

SOMMAIRE

INTRODUCTION	Page 10
--------------	------------

PREMIERE PARTIE:

APERCU GENERAL SUR LA MICROFINANCE ET LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE

<u>Section 1 : Généralité sur la microfinance</u>	14
1. Définitions de la microfinance	14
2. Les objectifs de la microfinance	15
3. GRAMEEN BANK, la mère de la microfinance moderne	17
4. Contexte malgache	
a) Origine	17
b) Historique	18
c) Environnement de la microfinance à Madagascar	19
d) Législation et cadre réglementaire	20
5. Les acteurs de la microfinance à Madagascar	20
6. Les intervenants de la microfinance à Madagascar	21
- Institutions Financières Mutualistes	21
- Institutions de Microfinance Non-Mutualistes	22
7. La stratégie nationale de la microfinance à Madagascar 2005-2009	22
<u>Section 2 : Définition des principaux concepts utilisés dans le cadre du financement de l'agriculture</u>	23
1. Le milieu rural	23
2. Le marché financier	23
3. Les différents types de crédit	24
4. Comparaison entre crédits informels et crédits formels	25
<u>Section 3 : Le Réseau CECAM : le système financier mutualiste rural</u>	25
1. Qu'est-ce qu'une CECAM ?	25
2. Historique et genèse du Réseau CECAM	26
3. Les partenaires	27
4. Responsabilité d'UNICECAM	27
5. Missions de l'ICAR-INTERCECAM	28
6. Projet politique du Réseau CECAM	28
7. Types de crédits proposés par CECAM	28
8. Les conditions d'emprunt	30

DEUXIEME PARTIE :

ETUDE ET ANALYSE D'IMPACT DE L'OFFRE DE CREDIT CHEZ LES PAYSANS MEMBRES DE LA CECAM DANS LA REGION DE MIARINARIVO-ITASY

<u>Section 1 :</u> Présentation de la région de Miarinarivo – Itasy	33
1. Présentation globale	33
2. Les potentialités	35
3. Les problèmes majeurs	35
4. Les indicateurs fondamentaux	35
5. Les équipements, Infrastructures et Services présents au Chef-lieu de District	36
<u>Section 2 :</u> Une offre de crédit adaptée aux besoins des agriculteurs	37
1. Critères d'octroi de crédit	37
2. Les crédits agricoles offerts par la CECAM	38
Le crédit productif	38
Le Grenier Commun Villageois (GCV)	39
La Location Vente Mutualiste (LVM)	40
Le crédit cultures pérennes	42
Le crédit « achat de terrain cultivable » ou « aménagement de terrain cultivable »	43
<u>Section 3 :</u> Calcul des intérêts et de l'échéance	46
1. Méthodes de calcul des intérêts sur DAT (Dépôts à Terme)	46
2. Méthodes de calcul des intérêts sur le plan d'épargne	46
3. Les intérêts de retard	48
4. Le plan d'épargne offert par la CECAM	49
<u>Section 4 :</u> Les contributions apportées par la CECAM au financement de l'agriculture	50
1. Les proximités sociales et géographiques	50
2. L'accessibilité facile	50
3. Une attitude basée sur le développement non pas sur la valeur des garanties	50
4. Une analyse globale des exploitations agricoles	51
5. Un système d'épargne planifiée	51
6. Un remboursement effectué à plusieurs échéances	51
<u>Section 5 :</u> Les contraintes qui font obstacle à la pleine participation des populations rurales au secteur financier	52
1. Contraintes d'ordre général chez les paysans	52
2. Contraintes propres aux activités agricoles	53
3. Problèmes concernant les institutions de microfinance	54
4. Contraintes liées aux opérations de microfinance (analyse du résultat d'enquête)	54

<u>Section 6 : Impacts du financement de l'agriculture chez les paysans et au niveau national</u>	57
1. Financement du monde rural dans la région de Miarinarivo (Résultat d'enquête)	57
2. Les avantages des membres	59
Sur les services d'épargne offerts par la CECAM	59
Sur les services de crédit offerts par la CECAM	60
3. La pérennisation des caisses CECAM	60
4. Les impacts économiques	61
au niveau des paysans	61
au niveau du pays	62
5. Les impacts sociaux	62
6. Les indicateurs sur le financement de l'agriculture dans le District de Miarinarivo	63
7. Résultat des crédits octroyés	66
8. Objectif 2005 de CECAM	70
9. Les indicateurs qualitatifs d'impact relatif à la région de Miarinarivo	71
Impact sur la croissance de la productivité agricole	71
Impact sur la croissance de revenu	72
Impact sur la croissance de l'emploi	72
 <u>Section 7: Le poids de la Microfinance</u>	 72

TROISIEME PARTIE :

PERSPECTIVES ET SUGGESTIONS D'AMELIORATION DU FINANCEMENT RURAL DE L'AGRICULTURE

1. Des efforts attendus aux producteurs ruraux	75
2. Des efforts attendus à l'Etat	76
3. Des efforts attendus aux institutions financières	77
4. Autres suggestions	80
5. Explication des taux d'intérêts un peu plus élevés	81
6. Politique agricole indispensable au développement rural à Madagascar	81

CONCLUSION	83
-------------------	----

ANNEXE

Formulaire d'enquête

Les Réseaux d'Institutions Financières Mutualistes (Carte de Madagascar)

BIBLIOGRAPHIE

LISTE DES ABREVIATIONS

- **ADEFI** : Action pour le Développement et le Financement des micro-entreprises
- **AECA** : Association d'Épargne et de Crédit Autogérée
- **AFD** : Agence Française de Développement
- **FIFATA** : Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha
- **GCV** : crédit Grenier Communautaire Villageois
- **ICAR** : Internationale de Crédit Agricole et Rural
- **IMF** : l' Institution de Microfinance
- **IMFs**: les Institutions de Microfinances
- **INTERCECAM** : Interrégionale des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels
- **KMP** : Komity MPanaramaso
- **KMM** : Komity Mpitantana sy Mpikarakara
- **LT** : Long Terme
- **LVM** : crédit de Location Vente Mutualiste
- **MT** : Moyen Terme
- **ONG** : Organisme Non-Gouvernemental
- **OTIV** : Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
- **PAIQ** : Programme d'Appui aux initiatives de Quartiers
- **PAMF** : Projet d'Appui à la MicroFinance
- **PNUD** : Programme des Nations Unies pour le Développement
- **PRO** : crédit de production
- **PSF** : Parts Sociales Fixes
- **PSV** : Parts Sociales Variables
- **RPPMED** : Réduction de la Pauvreté et Promotion des Modes d'Existence Durables
- **SIPEM** : Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar
- **SOC** : crédit social
- **TIAVO** : Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola
- **UNICECAM**: Union Interrégionale des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels
- **URCECAM** : Union Régionale des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels
- **USAID** : United States Agency for International Development

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°01 : Récapitulatif des types de crédits

Tableau N° 02 : Liste des communes dans le Fivondronana de Miarinarivo

Tableau N° 03 : Les atouts du Fivondronana de MIARINARIVO

Tableau N° 04 : Récapitulatif des taux d'intérêts par mois

Tableau N° 05 : Méthode de calcul des intérêts sur plan d'épargne

Tableau N° 06: Exemple de la méthode de calcul des intérêts

Tableau N° 07: Evolution des octrois par type de crédit

Tableau N° 08 : Impacts d'accès au crédit sur la culture de riz

Tableau N° 09 : Localisation des caisses avec ses nombres d'adhérents

Tableau N° 10: Situation des dépôts au 31/12/2004

Tableau N° 11: Situation des crédits de l'URCECAM

Tableau N° 12 : Réalisation 2004 par type de crédits octroyés

Tableau N° 13: Objectifs 2004 par type de crédits octroyés

Tableau N° 14 : Pourcentage de réalisation par rapport aux objectifs

Tableau N° 15 : Réalisation des crédits en cours

Tableau N° 16 : Objectifs des crédits octroyés

Tableau N° 17 : Pourcentage de réalisation par rapport aux objectifs

Tableau N° 18 : Réalisation 2004 et objectif 2005 de CECAM

INTRODUCTION

Actuellement, la population malgache compte environ 17 105 000 d'habitants¹, et 73% parmi eux vivent dans les zones rurales. L'agriculture domine l'économie de Madagascar car elle contribue pour environ 29% au Produit Intérieur Brut (PIB) et plus de 60% des recettes d'exportation et fait vivre directement plus de 70% de la population. La majorité des mains d'œuvre se trouve aussi dans le secteur primaire dont 68% des malgaches². Donc, l'agriculture reste le principal secteur de l'économie malgache. Et la plupart des pauvres dans les zones rurales travaillent dans le secteur agricole, ce qui signifie que le développement agricole devrait particulièrement bénéficier aux pauvres. Alors, le développement économique de Madagascar ne sera pas effectif si le monde rural reste dans la situation de pauvreté dans laquelle il se trouve actuellement. En effet, il est essentiel de ne pas négliger les campagnes si l'on veut véritablement lutter contre la pauvreté et la faim.

L'agriculture joue un rôle important dans l'économie malgache malgré le relief montagneux et l'érosion dramatique des sols réduisant les surfaces cultivables à 5% de la superficie totale. Trois (3) types de cultures sont effectuées à Madagascar : la culture vivrière (le riz, le maïs, et les tubercules comme le manioc, la patate, la pomme de terre, l'arachide,...)dont l'essentiel de la production est destiné à l'autoconsommation, ensuite la culture d'exportation (le café, le girofle, le pois du cap, le cacao, le poivre, la vanille) dont la production constituait la première recette du pays; et enfin la culture industrielle (la canne à sucre, le coton, le soja, l'orange, l'ananas,...). Mais malheureusement ces trois sortes de cultures rencontrent des problèmes sur la qualité des produits, sur la faiblesse du rendement et aussi sur la commercialisation.

Le principal problème au niveau des paysans est le manque de capital pour financer l'investissement sur leurs exploitations. Donc, il est indispensable de financer l'agriculture afin d'accroître sa productivité, sa qualité et plus précisément de lutter

¹ Estimation de l'INSTAT (2003)

² Le journal TV Plus Madagascar, Août 2005

contre la faim. Le développement rural exige avant tout le financement de l'agriculture.

C'est pour cela que les Institutions de microfinance comme la CECAM (Caisse d'Epargne et Crédit Agricole Mutuels) ont l'initiative d'offrir des crédits agricoles aux paysans pour financer leurs activités.

Le crédit agricole constitue un des instruments essentiels pour la planification du développement agricole dans la plupart des régions de Madagascar. Le capital est en effet une contrainte majeure pour l'adoption, par les producteurs, des technologies améliorées et à l'augmentation de la production.

Le crédit agricole résout cette contrainte en permettant au producteur d'avoir accès à un capital complémentaire pour, par exemple, acheter les engrais pour sa prochaine campagne agricole ou encore pour acheter la paire de bœufs et la charrue, qui lui permettront d'augmenter son rendement et sa production.

En outre, l'agriculture et l'économie rurale au sens large sont le moteur de la croissance économique de nombreux pays en développement et sont le fondement de leur intégration dans l'économie mondiale. Et selon l'économiste français François Quesnay (1694-1774), principal fondateur de l'école physiocratique, sa théorie avec ses successeurs était fondée sur l'idée que le commerce et l'industrie étaient improductifs. Seule l'agriculture selon eux, constitue la source de richesse. D'où selon les physiocrates, toute la richesse provient de l'agriculture ; les autres activités sont stériles et le commerce ne sert qu'à redistribuer la richesse produite par les agriculteurs. Il importe donc de mieux soutenir les régions rurales productives qui représentent une partie considérable du revenu national, de l'emploi et des exportations d'un pays, afin de stimuler leur croissance générale.

L'insuffisance de crédit chez les paysans pour l'acquisition d'équipements et matériels agricoles, pour l'achat des semences améliorées et des engrais ainsi que pour la conservation des produits constitue le principal facteur de blocage pour le développement rural.

Par conséquent, ce présent mémoire qui s'intitule : « **le financement de l'agriculture par les institutions de microfinance à Madagascar, Cas de CECAM dans la région de Miarinarivo-Itasy.** » se propose d'analyser l'importance de la microfinance dans le développement agricole.

Ce thème a pour but de mettre en exergue les contraintes des paysans au non-accès au crédit agricole et par la suite adaptée aux producteurs et enfin pour connaître l'importance du crédit agricole pour les paysans.

Le grand défi qui se dresse devant nous est de trouver des solutions qui permettent aux populations rurales d'avoir accès au système de financement.

Dans ce contexte, les questions qui se posent sont les suivantes : Quels rôles l'institution de microfinance est-elle amenée à jouer pour répondre plus efficacement aux besoins de financement de l'agriculture ?

Et quels sont les impacts de ce financement dans le secteur du développement rural ? Enfin, quels genres de mesures doivent-on prendre pour promouvoir l'efficacité de ce financement ?

Pour répondre à ces questions, la méthodologie adoptée est basée sur les recherches documentaires, et les enquêtes auprès des caisses CECAM et des agriculteurs membres de CECAM dans la région rurale de Miarinarivo.

Nous allons voir dans la première partie la généralité sur la microfinance et les concepts sur le financement de l'agriculture. Ensuite dans la deuxième partie l'étude et l'analyse d'impact de l'offre de crédit agricole chez les paysans membres de CECAM dans la région rurale de Miarinarivo-Itasy. Et enfin dans la troisième partie les perspectives et suggestions d'amélioration du financement rural de l'agriculture.

PREMIERE PARTIE

APERÇU GENERAL SUR LA MICROFINANCE
ET LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE

APERÇU GENERAL SUR LA MICROFINANCE ET LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE

Section 1: Généralité sur la Microfinance

1. Définitions de la Microfinance

Le terme « **microfinance** » est dérivé de la composition de deux mots « *micro* » et « *finance* », « *micro* » qui veut dire " *peu* ", " *petit* "; et « *finance* » désigne " *aide* " au sens monétaire et venant du verbe financer. La microfinance est donc le petit financement de la part des institutions de microfinance. Elle désigne aussi l'activité de collecte d'épargne et de financement des petits producteurs ruraux et urbains.

La microfinance s'est développée en tant qu'approche du développement économique qui s'intéresse spécifiquement aux hommes et femmes à faibles revenus. Le terme désigne l'offre de services financiers à une clientèle pauvre composée notamment de petits travailleurs indépendants. Les services financiers comprennent généralement l'épargne et crédit. Certaines institutions de microfinance proposent néanmoins également des services d'assurance et de paiement. Au-delà de leur fonction intermédiaire financier, un grand nombre d'institutions de microfinance (IMF) jouent un rôle d'intermédiaire social à travers le groupement de personnes, le renforcement de la confiance en soi, la formation dans le domaine financier et la gestion des compétences au sein d'un groupe. Ainsi, la microfinance se définit souvent par les deux fonctions d'intermédiation sociale et financière. Loin d'être une simple affaire de banquier, la microfinance est un outil du développement.

La microfinance est un système de services financiers qui vise explicitement la rentabilité financière qui s'adresse aux populations à faible revenu et aux petits et micro-entrepreneurs ruraux et urbains, plus précisément ceux qui n'ont pas accès aux services bancaires formels.

La microfinance est principalement un système d'intermédiation financière qui inclut à la fois les crédits et les épargnes à des populations jugées pauvres.

De plus, la microfinance permet de rendre disponible d'une manière durable et financièrement viable des services de petits prêts aux agents à revenu faible.

En résumé, la microfinance, c'est un outil qui permet de résoudre le problème quotidien et de faire fonctionner le système financier. Elle est l'une des manières les plus efficaces pour améliorer le niveau de vie de la population et surtout les personnes à faible revenu.

