

SOMMAIRE

AVANT PROPOS

REMERCIEMENTS

INTRODUCTION GENERALE

Partie I : ***PRESENTATION DU MILIEU DE TRAVAIL ET GENERALITES SUR LA MICROFINANCE***

Chapitre I : PRESENTATION DU MILIEU DE TRAVAIL

Chapitre II : GENERALITES SUR LA MICROFINANCE

Partie II : ***ROLE ET PLACE DE L'IMF DANS LA COMMUNE***

Chapitre III : LA CECAM ET SON FONCTIONNEMENT DANS LA COMMUNE

Chapitre IV : PLACE DES ETABLISSEMENTS DE MICROCREDIT DANS LA COMMUNE.

Partie III : ***ANALYSE SOCIOLOGIQUE ET APPROCHE PROSPECTIVE***

Chapitre V : ANALYSE D'IMPACT DE LA MICROFINANCE DANS LE MONDE RURAL

Chapitre VI : PISTE DE REFLEXION

CONCLUSION GENERALE

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES MATIERES

SIGLES ET ABREVIATIONS

LISTE DES TABLEAUX

ANNEXES

CV - RESUME

INTRODUCTION GENERALE

1- Généralités

A la fin de l'année 2009, plus de 128 millions de personnes dans le monde avaient accès au microcrédit (Microcredit Summit Campagn 2009)¹. Ce chiffre reflète la capacité des institutions de microfinance à offrir des services financiers à une large population qui était exclue du système financier conventionnel. Mais les attentes suscitées par le microcrédit vont bien au-delà de l'élargissement de l'accès aux services financiers. Les défenseurs du microcrédit estiment que, entre autres effets, il contribue à la réduction de la pauvreté, permet de créer des emplois, de promouvoir l'émancipation des femmes ou de favoriser l'éducation des enfants.

A la date du 31 décembre 2010, 3652 institutions de microfinance ont affirmé desservir 205314502 clients², dont 137547441 étaient considérés comme faisant partie des plus pauvres lorsqu'ils ont contracté leur premier emprunt. Parmi ces clients les plus pauvres, 82,3% d'entre eux, soit 113138652 sont des femmes. Quelque 609 institutions de microfinance ont soumis un plan d'action institutionnel (PAI) en 2011)³.

La Campagne du Sommet du Microcrédit a deux objectifs :

- s'assurer que, d'ici 2015, 175 millions de familles les plus pauvres au monde, particulièrement les femmes membres de ces familles, reçoivent du crédit et d'autres services financiers et commerciaux leur permettant d'exercer une activité économique indépendante.
- s'assurer qu'entre 1990 et 2015, 100 millions de familles les plus pauvres au monde passent le seuil de 1,25\$ par jour, ajusté à la parité du pouvoir d'achat (PPA). Ces personnes sont considérées comme faisant partie des plus pauvres.

Nous sommes en bonne voie pour atteindre le premier objectif d'ici 2015, bien que les difficultés rencontrées dans des zones comme l'Andhra Pradesh mettent à mal la régularité de notre croissance.

Dans le rapport de cette année, nous discutons des menaces pesant sur le secteur de la microfinance dans le monde, particulièrement l'accent sur la crise actuelle dans le sud de l'Inde. Après une période de croissance et de concurrence sans précédent, le surendettement des clients a atteint des niveaux extrêmement dangereux, mettant à mal la réputation du

¹ Rapport 2009 sur l'Etat de la Campagne du Sommet de microcrédit

² Lorsque nous avons recueilli les plans d'action au début de l'année 2011 (pour les données en date de 31/12/10), les clients dans l'Adhara Pradesh figurent toujours dans les livres comptables des IMF et étaient considérés comme des emprunteurs actifs

³ Rapport 2012 sur l'Etat de la Campagne du Sommet du microcrédit

secteur et augmentant grandement le risque de crédits. En plus, les critiques à l'inverse, estiment que le microcrédit peut avoir un effet négatif sur les pays pauvres en provoquant un mécanisme de surendettement et qu'il n'est pas capable de contribuer efficacement à la lutte contre la pauvreté.

La Microfinance a émergé dans les années 80, dans le contexte des politiques de libéralisation, en réponse à l'échec des modes de financement antérieur par les banques agricoles publiques, les banques de développement et les projets de développement.

L'émergence de ce secteur correspond à un changement conceptuel dans l'approche du financement rural, l'objectif était : « d'injecter » du crédit dans les économies rurales pour initier le cercle « vertueux de l'investissement » : le crédit « injecté » permet au producteur d'augmenter ses revenus donc d'épargner et d'investir ; l'investissement productif dégage à son tour une augmentation de revenu et de niveau de vie.

Depuis l'apparition des premiers établissements de microfinance, dans les années 1990, dans les zones rurales de Madagascar, la M.F est considérée comme une solution apparente face aux défaillances du secteur bancaire, car en effet, l'activité de la MF se définit comme étant l'offre de services financiers (crédit, épargne, assurance) aux populations pauvres et exclues du système financier, à savoir principalement une partie importante de la population des pays sous-développés, mais aussi de manière encore très limitée les populations défavorisées des pays développés.

A travers cette vision, les établissements de microfinance alors :

- d'une part à favoriser l'accès des petits producteurs exclus du circuit bancaire à des services financiers de proximité et adaptés à la taille de leurs activités (micro-entreprise / microcrédit).
- d'autre part, à réaliser une meilleure collecte de l'épargne des ménages et petits entrepreneurs, pour la réinjecter dans le circuit économique.

Non seulement les défaillances du secteur bancaire ont favorisé l'essor de ce secteur, mais également ses principaux acteurs lui prêtent main forte dans la réalisation des objectifs :

- le gouvernement, par l'entremise de sa politique en faveur de la promotion d'un secteur financier au service du développement agricole, avec notamment le concours de la Banque mondiale. Cette intervention étatique s'est concrétisée par la Coordination Nationale de la Microfinance ou CNMF instituée au sein du Ministère des Finances, qui s'est vue confier la mission d'assurer la coordination de la politique générale du gouvernement en matière de MF, par la promotion du secteur et le suivi des activités de ses intervenants ;

- la Banque centrale par l'intermédiaire de la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF), constituant la seule autorité de contrôle, chargée de surveiller le bon fonctionnement des établissements de crédit, le cas échéant, de les sanctionner ;
- les opérateurs techniques spécialisés (Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée ou ACEP, Centre International de Développement et de Recherche ou CIDR, Institut de Recherche et d'Application des Méthodes du Développement ou IRAM, World Council of Credit Union ou WOCCU,...) qui ont partagé leur savoir-faire et expériences issus de leurs interventions en Afrique et dans d'autres continents ;
- les associations professionnelles Mutualistes et Non mutualistes, regroupées en une association depuis 2010 : Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes (APIFM).
- les programmes, les projets et les organismes d'appui (Programmes des Nations-Unies pour le développement ou PNUD, Programme de Soutien aux Pôles de micro-Entreprises Rurales et aux Economies Régionales ou PROSPERER).

L'activité de MF est exercée par des sociétés de droit privé au titre d'institutions financières décentralisées (IFD) appelées communément les IMF, qui se divisent en 3 catégories : les IMF mutualistes, les IMF non mutualistes et les organismes de proximité et selon 3 niveaux (en fonction de leur degré de développement, les risques auxquels elles s'exposent du fait de leurs opérations bancaires, et leur mode de fonctionnement) : IMF1, IMF2.

Une stratégie nationale de la microfinance (SNMF) a été définie pour la période 2004-2012. Elle se propose notamment de rassembler les acteurs autour d'actions aptes à renforcer le secteur et à le développer. Son objectif est de disposer d'un secteur de la MF professionnelle, viable et pérenne, intégré au secteur financier, diversifié et innovant, assurant une couverture satisfaisante de la demande du territoire et opérant dans un cadre légal, réglementaire, fiscal et institutionnel adapté et favorable. Elle précise le rôle des différents intervenants, les activités à entreprendre et le budget y afférent. Suite à l'évaluation de celle-ci, une nouvelle SNMF a été définie pour 2008-2012. Sa nouvelle vision n'est pas loin de la précédente, celle de disposer d'un secteur de MF professionnelle, viable et pérenne, intégrée au secteur malgache, ...

Toutefois, la politique nationale en matière de MF a été adoptée en 2007 par l'intermédiaire du Madagascar Action Plan (MAP). Le gouvernement de l'époque a déployé des efforts considérables dans le but de soutenir le domaine de la MF et s'est engagé à affranchir les plus démunis de leur situation de pauvreté par le biais de l'accès aux services financiers dans le cadre d'une politique axée sur les grandes lignes suivantes :

- ✓ augmenter la croissance économique malgache de 7 ou 8% ;
- ✓ augmenter la production des paysans jusqu'à 100% ;
- ✓ réduire le taux de la pauvreté.

En un mot, les objectifs sont de réduire la pauvreté du Malgache et améliorer son niveau de vie. Alors, parmi les objectifs spécifiques qui nous permettent d'atteindre ceux globaux, le financement des paysans par le biais de la MF nous intéresse. L'activité agricole est considérée comme le secteur prépondérant sur l'économie dans la plupart des pays sous-développés.

A Madagascar, le développement rural est considéré à juste titre comme un enjeu stratégique majeur : plus de 80% vivent en milieu rural et le secteur agricole concerne 60% de la population active. Les possibilités d'accès à ces ressources de financement et à des produits financiers adaptés aux besoins des ménages ruraux sont rares.

Le présent mémoire consiste à développer le thème : Institution de microfinance et pratiques paysannes : cas de la Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM) dans la commune rurale d'Ambohimadana.

2- Choix du thème

Nous avons choisi « IMF et pratiques paysannes » : cas de la CECAM dans la commune rurale d'Ambohimadana comme thème de recherche du fait que le secteur rural (l'activité artisanale, l'élevage et l'agriculture) est considéré comme pilier du développement à Madagascar, donc il tient une grande place et joue un rôle très important dans l'économie malgache. Alors, le monde rural a besoin beaucoup plus de modes de financement pour pouvoir améliorer et développer des activités rurales car l'insuffisance de financement en milieu rural est souvent considérée comme un facteur de sous-développement.

En plus, la microfinance apparaît comme un outil au sein d'une chaîne de valeurs pour le développement d'une filière intégrée de l'agriculture associant secteur public et privé.

Par ailleurs, ce thème nous intéresse avec le système mutualiste dans le monde y compris à Madagascar car le secteur de la MF dans notre pays est en pleine évolution avec

l'arrivée de nouveaux acteurs et de stratégies concurrents qui peuvent perturber la relative stabilité des institutions implantées.

3- Choix du terrain

Nous avons choisi d'étudier la C. R Ambohimadana de la région Analamanga.

Ce choix est justifié par quelques raisons suivantes :

- importance des activités agricoles par rapport aux autres secteurs
- existence d'IMF comme la CECAM implantée depuis 2005
- zone englobant l'ensemble de la population, du territoire et des autres ressources des campagnes, c'est-à-dire zone située en dehors des grandes villes
- la proximité de la zone par rapport à la ville d'Antananarivo présente certains avantages (logistique, finances,...)
- c'est une région où l'analyse et l'accès aux informations sont assez faciles étant donné le niveau de développement réalisé à l'intérieur de la commune.

4-Problématique

Plusieurs questions se posent alors à cet effet, mais la présente étude se fixe comme principale finalité de résoudre les problèmes posés comme suit : Quels sont les rôles des IMF dans le développement de la C.R Ambohimadana et le financement rural par les IMF contribue – t-il réellement au développement de cette commune ?

5- Objectifs :

Objectif global

- contribution à la diminution de la pauvreté ;
- connaître les rôles des IMF dans le développement de la commune rurale ;
- connaître les problèmes de développement dans le milieu rural.

Objectifs spécifiques

- faciliter, de manière durable, l'accès aux services financiers des populations rurales pauvres qui n'y accèdent pas ou peu aujourd'hui ;
- connaître les services financiers assurés par les IMF auprès des paysans dans cette zone ;
- promouvoir des activités économiques diversifiées et donner à des catégories de population vulnérables mais à fort potentiel (femmes, jeunes,...) des moyens de

développement des activités génératrices de revenus et savoir si les services offerts et les produits par les IMF répondent –t- ils vraiment aux besoins de la population locale ?

- connaître les différents blocages et les contextes existants pour apprécier les conditions du développement d'une offre adaptée et pérenne de MF en milieu rural.

6- Hypothèses

Les hypothèses, selon lesquelles notre étude sera menée sont les suivantes :

✓ l'octroi de crédit en milieu rural par les IMF contribue au développement de cette zone

✓ les IMF permettent aux paysans d'améliorer leurs conditions de vie et de promouvoir des activités économiques diversifiées, c'est-à-dire elles sont des moyens de développer les activités génératrices de revenus et permettant d'épargner.

Pourtant, il ne faut pas oublier que certaines conditions et contraintes constituent un frein de blocage pour tout le monde.

7- Méthodologie

En science sociale, mener à bien une étude, suppose un instrument théorique et un cadre méthodologique définis comme l'ont révélé la plupart des chercheurs. Qu'il s'agisse des travaux des premiers sociologues comme Durkheim⁴, des œuvres des sociologues contemporains comme Anselm Strauss⁵, Bijker ou Anthony Giddens⁶, l'idée d'une méthode et d'une théorie revient avec force. L'objectif de cette section est de présenter dans un premier temps la section se consacrant à l'aspect méthodologique qui s'inscrit dans le contexte d'une recherche utilisant à la fois des données quantitatives et qualitatives .Dans un second temps à grands traits l'approche constructiviste, fonctionnaliste, l'individualisme méthodologique qui servent d'orientation à notre étude.

Documentation

Les sociologues font un usage intensif des informations indirectes. Le premier objet d'étude des documents est la littérature scientifique relative à un sujet d'étude. Une fois que notre thème et notre terrain de recherche sont bien choisis, nous avons recours ensuite à la consultation des documents relatifs au domaine d'étude, disponibles aux centres de recherche ou de documentation de l'Université ou des Ministères, aux bibliothèques, aux archives et

⁴ Durkheim, dans les règles de la méthode sociologique, aborde le débat méthodologique lorsqu'il fait remarquer que « les faits sociaux consistent en représentations » ais « il fait le traiter comme des choses »

⁵ Anselm Strauss : la trame de la négociation, Paris le Harmattan, 1992. Partant du concept « d'ordre négocié », l'auteur développe la théorie de l'interactionnisme

⁶ Anthony Giddens, la constitution de la société, Paris, PUF, 1987

internet. Il s'agit en général de différentes sortes de documents : des récits de vie, des cartes croquis, des documents personnels, des journaux ou d'autres sources publiées,

Un recours à la documentation est nécessaire sans trop omettre notre vision personnelle de la réalité étudiée, et notre but est d'explorer la littérature dans la perspective de construire une problématique, c'est-à-dire une ou plusieurs hypothèses.

a) Pré-enquête

La pré-enquête nous a permis d'avoir un premier contact avec notre terrain d'enquête. Dans le but de valider notre question de départ et afin d'aboutir à une question de recherche, nous avons réalisé une pré-enquête en pratiquant des entretiens libres et semi-directifs avec quelques individus de la commune Ambohimiadana concernant le sujet d'étude afin de recueillir leurs avis face à la pratique paysanne des IMF et leurs rôles. Nous avons également eu des entretiens avec les responsables de la CECAM, chargés des services financiers, afin d'élaborer les hypothèses et la problématique.

b) Techniques quantitatives

Afin d'expliquer un phénomène, la sociologie met en œuvre la méthode quantitative. Cette dernière, dérivée de celle utilisée dans les sciences de la nature, donne la priorité à la recherche de la régularité statistique. Elle est mise en œuvre dans notre travail afin de recueillir des données mesurables qui pourraient être traduites en termes mathématiques.

Technique d'échantillonnage

Il est difficile, voire impossible d'étudier, sous quelle que forme que ce soit, la totalité de la population. Il est donc nécessaire de faire porter la recherche sur un sous-ensemble de cette population qui est censé représenter l'ensemble total de la population parente. Cela signifie qu'il est difficile, voire impossible d'enquêter toutes les populations de la commune Ambohimiadana à cause des différentes contraintes comme l'éloignement et l'élargissement du territoire de cette zone (186km²), l'insuffisance du temps et du budget, Tout cela ne nous permet pas d'effectuer une enquête exhaustive.

Par conséquent, avant d'entrer dans la phase de l'enquête proprement dite, on tire un sous-ensemble, on dit « échantillon représentatif » de la population parente en utilisant la méthode des quotas. Nous choisissons les individus de l'échantillon de façon à ce que celui-ci reproduise les caractéristiques de la population totale de cette zone, c'est-à-dire la distribution par sexe, âge et CSP. Nous avons pu enquêter 100 personnes dont 42 de sexe

féminin et 58 de sexe masculin. La population cible est constituée des individus issus de toutes les catégories sociales comme les responsables communaux, les dirigeants et le personnel de la CECAM, des paysans membres et non membres de ces institutions. Ils sont âgés de 18 à 60ans.

c) **Techniques qualitatives**

Les sociologues utilisent toutes les méthodes de collecte d'informations opérationnelles en sciences sociales. Elles comprennent les statistiques mais aussi la critique des sources écrites ou orales. Ces techniques ont été utilisées pour avoir des données plus approfondies et précises et pour avoir des informations que nous n'avons pas pu obtenir avec les méthodes quantitatives. De la sorte, le chercheur peut recueillir aussi des informations de première main auprès des informateurs ou enquêtés. Il peut être un entretien individuel mais aussi d'entretien de groupe :

Entretien non directif ou entretien libre

Principalement, pour les récits de vie, il n'y a pas ou peu vraiment de questions. Techniquement, nous chercheur posons une question initiale au sujet qui organise son discours à partir d'un thème qui lui est proposé. Il choisit librement les idées qu'il va développer sans limitation, sans cadre préétabli. Et nous avons joué un rôle de stimulateur et de facilitateur, et par nos interventions⁷ montrant que nous écoutons et que nous comprenons. Nous devons apparaître comme quelqu'un de neutre capable de tout entendre mais indifférent.

