produits d'épargne : entre 3 et 6 % par an (DAT)

Figure 3 : Composition des crédits offerts par les IFM (en % par rapport au nombre total de crédits)

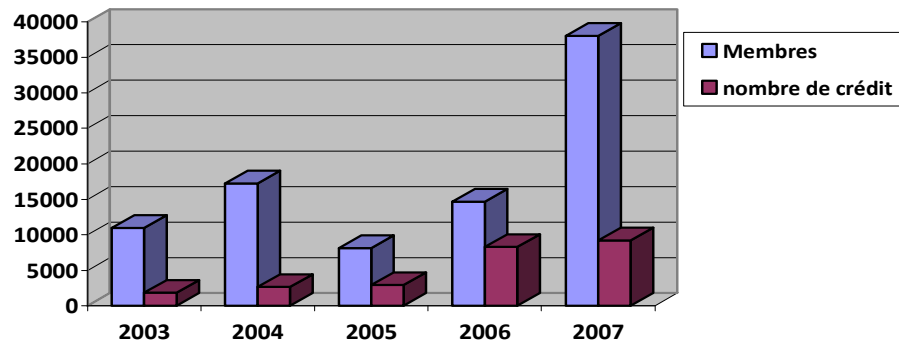


Source : offre de produits et services de Microfinance APIFM Octobre 2008

Les crédits sont essentiellement composés de crédits à court terme.

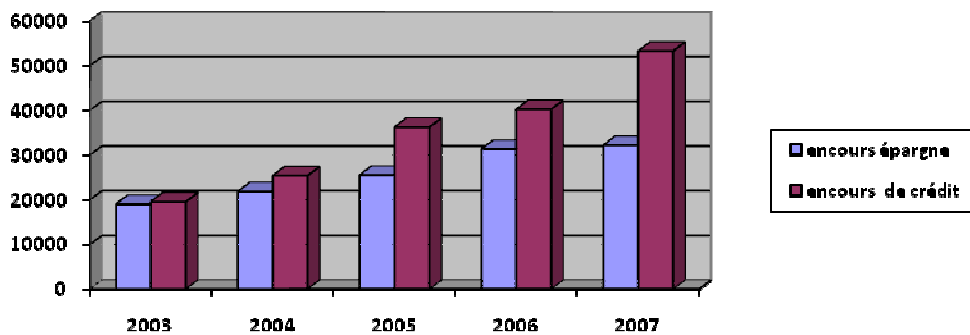
La Microfinance n'est pas une solution miracle, capable à elle seule d'éradiquer la pauvreté. Toutefois elle constitue un outil idéal et adéquat à la majorité de la population malgache spécialement les ruraux de continuer ses activités.

Figure 4 : Evolution 2003-2007 nombre des membres/crédits en portefeuille APIFM et AIM



Source : APIFM et AIM Octobre 2008

Figure 5 : Evolution 2003-2007 encours d'épargnes et de crédits (en millions d'Ariary) APIFM et AIM



Source : APIFM et AIM Octobre 2008

### 2.5 Evolution des activités des IMF mutualistes

D'une année à une autre depuis 1998 à 2007, l'ensemble de l'activité des IMF a connu une croissance significative que ce soit au niveau de l'effectif des caisses qu'au niveau des nombres d'adhérents. Aussi la qualité de service n'a cessé d'améliorer durant ces temps.

Par conséquent, les encours d'épargnes et crédits se sont évolués d'une manière importante. De 1998 à 2007, la totalité des encours d'épargnes est passée de 1 280 000 000 Ariary à 32 190 000 000 Ariary. Pour les encours de crédits, les IMF mutualistes recensées ont réalisé 53 248 000 000 Ariary au cours de l'année 2007, alors qu'en 1998 ils n'étaient que de 3 316 000 000 Ariary.

Tableau III : Evolution des activités des IMF mutualistes

ANNEE	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nombres de caisses	248	271	336	353	338	380
Nombres de membres	47472	60775	92946	116977	135305	179399
Encours d'épargne	1280	1919	7416	11150	10372	18992
Encours de crédits	3316	4703	7562	9260	11212	19519

Source : APIFM Octobre 2008

**DEUXIEME PARTIE**  
**FAIBLE PENETRATION MAIS GRANDE**  
**PONTENTIALITE**

## Chapitre premier : LES PERFORMANCES DES IMF

### Section 1 : OBSERVATIONS STATISTIQUES DE LA MICROFINANCE

Le secteur de la Microfinance s'est nettement évolué depuis la loi 1996.

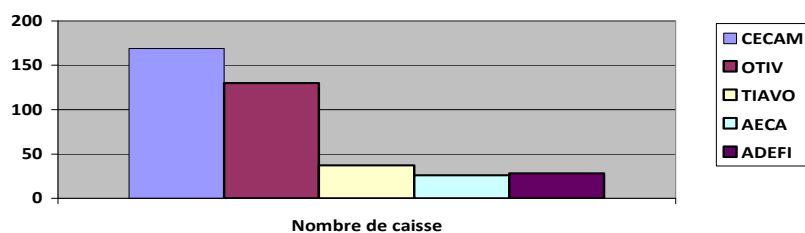
Force est de constater que les produits de la Microfinance sont loin d'être vulgarisés. Seuls 7,86 % de la population malgache ont pu accéder aux micros crédits, soit environ 800 000 personnes, ou plus précisément près de 130 000 ménages, si l'on estime qu'un ménage comporte en moyenne 6 individus.

Des observations sont retenues :

- Il y a une forte croissance des activités des IMF, notamment au niveau de la collecte d'épargne et de l'allocation de crédits.
- Des leaders dans le secteur se font distinguer. Ils innovent et lancent de nouveaux produits et services. Ils améliorent la gestion de crédit, et passent maîtres dans la collecte d'épargne.
- On assiste de plus en plus à une professionnalisation du secteur. Les chiffres se comportent désormais en centaine de millions, voire en milliards;
- Différentes entités se sentent concernées par leur aide en matière de connaissances et d'expériences financières.
- L'enjeu est de taille, si bien que le Gouvernement a cru juste de mettre en place un coordinateur pour harmoniser les différentes stratégies liées au secteur.
- Le porté du secteur est insuffisant.

Sur les quelques adhérents des réseaux Microfinance recensés, 55 % d'entre eux appartiennent au réseau OTIV.

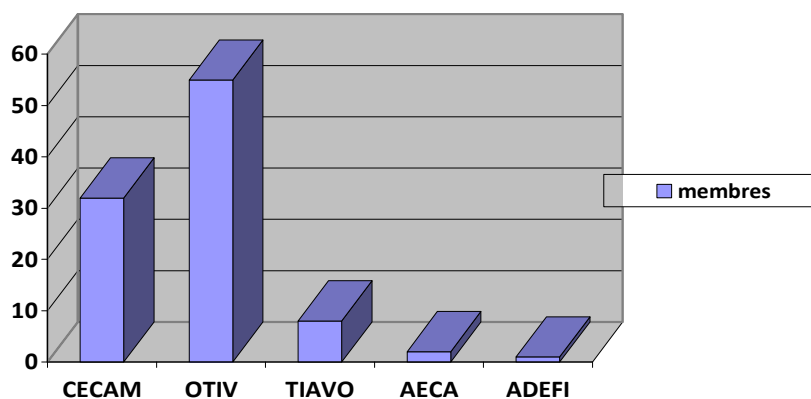
Figure 6 : Nombre de caisses par réseau



Source : offre de produits et services de Microfinance .APIFM Octobre 2008

Le réseau CECAM représente 44.47 % de nombres de caisses des IFM à Madagascar. Il occupe la première place quant au degré de recouvrement.

Figure 7 : Nombres d'adhérents de chaque réseau (en pourcentage par rapport au nombre total d'adhérents des IFM)



Source : offre de produits et services de Microfinance. APIFM Octobre 2008

Le réseau OTIV regroupe plus d'adhérents par rapport aux autres institutions.

Quelques régions sont desservies par le secteur du fait que la répartition des réseaux à travers l'île reste inéquitable.

On peut distinguer 3 catégories de zone d'implantation :

- La zone de concentration : la majorité des IMF s'implante sur les hauts plateaux allant de Marovoay jusqu'à Fianarantsoa, en passant par Antsirabe et Antananarivo. Parmi lesquelles, il y en a qui ne se concentrent qu'au milieu urbain.

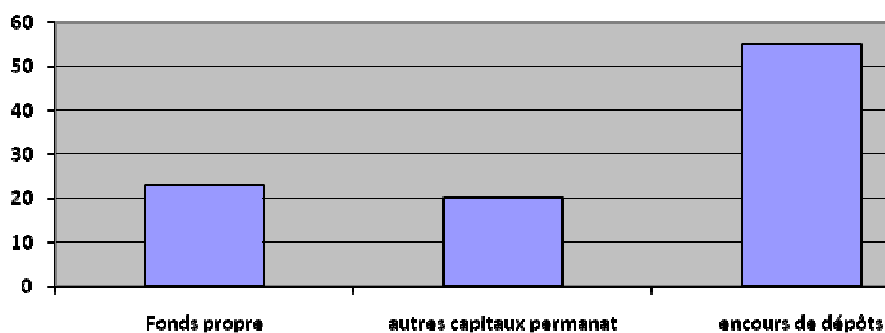
Ces régions sont caractérisées par des petites activités économiques fructueuses telles que petit commerce, petite exploitation agricole. Elles renferment un grand nombre de clients potentiellement solvables : d'où l'intérêt grandissant que leur portent ces institutions.

- La zone peu desservie : ce sont les régions se trouvant sur la côte Nord Est du grade île. Les gens de cette région s'adonnent généralement aux activités liées à l'exploitation agricole (culture de rente). Ils sont plus ou moins solvables, ce qui explique l'existence de certaines institutions dans ces régions.

- La zone peu touchée : ceci concerne la région sud et ouest de Madagascar, où les IMF sont rares. Le climat semi-aride qui règne dans ces régions, ne favorise pas les activités économiques. Peu de gens se lance dans l'agriculture. Ces quelques institutions financent en général des petits élevages.

*Voici quelques observations concernant le secteur :*

Figure 8 : Situations des ressources financières des IMF



Source : offre de produits et services de Microfinance .APIFM Octobre 2008

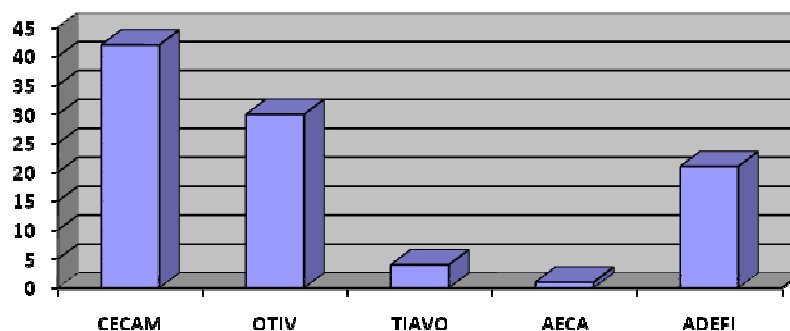


Tableau IV : Situation des ressources financières au 31 décembre 2005

IMF	Fonds propre	Autres capitaux permanents	Encours de dépôts	Total des ressources
<b>CECAM</b>	2 496 586 584	5 844 067 306	3 013 432 781	11 354 086 672
<b>TIAVO</b>	344 798 676		904 900 311	1 594 497 663
<b>OTIV</b>	2 265 194 789	1 349 270 617	14 696 283 571	18 310 748 977
<b>AECA</b>	- 39 833 662	58 077 610	8 062 390	26 306 338
<b>ADEFI</b>	3 470 872 600	35 630 480	369 270 187	3 873 961 266
<b>TOTAL</b>	8 535 806 988	7 287 046 012	18 991 949 240	35 159 600 916

Source : document de projet : projet d'appui à la microfinance

Figure 9 : Situation des crédits de chaque réseau (% par rapport au total des crédits octroyés)



Source : offre de produits et services de Microfinance APIFM Octobre 2008

## Section 2 : LES POINTS FORTS DES TROIS NIVEAUX DU SYSTEME FINANCIER

### 2.1 Forces au niveau Micro

a) Présence de structures en croissance malgré un contexte récent difficile.

La période 2002-2004 a vu croître tous les types de IMF, malgré la grave crise politique de 2002 qui a paralysé le pays pendant six mois. La survie de ces institutions est le témoignage de leur ténacité et de leur engagement.

b) Nombre important de points de service.

Grâce à la multitude d'agences bancaires, de caisses d'épargne et de bureaux de postes, l'infrastructure financière malgache offre des opportunités très importantes pour le développement de la microfinance. Par exemple, avec ses 7 banques et ses 117 agences, le réseau bancaire est relativement étendu par rapport à d'autres pays comparables.

Heureusement, la plupart du réseau a été conservé lors de la privatisation des banques. La Caisse d'Epargne est bien implantée, avec 19 agences (créées suite à sa séparation de La Poste en 1995) et surtout 770 000 comptes sur livret, dont environ un tiers sont actifs. La moitié de ces comptes sur livret appartient à des clients à faibles revenus.

La Poste est de loin le réseau le plus étendu avec 230 bureaux multiservices, 30 bureaux de poste ruraux, 150 agences postales en brousse et un projet de Points Poste avec des commerçants. En février 2005, ses clients avaient 44 000 comptes CCP et, 77 000 comptes sur livrets.

c) Large implantation des IMF en zone rurale.

Si l'on reprend une division du pays en 20 régions agro-écologiques telles que définies par le PAMF (Projet d'Appui à la Micro Finance), cette région se rapproche de la nouvelle division administrative qui comprend 22 régions. Il n'y a que deux régions qui n'ont pas un point de service (Betsiboka et Melaky).

Cependant, plusieurs régions sont très peu couvertes par des IMF offrant du crédit (Atsimo Andrefana, Mangoro, Tolagnaro, Atsimo-Atsinana, Horombé) et il existe des disparités entre les régions. Cette relativement bonne implantation dans les zones rurales est essentielle compte tenu du niveau élevé de pauvreté rurale. La finance rurale demeure un des grands défis dans la microfinance et bien d'autres pays pourraient apprendre de l'expérience malgache.

d) Grand nombre d'épargnants.

Souvent appelée la "moitié oubliée de la microfinance," l'épargne est particulièrement bien développée à Madagascar. Le PAMF estime à 30% le taux de pénétration de l'épargne, en comptant la totalité des comptes de la Caisse d'Epargne.

e) Début d'un rapprochement entre le secteur bancaire, le secteur privé et la microfinance.