Autres définitions

La microfinance désigne un système de financement qui offre des services de proximité à une population qui ne possède aucune garantie, en vue de la sortir de la pauvreté.

La microfinance accompagne les plus démunis dans leur volonté d'insertion économique.

La microfinance propose des solutions financières.

La microfinance est un moyen intermédiaire financier qui propose des micro crédits à partir de micro épargne obligatoire.

2. Les objectifs de la microfinance

L'objectif est d'améliorer l'accès de la population (notamment des groupes marginalisés) et des micro-entreprises aux services financiers de proximité adaptés à la taille de leurs activités afin de créer des emplois et développer leurs revenus.

La microfinance a pour objectif de fournir des services bancaires à des populations qui n'ont pas d'accès au secteur bancaire.

D'après toutes ces définitions, l'un des objectifs de la microfinance est de sortir les pays pauvres de leurs misères. Elle joue donc un rôle important dans la lutte contre la pauvreté dans un pays.

La microfinance offre et cherche des services financiers efficaces, qui contribuent à plusieurs grandes finalités suivantes :

- L'accès au crédit permet dans la majorité des cas une augmentation du revenu, une amélioration des conditions de vie et une croissance de l'emploi (auto emploi, apprentis, main d'œuvre familiale et salariée). L'expérience montre qu'à accroissement égal de revenus, les femmes l'utilisent davantage pour améliorer la santé de la famille, l'éducation des enfants et les conditions de vie en général.
- L'accès à des services financiers de crédit, épargne et assurance, pour une population exclue des banques, contribue fortement à la lutte contre la pauvreté, en permettant une augmentation des revenus et des conditions de vie, en limitant les dépendances vis à vis des « usuriers » et des fournisseurs, en limitant les effets des risques et des aléas, grâce à l'épargne et l'assurance.
- De plus en plus les systèmes financiers s'adressent en priorité aux femmes, parce qu'elles sont considérées comme des emprunteuses plus sérieuses.

La Microfinance a un double objectif tel que :

- 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 entreprises / micro crédits).
- Réaliser une meilleure collecte de l'épargne des ménages et des petits entrepreneurs pour réinjecter dans le circuit économique.

En effet, la microfinance constitue l'un des instruments appropriés de réduction de la pauvreté dans la mesure où elle permet d'améliorer l'accès de la population (notamment des groupes marginalisés) et des micro entreprises aux services financiers de proximité adaptés à la taille de leurs activités afin de créer des emplois et développer leurs revenus.

3. GRAMEEN BANK, la mère de la microfinance moderne³

Le microcrédit sous sa forme actuelle voit le jour avec la création de la Grameen Bank (la Banque des villages). Tout commence dans le village de Jobra au Bangladesh, en 1976. le professeur Muhammad Yunus, directeur du département d'Economie de l'Université de Chittagong, prête un total de 27 dollars à 42 femmes pour l'achat de machines à coudre destinées à fabriquer des chemises.

Depuis, il n'a plus arrêté d'accorder des microprêts aux plus pauvres et surtout aux femmes. Parti du principe qu'une somme minime d'argent peut aider une personne à démarrer ou à développer une activité, il fonde la Grameen Bank qui a pour vocation d'accorder des crédits aux plus pauvres, et en particulier aux femmes. 94% du capital appartient aux emprunteurs pauvres, 6% à l'Etat.

Aujourd'hui, les activités de la banque ne se limitent plus aux microprêts. Elle a également un programme pour les membres vivant dans la précarité comme les mendiants, un système d'assurance-vie et des pensions de retraite pour ceux qui n'ont presque rien.

En moins de trente ans, le Grameen a accordé 4,69 milliards de dollar de prêts à 4,21 millions de personnes dont 96% de femmes. Aujourd'hui, elle a 1393 succursales et travaille dans plus de 50 000 villages du Bangladesh. Le taux moyen de recouvrement est de 98,91%.

Pour Mohammad Yunus, le père du microcrédit moderne, « les pauvres sont souvent plus dignes de crédit que les riches car ils tiennent à rembourser leurs dettes ». Il va même à proposer que le droit au crédit puisse être reconnu comme un droit fondamental de l'homme.

4. Contexte malgache

a) Origine

La microfinance est née dans les années 1980 en réponse aux interrogations et aux conclusions d'études concernant l'offre publique de crédit subventionné destiné aux paysans pauvres. Dans les années 1970, les organismes gouvernementaux se trouvaient à l'origine des principaux crédits à la production octroyés aux personnes qui n'avaient auparavant aucun accès aux instruments de crédit et étaient obligées de recourir à des usuriers ou de louer leur force de travail. Gouvernements et bailleurs de

³ Source: MFI

fonds internationaux ont reconnu le besoin des pauvres d'accéder à un crédit peu coûteux, et y ont perçu un moyen de promouvoir la production agricole par des petits propriétaires terriens. Les bailleurs de fonds ont proposé du crédit agricole subventionné et créé, en outre, des coopératives d'épargne et de crédit inspirées par le modèle Raiffeisen développé en Allemagne en 1864. Ces coopératives financières se sont concentrées essentiellement sur la mobilisation de l'épargne dans les zones rurales afin « d'apprendre aux paysans pauvres à épargner ».

A partir du milieu des années 1980, le modèle de crédit ciblé subventionné préconisé par de nombreux bailleurs de fonds a fait l'objet de critiques sérieuses. En effet, la plupart des programmes accumulaient des pertes importantes et avaient fréquemment recours à la recapitulation pour continuer à fonctionner. Il devenait de plus en plus évident que des solutions fondées sur la loi du marché devaient être envisagées, ce qui a conduit à une nouvelle approche de la microfinance considérée dès lors comme partie intégrante du système financier global. L'accent ne fut plus mis sur l'octroi rapide de crédits subventionnés aux populations cibles, mais sur la création d'institutions locales pérennes au service des pauvres.

b) Historique

L'histoire de la Microfinance comporte trois périodes distinctes : avant 1990, 1990 à 1995 et 1996 à 2000. Les défaillances du système bancaire en milieu rural ont favorisé la création des Institutions de Microfinance (IMFs) à partir de 1990 à Madagascar.

Avant 1990 : Aucune Institution de Microfinance n'existait encore à cette époque, à part l'ancienne BTM, qui intervenait dans le secteur de la Microfinance, mais dont les activités étaient limitées à l'octroi de crédit au paysannat et n'atteignaient qu'une frange limitée de la population rurale.

1990 – 1995 : La phase d'émergence des IMFs. L'émergence des IMFs a été surtout favorisée par la conjugaison des interventions de trois entités :

- Les Bailleurs de fonds,
- Le gouvernement,

- Les Agences d'implantation et de Développement ou opérateurs et qui ont assuré l'encadrement technique des IMFs.

1996 – De nos jours : La phase de développement et de croissance. Cette phase a été marquée par :

- L'extension géographique et la consolidation des réseaux préexistants. Ainsi, le taux de croissance du nombre de membres des Institutions Financière Mutualistes entre 1996 et 2000 a été de +41,4%.
- La création de nouvelles structures de la Microfinance, principalement des Pré-Institutions de Microfinance qui se sont créées tout en n'étant pas des Institutions Financières Mutualistes.

c) Environnement de la microfinance à MADAGASCAR

L'un des moyens retenus pour atteindre ces objectifs a été la réforme du Secteur Financier. Cette réforme s'est concrétisée entre autres par la promotion de la Microfinance et ce par la création de Systèmes Financiers, proches des bénéficiaires, dans lesquels les clients sont non seulement bénéficiaires des services de crédit mais également membres propriétaires des parts sociales et clients d'épargne.

Les actions du Gouvernement :

Les principes de base de la stratégie du Gouvernement en matière de microfinance consistent entre autres à :

- appuyer de façon souple le développement des institutions de microfinances sur la base d'initiatives locales d'ordre privé,
- Promouvoir un environnement susceptible d'assurer la mobilisation de l'épargne et la gestion des services financiers,
- Harmoniser, consolider et développer leurs opérations grâce au soutien et au suivi d'institutions spécialisées,
- Encourager l'établissement d'institutions mutualistes efficaces, viable à long terme et à favoriser la collecte d'épargne dans les réseaux tout en réduisant leur dépendance extérieure,

- Encourager l'établissement d'institutions mutualistes dans les zones rurales et urbaines en fonction des besoins spécifiques des populations,
- Assurer la liberté de fixation des taux d'intérêts en vue d'une rentabilité et autonomie financière et
- Assurer que les mesures nécessaires soient mises en place et puissent inciter les catégories défavorisées à s'intégrer dans les institutions de microfinance existantes.

d) Législation et cadre réglementaire :

- loi 95-030 : activité et contrôle des établissements de crédit,
- loi 96-020 : réglementation des activités et organisation des Institutions Financières Mutualistes.

5) Les acteurs de la microfinance à Madagascar :

- Le Gouvernement :

- CSBF (Commission de Supervision Bancaire et Financière)
- Coordination Nationale de la Microfinance

- Les Bailleurs de Fonds :

- Banque Mondiale
- PNUD/FENU (Programme des Nations Unies pour le Développement / Fonds d'Équipement des Nations Unies)
- Union Européenne
- Agence Française de Développement
- Bureau International du Travail
- USAID
- FIDA
- InterCoopération Suisse

- Organismes Techniques spécialisés :

- CIDR
- DID (Développement International Desjardins)
- FERT / ICAR (Internationale de Crédit Agricole et Rural)

- IRAM

- **Associations Professionnelles :**

- APIFM (Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes)
- AIM (Association des Institutions de Microfinance Non Mutualistes)

- **Programmes et Projets d'Appui :**

- AGEPMF (Agence d'Exécution du Projet MicroFinance)
- PAMF / PNUD / FENU (Projet d'Appui à la MicroFinance : cofinancé par le PNUD et le FENU)
- MICROSTART / PNUD (Programme de Crédit avec Education)
- RPPMED / PNUD (Réduction de la Pauvreté et Promotion des Modes d'Existence Durables : programme du PNUD opérant dans les régions de Fianarantsoa et Tuléar)
- PAIQ (Programme d'Appui aux initiatives de Quartiers)

- **Institutions Bancaires :**

- BOA-M/car (Bank Of Africa Madagascar)

6) Les intervenants de la Microfinance à Madagascar :

• **Institutions Financières Mutualistes :**

Elles sont appelées aussi Institutions Financières bancaires. Une Institution Financière mutualiste est une mutuelle qui a principalement pour objet de collecter d'épargne de ses membres et/ou de consentir un crédit à ceux-ci, ou de cautionner les crédits obtenus par un ou plusieurs de ses membres. Les Institutions Financières Mutualistes à Madagascar sont :

-
AECA (Association d'Epargne et de Crédit Autogérée : s'opère dans les régions d'Ambato Boéni et de Marovoay)

OTIV (Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola)

TIAVO (Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola)

CECAM (Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels)

ADEFI (Action pour le Développement et le Financement des micro-entreprises)

- **Institutions de Microfinance Non Mutualistes :**

Elles sont appelées aussi institutions Financières non Bancaires. Ce sont des Institutions Financières qui servent directement de leurs propres ressources pour financer les projets de création d'entreprise. Elles visent à répondre aux besoins financiers des toutes personnes morales et physiques. Les Institutions de Microfinance Non Mutualiste à Madagascar sont :

- APEM (Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar)
- SIPEM (Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar)
- AEM
- VOLAMAHASOA
- CEM

7) La stratégie nationale de la Microfinance à Madagascar 2005-2009 :

Objectif : un taux de pénétration des ménages de 15% en 2009.

Objectif de développement : favoriser l'accès à des services de microfinance viables et durables à une majorité des ménages pauvres ou à faible revenu et des micro-entrepreneurs sur l'ensemble du territoire d'ici 2009 grâce à des IMF viables s'intégrant dans le système financier national.

Les axes stratégiques :

- ⇒ **Axe stratégique 1 :** amélioration du cadre économique, légal et réglementaire pour un développement harmonieux et sécurisé du secteur.
- ⇒ **Axe stratégique 2 :** offre viable et pérenne de produits et services adaptés, diversifiés et en augmentation, notamment dans les zones non encore couvertes par des IMF professionnelles.
- ⇒ **Axe stratégique 3 :** organisation du cadre institutionnel de manière à permettre une bonne structuration du secteur, une coordination efficace du secteur et une conduite efficiente de la SNMF.

Section 2 : Définition des principaux concepts utilisés dans le cadre de financement de l'agriculture

1. Le milieu rural :

Le milieu rural désigne tout ce qui concerne la vie dans les campagnes. Pour les agriculteurs, la microfinance est la formation d'un groupe social par les paysans dans les milieux dans lesquels ils vivent.

2. Le marché financier :

- **Le marché financier :** Il définit comme un lieu d'échanges entre demandeurs et offreurs de services financiers. Les échanges de ces services sont basés sur des transactions qui incluent l'épargne, l'emprunt, le prêt et les ententes de paiement. Le marché financier englobe les intermédiaires du secteur informel, les institutions formelles et les prêteurs et emprunteurs privés.
- **Le marché financier rural** est un sous-ensemble du marché financier qui se limite aux activités du monde rural, agricole et

non agricole. Le marché financier rural, qu'il soit formel ou informel, est analysé en économie comme un n'importe quel marché. On distingue successivement l'offre de crédit agricole par les institutions financières, la demande de crédit agricole par les producteurs agricoles et l'ajustement offre/demande. Il est aussi l'intersection de la fonction de l'offre et de la demande de crédit agricole.

3. Les différents types de crédit :

- **Le crédit**, à proprement parler, est défini comme une avance sous forme d'argent ou en nature destinée à des fins de consommation, de production, de commerce ou d'investissement qui devra être remboursée ultérieurement, en général majoré d'une somme (qui représente l'intérêt ou le rendement sur le capital financier) convenue par les deux parties.
- **Le crédit rural** est déjà plus restreint dans la mesure où il se limite, comme son nom l'indique, au financement des activités du monde rural. Il concerne donc l'ensemble des activités économiques agricoles et non agricoles du secteur rural, notamment l'artisanat et la transformation des produits primaires.
- **Le crédit agricole** est une sous composante du crédit rural. C'est aussi l'ensemble des services financiers qui touchent directement ou indirectement le secteur agricole. Contrairement à la définition habituelle du crédit agricole qui se limite au secteur de la production agricole, il s'agit également le crédit au stockage, à la transformation, à la commercialisation et à la consommation des produits

agricoles. Le crédit agricole se subdivise en crédits de court terme, de moyen terme et de long terme.

- **Le crédit à la production agricole** vise comme son nom l'indique, un accroissement de la production agricole. Il constitue donc une sous-catégorie du crédit agricole. Il consiste généralement en des crédits de court ou moyen terme dont l'objectif est l'acquisition de nouvelles technologies ou d'intrants agricoles.
- **Le crédit productif** : est lié à un investissement dans un secteur de l'activité économique.
- **Le crédit non productif** : fait référence à une utilisation pour des fins de consommation. Il est considéré comme un crédit sans effet d'entraînement pour l'économie.

4. Comparaison entre crédits informels et crédits formels :

- **Les crédits informels** : Ce sont les crédits fournis par les prêteurs informels – amis, parents, voisins, associations informelles -- .
- **Les crédits formels** : Ce sont les prêteurs formels représentés par les banques de développement publiques et agricoles, et les nouvelles institutions de microfinance.