Entretien semi-directif

Les questions sont ouvertes et en nombre restreint.

Nous, en tant qu'interviewer, prévoyons quelques questions à poser en guise de points de repères, mais aussi pour recentrer l'interviewé sur le thème d'entrevue. Exemple : guide d'entretien sur notre thème : les avantages des IMF, problèmes rencontrés, rôles des IMF, montant de crédits empruntés,...

Entretien directif

Le discours de l'interviewé constitue la réponse à des questions ouvertes ou fermées ou les deux, préparées à l'avance et bien planifiées dans un ordre précis.

⁷ Reformulation, résumé du contenu. Demandes neutres d'informations complémentaire-demandes d'éclaircissement, marques d'écoute - silence

Focus groupe

Reconnue comme technique de communication orale en groupe, elle présente des points d'analogie avec les palabres africains à la différence qu'elle ne se donne pas pour objectif le consensus mais permet plutôt de recueillir les opinions et les perceptions divergentes des groupes cibles, les attitudes, les croyances et les foyers de résistance sur un sujet.

Cette technique nous a permis d'explorer la zone d'étude et de retenir des thèmes que nous avons utilisés pour élaborer le guide des entretiens semi-directifs.

d) Techniques vivantes

Observation simple ou directe

Nous observons directement nous-même sans nous adresser aux sujets concernés. Nous enregistrons directement les informations concernant les réalités dans la commune Ambohimadana, soit sur le plan matériel (infrastructures, état des routes,...) soit sur le plan social ou immatériel (mode de vie des gens, comportements, coutumes,...), sans intervention auprès des sujets observés dans la production des informations recherchées. Cela signifie que ces techniques consistent à collecter des données de terrain en utilisant divers supports, sans intervenir de manière significative sur le terrain (ou du moins le plus souvent, en tentant de réduire l'impact de l'observation sur les groupes observés). La croissance des réseaux numériques a notamment renforcé les techniques d'observation : forum participatif, online,...

Observation participante

Cet instrument de recherche utilisé tout au long de notre recherche sur terrain nous a permis d'intégrer le milieu d'étude, d'observer du dedans les acteurs en rapport aux paysans et les IMF, de connaître et comprendre les problèmes de la population pour les expliquer. Nous avons noté dans notre cahier de bord (cahier de notes de recherche sur terrain), au-delà des réponses que fournissaient nos informateurs aux thèmes des entretiens, les attitudes, les gestes, les traditions ou les cultures. Dans cette optique, nous avons joué le rôle d'observateur indirect en nous mêlant aux activités organisées tels que le rituel afin de saisir en profondeur la connaissance de la zone d'étude.

Limites du travail

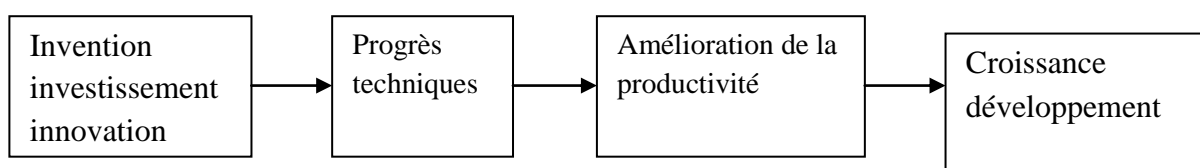
Nous avons rencontré quelques difficultés tout au long de la démarche entreprise. Nous avons constaté que certaines personnes ont fourni des réponses fictives ou informations

mensongères afin de masquer la véritable situation. L'éloignement de certains FKT et le manque de temps ont limité nos actions.

d- **Cadre théorique**

❖ Approche constructiviste social

Cette nouvelle destination requiert le point des principales thèses en présence sur le constructivisme tant il est vrai que nous ne pouvons pas recenser tous les aspects constructivistes. La technique, tout comme la science, relève du construit social. C'est ainsi qu'on pourrait définir le postulat du constructivisme social. Considéré comme un discours sur la représentation de la réalité, le constructivisme social, nouvelle école anglo-saxonne de sociologie et d'histoire des sciences se présente comme une approche qui élargit le champ de la sociologie de la connaissance. Contrairement à celle-ci qui, auparavant, était trop limitée à la connaissance théorique, à la connaissance ordinaire, il s'intéresse en partant des agents sociaux à la compréhension de la réalité en articulation avec des entités beaucoup plus larges telles les institutions, les organisations et les réseaux. Dans ce rapport entre le social et la connaissance, on relève que la science est socialement construite. Cette thèse se trouve au cœur des travaux de Pinch et Bijker (1987) qui, l'appliquant à la technique, en arrivent à la conclusion que l'évolution de la technique se produit simultanément suivant plusieurs directions de sorte que « pour chaque artefact technique, on peut déterminer des « cadres technologiques » qui constituent l'environnement social et cognitif au sein duquel, constructeurs et usagers concevront et utiliseront l'objet technique » (Bijker et Trevor Pinch, 1987).



❖ *Base théorique*

Afin de pouvoir expliquer la réalité sociale actuelle qui est le phénomène de pauvreté et de sous-développement, nous allons nous inspirer de Raymond Boudon qui explique d'une part, les phénomènes sociaux à partir des individus, de leur motivation et de leur action et montre comment ces actions ont interféré et donné naissance à un phénomène social ; d'autre part, le changement social est aussi indéterminé puisque l'existence d'intérêts communs à un groupe ne suffit pas à provoquer sa mobilisation.

❖ *Approche*

Pour cette étude, nous avons adopté l'approche de l'individualisme méthodologique qui a pour principe d'analyser la réalité sociale de notre pays qui est sous-développé en expliquant ce phénomène comme la résultante d'un ensemble de croyances et de comportements individuels, d'une part ; nous avons utilisé aussi l'approche fonctionnaliste en tenant compte de la fonction de l'institution de la microfinance au développement personnel, de la commune rurale mais aussi du pays, d'autre part.

Plan

Notre étude sera donc divisée en trois grandes parties : d'abord généralités sur la MF et présentation du milieu de travail ; ensuite rôle et place de l'IMF dans la commune ; enfin analyse sociologique et approche prospective.

Partie I :
PRESENTATION DU MILIEU DE TRAVAIL ET
GENERALITES SUR LA MICROFINANCE

Le développement d'une telle région est basé non seulement sur l'existence des ressources naturelles mais il est aussi fonction des ressources humaines aptes sur le plan physique, spirituel et culturel.

En plus, actuellement, les relations entre le phénomène dans le monde rural et la présence de l'IMF sont devenues, presque pour certains paysans, un moyen incontournable pour résoudre et éradiquer les problèmes de la pauvreté mais aussi des problèmes financiers. C'est pour ces raisons que nous allons présenter dans la première partie de notre travail le cadre d'étude. Cette partie se divise en deux chapitres dont le premier sera consacré à la présentation du milieu du travail et aux généralités sur la MF.

Chapitre I : PRESENTATION DU MILIEU DE TRAVAIL

Pour pouvoir expliquer en détail notre sujet d'étude et interpréter les résultats d'enquête, il nous est nécessaire de connaître la localisation spatiale du terrain d'investigation, les caractéristiques et les différentes infrastructures.

I.1- CADRE GEOGRAPHIQUE

I.1.1- Historique de la commune rurale d'Ambohimadana

a- Ambohimadana et la décentralisation

A l'époque royale, la zone constitua une circonscription dont le chef-lieu se trouvait à Bevahy, une colline où siégeait Andriamaheritsialaintany descendant d'Andriamasinavalona. A cette époque, la population était encore souvent déplacée à cause de la guerre tribale. Donc, la population du site de Tsaravinahitra provenait d'Antanamalaza Nord, région de Vakiniadiana-Manjakandriana et vint s'installer à Bevahy.

C'était une population laborieuse, docile avec le roi Andriamaheritsialaintany qui encouragea son peuple au travail car c'est « un honneur » ou facteur de l'honneur littéralement « mahatsara voninahitra », d'où le nom de la circonscription Tsaravinahitra.

b- Origine du nom de la commune Ambohimadana

A l'époque royale, l'Imerina était alors divisé en six districts. Il s'agissait de l' « Imerina enintoko ». A la lumière de ce fait très ancien, notre zone d'étude fait partie de la région VAKINISISAONY. En son temps, le grand souverain merina, le Roi Andrianampoinimerina, a mis l'accent sur la lutte contre la famine.

« La famine est mon premier ennemi », disait –il. Pour mener de front le combat, il misait sur la riziculture. Autrement dit, l'agriculture a été mise à l'honneur grâce surtout à des conditions physiques favorables. Situé un peu au Nord du chef -lieu de la commune, un petit lac connu sous le nom de « Kamory » permet aux paysans des alentours d'irriguer à loisir leurs champs. Par conséquent, les récoltes ont été bonnes et la famine était loin de guetter les habitants de la région. C'était pourquoi elle est appelée « Ambohimadana ».

I.1.2- Situation géographique et Administration territoriale

La commune rurale d'Ambohimadana est l'une des douze (12) communes formant le district d'Andramasina (région d'ANALAMANGA et ex-province autonome d'Antananarivo). Elle est située à 70km au Sud –est d'Antananarivo et 30 km à l'est d'Andramasina. Elle se situe aussi entre 18°13'38'' de latitude Sud et entre 47°47'00'' de longitude à l'Est. Voici la liste des douze communes :

- Andramasina
- Mandrosoa
- SabotsyManjakavahoaka
- AnosibeTrimoloharano
- Alarobia –Vatosola
- Ambohimadana
- Tankafatra
- Alatsinainy Bakaro
- Andohariana Sud
- SabotsyAmbohitromby
- Antotohazo

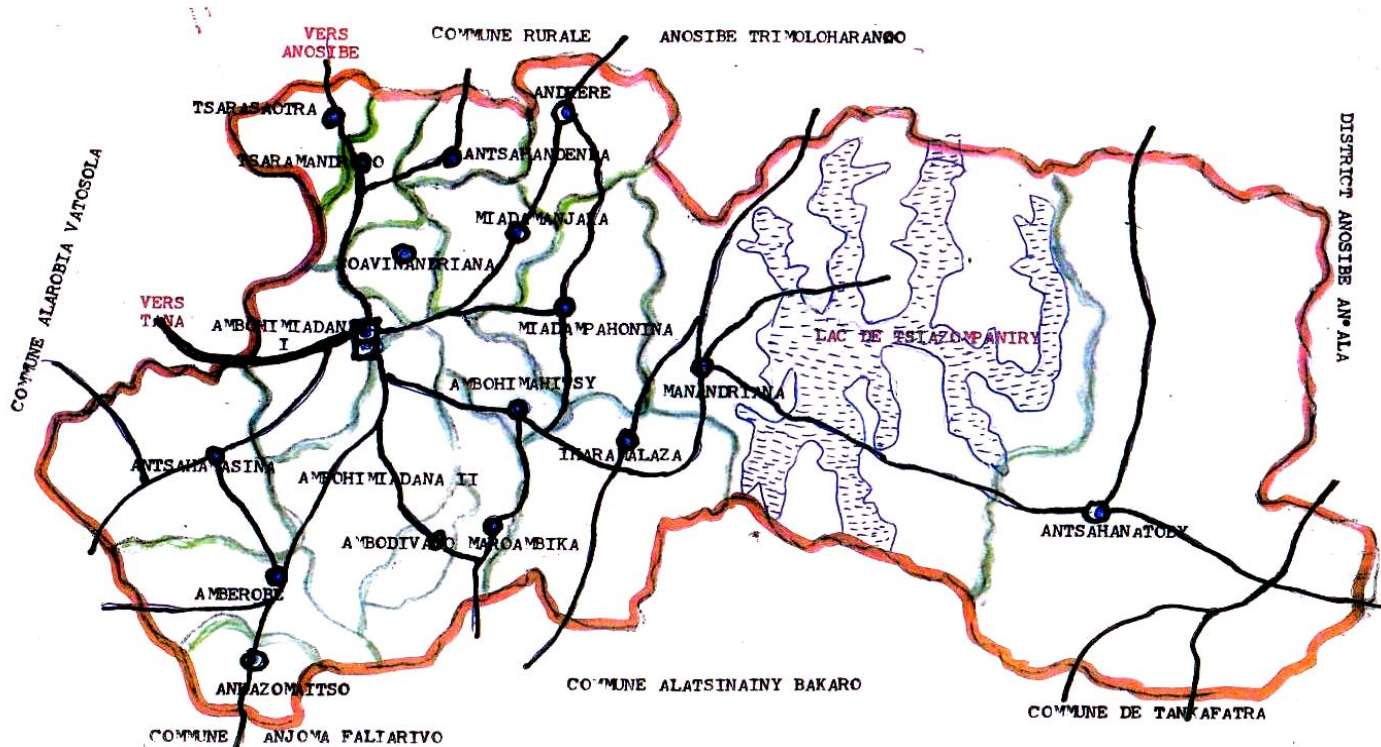
La zone s'étend sur une superficie de 186km². De ces douze communes, celle d'Ambohimadana est la plus peuplée, après celle d'Alatsinainy Bakaro. La commune Ambohimadana compte 32763 habitants avec une densité moyenne de 176hab/km² (recensement janvier 2016).

Deux RIP (Route d'Intérêt Provinciale) desservent la région. Elles la relient à la capitale qui se trouve à 70km à l'Ouest. Au niveau de la PK 22 (Point kilométrique) de la RN7, la RIP n°20 débouchant sur Ambatofotsy en empruntant la direction du Sud-est atteint la ville d'Andramasina. Cette dernière est le chef-lieu du District. De là, la RIP n°80, longue de 35km prend le relais à la RIP n°20 pour rejoindre la C.R d'Ambohimadana. Il est à noter que la route est encore secondaire au moment de l'enquête.

Les communes limitrophes d'Ambohimadana sont :

- au Nord : commune rurale d'AnosibeTrimoloharano ;
- au Sud : commune rurale d'Alatsinainy Bakaro ;
- à l'Ouest : commune rurale d'Alarobia- Vatosola ;
- à l'est : district d'AnosibeAn'Ala (Toamasina) ;
- au Sud – est : commune rurale d'Antakafatra.

Pour bien connaître la place de la zone d'étude, voici une carte géographique de la commune Ambohimadana



Source : Mairie, 2016

I.1.3- Caractéristiques de la commune

La C.R d'Ambohimadana est composée de 18 Fokontany. Elle est située dans la zone orientale du district dont les principales caractéristiques sont :

- un milieu géographique humide ;
- des sols de bas-fonds hydromorphes ou limoneux, sols ferrallitiques favorables à la riziculture et aux cultures contre saison ;
- l'étendue basse prenant la forme de pénéplaine et des vallées sous forme de cuvettes élargies ;
- existence de plusieurs rivières et surtout du fleuve Varahina qui se déverse dans l'Ikopa ;
- une forêt naturelle de prairies à végétation colorée et reboisements.

Climat

La particularité de la partie Est d'Andramasina est d'avoir un climat froid et pluvieux dû à l'altitude élevée à 1400m et à l'influence du barrage de Tsiacompaniry qui apporte du vent doux.

Située dans les Hautes-terres malgaches, la C.R d'Ambohimadana a un climat des régions intertropicales (climat tropical). En général, le climat local comporte trois saisons:

- d'Avril à Juillet : la saison froide et brumeuse ;
- de Juillet à Novembre : la saison sèche et chaude ;
- de Novembre à Avril : la saison chaude et pluvieuse.

La saison hivernale froide est caractérisée par la brume, le crachin et la température baisse jusqu'à 4°C tandis qu'elle atteint les 30°C au moment de la saison chaude estivale.

Tableau 1: Répartition de la population par FKT et leurs distances respectives au chef-lieu.

FKT	Nombre de la population	Superficie en Km ²	Distance en Km
AmbohimadanaI	4907	12,80	0 centre
Ambohimadana II	6063	13,90	0 centre
Amberobe	2040	10,3	5 Sud
Ankazomaintso	922	6,20	6 Sud
Antsahanatoby	704	15,40	14 Est
Antsahondra Maroambika	988	9,20	5 Est
Iharamalaza	2849	14,70	8 Sud- est
Ambodivato	970	7,33	4 Sud
Miadamanjaka	1953	12,20	6 Nord
Soavinandriana	1132	7,02	4 Nord
Miadampahonina	2099	12,01	7 Est
Ambohimahitsy	1540	9,00	5 Est
Manandriana	1140	16,50	8 Est
Antsahamasina	2028	12,70	7 Ouest
Tsarasaotra	1336	8,30	6 Nord
Andrere	390	9,04	5 Nord
Tsaramandroso	784	4,40	8 Nord-est
Antsahandenda	915	5,00	7 Nord
Total	32763		

Source : Fiche de recensement, Mairie, Janvier 2016

D'après ce tableau, nous avons constaté que le FKT le plus peuplé de la commune est Ambohimiadana II et le moins peuplé celui d'Andrere.

Voici un tableau qui nous présente la répartition de la population par classe d'âge, par sexe (recensement de la commune en Janvier 2016) pour apprécier l'importance de la démographie dans les 18 FKT constitutifs de la commune étudiée.