La BOA est un bon exemple de l'intérêt croissant que porte le secteur bancaire à des clients moins favorisés. Elle offre déjà des services de microcrédit à environ 6000 clients réunis au sein de groupements à travers ses 30 agences. Par ailleurs, les banques commencent à entrer dans le capital des IMF.

f) Volonté de certaines institutions mutualistes d'adapter leur structure à l'environnement.

Les mutualistes comme TIAVO, OTIV et CECAM, ont modifié leurs structures et innové pour répondre au contexte local. Elles ont trouvé des solutions pour améliorer leur rentabilité tout en répondant à la demande locale; par exemple, en introduisant des guichets dépendants de grandes caisses dans des zones reculées et en regroupant certaines caisses.

Elles ont aussi innové en créant des structures faïtières qu'elles souhaitent transformer en Société Anonyme avec un agrément d'établissement financier (l'agrément d'INTERCECAM a été obtenu pour les CECAM).

## 2.2 Force au niveau meso

a) Début de refinancement de la microfinance par le secteur bancaire.

La participation des banques locales va dans le sens de la pérennisation des IMF, de leur expansion et de leur intégration au système financier national. Si les bailleurs ont un rôle à jouer pour amorcer la pompe, ce sont les marchés financiers locaux qui doivent prendre le relais.

Des institutions comme CECAM, OTIV Lac Alaotra, ADEFI ou AECA se refinancent partiellement chez la BOA, la BNI ou la BFV. L'encours de crédit de ces institutions auprès des IMF représente entre 4 et 6 milliards d'Ariary. Ce chiffre équivaut à environ 15% des encours de crédit des IMF pour leurs clients; il s'agit d'un chiffre important et la tendance est croissante.

b) *Existence d'associations professionnelles.*

Les IMF sont réunies au sein de deux associations professionnelles; l'APIFM pour les mutualistes et l'AIM pour les non-mutualistes. Ces associations sont principalement financées par leurs membres même si l'APIFM a reçu des aides ponctuelles des bailleurs.

La nouvelle loi sur la microfinance requiert qu'une association de la microfinance soit liée à l'Association Professionnelle des Banques, ce qui va dans le sens d'une intégration de la microfinance au sein du secteur financier formel.

Ces associations ont joué un rôle important dans la professionnalisation et la protection des intérêts de leurs membres dans le passé et elles devront continuer à le faire.

Elles sont bien connectées à leurs homologues à l'étranger, comme l'illustre la tenue prochaine à Madagascar de la réunion annuelle de l'AFMIN (Africa Microfinance Network).

c) *Commencement d'une offre de formations spécialisées.*

Les IMF profitent déjà d'une base de formations en microfinance, en finance, et en comptabilité disponibles à Madagascar et à l'étranger. On trouve par exemple des modules de "formation de formateur" (CGAP), des modules de formation opérationnelle et financière (7 cours CGAP avec APIFM), la "formation aux techniciens et aux élus" par AGEPMF (gestion risque, management d'une institution...) et le « master Institution Financière Mutualiste et Banque ».

D'autres offres proviennent de l'Institut Technique des Banques (Centre National de Formation Bancaire), et sont disponibles à l'étranger, par exemple au CEFEB (centre de formation de l'AFD à Marseille).

d) *Intérêt des cabinets d'audit et des consultants pour la microfinance.*

Les cabinets les plus importants (ceux qui sont affiliés à des cabinets internationaux) sont impliqués dans les audits des IMF.

Plusieurs cabinets ont reçu des formations CGAP sur la spécificité de la microfinance, et certains sont allés jusqu'à créer des unités spéciales pour cette activité.

Les IMF ont accès à des audits régulièrement qui leur permet d'avoir des états financiers vérifiés. Ceci est bénéfique pour la bonne gestion, la transparence et favorise l'accès au refinancement commercial ou à la prise de participations nationales/internationales dans leur capital.

## 2.3 Force au niveau macro

### a) *Evolution positive du contexte général.*

Certaines améliorations du contexte global de développement du pays contribuent au développement du secteur financier. Les progrès récents au niveau des infrastructures essentielles telles que les routes et les télécommunications en particulier réduisent les coûts de transactions pour les IMF et pour les clients. Il n'est pas rare que les IMF s'implantent dans une nouvelle zone, dès qu'une nouvelle route y est achevée. Un autre progrès est l'élaboration du Programme National Foncier qui permettra de sécuriser le foncier, donc la production, l'investissement et l'apport de garanties. Les bailleurs de fonds contribuent déjà largement à ces efforts (par exemple la Commission Européenne pour les télécommunications ainsi que les routes, et l'AFD pour le Plan National Foncier).

### b) La stratégie Nationale de la Microfinance en accord avec les bonnes pratiques.

La Stratégie Nationale, dans sa déclaration d'intentions, reprend l'ensemble des 11 principes de la microfinance. Ces principes ont pu être partagés lors du processus d'élaboration participatif. L'implication forte des bailleurs clés (notamment le PNUD) et l'engagement du gouvernement dans ce processus d'élaboration de la stratégie nationale sont également positifs. La Stratégie indique clairement le rôle exclusif du secteur privé dans la mise en œuvre du microcrédit. Son Comité de Pilotage (CP-SNMF) est inclusif, avec une représentation des associations professionnelles, des bailleurs de fonds et du gouvernement.

### c) L'attribution appropriée de la microfinance au MEFB.

Tout en reconnaissant que la microfinance a des effets positifs sur plusieurs domaines de développement (éducation, santé, développement rural etc.) la responsabilité politique du MEFB souligne le fait que la microfinance appartient au système financier. La Coordination Nationale de la Microfinance est ainsi logée au MEFB depuis 2004.

### d) L'existence d'une unité spécialisée en microfinance au sein de la CSBF.

Ayant conscience de l'importance de la microfinance et de sa spécificité, la CSBF a créé une unité spécialisée. Cette unité dynamique se consacre à la conception de la nouvelle loi, étudie la mise en place de la centrale de risques et a la responsabilité exclusive de la supervision des IMF.

### Section 3 : PRESENCE D'UNE DEMANDE POTENTIELLE

Avec un taux de pénétration de 7,86%, la Microfinance peine à répondre aux besoins croissants des clients potentiels. Pourtant le secteur présente une demande potentielle considérable. Le nombre de clients ne cesse d'augmenter. Et si les stratégies et les politiques de relance sont bien suivies, on peut estimer que d'ici 2012, ce taux arriverait à atteindre 13 %.

En 1996, les encours de crédits enregistrés par les réseaux de l'APIFM, étaient de 4.7 Milliards d'Ar. Ils ont connu une timide croissance et se chiffrent à hauteur de 19.7 Milliards en 2003. A ce rythme, ils seront 77.6 Milliards d'Ar en 2010, tout en ne considérant que les réseaux de l'APIFM.

Les dépôts ne sont pas en reste car en 1996, ils étaient de 1.9 Milliards et atteignent 19.94 Milliards en 2003, soit 17.94 Milliards d'Ar de plus en 8 ans.

En tout cas, si on est optimiste, les IMF malgaches connaîtraient le stade de maturité vers 2010, comme leurs cousines africaines. Le taux de pénétration passerait alors aux environs de 15%. Le nombre potentiel serait de 506.533 personnes, selon la même estimation.

## Chapitre 2 : LES FACTEURS DU FAIBLE TAUX DE PENETRATION

### Section 1 : LES FAIBLESSES AU NIVEAU DES TROIS NIVEAUX DU SYSTEME FINANCIER

#### 1.1 Faiblesses au niveau micro

Une des particularités de la microfinance à Madagascar est la relative fragilité des IMF. Cette fragilité est décrite dans la partie ci-dessous, en utilisant notamment des comparaisons avec les statistiques obtenues par le Micro Banking Bulletin (MBB) qui regroupe des informations financières sur les institutions de microfinance.

##### a) Fragilité structurelle des IMF.

- Problème de gouvernance.

Il existe un grave problème de gouvernance au sein des institutions mutualistes qui constituent la grande majorité des IMF à Madagascar. L'ensemble du marché s'en trouve par conséquent fragilisé. Plusieurs difficultés apparaissent:

(i) Le bénévolat peut entraîner un manque de motivation chez certains élus ainsi que des départs fréquents avant la fin de mandat. Le besoin de mener des activités rémunérées n'est pas toujours compatible avec leur mission.

(ii) Le niveau de formation des dirigeants, ainsi que leurs compétences souvent insuffisantes en gestion et en finance, ne leur permet pas de remplir correctement leurs fonctions.

(iii) Des comportements sociaux contraires à la mutualité existent; favoritisme dans l'octroi de crédit, malversations et mauvais exemples dans le remboursement du crédit.

Les mutuelles sont par conséquent souvent mal gérées. Les relations entre les techniciens salariés et les élus sont parfois tendues, en particulier en ce qui concerne la prise de décisions et la répartition des tâches au sein des caisses.

Il existe aussi des problèmes de gouvernance entre les structures faïtières et les caisses. Par exemple les politiques de répartition des charges ne sont pas toujours claires. Ces questions sont d'autant plus importantes qu'elles peuvent mettre en cause l'équilibre financier global des réseaux dans un contexte où les subventions aux réseaux tendent à diminuer.

- Mauvaise gestion du portefeuille.

D'après les données recueillies lors d'une étude récente par le MIX et le CGAP, le taux de portefeuille à risque à la fin de l'année 2003 est de 11,6% à plus de 30 jours

concernant les 9 principales IMF du pays (ADEFI, 5 OTIV, SIPEM, TIAVO, et UNICECAM). Ce taux est très élevé par rapport au taux moyen mondial.

Il est recommandé de ne pas dépasser 3-5% de portefeuille à risque à plus de 30 jours. Un portefeuille à risque important pèse sur les coûts (moins de revenus des intérêts, augmentation des coûts de recouvrement, provisionnement plus important etc.).

La pérennisation de ces institutions s'en trouve retardée et les coûts supplémentaires se reflètent dans le taux d'intérêt pratiqué auprès de la clientèle.

- Manque de systèmes et de contrôles internes.

En période de croissance cette faiblesse pose des risques accrus, et beaucoup de personnes interrogées nous ont parlé d'un nombre important de détournements.

Les systèmes d'information et de gestion (SIG) informatisés sont encore peu répandus. Même si les procédures étaient mises en place, il est difficile de faire un suivi rapproché de l'activité.

Ce manque de moyens techniques est doublé par la difficulté à mettre en place un contrôle interne efficace, dû aux manques de moyens humains et financiers.

- Rareté des ressources humaines.

Le recrutement et la gestion des ressources humaines représentent un défi pour les IMF à Madagascar et plus particulièrement pour ceux implantés en milieu rural. La rareté du personnel qualifié entraîne des coûts importants en recrutement et en formation. Il est particulièrement difficile de trouver du personnel qualifié en zone rurale ou d'en faire venir des villes. De plus, des opportunités nouvelles les rendent instable.

- Difficultés à atteindre la pérennité financière hors subvention.

D'après les statistiques du MIX à la fin de l'année 2004, les 9 IMF principales du pays ont au total un rendement sur actifs négatif de -3,3%. Même en tenant compte du contexte rural particulièrement difficile, ce chiffre ne laisse pas entrevoir des perspectives de pérennité financière à court terme. Le chiffre du rendement sur actifs pondérés par le volume d'actifs pour Madagascar est très inférieur à la moyenne des rendements en Afrique subsaharienne (1,6%). La faible productivité des IMF, avec 29 emprunteurs par membre du personnel comparé à la moyenne mondiale de 139 (données MIX fin 2004) ralentit aussi l'atteinte de la pérennité. Enfin, les taux bancaires relativement élevés n'incitent pas les IMF à chercher des financements commerciaux. Cela entretient une "culture bailleur" contraire à la vision de pérennité.



b) Offre ne répondant pas entièrement à la demande

- Faible offre de crédit.

La demande de crédit n'est pas assez couverte, en particulier en ce qui concerne le crédit à moyen et à long terme.

L'ensemble des IMF ne regroupent qu'environ 70 000 clients de crédit, avec un encours de crédit estimé à 30 milliards d'Ariary à la fin de l'année 2004.

Le nombre limité d'emprunteurs est dû à plusieurs raisons:

- (i) des insuffisances méthodologiques, par exemple l'exigence de garanties réelles que les clients pauvres ont du mal à fournir;
- (ii) l'attractivité du placement des actifs en Bons du Trésor (BTA) par rapport aux portefeuilles de crédits avec des taux d'environ 20%; et
- (iii) le fait que les dépôts soient pour la plupart à court terme n'incitent pas les IMF à octroyer des crédits à moyen et à long terme

## 1.2 Faiblesses au niveau meso

### a) Fragilité des prestations de services aux IMF

Les prestations fournies aux IMF demeurent généralement assez faibles et dépendent d'éléments externes qui fragilisent leur pérennisation.

- Insuffisance de prestataires de services nationaux qualifiés.

La taille restreinte du marché malgache, et le manque de personnes formées expliquent le fossé observé entre l'offre et la demande en prestataires et consultants nationaux. L'offre est insuffisante pour plusieurs types de services tels que le contrôle interne, le conseil en management (par exemple : plans d'affaires), les SIG et la comptabilité.

- Problèmes d'accès à la formation.

Il existe plusieurs causes au manque d'accès des IMF aux formations. Tout d'abord, l'offre en formation est peu visible et mal coordonnée. En l'absence d'une centralisation de l'information sur les formations, il est difficile de savoir qui offre quoi. Par conséquent, les formations sont parfois offertes simultanément et les thèmes sont parfois redondants. De plus, les formations sont relativement aléatoires dans la mesure où elles dépendent souvent d'interventions externes.

Enfin, l'offre de formation reste trop centralisée à Antananarivo. Il existe une vraie demande pour des formations plus facilement accessibles pour les IMF implantés dans

des régions enclavées, ce qui leur permettrait de réaliser des économies en temps de travail et en frais de déplacement. Des tentatives pour résoudre ce problème sont en cours: l'AGEPMF par exemple a commencé à donner des formations à Diego et à Fianarantsoa.

- Risques de concurrence déloyale dans la formation et autres appuis techniques.

Les subventions des projets des bailleurs font parfois concurrence aux prestations du secteur privé. Par exemple, dans le passé, l'AGEPMF (projet de la Banque Mondiale) a proposé des formations similaires à celles de l'APIFM (privée) à des prix subventionnés. Elle a heureusement rectifié son offre. La concurrence déloyale compromet la viabilité d'un secteur de services privés encore fragiles, ce qui renforce la crainte d'une discontinuité des services d'appui non subventionnés.