Section 3 : Le Réseau CECAM : le système financier mutualiste rural

1. Qu'est-ce qu'une CECAM ?

La CECAM est un système financier mutualiste, autogéré et décentralisé, adapté aux besoins des paysans malgaches. Elle fonctionne d'abord avec des ressources internes, constituées initialement par l'épargne des membres.

e est promue en milieu rural par des agriculteurs organisés qui prennent la responsabilité de constituer une CECAM et de la gérer. Elle leur permet de bénéficier de services d'épargne et de crédit pour mieux gérer leur trésorerie et acquérir plus facilement les moyens d'améliorer leur système de production : accès facile, procédures compréhensibles, rapides et adaptées.

La viabilité du système est conditionnée par l'accroissement régulier des ressources financières et humaines pour faire face aux besoins des membres et pour atteindre l'autonomie.

2. Historique et genèse du Réseau CECAM :

Une expérience pilote de crédit rural, lancée dans le Vakinakaratra en 1986 par des agriculteurs et des éleveurs et appuyée par FERT, a été à l'origine du Réseau. Les caisses villageoises initiées en 1990 par l'Association FIFATA sont devenues des CECAM en 1993 et s'étendent désormais sur huit (8) régions.

Le Réseau CECAM (Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels) est composé d'un organe central (UNICECAM), et de six unités régionales des CECAM (URCECAM). Le réseau CECAM a obtenu son agrément au cours de l'année 2000, suivant la décision de la Commission de Supervision Bancaire et Financière n°001/00-CSBF du 24/05/2000.

Les URCECAM sont localisées dans les régions du Vakinakaratra et du Menabe, d'Amoron'i Mania, du Bongolava, d'Itasy, d'Ivon'Imerina et du Vonizongo Marovatana, et de la Sofia.

Le réseau CECAM est assisté par ICAR (Association Internationale de Crédit Agricole et Rural).

UNICECAM donne mandat à une équipe technique ICAR/INTERCECAM, qui assure les activités de formation et d'assistance technique pour les domaines comptabilité, audit, information et juridique.

Le Réseau CECAM a d'abord été construit pour fournir des services de crédit aux agriculteurs. Au départ, il a majoritairement utilisé des ressources externes (lignes

de crédits) mais il a développé le souci mutualiste de l'appropriation du système par la mise en jeu de leurs propres ressources et par des processus de décision d'octroi très décentralisés et reposant sur des élus.

Un mécanisme financier mutualiste a été conçu et mis en œuvre pour constituer le capital social qui est la base financière du réseau. Chaque sociétaire doit apporter sa part à la constitution du capital « Parts Sociales Fixes » d'un montant fixe et identique pour tous les sociétaires. Ensuite chaque demande de crédit s'accompagne du versement d'une contribution individuelle proportionnelle au montant du crédit. Ce sont les Parts sociales Variables.

Ces contributions, obligatoires et non-rémunérées, sont financées par les apports préalables des membres dès leur adhésion. Le surplus d'épargne éventuellement disponible peut également être mobilisé par le Réseau sous forme de dépôts, libres et volontaires, rémunérés selon le montant et la durée.

3. Les partenaires :

-Partenaires techniques :

Internationale de Crédit Agricole et Rural (ICAR) : association constituée de la Caisse Régionale de Crédit Agricole du Nord-Est de la France et de l'Association FERT, Banque Mondiale.

-Bailleurs de fonds :

Trésor Public Malgache, Union Européenne, Agence Française de Développement (AFD).

-Partenaires financiers :

BTM-BOA (Bank Of Africa Madagascar), RPPMED/PNUD (Réduction de la Pauvreté et Promotion des Modes d'Existence Durables), ICAR.

4. Responsabilité d'UNICECAM :

UNICECAM assume directement la responsabilité d'organe central du réseau devant la CSBF et assure :

- la définition des orientations générales du réseau CECAM

- la formation des élus du réseau CECAM

- la surveillance du respect des règles professionnelles et internes

- et la représentation du réseau.

5. Mission de l'ICAR-INTERCECAM :

L'ICAR-INTERCECAM mandaté par UNICECAM a pour missions :

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

6. Projet politique du Réseau CECAM :

- Continuer à fournir des services adaptés aux besoins des agriculteurs et ruraux.
- Devenir un groupe financier uni et décentralisé, professionnel et autonome financièrement.

7. Type de crédits proposés par CECAM :

Divers types de crédits adaptés aux besoins des populations agricoles et rurales, même les plus modestes :

- **le crédit social** : couvre les besoins éventuels, dépanne et prévoit les imprévus ;
- **le crédit de production** finance les dépenses de clôture ou d'élevage, sur une durée de 12 mois au maximum ;
- **le crédit Grenier Communautaire Villageois**, pour financer le stockage en commun des produits de récolte jusqu'à la période de soudure (5 à 10mois) ;
- **le crédit commercial individuel** finance les activités à caractère commercial qui permet de développer le monde rural et le niveau de vie des adhérents comme la collecte ;

- **le crédit de location vente mutualiste** permet l'acquisition de petit matériel agricole ou de biens d'équipement, pour d'autres activités rurales. Paiement étalé sur 12 à 36 mois ;
- **le Crédit Achat de terrain cultivable** permet au paysan d'acheter un nouveau terrain pour intensifier sa production. (délai de remboursement 36 mois au maximum) ;
- **le crédit de construction** permet de construire une maison. (60 mois au maximum) ;
- **le crédit de culture pérenne** permet d'investir dans les cultures d'exportations et les arbres fruitiers (60 mois au maximal).

TABLEAU N°01 : Récapitulatif des types de crédits

<i>Type de crédit</i>	<i>Montant</i>	<i>Durée de remboursement</i>	<i>Observation</i>
Social	Max= 300 000 fmg	Max=04 mois	Maladie, décès,...
Productif	<i>Suivant projet et capacité d'endettement</i>	Max=12 mois	Agriculture, Elevage, artisanat
Grenier communautaire villageois	<i>Suivant quantité stocké de paddy</i>	Min= 05 mois Max= 10 mois	Nantissement de stock
Commercial individuel	<i>Suivant projet et capacité d'endettement</i>	Max= 10 mois	Commerce
Location vente mutualiste (Matériel)	<i>Suivant projet et capacité d'endettement</i>	Max= 36 mois	Matériel
Achat de terrain cultivable	<i>Suivant projet et capacité d'endettement</i>	Max= 36 mois	Terrain

<i>Type de crédit</i>	<i>Montant</i>	<i>Durée de remboursement</i>	<i>Observation</i>
Construction	<i>Suivant projet et capacité d'endettement</i>	Max= 60 mois	Nouvelle construction / finition
Culture pérenne	<i>Suivant projet et capacité d'endettement</i>	Max= 60 mois	Arbre fruitier, café, vanille...

*Source : Service Financier Administratif et Financier de CECAM d'Analamanga.

La durée de remboursement dépend de chaque type de crédit octroyé. Cela signifie aussi que chaque type de crédit correspond à son montant respectif, de même le taux sur le taux d'intérêt.

8. Les conditions d'emprunt

Contenu du dossier

Conditions préalables : être sociétaire de la CECAM, ayant une bonne moralité, capacité de remboursement, rentabilité de projet et offre de garantie.

Dossier à fournir :

- Fiche individuelle d'exploitation
- Description du projet
- Compte d'exploitation du projet et plan de trésorerie – Plan de financement
- Pièces justificatives.

Période de Dépôt de « Dossier » :

Suivant calendrier mensuel de chaque CECAM passant par un Comité d'Octroi de Prêt par mois.

Modalité de déblocage des fonds :

Validation du Comité d'Octroi de Prêt (C.O.P.) (mensuel)

Information au sociétaire du Résultat de la demande de crédit

Formalisation des contrats de crédit et autres actes y afférents.

Débloqué de fonds auprès du guichet CECAM.

Modalité de justification / Contrôle de la bonne utilisation de ces fonds

Contrôle et suivi de l'utilisation des fonds, appui et conseil au sociétaire dans l'accomplissement du projet par les techniciens et/ou les élus.

Possibilité d'avoir plusieurs financements successifs

Délai de carence de un mois entre 02 crédits de même nature.

Possibilité de chevauchement de différents types de crédits à condition que de la capacité d'endettement et de remboursement du demandeur, ainsi que la rentabilité de projet soient remplies.

Conseils particuliers du bailleur aux sociétaires

Le principe du mutualisme

La notion de crédit

La notion de caution

La rentabilité du projet

Autres

Epargnes :

Dépôt à vue (volontaire) : non rémunérés et récupérables à tout moment

Dépôt à terme (volontaire) : rémunérés récupérables après un délai supérieur à 6 mois et déterminé par le nombre du déposant au moment du dépôt. Ces dépôts à terme sont rémunérés à un taux fixe par le comité de gestion.

Plan Epargne Projet (volontaire) : c'est le versement mensuel d'un montant fixe sur une période de 12 mois au mois et 36 mois au plus. Ces versements sont rémunérés à un taux de 9% l'an.

DEUXIEME PARTIE

**ETUDE ET ANALYSE D'IMPACT DE L'OFFRE DE
CREDIT CHEZ LES PAYSANS MEMBRES DE LA
CECAM DANS LA REGION DE MIARINARIVO-
ITASY.**

ETUDE ET ANALYSE D'IMPACT DE L'OFFRE DE CREDIT CHEZ LES PAYSANS MEMBRES DE LA CECAM DANS LA REGION DE MIARINARIVO-ITASY

L'originalité du Réseau CECAM est d'avoir développé son activité principale, la distribution de crédit, en orientant de manière très prioritaire et presque exclusive vers les besoins de l'agriculture et élevage. Cette orientation est bien sûr liée à la genèse constitutive du Réseau et à la vocation agricole de ses fondateurs malgaches et leurs partenaires européens.

A partir de l'enquête auprès des caisses CECAM à Miarinarivo, Analavory, Ampefy et Ifanja, nous soulignerons ici quelques spécificités du Réseau CECAM qui peuvent aussi apparaître comme hypothèses pour expliquer, comment l'Institution de microfinance CECAM répondent aux besoins spécifiques des agriculteurs. Nous allons voir respectivement les caractéristiques et les conditions d'octroi des crédits offerts. Tout d'abord, nous allons présenter en première section la présentation de la région de Miarinarivo-Itasy.

Section 1 : Présentation de la région de Miarinarivo – Itasy :

1. Présentation globale

Miarinarivo se trouve à 90 Km de la Capitale sur la RN1 (Route Nationale numéro1). Elle est limitée au Nord par le Fivondronana de Fenoarivobe, à l'Oeust par le Fivondronana de Tsiroanomandidy, à l'Est par le Fivondronana d'Arivonimamo, et au Sud par le Fivondronana de Soavinandriana. Elle a une superficie de 2 900 Km² et est subdivisée en 14 Communes. Elle a une population qui compte environ 195 130 habitants dont la majorité est paysanne.

Tableau N° 02 : Liste des communes dans le Fivondronana de Miarinarivo

1. Miarinarivo Urbaine
2. Miarinarivo Suburbaine
3. Mandiavato
4. Manazary
5. Andolofotsy
6. Anosibe Ifanja
7. Sarobaratra – Ifanja
8. Ambatomanjaka
9. Analavory
10. Zoma Bealoka
11. Soavimbazaha
12. Soamahamanina
13. Antoby Est
14. Alatsinainikely

**Source : Inventaire des Fivondronana de MADAGASCAR. Juin 1999*

- Relief

Deux bastions, Ambatomanjaka au Nord (1 500 m) et la montagne de Manja au Sud (1 765 m) forment un alignement granitique de direction méridienne et constituent une ligne de partage des eaux.

- Climat

Au fur et à mesure que l'on avance vers l'Ouest, les températures s'élèvent et les précipitations diminuent :

- saison fraîche : mois de Juin au mois d'Août (7°C)
- saison sèche : mois d'Avril au mois de Septembre
- saison pluvieuse : mois de Novembre au mois de Mars

- Cours d'eau : Mazy

- Végétation :

- Forêt de galeries le long des cours d'eau
- Ilot de forêts claires dans les valions humides
- Prédominance des « danga » et « bozaka »

- Types de sols :

- Alluvions d'origine basaltique et sols tourbeux hydromorphes (Ifanja)
- Sols de bas-fonds pour la riziculture

- Sols argilo-sableux pour maïs, tomates, tabac
- Sols ferrallitiques des tanety (rouges-bruns)

2. Les potentialités :

Conditions pédo-climatiques favorables à l'agriculture

Production agricole importante

Intégration des activités agricoles à l'économie marchande

Présence de sites touristiques et de sources minérales (geyser)

3. Problèmes majeurs :

Insécurité dans les zones rurales

Feux de brousse fréquents

Prédominance du métayage et litiges fonciers

Enclavement des zones productrices

Erosion sur collines

Faible maîtrise des circuits de commercialisation

Sous-équipement en infrastructures socio-sanitaires

4. Les Indicateurs fondamentaux :

Superficie	: 2 900 Km ²
Population (en 1997)	: 169 180
Densité démographique (98)	: 57 hab/Km ²
Taux de croissance démographique (98)	: 1,8 %
Taux d'urbanisation (98)	: 5,17 %
Médecin (98)	: 0,5 pour 10 000 habitants
Pourcentage CSB fonctionnels (98)	: 100 %
Abonnés en eau potable (98)	: 379
Abonnés en électricité (98)	: 851
Surfaces brûlées et déboisées (98)	: 3 248 Ha

**Source : Inventaire des Fivondronana de MADAGASCAR. Juin 1999*

5. Les équipements, Infrastructures et Services présents au Chef-lieu de Fivondronana

TABLEAU N° 03 : Les atouts du Fivondronana de MIARINARIVO

<p><u>- Services Déconcentrés :</u> Agriculture Eaux et forêts Elevage Génie rural Travaux publics Commerce Domaines et Topographique Plan</p> <p><u>- Sécurité du territoire :</u> Commissariat de police Poste de Police Camp militaire et gendarme Poste de Gendarmerie</p> <p><u>- Equipements Urbains :</u> Réseau de voirie Réseau d'assainissement Adduction d'eau Réseau d'électricité</p> <p><u>- Services Financiers :</u> Trésor Services des Contributions Banque Caisse d'Epargne Assurance Perception Principale</p>	<p><u>- Transports :</u> Route bitumée à moins de 10Km Une station carburant</p> <p><u>- Postes et télécommunications :</u> Cabine téléphonique PTT Réseau MADACOM Réseau ORANGE</p> <p><u>- Santé Publique :</u> Hôpital médico-chirurgical Centre de référence de 2^{ème} recours Dispensaire urbain ou privé Pharmacie privée</p> <p><u>- Autres Infrastructures Economiques :</u> Marché hebdomadaire Décortiquerie Rizerie</p> <p><u>- Education :</u> Lycée technique Lycée CEG EPP</p> <p><u>- Sports, Culture, Loisirs :</u> Salle de spectacle Bibliothèque Terrain de sports</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Section 2 : Une offre de crédit adaptée aux besoins des agriculteurs :

L'institution financière CECAM offre des crédits remboursables au minimum 4 à 6 mois sur le crédit agricole car la plupart des cultures nécessitent 4 à 6 mois au minimum entre le début des dépenses de production et les récoltes.

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

1. Critères d'octroi de crédit :

Quatre critères sont indispensables dans l'analyse des demandes de crédit. En cas de demande de crédit la prise de décision dépendra des membres de la C.O.P (Commission d'Octroi de Prêt) à l'aide des analyses de près du client.