Tableau 2: Répartition de la population par classe d'âge et par sexe

FKT	0 à 5 ans		6 à 17 ans		18 à 60 ans		Plus de 60 ans		TOTAL		TOTAL
Ambohimiadana I	382	418	730	820	646	771	542	598	2300	2607	4907
Ambohimiadana II	847	898	1306	1441	588	658	158	167	2899	3164	6063
Iharamalaza	328	353	529	584	375	385	148	147	1380	1469	2849
Antsahanatoby	71	69	112	118	165	147	13	9	361	343	704
Miadamanjaka	146	197	408	491	304	310	45	52	903	1050	1953
Soavinandriana	61	64	201	199	293	214	39	61	594	538	1132
Miadampahonina	164	173	394	400	446	436	48	38	1052	1047	2099
Ambohimahitsy	97	97	294	299	331	357	28	37	750	790	1540
Manandriana	30	61	75	81	405	452	20	16	530	610	1140
Maroambika	69	76	170	165	223	212	41	32	503	485	988
Ambodivato	57	61	175	160	239	230	22	26	493	477	970
Amberobe	172	146	371	363	469	447	36	39	1048	995	2043
Ankazomaintso	41	64	177	169	199	212	23	37	440	482	922
Antsahamasina	149	131	342	371	489	481	31	34	1011	1017	2028
Tsarasaotra	112	124	222	256	231	242	74	75	639	697	1336
Andrere	25	40	67	79	96	66	12	5	200	190	390
Tsaramandroso	64	52	118	128	199	194	14	15	395	389	784
Antsahandenda	79	94	137	176	193	189	20	27	429	486	915
Total / Sexe	2894	3118	5828	6300	5891	6003	1314	1415	15927	16836	32763
Total /Tranche	6012		12128		11894		2729		32763		32763

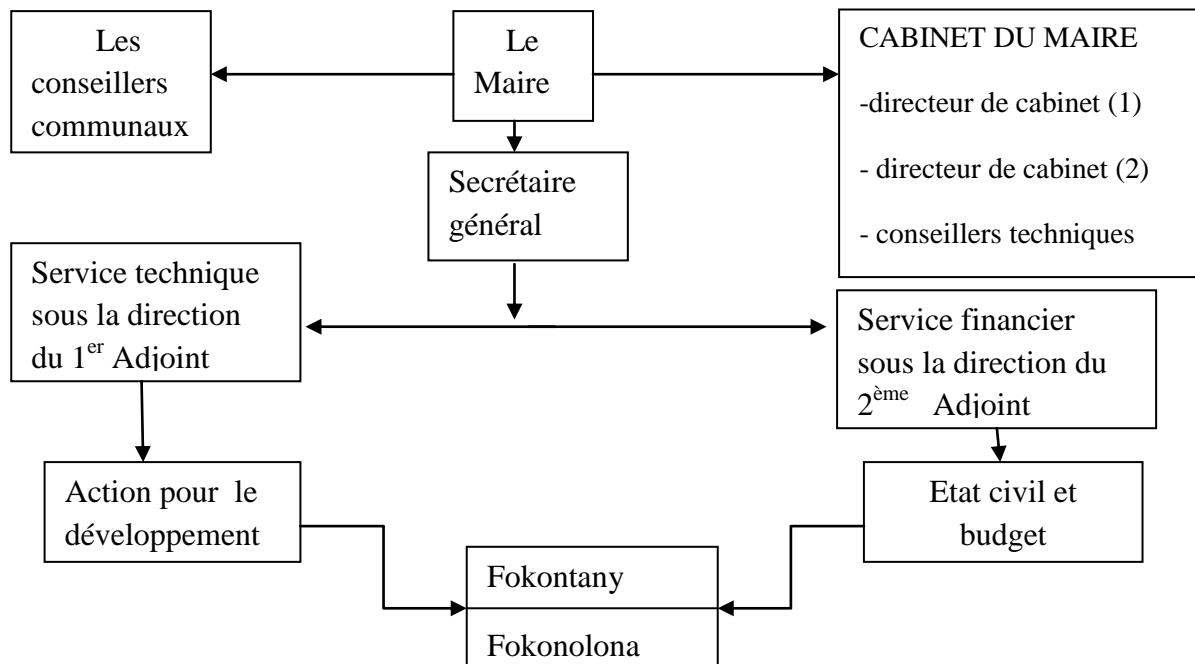
Source : Mairie, 2016

D'après ce tableau, nous avons constaté :

- une forte concentration d'habitants au chef-lieu par rapport aux autres FKT,
- les enfants moins de 18 ans représentent 55,36% de la population totale,
- la population active (18 à 60 ans) représente 36,30% de la population totale (soit 11894),
- les vieillards (60 ans et plus) représentent 8,32% (soit 2729).

I.1.4- Structure administrative

a- Organigramme communal

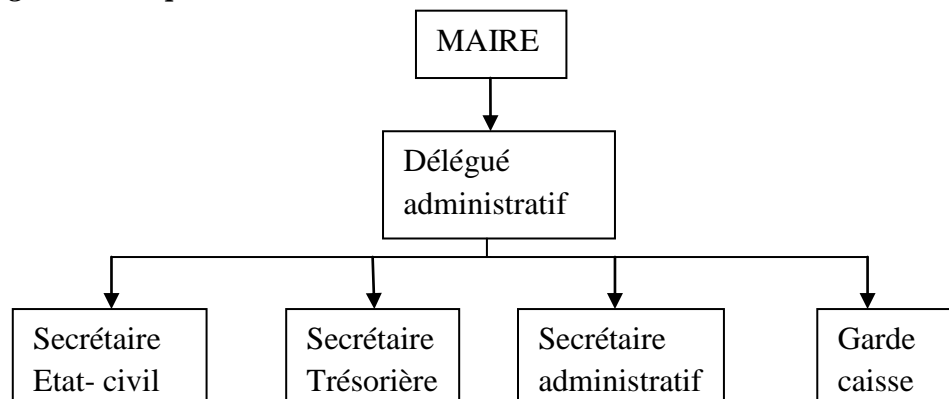


Source : Mairie, 2016

La structure ci-dessus fait apparaître l'équilibre entre le pouvoir exécutif et le pouvoir délibérant.

L'organe délibérant est constitué d'un bureau élu par les conseillers qui est dirigé par un Président, un vice-président, deux rapporteurs. Et l'organe exécutif est sous la direction de la Mairie. En tant que chef d'administration, il élabore, adresse les propositions aux conseillers et exécute ensuite les délibérations de ceux-ci. Il désigne aussi les membres du bureau exécutif chargés de l'assister parmi les responsables des services publics ou des services mis à disposition par l'Etat.

b- Organigramme du personnel de la commune



Source : Mairie, 2016

Ce schéma nous présente que chaque personnel exécute sa fonction au siège administratif de la commune : le secrétaire Trésorière attribue la comptabilisation des recettes et des dépenses de la commune ; le secrétaire en état civil enregistre des naissances, des décès, des reconnaissances, d'adoption, de mention en marge ; le secrétaire administratif attribue l'auxiliaire administratif d'arrondissement, liste électorale, carte d'identification nationale et perçoit les impôts ; le garde caisse c'est le gardiennage de la mairie.

Les divers responsables susmentionnés exécutent leur au siège administratif de la commune. Le bâtiment administratif comprend dix salles (un seul étage) dont la répartition se présente comme suit : une salle est réservée aux fonctions du Maire ; le premier et le deuxième adjoint disposent chacun d'une salle ; de même les secrétaires en Etat civil, la Trésorière, le secrétaire administratif ainsi que le délégué administratif ont à quatre bureaux compris dans le même bâtiment ; et le reste est destiné aux membres du pouvoir délibérant.

I.2- LES INFRASTRUCTURES

I. 2.1- Infrastructures sociales

a- Santé

La commune possède deux CSB dont le CSBII d'Ambohimiadana et le CSBI d'Amberobe.

Tableau 3: Répartition du centre de santé de base dans la commune

Type de formation		Localisation	Nombre
Public	Privé		
CSB II		Ambohimiadana	1
CSB I		Amberobe	1
Maternité et dispensaire	Cabinet médical	Ambohimiadana	3
		Ambohimiadana	1

Source : notre observation, 2016

Les infrastructures sont toutefois vétustes et nécessitent des travaux de réhabilitation pour rester dans les normes et qualités requises.

A l'intérieur des bâtiments, le manque cruel des matériels ainsi que des équipements nécessaires est loin de clore la liste des images négatives des lieux.

b- Education

La Commune possède 57 établissements dont 36 établissements privés et 21 établissements publics. Le tableau suivant nous présente l'effectif des élèves et enseignants par établissement.

Tableau n°4 : Effectifs des élèves et des enseignants par établissement

Ecole	Primaire		Secondaire		Lycée		total
	Publics	Privés	Publics	Privés	Publics	Privés	
Ecole ouverte	18	20	2	11	1	4	56
Nombre des enseignants	82	71	19	66	10	28	276
Nombre des élèves	2698	2157	613	1353	211	885	7917

Source : Notre observation, 2016

D'après ce tableau, nous avons constaté que presque tous les FKT constituant la commune étudiée possèdent une école primaire. Ce qui marque la motivation des parents à envoyer leurs enfants à l'école.

c- Culte et religion

Le christianisme est la religion dominante dans cette région car :

- 48% de la population sont des protestants ;
- 40% sont des catholiques ;
- 10% appartiennent aux églises cadettes ;
- 2% pratiquent le culte traditionnel.

I.2.2- Transports et route

Dans la commune, il y a 6 coopératives qui assurent le transport entre cette zone et la capitale d'Antananarivo à savoir : KAMBANA, MADATRANS, VALI, CONTRAHEA, CONTRAVA, CTPP,...

Généralement, les pistes reliant la commune rurale d'Ambohimiadana au chef-lieu de District et aux communes environnantes sont en mauvais état, la communication notamment en saison de pluie est particulièrement difficile. Toutefois, en saison sèche, la liaison intercommunale et inter-fokontany est viable.

Conclusion partielle

La commune rurale d'Ambohimadana est une région plus ou moins enclavée, surtout pendant la période de pluie et elle se trouve éloignée de la capitale.

Elle est une commune riche en ressources économiques alors que la majorité de la population sont des paysans pauvres. L'application de financement à partir du système de la MF est l'un des moyens et des solutions efficaces pour sortir de ces ruraux dans leur pauvreté. La MF est censée contribuer à l'amélioration de leur niveau de vie, pour leur permettre aussi une meilleure intégration sociale, et l'accès à un développement humain durable.

Chapitre II : GENERALITES SUR LA MICROFINANCE

La MF fournit des services financiers à des personnes économiquement actives mais non couvertes par le secteur financier classique ou formel.

Dans la plupart des pays sous-développés, la majorité de la population n'a pas accès aux institutions bancaires formelles, soit parce qu'elle habite à des kilomètres du premier guichet bancaire, soit parce que ses besoins de crédit et sa capacité d'épargne sont trop faibles pour intéresser les banques commerciales. Or, l'accès aux services financiers est un élément fondamental pour réduire la vulnérabilité de ces populations aux aléas de la vie et pour les appuyer dans le développement des petites entreprises, sources de dynamisme économique, de création d'emplois et d'augmentation de revenus. Ce qui explique la raison d'être de la microfinance.

II.1- Historique de la Microfinance à Madagascar

L'histoire de la microfinance comporte trois périodes distinctes : avant 1990, de 1990 à 1995 et 1996 à nos jours. Ainsi, l'origine de la microfinance à Madagascar remonte à près d'une vingtaine d'années. Les défaillances du système bancaire en milieu rural ont favorisé la création des Institutions de Microfinance (IMF) à partir de 1990 à Madagascar.

- **Avant 1990**, aucune IMF n'existe encore à cette époque. Néanmoins la BTM (Bankin'nyTantsaha Mpamokatra) était la seule banque qui intervenait dans le secteur de la microfinance. Mais ses activités dans ce domaine étaient limitées à l'octroi de crédit aux paysans et n'atteignaient qu'une frange limitée de la population rurale. L'intervention de cette banque en faveur du secteur de la microfinance s'est toutefois maintenue après sa récente privatisation.

- **1990-1995**, c'est la phase d'émergence des IMF qui a été surtout favorisée par la conjugaison des interventions de trois entités : les bailleurs de fonds, le gouvernement et les agences d'implantation et de développement ou opérateurs techniques spécialisés et qui ont assuré l'encadrement technique des IMF. Au cours de cette période, de nombreuses IMF se sont créées à Madagascar.

- **Depuis 1995**, on assiste à la phase de développement et de croissance des IMF. C'est à-dire il y avait l'extension géographique et la consolidation des réseaux.

La microfinance attire une clientèle plus importante chaque année à Madagascar où l'accès à un service financier est l'un de plus faibles au monde (moins de 3% de la population a un compte bancaire).

II. 2- Les institutions de microfinance à Madagascar

Le secteur du micro crédit à Madagascar comprend trois types d'organisations :

- les institutions à "base de membres" et/ou autogérées majoritairement mutualistes, qui pratiquent la collecte de l'épargne et l'octroi de crédit à leurs membres ;
- les institutions à "base de clients" qui sont des organisations ayant comme activité principale la distribution de crédit et qui ne lient pas l'emprunt à la constitution d'une épargne préalable ;
- les projets à "volet crédit" et les ONG ou associations qui ne font pas du crédit leur activité principale, le crédit étant souvent considéré comme une composante parmi d'autres.

II.2.1-Les institutions à "base de membres" et/ou autogérées

Les réseaux à base de membres et/ou autogérées actuellement en activité sont au nombre de cinq. Ils sont implantés presque dans tous les régions de la grande île.

- Le réseau des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels (CECAM), composé de huit Unions Régionales, se caractérise par une architecture à trois niveaux : caisses de base, unions régionales et l'union interrégionale qui constitue la caisse centrale du réseau. Cette dernière a opté pour un statut d'établissement financier. Au 31 décembre 2003, ce réseau comptait 169 caisses de base avec 57783 adhérents. Il occupe la première place en termes d'octroi de crédit avec un encours de 8,4 milliards d'Ariary au 31 décembre 2003, soit 43 % des risques totaux des IMF à base de membres. En matière de collecte de l'épargne, le réseau CECAM s'oriente vers la collecte des dépôts auprès de grandes entreprises et particuliers selon la formule de l'appel public à l'épargne. Ces dépôts sont bloqués sous forme de dépôts à terme et rémunérés à des taux créditeurs largement supérieurs aux taux pratiqués par les banques. La qualité du portefeuille reste appréciable avec un taux de portefeuille à risque ne dépassant pas 10 % de l'encours de crédit à 30 jours et plus. Le réseau CECAM est appuyé par International de Crédit Agricole et Rural (ICAR), un organisme résultant de la coopération de l'ONG FERT avec le Crédit Agricole français.

- Appuyés techniquement par DID (Développement International Desjardins), les réseaux des OTIV (Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola) interviennent dans trois provinces de Madagascar (Diégo Suarez, Toamasina et Lac Alaotra, et Antananarivo) et comptent cinq réseaux distincts et indépendants. Au 31 décembre 2003, les OTIV comptaient 112 caisses et regroupaient 100.435 membres, soit plus de la moitié de l'effectif total d'adhérents des IMF à base de membres. Avec un encours de dépôts de l'ordre de 15,2

milliards d'Ariary à cette même date, les OTIV brassent environ 77 % du total des dépôts du secteur. En ce qui concerne la distribution de crédit, les OTIV se trouvent en deuxième position avec un encours d'Ar 6 milliards à la fin de l'exercice 2003. La faiblesse des OTIV demeure cependant l'ampleur de leur portefeuille à risque qui représentait, à cette période, 22 % de leur encours de crédit et 82,5 % des créances en souffrance du secteur.

- Le réseau des AECA (Association des Caisses d'Epargne et de Crédit Autogérées) est constitué de deux unions implantées dans la seule province de Mahajanga. Avec l'appui du CIDR, ce réseau a introduit le système d'autogestion auprès de ses membres. Cependant, les performances des deux unions demeurent modestes et la viabilité de leurs opérations très aléatoire. Dans l'ensemble, l'épargne collectée par ce réseau, tributaire du niveau de développement économique de la région, reste à un niveau faible et ne représente que 0,3% du total de l'encours de crédit au 31 décembre 2003. L'accès des membres du réseau au crédit est essentiellement favorisé par le refinancement bancaire.

- Le réseau des Caisses TIAVO (Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola) est implanté dans la province de Fianarantsoa et couvre plusieurs communes autour de la capitale régionale et du littoral Sud-Est. Ce réseau, appuyé par l'IRAM qui a relayé le WOCCU, comptait 36 caisses de 24 mutuelles regroupant environ 13 954 membres au 31 décembre 2003. TIAVO affiche une attitude plutôt prudente en matière de crédit : 0,88 milliards d'Ar contre un volume de dépôts de 1,2 milliard d'Ar à fin 2003.

- Enfin ADéFi (Action pour le Développement et de Financement de micro-entreprises) fait partie de cette catégorie d'institutions. Elle fut la première IMF mutualiste d'épargne et de crédit agréée en 1999. Elle bénéficie de l'appui de l'ACEP-Développement et compte huit antennes régionales implantées dans quatre chefs-lieux de province et quatre autres grandes villes. ADéFi s'est spécialisée dans le financement des micro-entreprises urbaines. Elle distribue du crédit à ses clients à travers 31 bureaux de crédit. Ses financements se font à travers deux guichets : un guichet TPE avec des montants de crédits plafonnés à 6 millions d'Ar sur une durée de 3 à 18 mois et un guichet PME pour des montants de crédits se situant dans la fourchette de 30 millions et 20 millions d'Ar pour des périodes de 18 à 36 mois. En termes d'activité, cette institution peut être classée au troisième rang des IMF avec un encours de crédit de l'ordre de 4,3 milliards d'Ar au 31 décembre 2003. La qualité du portefeuille d'ADéFi reste appréciable avec un taux de portefeuille à risque de 4,4 %. Depuis 1998, ADéFi a atteint son autonomie opérationnelle.