- Transfert de compétence limitée.

On constate un vrai manque de transfert des compétences dans l'assistance technique provenant de l'étranger.

Ainsi, les formations se succèdent sans vraiment s'intégrer au sein des IMF. On parle parfois de pérennisation des prestataires de services plutôt que des IMF. Il est néanmoins possible que les IMF ne fassent pas toujours tout leur possible pour considérer la formation comme un investissement continu et indispensable à leur pérennité.

- Qualité inégale des audits et perception des coûts élevés.

Malgré l'intérêt des cabinets d'audit pour la microfinance, la majorité d'entre eux sont peu formés aux particularités de la microfinance et la qualité des audits est perçue comme inégale.

Certains auditeurs adoptent une approche inadéquate (par exemple, audit portefeuille pour crédit insuffisant) et n'approfondissent pas assez les analyses, soit par manque de motivation financière, soit par manque de connaissances. Les résultats ne permettent pas toujours aux intéressés (banques, bailleurs de fonds, investisseurs potentiels, IMF eux-mêmes) d'avoir une vision claire de la santé financière des IMF, surtout en l'absence d'analyse fouillée du portefeuille.

De plus, les IMF perçoivent le service comme étant cher, et ce malgré le fait que les cabinets offrent souvent un rabais de 25% sur le tarif habituel, tandis que de leur côté les cabinets ne considèrent pas encore cette activité comme rentable.

b) Limitations actuelles des associations professionnelles.

- Visibilité et poids limité.

Les associations professionnelles ne semblent pas avoir assez de poids quand il s'agit de défendre les intérêts de la profession. En revanche, les avantages de la microfinance et son mode de fonctionnement ne sont pas assez diffusés et connus, ni auprès des autorités, ni auprès des bailleurs de fonds, ni auprès du public en général, ni même parfois auprès des IMF. Cette méconnaissance peut nuire au développement de la microfinance (par exemple la croyance que le microcrédit propose des taux usuraires, la subvention à l'achat d'intrants, ou la bonification des taux d'intérêt).

- Absence de représentation des techniciens à l'APIFM.

La représentation des institutions mutualistes auprès de leur association professionnelle est faite uniquement par des élus.

L'absence de techniciens limite la possibilité d'échanges techniques et de capitalisation des expériences, ce qui est pourtant l'un des principaux rôles d'une association professionnelle.

c) Indisponibilité et manque de fiabilité de l'information

- Absence de statistiques globales, standardisées et régulières.

Les statistiques sur les IMF et leurs activités disponibles auprès de la CSBF, des associations professionnelles, de la CNMF et de certains projets sont partielles et ne se recoupent pas. On peut par exemple noter que pour élaborer des statistiques de ce rapport, l'équipe a dû réconcilier des données divergentes provenant de l'APIFM, de l'AIM et de l'AGEPMF.

- Absence de centrale des risques.

Le manque d'information sur les clients et leur comportement financier entraîne des coûts et risques pour les IMF. En l'absence d'une centrale de risques, les IMF prennent des décisions sans avoir une information complète sur l'historique de leur clientèle, ce qui augmente le danger d'impayés, et le risque que les clients empruntent à plusieurs IMF à la fois. Il existe néanmoins un début de partage d'information sur les mauvais payeurs, sous l'égide de l'APIFM. Par ailleurs la CSBF, avec l'appui de FIRST et de MCA mène une étude sur les options de faisabilité d'une centrale de risque (ce point est indiqué dans les recommandations).

### 1.3 Faiblesses au niveau macro

#### a) Fragilités du contexte général.

Malgré les progrès en infrastructures essentielles, la situation macro-économique reste instable.

Cette instabilité a des implications directes sur la microfinance et le secteur financier en général par la hausse des taux directeurs des banques et la concurrence des bons du trésor. Les IMF placent ainsi parfois en bons de trésor plutôt qu'en crédit tandis que l'inflation augmente les charges d'exploitation de celles-ci. Enfin, la dévaluation de plus de 30% de l'ariary en 2004 et 2005 a eu des conséquences négatives sur le remboursement d'emprunts des IMF en monnaie forte et sur les achats de biens importés nécessaires à l'activité (véhicules, informatique, etc.).

La fragilité structurelle de l'agriculture pose également un problème avec des conséquences directes pour l'ensemble des acteurs de la microfinance. Augmenter les productions et productivités agricoles requiert un grand nombre d'interventions différentes.

Bien entendu, les investissements financiers sont essentiels, mais l'amélioration des infrastructures et des techniques agricoles, le règlement du problème du foncier, l'organisation du monde rural ainsi que la transformation, la distribution et la commercialisation des produits agricoles, sont également importants pour rendre l'agriculture malgache plus productive.

Toutefois, il existe une certaine incohérence, entretenue par les bailleurs, dans la politique de financement à l'agriculture: la nécessité d'augmenter rapidement la production génère une pression sur les IMF afin qu'ils prêtent en dépit des risques et de leur manque de capacité interne.

Le besoin d'agir rapidement sert souvent de justification pour le recours à de mauvaises pratiques en microfinance qui, à terme, mettent en danger la pérennité des IMF, sans pour autant régler le problème agricole. En rendant les IMF plus vulnérables, ces mesures pourraient avoir pour conséquence de ralentir l'accès des pauvres aux services financiers.

#### b) Risque de distorsions sur le marché par les bonifications.

Sans mauvaises intentions, les bailleurs utilisent le crédit parfois en encourageant la bonification des taux d'intérêt par facilité et dans l'urgence. Ils se servent des IMF et de leurs réseaux pour canaliser directement des fonds auprès des populations, notamment

pour augmenter la production agricole. Les services financiers deviennent alors des outils de distribution de subventions.

Malheureusement les “retombées” de telles opérations ne sont pas toujours aussi positives qu’escompté sur la production agricole. D’autres mesures d’aide plus directes à la production pourraient avoir de meilleurs résultats (techniques de productions, semences améliorées, irrigation, soutien aux prix, etc.).

Le recours aux taux bonifiés présente de nombreux risques pour le secteur financier malgache car il fragilise à la fois la demande et l’offre de crédit en zone rurale et crée également des risques d’augmentation de l’inflation.

*c) Supervision par la CSBF encore faible.*

L’organisme de supervision est en place mais l’équipe spécialisée en microfinance est encore relativement réduite pour la tâche et manque de moyens.

Une conséquence de cette situation est le temps prolongé que prennent l’instruction et la délivrance des agréments.

La loi couvrant la microfinance est approuvée, mais les décrets d’application restent à rédiger.

Certaines règles prudentielles et/ou leur application doivent par ailleurs se rapprocher des standards internationaux. Par exemple, plusieurs IMF suivent leur portefeuille à risque uniquement à 90 jours, durée trop longue pour la mesure efficace du risque de produits essentiellement courts comme les microcrédits.

*d) Interrogations sur l’implication et le rôle du MAEP dans le secteur financier.*

Les bailleurs incitent le MAEP à jouer un rôle dans la fourniture de services financiers en milieu rural, et ce malgré le fait que la responsabilité évidente de la microfinance incombe au MEFB.

Les financements de projets multi-secteurs à travers le MAEP, même s’ils sont de moins en moins fréquents, illustrent cette pratique. Un document de juin 2003 relatif à la finance rurale ouvre la porte à l’implication du MAEP, bien que le plan directeur quinquennal pour le développement rural 2004 n’y fasse pas référence.

*e) Système judiciaire inefficace.*

L’équipe a recueilli de nombreux témoignages sur des actions délictueuses (détournements) peu ou pas punies.

La lenteur des procédures judiciaires et leurs coûts élevés (droits pour les hypothèques), en particulier en ce qui concerne les exécutions de sûretés, met en péril l'équilibre des IMF.

D'une façon plus générale, l'absence fréquente de titres de propriété valable et d'autres garanties réelles constituent un obstacle au développement de la microfinance.

## Section 2: LES FACTEURS DU FAIBLE TAUX DE PENETRATION

Diverses raisons peuvent expliquer la faiblesse de taux de couverture de microfinance à Madagascar. D'ailleurs, on peut distinguer les causes externes et les causes internes au secteur.

### 2.1 Les facteurs externes au secteur

#### a) L'insuffisance des infrastructures et le désenclavement territorial

L'étendue très vaste du pays (avec une superficie de 581.540 Km<sup>2</sup>) explique en partie que peu de régions possèdent des routes qui leur relient aux chefs lieux de province, là où s'implantent en général les IMF ; l'électricité et le téléphone ne sont pas accessibles par la majorité des ruraux.

Ce désenclavement pose d'énormes problèmes aux IMF qui veulent étendre leurs activités sur le territoire national. Les IMF ne peuvent pas fournir d'information sur le fonctionnement, les avantages et les inconvénients de la Microfinance aux régions les plus reculées, sinon leurs coûts reviendraient trop chers.

De plus, faute de routes, les paysans ont du mal à écouler leurs récoltes. De lourds risques de non remboursement pèseraient sur ces IMF.

#### b) L'aversion de risque des investisseurs

Beaucoup d'investisseurs pensent encore que le secteur de la Microfinance présente de hauts risques. Ils ont peur d'y placer leurs argents. Des cas occasionnels, pourraient confirmer leur réticence.

D'abord quelques entrepreneurs de MPME n'ont pas la capacité de concevoir un projet ni des études de faisabilité. Ils n'effectuent pas l'étude de marché. Ils préfèrent avoir des visions à court terme qu'à long terme. Ces cadres dirigeants n'ont pas parfois la culture d'entrepreneuriat. Si bien que les projets sont voués à l'échec et n'atteignent pas leur cinquième année d'existence. Les entreprises devront fermer leurs portes.

Puis il est clair que les Malgaches n'ont pas le sens des affaires ni la capacité de gestion. Parfois les entrepreneurs confondent patrimoine de l'entreprise au patrimoine personnel. Ils se servent dans la caisse de l'entreprise.

Souvent ils omettent de tenir des comptes (livres comptables). Ceci est toujours soldé par une gestion financière défailante qui induirait à la faillite de l'entreprise.

c) Des lois ambiguës et partiellement appliquées

En dépit des refontes des entreprises en 1996, quelques lacunes sont toujours observables.

Tel est le cas lorsqu'il y a litige entre une IMF et ses clients. La saisie des garanties en cas de non paiement des emprunts n'est pas intégrale. Ceci entraîne un problème majeur au fonctionnement même des institutions de microfinance.

En effet, elles prennent le moins possible de risques et doivent restreindre leurs cibles aux gens « supposés » solvables. Cette restriction va à l'encontre de l'objectif de la microfinance qui est d'atteindre toutes les classes sociales sans distinction.

Les procédures de constitution et d'agrément sont encore très lourdes. Ainsi les associations désireuses de former une IMF ont du mal à réunir le capital minimum exigé par la loi. Ceci porte atteinte aux volontés et aux courages de certains gens de sortir de la pauvreté.

Il existe un vide juridique sur les activités des Institutions Financières Non Mutualistes, elles sont sujettes aux mêmes lois que les sociétés par actions aux organisations.

d) Le financement des IMF

Le refinancement auprès d'une banque est encore une aubaine pour certaines institutions. Les banques pour éviter de prendre de risques, exigent des formalités et procédures, souvent jugés injustifiées et longues. Dès fois, une intermédiation de la part de tiers (souvent des Bailleurs de fonds tel que le FENU) est nécessaire pour l'acceptation des dossiers.

L'insuffisance des dépôts met les IMF sur leurs gardes. Le manque de financement (liquidités) limite le montant de crédits alloués même s'il y a une demande importante.

## 2.2 Les facteurs internes au secteur

- Le souci de rentabilité plutôt que la pérennité

Les IMF, fonctionnant comme des entreprises, toujours à la quête de produit plus élevé, évitent par tous les moyens la prise excessive de risques de non remboursement des crédits. Elles sont forcées d'investir dans des projets ayant un cycle d'exploitation à courte durée (par peur de non rentabilité des projets) ou des projets de faible envergure.

Force est de constater que les revenus induits de ces projets ne suffisent qu'à subvenir aux besoins essentiels (logement, alimentation, santé,...)

C'est ainsi que la recherche à tout prix d'une rentabilité peut exclure quelques uns du dernier recours financier des plus démunis (les micros crédits). Tout cela aura des répercussions sur la pérennité d'IMF.

- Un taux d'intérêt encore élevé : 2 à 3 % /mois

Le taux d'intérêt affiché par ces IMF est loin d'être abordable et incitatif. Ce qui équivaut à 24 à 36 %/an, soit 2 à 3 fois supérieur au taux bancaire.

Ce taux diminue le nombre de clients, pourtant toujours croissant. Seuls, ceux qui « ont des affaires qui marchent » peuvent y accéder. Cependant l'on sait bien que les gens qui ont de bons projets (à moyen ou à long terme) sont peu chanceux d'obtenir des prêts.

Il faut aussi souligner que ce taux élevé, constituera plus tard pour les MPME des charges assez considérables.

- Un problème de mobilisation de l'épargne

Le faible revenu des Malgaches (surtout les paysans) ne leur permet pas de concevoir la notion d'épargne.

Le peu d'argent qu'il gagne, ils préfèrent le garder chez eux pour prévoir les mauvais jours.

L'analphabétisation qui sévit notamment dans le milieu rural, nuit leur confiance aux étrangers (ici les IMF) par peur d'être berné par ces derniers.

Puis la majorité des Malgaches perpétue les us et coutumes. Ils considèrent comme leurs ancêtres que seuls le nombre de tête de zébu (bétail), la surface de terres cultivables (rizière), les bijoux composent la richesse.

Tout ceci additionne au manque d'information, ne fait qu'amplifier la réticence des paysans envers les IMF.



- La culture de paiement

Les paysans en général n'ont pas encore la culture de paiement, ils pensent que le crédit est un droit de tout citoyen et qu'il n'est pas par conséquent, nécessaire de le rembourser.

Diverses pratiques, politiques et sociales, ont introduit chez eux ce sentiment, devenu généralisé pour toute la population rurale.

Autrefois les paysans sont accoutumés à recevoir un crédit de la part de la banque publique (BOA), aujourd'hui clos. Le crédit en question est au faible taux d'intérêt, et est accompagné par une facilitation d'achat de fertilisants.

De plus les produits étaient rachetés à un prix supérieur à celui prévalant sur le marché. Les paysans habitués à ces genres de subvention, ne se soucient plus de rembourser leurs prêts.