1^{er} critère : La notoriété et les qualités personnelles du sociétaire

- Les membres du C.O.P. font une enquête auprès des personnes sources, auprès du Fokontany, auprès du voisinage ou près des personnes fréquentées qui fait ressortir la connaissance de la moralité et des qualités personnelles du demandeur.
- Historique des crédits et dépôts antérieurs.
- La qualité de relation du demandeur avec la CECAM
- Les expériences de l'emprunteur dans l'activité à financer ou dans les autres activités génératrices de revenus (nombres d'années d'expérience, maîtrise de l'activité, rendement de l'activité)
- La rentabilité de l'activité.

2^{ème} critère : La capacité de remboursement du sociétaire et l'analyse du projet

- L'appréciation du dossier dépend de la décision du Conseiller et les membres de la C.O.P.
- Des ratios doivent être calculés pour apprécier les risques(catastrophes naturels, sur la gestion du projet, ou autres...)

3^{ème} critère : L'autofinancement / l'épargne / le patrimoine

- L'existence de l'autofinancement ou d'épargne préalable pour réduire le risque.
- Degré de confiance sur le projet.

4^{ème} critère : Les garanties

Le Conseiller et un membre du K.M.P (Kaomity Mpitantana) doivent visiter les garanties avant tout octroi de crédit pour vérifier sur place la véracité et la valorisation des biens offerts en garantie.

- Justification des garanties par des pièces justificatives (registres, actes de vente, cartes grises, ...) et par des enquêtes que ces biens appartiennent vraiment au sociétaire.
- Pour le choix de garantie, c'est la CECAM qui fait le choix et non les sociétaires.
- Pour assurer le remboursement, les biens offerts en garantie doivent être faciles à transporter, faciles à vendre, et ont aussi des valeurs sentimentales.

2. Les crédits agricoles offerts par la CECAM

Le crédit productif

La CECAM accorde un prêt à ses sociétaires en vue de les permettre de financer une partie des dépenses liées à la production végétale (comme par exemple les dépenses sur les main d'œuvres, les semences, les engrais, les pesticides,)

Caractéristiques

- Durée de remboursement : 3 mois au minimum et 10 mois au maximum.
- Plafond :
 - Bureau Régional : 5 000 000 Fmg (ou Ar 1 000 000)
 - Caisse rurale CECAM : 2 000 000 Fmg (ou Ar 400 000)
- Echéances : en plusieurs échéances mensuelles (une échéance par mois est l'idéale)
- Taux d'intérêt : 3% par mois.
- Garanties : biens matériels 150% du capital-intérêts ou caution solidaire.
- PSV (Participation Sociale Variable) : 2% du montant octroyé.
- Montant de crédit : déterminé à partir du produit brut attendu :

40% du produit brut attendu pour l'agriculture.

— Conditions :

- Contrôle obligatoire par le KMP ou le KMM des informations du dossier (superficie cultivée, rendement à l'hectare, ...)
- Déblocage partiel par tranche maximale de 1 000 000 Fmg (ou Ar 200 000) et vérification de l'utilisation de chaque tranche avant le déblocage suivant.

Le Conseiller formule de façon explicite son avis sur le formulaire de demande de crédit avant de présenter le dossier au niveau de la COP locale.

Le Grenier Commun Villageois (GCV)

Le grenier GCV est un service financier offert par la CECAM dans le but d'aider le paysan cultivateur sociétaire à maîtriser le prix de ses produits depuis la récolte jusqu'à la commercialisation.

Cette opération se traduit par le stockage des produits dans un grenier en période de récolte, durant laquelle les cours de produits sur le marché sont relativement bas. Ensuite on procède au déstockage à des échéances déterminées (généralement en période de soudure) sur la base d'une estimation de la hausse possible du cours des produits.

□ **Caractéristiques :**

- Durée de remboursement : 5 à 10 mois

- Plafond :

- pour le paddy : 5 tonnes par sociétaire au niveau local.
- pour les autres produits : dans la limite de la moitié de la contre valeur des quantités de paddy.

- Echéances : en une ou deux ou trois échéances (remboursement avant le déstockage)

- Taux d'intérêt :

- Minimum = 3% par mois
- Maximum = 4% par mois

- Garanties : produits stockés

- PSV : taux dégressif selon barème du manuel

- Conditions particulières :

- un calendrier de stockage pourra être fixé pour chaque région et pour chaque produit par l'organe central.
- nombre minimum de stockeurs dans un grenier : 3.
- quantité minimale à stocker par sociétaire :50Kg.
- Quote-part financée : 2/3 à 3/4 du cours du paddy sur le marché local.
- la quote-part financée pour les autres produits est de 50 à 60% de leur prix sur le marché.

□ **Contrôle et inspection de grenier :**

Au minimum, trois contrôles sont obligatoires,

- par le technicien du bureau régional (inspecteur ou responsable de zone ou responsable de crédit ou autres) après le stockage et avant le déblocage.
- par le KMM ou le technicien du bureau régional ou le technicien de l'INTERCECAM de façon inopinée (imprévu, inattendu) au cours de la période de prêt.

Ces contrôles consistent à vérifier :

- la quantité de produits stockés qui doit être en concordance avec la quantité mentionnée dans les fiches de stocks.
- l'état des produits stockés.
- les conditions de stockage.
- la sécurité des produits stockés (gardiennage, serrures, détention des clés, condition d'accès au magasin de stockage).

□ **Remboursement du crédit :**

Le remboursement du crédit avec les intérêts se fait impérativement avant le déstockage du produit.

□ **Conditions :**

Les coûts de gardiennage et de traitements phytosanitaires des produits stockés incombent (reviennent) aux sociétaires stockeurs.

2.3. La Location Vente Mutualiste (LVM)

La LVM est un type de crédit offert par la CECAM à ses sociétaires pour leur permettre d'acquérir matériel de production.

Le choix du matériel à acheter appartient au demandeur de crédit. Le bien acquis appartient à l'URCECAM et le bénéficiaire de crédit ne devient propriétaire qu'après avoir versé la totalité des loyers (capital+intérêt). Les frais de mutation du bien sont à la charge du sociétaire.

□ **Caractéristiques :**

- Durée de remboursement : 36 mois au maximum.

- Plafond :

- Non déterminé au niveau du Bureau Régional

- 3 000 000 Fmg pour les caisses locales.

- Echéances :

- Normalement : mensuelles

- (Capital : selon la trésorerie prévisionnelle)

- Taux d'intérêt : 2,5% à 3,5% par mois

2% par mois pour les matériels agricoles dont l'autofinancement est constitué préalablement par un Plan d'Epargne Projet d'une durée minimale de 1 an.

- Garanties :

Bien valant 50% du crédit (capital) ou caution solidaire jusqu'à concurrence de 50% du montant du prêt (capital sans l'autofinancement ni le premier loyer).

Pour un crédit LVM véhicule, la valeur des garanties exigées est de 150% du capital (sans l'autofinancement ni le premier loyer).

- PSV : taux dégressif (calculé sur la base du montant du crédit)

Conditions particulières :

* premier loyer : valeur minimale

- 20 % pour les matériels neufs,

- 25 % pour les bovins,

- 40 % pour les matériels d'occasion et les véhicules d'occasion.

* Bovin à inscrire dans le livre de bovidés de l'URCECAM

* Carte grise à muter au nom de l'URCECAM en cas de LVM véhicule et photocopie vérifiée de la carte grise à classer dans le dossier à l'URCECAM.

* Acte de vente au nom de l'URCECAM en cas de LVM matériel.

* Facture au nom de l'URCECAM dans tous les cas.

- L'achat du matériel :

L'achat du matériel, l'objet du crédit, est à réaliser par le Conseiller en présence du bénéficiaire, pour éviter litige sur la qualité du matériel. Lors de la remise

du matériel au loueur, la constatation physique du matériel par le(s) représentant(s) du KMP est obligatoire.

- La mise en location du matériel :

A l'appui de la facture ou autres documents d'achat, le Caissier procède à l'enregistrement de l'achat et la mise en location du matériel.

- Le contrôle et l'inspection du matériel LVM :

Des contrôles de bien loué doivent être effectués systématiquement juste après l'octroi et au moins une fois par semestre. Ces contrôles sont à effectuer de façon contradictoire par le(s) technicien(s) de l'URCECAM et des représentants du comité de Surveillance (KMM) en présence du Conseiller de la CECAM.

Ces contrôles consistent à :

- constater physiquement l'existence et l'état du bien loué
- Evaluer la valeur vénale du bien loué et de comparer cette valeur aux loyers restant à payer.
- Vérifier la non disparition des garanties proposées.

- Le paiement du loyer :

Le paiement du loyer se fait suivant le calendrier négocié lors du montage du dossier de demande de crédit avec périodicité mensuelle ou trimestrielle.

- La vente :

Après paiement intégral du dernier loyer, le matériel devient propriété du locataire.

Une lettre de cession LVM servant de titre de propriété est à établir, dans un délai maximum de 1 mois après le paiement du dernier loyer, pour officialiser la transaction.

Les frais afférents au transfert de titre de propriété incombent au preneur.

2.4. Le crédit cultures pérennes

Le crédit cultures pérennes est un prêt à moyen terme destiné à l'installation de plantations de café et de cultures pérennes (orangers, pommiers,...)

□ **Caractéristiques :**

- Durée de remboursement : 60 mois au maximum

- Plafond : 1 500 000 Fmg (Bureau Régional), aucune délégation à la CECAM.

Au-dessus de ce plafond, le dossier est passé à la Commission des Engagements de l'UNICECAM pour demande de couverture.

- Echéances : à déterminer à partir de la capacité de remboursement du demandeur de crédit.

Au moins à chaque période de récolte, on exige un remboursement en capital.

Minimum les intérêts doivent être versés trimestriellement.

- Taux d'intérêt : 1,5% par mois

- Garanties : bien valant 150% de capital+intérêts ou garantie foncière ou immobilière.

- PSV : 5% constant

□ **Instruction :**

L'instruction et l'analyse de la demande examineront successivement les 4 critères suivants :

- La moralité de l'emprunteur et sa maîtrise de l'activité à financer,
- La capacité de remboursement de l'emprunteur dégagée à partir de plan de trésorerie prévisionnel,
- Le patrimoine et les dépôts effectués par l'emprunteur,
- Les garanties proposées par le sociétaire : °Evaluation de risque en cas de biens immobiliers ou fonciers, ° évaluation des cautions solidaires ou fonds de garantie « cultures pérennes » avec la Pépinière de la Mania.

Le Conseiller formule de façon explicite son avis sur le formulaire de demande de crédit avant la présentation du dossier au niveau de la COP locale.

2.5. Le crédit « achat de terrain cultivable » ou « aménagement de terrain à cultiver »

Ce type de crédit est un service financier réservé aux paysans pour les aider à acquérir un terrain à cultiver ou une rizière par achat ou bien transformation de terrain brut en terrain cultivable ou rizière sous forme d'aménagement ou bien extension de surface à cultiver.

□ **Caractéristiques :**

- Durée de remboursement : 36 mois au maximum.
- Plafond bureau régional : 5 000 000 Fmg (ou Ar 1 000 000)

Au-dessus de ce plafond, le dossier est passé à la Commission des Engagements de l'UNICECAM pour demande de couverture.

- Echéance : en plusieurs échéances déterminées à partir de la capacité de remboursement du demandeur de crédit intervalle minimal entre deux échéances :4 mois.

Au minimum l'emprunteur fait trois remboursements par an dont le minimum de montant de l'échéance est le montant des intérêts de la période écoulée. A chaque période de récolte, le paiement du capital est obligatoire.

- Taux d'intérêt : 3% à 4% par mois
- Garanties : le terrain à acquérir ou à aménager + 100% de garanties supplémentaires ou caution solidaire jusqu'à concurrence de 100% de la valeur du prêt.
- PSV : taux dégressif
- Autofinancement : 25% du prix d'achat du terrain à acquérir ou du coût de l'aménagement à réaliser.

□ **Conditions :**

- Le terrain à acheter ou à aménager ne fait pas l'objet d'un litige. Le Conseiller et le KMP doivent s'assurer de la non existence de litiges sur ce terrain, objet de crédit.
- Le titre de propriété (titre foncier, cadastre ou reconnaissance écrite (fanamarinam-pokonolona) doit être exigé pour éviter un crédit de complaisance.

En cas de reconnaissance écrite, elle doit-être conforme au droit coutumier c'est-à-dire reconnaissance avec les signatures de :

- 3 témoins (2 membres de la famille et 1 non membre de la famille du propriétaire du terrain),
 - propriétaire du terrain
 - maire de la commune du bénéficiaire de crédit
 - un représentant de l'URCECAM
- Si anticipation effectuée par le sociétaire, l'intérêt minimum à percevoir est l'intérêt calculé sur 6 mois à partir de la date de déblocage.

□ **Instruction :** l’instruction et l’analyse de la demande examineront successivement les 4 critères suivants :

- La moralité de l’emprunteur et sa maîtrise de l’activité de culture :
 - ° recoupement de la moralité,
 - ° analyse des crédits antérieurs,
 - ° Expérience de l’emprunteur, surface de terrain déjà exploitée par rapport à celle à acheter ou à aménager, intérêt du financement, valeur juridique du terrain à acquérir.
- La capacité de remboursement de l’emprunteur à partir d’un plan de trésorerie prévisionnel couvrant la période de prêt.
- L’autofinancement, le patrimoine et les dépôts effectués par l’emprunteur.

Tableau N°04 : Récapitulatif des taux d’intérêts par mois

<i>Les différents types de crédit</i>	<i>Taux d’intérêts par mois</i>	<i>Durée de remboursement</i>
Crédit social (SOC)	4%	6 mois
Crédit productif (PRO)	3% - 4%	3 – 12 mois
Crédit LVM (LVM)	2,5% - 3,5%	6 –36 mois
Crédit GCV (GCV)	3% pour les producteurs 3,5% pour les collecteurs	5 – 10 mois
Crédit commercial individuel (COI)	4%	3 – 12 mois
Achat de terrain cultivable (ATC)	3% - 4%	6 – 24 mois

**Source: Ny taratasin’ny CECAM N° 33 Martsa 2005*

Le taux d’intérêt et la durée de remboursement varient selon le type de crédit.

Ces différents types de crédit offerts par CECAM ci-dessus sont les types de crédit qui entre dans le financement de l'agriculture au monde rural.

Section 3 : Calcul des intérêts et de l'échéance

1. Méthodes de calcul des intérêts sur DAT (dépôts à terme)

Les intérêts à payer sur les dépôts à terme sont calculés sur la base de la formule suivante :

$$I = C \times t \times n$$

I : montant des intérêts

C: montant du capital déposé

t : taux d'intérêts mensuel

n : durée du dépôt exprimée en nombre entier de mois

Exemple : Les intérêts à verser pour une somme de Ariary 40 000 déposée en DAT pour une durée de 6 mois à un taux d'intérêts de 2% par mois est de :

$$I = \text{Ar } 40\,000 \times 2\% \times 6 = \text{Ar } 4800$$

Le montant des intérêts à payer sur les dépôts à terme est calculé sur la base d'une durée exprimée en mois entier et arrondi au franc inférieur.

2. Méthode de calcul des intérêts sur plan d'épargne

Les intérêts à payer mensuellement sur le plan d'épargne sont calculés sur la base du montant total du capital déposé et sans capitalisation des intérêts antérieurement acquis.