II.2.2- Les institutions à "base de clients"

Ce sont toutes les institutions qui ont choisi une forme juridique autre que mutualiste, qui ont un statut particulier ou qui, à travers leurs activités financières classiques, ont un volet microfinance. Les institutions les plus importantes sont au nombre de trois :

- La SIPEM SA (Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar) structure à capitaux privés, intervient à Antananarivo et dans ses environs dans un rayon de 30 Km. Cette institution s'est spécialisée dans l'octroi de crédit aux petits et micro-entrepreneurs. La SIPEM reçoit des appuis ponctuels de l'APEM et la Société d'Investissement et de Développement International (SIDI), toutes les deux actionnaires de l'institution. Avec l'ouverture d'un bureau à Mahajanga, la SIPEM compte actuellement six bureaux permanents. En 2003, la SIPEM a octroyé 2,5 milliards d'Ar de crédits à 753 clients. Avec un taux de remboursement à l'échéance de l'ordre de 98,7 %, elle a su préserver la qualité de son portefeuille. Depuis 1998, cette institution affiche un résultat net bénéficiaire.

- VOLA MAHASOA, mis en œuvre à partir de 1993 avec l'appui technique de l'APEM et du CIDR, demeure la seule IMF intervenant dans la province de Tuléar. En 2003, le volume de crédit octroyé par cette institution à sa clientèle s'élève à 0,96 milliard d'Ar pour quelque 7.900 clients.

- L'APEM (Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar) cofondateur de référence de la SIPEM et maître d'ouvrage de Vola Mahasoa intervient directement dans le financement des groupes vulnérables principalement à travers PAIQ, l'Association Foi et Progrès, Avitech. Fin 2003, l'encours de crédit était de 199 millions d'Ar au profit de 2238 clients.

II.2.3-Les ONG ou associations ayant un volet crédit

Une trentaine d'ONG et d'associations opèrent dans le secteur de la microfinance malgache. On retiendra essentiellement : CEFOR (crédit épargne et formation), HARDI (Harmonisation des Actions pour la Réalisation d'un Développement), Haingonala, EAM (Entreprendre à Madagascar), ODDER Mahampy, Programme Tsinjoaina, etc.

EAM existe depuis mars 1990. Cette ONG multi-services intervient dans toutes les régions du pays à travers ses directions régionales basées à Antananarivo, Antsirabe, Fianarantsoa, Antsiranana, Toamasina, Mahajanga et Toliara. De par ses activités de crédit, EAM a octroyé 5,8 milliards Ar de crédit pour 32.000 clients de 1997 à 2003. Au 31 décembre 2003, l'encours de crédit est à 0,61 milliard Ar.

II.3- Evolution des activités des Institutions de microfinance de 1998 au 31 décembre 2006

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

- extension de la couverture territoriale tant en milieu rural qu'en milieu urbain,
- augmentation du taux de pénétration,
- le développement des activités : nombre de membres et de clients touchés, volume des dépôts collectés auprès de la clientèle, volume des crédits distribués.

Cette expansion des activités des IMF s'est poursuivie au cours de l'année 2002 malgré la crise qui a secoué le pays.

II.3.1- Le taux de pénétration

Au plan national, les IMF mutualistes et non mutualistes regroupent au 31 décembre 2006 plus de 304 000 membres environ dont 38% de femmes. En terme de pénétration de marché, environ 8,3% des familles malgaches sont bénéficiaires des services financiers offerts par ces institutions de microfinance contre moins de 1% avant 1990.

II.3.2- Le nombre de membres

De 1998 à septembre 2006, le nombre des membres (pour les Institutions Mutualistes) a été multiplié par 6 passant de 47 472 à 289 508. Pour les Non Mutualistes, le nombre de bénéficiaires de crédit a atteint 14 669 (APEM/PAIQ, SIPEM, Vola Mahasoa, CEFOR, SOAHITA, SAF FJKM) au 31 décembre 2006.

II.3.3- Le volume d'épargne collectée

Dans la même période, les encours d'épargne des Mutualistes sont passés de 1,3 milliard d'Ariary (591 000 \$US) à plus de 31 milliards d'Ariary (14 millions \$US). Cela concerne uniquement les mutualistes car les non mutualistes ne collectent pas d'épargne, du moins pour le moment.

II.3.4- Le crédit distribué

Toujours de 1998 à décembre 2006, les encours de crédits se sont accrus de 3,3 milliards d'Ariary (1,5 million \$US) à plus de 40 milliards d'Ariary (18, millions \$US) pour les Mutualistes, soit un accroissement de près de 12 fois. Les encours de crédit des

Institutions de microfinance Non Mutualistes s'élèvent à 4,3 milliards d'Ariary (1,9 millions \$US) au 31 décembre 2006.

II.4- Définitions

« Microfinance » et « Microcrédit » sont deux termes qui se conjuguent dans le domaine des Institutions Financières. Pourtant, l'envergure de service qu'ils apportent, les diffère.

II.4.1- Le microcrédit

Un microcrédit est un crédit d'un faible montant accordé à des familles pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises. Les microcrédits peuvent être individuels ou solidaires (= groupés). Le microcrédit est un système reconnu à l'échelle mondiale, une finalité orientée vers le développement local, des bénéficiaires souvent féminins, des taux d'intérêt plus élevés que le secteur bancaire traditionnel et il est comme une solution parmi d'autres pour permettre le développement.

En général, il existe deux catégories de microcrédit : les microcrédits individuels et les microcrédits solidaires :

- Les microcrédits individuels se rapprochent des prêts classiques : une personne reçoit une certaine somme d'argent et doit la rembourser avec intérêts souvent dans des délais relativement courts (quelques semaines ou quelques mois).

- Les microcrédits solidaires sont accordés à un groupe de personnes solidaires pour le remboursement du prêt. Les défauts de paiement individuels sont ainsi évités et la pression du groupe est une incitation forte.

II.4.2- L'institution de Microfinance

Par contre, l'Institution de Microfinance (IMF) est une organisation offrant des services de microfinance, qu'elle soit ou non une entité légalement reconnue. Les IMF regroupent une grande variété d'organisations, diverses par leur taille, leur degré de structuration et leur statut juridique : coopératives d'épargne et de crédit, ONG locales ou internationales, projets de développement intégrant un composant « microcrédit », banques, établissements financiers, etc.

La microfinance offre des services financiers (crédit, épargne) ou spécialisés (assurance, crédit-bail, etc.) adaptés aux populations pauvres, exclues du système

bancaire, faute de ressources ou de garanties (par exemple un titre de propriété). La microfinance ne se limite plus aujourd'hui à l'octroi de microcrédits aux pauvres.

II.4.3- La microfinance

La MF peut se définir comme étant la mise en pratique des services financiers de base, à petite échelle destinés à des personnes à faible revenu et aux plus pauvres notamment pour les PED (TEBILIH D., 2008).

De façon plus générale, la microfinance réfère à une vision du monde où « le maximum de foyers pauvres ou assimilés peuvent avoir un accès permanent à une gamme de services financiers de grande qualité et adaptés à leurs besoins, incluant non seulement le crédit mais aussi l'épargne, l'assurance et les transferts de fonds⁸ ».

II.5- Les différentes formes de la MF

Au cours des vingt dernières années, nous avons vu le développement rapide de nombreuses organisations actives en MF. Il y a beaucoup de cas plus ou moins différents de par le monde mais il n'y a que deux courants qui sont essentiels.

D'une part, ils ont cherché à mettre en place ou à renforcer des organisations populaires où les petits entrepreneurs étaient à la fois épargnants et emprunteurs du système. Ils ont une spécialité de vouloir construire des institutions à partir de leurs bénéficiaires.

D'autre part, ils ont mis sur pied des ONG ayant pour vocation de réaliser elles-mêmes l'intermédiation financière. Ainsi, nous avons vu la création d'ONG de micro financement qui, après s'être procuré des fonds, soit à travers de donations, soit à travers l'emprunt, octroyaient elles-mêmes du crédit, la collecte de l'épargne étant interdite aux ONG en général.

II.6- Les types d'IMF à Madagascar

Il existe 2 types d'IMF œuvrant à Madagascar :

- Les IMF mutualistes qui sont des coopératives d'épargne et de crédit dont les membres sont à la fois sociétaires et bénéficiaires. Leurs services sont exclusifs aux membres. Exemple CECAM, OTIV, ...

⁸Robert Peck Christen, Richard Rosenberg & Veena Jayadeva: *Financial institutions with a double-bottom line: implications for the future of microfinance*. CGAP Occasional Paper, juillet 2004

- Les IMF non mutualistes qui sont des personnes morales constituées sous forme de SARL ou de SA ou d'association ou d'ONG. Généralement, leur capital appartient à des investisseurs privés. Exemple CEFOR, VOLA MAHASOA,...

Il existe des termes d'appellation appropriés à chaque type d'IMF. En ce qui concerne les points de service, ils sont dénommés « caisses » chez les IMF mutualistes tandis qu'ils sont appelés « agences » chez les IMF non mutualistes. De même, lorsqu'il s'agit des bénéficiaires de services, on parle plutôt de « membres » chez les IMF mutualistes et de « clients » chez les IMF non mutualistes. Quant à la dénomination des personnes qui étudient le dossier des demandeurs de crédit, elles sont désignées sous le terme de « conseillers » chez les IMF mutualistes et « agents de crédit » chez les IMF non mutualistes.

Conclusion partielle

Notre terrain d'étude est considéré à la fois comme une zone très riche de toutes les ressources comme les ressources naturelles, ressources humaines. Mais le problème de développement rapide et durable dans le monde rural comme nous avons vu dans la commune rurale d'Ambohimiadana est l'insuffisance de financement ou de fonds des paysans pour exploiter ces ressources et pour faire tourner leurs activités ou leurs projets. Voilà pourquoi la raison de l'implantation de l'IMF pour faire face à la pauvreté paysanne et répondre à ses besoins.

Partie II :
ROLE ET PLACE DE L'INSTITUTION DE
MICROFINANCE DANS LA COMMUNE

Le non développement du monde rural est dû à l'insuffisance de connaissances des paysans, l'absence de technologie, non adaptation des moyens et techniques de production. L'acquisition de ces facteurs nécessite un financement assez important.

Le problème rencontré par les paysans se base donc sur leurs besoins en matière de financement et de capital. Ce dernier doit être formé par l'épargne des ménages. Cependant, dans le monde rural, l'accumulation de l'épargne est très faible. Ce qui fait que le recours à un financement extérieur se présente comme indispensable ; ainsi les intermédiaires financiers entrent en jeu en vue de satisfaire les besoins de financement des paysans et des entrepreneurs.

En plus, le développement rural est une des stratégies mises en place par l'Etat pour lutter contre la pauvreté. En effet, 75% la population vivent dans le secteur agricole du milieu rural⁹. Donc le développement rural est une affaire de tous surtout les paysans, nul ne peut se prévaloir sans une synergie des actions. Dans cette deuxième partie de notre travail, on va voir la place et le rôle de la CECAM dans le développement de la commune.

⁹EPM, 2010

Chapitre III- LA CECAM EN GENERAL ET SON FONCTIONNEMENT DANS LA COMMUNE

Le rôle que joue la microfinance est une des raisons qui encourage les pays sous-développés à instaurer un système de MF. En se basant sur les différentes définitions de la MF, on peut distinguer les rôles comme suit : facilité d'accès aux services financiers de proximité, collecte d'épargne et offre d'opportunité aux petites entreprises.

III.1- Historique du réseau CECAM

1986-1989 : les associations paysannes FERT (Fondation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre) et AVEAMM ont convenu de former une association professionnelle agricole autonome appelée FIFATA (Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha). C'est une association pilote visant la vulgarisation du crédit rural à caution solidaire.

1990-1992 : l'association FIFATA a réalisé plusieurs activités à savoir :

- approvisionnement des paysans en intrants ;
- financement des activités productives des paysans par le biais de caisse villageoise ;
- formation technique et information professionnelle aux agriculteurs.

1993-1996 : les premières caisses villageoises deviennent plus tard les CECAM dans les régions Vakinankaratra, de Moron'Imania et s'étendent dans le Bongolava, l'Itasy, l'Ivon'Imerina, Sofia et le Menabe.

En vue d'améliorer le système financier et l'économie de notre pays, le gouvernement a décidé de promouvoir les finances rurales. Par conséquent, bon nombre d'institutions financières se sont installées dans toutes les régions de Madagascar. Parmi elles, les CECAM ont bénéficié de l'aide des pays partenaires financiers de la grande Ile (Suisse, France, ...) et des organismes de financement comme le Banque Mondiale, le FED et l'UE.

1997 : les agences CECAM d'une région regroupent et forment l'URCECAM qui, soutenue par une équipe de techniciens nationaux, devient une IFM, autonome, dotée de la personnalité juridique.

1998-2000 : le réseau CECAM avec son Fonds Interrégional de Garantie Mutuelle ou FIGAM et ses comptes consolidés, certifiés, sous la tutelle de son organe suprême (UNICECAM), regroupant en six URCECAM est agréé par la CSBF. Il a obtenu un soutien financier de l'Agence Française pour le Développement (AFD) et l'Union Européenne (UE).

2000 : l'UNICECAM assure la fonction d'organe politique.

2005 : il est créé et agréé par la CSBF un établissement financier appelé INTERCECAM S.A qui joue le rôle de caisse centrale du réseau.

2006 : l'implantation des agences du CECAM ne cesse de se poursuivre non seulement dans le monde rural mais aussi dans le monde urbain.

III.2- Conditions d'adhésion au réseau CECAM

III.2.1- Pièces à fournir

Un paysan qui désire adhérer comme membre de la CECAM doit fournir les pièces suivantes à la date de l'inscription :

- une photocopie de la Carte d'identité nationale ou CIN,
- deux photos d'identité,
- un certificat de résidence (le domicile de l'emprunteur ne doit pas dépasser une distance de 15km par rapport à l'endroit où le bureau de la CECAM),
- une demande manuscrite adressée au comité de gestion de la CECAM.

III.2.2- Qualité des membres éligibles au prêt

- 10 jours la libération de la part sociale fixe
- Agé de 20 à 65 ans ; pour les membres âgés de 60 à 65 ans, la caution au moins de l'un de ses héritiers dont la solvabilité a été préalablement vérifiée est exigée.
- Avoir une moralité, c'est-à-dire démontrer sa capacité de remboursement compte tenu du revenu,
- Garantissant le remboursement complet du crédit,
- Avoir une bonne expérience de crédit (le membre doit bien avoir remboursé ses prêts antérieur). Un prêt ne devrait jamais être accordé uniquement en fonction des garanties mais en fonction de la capacité de remboursement de l'emprunteur.

-

III.2.3- Les droits d'adhésion

Avant d'être membre, un nouvel adhérent doit payer :

- un montant de 2400ariary (droit d'inscription),
- une somme de 24000ariary (une part sociale fixe).

La part sociale variable est fonction du type de crédit demandé, proportionnelle au montant du crédit à octroyer. Elle est versée avant le déblocage.

Il est à noter que :

- Part sociale fixe (PSF), payable par tous les membres : elle ouvre droit au crédit interne (sur fonds propres);
- Part sociale variable (PSV), payable par les demandeurs de crédit externe (sur financement extérieur).

Les parts sociales restent la propriété du membre qui les a apportées. Elles peuvent être récupérées par un membre démissionnaire après un délai fixé par le règlement intérieur.

III.3- Les procédures à suivre

Les procédures de demande de crédit se présentent comme suit :

- avoir une garantie appropriée au crédit à demander ultérieurement soit 150% du crédit,
- avoir remboursé à temps le crédit antérieur pour ce qui l'a déjà octroyé,
- être membre de la CECAM depuis deux mois au moins,
- avoir payé tous les requis.

Après, les étapes suivantes sont :

- accorder un rendez- vous avec le responsable chargé des sociétaires, payer une somme de 2400 Ar,
- en coopération avec le responsable chargé des sociétaires et le conseiller, Comité local élu, évaluer le besoin de financement et remplir la fiche individuelle d'exploitation ainsi que dresser le plan de remboursement couvrant le cycle de l'activité à financer,
- formuler la demande de crédit explicitant le besoin de financement et une lettre de déclaration sur l'honneur, l'offre de la garantie ou gage avec légalisation de signatures par la Mairie ou ses adjoints de la commune d'implantation du réseau en question,
- envoyer le dossier à examiner par le comité d'octroi de prêt.

Les dossiers sont présentés un à un devant le comité. Par conséquent, la demande est soit acceptée à l'unanimité sans critique, soit elle est accordée mais il y a des corrections à effectuer sur le montant de crédit par exemple, c'est-à-dire, le comité diminue le montant prescrit avec l'explication du motif, soit la demande est refusée pour les cas des activités à faible rendement (ou productivité).

III.4- Les services offerts par le réseau CECAM et les types de crédit

C'est depuis le mois d'Avril 2006 que la CECAM avait octroyé plusieurs types de crédit dans la région d'Ambohimadana, et qui permettront à cette dernière de devenir un partenaire du projet comme le PROSPERER pour satisfaire les besoins des organisations paysannes sous forme d'association, de coopérative,....