- L'exigence des garanties

L'accès aux crédits exige des garanties (gages ou hypothèques) pour assurer au cas échéant d'insolvabilité, le remboursement. L'obligation de fournir des garanties reste un facteur majeur à la population d'accéder aux crédits offerts par les IMF.

En effet pour la plupart, les terrains et autres patrimoines, s'ils en ont, ne sont pas à leurs noms. Le droit foncier à Madagascar reste ambigu. Le régime traditionnel (héritage de grand père au père au fils sans papiers légaux) prévale dans beaucoup de régions rurales.

Si toutefois il existe des gens qui veulent entamer des procédures administratives, elles sont longues et coûteuses. En moyenne, elles coûtent jusqu'à l'acquisition de l'immatriculation des terres (ou titre foncier) 70 000 Ar, soit l'équivalent d'un quart de revenu des paysans (Rapport National sur le Développement Humain PNUD 2000).

## Chapitre 3 : PROPOSITION D'AMELIORATION DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE

### Section 1 : RECOMMANDATIONS AUX TROIS NIVEAUX DU SYSTEME FINANCIER

#### 1.1 Recommandation au niveau micro

Bien que les recommandations s'adressent aux IMF, elles ne pourront pas être mises en place sans une coopération étroite de celles-ci avec les acteurs clés de la microfinance que sont les praticiens, le secteur privé et le gouvernement.

##### a) Aider les IMF à réduire leur fragilité

Les IMF souffrent d'une fragilité structurelle. Pour aborder le traitement de ce problème, ce rapport propose quatre lignes d'actions qui s'inscrivent dans le prolongement de la vision définie par la Stratégie Nationale de Microfinance.

##### b) Inciter les IMF à assainir et mieux suivre le portefeuille.

Financer une assistance technique spécifique aux IMF pour régler ce problème au plus vite:

(i) mettre en place des plans de récupération de portefeuille qui comprennent des procédures exceptionnelles de récupération d'impayés, la création d'équipes dédiées au recouvrement, l'établissement de cibles et des systèmes de motivation pour ces équipes;

(ii) financer des études des causes des impayés, pour mieux y remédier et mieux les prévenir;

(iii) favoriser l'adoption de standards internationaux dans le calcul du portefeuille à risque (c'est à dire le suivre à 30 jours et plus et non pas à 90 jours comme cela se fait souvent à Madagascar) ainsi que dans la dissémination d'autres standards de qualité pour la gestion du portefeuille (par exemple règles de provisionnement).

##### c) Financer des études sur les coûts et revenus des IMF.

On pourrait soutenir les IMF dans leurs analyses de leurs structures de coûts et de revenus.

Ceci devrait leur permettre de mieux connaître et maîtriser leurs charges, et éventuellement de réviser leurs tarifs, toujours dans l'objectif d'atteindre une meilleure efficacité et viabilité financière.

d) Pousser les IMF à professionnaliser la gouvernance.

Cette recommandation requiert des solutions techniques qui prennent en compte les particularités du modèle mutualiste. On doit fournir une assistance pour mieux définir le partage des responsabilités entre élus et techniciens.

Ceci peut se faire par exemple dans la rédaction de termes de référence pour l'ensemble du personnel, et à travers des sessions de sensibilisation sur les différents rôles.

On peut aussi appuyer la formation technique des élus et des techniciens à travers des réseaux.

Enfin, il faut mettre l'accent sur l'importance de dégager plus de revenus pour pouvoir rémunérer le personnel nécessaire au bon fonctionnement, ce qui est lié aux recommandations sur le contrôle des coûts et la productivité.

Cette professionnalisation pourra aussi s'accompagner d'un soutien des bailleurs au regroupement de mutuelles, à la création de points de services, et au renforcement des structures faïtières.

e) Contribuer au renforcement des ressources humaines.

Le renforcement des ressources humaines à Madagascar dépasse largement le cadre de la microfinance et s'inscrit dans le long terme. On peut néanmoins aider les IMF à acquérir et à maintenir le personnel dont elles ont besoin:

(i) en finançant des actions de sensibilisation des étudiants malgaches à la microfinance et

(ii) en finançant l'assistance technique ayant trait au développement des ressources humaines pour les IMF.

Cette assistance pourrait porter sur les méthodes de recrutement, la mise en place de plans de carrière et de formation pour les employés, l'élaboration de systèmes d'incitations et autres mécanismes de motivation et de fidélisation.

1.2 Recommandation au niveau meso

a) Investir mieux dans la formation.

Le système de formation est encore fragile, tant dans sa structuration que dans sa disponibilité.

On doit donc continuer à accompagner les IMF avec des actions de formation mais en gardant comme priorité *le transfert des compétences*, condition indispensable à la pérennisation.

- *Financer un inventaire qualifié des formations.*

Il existe une offre importante de formations disponibles (publiques et privées, malgaches et internationales).

On doit financer une étude sur la formation existante, qui collecterait des informations sur leurs disponibilités, leurs coûts, leurs conditions d'utilisations et appréciations, leurs sources de financement et leurs qualités respectives.

Les conclusions de l'étude récente de l'APIFM sur l'évaluation des besoins en formation des IMF à Madagascar pourront compléter l'inventaire en mettant en évidence le fossé entre l'offre et la demande.

Une fois complète, l'étude devrait être largement diffusée auprès des IMF, des bailleurs et de tout autre participant potentiel (ministères, banques...). L'association pourrait ensuite, si elle le souhaite, mettre à jour l'information.

- *Rationaliser et coordonner le financement à la formation.*

En général, il est préférable de subventionner la formation à travers la demande.

En ce qui concerne la subvention de l'offre, on doit conditionner le financement selon un certain nombre de critères, par exemple:

- Exiger que les formations soient ouvertes à tous les IMF qui rassemblent un minimum de critères (taille, transparence etc.).

Offrir une formation à chaque IMF individuellement coûte beaucoup trop cher et ne va pas toujours renforcer le marché.

- Favoriser le cofinancement, pour s'assurer que les clients soient motivés vis-à-vis d'une formation donnée.

Pour atteindre la pérennité financière, les subventions des bailleurs devront être dégressives et à terme laisser place à un financement entièrement assumé par le client.

- S'assurer que l'information sur l'organisation des formations est largement diffusée (en utilisant la liste établie avec la Revue CLEAR et celle de l'inventaire fait par l'APIFM, par exemple).

- Eviter la duplication entre formations surtout lorsque celles-ci sont disponibles dans le secteur privé.

- *Pérenniser le transfert des compétences.*

Pour encourager le transfert de compétence, un bailleur peut financer le renforcement de la capacité des formateurs nationaux en facilitant des formations de ces derniers, en offrant du “coaching” avec des formateurs internationaux, et en élaborant et diffusant du matériel pédagogique, avec une attention particulière à la formation interne.

- b) Etablir des fonds multi-bailleurs en libre accès pour l'appui technique.

Il est essentiel d'arriver à créer une base d'outils techniques et financiers qui soit accessible aux IMF hors projet sur une demande ponctuelle.

On pourrait mettre en commun des ressources disponibles pour les IMF sur dépôt de dossier. Ce fonds pourrait par exemple financer des bourses pour l'appui technique, les audits, les systèmes d'information et de gestion, la mise en place d'un système informatique, l'étude ou la réalisation d'une transformation institutionnelle, la conception de plans d'affaires et de plans d'actions etc.

Ce type de fonds multi-bailleurs existe déjà dans d'autres pays par exemple en Tanzanie où il a été créé à l'instigation de DFID et requiert un gestionnaire qui centralise les ressources et s'occupe des tâches suivantes de manière transparente:

- Définir les critères minimums d'éligibilité des IMF qui recevront des financements de ce fonds, par exemple la taille de l'institution ou la régularité de l'information transmise à la CSBF et à l'APIFM
- Lancer des appels à proposition et répondre aux demandes ad hoc
- Définir les critères de sélection des dossiers et d'utilisation des fonds
- Évaluer les demandes et faire le suivi des dossiers approuvés

Les institutions éligibles devront cofinancer l'objet de la demande pour que le système soit pérenne. Le système de la subvention partielle et dégressive permet d'intégrer progressivement les coûts de formations dans le bilan des IMF.

- c) Promouvoir la transparence des IMF.

La transparence est essentielle pour tous les aspects de la vie des institutions, aussi bien pour le management que pour le superviseur, la protection des épargnants ou la recherche d'investisseurs. Afin d'assurer cette transparence des IMF, les bailleurs aideront à:

- *Diffuser les standards de bonnes pratiques pour le reporting financier.*

Financer un séminaire sur la standardisation afin de sensibiliser les IMF et les encourager à aller vers une harmonisation des indicateurs utilisés. Pour les inciter à adopter et utiliser ces standards, en coopération avec la CSBF, on pourrait conjointement établir un Certificat de Qualité de Reporting Financier en s'inspirant par exemple du "CGAP Transparency Award". Afin de regrouper les bases de données des IMF, on pourrait appuyer la CSBF pour qu'elle devienne le dépositaire d'une base de données accessible et cohérente concernant les informations financières des IMF. L'association professionnelle pourrait travailler étroitement avec la CSBF pour regrouper et de recouper les données fournies par les IMF.

- *Disséminer l'information existante sur les SIG.*

Afin d'éviter de voir se recréer des SIG en partant de zéro, on devrait assurer la diffusion de l'information sur les SIG existants et leurs conditions.

- *Cofinancer les audits des IMF de manière dégressive.*

Compte tenu du fait que très peu des IMF malgaches sont pérennes, une subvention des coûts d'audit peut se justifier. Cette subvention devra être liée à un cofinancement dégressif.

Dans tous les cas, il faut éviter le paiement direct des audits par les bailleurs, afin que l'institution prenne l'habitude de "payer ses propres audits" tout en prévoyant leurs coûts dans son plan financier.

- *Suivre l'étude sur la centrale des risques et se concerter sur la réponse.*

On doit accompagner la CSBF dans l'analyse des résultats sur la faisabilité d'une centrale des risques.

Vraisemblablement deux options seront choisies: ou bien élargir la centrale des risques bancaires, ou bien en créer une de toutes pièces. Une fois la décision prise, les institutions spécialisées dans ce domaine pourront apporter le soutien nécessaire (par exemple, structuration de la centrale des risques, apport en technologie, formation du personnel de la centrale mais aussi des IMF).

- d) Encourager l'union des deux associations professionnelles et la soutenir

On devrait soutenir la création d'une nouvelle association professionnelle telle que prévue par le projet de loi sur la microfinance.

Le regroupement de l'APIFM et de l'AIM permettra à un nombre important d'acteurs de parler d'une même voix et peser plus lourd sur l'échiquier économique, social et politique.

On devrait encourager les mutualistes à inclure les techniciens dans leur représentation car ils ont une connaissance en microfinance plus complète que les élus et pourraient participer activement à la définition des priorités de l'association.

Une intégration des banques qui servent des populations défavorisées dans l'association professionnelle renforcerait l'inclusion des IMF dans le système financier formel.

Le soutien des bailleurs à la nouvelle association pourrait prendre les formes suivantes:

- Elaboration du plan stratégique de l'association.
- Développement des services aux membres.
- Renforcement des activités de plaidoyer:

Une priorité serait la formation en communication et la formation des membres aux principes internationaux de la microfinance.

Concrètement on pourrait financer et former les élus mutualistes sur les bonnes politiques en microfinance, et aussi lancer des campagnes ponctuelles de communication.

#### e) Favoriser un système pérenne de refinancement pour les IMF

Les financements de fonds peuvent avoir un effet de levier pour que les IMF accèdent au marché de capitaux.

Ce type de soutien ne requiert pas des subventions importantes mais une connaissance profonde des outils et marchés financiers. Les bailleurs qui ont cette connaissance (tels que la SFI, l'AFD et USAID) pourraient:

- Continuer à mettre en relation les IMF avec les banques et les investisseurs privés avec les IMF, puis les préparer à la négociation en leur donnant des exemples de contrats.
- Etablir des fonds de garantie. Cet outil souvent controversé devra être piloté avec prudence et professionnalisme, en insistant sur l'effet de levier, le partage de risques, et en évitant les effets pervers potentiels (par exemple, négligence du suivi de remboursement).

- Encourager l'accès des IMF aux notations financières (ratings) en accédant aux formations et aux subventions du Fond de Notation ou en utilisant le fond multi-bailleurs pour financer ces activités.

Un rapport de notation apporte de la transparence et constitue un outil clé pour accéder aux capitaux privés des investisseurs et des banques.

### 1.3 Recommandation au niveau macro

Beaucoup d'interventions dans d'autres domaines que le secteur financier ont des retombées bénéfiques pour le développement de la microfinance: c'est le cas notamment des investissements dans les infrastructures (routes, communications, électricité).

De manière spécifique, on peut:

- a) Aider le gouvernement à maintenir un environnement favorable

- *Soutenir le gouvernement pour maintenir la stabilité macroéconomique.*

Le meilleur moyen pour contribuer au secteur financier au niveau macro est d'aider le gouvernement à assurer la stabilité macroéconomique.

En coopération avec le FMI, on peut financer des études concrètes qui illustrent le lien entre stabilité économique et développement du secteur financier (y compris la microfinance), en utilisant par exemple les résultats de l'analyse des coûts et revenus des IMF.

Ces études pourraient montrer l'impact de l'inflation sur les IMF et analyser l'implication d'un taux élevé des Bons du Trésor sur les opérations et sur l'offre de crédit.

- *Appuyer la réforme du système judiciaire.*

La réforme du système foncier et judiciaire demande des investissements à long terme.

En plus d'un soutien permanent à cette réforme, on devrait se pencher en particulier sur les dossiers en cours comme l'avant-projet de loi sur les garanties concernant l'extension des procédures de nantissement et de gages ou le Plan National Foncier.

- *Contribuer à la réflexion sur la fiscalité pour le secteur financier.*

La loi prévoit actuellement des exonérations fiscales importantes pour les IMF mutualistes qui sont remises en cause par le nouveau projet de loi qui concerne les mutualistes et non mutualistes.



Si le MEFB veut garder des exonérations, on pourra aider le gouvernement à établir un système équitable suivant des principes tels que:

- (i) prévoir des exonérations liées aux activités et non au statut des IMF,
- (ii) rendre les exonérations transparentes,
- (iii) assurer une durée limitée et dégressive, et
- (iv) marquer clairement leur caractère incitatif.