Le tableau suivant peut servir de guide dans le calcul de ces intérêts :

Tableau N° 05 : Méthode de calcul des intérêts sur plan d'épargne

<i>Période</i>	<i>Versement de la période</i>	<i>Capital déposé</i>	<i>Intérêts intercalaires</i>	<i>Intérêts acquis</i>
P₁	V ₁	C ₁ =V ₁	T ₁ =0	I ₁ = 0
P₂	V ₂	C ₂ =V ₁ +V ₂	T ₂ =C ₁ x t	I ₂ = I ₁ + T ₂
P₃	V ₃	C ₃ =V ₁ +V ₂ +V ₃	T ₃ =C ₂ x t	I ₃ = I ₂ + T ₃
P₄	V ₄	C ₄ =V ₁ +V ₂ +V ₃ +V ₄	T ₄ =C ₃ x t	I ₄ = I ₃ + T ₄
.
.
P_n	V _n	C _n =V ₁ +V ₂ +...+V _n	T _n =C _{n-1} x t	I _n = I _{n-1} + T _n
P_{n+1}	V _{n+1}	C _{n+1} =C _n	T _{n-1} =C _n x t	I _{n+1} =I _n + T _{n+1}

*Source: Manuel de procédure (les opérations dépôts-épargne)

Le montant total à restituer au déposant, un mois après le dernier versement mensuel, est égal à la somme du capital déposé (C_n) et des intérêts acquis [I_(n+1)].

Montant à restituer = C_n + I_(n+1)

Exemple :

Versement : durée : 10 mois

Fréquence : mensuellement

Montant : Ariary 10 000 par versement

Début versement : Mars 2005

Dernier versement : Décembre 2005

Taux d'intérêt : 3% par mois

Unité monétaire en Ariary

Tableau N° 06: Exemple de la méthode de calcul des intérêts

Période	Versement de la période	Capital déposé	Intérêts intercalaires	Intérêts acquis	Total à verser par mois
Mars 2005	10 000	10 000	0	0	10 000
Avril 2005	10 000	20 000	300	300	10 300
Mai 2005	10 000	30 000	600	900	10 900
Juin 2005	10 000	40 000	900	1800	11 800
Juillet 2005	10 000	50 000	1200	3000	13 000
Août 2005	10 000	60 000	1500	4500	14 500
Sept 2005	10 000	70 000	1800	6300	16 300
Oct 2005	10 000	80 000	2100	8400	18 400
Nov 2005	10 000	90 000	2400	10800	20 800
Déc 2005	10 000	100 000	2700	13500	23 500
Janv 2006		100 000	3000	16500	16 500

**Source : Titre du tableau dans le Manuel de procédure du Réseau CECAM*

Montant à restituer = Ar 100 000 + Ar 16 500 = Ar 116 500

= 500 000 Fmg + 82 500 Fmg = **582 500 Fmg**

Les montants dans ce tableau N°06 sont obtenus par la formule du tableau N°05 sauf le versement de la période qui est fixé par l'emprunteur. Donc le taux d'intérêt par type de crédit, le montant du versement de la période et le montant du crédit sont les variables durant le remboursement.

3. Les intérêts de retard :

Le taux d'intérêt de retard est le double du taux normal pour chaque type de crédit.

Ainsi, le montant des intérêts de retard est calculé à partir de la formule ci-après :

$$I_R = R \times 2t \times n$$

I_R : montant des intérêts de retard

R : montant de l'échéance non remboursé (capital+intérêt)

2t : taux d'intérêts de retard mensuel

n : durée de retard exprimée en nombre de mois

La notion de pénalité de retard n'a plus sa raison d'être. Ce mode de calcul des intérêts de retard simple et remplace l'ancien mode de calcul des pénalités.

Exemple :

Au lieu d'être remboursé le 10 février 2005, un prêt octroyé le 10 novembre 2004 pour un montant de 350 000 fmg (ou Ar 70 000), à un taux de 3% par mois et pour une durée de 4 Mois n'est remboursé que 25 mars 2005. Etant donné que chaque mois entamé est dû dans le calcul des intérêts normaux ainsi que ceux de retard, il y a donc 2 mois de retard de remboursement par rapport à la date d'échéance contractuelle.

Les intérêts normaux sont :

$$\text{Ar } 70\,000 \times 3\% \times 4 \text{ mois} = \text{Ar } 8\,400$$

Le capital + intérêt à la date d'échéance 10 février 2005

$$\text{Ar } 70\,000 + \text{Ar } 8\,400 = \text{Ar } 78\,400$$

Les intérêts de retard au 25 mars 2005

$$\text{Ar } 78\,400 \times (2 \times 3\%) \times 2 \text{ mois} = \text{Ar } 9\,408$$

Montant exigible au 25 mars 2005

$$\text{Ar } 78\,400 + \text{Ar } 9\,408 = \text{Ar } 87\,808 \text{ (ou } 439\,040 \text{ Fmg)}$$

4. Le plan d'épargne offert par la CECAM

Le plan d'épargne est un système qui consiste au dépôt régulier par le déposant d'une somme fixe convenue entre lui et la CECAM. Ces dépôts sont rémunérés mensuellement à un taux d'intérêt fixé ci-dessous et ne peuvent être retirés qu'un mois après le versement prévu.

Ce plan d'épargne est à promouvoir auprès des sociétaires ayant un projet d'investissement en vue de constituer un autofinancement.

Section 4 : Les contributions apportées par la CECAM au financement de l'agriculture

La CECAM est l'une des institutions de microfinance qui cherche la facilité d'accès des populations aux services financiers de proximité dans des conditions stables et durables. Elle a pour but de résoudre les problèmes financiers quotidiens des paysans qui n'ont pas la capacité d'investir. Elle est donc un outil qui permet de faire fonctionner le système financier dans le monde rural.

Et grâce à la réponse aux besoins de financement des agriculteurs, la CECAM a répondu au certain nombre de contraintes liées au financement des ménages à faible capacité. Pour cela elle cherche des solutions ou des innovations sur le plan et conditions de financement de l'agriculture dans le sens où elles permettent une meilleure appréciation et une maîtrise des risques comme :

1. **La proximité sociale et géographique** permettant une connaissance plus grande des emprunteurs et l'instauration d'une relation de confiance avec eux. La caisse située proche du client entraîne la motivation des paysans à adhérer et être membre à la CECAM et surtout de réaliser ses projets d'extension de culture. Une caisse se trouvant dans le centre du village, est une sorte de publicité pour la CECAM, car les paysans peuvent se demander entre eux sur l'importance de l'implantation de cette institution financière. Et par la curiosité interne des paysans, ils seront hâtes d'emprunter pour financer ces petits projets.

2. **L'accessibilité facile** grâce aux deux jours d'ouverture par semaine auprès des caisses rurales, les membres peuvent épargner et emprunter en même temps, ou même faire le retrait. Chaque caisse CECAM offre des services financiers faciles adaptés au niveau intellectuel des paysans.

3. Une attitude orientée sur le développement non pas basée sur la valeur des garanties

La microfinance a pour but de prêter aux gens à faible ressource afin de promouvoir le développement économique généralisé. De plus, les garanties pour les hauts responsables de l'URCECAM, ne sont que des titres ou des conditions pour

pouvoir emprunter. La capacité au remboursement, la compétence sur l'activité financée, la rentabilité du projet au niveau local et surtout l'impact positif envisagé sur l'emprunteur sont les plus importants pour eux.

4. Une analyse globale des exploitations agricoles

Le mode de prêt est adapté à toutes saisons agricoles. Cela signifie que sur la durée de remboursement, la CECAM tient compte de la durée de reproduction végétale.

- **Une adaptation de système de garantie classique** comme le crédit leasing permettant à l'institution de microfinance de rester propriétaire du bien faisant l'objet de contrat.
- **Une introduction du principe de crédit progressif** (les plafonds de crédit augmentent d'un cycle à l'autre) permettant la sélection sur la durée des bons emprunteurs et introduisant une forte incitation à rembourser.

5. Un système d'épargne planifié

L'épargnant peut épargner son argent mais, il ne peut pas le retirer qu'après 1 mois de dépôt.

6. Un remboursement effectué à plusieurs échéances le remboursement conseillé par la CECAM est mensuel pour ne pas cumuler les intérêts acquis. L'intérêt est facile à rembourser si on accomplit le remboursement par mois.

Section 5 : Les contraintes qui font obstacle à la pleine participation des populations rurales au secteur financier

L'insuffisance des moyens financiers chez les paysans, est l'un des facteurs majeurs à la lenteur du développement en milieu rural. Mais à part cela, il y a aussi quelques causes liées à cette lenteur comme l'exploitation agricole à petite parcelle, l'utilisation de technique archaïque ou inadaptée, le manque d'organisation de la commercialisation des produits agricoles, et enfin la pratique de l'autoconsommation, juste quelques parties de leurs produits agricoles sont destinés à la vente.

En ce qui concerne l'agriculture, le problème se pose de la manière suivante chez le producteur : d'un côté, il y a la forte augmentation des coûts s'il veut améliorer (aux plans quantitatif et qualitatif) sa production ; et de l'autre, il ne perçoit de ses activités qu'un très faible revenu à cause des prix non rémunérateurs. De ce fait, les recettes arrivent à peine ou pas du tout à couvrir les coûts.

Les difficultés d'accès aux équipements et matériels agricoles, les actes de brigandage, l'absence de garantie de possession des terres exploitées, et l'exiguïté du marché due aux carences des voies de communication, constituent autant de facteurs non sécurisants pour le producteur rural.

La CECAM essaie d'offrir des crédits agricoles pour résoudre ces problèmes chez le producteur. Mais il y a quand même des contraintes au nonaccès des paysans aux services financiers offerts par l'institution de microfinance.

1. Contraintes d'ordre général chez les paysans

Les paysans ont des contraintes communes sur la motivation à emprunter comme :

- La faible niveau de scolarité
- La peur d'être poursuivie en justice en cas de non-remboursement.
- La peur de bureau surtout les procédures administratives
- Les contraintes d'accès à l'information pour évaluer les risques. Les paysans se plaignant entre-eux et exagèrent quelques fois sur les risques à prendre au non-remboursement.

- La vulnérabilité des ménages d'où le manque de garantie.
- Dans certaine région, emprunter de l'argent auprès des institutions de microfinance est une honte. La honte est apparue au moment où l'individu va à la caisse pour rembourser leur dette. Cela signifie que la mentalité malgache est une source de blocage au non-accès au crédit.
- Le manque d'information à propos des avantages et de la facilité d'obtention de prêt venant de l'établissement financier.
- Les paysans pensent au taux d'intérêt trop élevé.
- Les gens qui sont informés auprès de l'établissement, ont des problèmes sur les garanties exigées. Certain type de crédit exige une garantie de 150% du capital + intérêt.
- La non compréhension de l'intérêt majeur de l'implantation d'une caisse au milieu rural.

2. Contraintes propres aux activités agricoles :

- **risques individuels** : ils sont liés par exemple à la difficulté d'introduire du progrès technique dans des exploitations mal préparées au changement et/ou à l'insécurité foncière. Dans des systèmes de production très peu diversifiés, les risques individuels de non-remboursement peuvent également être plus forts.

- **risques covariants** : ils peuvent toucher tous les agriculteurs d'une même région et se traduire par des impayés généralisés, mettant en péril un système de financement. Ces risques peuvent-être de nature climatique (sécheresse, inondation, cyclones, criquets,..), épidémique (choléra, peste,...) ou liés au dysfonctionnement des filières, particulièrement dans les régions ne possédant pas de politique agricole :

- difficulté d'écoulement des produits
- incertitude sur les prix de vente
- retard sur les paiements

- risques dans certaines zones géographiques

la dispersion des exploitations (dispersion des agriculteurs), liée à la faible densité du milieu rural. Le coût d'acquisition de crédit augmente selon le lieu d'implantation de la caisse.

3. Problèmes concernant les institutions de microfinance

- Le coût élevé de la gestion des personnels d'où l'intérêt reste toujours élevé.
- Le manque de partenariat
- L'impossibilité de l'informatisation dans les milieux ruraux
- Faible participation des gens
- Faible pourcentage des membres actifs (60% des membres sont actifs)

4. Contraintes liées aux opérations de microfinance (Analyse du résultat d'enquête)

- Caractéristiques de la clientèle cible

la clientèle rurale constitue la grande partie de la production cible. Elle est composée essentiellement d'agriculteurs, d'éleveurs et d'artisans, vivant dans les zones rurales avec les caractéristiques principales suivantes :

- Clientèle fortement dispersée dans l'espace
- Faible taux d'alphabétisation
- Revenus peu diversifiés
- Faible niveau de production
- Faible niveau de Banca-risation

Par ailleurs, cette population cible est souvent enfermée dans le problème de survie, ce qui la rend indifférente à toute action de sensibilisation et d'innovation.

Ces caractéristiques attestent toutes les difficultés de collaboration et de compréhension entre la Banque et la clientèle dans la mise en place d'un système de micro financement adéquat et efficace.

- Les contraintes de production

L'environnement de production agropastorale (qui pratique à la fois l'agriculture et l'élevage) est souvent confronté aux conditions climatiques non maîtrisables, lesquelles influencent fortement les plans de campagne et conditionnent très largement la production et la productivité, et donc les revenus monétaires agricoles. A cela s'ajoute la déficience des structures d'encadrement technique qui ne disposent pas des

moyens requis pour accompagner les producteurs dans leur exploitation, ce qui rend difficile les conditions de production.

- Les contraintes de commercialisation

La sécurité des prix à la commercialisation, suite aux réformes des marchés fondées sur la libéralisation et l'existence de débouchés sûrs, constituent aujourd'hui le défi majeur auquel les producteurs sont confrontés. En outre, les difficultés d'accès et l'éloignement des zones d'exploitation, la faible capacité de stockage et les conditions de conservation de la production font planer d'autant d'incertitudes aux producteurs. Ceci explique les difficultés liées à l'appréciation des risques dans le financement de ce secteur.

- L'organisation paysanne et les relations avec l'encadrement technique

Les facteurs de réussite du crédit, en milieu rural, demeurent la cohésion sociale, l'entente et l'existence de centre d'intérêt. A cet effet, les structures d'encadrement qui sont à la base de la création des organisations paysannes, pour la vulgarisation et la formation, ont un rôle important à jouer. De leur façon de travailler, et de leur crédibilité, dépendent en général la qualité des organisations mises en place ainsi que l'efficacité des opérations de crédit, dans lesquelles elles interviennent en collaboration avec les institutions de microfinance.

- Perception de l'image de la BTM

Dans le cadre de ses interventions, notamment en milieu rural, il a été constaté une fausse perception par la population cible de la BTM, du fait de son statut en tant que banque d'Etat. En effet, les crédits effectués par la BTM étaient considérés comme l'argent de l'Etat et donc non remboursables du fait de l'intervention directe ou indirecte de l'Etat dans l'octroi et le recouvrement des créances bancaires.

A cela s'ajoutent les diverses subventions directes ou indirectes des prêts effectués par la banque aux paysans entraînant l'application des taux réels négatifs (inférieur à l'inflation), qui ne contribuent pas à l'efficacité des opérations de crédit.

- Les contraintes liées à la faible rentabilité des opérations financées

Le secteur est considéré à risque et peu rentable du fait de la faiblesse du montant des opérations et de l'éloignement des points de vente de l'Institution de

microfinance par rapport aux clients cibles (coûts d'intervention élevé par rapport au produit obtenu), ainsi que l'insuffisance voire l'inexistence de garanties offertes. En effet, le coût unitaire des opérations tant de crédit que de collecte de la ressource, comporte une part fixe importante qui rend le coût relatif très élevé.