III.4.1- Qu'est-ce qu'un crédit ?

On peut définir les crédits comme des ressources prêtées par une banque ou un établissement financier à un agent économique qui s'engage à payer les intérêts et à rembourser aussi le capital.

Tableau 5: Tableau résumant les types de crédit et les taux d'intérêt

Types de crédit	Taux d'intérêt par mois (en %)	Délai de remboursement
Crédit à la production	3	3 à 10 mois
Crédit pour construction	2	Jusqu'à 6 ans
Crédit de stockage ou GCV	3	5 à 10 mois
Crédit pour l'achat de terre cultivable ou aménagement de terrain à cultiver	3 à 4	5 à 24 mois
Crédit pour l'achat de terrain à bâtir	2 à 2,5	3 ans
Crédit pour la réparation d'immeuble ou de matériel	3	18 mois
Crédit pour la commercialisation	4	Jusqu'à 1 an

Source : enquête auprès de la CECAM Ambohimadana, 2016

III.4.2- Collecte de l'épargne

A part le système de crédit, le CECAM applique aussi le système d'épargne et de dépôt. Une épargne peut se définir comme étant une partie du revenu qui n'est pas consommée. C'est un acte de renonciation pour satisfaire immédiatement le profit de la satisfaction future de la consommation. C'est le « mitsinjo vodiandro merika » pour les Malgaches.

Les types d'épargne ou dépôt pratiqués sont :

- Dépôt à vue (DAV) qui permet de garder en sécurité l'argent tout en pouvant en disposer à tout moment. A la différence d'un compte classique à la banque, ce dépôt n'est assujéti à aucun taux d'intérêt ou autre frais
- Dépôt à terme (DAE) qui est constitué d'un contrat de 6 à 12 mois, les taux d'intérêt obtenus sont variés de 3 à 6%.
- Plan d'épargne (PAL) qui permet de réaliser un investissement car le membre doit verser la même somme pendant 12 mois et il n'a pas le droit de tirer l'argent pendant cette période.

III.5- Ressources et activités économiques de la population

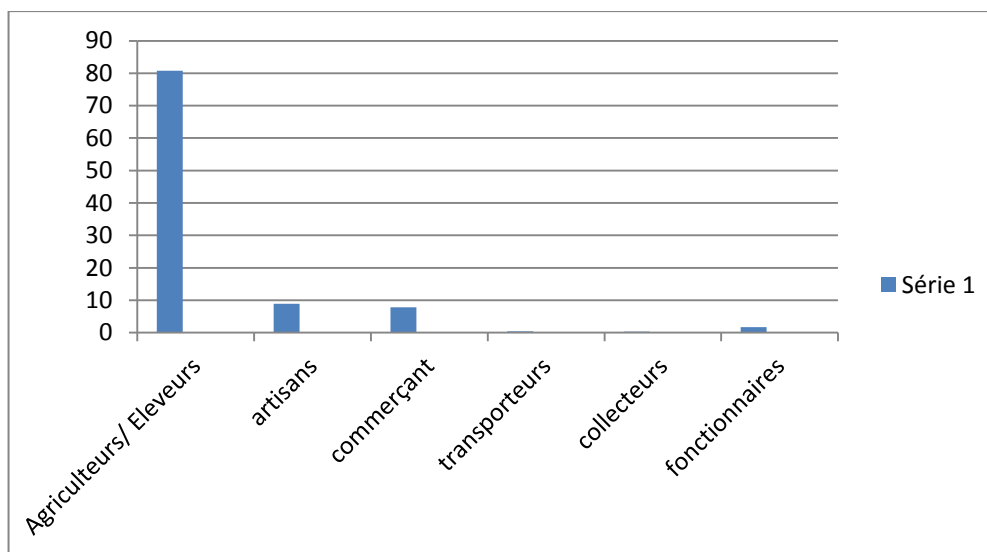
Tableau 6: Répartition de la population par activités

	Agriculteurs Eleveurs	artisans	commerçants	transporteurs	collecteurs	Fonctionnaires	Total
Nb	11050	1221	1070	57	49	231	13678
%	80,76	8,90	7,83	0,41	0,35	1,7	100

Source : Mairie, 2016

D'après ce tableau, nous pouvons dire que le travail artisanal tient une seconde place parmi les activités génératrices de revenu de la population dans la commune rurale d'Ambohimiadana car les artisans comptent environ de 9% de la population.

Graphique n°1 : Répartition de la population par activités



Source : enquête personnelle, 2016

III.5.1- Agriculture

Ruraux, les habitants de la commune Ambohimiadana dont il est question dans cette étude sont majoritairement agriculteurs et éleveurs. Quand on parle de l'agriculture dans un pays comme Madagascar, la riziculture se met au premier rang. C'est parce que le riz reste l'aliment de base par excellence pour l'ensemble des Malgaches. Cela signifie que la principale activité économique et professionnelle est la riziculture. Les rizières occupent 57,30% des terres cultivables, c'est-à-dire 698 ha sont irrigués par des rivières et des barrages hydrauliques agricoles. C'est une zone à vocation agricole parce que les sols et les climats sont propices à l'agriculture et l'élevage avec une prédominance des cultures vivrières et maraîchères qui assurent la principale source de nourriture et de revenus des paysans à part du riz. On y voit aussi des légumineuses, des céréales et différents fruits qui sont accessoires par rapport à ce qui a été dit précédemment.

Tableau 7: Tableau synthétisant les types de culture pratiquée dans la commune

Cultures dominantes	Surface en Ha	Production en tonnes par an	Rendement en tonnes par hectare (Ha)
Riz : - SRI	83,78	1005,38	12
- SRA	390,88	3420,20	8,75
- Traditionnel	223,32	719,09	3,22
Pomme de terre	90	900	10
Manioc	117	526,50	4,5
Patates douces	121,5	364,50	3
Igname/Tarot	18	36	2
Maïs	47	58,75	1,26
Haricot	75	225	3
Fruits	7	-	-
Légumes	5	-	-
Total	1178,48	-	-

Source : Mairie, 2016 (document auprès d'un animateur villageois)

D'après ce tableau, nous pouvons dire que le rendement agricole en paddy ou riz est assez élevé avec une production de 12 tonnes par Ha. Ceci peut s'expliquer par la pratique des techniques culturales modernes comme le système rizicole amélioré ou SRA et le système rizicole intensif ou SRI. Actuellement, la pratique de la culture rizicole sur tanety a pris en

essor considérable à Ambohimiadana. Par conséquent, à part la production destinée à la consommation familiale, les paysans peuvent vendre le restant.

Pourtant, la faculté de produire de la plupart des paysans d'Ambohimiadana est limitée à cause de l'exiguïté de leurs terres exploitables en riziculture. La quantité produite n'est pas compatible à la taille du ménage. De ce fait, la population est obligée de faire les autres cultures comme la culture contre saison et la culture vivrière et les autres activités génératrices de revenu comme l'enseignement, l'exploitation des bois, commerce, l'artisanat, ... En plus, la commune rurale d'Ambohimiadana est considérée comme l'une des communes productrices de pomme de terre la plus célèbre sur le marché national, régional.

III.5.2- L'artisanat

L'activité artisanale est l'un des moteurs de développement de la commune car elle tient une seconde place de l'activité génératrice de revenu de la population (on compte 1221 artisans dans cette région). Les différents types d'artisanat sont : la tisseranderie ou le tressage de rabane, le tressage de bozaka, la forgerie, la menuiserie, la scierie, l'ébénisterie, la briqueterie, la maçonnerie, la fabrication d'instrument de musique (Djembe, Valiha, ...), la sculpture, la broderie, la confection,...

Mais les artisans ont rencontré des problèmes financiers ou l'insuffisance des fonds pour développer leurs petites entreprises, pour acheter les matières premières et pour pouvoir moderniser cette filière. En plus, le manque de formation et les problèmes de technicité limitent le travail artisanal dans cette région car la plupart d'entre elles utilisent les méthodes traditionnelles, par exemple les méthodes de tressage de rabane, les tresseuses travaillent manuellement.

III.5.3- Elevage

Tableau 8: Les effectifs par cheptel

Cheptel	Effectif
Bovins	8191
Porcins	2400
Ovins	270
Volailles	18700
Ruches	450

Source : Mairie (document auprès d'un animateur villageois), 2016.

L'élevage bovin est en plein essor et assure la production de viande, de lait et de fumier. En outre, les bœufs servent également à la traction des charrettes, principal transport local. L'élevage du poulet gasy, de canard et d'oie sont des activités génératrices de revenu dans cette région. L'apiculture est minime à cause d'une maladie appelée warrois.

Chapitre IV- PLACE DES ETABLISSEMENTS DE MICROCREDIT DANS LA COMMUNE

La caisse CECAM s'est implantée dans la commune rurale d'Ambohimiadana au début de l'an 2006. La raison du choix de cette localité par rapport à d'autres communes selon l'enquête réalisée auprès des responsables sont : les habitants ruraux sont dynamiques, très actifs ; la commune a des potentialités non négligeables ...Au début du mois de mai, année 2008, les sociétaires de la dite agence compte 497 individus. La CECAM fonctionne d'abord avec les ressources internes constituées initialement par l'adhésion de ses membres. Actuellement, les membres du CECAM sont au nombre de 992 (enquête, mars 2016) et elle s'étend vers la commune Antakafatra.

IV.1- Evolution de la fonctionnalité du réseau CECAM

Tableau 9: Evolution de la fonctionnalité du réseau CECAM

Année	Effectif des membres	Crédit octroyé (en ariary)
2012	787	11 659 950
2013	830	143 211 600
2014	863	165 762 200
2015	992	

Source : enquête auprès de la CECAM, 2016.

D'après ce tableau, nous avons constaté que le niveau d'adhésion des membres augmente ainsi que le crédit octroyé par la CECAM. Par rapport au nombre total de la population dans la commune, nous pouvons dire aussi que l'accès des paysans au service offert de ce réseau est très minime.

IV.2- Les contraintes qui découragent les paysans à utiliser les EMC

D'après les enquêtes sur terrain, voici les 14 facteurs (présentés dans le tableau 2 ci-après) qui démotivent les ruraux à emprunter le crédit formel.

Tableau 10: Liste des facteurs qui influencent la motivation des paysans à utiliser le crédit formel selon l'ordre d'importance

Ordre d'importance	FACTEURS DEPENDANTS DES IMF		Effectif des enquêtées
	Facteurs	Commentaires	
1	Inadaptation aux modalités de remboursement	Les conditions de remboursement ne conviennent pas aux possibilités et disponibilités des paysans	30
2	Manque de garantie	Il a de profondes répercussions dans le domaine de crédit rural. Beaucoup de ménages ne possèdent pas assez de garanties matérielles.	18
3	Taux d'intérêt élevé	Le taux d'intérêt appliqué par les IMF n'est pas à la portée des ménages agricoles.	16
4	Lourdes procédures de préparation de dossier	Ce facteur est détaillé en 3 distincts : - difficulté des procédures d'établissement de dossier ; - coût élevé de la préparation du dossier ; - temps dépensé pour la préparation du dossier.	11
5	Retard du déboursement	Le retard du déblocage est souvent dû à une centralisation des pouvoirs de décision notamment pour les montants de crédits élevé	6
6	Refus de la demande	Elle est due à une surévaluation des garanties et pour la précaution, les EMC préfèrent rejeter certaines demandes.	3
7	Manque d'information	Le monde rural se trouve face à un manque d'information sur les procédures pour déposer une demande de crédit malgré l'implantation de l'IMF.	3
8	Réduction du montant demandé	Il s'agit de plafonnement : le montant accordé aux emprunteurs est souvent inférieur à la somme demandée avant comité de crédit	2
9	Eloignement entre l'EMC et le lieu d'habitation	De nombreuses zones (FKT) de la commune subissent l'enclavement par rapport au chef-lieu où se trouvent les EMC.	5

Ordre d'importance	FACTEURS INDEPENDANTS DES IMF		Effectif
	Facteurs	Commentaires	
10	Problème foncier : possession de titre et de certificat foncier	L'insécurité foncière demeure jusqu'à présent une problématique du développement rural. Elle est en relation avec le crédit rural par le fait que la terre est en général l'unique bien valeureux que le paysan peut déclarer comme garantie des emprunts. Or, l'IMF n'accepte pas les terrains gagés sans titres fonciers.	3
11	Appréhensions des démarches administratives	La crainte des bureaux est habituellement constatée en monde rural	Entretien avec le chef d'agence de la CECAM
12	Concurrence avec les usuriers traditionnels	Les usuriers fournissent un service à accès facile, de proximité et avec un déblocage rapide.	2
13	Exploitation non rentable	Le mode d'exploitation traditionnel ne suit pas l'évolution des biens de la famille. De même, l'exploitation n'est pas viable devant une pression foncière : les superficies de culture restent les mêmes alors que la taille du ménage augmente. Par conséquent, le paysan doute de sa capacité de remboursement	1
14	Analphabetisation	Bon nombre de ruraux ont un faible niveau d'instruction et sont analphabètes, ce qui les rend méfiants envers toutes les paperasses nécessitant leur signature.	1

Source : enquête personnelle, 2016

IV.3- Impacts de l'implantation de la CECAM sur la vie socio-économique

Le crédit PRO est un prêt accordé par la CECAM à ses sociétaires afin de leur permettre d'augmenter leur production agricole et de développer leurs sources de revenus. Il sert au financement de l'exploitation dans le secteur primaire : agriculture, élevage et pêche.

Le crédit GCV a été mis en place après des saisons successives de perte encourues par les producteurs. Ces derniers vendaient à perte leurs produits à des collecteurs pendant la saison des récoltes. Son efficacité a pris de l'ampleur, surtout avec le suivi précis du dossier de chaque membre et depuis que la mutuelle a embauché des membres de la communauté locale.

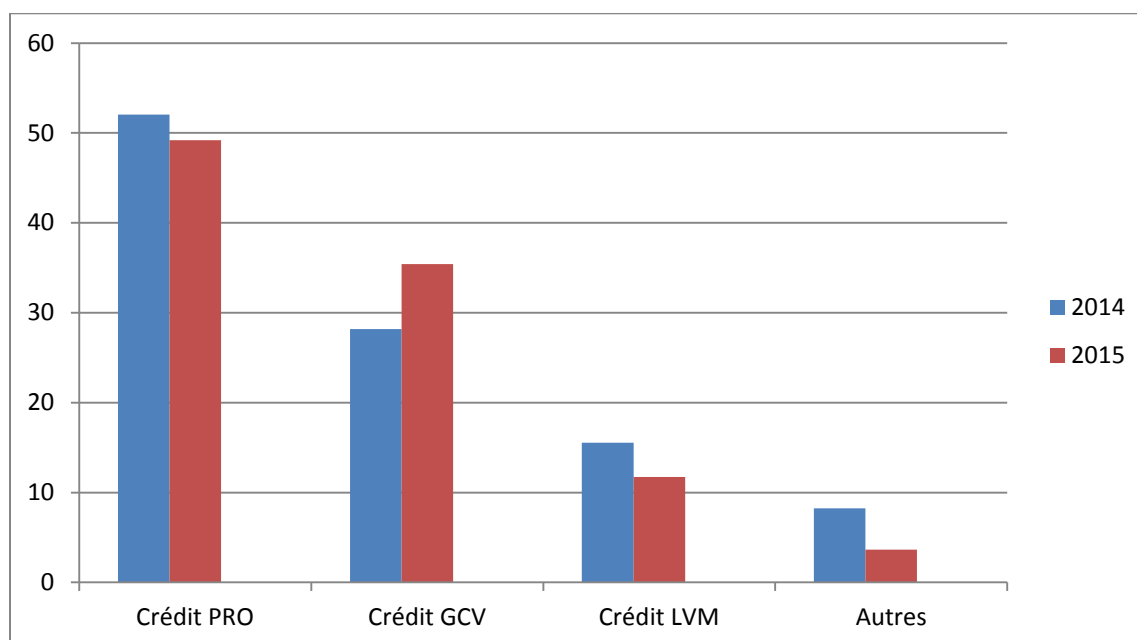
Tableau 11: Les types de crédit le plus utilisé dans cette région

Types de crédit	2014		2015	
	Effectif de prêt	Pourcentage (%)	Effectif de prêt	Pourcentage (%)
Crédit PRO	397	52,03	432	49,20
Crédit GCV	215	28,18	311	35,42
Crédit LVM	88	11,53	103	11,73
Autres	63	8,26	32	3,65
Total	763	100	878	100

Source : enquête auprès de la CECAM Ambohimiadana, 2016

D'après ce tableau, nous constatons que la CECAM propose plusieurs types de crédit mais le crédit PRO et le crédit de stockage ou GCV font partie des crédits les plus utilisés par les membres (plus de la moitié d'emprunteurs).

Graphique n° 2 : types de crédit le plus utilisé dans cette région



Source : enquête personnelle, 2016

Au-delà de l'assurance contre la disette à la saison de culture, le GCV a permis de développer la spéculation. Le crédit GCV permet de différer la vente des récoltes et d'obtenir de meilleurs prix, tout en mettant à la disposition des paysans les ressources dont ils ont besoin pendant la période de stockage.