Ce système devra aussi se prémunir contre les organisations qui pourraient tenter de bénéficier d'exonérations sans vraiment offrir des services de microfinance.

b) Eviter l'utilisation des taux bonifiés *étudier et expliquer les risques de la bonification.*

La bonification telle que pratiquée à Madagascar équivaut à une subvention de la microfinance à travers le taux d'intérêt.

Il serait intéressant d'étudier les résultats des essais effectués à Madagascar et d'en partager les leçons apprises.

La subvention des taux d'intérêt pour la clientèle, même de manière temporaire, a été étudiée dans plusieurs pays.

Malgré son attrait apparent au premier abord, cette pratique a souvent réduit le marché de la microfinance plutôt que de l'étendre, avec des conséquences indésirables sur la réduction de la pauvreté.

Même si de nombreux pays riches (dont la France) ont fait ou font usage de bonifications de taux d'intérêt pour financer l'agriculture, l'équipe de la Revue CLEAR n'a pas trouvé d'exemples de réussites associées à ces pratiques dans les pays en développement.

Il est peu probable que l'expérience des pays riches dans ce domaine puisse servir de modèle compte tenu des disparités économiques.

Concrètement la bonification de taux présente des risques comme:

- Risque de confusion entre crédit et subvention et par conséquent montée probable des impayés de crédits notamment à partir du deuxième cycle
- Difficulté de retourner à l'application des conditions de marché, une fois la bonification terminée
- Venue d'une clientèle plus risquée attirée par les taux bonifiés

- Concurrence déloyale avec les IMF qui choisissent de maintenir un taux réel de marché

Si le recouvrement des coûts d'opération et des coûts financiers doit être inclus dans le taux d'intérêt, l'équipe pense qu'il est indispensable que les IMF améliorent leur productivité et leur efficacité afin de mieux maîtriser leurs charges pour en faire bénéficier leurs clients.

Au lieu de subventionner les taux d'intérêt, il est essentiel qu'on subventionne la transformation des IMF en institutions plus efficaces, avec des services plus diversifiés pour mieux servir la population rurale.

On doit aussi mieux disséminer les connaissances sur les taux d'intérêt, qui servent à couvrir les coûts et l'expansion des IMF.

c) Clarifier le rôle des divers acteurs

On doit s'assurer de l'orientation vers le marché des programmes qu'ils financent et distinguer les rôles des secteurs privé et public. Pour cela ils pourront:

- *Financer un séminaire sur le rôle du secteur public dans la microfinance.*

On pourrait s'inspirer des modules de formation existants sur le rôle du gouvernement dans la microfinance afin de réaffirmer les rôles respectifs des secteurs privés (opérationnel) et publics (environnement et réglementation). [www.cgap.org/direct/ressource](http://www.cgap.org/direct/ressource) .

Un séminaire pourrait servir à divulguer les notions déjà inscrites dans le cadre de la SNMF.

- *Mettre en application le rôle du MEFB comme unique ministère de tutelle.*

On doit inciter le gouvernement à confirmer le rôle exclusif du MEFB dans la conception et la gestion quotidienne des programmes.

Toute activité de microfinance, même lorsqu'elle prend la forme de composantes dans des programmes gérés par le MAEP doit rentrer sous la tutelle du MEFB.

De plus, on doit s'assurer que le projet qui inclut une composante financière, en milieu urbain, agricole ou rural, intègre les bonnes pratiques de la SNMF.

En ce qui concerne le grand nombre d'organes de coordination impliqués dans la microfinance, on devrait concentrer le soutien à la CNMF au sein du MEFB.

- *Promouvoir la Coordination Nationale en tant que facilitateur.*

La CNMF n'a pas de rôle de direction à jouer. On devrait aider la Coordination Nationale à établir la priorité de ses responsabilités telles que

- (i) la bonne coordination
- (ii) la diffusion des bonnes pratiques en travaillant étroitement avec l'ensemble du comité de pilotage auprès des instances de décision gouvernementales comme l'Assemblée Nationale et le Sénat, la Présidence, etc.

Ce rôle de facilitateur permettra ainsi au secteur privé d'offrir des services financiers et des services d'appui aux IMF, et à la CSBF de jouer pleinement son rôle de supervision et réglementation.

d) Renforcer la capacité de la CSBF

- *Aider à la mise en œuvre d'une organisation efficace de supervision.*

On doit aider la CSBF à mieux organiser ses services, par exemple pour la délivrance et l'instruction des agréments, la centralisation des données, la formation des inspecteurs, la coordination avec les services de contrôle interne des IMF et sociétés d'audits. Il peut s'agir de formation, mais aussi d'équipements, d'appui technique, etc.

- *Soutenir les ressources humaines de la CSBF.*

La CSBF a besoin d'un personnel suffisamment nombreux et formé pour garantir une supervision efficace des IMF, qui présentent déjà des fragilités, notamment dans la gouvernance.

En particulier, il faudra une équipe d'inspecteurs qui puisse être présente sur le terrain.

Les bailleurs pourraient détacher un(e) expert(e) auprès de la CSBF à cet effet.

- *Appuyer l'élaboration et la diffusion des décrets et des notes d'instructions relatives à la nouvelle loi.*

Cette tâche urgente nécessite un appui technique concret de la part des bailleurs. Avec l'appui de la Banque Mondiale par exemple, la CSBF pourra continuer à examiner les expériences dans le monde et en cherchant à les adapter à la situation locale.

On doit faire en sorte que le gouvernement adopte les décrets et les notes d'instruction sans trop tarder afin d'éviter une période de vide juridique.

## Section 2 : MESURES A PRENDRE POUR L'AMELIORATION DU SECTEUR

### 2.1 La diversification des produits et services

Une offre de crédit adéquat à la clientèle est une bonne chose pour augmenter ce taux de pénétration. Il serait opportun d'offrir des produits classés selon les différentes catégories (socioprofessionnelles, revenu,...), ou tout carrément créer des produits spécifiques aux groupes qu'on veut cibler le plus (femmes, population très pauvre,...)

De cette manière les produits qui sont offerts aux groupes les plus démunis, leur conviendraient mieux. Ils n'auront pas du mal à rembourser leurs prêts, dorénavant proportionnels à leurs revenus.

Il faut aussi tenir compte de l'utilisation ultérieure des crédits : crédits d'habitation, crédit « écolage »,.....Le plafond est ainsi différent d'une utilisation à une autre. En outre, les IMF doivent se pencher sur le problème de fonds de roulement pour les entreprises qui ont déjà fait leurs preuves.

Toutefois il faut souligner que ces crédits qu'importe leur quantité devront avant tout améliorer le niveau de vie des emprunteurs.

### 2.2 Révision (à la baisse) du taux d'intérêt

Un plus pour les paysans, serait aussi la révision à la baisse si possible du taux d'intérêt encore inaccessible pour beaucoup de ruraux.

Ceci encouragerait ces derniers à entrer dans le système. Une étude approfondie de solvabilité et d'intégrité de l'intéressé est cependant nécessaire pour séparer les bons des mauvais clients et pour éviter la prise de risque excessive des IMF.

### 2.3 L'assouplissement des conditions d'accès aux crédits

Les IMF sont réputés avoir des conditions d'adhésion moins rigides que les banques. Les schémas d'octroi de crédits doivent être davantage plus simples, flexibles et rapides.

Une autre façon de rénover le système serait d'assouplir les conditions d'accès des pauvres aux IMF. Il serait utile de trouver une solution pour remplacer l'exigence des garanties. En effet, toutes les personnes, membres d'IMF, ne pourront fournir à temps de garanties faisables.

D'ailleurs comment peut-on imaginer qu'une femme, chef de famille, avec 5 à 6 enfants à faible revenu, pourrait elle trouver des garanties ? Alors qu'elle arrive à peine à survivre ? Si jamais elle arrive à s'en procurer, ne choisira-t-elle pas de les vendre ?

On pourrait envisager de construire un atelier affilié à l'IMF ou de coopérer avec un autre indépendant, où le sujet peut travailler périodiquement (2 fois/semaine par exemple) en contre parti des garanties.

Les produits issus de cet atelier serviront de garanties à l'IMF en cas de non remboursement des crédits.

Les IMF pourraient tout simplement accepter des garanties offertes par un groupement de paysans. On parle de « fonds de garanties ». Cette appellation consiste à désigner la dotation financière servant à dédommager les prêteurs garantis et non payé. Elle sert aussi à définir la structure juridique abritant la dotation et les prêteurs. Le fonds peut être mutualisé : dans ce cas chaque emprunteur bénéficie la caution du fonds. D'où notion de « caution solidaire ».

Raccourcir le temps d'étude et de déboursement des crédits constituerait un autre atout aux IMF face au secteur formel.

#### 2.4 Extension géographique vers les zones marginalisées

Si les infrastructures (routes, téléphone,...) seraient en place et fonctionnaient, l'extension géographique des IMF serait désormais possible. Les informations circuleraient mieux.

Une aide technique ou financière émanant des Bailleurs de fonds est aussi essentielle aux IMF au moins au moment de démarrage pour les étendre dans les zones plus éloignées.

Les contraintes minimales pour une pérennité des IMF dans ces zones, ne sont pas suffisantes mais de nombreux clients potentiellement solvables s'y trouvent.

En collaborant, tous les deux à savoir l'IMF et le Bailleur se partageront ses risques, (La nouvelle politique du FENU est d'accompagner le développement des IMF dans ces zones à haut risque mais à forte potentialité)

#### 2.5 La professionnalisation des IMF

La professionnalisation des IMF ne pourrait que renforcer leur gouvernance et leur contrôle interne. Ainsi le rôle de la CSBF (la supervision des IMF) serait facilité.

##### *Un capital humain compétent*

L'amélioration de la qualité des produits des produits et services offerts par les IMF passe par le renforcement des compétences des ressources humaines disponibles.

Ces dernières devraient savoir détecter et satisfaire les besoins de la population en matière de financement en particulier ceux de la population rurale.

Elle devrait être apte à élaborer et à exécuter des plans d'action visant à intensifier les interventions des IMF tant en milieu urbain qu'en milieu rural.

Des formations professionnelles sont ainsi indispensables pour parfaire leur niveau de connaissance du secteur

Des séminaires devraient avoir lieu pour favoriser l'échange d'expertise entre les institutions locales.

Notons qu'il existe un programme de formation à distance dont 20 pays y ont participé, constitue un issu considérable pour nos IMF. Plus de 300 cadres supérieurs ont déjà bénéficié ces formations.

#### *Moyens logistiques et matériels*

Les IMF, dans le cadre de leur mission, doivent avoir suffisamment de moyens. La disponibilité des moyens de transports modernes et performants (voitures 4x4,...) par exemple s'avère indispensable pour conquérir les régions les plus reculées.

#### 2.6 Clarification des lois et implication du gouvernement

A l'instar des prérogatives fiscales le gouvernement doit encourager et soutenir les actions des associations professionnelles de la Microfinance tout en renforçant leurs capacités et leur assurant un cadre légal.

Quelques points cruciaux méritent d'être élucidés, afin que les IMF puissent agir dans toute légalité. C'est ainsi qu'il faut redéfinir le micro crédit : il faut mettre en exergue sa distinction entre les prêts de consommation, prêts commerciaux, prêts hypothécaires.

Fortifier les registres publics et le système judiciaire notamment en matière de recouvrement et de garanties de prêts ne serait que bénéfique.

Le Gouvernement pourrait aider ces IMF dans l'établissement d'un « Central d'Information de Risque et de Crédits CIRC »

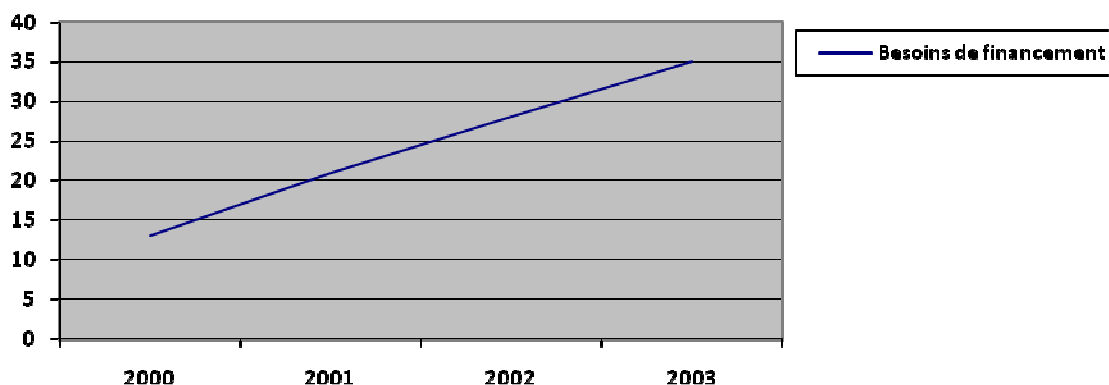
Le Gouvernement doit garantir une communication régulière et une large diffusion des décrets d'application en vue de vulgariser les IMF jusqu'aux fins fonds de brousse.

#### 2.7 Le refinancement de la Microfinance

Face à la faiblesse de l'épargne collectée. Les IMF rencontrent toujours le problème de refinancement. Etant donné que ce problème, presque omniprésent porte atteinte à leur pérennité et à leur viabilité, les IMF devraient trouver des solutions durables en vue de

ne pas perturber leurs actions. D'ailleurs leurs besoins de financement ont à peu près triplé en trois ans.

Figure 10 : Evolution de besoins de financement en \$



Source : offre de produits et services Microfinance. APIFM

En tout cas, deux solutions peuvent se présenter à ces institutions : le fonds de refinancement direct et le concours des banques.

- Le fonds de refinancement direct

Cette solution est très délicate du fait qu'elle devrait provenir de la volonté des Bailleurs. Ceux-ci peuvent apporter leur aide, financière ou technique en faveur des IMF sous certaines conditions.

Les IMF peuvent donc s'adresser aux Bailleurs qui œuvrent pour le développement du secteur.

- Le concours des banques

Il faut faire en sorte que les banques privées s'intéressent de près aux activités de la Microfinance. Il faut conquérir leur confiance en leur faisant connaître le marché et les perspectives du secteur.

Il faut donc augmenter les informations (statistiques, rapports). Il faut aussi leur assurer qu'une coopération entre les banques et ses IMF ne serait que favorable pour le secteur financier. La concurrence apporte aussi ses avantages.

Toujours est-il que les clients de la Microfinance pourraient se convertir au secteur bancaire ordinaire. En effet si leurs affaires marchent bien avec l'appui des IMF, ils pourraient avoir un besoin financier plus important plus tard (à l'ordre de 50 Millions et plus) que seules les banques peuvent renflouer.