Par ailleurs, le produit financier généré par cette clientèle est faible puisqu'il se limite aux seuls intérêts des prêts, sans recours aux autres services financiers disponibles et offerts par l'Institution de microfinance. Dans la plupart des cas, cette clientèle ne peut apporter des garanties sous forme de sûretés réelles et n'offre pas de contrepartie pour le crédit. L'évaluation du risque atteint donc de tels niveaux qu'il n'est pratiquement pas possible d'en assurer raisonnablement la couverture que le seul taux d'intérêt.

- La faiblesse ou l'inexistence de garanties chez les paysans

Enfin, la faiblesse ou l'inexistence de garanties ainsi que la complexité ou l'inefficacité des recours judiciaires rendent encore plus aléatoire une activité financière déjà coûteuse et risquée. L'absence de toute possibilité de garantie foncière est de ce point de vue déterminante. Quand seuls des biens mobiliers ou des stocks, par nature volatiles ou périssables, peuvent être mis en jeu et quand les procédures de saisie obligent à recourir à un huissier, qu'il faut aller chercher à des dizaines voire des centaines de kilomètres et dont les coûts d'intervention sont rapidement supérieurs aux montants prêtés. D'où les Institutions de microfinance sont très exigeantes sur la valeur des garanties. Et quelques fois elles exigent une garantie équivalente à 150% du montant octroyé et les intérêts.

Section 6 : Impacts du financement de l'agriculture

1. Financement du monde rural dans la région de Miarinarivo

Tableau N° 07 : Evolution des octrois par type de crédit

	<i>OCTROI 2003</i>		<i>OCTROI 2004</i>	
	<i>MONTANT En FMG</i>	<i>Nombre</i>	<i>MONTANT En FMG</i>	<i>Nombre</i>
Crédit de production :				
SOCIAL	30 350 000	221	35 305 000	236
PRODUCTIF	810 313 000	640	1 254 226 630	1 051
COMMERCIAL	186 500 000	15	208 750 000	29
CONSTRUCTION	92 200 000	4	24 000 000	5
Crédit au pers. Morale	275 450 000	4	46 500 000	1
Crédit LVM :				
LVM	660 285 000	120	1 261 988 775	211
Grenier Communautaire :				
Crédit GCV	1 692 167 000	601	958 463 500	208
Stocks de paddy réalisés(Kg)	1 880 186		958 464	
Total crédits octroyés	3 747 265 000		3 789 233 905	

**Source : Service crédit de l'URCECAM Miarinarivo*

D'après ce tableau, on trouve qu'il y a une forte augmentation au niveau des types de crédit productif et LVM. Cela signifie que ces deux types de crédit sont les plus demandés par les adhérents. Le type de crédit GCV est en pleine diminution.

Et selon l'enquête auprès des membres de la CECAM, presque toute la totalité des ménages emprunteurs ont constaté une légère amélioration de niveau de vie grâce à une augmentation du rendement agricole. D'où une augmentation de revenu et une croissance de l'emploi. Cette amélioration des conditions de vie en milieu rural est caractérisée aussi par l'amélioration des conditions de santé de la famille. Et grâce à

cette bonne condition de santé que les ménages peuvent bien améliorer leurs cultures et les bien exploiter.

L'accès au crédit peut freiner l'exode rural grâce à une occupation d'exploitation agricole.

D'une manière générale, l'accès au crédit peut réduire la pauvreté rurale et lutter contre la faim. De même, il améliore le taux de scolarisation des enfants ainsi que leur santé.

Exemple

Tableau N° 08 : Impacts d'accès au crédit sur la culture de riz

<i>Culture de riz</i>	<i>La réalité</i>	<i>Impacts d'accès au crédit</i>
Mode de production	<ul style="list-style-type: none"> - équipement et matériel agricole traditionnel - absence d'entretien périodique de la terre cultivable - technique agricole par l'habitude et technique traditionnelle 	<ul style="list-style-type: none"> - les paysans peuvent acheter des équipement agricoles - ils peuvent employer de l'engrais - ils peuvent acheter des semences de bonne qualité - ils peuvent payer quelques main d'œuvres
Production	1 à 1,5 tonnes par hectare	2 à 3,5 tonnes par hectare
Revenu	Stagne et presque insuffisant	Accroissement de la production agricole. D'où augmentation de ressource = accroissement du revenu
Niveau de vie	Médiocre (sous élevé)	Amélioré

**Source : Service crédit de l'URCECAM Miarinarivo*

Ce tableau montre l'importance d'accès au crédit qui permet d'améliorer le mode de production, la production, et même le revenu. Tout cela implique à une amélioration de niveau de vie.

2. Les avantages des membres

2.1 Sur les services d'épargne offerts par la CECAM

- **La sécurité :** l'argent est à l'abri des vols, des termites du feu, de la tentation des dépenses inutiles. L'argent des membres est bien géré et bien surveillé par les personnels de CECAM.
- **L'habitude d'épargne :** chaque membre possède un carnet où chaque opération y est enregistrée. On peut toujours savoir combien d'argent dispose-t-on à la caisse. L'épargne permet de prévoir : les semences, les soins de santé, habillement, fêtes, période de soudure, etc.
- **Gamme de produits d'épargne :** grâce aux trois (3) formes d'épargne offertes par la CECAM, les paysans bénéficient :

- les dépôts à vue : les dépôts des adhérents sont non rémunérés mais récupérables à tout moment. L'IMF assure dans ce cas la sécurité des emplacements. L'argent est à l'abri des vols, de feu et de toutes tentations de dépenses inutiles.

- les dépôts à terme : les dépôts des adhérents sont rémunérés à un taux fixé par le comité de gestion. Les déposants doivent déposer son argent à la caisse à un délai plus de six (6) mois.

- le plan d'épargne : cette forme d'épargne est caractérisée par la périodicité des versements. La rémunération est fixée selon chaque association.

La mobilisation de l'épargne est une fonction essentielle pour le développement de ces mutuelles d'épargne et de crédit. En effet, l'épargne constitue une source interne du mouvement entraînant la pérennisation des IMFs comme la CECAM. Par ailleurs, la CECAM permet aux membres de s'habituer à la prévoyance leur permettant d'acquérir la sécurité financière. Pour l'institution de microfinance, l'épargne constitue une source d'approvisionnement stable. Donc chacun jouit de l'avantage de l'épargne.

2.2 Sur les services de crédit offerts par la CECAM

- **La proximité :** la caisse est située proche du client, l'argent est toujours disponible au village.
- **L'accessibilité :** les membres ont accès à leur argent sans difficulté, les heures d'ouverture et les modalités de dépôts et retraits peuvent s'ajuster aux besoins des membres. Les membres auront accès au crédit selon les conditions définies par eux-mêmes.
- **Gamme de produits de crédits :** les besoins des ménages sont très variés mais l'utilisation de ce crédit concerne toujours la production, la commercialisation, l'investissement et aussi la vie quotidienne.

Grâce aux différents types de crédit offerts par la CECAM, les membres peuvent accroître leur productivité à travers les crédits productifs, et augmenter leur rendement par l'acquisition d'équipements.

➤ **Sur leur production :**

- **Une extension de la riziculture**
- **L'utilisation des semences améliorées**
- **L'utilisation des engrais**
- **L'utilisation des équipements et matériels agricoles**

D'où une augmentation de la production, un accroissement du revenu et une amélioration de niveau de vie.

3. La pérennisation des caisses CECAM

Les ressources internes de la CECAM sont caractérisées par les droits d'adhésion, les parts sociales fixes et la petite épargne collectée auprès des membres. Les ressources internes sont allouées aux crédits de production servant à financer le main d'œuvre et les intrants et aux crédits sociaux.

Pour ce qui est des ressources externes financées principalement par le FERT, elles sont affectées à des dépenses para-agricoles tel le stockage des produits, et les dépenses d'investissement comme l'acquisition de matériels de production et d'équipements.

Les membres qui n'ont pas encore fait d'épargne peuvent avoir du crédit.

Le motif d'adhésion à une mutuelle se différencie d'une personne à une autre. La plupart y voient comme un lieu sûr pour la sécurisation de leur argent. D'autres y adhèrent pour obtenir un crédit, certains pour constituer des réserves en cas de coup dur et pour prévoir l'avenir.

4. Les impacts économiques

CECAM a connu un résultat assez palpable tant sur le plan économique que sur le plan social.

Le financement de l'agriculture par l'institution de microfinance CECAM a stimulé l'économie rurale et aussi la vie économique globale du pays.

4.1 au niveau des paysans

L'apparition des caisses CECAM dans les zones rurales, a engendré une régression de la dépendance des paysans vis à vis du système usurier qui est un prêteur informel. Le taux d'intérêt des prêteurs informels est de l'ordre de 15 à 20% par mois. Tandis que celle de la CECAM oscille autour de 3% par mois.

L'offre de service de crédit a eu un impact très important sur les paysans car ils ont maintenant l'habitude d'utiliser le crédit sur son propre projet. Et aussi grâce à un mode de remboursement très adapté aux paysans, ils ont senti la facilité de remboursement s'il n'y a pas de catastrophes naturelles. De plus le délai de remboursement varie selon le type de crédit.

Le crédit agricole emprunté ouvre une meilleure préparation du sol, l'achat des intrants agricoles et l'utilisation des mains d'œuvre. Cela conduit à un accroissement du rendement permettant de dégager un surplus de revenu. Ainsi, la plupart des paysans ont recours à l'emprunt pour l'achat des intrants agricoles, les semences et les engrais. Cela est réalisable grâce à l'existence du Réseau CECAM.

L'octroi des crédits stimule les paysans à accroître leur production par l'utilisation des terres supplémentaires. De plus l'augmentation des terres cultivées appuyée par l'utilisation d'équipements performants entraîne une amélioration de la productivité et la capacité productive dégageant un surplus de revenu. Donc l'octroi des crédits a généré une accumulation de capital productif pour les ménages ruraux. Ceci étant dû aux petites exploitations générant des revenus.

4.2 au niveau du pays

Comme la plupart des malgaches vivent dans le milieu rural, et si dans ce milieu est implantée une caisse CECAM, il y aura donc une autosuffisance alimentaire pour les ménages ; ensuite le développement économique de cette région sera assuré grâce à une amélioration de leur rendement et à une augmentation de leur production ; et enfin la pauvreté sera reculé.

L'accès aux institutions financières semble avoir un rôle important pour promouvoir une stratégie d'intensification agricole à Madagascar. Il a un effet positif sur le rendement du riz irrigué et sur la fertilité des sols du riz pluvial (emploi d'intrants).

La participation à une institution de microfinance comme la CECAM a un effet positif sur l'augmentation des surfaces en riz pluvial car le capital devient plus accessible pour les paysans.

5. Les impacts sociaux

Le financement de l'agriculture par les Institutions de microfinance améliore la condition de vie de la population rurale.

- Santé

Les moyens financiers ont permis aux membres de recourir à la médecine moderne et d'abandonner ainsi la médecine traditionnelle. Comme par exemple le taux élevé de vaccination des enfants, et les femmes appliquent aussi le planning familial.

- l'habitat

Grâce aux crédits empruntés ou le surplus des autres activités, les ménages ruraux peuvent s'équiper de nouveaux matériels comme par exemple le matelas, les ustensiles

de cuisine, etc. Ils peuvent également réparer ou même construire leur propre maison. L'effet du financement se traduit par une amélioration du bien-être.

- Alimentation

En effet, on assiste à une amélioration à la fois de la quantité et de la qualité des repas de la population. Si auparavant, les ménages ne mangent que deux fois au cours de la journée, actuellement la plupart des membres assurent les trois repas par jour. Pour la qualité, les membres consomment de la viande en dehors des fêtes occasionnelles.

- Education

L'éducation des enfants est enfin améliorée grâce aux activités agricoles des parents qui peuvent générer de revenu. En effet, les parents peuvent acheter les fournitures scolaires et les goûters de leurs enfants.

6. Les indicateurs sur le financement de l'agriculture dans le District de Miarinarivo

Selon la situation de l'activité arrêtée au 31 Décembre 2004, l'URCECAM de Miarinarivo possède 24 caisses qui représentent 13,48% du nombre total des caisses CECAM à Madagascar.

Le nombre d'adhérents est encore faible car il n'y avait que 7861 membres pour contre 195130 habitants, c'est à dire le taux de participation est de 4,02%.

Taux de participation de la population = 4,02%

Si on compare au nombre total des adhérents CECAM à Madagascar, Miarinarivo représente 11,23% des adhérents. (Nombre total des adhérents à Madagascar = 69 964 adhérents).

Nombres d'adhérents

- Personnes physiques :.....7 461 adhérents —————▶ 94,9%

Homme = 5 591 adhérents (74,94%)

Femme = 1 870 adhérents (25,06%)

- Personnes morales : 400 adhérents —————▶ 05,09%

TOTAL 7 861 adhérents —————▶ 100%

- Identification des caisses dans l'URCECAM de Miarynarivo :

Tableau N° 09 : Localisation des caisses avec ses nombres d'adhérents

<i>Caisse :</i>	<i>COMMUNES</i>	<i>Nombre des adhérents 31/12/04</i>	<i>Nombre des femmes</i>
1. Soamahamanina	Soamahamanina	68	6
2. Analavory	Analavory	556	117
3. Ankonabe		250	59
4. Antanimenakely		353	104
5. Manazary	Manazary	235	49
6. Ifanja	Ifanja	544	100
7. Miarynarivo	Miarynarivo	488	176
8. Zoma Bealoka	Zoma Bealoka	259	34
9. Mandiavato	Mandiavato	219	32
10. Ambatomanjaka	Ambatomanjaka	202	26

**Source : Service crédit de l'URCECAM Miarynarivo*

Le nombre total des caisses CECAM dans le Fivondronana de Miarynarivo est au nombre de 24 caisses. Ces neuf caisses dans ce tableau N°...se trouvent à la périphérique de Miarynarivo.

- Situation des dépôts au 31/12/2004 :

Concernant la situation des dépôts, l'URCECAM de Miarynarivo ne possède autres fonds propres, c'est à dire juste le Capital social qui constitue leurs fonds propres.

Tableau N° 10: Situation des dépôts au 31/12/2004

<i>URCECAM</i>	<i>Fonds propres</i>		<i>Total fonds propres (1)</i>	<i>Autres capitaux permanents (2)</i>
	<i>Capital social</i>	<i>Autres fonds propres</i>		
Miarinarivo	1 876 637 295	---	1 876 637 295	---

<i>Encours de dépôts volontaires</i>			<i>Encours total des dépôts (3)</i>	<i>Total des ressources internes (1)+(3)</i>	<i>Total des ressources (1)+(2)+(3)</i>
<i>DAV</i>	<i>DAT</i>	<i>PE</i>			
579 392 139	245 490 225	49 445 000	874 327 364	2 750 964 659	2 750 964 659

**Source : APIFM (Données statistiques sur les réseaux d'IFM au 31/12/2004)*

Tableau N° 11: Situation des crédits de l'URCECAM

<i>URCECAM</i>	<i>Encours de crédits</i>			<i>TOTAL</i>
	<i>CT</i>	<i>MT</i>	<i>LT</i>	
Miarinarivo	3 399 033 446	2 810 109 204	65 930 210	6 275 064 860

<i>Nombre de crédits en cours</i>			<i>TOTAL</i>
<i>CT</i>	<i>MT</i>	<i>LT</i>	
1 847	562	89	2 498

<i>Créances Douteuses et Litigieuses (CDL)</i>	<i>Provisions sur CDL</i>	<i>CDL net de provisions</i>
302 293 000	285 207 006	17 085 994

**Sources: INTERCECAM/UNICECAM/APIFM*

Une créance est considérée comme douteuse si la créance sur un emprunteur représente un retard d'échéance de 90 jours ou plus.