Voici trois cas de membres de la caisse CECAM d'Ambohimadana ayant contracté un crédit PRO et/ou GCV :

M^r R., agriculteur d'une quarantaine d'années et père de deux enfants, a adhéré à la CECAM en 2010 pour avoir plus de ressources pour subvenir aux besoins de sa famille. Il contracte alors le crédit productif (PRO) qui lui permet de développer son activité agricole. En effet, ses deux hectares de rizière lui permettent de produire environ six tonnes de riz blanc et ainsi de faire un bénéfice de 3 000 000 d'ariary. Cette somme lui a permis d'acheter 3 hectares de baiboho et une moto. Il compte à l'avenir investir davantage dans la riziculture ainsi que dans l'achat d'automobile.

Un autre membre de la caisse CECAM d'Ambohimadana contracte le crédit GCV depuis 2011 car il veut avant tout pouvoir maîtriser le prix de ses produits agricoles. Il stocke entre 10 et 15 tonnes de paddy chaque année dans un grenier comprenant une trentaine de riziculteurs. Depuis, il a pu investir dans l'achat d'une automobile et d'une décortiqueuse qui lui permet de transformer le paddy en riz blanc, quasiment deux fois plus cher que le premier. Il est très satisfait des avantages qu'apporte ce crédit et compte stocker un peu plus à l'avenir (environ 50 tonnes pour la prochaine récolte).

Grâce à ce crédit GCV, les agriculteurs peuvent ainsi mieux valoriser leur production. En contrepartie de leur stock, chaque paysan-stockeur obtient de la CECAM un crédit équivalant à 75% de la valeur du paddy stocké dans les greniers communs gérés par la Caisse. Pendant la durée du stockage, le stock sert de garantie adossée au crédit jusqu'au remboursement, quatre à dix mois plus tard. Après le remboursement, chaque paysan récupère son stock de paddy et peut engranger le bénéfice issu de l'évolution significative des prix.

M^{me} V. est une femme de 35 ans et mère d'un enfant, qui a adhéré à la CECAM d'Ambohimadana en Novembre 2013. L'objectif premier de cette adhésion était d'avoir plus de fonds. Elle utilise une combinaison du crédit productif (PRO) et du crédit grenier commun villageois (GCV) pour l'achat de rizières et pour le stockage de sa production. Avant d'être membre CECAM, M^{me} V. possédait seulement 2 ha de rizière. En 2014, les crédits contractés d'un montant de 2 000 000 d'Ariary lui permettent, d'une part, de développer ses sources de revenus en achetant 2 hectares de rizière en plus. Et d'autre part, à la récolte du riz, le crédit GCV lui permet de stocker son riz (5 tonnes) durant 4 mois. Elle a pu ainsi tirer le meilleur

parti de sa récolte en évitant de la vendre rapidement, lorsque les prix étaient bas. En effet, le différentiel de prix est assez significatif entre la période de récolte du riz (mars -juin) et la période de soudure (de novembre jusqu'à la prochaine récolte).

Son dernier emprunt lui a permis de diversifier ses activités : elle a pu investir dans l'achat de pomme de terre et devenir une collectrice. De plus, elle a pu acheter un terrain pour la construction d'une future maison. Elle estime que les crédits CECAM sont extrêmement intéressants. Sans l'accès aux crédits CECAM, le financement et le développement de ses activités auraient été plus difficiles et auraient pris plus de temps. Son projet est d'agrandir sa surface en rizière afin de pouvoir stocker plus et donc d'améliorer ses revenus.

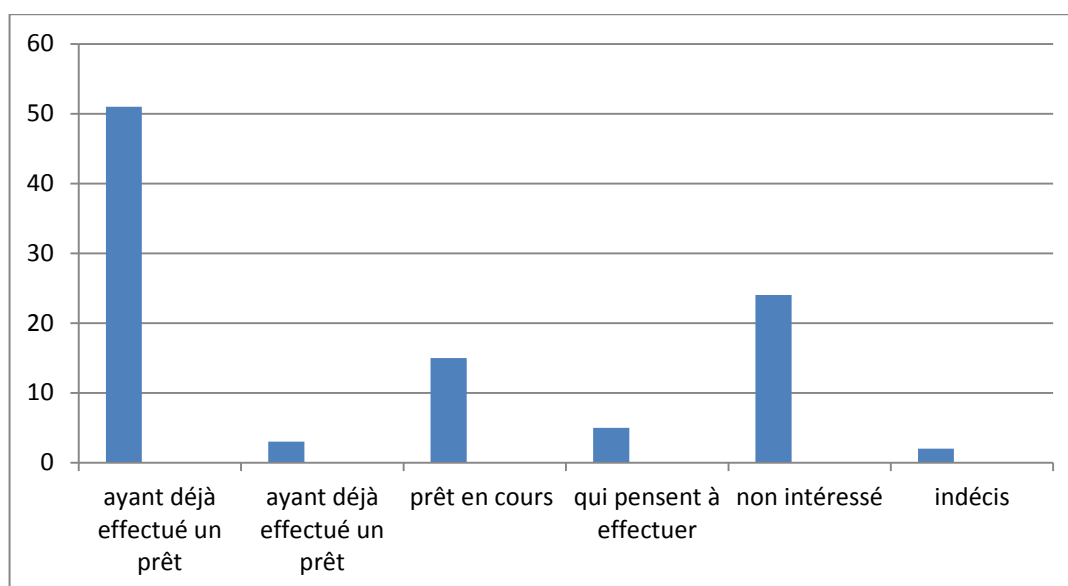
Tableau 12 : Evaluation des impacts socio-économiques de l'IMF

Situation des enquêtés	effectif	Pourcentage (%)
Déjà effectué un prêt	51	51
Déjà effectué une épargne	3	3
Prêt en cours	15	15
Qui pensent à effectuer un prêt	5	5
Non intéressé par le prêt	24	24
Indécis	2	2
Total	100	100

Source : enquête personnelle, 2016

Ce tableau nous montre que plus de la moitié de la population enquêtée a déjà effectué un prêt (54%) et un prêt en cours (15%) auprès de l'IMF. Et le quart des enquêtés (24%) n'est pas intéressé à cause des facteurs déjà mentionnés dans le tableau précédent.

Graphique n° 3 : Evaluation des impacts socio-économiques de l'IMF



Source : enquête personnelle, 2016 (Office 2010)

Parmi les membres ayant déjà effectué un prêt, une épargne et le prêt en cours, voici un tableau qui montre les réponses des quelques enquêtés concernant l'impact et l'évolution de leur existence.

Code des enquêtés	Impact constaté après l'adhésion
8	J'ai pu : - construire et faire l'extension d'une ferme de cochon - produire 2 à 3 tonnes de pomme de terre - acheter une moto
2	J'ai pu : - réhabiliter ma maison d'habitation - Produire des pommes de terre (doubler ma production)
17	J'ai pu : - collecter des rabanes et faire l'extension de mon entreprise de tressage de rabane (plus de 10 employés) - construire ma maison - acheter une automobile
28	J'ai pu : - produire de 15 tonnes de pomme de terre alors qu'avant je n'ai obtenu qu'une production de 4 tonnes - acheter une machine à décortiquer
29	J'ai pu : - acheter une rizière coûtant 3100000 en 2012 - accroître l'activité commerciale et les équipements matériels - produire 7 à 8 tonnes de pomme de terre
34	J'ai pu : - collecter des géraniums et des « ravintsara » - construire une petite épicerie et une petite hôtellerie et j'ai gagné 60000AR par semaine.

Source : enquête personnelle, 2016

D'après ce tableau, nous pouvons dire que la microfinance apporte une évolution de l'activité professionnelle de ses clients parce que plus de 70% des enquêtés membres de la CECAM affirment que leurs activités sont développées et leur niveau de vie s'améliore aussi. Cela signifie que la CECAM apporte des avantages à ses membres qui maîtrisent bien leur activité professionnelle.

D'après ces résultats ou ces réponses de quelques enquêtés, nous pouvons dire que les impacts de la MF peuvent être observés à plusieurs niveaux selon la nature du projet. Le plus évident est l'impact sur le client direct, c'est-à-dire la personne qui accède aux services financiers. Un impact peut aussi s'exercer sur la famille du client (le ménage), la micro entreprise, et même les employés de la micro entreprise (y compris des membres de la famille). Voyons séparément ces impacts suivant le niveau de bénéficiaire :

Au niveau du client lui-même

- Augmentation du revenu personnel
- Augmentation de l'épargne personnelle dont le client a le contrôle
- Augmentation du nombre et de la variété des biens personnels
- Changement de la proportion de biens appartenant aux femmes
- Baisse du coût d'accès au crédit et à l'épargne
- Contrôle accru sur les ressources
- Influence accrue exercée par les femmes sur les décisions du ménage
- Contrôle accru des femmes sur les décisions touchant l'entreprise
- Participation à des réseaux sociaux
- Amélioration des compétences, notamment sur le plan financier
- Amélioration des aptitudes sociales et de la mobilité
- Meilleure perception de ses aptitudes personnelles
- Respect accru au sein de la collectivité

Au niveau du ménage

- Hausse du revenu familial
- Meilleure stabilité du revenu (par exemple moins de variations saisonnières)
- Meilleure stabilité économique du ménage (par exemple diminution des risques par une diversification des activités)
 - Diminution de l'endettement total (par exemple en produisant des revenus pour rembourser les prêts existants)
- Augmentation des biens ménagers
- Croissance de l'épargne

- Amélioration du statut et du pouvoir des femmes dans le ménage
- Changement du mode de prise de décision dans le ménage
- Plus grande autonomie financière des femmes dans le ménage
- Meilleure éducation et bonne santé des enfants
- Meilleure alimentation (par exemple dépenses accrues consacrées aux aliments).

Au niveau de la micro entreprise

- Hausse des ventes ou des bénéfices de l'entreprise
- Hausse des salaires dans l'entreprise
- Hausse de la productivité de l'entreprise
- Hausse du niveau technologique
- Augmentation de l'actif de l'entreprise
- Croissance des investissements
- Meilleur accès au financement pour l'expansion
- Rôle accru des femmes dans la prise de décisions de la micro entreprise
- Meilleur contrôle des femmes sur le revenu.

Conclusion partielle

Pour le bon fonctionnement des activités agricoles ou non, le crédit paraît être utile pour ceux qui n'ont pas des moyens suffisants. L'institution de MF a financé environ 992 paysans avec le système individuel ou groupe pratiqué par la CECAM dans la commune Ambohimiadana depuis l'année 2006. Cela signifie que la microfinance apporte une évolution de l'activité professionnelle de ces clients (la CECAM apporte des avantages à ses membres). Les réponses des paysans non membres aussi soulignent que le manque de garantie, le taux d'intérêt élevé,...qui constituent des facteurs de blocage empêchent les paysans d'utiliser le crédit formel.

La prochaine partie sera donc consacrée à une analyse sociologique et une approche prospective.

Partie III :
ANALYSE SOCIOLOGIQUE ET APPROCHE
PROSPECTIVE

Chapitre V- ANALYSE D'IMPACT DE LA MF DANS LE MONDE RURAL

V.1- Forces, faiblesses, opportunités et menaces de la MF

V.1.1- Les forces de la MF

Le secteur de la microfinance à Madagascar présente principalement de nombreuses forces telles que:

- La prise de conscience de l'importance du secteur par le gouvernement et des engagements pris en faveur de son développement ;
- La volonté affichée du Gouvernement de faire de la microfinance un instrument privilégié pour la réduction de la pauvreté ;
- Le dynamisme du secteur informel entraînant une forte demande de services financiers ;
- L'intérêt croissant des investisseurs et des banques pour le financement du secteur ;
- Un secteur bénéficiant d'une offre en matière de renforcement institutionnel en constante amélioration ;
- Des IMF ayant un fort potentiel de croissance et l'existence d'une demande solvable.

V.1.2- Faiblesses de la MF : CECAM

Le secteur est confronté à un certain nombre de contraintes et souffre de faiblesses susceptibles de freiner son développement :

- Au niveau du contexte général : l'étendue du pays et l'enclavement de plusieurs zones, un tissu économique encore limité et fragile, des infrastructures de base (routes et communications) déficientes en milieu rural, un taux d'analphabétisme élevé.
- Au niveau du cadre institutionnel, les principales faiblesses constatées concernent l'absence d'opérateurs techniques nationaux et l'insuffisance de l'offre en formation et services d'appui conseil pour les IMF.
- Dans la conduite des opérations, les IMF font face à des problèmes de gestion découlant des facteurs suivants : l'insuffisance de personnel qualifié, la fragilité financière etc.

V.1.3- Les opportunités du secteur

Les opportunités du secteur de la microfinance sont réelles et comprennent les éléments suivants :

- La volonté du Gouvernement de promouvoir le secteur et de considérer la microfinance comme un instrument privilégié pour la réduction de la pauvreté ;
- L'aménagement de l'environnement du secteur pour faire face aux nouveaux défis du secteur, notamment par l'amélioration du cadre légal et réglementaire, des appuis au secteur, la circulation de l'information et le renforcement de la surveillance du secteur;
- Le progrès constaté en matière de professionnalisation des IMF en vue d'assurer une offre viable et pérenne de produits et services de microfinance ;
- L'existence d'une demande forte de produits et services de microfinance.

V.1.4- Menaces

Le secteur de la microfinance à Madagascar présente principalement quelques menaces comme les suivantes :

- une baisse des taux d'intérêt sur les dépôts dans les banques ;
- une concurrence des banques et des projets subventionnés ;
- une absence des bonnes performances des IMF ;
- une insuffisance des bailleurs de fonds de façon générale
- l'instabilité politique ou toute situation non favorable dans l'environnement intérieur et extérieur qui est une menace pour l'évolution de la microfinance.

V.2- Effets de la MF dans le développement rural

V.2.1- Promouvoir les investissements en milieu rural

Cette opportunité de se développer se traduit comme suit :

- La microfinance favorise l'accès des petits producteurs à des services financiers de proximité et adaptés à leurs activités. Ce qui va permettre une certaine amélioration des moyens de production par la voie de l'investissement. Par la suite, une augmentation de la productivité et un accroissement du revenu. Lorsque le revenu du producteur s'accroît, celui-ci pourrait avoir l'opportunité d'obtenir plus de financement. A long terme, cette augmentation de la productivité va engendrer un développement de la commune.

Prenons l'exemple de crédit-bail dans le réseau CECAM :

L'expérience de LVM du réseau CECAM démontre que le crédit-bail adapté à la microfinance, est une innovation permettant de financer l'investissement agricole et rural à une échelle significative pour le développement. L'étude d'impact montre que le produit LVM bénéficie auprès de ses utilisateurs d'un indice de satisfaction relativement élevé (58 % des utilisateurs s'en disent pleinement satisfaits). Cette perception positive de ce crédit est motivée d'abord par le fait que le LVM est une des seules possibilités des ménages d'accéder au financement de l'investissement.

La variation des montants (de 60 000 Ar à 17 millions d'Ar) et des durées (de 2 à 36 mois autour d'une moyenne de 20 mois) met en évidence la grande plasticité de la LVM. Cet dernière est utilisée pour l'investissement productif agricole (39 % des LVM de l'échantillon de l'étude d'impact entre 2003 et 2006, financement de bœufs de trait, attelage, charrette, vaches laitières, plantation de mûrier...) et non agricole (33 %, véhicules, matériel vidéo, épicerie, bar...), mais aussi, pour environ un tiers du portefeuille de LVM, pour le financement de l'équipement ménager (28 %). Certains ménages pauvres et moyens utilisent la LVM pour acquérir des moyens de transport de proximité (vélo, moto...) facilitant les déplacements de la famille, mais aussi le transport des récoltes.

D'après leurs utilisateurs (échantillon d'impact 2006), les « LVM agricoles » ont principalement permis de réduire les charges de main - d'œuvre (par équipement en traction animale), d'augmenter les surfaces cultivées, de dégager du temps pour d'autres activités productrices, alors que les « LVM non agricoles » ont principalement favorisé la diversification non agricole (par création d'une activité nouvelle ou extension d'une activité existante).

La LVM est habituellement utilisé en combinaison avec des crédits de court terme : crédit productif, GCV, social, ou crédit commercial. Les enquêtes qualitatives montrent que l'efficacité de la LVM est fortement liée à ces combinaisons de crédit.

L'impact de LMV peut s'expliquer par le tableau suivant

Tableau n°13 : Impact de LMV

	Ce que la LMV a permis de faire	Nombre de cas	Observations
LVM agricole	Augmenter la superficie cultivée	14	
	Dégager du temps pour d'autres activités productrices	11	Pour 7 d'entre eux, il s'agit d'une activité non agricole
	Réduire les charges	16	Notamment sur le poste de main-d'œuvre
	Générer des revenus par location des biens	9	Essentiellement des charrettes
LVM non agricole	Créer une nouvelle activité	8	Dont 8 agriculteurs qui peuvent élargir en activité non agricole
	Développer une activité existante	11	Dont 9 agriculteurs qui peuvent élargir ses activités

Source : enquête personnelle, 2016

D'après ce tableau, en plus de l'opportunité d'investissement, les paysans trouvent encore d'autres effets positifs tels que la création de nouvelle activité, autres sources de revenu (location du bien), gains de temps pour d'autres occupations.

V.2.2- Economie de subsistance à l'économie de marché

La microfinance permet une meilleure collecte de l'épargne des ménages et des petits entrepreneurs pour les refinancer dans des projets de développement ruraux et pour offrir du crédit aux paysans pour leurs besoins en matière d'investissement. A travers les projets de développement, les producteurs ruraux peuvent se développer plus rapidement. La présence des projets de développement permet l'acquisition d'une modernisation des techniques de production au profit des petits producteurs du monde rural, et en conséquence une amélioration de la production en terme de quantité

qu'en qualité. En outre, l'amélioration de la production peut avoir des débouchés dans les marchés locaux tant régionaux qu'internationaux. Entre autres, les paysans peuvent faire face aux normes recherchées par les marchés internationaux, d'où un passage de l'économie de subsistance à une économie de marché. Par la suite, les prix de ces productions peuvent augmenter et à leur tour permettent d'augmenter le revenu des producteurs et leur niveau de vie.