Cependant, pour avoir l'entière confiance des banques, les IMF doivent faire preuve de maturité dans leurs tâches (gestion, fonctionnement et extension). Par ailleurs, l'APIFM, en tant qu'intermédiaire joue un rôle essentiel (négociation de taux,....)

De leur côté les banques doivent faire des efforts et envisager une étroite collaboration entre les deux pour renforcer le tissu économique malgache.

Pendant de temps, la première solution est fortement sollicitée. La référence ancrée chez les deux entités explique le fait que la seconde solution reste rudimentaire

#### 2.8 Conscientisation de la population :

D'une part un grand pas positif pour la Microfinance, serait d'inculquer à la population la *culture d'épargne*. Il est primordial d'effacer leur crainte en particulier celle des paysans envers toute sorte d'institution.

Il faut les convaincre et apprendre que l'épargne est bénéfique pour eux et pour les autres membres. Ils pourraient y tirer d'avantages : soit par le taux d'intérêt, soit par les différents services et produits mis à leur disposition par les IMF.

Au début ils ne sont obligés de placer leur argent dans les banques, ils pourraient commencer dans les associations mutualistes qui leur sont proches (dans les villages, ou quartiers).

D'autres part, il faut les accoutumer au principe de paiement des crédits qu'ils ont contractés. Il est nécessaire de les faire comprendre que les crédits ne sont guère des dons financiers, qu'ils pourraient <<omettre>> de rembourser.

Au départ les IMF peuvent prêter des sommes peu élevées correspondant aux cash-flows des micros entreprises par exemple. Par la suite elles pourraient leur offrir des montants de plus en plus importants pour motiver les clients non défaillants.

Les crédits à court terme jouent aussi un rôle important. Ils renforcent les relations entre prêteurs et emprunteurs et améliorent les coûts d'apprentissage des services financiers complexes (exemple : crédits à long terme à taux ajustable).

A part les crédits, les IMF doivent imposer à leurs membres de la formation (en gestion, marketing, ...), de l'éducation sur la santé et/ou la nutrition (<<crédit with education>>)

Ce qui ne ferait qu'améliorer leur condition de vie et attirer d'autres membres.



## Chapitre 4 : ETAT DES LIEUX DU DEVELOPPEMENT DE LA MICROFINANCE DANS LA REGION DE LA HAUTE MATSIATRA

### Section1 : PRESENTATION GLOBALE DE LA REGION

#### 1.1 Localisation géographique de la région

La région Haute Matsiatra se situe entre 45,51° et 47,41° longitude Est et 20,68° et 22,21° latitude Sud, elle est délimitée :

- Au nord par la Région de l'Amoron'i Mania
- Au sud par la Région d'Ihorombe
- A l'Est par la Région de Vatovavy Fitovinany
- A l'Ouest par la Région de Menabe et d'Atsimo Andrefana.

#### 1.2 Situation administrative

La région Haute Matsiatra est subdivisée en cinq districts et **81** communes

Tableau V : Répartition des communes par district

Districts	Communes urbaines	Communes rurales	Totaux
Fianarantsoa I	1	-	1
Fianarantsoa II	-	38	38
Ambalavao	1	16	17
Ambohimahasoa	1	16	17
Ikalamavony	-	8	8

Source : Région Haute Matsiatra 2008

#### 1.3 Densité démographique

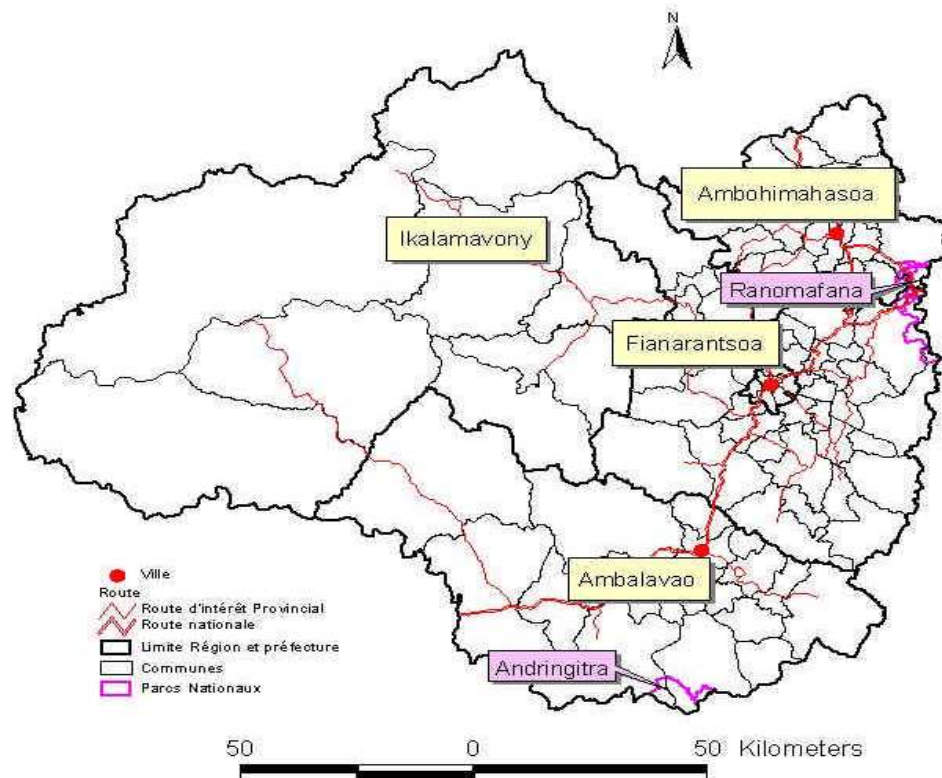
Avec une superficie physique de 20.959 km<sup>2</sup>, une population totale de 1 269 612 habitants et une densité démographique moyenne de 61 habitants au km<sup>2</sup>, la région est relativement vaste et très hétérogène en matière de population et démographie.

Le district d'Ikalamavony occupe à lui seul près de la moitié de la superficie de la région, contre 20 % environ pour Fianarantsoa II et Ambalavao, moins de 10 % pour Ambohimahasoa et 1 % pour la commune urbaine de Fianarantsoa I.

La répartition géographique de la population est la suivante : 44% à Fianarantsoa II, 19% à Ambalavao, 19% à Ambohimahasoà, 11% à Fianarantsoa I et 7% à Ikalamaovony.

La densité démographique est très forte à Fianarantsoa I (1 174 habitants/km<sup>2</sup>), forte dans les deux districts de Fianarantsoa II (134 habitants/km<sup>2</sup>) et d'Ambohimahasoà (123 habitants/km<sup>2</sup>), moyenne dans le district d' Ambalavao (53 habitants/km<sup>2</sup>) et faible dans le district d'Ikalamaovony (8 habitants/km<sup>2</sup>).

Graphique 1 : Présentation de la région Haute Matsiatra :



Source : Région Haute Matsiatra 2008

#### 1.4 Les zonages pour la région Haute Matsiatra

La Région de la Haute Matsiatra a été subdivisée en 10 zones suivant le regroupement des zones définies dans le Plan Régional de Développement.

##### 1.4.1 Zones à polarité économique consolidée

Elles sont définies par leur potentialité économique existante mais que le PRD estime à consolider avec les ressources inexploitées.

- **Zone 1: Moyen ouest Haute Matsiatra**

Cette zone est composée par les communes d'Ikalamavony, d'Ambatomainty, de Tsitondroina, de Mangidy, et Fitampito.

- **Zone 2 : Hautes Terres Ouest**

Les hautes terres Ouest sont constituées par les communes d'Andoharanomaitso, Mahazoarivo, Soatanana, Isorana, Ambalamidera, Anjoma Itsara, Fanjakana, Nasandratrony, Iavinomby Vohibola, Ambondrona, Ankarinarivo Manirisoa, Befeta.

- **Zone 3: Sud Est**

Elle regroupe les communes d'Ambohimahamasina, Mahazony, Andrainjato, Anjoma, Kirano, Vohitsaoka, Ambinanindovoka.

- **Zone 4: Hautes terres Est**

Elles sont représentées par les communes de Fandrandava, Mahasoabe, Ihazoara, Alakamisy Itenina, Mahaditra, Vohitrafeno, Ankaramalaza Mifanasoa.

#### 1.4.2 Zones à polarité économique à renforcer

Ces zones ont en général une potentialité économique moyenne.

- **Zone 5 : Nord Ouest**

La zone Nord Ouest est définie par les communes de Vohitrarivo, Isaka, Sahave, Ambohinamboarina, Kalalao, Sahatona, Fiadanana, Camp Robin, Ambatosoa, Vohiposa.

- **Zone 6 : Sud Ouest**

La zone Sud Ouest est occupée par les communes de Tanamarina Bekisopa, Sakay, Solila, Fenoarivo, Ambinairoa, Vohimarina, Ankaramena, Vohitsaoka.

- **Zone 7 : Corridor Est**

Elle est composée par neuf communes : Ambalakinresy, Morafeno, Androy, Alatsinainy Ialamarina, Andranomiditra, Vinanitelo, Ambohimahamasina, Miarinarivo, Sendrisoa.

#### 1.4.3 Zones à polarités urbaines, péri-urbaines et suburbaines

Des subdivisions ont été apportées par rapport au PRD et trois sous-zones distinctes ont été résultées.

- **Zone 8 : Commune urbaine de Fianarantsoa I et les zones péri urbaines**

Ce sont les communes de Fianarantsoa I, Alakamisy Ambohimaha, Ivoamba, Ambalamahaso, Ambalakely, Mahatsinjony, Sahambavy, Andrainjato, Soaindrana, Talatan'Ampano, Maneva, Andranovorivato.

- **Zone 9 : Commune urbaine d'Ambalavao et les zones péri urbaines**

Elle est constituée par la commune d'Ambalavao, d'Iarintsena, et de Manamisoa.

- **Zone 10 : Commune urbaine d'Ambohimahaso, et les zones péri urbaines**

Elle concerne la commune urbaine d'Ambohimahaso et ses zones péri urbaines comme Ampitana, Ankerana, Manandroy, Ankafina.

Les réseaux TIAVO, CECAM et la Caisse d'Épargne de Madagascar se répartissent dans toutes ces zones. La couverture n'est pas encore intégrale mais elle commence à s'évoluer dans ce sens.

#### 1.5 Niveau d'éducation

##### 1.5.1 Performance du système éducatif

Tableau VI : Taux de scolarisation dans la région Haute Matsiatra

	<b>EP1C</b>	<b>EF2C</b>	<b>ES</b>
<b>Taux net de scolarisation</b>	plus de 90 %	7 à 10 %	0,5 à 1 %
<b>Taux d'achèvement</b>	autour de 40 %	autour de 8 %	1 à 2%
<b>Taux de redoublement</b>	15 à 30 %	15 à 19 %	18 à 27%

Source : CISCO des 5 districts, juillet 2007

Ratio Elèves/Enseignants au niveau EP1C :

- Aux environs de 30 à Fianarantsoa I ;
- Moins de 50 à Fianarantsoa II et Ambalavao ;
- Plus de 50 à Ambohimahaso et Ikalamavony

L'éducation reste l'un des points forts de la région du Bétsileo. Ce qui n'est pas étonnant avec les plus de 90% du taux de scolarité en EP1C.

Pour l'EF2C et plus, ce taux devient plus faible en général mais c'est surtout la situation en monde rural qui l'a rendu ainsi. Les parents sont bien conscients que leurs enfants doivent avoir un minimum de connaissance pour ne pas rester dans l'analphabétisation. Ils jugent que passer au niveau de l'EP1C est nécessaire et obligatoire mais la suite dépend surtout du moyen existant. C'est ce problème de moyen qui explique la forte estimation du taux d'achèvement en EP1C.

Tableau VII : Taux de réussite aux examens

Examens	CEPE	BEPC	BACC
Taux de réussite aux examens	60 %	40 à 50 %	30 à 50 %

Source : CISCO des 5 districts, juillet 2006

Le taux de réussite de différents examens nous montre que la région de la haute Matsiatra a quand même des potentialités intellectuelles avec lesquelles la sensibilisation en matière de microfinance sera plus facile.

#### 1.5.2 Place du secteur privé dans l'éducation

- Fianarantsoa I : 14% des effectifs des élèves du niveau EF2C et 24% des élèves du niveau ES
- Fianarantsoa II : lycée agricole à Iboaka
- Autres districts : aucun établissement

Le secteur privé tient une place importante dans l'éducation des fianarois. Il diversifie les formations sur plusieurs domaines.

## Section 2 : ACQUIS ET CONTRAINTES DU DEVELOPPEMENT DE LA MICROFINANCE DANS LA REGION DE LA HAUTE MATSIATRA

### 2.1 Évolution du secteur financier dans la région Haute Matsiatra

Avant les années 1990, le secteur financier était largement public et reflétait des politiques dirigistes. Le système bancaire se composait des banques sectorielles, une banque agricole et une banque de commerce.

A la fin des années 1980, l'économie de la région (ex-province) a été libéralisée dans le cadre des programmes d'ajustement appuyé par la Banque Mondiale et le FMI comme toute l'économie de Madagascar.

Dans les années 1990, le système bancaire a été entièrement privatisé et assaini. Les banques nationales ont été rachetées par des groupes étrangers (la BTM par la BOA, la BNI par le crédit Lyonnais, la BFV par la Société Générale). Comparée aux autres régions, Haute Matsiatra dispose d'un secteur bancaire relativement solide et bien capitalisé, il comprend trois banques commerciales des établissements financiers et deux compagnies d'assurance et ainsi que la Caisse d'Epargne de Madagascar.

L'intégration de la microfinance dans le secteur financier formel est bien amorcée dans la région Haute Matsiatra.

On perçoit un intérêt grandissant du secteur bancaire traditionnel pour participer au développement de la microfinance, dans la mesure où il tend à ne plus voir celui-ci comme une marge du secteur financier mais comme un véritable marché.

En effet, le secteur bancaire traditionnel représente la majorité des actifs dans le secteur financier, mais lorsque l'on considère le nombre d'emprunteurs, la microfinance est désormais la principale source de services financiers pour la région.

## 2.2 Les clients cibles de la microfinance de la région

Le client type des services de microfinance dans la région Haute Matsiatra est surtout les personnes dont les revenus sont faibles et qui n'ont pas accès aux institutions financières formelles faute de pouvoir remplir les conditions exigées par ces institutions (documents d'identification, garanties, dépôt minimum etc.).