7. Résultats des crédits octroyés

Tableau N° 12 : Réalisation 2004 par type de crédits octroyés

CREDITS OCTROYES	REALISATION								
	Décembre 2004			Cumul depuis le début de l'exercice JANVIER 2004			2004		
	Nb dossiers	Montant	%	Nb dossiers	montant	%	Nb dossiers	montant	%
Social	60	12 690 000	1,37	469	79 463 000	0,73	469	79 463 000	0,73
Productif	394	479 566 630	51,73	2 467	3 526 252 775	32,49	2 467	3 526 252 775	32,49
GCV	0	0	0,00	485	2 062 987 250	19,01	485	2 062 987 250	19,01
Com. Individuel	17	49 250 000	5,31	75	1 254 700 000	11,56	75	1 254 700 000	11,56
Commer. Pers.morale	0	0	0,00	4	118 500 000	1,09	4	118 500 000	1,09
LVM / crédit bail	20	338 132 195	36,47	474	3 447 894 160	31,77	474	3 447 894 160	31,77
Achat terrain cultivable	5	7 500 000	0,81	25	69 350 000	0,64	25	69 350 000	0,64
Achat terrain à bâtir	0	0	0,00	1	73 294 000	0,68	1	73 294 000	0,68
Construction	2	40 000 000	4,31	12	199 000 000	1,83	12	199 000 000	1,83
Culture pérenne	0	0	0,00	16	20 900 000	0,19	16	20 900 000	0,19
TOTAL	498	927 138 825	100,00	4 028	10 852 341 185	100,00	4 028	10 852 341 185	100,00

*Source : Service crédit de l'URCECAM Miarinarivo

La réalisation 2004 était concentrée sur l'octroi de crédit Productif et de crédit LVM. Le crédit productif est le plus apprécié par les membres, car il peut atteindre 2 467 dossiers octroyés.

Pour la réalisation 2004, la majorité des crédits octroyés sont les crédits productifs et la LVM dont respectivement de 32,49% et 31,77%. Le crédit social ne représente que 0,73% de la réalisation totale.

Tableau N° 13: Objectifs 2004 par type de crédits octroyés

CREDITS OCTROYES	OBJECTIFS					
	Décembre 2004		Cumul depuis le début de l'exercice		2004	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Social	3 850 000	1,40	45 100 000	0,45	45 100 000	0,45
Productif	222 500 000	80,88	2 059 400 000	20,50	2 059 400 000	20,50
GCV	0	0,00	4 011 500 000	39,92	4 011 500 000	39,92
Com. individuel	5 000 000	1,82	1 872 800 000	18,64	1 872 800 000	18,64
Commer. Pers.morale	0	0,00	450 000 000	4,48	450 000 000	4,48
LVM / crédit bail	42 250 000	15,36	1 268 700 000	12,63	1 268 700 000	12,63
Achat terrain cultivable	0	0,00	24 300 000	0,24	24 300 000	0,24
Achat terrain à bâtir	0	0,00	12 000 000	0,12	12 000 000	0,12
construction	0	0,00	254 000 000	2,53	254 000 000	2,53
Culture pérenne	1 500 000	0,55	50 500 000	0,50	50 500 000	0,50
TOTAL	275 100 000	100,00	10 048 300 000	100,00	10 048 300 000	100,00

**Source : service de crédit UNICECAM de Miarinarivo*

Si on compare à la réalisation 2004, on trouve que l'objectif sur le crédit GVC n'est pas atteint, car la CECAM n'a réalisé que 19,01%. Or, l'objectif 2004 doit être 39,92%. Tant dis que pour le crédit productif, l'objectif 2004 a dépassé celle de la réalisation, 32,49% contre 20,50%.

Tableau N° 14 : Pourcentage de réalisation par rapport aux objectifs

CREDITS OCTROYES	Pourcentage de réalisation % objectifs		
	Décembre 2004	Cumul depuis le début de l'exercice	2004
Social	329,61%	176,19%	16,19%
Productif	215,54%,	171,23%	171,23%

GCV	--	51,43%	51,43%
Com. individuel	985,00%	67,00%	67,00%
Commer. Pers.morale	--	26,33%	26,33%
LVM / crédit bail	800,31%	271,77%	271,77%
Achat terrain cultivable	--	285,39%	285,39%
Achat terrain à bâtir	--	610,78%	610,78%
Construction	--	78,35%	78,35%
Culture pérenne	0,00%	41,39%	41,39%
TOTAL	337,02%	108,00%	108,00%

Tableau N° 15 : Réalisation des crédits en cours

CREDITS EN COURS	REALISATION								
	Décembre 2004			Encours moyen depuis le début de l'exercice			Encours moyen mensuel de l'exercice		
	Nb dossiers	Montant	%	Nb dossiers	montant	%	Nb dossiers	Montant	%
Social	0	26 279 450	0,41	0	16 576 863	0,32	0	16 576 863	0,32
Productif	0	2 560 239 591	40,43	0	1 728 004 248	33,05	0	1 728 004 248	33,05
GCV	0	271 956 004	4,29	0	742 219 546	14,19	0	742 219 546	14,19
Com. individuel	0	486 543 710	7,68	0	658 853 879	12,60	0	658 853 879	12,60
Commer. Pers.mor	0	118 500 000	1,87	0	49 365 132	0,94	0	49 365 132	0,94
LVM / crédit bail	0	2 356 472 538	37,21	0	1 706 800 098	32,64	0	1 706 800 098	32,64
Achat terrain cultivable	0	86 714 250	1,37	0	52 255 922	1,00	0	52 255 922	1,00
Achat terrain à bâtir	0	72 740 220	1,15	0	14 620 872	0,28	0	14 620 872	0,28
construction	0	287 304 627	4,54	0	185 451 987	3,55	0	185 451 987	3,55
Culture pérenne	0	65 741 420	1,04	0	74 672 196	1,43	0	74 672 196	1,43
TOTAL	0	6 332 491 810	100,00		5 228 820 743	100,00	0	5 228 820 743	100,00

*Source service de crédit UNICECAM de Miarinarivo

Tableau N° 16 : Objectifs des crédits octroyés

<i>CREDITS EN COURS</i>	<i>OBJECTIFS</i>					
	<i>Décembre 2004</i>		<i>Cumul depuis le début de l'exercice</i>		<i>2004</i>	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Social	11 083 000	0,18	11 705 917	0,18	11 705 917	0,18
Productif	1 570 963 000	26,07	1 242 103 917	18,98	1 242 103 917	18,98
GCV	1 407 579 000	23,36	2 165 020 333	33,09	2 165 020 333	33,09
Com. individuel	793 941 000	13,17	1 070 711 000	16,36	1 070 711 000	16,36
Commer. Pers.moral	284 508 000	4,72	301 174 667	4,60	301 174 667	4,60
LVM / crédit bail	1 515 742 000	25,15	1 381 097 000	21,11	1 381 097 000	21,11
Achat terrain cultivable	32 436 000	0,54	29 306 833	0,45	29 306 833	0,45
Achat terrain à bâtir	12 000 000	0,20	9 583 333	0,15	9 583 333	0,15
Construction	315 958 000	5,24	265 364 250	4,06	265 364 250	4,06
Culture pérenne	82 127 000	1,36	67 594 500	1,03	67 594 500	1,03
TOTAL	6 026 355 000	100,00	6 543 661 750	100,00	6 543 661 750	100,00

**Source service de crédit UNICECAM de Miarinarivo*

Tableau N° 17 : Pourcentage de réalisation par rapport aux objectifs

CREDITS EN COURS	Pourcentage de réalisation % objectifs		
	Décembre 2004	Encours moyen depuis le début de l'exercice	Encours moyen mensuel de l'exercice
Social	237,14%	141,61%	141,61%
Productif	162,97%	139,12%	139,12%
GCV	19,32%	34,28%	34,28%
Com. individuel	61,28%	61,53%	61,53%
Commer. Pers.morale	41,65%	16,39%	16,39%
LVM / crédit bail	155,47%	123,58%	123,58%
Achat terrain cultivable	267,34%	178,31%	178,31%
Achat terrain à bâtir	606,17%	152,57%	152,57%
construction	90,93%	69,89%	69,89%
Culture pérenne	80,05%	10,47%	110,47%
TOTAL	105,08%	79,91%	79,91%

**Source : Service crédit de l'URCECAM Miarinarivo*

8. Objectif 2005 de CECAM

Tableau N° 18: Réalisation 2004 et objectif 2005 de CECAM

	Réalisation 2004	Objectif 2005	Evolution en %
Nombre des adhérents	69 964	81 413	16,36
Nombre des caisses	179	188	5,03
Crédits octroyés	Ar 14 616 000 000	Ar 18 877 400 000	29,16
Epargne	Ar 5 763 445 400	Ar 9 819 400 000	70,37

**Source : Taratazin'ny CECAM, Laharana : 33, Martsa 2005*

Pour cette année, CECAM a pour objectif d'accroître de 16,36% le nombre des adhérents réalisé en 2004. Elle a aussi comme objectif d'augmenter à 188 le nombre des caisses. Mais en particulier, elle insiste sur l'évolution brusque de l'épargne.

9. Les indicateurs qualitatifs d'impact relatif à la région de Miarinarivo

Grâce à une enquête effectuée auprès des ménages ruraux membres de CECAM dans la région de Miarinarivo, on constate que les indicateurs d'impact donnés statistiquement sont très difficiles. Mais il y a quelques indicateurs sur l'émancipation des ménages ruraux bénéficiaires du financement offert par la CECAM :

- (1) La mobilité physique (fréquence des déplacements au marché, en ville, ect)
- (2) La sécurité économique (actifs immobiliers ou productifs possédés, épargne, ect)
- (3) La capacité à réaliser de petits achats
- (4) La capacité à réaliser de gros achats
- (5) La participation aux prises de décision du ménage (pour les femmes)
- (6) La participation à la vie publique (participation à des manifestations, ect)

L'accès au crédit favorise aussi l'émancipation des femmes. Il semble en outre être associé à une moindre incidence de la violence à l'encontre des femmes à la campagne.

9.1 Impact sur la croissance de la productivité agricole

Grâce au prêt offert par CECAM, le rendement en riz dans la région de Miarinarivo augmente significativement. Selon Zeller (IFPRI/FOFIFA 1998), l'effet d'une augmentation de 1% des ménages membres d'institutions de microfinance correspond à une augmentation de 20Kg par hectare du rendement moyen du riz irrigué dans le village. Cet effet positif et significatif ne serait pas apparu si le capital n'était pas un facteur déterminant dans le secteur agricole à Madagascar.

Pour les autres cultures vivrières (manioc, maïs, patate, ect) on constate une légère croissance dans cette région.

D'une manière générale, c'est au niveau de l'unité de production que l'impact est le plus souvent considéré comme positif. Le crédit accroît significativement les

variables d'output (Chiffre d'affaires, Production, Valeur Ajoutée, Profit) et l'accumulation du capital.

9.2 Impact sur la croissance de revenu

L'impact sur le revenu est significatif si l'on considère les réponses des bénéficiaires de crédit. Cette augmentation de revenu permet à la famille d'investir dans des dépenses d'équipement ou de bien-être social. Les réponses les plus fréquentes sont :

- ⇒ L'amélioration de l'habitat
- ⇒ Du matériel et équipement de cuisine
- ⇒ Des bicyclettes
- ⇒ Des radios
- ⇒ Et l'éducation des enfants

La majorité des paysans membres de CECAM ont senti l'augmentation de son revenu. Par la capacité d'acheter des équipements agricoles et de consommer des aliments, des effets positifs sont donc enregistrés sur le revenu. En effet, les ménages qui ont un meilleur accès aux emprunts, gagnent beaucoup plus de revenu par rapport aux ménages qui n'ont pas accès au crédit.

9.3 Impact sur la croissance de l'emploi

Pour l'emprunteur, et grâce à son activité, il crée son propre emploi. Mais pour les autres, l'effet sur l'emploi n'est pas significatif car quelques postes de travail temporaires (surtout aux semis et aux récoltes) sont créés au niveau des unités familiales.

Section 7 : Le poids de la microfinance³

- Grâce aux institutions financières mutualistes, 22,3 milliards d'ariary d'épargne des ménages et des petits entrepreneurs sont réinjectés dans le circuit économique. Cette somme permet, entre autres, de financer les prêts contractés

³ Sources: www.madamicofinance.mg

par les sociétaires eux-mêmes. L'encours de crédit des institutions mutualistes s'élève à 25,5 milliards d'ariary.

- En plus des emplois créés par les micro-entreprises, le secteur de la microfinance emploie 3200 salariés. 64% sont des conseillers et des agents de crédit proches des utilisateurs.
- Le taux de pénétration des institutions de microfinance est de 6% à Madagascar. En adoptant une stratégie nationale de développement du secteur, le gouvernement espère que ce taux sera doublé d'ici 2009. En d'autres termes, que les sociétaires/clients des institutions financières mutualistes passent de 213 000 à 426 000 et que les clients des structures non mutualistes qui sont aujourd'hui au nombre de 8 000 arrivent à 16 000 en 2009.
- Le taux de recouvrement des institutions de microfinance est de 98%, en moyenne. « *Les pauvres sont les plus solvables que les riches* », murmurent sur un ton de confiance les professionnels du secteur.
- 75% de la population active opère dans le secteur informel. La microfinance devrait contribuer à intégrer cette proportion importante dans le circuit formel. Avec le développement des microcrédits, Patrick Ramiaramanana s'attend déjà à une amélioration des recettes fiscales de la commune.
- Les institutions de microfinance sont regroupées dans deux associations professionnelles. L'Association professionnelle des institutions financières mutualistes (Apifm) réunit les réseaux OTIV, CECAM, TIAVO, ADEFI et AECA. L'association des institutions de microfinance non mutualiste (AIM) regroupe actuellement la SIPEM, l'APEM et VOLA MAHASOA. Le recensement des autres structures de microfinance ou ayant un volet microfinance dans leurs activités, comme Entreprendre à Madagascar, CEFOR, CDA, SOAHITA ou PAIQ est en cours.

TROISIEME PARTIE

**PERSPECTIVES ET SUGGESTIONS
D'AMELIORATION DU FINANCEMENT DE
L'AGRICULTURE.**

PERSPECTIVES ET SUGGESTIONS D'AMELIORATION DU FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE.

1. Des efforts attendus aux paysans

La participation des paysans est l'une des conditions qui garantit la réussite du développement rural. Mais les producteurs n'expriment leur adhésion que dans les tâches qui ont des impacts dans leur vie quotidienne. Nourriture, sécurité, habillement, logement, eau potable, santé et éducation sont les points vitaux qui retiennent le plus l'attention de cette catégorie sociale. Donc, les producteurs devront cependant fournir un certain nombre d'efforts pour assurer le succès du financement de l'agriculture par les institutions de Microfinance.

Les paysans ont des rôles propres à jouer pour promouvoir leur financement comme :

- Les paysans ont pour tâche première de contribuer au développement de son secteur primaire surtout l'agriculture et l'élevage, notamment par la production de biens primaires destinés au marché interne tout d'abord.
- Les paysans doivent enlever la mentalité qui bloque la motivation à emprunter de l'argent auprès des institutions de microfinance (exemple la CECAM).
- Les ménages ruraux doivent avoir un esprit de concurrence. C'est à partir de cet esprit de concurrence qu'ils font des efforts pour en avoir beaucoup plus et meilleur que l'autre. Ils sont obligés à faire une extension et à une diversifier leurs cultures, et même à employer des engrais et/ou des équipements agricoles.
- Ils se doivent d'être réalistes et de ne pas compter sur l'assistance de l'Etat mais sur leurs propres efforts comme par exemple investir pour produire, emprunter auprès de la CECAM pour financer leur projet.
- Pour que le remboursement de la dette fasse convenablement, les paysans doivent aussi consentir des efforts pour mieux s'organiser dans les activités de production et dans la lutte contre l'emprise des collecteurs qui achètent à très bas prix leurs produits.