La modernisation du secteur agricole peut permettre l'amélioration des conditions de vie en milieu rural, d'une part, et répondre aux besoins des marchés régionaux qu'internationaux, d'autre part. La recherche des sources de financement pour atteindre ces objectifs se pose comme un défi. La demande de financement reste encore en très grande partie non couverte. Les paysans nécessitent un fonds assez volumineux pour pouvoir réaliser une importante productivité.

La promotion de l'activité des institutions de microfinance permet à l'offre de crédit de couvrir le plus possible les besoins des paysans en matière de financement. En 2004, la stratégie nationale de la microfinance (SNMF) a été définie. La SNMF se propose notamment de « rassembler les acteurs autour d'actions aptes à renforcer le secteur et à le développer. Son objectif est de disposer d'un secteur de la microfinance professionnel, viable et pérenne, intégré au secteur financier, diversifié et innovant, assurant une couverture satisfaisante de la demande du territoire et opérant dans un cadre légal, réglementaire, fiscal et institutionnel adapté et favorable.

Chapitre VI- PISTES DE REFLEXIONS

Durant l'analyse, nous pouvons dire que le crédit s'avère être utile pour la mise en œuvre et le bon fonctionnement de la pratique du système amélioré et aussi productif. Le résultat du remboursement indique que l'expérience n'est pas entièrement vouée à l'échec, il est alors intéressant de conserver les clés de réussite et les mettre en application avec les paysans et le système de crédit. Cependant, la conception commune de formation sur le suivi, les travaux de communication et de formation sur le crédit doivent être sous la responsabilité de tout un chacun.

VI.1- Sécurisation foncière pour la résolution du problème de garantie

Le problème de garantie demeure incontournable qu'elle soit matérielle ou foncière. Mais en examinant l'envergure du problème, l'origine est l'insécurité foncière. En effet, la terre est l'unique bien le plus précieux que possèdent les paysans. Et si elle n'est pas sécurisée, autrement dit, en absence de titre, les établissements de microcrédit (EMC) ne l'acceptent pas en tant que gage. Les agriculteurs sont de ce fait contraints à des montants de crédit qui équivalent à leurs quelques biens mobiliers. Bref, foncier et crédit rural vont toujours de pair : « Les usagers attendent des certificats fonciers qu'ils protègent leurs droits sur leurs terrains, ... et en fonction de projets familiaux qu'ils leur facilitent l'accès au crédit ». Les activités du Programme National Foncier (PNF) doivent nécessairement perdurer quant à l'installation de guichets fonciers au niveau de chaque collectivité décentralisée du pays.

Cependant, les volontés, voire les caprices des paysans ne doivent pas être toutes exaucés car les EMC sont également là pour faire des intérêts, s'autofinancer et pérenniser leurs activités. Chaque EMC ne peut pas aller par exemple en dessous d'un taux d'intérêt limite selon sa capacité. S'il tombe en faillite, les conséquences seront non négligeables et les paysans clients/membres vont les subir.

VI.2- Adoption du type de remboursement à échéance unique pour les ménages les plus pauvres

Les paysans rencontrent des problèmes leur empêchant d'utiliser les services des EMC. Leur motivation dépend de plusieurs facteurs. C'est surtout le mode de remboursement adopté par les EMC qui ne leur convient pas. Les ressources financières étant réellement rares pendant la période de soudure, les EMC pourraient penser à ne reprendre l'argent prêté ainsi que les intérêts qu'à partir de la période de récolte. En général, les agriculteurs ont besoin de

crédit quelque temps avant les travaux de champ c'est-à-dire vers le mois d'Octobre. Donc, un remboursement de la totalité qui s'effectue sept mois après, vers le mois de Mai, leur serait d'une grande aide. Pour ceux qui ont besoin de financement pour des activités en contre saison, les EMC peuvent procéder tout de suite au remboursement des intérêts dès le mois qui suit le déblocage. En effet, les paysans disposent encore d'un peu d'argent à ce moment-là. Si ce type de remboursement constitue un risque pour les EMC, ces derniers pourraient étudier et prendre en compte la suggestion en fonction des ménages emprunteurs. Autrement dit, il faudrait l'adopter tout au moins aux exploitants les plus pauvres en fixant un seuil de revenu mensuel limite lors de l'étude de dossier. En supposant qu'un individu n'arriverait pas à vivre qu'au-delà des 2/3 de son revenu mensuel, les intérêts perçus à chaque mois ne doivent donc pas dépasser les 1/3 de ce revenu mensuel. Et si ce dernier se trouve en dessous de Ar 3 000 par exemple, les EMC devraient songer au type de remboursement proposé c'est-à-dire à échéance unique au mois de la récolte. Cela éviterait également de fréquents déplacements.

VI.3- Elargissement de la zone de couverture par l'installation de nouvelles agences

D'un autre côté, l'IMF devrait songer à multiplier ses agences/caisses en milieu rural afin d'être plus proche des paysans et pour élargir les cibles. La CECAM demeure le réseau le plus dense en termes de couverture géographique et cette proximité constitue son point fort. Le problème d'éloignement entre agences/caisses et village des paysans se trouve parmi les derniers facteurs de blocage selon les opinions des paysans d'Ambohimiadana. Il figure également en dernier lieu parmi les variables explicatives significatives. Dans la zone d'étude, nous avons vu que les deux EMC se concentrent dans le chef-lieu. Le problème de couverture géographique pourrait constituer, certainement, le premier obstacle à l'accès au crédit pour les zones dépourvues d'agences/caisses.

VI.4- Pour les paysans

- Le respect des recommandations données par les opérateurs et la maîtrise de la pratique sont exigés afin d'assurer le remboursement sans risque. Ils sont conscients de l'importance des opportunités fournies par tous les opérateurs et consentent que le SCV¹⁰ a été exercé surtout pour les aider et pour améliorer leur vie.

¹⁰Le SCV est une technique culturale agro-écologique diffusée à Madagascar notamment à Ambohimiadana depuis l'an 2006.

Ces principes sont basés sur la préservation et la conservation de l'environnement pour la mise en place d'une agriculture durable. Cette agriculture agro-écologique propose des solutions pour des principaux défis que le monde doit affronter à court terme en remplaçant le labour par la couverture végétale morte ou vivante et

- En absence d'une assurance agricole, il est préférable de réduire au minimum les risques : la complémentarité entre la culture pluviale et l'élevage à cycle court, la vulgarisation de la pratique de la culture pérenne (arboriculture, ...) qui assure les agriculteurs contre l'effet de l'alternance sécheresse et inondation, l'écart à l'égard de la pratique des monocultures,.... L'accès à l'épargne assuré pourra contribuer à réduire les risques. Toutes ces conditions ne résolvent pas seulement leur problème d'assurance mais ouvre surtout un accès vers l'autonomie et la pérennisation d'activité.

VI.5- Pour les responsables du réseau CECAM

Face à la circulation des rumeurs concernant le taux d'intérêt élevé et la garantie qui font peur aux paysans et constituent un facteur de blocage à effectuer un prêt, les paysans membres et non membres proposent quelques suggestions :

- La CECAM devrait alléger certaines conditionnalités d'octroi de crédit et il faudrait minimiser, autant que possible, les frais d'adhésion de nouveaux membres et le taux d'intérêt pour avoir un grand effectif ;

- le personnel de la CECAM devrait programmer le calendrier de formation pour les paysans bénéficiaires ;

- les responsables de la CECAM devraient sensibiliser l'opinion publique en approchant les paysans cibles. Cela signifie que le comité local devrait renforcer la sensibilisation intensive et les hauts responsables aussi devraient intégrer des émissions de sensibilisation périodiques dans les masses médias comme la radio, la télévision.

VI.6- Vérification des hypothèses

La microfinance comme la CECAM apporte une évolution de l'activité professionnelle de ses clients parce que plus de 70% des enquêtées (membres) affirment que leurs activités sont développées et leur niveau de vie s'améliore aussi.

en appliquant le semis en poquet. L'utilisation des plantes avec un système racinaire puissant, et une activité biologique intense participent à l'amélioration de la structure du sol en surface et en profondeur, ensuite à l'alimentation des cultures au recyclage des nutriments lixiviés, et la mobilisation des éléments peu assimilables, enfin à l'utilisation de l'eau profonde du sol pour la production de biomasse durant la saison sèche. Parmi les avantages de l'application du SCV, nous pouvons citer :

- Le contrôle d'érosion et la protection totale du sol en favorisant l'infiltration de l'eau de pluie face au ruissellement superficiel consécutif aux phénomènes érosifs.

- La régénération de leur fertilité à moindre coût et l'efficacité accrue de l'utilisation des engrais et pesticides.

- L'accroissement du rendement et l'augmentation de la production de façon durable.

- La diversification des revenus et la diminution des temps de travaux.

Ces composantes rassemblent la couverture végétale, les semences performantes et l'utilisation d'intrants.

Elle permet les membres une meilleure collecte de l'épargne des ménages et des petits entrepreneurs pour les refinancer dans les projets de développement ruraux. Par conséquent, selon les résultats obtenus, les hypothèses sont infirmées.

Certes, les IMF présentent comme une importante opportunité pour le développement en monde rural. Pourtant, l'objectif de la microfinance pour améliorer les conditions de vie des paysans pauvres à travers l'augmentation du revenu ne semble pas toucher tous les gens les plus démunis à causes de certaines conditions et contraintes.

Conclusion partielle

D'après les enquêtés, le taux d'intérêt élevé, l'éloignement des EMC par rapport au lieu d'habitation, le manque de garanties matérielles, la difficulté au niveau de multiples conditionnalités de la garantie comme le titre foncier,...constituent des facteurs de blocage et qui démotivent la plupart des paysans à adhérer à la CECAM. En plus, les responsables de ce réseau sont conscients du manque de sensibilisation de leur part.

Ce sont les problèmes à résoudre pour qu'il y ait un développement entre la CECAM et les membres et surtout la commune tout entière. En effet, pour attirer l'attention des habitants cibles et pour augmenter l'effectif des membres, la CECAM est invitée à réviser son taux d'intérêt, ses différentes conditionnalités de garanties,... En plus, les responsables de la CECAM devront faire une sensibilisation par quartier ou FKT afin que l'ensemble de la population puisse connaître ce qu'est la MF et son utilité ; il faut créer des institutions nouvelles au titre de MF dans les milieux différents surtout les zones enclavées afin que chacun puisse en profiter.

CONCLUSION GENERALE

Comment lutter contre la pauvreté à Madagascar ? Il est évident qu'on devrait agir sur le développement du milieu rural étant donné que la population malgache est à majorité rurale. De nombreux aspects sont à considérer lorsqu'on parle de développement rural. Un auteur a dit qu'un développement est « un ensemble des processus sociaux induits par des opérations volontaristes de transformation d'un milieu social, entreprise par le biais d'institutions ou acteurs extérieurs à ce milieu mais cherchant à mobiliser ce milieu, et reposant sur une tentative de greffe de ressources et/ou technique et/ou savoir. La vulgarisation des nouvelles techniques est nécessaire mais à quoi sert-elle à défaut de moyens financiers ? La microfinance se veut d'apporter une solution à ce problème surtout en termes de microcrédit. La principale raison de sa promotion est l'inaccessibilité du monde rural au système bancaire. Les recherches bibliographiques ont montré que le problème d'accès aux moyens financiers n'est pas encore résolu malgré la multiplication du nombre des EMC. Le présent document traite le fonctionnement et les effets de l'installation d'une IMF au sein d'une localité. Le cas considéré est l'agence de la CECAM qui s'est implantée au niveau de la C.R d'Ambohimadana depuis l'année 2006.

Les résultats de nos recherches dans la C.R d'Ambohimadana nous a permis de déduire que le taux de pénétration de la caisse de la CECAM est encore faible par rapport à la population totale. Beaucoup de raisons sont avancées par les enquêtés comme facteurs de blocage qui empêchent les paysans à adhérer à ce réseau et à effectuer une demande formelle. Entre autres, la faiblesse de revenus et le manque de garantie sont soulevées parmi les facteurs de réticence pour certains car ils n'ont pas d'épargne à remettre à la CECAM après leurs inscriptions.

Mais la majorité des membres bénéficiaires du crédit ont atteint leur objectif et ils sont satisfaits de la présence de la MF dans cette localité. Statistiquement parlant, son implantation à Ambohimadana a amélioré nettement le niveau de vie de la population.

Pour que notre objectif commun soit atteint, nous proposons l'application du principe du « Partnership » c'est-à-dire l'IMF doit collaborer avec les différents projets et avec des ONG, des associations, des techniciens compétant qui apporteront l'aide et l'appui transformant les paysans membres en entrepreneurs professionnels capables d'effectuer une bonne croissance économique.

BIBLIOGRAPHIE

1. ALTHABE (G) : *Oppression et libération dans l'imaginaire*, François, Maspero, 1975.
2. ARMENDARIZ de A.B, MORDUCH (J) 2005: *The economics of microfinance*, MIT Press, 57p.
3. BALANDIER (G) : *Sens et puissance : dynamique sociale*, PUF, Paris, 1971.
4. BENTZ (B) : *Appuyer les innovations paysannes, dialogue avec les producteurs et expérimentation en milieu paysan*, GRET, Paris, 2002.
5. BIJKER (W), of bicycles, Bakelites and Bulb: *Toward a theory of socio-technical change*, MIT Press, 1995.
6. BOUDON (R): *Les méthodes en sociologie*, PUF, Paris, 1970.
7. BOUQUET (E), RALISON(E) et WAMPFLER (B), 2007 : *Microfinance et investissement rural : l'expérience de crédit-bail du réseau CECAM de Madagascar*, *International Conference on Rural Finance Research: Moving Results into Policies and Practice*, FAO, Rome, 19-21 mars.
8. BOUQUET (E) et WAMPFLER (B), 2006 : *Enjeux et impacts de la microfinance rurale à Madagascar : étude d'impact du réseau des Caisses d'épargne et de crédit mutuel de Madagascar*, *BIM (Bulletin d'information du mardi)*, 24 octobre 2006, Montpellier, CIRAD-Espace Finance, 6 p.
9. CECAM : Fiche de renseignement, Octobre 2005.
10. COQUERY(C), VID ROVITCH: *Société paysanne du Tiers monde*, l'Harmattan, 1990.
11. CUISINIER (J), L'ASNARINE : *Contribution à la sociologie du développement*, Université de Tunis, Faculté de Lettres et Sciences humaines, 3^{ème} série, PUF, Paris, 1960.
12. DE SARDAN (O) : *Anthropologie du développement : essai en socio-anthropologie du changement social*, édition Karthala, 1995.
13. DIVISA (F) : *Epargne et la richesse collective*, Paris, 1969.
14. DURKHEIM (E) : *La division du travail social*, PUF, 1^{ère} édition, Paris
15. DURKHEIM (E) : *Les règles de la méthode sociologique*, PUF, Paris, 1992.
16. DURKHEIM(E) : *Les formes élémentaires de sociologie religieuse. Le système totémique en Australie*, PUF, 4^{ème} édition, Paris, 1960.
17. FIDA / OCDE : *Microfinance pour les pauvres ?*, édition Schneider, 1997.
18. GIDDENS (A) : *La constitution de la société*, Paris, PUF, 1987.
19. GRAWITZ (M) : *Méthodes des sciences sociales*, édition Dalloz, 11^{ème} édition, 2001.

20. GUBERT.F, ROUBAUD (F), 2005 : *Analyser l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple d'ADéFi Madagascar*, AFD, Document de travail DT/2005-16, 70p.
21. LAPENU (C), 2007 : *Évolutions récentes dans l'offre et les stratégies de financement du secteur rural : Echanges d'expériences et synthèse bibliographique*, RFM/FARM, 25 p.
22. LAPENU (C): *La microfinance dans les Pays en développement. Evolution théories et pratiques*, CIRAD, 1997.
23. MENDRAS (H) : *Elément de la sociologie*, 4^{ème} édition, Armand Colin, Paris, 1967.
24. MENDRAS (H) : *Les paysans et la modernisation de l'agriculture*, CNRS, Paris, 1958.
25. OKKLEY (D) : *Vers la participation dans le développement rural*, BIT, 1989.
26. PRIMATURE : *Plan d'action pour le développement rural ou PADR*, RDM, 1997.
27. ROBERT PECK (C), ROSERNBERG (R) & Veena Jayadeva: *Financial institutions with a double-bottom line: implications for the future of microfinance*. CGAP Occasiona Paper, Juillet 2004.
28. SEBASTIEN (B), HAJDENBERG (J), POUSAT (C), 2006 : *guide de la microfinance : microcrédit et épargne pour le développement*, Edition Organisation, Paris .265p
29. WAMPFLER (B) ROESCH (M), RALISON (E.), 2003 : *Etude d'impact du réseau CECAM Madagascar : Principaux résultats de la première année d'étude 2003*, BIM (Bulletin d'information du mardi), 12 Décembre 2006, Montpellier, CIRAD-Espace Finance, 6 p.
30. WAMPFLER(B) : *Etude de l'impact du réseau des caisses d'épargne et crédit agricole de Madagascar (CECAM)*. Février 2004, 226p. Volume 1 et 2.