Il mène généralement une petite activité génératrice de revenus dans le cadre d'une petite entreprise familiale.

- **Dans les zones rurales**, ce sont souvent des petits paysans ou des personnes possédant une petite activité de transformation alimentaire ou un petit commerce.
- **Dans les zones urbaines**, la clientèle est plus diversifiée. Il s'agit des petits commerçants, prestataires de services, artisans, vendeurs de rue, etc.

## 2.3 Acquis sur place de la micro finance

### 2.3.1 Les impacts sur les revenus

Le recours au système de crédit à travers les institutions de microfinance a montré la volonté des gens à combler leurs besoins financiers, à améliorer leurs vies quotidiennes ou pourquoi pas de sortir définitivement de la situation où ils vivent actuellement.

Ils sont indéniables que les bénéficiaires de crédit cherchent, avant tout, à tirer des avantages des emprunts contractés par leurs utilisations dans des activités génératrices de revenu, dont la finalité leur procure les revenus espérés.

Le revenu est le montant tiré de l'exploitation de l'activité par son exploitant. Ce revenu inclut le fonds utilisé dans l'entreprise mais aussi les bénéfices qui s'ensuivent. Selon chacun, son utilisation peut, de plusieurs façons, être affecté directement à des dépenses non rattachées à l'activité de base ou être réinvesti.

Sur ce dernier point, la réutilisation du revenu dans l'activité entraîne à cet effet des modifications. De ce fait, les aspects modifiés sur l'activité pourraient être constatés sous plusieurs formes.

D'après l'enquête effectuée par le projet MICROSTART aux bénéficiaires concernant l'impact de la microfinance en terme de revenu :

- 77 % d'entre elles pensent que le crédit a permis de diversifier les articles.
- 38% affirment une augmentation de volume de leur activité, et par conséquent l'accroissement du nombre de clients consommateurs.
- Pour 6% l'utilisation du crédit a permis d'accéder à une nouvelle catégorie de clients ou fournisseurs (10 %). Pour cette catégorie de bénéficiaires l'injection du crédit dans l'activité quotidienne a entraîné des clientèles à revenus plus aisés.
- 10% des clients des IMF de la région ont pu acquérir un meilleur équipement ou matériel pour répondre aux besoins ou pour renouveler ceux inutilisables. Ce cas est très fréquent pour les PME, qui sous les effets positifs des crédits, ont pu améliorer leurs machines de service.
- 10% des membres bénéficiaires ont répondu que les IMF leur permettent d'acheter au comptant donc moins cher, mais aussi d'éviter les petits crédits habituels.
- 6% affirment qu'ils étaient en mesure de constituer un stock à un coût très bas de son produit mais aussi d'éviter les approvisionnements fréquents à des prix variés.
- 3% des participants, à travers les bénéfices tirés de l'activité principale peuvent s'occuper de leur activité secondaire déjà existant.

- 10% ont pu débiter dans de nouveaux secteurs d'activité. Comme illustration, les secteurs élevage et agriculture ont été pratiqués pour la première fois par certaines bénéficiaires pratiquant déjà le commerce.

### 2.3.2 Les impacts sur le niveau de vie

Un effet de la microfinance sur le niveau de vie est tout ce qui conduit au changement positif. La manière dont chacun perçoit l'impact suite à la fructification du crédit diffère selon les priorités de changement que chacun veut avoir dans sa vie. Ce changement est aussi tributaire du degré des bénéfices se transformant en leurs utilités ou non.

Par exemple, un bénéfice accumulé même si sa destination est prédéfinie, sera toujours dévié de son affectation, si un événement majeur (décès, catastrophe naturelle) survient avant son utilisation.

De tout cela, on peut classer les impacts sur le niveau de vie en deux catégories bien distinctes : les impacts sur les habitudes quotidiennes et sur les investissements majeurs à temps.

### 2.3.3 Les impacts sur les habitudes quotidiennes

Ce genre d'impacts est forcément, au niveau de l'amélioration des conditions de vie de la population. Tout ce que l'homme ressent en premier car il concerne l'évolution du quotidien sans même que cela ait été imaginé. La façon dont l'impact apparaît sur la vie est progressive, et par conséquent à long terme. Il est surtout le fruit d'une accumulation sans que celui-ci n'arrive à une certaine importance pour changer radicalement le niveau de vie.

En général, on a pu constater que la priorité accordée par les gens de la région au niveau du changement est l'alimentation familiale, ensuite vient le bien-être de leur enfant<sup>4</sup>.

- 38% des membres bénéficiaires de la micro finance pensent que les effets d'une amélioration ou d'un réel changement au niveau de vie ne se constatent pas encore, au contraire, les gens ressentent beaucoup d'austérité dans leur vie quotidienne en pensant au remboursement régulier du crédit contracté.

---

<sup>4</sup> Projet MICROSTART mars 2007



Les statistiques des bénéficiaires au monde rural ayant connu un impact positif sur le niveau de vie sont comme suit :

- 54% ont affirmé que leurs enfants ont pu avoir leur goûter au quotidien, ce qui n'était pas le cas auparavant.
- 45% ont pu changer les habitudes alimentaires journalières en qualité pour 36%.
- Pour 36%, l'impact a été constaté au niveau de la scolarisation, car même si l'envie d'envoyer les enfants à l'école s'est fait sentir auparavant, le manque de moyens n'a pas permis aux parents de le faire, où pour 18% cet impact se caractérise par le fait de changer leurs enfants dans un établissement plus renommé et sérieux.
- Pour 9% des participants au crédit, le changement a été marqué au point de vue vestimentaire. Ils ont pu se changer les vêtements quotidiennement. La lessive devient une habitude au moins une fois par semaine si tel n'était pas le cas auparavant.
- 9% ont pu résoudre leurs problèmes financiers sans l'aide des autres personnes.

#### 2.3.4 Les impacts sur les investissements majeurs à temps

En général, ce genre d'impacts n'est constaté qu'après plusieurs cycles des emprunts donc après avoir fait fructifier et reproductif à plusieurs reprises l'argent. En effet les investissements se font avec les bénéfices accumulés, ou bien si les emprunteurs ont décidé de faire un important prêt.

En principe, ce type d'impact ne vient qu'après avoir sentir certaines évolutions dans les habitudes quotidiennes. Il est logique de s'améliorer dans un ordre croissant

La différence réside dans ce qui est au départ ou de l'utilité à prioriser, sur les bénéficiaires ayant investi :

- 50% des investissements sont tournés vers l'acquisition des biens meubles des équipements divers
- 25% ont acquis des immobilisations incorporelles (maison, terrain)

#### 2.4 Effets liés de la microfinance au niveau de l'épargne

##### 2.4.1 Différents types d'épargne dans la région

Dans la région de Haute Matsiatra la collecte de petite épargne est effectuée par les deux entités à savoir : le réseau TIAVO et la CEM (Caisse d'épargne de Madagascar). Voici les différents types d'épargne proposés par ces entités avec leurs caractéristiques :

Pour le réseau TIAVO, les produits d'épargne tournent autour des deux produits qui sont :

- Le DAV ou dépôt à vue : il s'agit d'un dépôt que le déposant peut retirer à tout moment
- Le DAT ou dépôt à terme : c'est le type de dépôt dont le déposant ne peut pas mobiliser qu'au moment de l'expiration du délai fixé

En ce qui concerne la CEM, elle met à la disposition des clients les trois types d'épargne à savoir : le livret d'épargne, le compte spécial épargne, le compte spécial retraite.

- Le livret d'épargne

**Caractéristiques :**

- Minimum d'ouverture 20 Ar, pas de maximum
- Possibilité d'ouverture de compte pour :
  - ✓ Mineur
  - ✓ Majeur
  - ✓ société
- Possibilité d'ouverture de compte par une tierce personne
- Utilisation du livret comme support
- Condition pour les remboursements : respect du délai de 15 jours après la dernière opération.
- Taux de rémunération (intérêt) :
  - ✓ Stable si est seulement si :
    - Avoir moyen  $\geq$  40 000 Ar
    - Avoir moyen de la période  $>$  avoir moyen n-1
    - Nombre de remboursement  $<$  4
  - ✓ Ordinaire si une de ces conditions n'est pas respectée
- Fixation du taux d'intérêt à la fin de l'exercice
- 85 ans d'existence.
  - Le compte spécial épargne :

**Caractéristiques :**

- Minimum d'ouverture 20 millions d'ariary, pas de maximum

- Ouverture sur base de contrat :
  - ✓ Taux de rémunération négociable mais > au taux du compte stable
  - ✓ Renouvellement du contrat généralement par trimestre (mais pas plus d'un an)
  - ✓ Négociation avec la direction générale
- Support sur titre
- Pas de remboursement avant échéance
- Remboursement du capital et intérêt à l'échéance avant de procéder au renouvellement
- 5 ans d'expérience
  - Le compte spécial retraite

**Caractéristiques :**

- Minimum d'ouverture équivalent à la somme du montant de la cotisation de l'employé et de l'employeur, pas de maximum
- Age du titulaire : moins de 60 ans
- Ouverture basée sur un contrat entre CEM et employeur
- Demande signée par le titulaire et l'employeur
- Conditions de remboursement stipulées dans le contrat :
  - ✓ Admission à la retraite
  - ✓ Incapacité total d'exercice de fonction
  - ✓ Décès du titulaire

Le dépôt à vue et le livret d'épargne restent les plus dominants par rapport aux autres types d'épargne. Les gens préfèrent toujours commencer par ce genre d'épargne simple et mobile. Ils veulent s'assurer de la fiabilité des services avant de s'investir plus. Ils sont plus rassurés en sachant qu'ils peuvent retirer leurs argents plus facilement en cas de besoin sans attendre une échéance.

2.4.2 Effets liés à l'épargne

D'une démonstration économique on tire que c'est le surplus de revenu qui donne l'épargne.

Plus le revenu est élevé plus l'épargne s'accroît. En effet, grâce aux bénéfices engendrés et à la formation reçue avec le crédit, on réalise une épargne.

La vision des bénéficiaires est différente à ce sujet mais leurs affirmations tendent à reconnaître l'utilité d'épargne.

Pour les uns, avant de voir le côté montant, ils n'ont pas eu conscience auparavant de la nécessité d'épargne, le crédit leur a emporté cet << état d'esprit >>.

Pour d'autres, l'épargne n'est pas un phénomène nouveau, seulement maintenant, certaines personnes arrivent à économiser plus qu'avant, certaines arrivent à épargner << tout court >> choses qu'elles essayaient mais n'ont pas réussi à faire tout seul auparavant.

Son utilisation peut être différente selon les clients, à partir de sa transformation en investissement productif du point de vue économique, elle peut être aussi envisagée pour d'autres destinations comme pour des paliers à des incertitudes et de risques des familles malgaches (maladie, décès, ...).

## 2.5 Contraintes

### 2.5.1 Au niveau de l'éducation

Vu la faiblesse du niveau d'étude dans les zones rurales, les gens hésitent à se rendre auprès des institutions.

De plus, la plupart des paysans pensent que le fait d'emprunter est un acte honteux. Ceci provoque un blocage pour eux avant même de se renseigner sur les bienfaits des produits proposés par les microfinances.

La sensibilisation demeure plus difficile avec les gens qui n'ont pas assez de connaissance. Ils ont peur de ne pas être à la hauteur de gérer une activité. Cette incapacité à ne pas pouvoir assurer le risque lié au projet constitue un problème majeur.

### 2.5.2 Au niveau de l'administration

Les paysans ont de difficulté à fournir les garanties exigées par les institutions financières. Certaines exigent des formalités fastidieuses pour pouvoir octroyer des crédits.

Le non possession des titres fonciers et de propriété constitue un obstacle pour ceux qui veulent se lancer dans le secteur.

C'est surtout dans le monde rural que ce problème s'impose. Les terres passent en possession d'une génération à une autre sans papier légal.

### 2.5.3 Au niveau des institutions

Le vol et le détournement de fonds apparaissent fréquemment, ceux-ci diminuent la confiance des déposants envers les institutions. Ils préfèrent thésauriser leur épargne que de les confier à une institution financière.

Les institutions n'arrivent pas encore couvrir les endroits les plus éloignés de la région du Bétsileo. L'enclavement et la mauvaise infrastructure augmentent le coût d'opportunité et par conséquent diminue la motivation des paysans à se rendre auprès des institutions.

### 2.5.4 Au niveau de la culture

La domination de la tradition dans cette région constitue un obstacle au développement de la microfinance mais aussi à la lutte contre la pauvreté.

En effet, les gens s'obstinent aux rites et habitudes des encêtres. C'est une honte de ne pas pouvoir les honorer à l'exemple de retournement des morts ou famadihana.

Ces coutumes comme le famadihana, le lanonana ou festivités font l'objet des dépenses ostentatoires et généralement improductives. Les paysans s'engagent alors à demander des crédits pour les réaliser. Néanmoins, selon l'économiste américain Hirschmann, de tels comportements festifs sont causés par les problèmes de frustration de tous les jours, à l'exemple de pénurie alimentaire dont les conséquences sont la malnutrition, la sous-alimentation.

Ceci constitue un énorme risque pour le bénéficiaire d'abord car les crédits accordés ne seront pas affectés à des opérations productives génératrices de bénéfices. Certes il y a la tradition de « atero ka alao » c'est à dire « verser et tirer » mais celle-ci n'est pas sûre de pouvoir combler les dépenses engagées. Donc le risque de non remboursement est très élevé.

Par la suite, l'institution qui a octroyé ces crédits va rencontrer des problèmes au niveau de recouvrement car ses clients deviennent insolubles.

Et même s'ils ont les moyens, ils préféreront thésauriser leur épargne en attendant le moment voulu au lieu de les placer dans les institutions de microfinance.

## **CONCLUSION**

La microfinance est devenue un outil clé de la lutte contre la pauvreté. Grâce à elle, une multitude de prêts et de facilités d'épargne sont désormais accessibles à ceux qui sont exclus des circuits financiers commerciaux ordinaires. L'accès à ces facilités permet aux femmes en particulier de devenir des entrepreneurs, de disposer d'un revenu stable et donc d'un pouvoir d'achat améliorant leur reconnaissance sociale comme cela a été réalisé par Younos à Bangladesh.

Cependant, le taux de pénétration est insuffisant face aux besoins recensés auprès des ménages, tant ruraux qu'urbains. Ces derniers sont de plus en plus nombreux à solliciter les services de la microfinance.