Document officiels

31. *Ministère des Finances et de Budget : Le DSRP (Document de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté)*, Madagascar- Antananarivo, 2003.
32. *Loi n° 96 du 04 Septembre 1996 portant réglementation des activités et organisations des institutions financières mutualistes (J.O n° 2400, du 02/12/96, pg 3048)*.
33. *Loi n° 2005- 016 du 29 Septembre 2005 dans le décret d'application n° 2007- 012 fixant les formes juridiques des IMF, les modalités de leur immatriculation au Registre du commerce des sociétés*.
34. *MAP (Madagascar Action Plan) : 2007- 212, Economie à forte croissance (engagement six)*.

WEBOGRAPHIE

35- *Rapport de la banque Mondiale sur la microfiance ; [http ://. la microfinance.org/ content/ article/ d%C3%A9tail/ 25779](http://la.microfinance.org/content/article/d%C3%A9tail/25779) du 16/02/2010.*

36- *[http ://. tamifamadagascar.wordpress. com/ 2011/ 08/ 31](http://tamifamadagascar.wordpress.com/2011/08/31)*

37- *[http :// www. madamicrofinance. mg/ cnmf/ public. php. ? action =Public portail](http://www.madamicrofinance.mg/cnmf/public.php?action=Public%20portail) du 13/ 12/ 2010.*

TABLE DES MATIERES

AVANT-PROPOS

REMERCIEMENTS

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	1
1- Généralités	1
2- Choix du thème	4
3- Choix du terrain	5
4- Problématique	5
5- Objectifs :	5
6- Hypothèses	6
7- Méthodologie	6
a) Pré-enquête.....	7
b) Techniques quantitatives	7
c) Techniques qualitatives	8
d) Techniques vivantes.....	9
Partie I : PRESENTATION DU MILIEU DE TRAVAIL ET GENERALITES SUR LA MICROFINANCE	
Chapitre I : PRESENTATION DU MILIEU DE TRAVAIL	13
I.1- CADRE GEOGRAPHIQUE	13
I.1.1- Historique de la commune rurale d’Ambohimadana	13
a- Ambohimadana et la décentralisation	13
I.1.2- Situation géographique et Administration territoriale.....	13
I.1.3- Caractéristiques de la commune.....	15
I.1.4- Structure administrative	18
a- <i>Organigramme communal</i>	18
b- <i>Organigramme du personnel de la commune</i>	18
I.2- LES INFRASTRUCTURES	19
I. 2.1- Infrastructures sociales.....	19
a- <i>Santé</i>	19
b- <i>Education</i>	20
c- <i>Culte et religion</i>	20

I.2.2- Transports et route	20
II.1- Historique de la Microfinance à Madagascar	22
II. 2- Les institutions de microfinance à Madagascar	23
II.2.1-Les institutions à "base de membres" et/ou autogérées	23
II.2.2- Les institutions à "base de clients"	25
II.2.3-Les ONG ou associations ayant un volet crédit	25
II.3- Evolution des activités des Institutions de microfinance de 1998 au 31 décembre 2006	26
II.3.1- Le taux de pénétration	26
II.3.2- Le nombre de membres	26
II.3.3- Le volume d'épargne collectée	26
II.3.4- Le crédit distribué	26
II.4- Définitions	27
II.4.1- Le microcrédit	27
II.4.2- L'institution de Microfinance	27
II.4.3- La microfinance	28
II.5- Les différentes formes de la MF	28
II.6- Les types d'IMF à Madagascar	28
Partie II : ROLE ET PLACE DE L'INSTITUTION DE MICROFINANCE DANS LA COMMUNE	
Chapitre III- LA CECAM EN GENERAL ET SON FONCTIONNEMENT DANS LA COMMUNE.....	
III.1- Historique du réseau CECAM	31
III.2- Conditions d'adhésion au réseau CECAM	32
III.2.1- Pièces à fournir	32
III.2.2- Qualité des membres éligibles au prêt	32
III.2.3- Les droits d'adhésion	32
III.3- Les procédures à suivre.....	33
III.4- Les services offerts par le réseau CECAM et les types de crédit	34
III.4.1- Qu'est-ce qu'un crédit ?	34
III.4.2- Collecte de l'épargne.....	34
III.5- Ressources et activités économiques de la population.....	35
III.5.1- Agriculture	36
III.5.2- L'artisanat	37

III.5.3- Elevage	37
Chapitre IV- PLACE DES ETABLISSEMENTS DE MICROCREDIT DANS LA COMMUNE	38
IV.1- Evolution de la fonctionnalité du réseau CECAM	38
IV.2- Les contraintes qui découragent les paysans à utiliser les EMC	38
IV.3- Impacts de l'implantation de la CECAM sur la vie socio-économique	40
Partie III : ANALYSE SOCIOLOGIQUE ET APPROCHE PROSPECTIVE	
Chapitre V- ANALYSE D'IMPACT DE LA MF DANS LE MONDE RURAL	47
V.1- Forces, faiblesses, opportunités et menaces de la MF	47
V.1.1- Les forces de la MF	47
V.1.2- Faiblesses de la MF : CECAM	47
V.1.3- Les opportunités du secteur	48
V.1.4- Menaces	48
V.2- Effets de la MF dans le développement rural	48
V.2.1- Promouvoir les investissements en milieu rural	48
V.2.2- Economie de subsistance à l'économie de marché	50
Chapitre VI- PISTES DE REFLEXIONS	52
VI.1- Sécurisation foncière pour la résolution du problème de garantie	52
VI.2- Adoption du type de remboursement à échéance unique pour les ménages les plus pauvres	52
VI.3- Elargissement de la zone de couverture par l'installation de nouvelles agences	53
VI.4- Pour les paysans	53
VI.5- Pour les responsables du réseau CECAM	54
VI.6- Vérification des hypothèses	54
CONCLUSION GENERALE	56
BIBLIOGRAPHIE	57
TABLE DES MATIERES	I
SIGLES ET ABREVIATIONS	IV
LISTE DES TABLEAUX	VI
ANNEXES	VII

SIGLES ET ABREVIATIONS

% : Pourcentage

ACCS: Association de Crédit à Caution Solidaire

ACEP : Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production

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

AECA : Association d'Epargne et de Crédit Autogérée

AFD : Agence Française pour le Développement

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

APIFM : Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes

Ar : Ariary

AVEAMM: Association pour la Valorisation, l'Extension et l'Aménagement de la Moyenne Mania

BTM: Bankin' Ny Tantsaha Mpamokatra (Banque des paysans producteurs)

C.R: Commune rurale

CECAM : Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle

CEFOR : Crédit Epargne et Formation

CIDR : Centre International de Développement et de Recherche

CNMF : Coordination Nationale de Microfinance

CSB : Centre de santé de base

CSBF : Commission de Supervision Bancaire et Financières

DAE : Dépôt à terme

DAV : Dépôt à vue

DIAL : Développement Institution et Analyses de Long terme

DID : Développement International Desjardins

EAM : Entreprendre à Madagascar

EMC : Etablissement de microcrédit

FED : Fonds Européen de Développement

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

FIFATA : Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha (Association pour le développement des paysans)

FKT: Fokontany

Ha: Hectare

HARDI : Harmonisation des Actions pour la Réalisation d'un Développement Intégré

ICAR : International de Crédit Agricole et Rural
IFM : Institution Financière Mutualiste
IMF : Institution de Microfinance
INSTAT : Institut National de la STATistique
IRAM : Institut de Recherche et d'Application des Méthodes du Développement
Km: Kilomètre
LVM : Location vente mutualiste
Nbr : Nombre
ODDER : Organisme Diocésain de Développement Rural
OMD : Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONG : Organisation Non Gouvernementale
OTIV: Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
PAL : Plan d'épargne
PED : Pays en développement
PNUD : Programme des Nations- Unies pour le Développement
PPN : Produits de première nécessité
PROSPERER : PRogramme de Soutien aux Pôles de Micro- Entreprises Rurales et aux économies Régionales
SAF FJKM : Sampan'Asa Fampanandrosoana/ Fiangonan'i Jesoa Kristy eto Madagascar
SCV : Système sur Couverture Végétale
SIDI : Société d'Investissement et de Développement International
SIPEM : Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar
SRA: Système rizicole amélioré
SRI: Système rizicole intensif
TIAVO: Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola
TPE : Très Petites Entreprises
UE : Union Européenne
UPI: Unité de Production Informelle
WOCCU: World Council of Credit Union

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Répartition de la population par FKT et leurs distances respectives au chef-lieu.	16
Tableau 2: Répartition de la population par classe d'âge et par sexe.....	17
Tableau 3: Répartition du centre de santé de base dans la commune	19
Tableau 4 : Effectifs des élèves et des enseignants par établissements.....	20
Tableau 5: Tableau résumant les types de crédit et les taux d'intérêt.....	34
Tableau 6: Répartition de la population par activités.....	35
Tableau 7: Tableau synthétisant les types de culture pratiquée dans la commune	36
Tableau 8: Les effectifs par cheptel	37
Tableau 9: Evolution de la fonctionnalité du réseau CECAM.....	38
Tableau 10: Liste des facteurs qui influencent la motivation des paysans à utiliser le crédit formel selon l'ordre d'importance.....	39
Tableau 11: Les types de crédit le plus utilisé dans cette région	41
Tableau 12 : Evaluation des impacts socio-économiques de l' IMF.....	43
Tableau 13: Impact de LVM.....	49.

ANNEXES

I- GUIDE D'ENTRETIEN AUX RESPONSABLES COMMUNAUX

- 1- Code d'identité de l'enquêté
- 2- Niveau d'instruction
- 3- Fonction
- 4- Organigramme
- 5- Problèmes
- 6- Actions- Projets
- 7- Potentialités de la commune
- 8- Acteurs principaux
- 9- Coopérez-vous avec des organismes de financement ?
Si oui, avec lesquels ?
- 10- Quelles sont les institutions financières implantées à l'intérieur de votre territoire ?
- 11- Quels sont les résultats de leur implantation ?
 - Positifs
 - Négatifs
- 12- Quel type de financement est approprié aux paysans malgaches ?
- 13- Les conditionnalités imposées par la CECAM sont- elles adaptées à l'inscription des paysans ?
 - Oui, pourquoi ?
 - Non, pourquoi ?
- 14- Pour le cas de la CECAM, y-a-t-il des ajustements, des améliorations, même des réformes à faire d'après vous ?
Si oui, lesquels ?

II- GUIDE D'ENTRETIEN POUR LES RESPONSABLES DE LA CECAM

- 1- Code d'identité de l'enquêté
- 2- Niveau d'instruction
- 3- Situation matrimoniale
- 4- Fonction
- 5- Organigramme
- 6- Pouvez-vous dire ce que vous savez à propos de la CECAM
 - Date de création
 - Motif de création
 - Zone d'intervention : ville / campagne
 - Evolution
- 7- Bailleurs partenaires
 - Banque
 - Ministères
 - ONG
 - Autres
- 8- Capital
- 9- Catégories des clients ciblés :
 - Commerçants
 - Cultivateurs
 - Eleveurs
 - Transporteurs
 - Autres
- 10- Conditionnalités d'adhésion
 - Droit
 - Cotisation
 - Apport
 - Autres
- 11- Effectifs des membres
- 12- Objectifs
- 13- D'après vous, la Mutuelle de crédit comme la CECAM est-elle appropriée à la situation des paysans ?
 - Si oui, pourquoi ?

- Si non, pourquoi ?
- 14- Quels sont les critères d'octroi de prêt ?
- 15- Fourchette de somme possible à prêter à chaque bénéficiaire
- 16- Taux annuel d'adhésion
- 17- Fréquence annuelle de prêt
- 18- Modalités de financement :
 - Fonds
 - Crédit
- 19- Si crédit, quel taux d'intérêt appliquez –vous
 - Unique, lequel ?
 - Selon l'activité
- 20- Taux de recouvrement
- 21- A quel type d'activité les demandeurs utilisent très souvent leur crédit ?
- 22- Indice d'efficacité
- 23- Types de problèmes rencontrés
- 24- Obstacle à lever
- 25- Y- a –t-il un changement de stratégie depuis l'implantation jusqu'à nos jours ?
 - Si oui, pourquoi ?
- 26- D'après vous, quels sont les atouts des paysans de cette commune ?
- 27- Quelles sont leurs faiblesses ?
- 28- Pouvez – vous citer des exemples d'impact de l'implantation de la CECAM sur la vie socio- économique des paysans ?
 - Résultats positifs
 - Résultats négatifs
- 29- N'envisagez – vous pas des réformes ou de nouvelles mesures d'accompagnement pour satisfaire les exigences des paysans ?
 - Si oui, quelle réforme, quelle mesure d'accompagnement ?

I- QUESTIONNAIRE POUR LES PAYSANS NON MEMBRES DE LA CECAM

- 1- Code d'identité de l'enquêté
- 2- Sexe
- 3- Age
- 4- Niveau d'instruction
- 5- Situation matrimoniale
- 6- CSP
- 7- Etes-vous au courant de l'existence des Bailleurs de fonds qui financent les activités paysans ?
Si oui, lesquels ?
En tant que paysan, avez-vous déjà emprunté de l'argent aux institutions financières en vue d'améliorer votre niveau de vie ?
 - Si oui, quels Bailleurs ?
 - Efficace, pourquoi ?
 - Non efficace, pourquoi ?
 - Si non, pourquoi ?
- 8- Etes-vous au courant de l'existence de la CECAM au sein de votre territoire communal ?
 - Pourquoi vous n'y adhérez pas ?
 - Voudriez-vous, un jour, adhérer à la CECAM ?
 - Si oui, pour quelle raison ?
- 9- Qu'est-ce que vous constatez comme résultat de l'implantation de la CECAM dans votre commune ?
 - Résultat positif
 - Résultat négatif
- 10- La mutuelle de crédit comme la CECAM est-elle nécessaire pour les paysans ?
Si oui, pourquoi ?
- 11- D'après vous, quel genre de financement est adapté au contexte des paysans malgaches ?
- 12- Quel type d'ajustement et de mesure d'accompagnement proposez-vous pour améliorer l'impact de l'intervention de la CECAM dans la vie socio- économique des paysans ?
- 13- Quels sont les rôles des IMF dans la vie des paysans ?

II- QUESTIONNAIRE POUR LES PAYSANS MEMBRES DE LA CECAM

- 1- Code d'identité de l'enquêté
- 2- Domicile
- 3- Sexe
- 4- Age
- 5- Niveau d'instruction
- 6- Situation matrimoniale
- 7- CSP
- 8- Depuis quand vous êtes membres de la CECAM ?
- 9- Pourquoi vous y avez adhéré ?
- 10- Quelles sont les modalités d'adhésion ?
- 11- Quels avantages avez-vous attendus ?
- 12- Avez-vous bénéficié de ce que vous avez attendu ?
Si oui, pourquoi ?
- 13- Pouvez- vous parler des montants de crédits que vous avez obtenus ?
 - Taux de recouvrement
- 14- A quel type d'activité vous utilisez très souvent votre crédit ?
- 15- Depuis votre adhésion jusqu'à maintenant, quels sont les problèmes rencontrés ?
- 16- Le mutualisme entre les membres va-t- il bien ?
- 17- Avez-vous bénéficié de formation ou de renforcement des capacités ?
- 18- D'après votre expérience vécue, à quel type de filière, à quel type d'activité le prêt de crédit est efficace et par contre, à quoi il a échoué ?
- 19- Etes- vous convaincu que le microcrédit comme ce que font la CECAM est nécessaire et important pour les paysans ? Pourquoi ?
- 20- Dans votre vie quotidienne, qu'est-ce que vous pouvez citer comme indicateur d'impact de votre adhésion à la CECAM

Impacts constatés	Indicateurs
Augmentation d'habitat (réhabilitation, extension)	
Augmentation de revenu	
Augmentation du pouvoir d'achat	
Amélioration du niveau de vie	
Augmentation du patrimoine (immeuble, terrain, capital financier ou matériel)	
Autres	

Nom : RAMINOARIVONY

Prénoms : Norovola Oméga

Adresse : logt 279 C.U Ankatso I – Antananarivo

Tél : 033 29 771 74

Thème : Institution de la microfinance et pratiques paysannes: cas de la CECAM dans

la C.R d'Ambohimadana

Rubrique : Sociologie du développement rural

Nombre de pages : 59

Nombre de tableaux : 13

Références bibliographiques : 37



RESUME

La microfinance est une intermédiaire financière destinée aux agents économiques à faible revenu vu que la condition auprès des banques secondaires ne correspond pas à leurs besoins. En effet, le monde rural est caractérisé par un faible revenu, et par conséquent un développement rural se traduit par une amélioration des conditions de vie. Du fait que la microfinance est destinée au financement des activités des paysans et des entrepreneurs à faible revenu, il existe des conditions préalables pour son efficacité. Pour que les institutions de microfinance soient efficaces, il faut que leurs offres correspondent aux besoins du monde rural : quantité, procédure, mode de remboursement et échéance. Elles doivent entre autre procéder à un suivi et contrôle de toutes les affectations du financement, et ceci dans le but de vérifier sa traçabilité. Du côté des agents en monde rural, tout financement doit être destiné à un investissement mais non à la consommation. Bref, les institutions de microfinance présentent une opportunité pour les ruraux et les agents économiques ou les entrepreneurs à faible revenu dans l'amélioration de leurs conditions de vie, mais leur efficacité dépend de la faisabilité du contrat établi entre les acteurs.

Mots clés: Institution de microfinance, développement rural, épargne, crédit, fonction, condition de vie.

Encadreur : Madame le Professeur RAMANDIMBIARISON Noeline