Depuis, le Gouvernement a fait des efforts non négligeables pour améliorer la situation. Des bailleurs ne sont pas en reste quant à la volonté de vulgariser ce secteur, en vue de recouvrir le territoire national de ces institutions de proximité. La situation est encore loin de celle des pays de l'Afrique ou de l'Asie de l'Est. Plusieurs mesures sont à considérer pour atteindre cet objectif. Les particuliers devraient aussi participer à cette vulgarisation, par différents moyens.

Malgré cela, les acteurs sont tous optimistes quant à une éventuelle progression du secteur, si bien que l'année 2010 s'annonce être l'année internationale de la microfinance. Ainsi pourrait-on espérer un taux de pénétration avoisinant les 13% dans les cinq années à venir ?

L'un des problèmes majeurs qui freinent l'accélération de l'augmentation de ce taux d'accès aux services de microfinance étant l'insuffisance des ressources des institutions de microfinance pour ouvrir des nouvelles caisses rurales. La capacité de réponses des institutions de microfinance à satisfaire les demandes des paysans est très limitée, dont à l'origine les problèmes de refinancement et de fonds de garanties. Ce qui explique ce faible élargissement de ce service à l'échelle nationale.

Nous savons tous que le « secteur bancaire » peine à devenir un service qui se rapproche véritablement de la grande majorité de la population ; son taux de pénétration stagne quasiment autour de 3 %, la microfinance continue pour sa part d'évoluer positivement. Si ce service a bénéficié au cours de l'année 2007 à 8.5 % de la population, cette année 2008, selon le dialogue présidentiel de 2008, son taux de pénétration a atteint 9.25 %, soit un accroissement de 0.75 % en un an.

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **I - OUVRAGES GENERAUX**

- HUGON Philippe, GENTIL Dominique : Le financement décentralisé, Edition PUF 1996
- LELART Michel : La pratique d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement, Edition AUPELF, 1990
- LAPENU Cécile, WAMPFLER Betty : Le microfinancement dans les pays en développement, Evolution, théorie et pratique, Edition CIRAD, 1997
- COLASSE Bernard : L'analyse financière de l'entreprise, Edition La Découverte, Paris 2003

### **II – DOCUMENTS, JOURNAUX OU PERIODIQUES**

- La gazette de la grande île du vendredi 05 novembre 2004
- La gazette de la grande île du vendredi 28 novembre 2008, n°1735 : microfinance, un taux de pénétration à 9.25 % cette année.
- Loi n°95-030 relatives à l'activité et au contrôle des établissements de crédits
- Loi n°96-020 réglementation des activités et organisation des IFM
- Gramen Bank, performance and sustainability  
World bank discussion n°306  
Khandar, S.R, Khalily (1995)
- Le secteur informel et les institutions de microfinance en Afrique de l'ouest  
Document technique de la Banque Mondiale n°342 (1996)  
Dossier préparatoire des journées d'études IRAM 7-8 September 2001
- Analyse du cadre juridique et réglementaire pour la microfinance  
Chemonics international /USAID Madagascar
- Rapport d'activités 2002 et perspectives 2003 : FERT Madagascar  
Organisation professionnelle agricole de coopération internationale pour le développement
- Atelier de concertation nationale sur la microfinance rurale 28 au 30 Janvier 2003  
Ministère agriculture, de l'élevage et de la pêche  
Mars 2000

### **III – MEMOIRE DE MAITRISE**

- ✎ RAZAFINIMANANA Henintsoa Christian, « Les Intermédiaires financiers au service du développement : Cas des Microfinances à Madagascar », mémoire de maîtrise es sciences économiques, 62 pages.

### **IV - SITES WEB**

- [http://www.cgap.\\_technical\\_guides04](http://www.cgap._technical_guides04)
- <http://microfinancement.cirad.fr/fr/frame6.html>



## LISTE DES TABLEAUX

Tableau I : Les principales cibles respectives des IMF.....	31
Tableau II : Les principaux produits et services offerts par les IMF.....	33
Tableau III : Evolution des activités des IMF mutualistes.....	36
Tableau IV : Situation des ressources financières au 31 décembre 2005.....	41
Tableau V : Répartition des communes par district.....	73
Tableau VI : Taux de scolarisation dans la région Haute Matsiatra.....	76
Tableau VII : Taux de réussite aux examens.....	77

## LISTE DES SCHEMAS ET DES FIGURES

Figure 1 : Composition d'adhérents de chaque réseau.....	31
Figure 2 : Composition d'adhérents des IMF.....	32
Figure 3 : Composition des crédits offerts par les IFM au 31/12/03.....	34
Figure 4 : Evolution 2003-2007 membres/crédits en portefeuille APIFM et AIM.....	35
Figure 5 : Evolution 2003-2007 encours épargnes et crédits APIFM et AIM .....	35
Figure 6 : Nombre de caisse par réseau.....	39
Figure 7 : Nombre d'adhérents de chaque réseau.....	39
Figure 8 : Situation des ressources financières des IMF.....	40
Figure 9 : Situation des crédits de chaque réseau.....	41
Figure 10 : Evolution de besoins de financement en \$.....	71

## LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1: Présentation de la région Haute Matsiatra.....	74
---	----

## TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	
REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES	
INTRODUCTION .....	6
<b>PREMIERE PARTIE : LA MICROFINANCE AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT</b>	
Chapitre Premier: CADRE GENERAL .....	8
Section 1 : CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE .....	8
1.1 Situation socio-économique de Madagascar .....	8
a) Généralité.....	8
b) Evolution macroéconomique.....	8
c) Etat de pauvreté .....	8
1.2 Politique nationale pour la lutte contre la pauvreté .....	9
a) le MAP ou Madagascar Action Plan. ....	9
b) Politique du gouvernement envers le secteur financier et celui de la microfinance.....	10
Section 2 : LES INSTITUTIONS DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR.....	11
2.1 La Bank Of Africa ( BOA ).....	11
2.2 Les autres banques privées .....	13
Section 3 : SITUATION DU SECTEUR FINANCIER ET DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR .....	14
3.1 Le marché de la microfinance à Madagascar.....	14
3.2 Problème de financement : un des problèmes majeurs du secteur privé.....	14
3.3 Problématiques de développement de secteur financier et de la microfinance.....	16
a) Secteur financier .....	16
b) La microfinance.....	17
Section 4 : CONTRIBUTION DE LA MICROFINANCE DANS LA LUTTE CONTRE LA PAUVRETE .....	18
4.1 Impacts financiers .....	18
4.2 Impact non financiers .....	19
Chapitre II : LA MICROFINANCE A MADAGASCAR .....	20
Section 1 : L'ENVIRONNEMENT ET L'INTERVENTION DANS LE SECTEUR DE LA MICROFINANCE .....	20
1.1 Cadre juridique et institutionnel .....	20

a) Cadre juridique et réglementaire .....	20
b) Le ministère de tutelle .....	21
1.2 Interventions dans le domaine de la Microfinance .....	21
Section 2 : VUE D'ENSEMBLE DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE A MADAGASCAR .....	24
2.1 Les grands acteurs dans le secteur.....	24
a) Le gouvernement .....	24
b) Les associations professionnelles.....	25
c) Fournisseurs de microfinance .....	25
2.2 Lois relatives aux activités des IMF – lois 96/020 .....	27
2.3 Bénéficiaires et cibles .....	30
2.4 Produits et services offerts.....	32
a) Les dépôts .....	32
b) Les crédits.....	32
c) Caractéristiques des produits et services offerts.....	34
2.5 Evolution des activités des IMF mutualistes.....	35
<b>DEUXIEME PARTIE : FAIBLE PENETRATION MAIS GRANDE POTENTIALITE</b>	
Chapitre premier : LES PERFORMANCES DES IMF .....	38
Section 1 : OBSERVATIONS STATISTIQUES DE LA MICROFINANCE .....	38
Section 2 : LES POINTS FORTS DES TROIS NIVEAUX DU SYSTEME FINANCIER.....	42
2.1 Forces au niveau Micro.....	42
a) Présence de structures en croissance malgré un contexte récent difficile.....	42
b) Nombre important de points de service.....	42
c) Large implantation des IMF en zone rurale. ....	42
d) Grand nombre d'épargnants. ....	43
e) Début d'un rapprochement entre le secteur bancaire, le secteur privé et la microfinance. .....	43
f) Volonté de certaines institutions mutualistes d'adapter leur structure à l'environnement. .43	
2.2 Force au niveau meso.....	43
a) Début de refinancement de la microfinance par le secteur bancaire. ....	43
b) Existence d'associations professionnelles. ....	44
c) Commencement d'une offre de formations spécialisées.....	44
d) Intérêt des cabinets d'audit et des consultants pour la microfinance.....	44
2.3 Force au niveau macro .....	45

a) Evolution positive du contexte général.....	45
b) La stratégie Nationale de la Microfinance en accord avec les bonnes pratiques.....	45
c) L'attribution appropriée de la microfinance au MEFB. ....	45
d) L'existence d'une unité spécialisée en microfinance au sein de la CSBF. ....	45
Section 3 : PRESENCE D'UNE DEMANDE POTENTIELLE.....	46
Chapitre 2 : LES FACTEURS DU FAIBLE TAUX DE PENETRATION .....	47
Section 1 : LES FAIBLESSES AU NIVEAU DES TROIS NIVEAUX DU SYSTEME FINANCIER .....	47
1.1 Faiblesses au niveau micro.....	47
a) Fragilité structurelle des IMF.....	47
b) Offre ne répondant pas entièrement à la demande.....	49
1.2 Faiblesses au niveau meso.....	49
a) Fragilité des prestations de services aux IMF .....	49
b) Limitations actuelles des associations professionnelles.....	51
c) Indisponibilité et manque de fiabilité de l'information .....	51
1.3 Faiblesses au niveau macro .....	52
a) Fragilités du contexte général.....	52
b) Risque de distorsions sur le marché par les bonifications.....	52
c) Supervision par la CSBF encore faible.....	53
d) Interrogations sur l'implication et le rôle du MAEP dans le secteur financier.....	53
e) Système judiciaire inefficace.....	53
Section 2: LES FACTEURS DU FAIBLE TAUX DE PENETRATION .....	54
2.1 Les facteurs externes au secteur .....	54
a) L'insuffisance des infrastructures et le désenclavement territorial .....	54
b) L'aversion de risque des investisseurs.....	54
c) Des lois ambiguës et partiellement appliquées.....	55
d) Le financement des IMF .....	55
2.2 Les facteurs internes au secteur .....	56
Chapitre 3 : PROPOSITION D'AMELIORATION DU SECTEUR DE LA MICROFINANCE .....	58
Section 1 : RECOMMANDATIONS AUX TROIS NIVEAUX DU SYSTEME FINANCIER.....	58
1.1 Recommandation au niveau micro.....	58
a) Aider les IMF à réduire leur fragilité .....	58
b) Inciter les IMF à assainir et mieux suivre le portefeuille.....	58

c) Financer des études sur les coûts et revenus des IMF. ....	58
d) Pousser les IMF à professionnaliser la gouvernance. ....	59
e) Contribuer au renforcement des ressources humaines. ....	59
1.2 Recommandation au niveau meso.....	59
a) Investir mieux dans la formation.....	59
b) Etablir des fonds multi-bailleurs en libre accès pour l'appui technique.....	61
c) Promouvoir la transparence des IMF.....	61
d) Encourager l'union des deux associations professionnelles et la soutenir.....	62
e) Favoriser un système pérenne de refinancement pour les IMF.....	63
1.3 Recommandation au niveau macro.....	64
a) Aider le gouvernement à maintenir un environnement favorable.....	64
b) Eviter l'utilisation des taux bonifiés étudier et expliquer les risques de la bonification. ....	65
c) Clarifier le rôle des divers acteurs.....	66
d) Renforcer la capacité de la CSBF.....	67
Section 2 : MESURES A PRENDRE POUR L'AMELIORATION DU SECTEUR.....	68
2.1 La diversification des produits et services.....	68
2.2 Révision (à la baisse) du taux d'intérêt.....	68
2.3 L'assouplissement des conditions d'accès aux crédits.....	68
2.4 Extension géographique vers les zones marginalisées.....	69
2.5 La professionnalisation des IMF.....	69
2.6 Clarification des lois et implication du gouvernement.....	70
2.7 Le refinancement de la Microfinance.....	70
2.8 Conscientisation de la population :.....	72
Chapitre 4 : ETAT DES LIEUX DU DEVELOPPEMENT DE LA MICROFINANCE DANS LA REGION DE LA HAUTE MATSIATRA.....	73
Section1 : PRESENTATION GLOBALE DE LA REGION.....	73
1.1 Localisation géographique de la région.....	73
1.2 Situation administrative.....	73
1.3 Densité démographique.....	73
1.4 Les zonages pour la région Haute Matsiatra.....	74
1.4.1 Zones à polarité économique consolidée.....	74
1.4.2 Zones à polarité économique à renforcer.....	75
1.4.3 Zones à polarités urbaines, péri-urbaines et suburbaines.....	75

1.5 Niveau d'éducation .....	76
1.5.1 Performance du système éducatif .....	76
1.5.2 Place du secteur privé dans l'éducation .....	77
Section 2 : ACQUIS ET CONTRAINTES DU DEVELOPPEMENT DE LA MICROFINANCE DANS LA REGION DE LA HAUTE MATSIATRA.....	77
2.1 Évolution du secteur financier dans la région Haute Matsiatra .....	77
2.2 Les clients cibles de la microfinance de la région.....	78
2.3 Acquis sur place de la micro finance .....	78
2.3.1 Les impacts sur les revenus .....	78
2.3.2 Les impacts sur le niveau de vie .....	80
2.3.3 Les impacts sur les habitudes quotidiennes.....	80
2.3.4 Les impacts sur les investissements majeurs à temps.....	81
2.4 Effets liés de la microfinance au niveau de l'épargne.....	81
2.4.1 Différents types d'épargne dans la région .....	81
2.4.2 Effets liés à l'épargne.....	83
2.5 Contraintes.....	84
2.5.1 Au niveau de l'éducation .....	84
2.5.2 Au niveau de l'administration.....	84
2.5.3 Au niveau des institutions.....	85
2.5.4 Au niveau de la culture .....	85
CONCLUSION .....	86
BIBLIOGRAPHIE .....	87
LISTE DES TABLEAUX.....	89
LISTE DES SCHEMAS ET DES FIGURES .....	89
LISTE DES GRAPHIQUES.....	89