- Enfin, la population rurale doit avoir une attitude de « miavo-tena », c'est-à-dire ne pas attendre les initiatives de l'Etat pour agir en faveur du développement rural. Cela signifie aussi que pour lutter contre l'insuffisance de capital, il faut que les producteurs doivent recourir au système de la microfinance telle que la CECAM.

Une autre suggestion pour les paysans malgaches

En cas d'impasse financière causée par une mauvaise récolte, une maladie ou des frais occasionnés pour la construction d'un tombeau qui peuvent en général frapper les petits paysans, ces derniers n'ont pas d'autre solution que de supplier à un parent, un voisin, un commerçant de leur avancer la somme d'argent nécessaire pour faire face à cet imprévu. Or, grâce à l'apparition des Institutions de microfinance comme la CECAM, on peut emprunter de l'argent chez eux pour accroître la production ou bien investir pour l'extension de la rizière, et après on peut épargner pour éviter les imprévus dans la vie. Il est donc nécessaire de faire de l'épargne au lieu de recourir à un prêteur.

2. Des efforts attendus à l'Etat

- L'Etat doit organiser un projet de « micro-irrigation » pour que les gens emprunteurs auprès de microfinance emploient tout de suite leur capital tout entier à l'agriculture. Il faut que l'Etat soit conscient des problèmes fréquents comme le manque d'irrigation et les petits barrages afin d'améliorer le rendement.
- Il est aussi nécessaire de diminuer le prix des engrais en vue que les agriculteurs ruraux l'en profite. Pour baisser le prix, il fallait que l'Etat fasse l'exonération des taxes à la douane.
- Pour que le financement ait des impacts positifs sur la vie des ménages, il est préférable que l'Etat fasse son devoir à propos des infrastructures comme la construction d'un centre de santé de base, un marché, des écoles, et aussi l'adduction en eau potable.
- L'Etat doit adopter une politique pour le développement rural visant les objectifs suivants :

- améliorer les conditions de vie en milieu rural.
- améliorer la productivité agricole.
- promouvoir une politique d'ouverture des marchés.

Il y a aussi une tendance générale quant au rôle que l'Etat devrait jouer par rapport au financement de l'agriculture :

L'Etat cherche à limiter son rôle en insistant sur la faible efficacité et les effets pervers des interventions directes de l'Etat dans le domaine du financement. L'efficacité des processus de financement et notamment ceux des IMF, passerait par une autonomie vis à vis des orientations et pressions de l'Etat.

Le rôle de l'Etat devrait, dans cette optique, se limiter à la mise en place d'une législation adaptée pour le secteur financier.

En effet, pour que le financement soit efficace et généralisé, il faut que l'Etat doit réaliser jusqu'à la fin « *la mise en place de services de financement adaptés aux besoins des producteurs ruraux* ».

L'Etat doit :

- préserver un réseau d'Institution de microfinance formel national couvrant toutes les régions du pays ;
- favoriser le développement des services financiers décentralisés.

3. Des efforts attendus aux institutions financières :

- Identifier le profil du client :

L'offre de services financiers aux ménages ruraux requiert une image claire de qui sont les « paysans ». La majorité des paysans n'a pas d'éducation de base, dépend en priorité de l'agriculture pour sa subsistance, possède une surface extrêmement réduite de terre cultivable et subvient aux besoins de grandes familles avec des niveaux moyens de revenus par tête très faible. Ce contexte signifie que l'institution de microfinance doit rendre compte à la situation où les paysans vivent. Les conditions de prêt dans les zones rurales ne doivent pas être identiques à celles dans les zones urbaines. Le taux d'intérêt sur le crédit productif doit être très faible pour promouvoir le développement de l'agriculture et aussi pour motiver les agriculteurs à

emprunter afin d'investir sur leur culture. De même sur le type de crédit LVM (Location Vente des Matériels agricoles) dans le cas de CECAM.

Il faut aussi trouver un autre moyen d'inciter les gens à emprunter en motivant sur l'allègement de garanties et le taux d'intérêt sur le secteur productif.

De plus, comme les zones rurales sont moins bien desservies que les zones urbaines, il est donc nécessaire de faire une campagne de sensibilisation dans les zones rurales pour que la population rurale sache connaître l'existence et l'utilité d'implantation de cette institution de microfinance. Pendant la campagne on démontre l'efficacité et l'intérêt de l'emprunt. Il est mieux de prendre un exemple de réussite une ou deux entre eux.

- Innovation dans le service de l'institution de microfinance

Des services financiers répondant à une demande sont essentiels pour un large développement des Institutions. La gamme de services offerts aux ménages ruraux doit non seulement répondre aux besoins des activités de production et de génération de revenus mais aussi aux besoins de consommation tels que la santé, l'éducation ou les obligations sociales.

Les institutions financières rurales devraient aussi mettre en place des procédures novatrices de refinancement et de remboursement qui soient suffisamment flexibles pour pouvoir s'adapter à des événements inattendus aux quels le ménage peut faire face.

Des institutions de microfinance nouvelles et novatrices ont la possibilité d'atteindre des ménages qui vivent en dessous du seuil de pauvreté. Or, actuellement à Madagascar, beaucoup des pauvres d'entre eux restent encore exclus. Pour inclure ce groupe, les institutions doivent définir des produits financiers adaptés et réduire les autres barrières aux quelles font face les ménages ruraux.

Il est aussi important que les institutions de microfinance cherchent avec attention l'impact des programmes de microfinance sur les revenus, l'emploi, la sécurité alimentaire, la nutrition et la réduction de la pauvreté.

Afin de toucher la majorité des pauvres, des innovations institutionnelles sont nécessaires pour étendre les services financiers tout en réduisant substantiellement les coûts de transaction supportés à la fois par les institutions financières et les clients.

- Objectifs principaux des institutions de microfinance

Elles doivent avoir :

- *un objectif agricole* : favoriser l'augmentation de la production et des revenus de l'ensemble des producteurs agricoles.

- *un objectif financier* : assurer la viabilité à moyen et long terme de l'institution financière locale qui sera appuyée.

- Politique de taux d'intérêt

Le taux d'intérêt doit être déterminé par les forces du marché. Donc, l'Etat ne doit pas fixer un taux d'intérêt plafond ou subventionner les taux d'intérêts. On évitera ainsi le rationnement du capital et on favorisera la mobilisation du capital.

La réglementation financière doit être claire, stricte sur la quantité de la gestion des institutions financières tout en leur laissant une grande autonomie.

- Modalités d'intervention du côté de l'offre :

Aucune organisation extérieure (bailleur de fonds, ONG,...) ne devrait faire directement du crédit à des producteurs agricoles. Toute l'aide devrait passer par des institutions financières nationales.

- Innovation du programme :

le programme devrait viser une réduction des coûts d'opération et de transaction en :

- Améliorant la gestion financière, la gestion et la motivation du personnel, et des équipements par des programmes de formation adéquats et un audit rigoureux.
- Adaptant les procédures d'octroi de prêts aux conditions sociales du milieu.

Le programme peut favoriser le groupement de petits producteurs ou de femmes et ce surtout dans les régions éloignées qui, autrement, n'auraient pas accès, au crédit en raison des coûts de transaction élevé qui entraînent une multitude de petits prêts

pour les institutions financières et du manque de garanties. Une caution solidaire peut aussi remplacer un certain nombre de garanties.

Il faut que l'institution de microfinance comme la CECAM fasse une stratégie qui contribuera à une augmentation simultanée de l'Offre et de la Demande de services financiers et qui favorisera par conséquent un meilleur ajustement Offre/ Demande sur le marché financier rural.

4. Autres suggestions

- Les diverses évaluations réalisées par la Commission ou par d'autres bailleurs ont montré très nettement la nécessité d'une autonomie de gestion des fonctions financières, c'est à dire que les décisions d'octroi, la politique des taux, les modalités de crédit et d'épargne... doivent être prises en fonction des critères financiers, permettant la pérennité des interventions.

- Mais par ailleurs les institutions financières ont de meilleures chances de réussir si elles se trouvent dans un environnement économique et social dynamique et si d'autres appuis sont apportés par ailleurs : infrastructures de communication et de stockage, alphabétisation et formation, vulgarisation d'innovations techniques, organisations paysannes, centres de services...

- La participation financière des usagers peut uniquement déboucher sur des services efficaces et adaptés à leurs besoins si les conditions suivantes sont réunies :

(a) Les usagers doivent-être capables de préciser leurs besoins.

(b) Les fournisseurs de services doivent-être capables d'y répondre.

(c) Les uns et les autres doivent-être capables d'évaluer la qualité et l'utilité des services.

- Dans le cas de CECAM

- La plupart des gens emprunteurs se plaignent sur le taux d'intérêt trop élevé sur le type de crédit productif. Au lieu de 3% par mois les emprunteurs seront plus motivés si le taux d'intérêt par mois est de 1,5 à 2%.

- Le montant de crédit offert par CECAM ne correspond pas aux besoins exacts du projet demandé par les paysans. L'institution prêteuse diminue toujours le montant demandé. Or, l'initiateur du projet sait mieux ses dépenses pour le réaliser.

- Selon le résultat de l'enquête, les paysans veulent que l'Institution de microfinance CECAM ne soit pas exigeante sur les formalités et les procédures. Le montage des projets doit être assuré par les agents de crédit qui se déplacent auprès des clients pour l'accompagnement et le suivi, non pas l'intéressé seulement. Ils veulent aussi que les garanties ne soient pas toujours exigées par l'institution et elles doivent être symboliques. CECAM doit avoir l'objectif de prêter le crédit dans le but d'aider les paysans pour accroître leur productivité et leur revenu non pas seulement chercher l'intérêt de son Institution de microfinance.

5. Explication des taux d'intérêts un peu plus élevés

Les taux d'intérêts sont quelquefois un peu plus élevés que ceux des banques, mais en tout cas beaucoup moins que ce qu'exigent les usuriers ; ils se situent, en moyenne, entre 10 à 30% par an, alors que certains prêteurs réclament jusqu'à 50% par mois, soit 600% par an. Ces taux d'intérêts un peu plus élevés peuvent expliquer par les coûts de fonctionnement et d'installation des agences locales. *« Ce qui compte pour les gens, ce n'est pas tant les taux d'intérêt, mais la régularité des services, leur proximité, la simplicité et la flexibilité de leur mise en œuvre ».*

6. Politique agricole indispensable au développement rural à Madagascar

Des politiques macro-économiques adéquats sont nécessaire mais non suffisantes pour la réduction de la pauvreté. A Madagascar, les interventions doivent également se faire au niveau méso et micro.

L'impact des réformes macro-économiques et sectorielles des dernières années à Madagascar s'est fait très peu sentir sur les conditions de vie des populations rurales en raison d'importants problèmes structurels au niveau micro et au niveau méso :

Le niveau méso : Dans les zones reculées, les bénéfices tirés du commerce ne sont pas perçus. Le surplus commercialisé et l'adoption de technologies améliorées sont faibles. Les coûts de stockage, le crédit saisonnier et les coûts de transports sont élevés, provoquant une forte variation saisonnière avec des effets négatifs pour les pauvres dont la plupart sont des acheteurs nets de riz. La productivité agricole est

faible et stagne, avec des taux dérisoires d'adoption de nouvelles méthodes de culture telle que le système de riziculture intensif ou SRI. Et la demande en biens et services non-agricoles est faible, ainsi l'agriculture reste la principale source de revenu pour la population rurale malgache.

Le niveau micro : Le défi pour la réduction de la pauvreté chronique en milieu rural dépend de l'accroissement du stock d'actifs des ménages (exemple éducation), de l'amélioration de l'accès aux marchés (en particulier les marchés financiers), de l'adoption de technologies plus productives et durables et d'une moindre exposition aux chocs exogènes. Autant que possible, les actions devraient être ciblées (géographiquement ou par indicateur).

Pour améliorer la productivité agricole et réduire la pauvreté dans les zones rurales, les interventions nécessaires au niveau méso et au niveau micro à Madagascar comportent principalement ce qui suit :

- Développement de technologies agricoles plus productives pouvant résister aux chocs naturels et accessibles aux pauvres ;
- Amélioration de l'infrastructure routière, accès aux crédits et sécurité améliorée pour réduire les coûts de transactions sur les marchés ;
- Promotion d'institutions locales pour réduire les coûts de coordination entre producteurs (ce qui serait bénéfique pour la commercialisation des produits agricoles, l'achat d'intrant, la sécurité, ainsi que la gestion de l'eau et des terres agricoles) ;
- Développements des activités non-agricoles dans les villes secondaires qui ont des relations étroites avec les zones rurales ;
- Fourniture des services sociaux pour améliorer la productivité du travail des pauvres.

Enfin, pour assurer la réussite des interventions en vue de réduire la pauvreté, il est important de continuer à écouter directement les pauvres, de telle sorte qu'ils soient impliqués dans un processus réellement participatif. Une condition préalable à toute intervention est présentée dans l'analyse de « *la voix des clients* » concernant les priorités de développement. Par exemple, pour que l'institution de microfinance CECAM ait l'intention d'améliorer leur service auprès de ces clients, il faut qu'elle écoute et analyse « *la voix de ces clients* ». Une petite enquête auprès de ces clients et même auprès des paysans agriculteurs ou non est très nécessaire à une amélioration idéale.

CONCLUSION

Pour conclure, le financement de l'agriculture par les institutions de microfinance doit faire face à deux catégories de problèmes à savoir : d'une part, les problèmes concernant les paysans : opportunités d'affaires limitées ; l'exiguïté du marché local et la désorganisation des marchés de produits ; la non-garantie aux paysans des prix des produits ; l'impossibilité de considérer des garanties et surtout le cadre de référence intellectuel très bas. Et d'autre part, les problèmes concernant les institutions de microfinance : le coût élevé de la gestion du professionnel ; l'inapplicabilité morale de la loi de microfinance ; et l'impossibilité de l'informatisation dans les milieux ruraux. Donc à partir de cela, on peut déduire des solutions pour les institutions de microfinance telles que : demeurer une organisation à but lucratif ; se placer dans la durée et construire une vraie finance locale ; les institutions de microfinance doivent se référer à la différence entre le milieu urbain et rural ; enfin le taux d'intérêt et les garanties doivent être révisés à la portée de tous les paysans pauvres afin de les motiver à emprunter.

Même s'il y a des problèmes entre le prêteur et l'emprunteur, la microfinance et le microcrédit améliorent concrètement la vie des gens et de leur foyer, et renforcent les économies en investissant dans la capacité de production des communautés locales. Les services financiers offerts par la CECAM permettent de faciliter l'intégration des populations pauvres au sein des flux économiques, en soutenant la croissance des marchés locaux et en augmentant les opportunités économiques par la création de nouveaux emplois, de nouveaux investissements et de nouvelles infrastructures.

En résumé, l'accès au crédit permet dans la majorité des cas une augmentation du revenu, une amélioration des conditions de vie, une croissance de l'emploi, et une croissance de productivité agricole. Enfin, la microfinance est l'un des outils essentiels pour lutter contre la pauvreté et la faim dans le monde rural. Donc, le développement rural dépend de la présence du capital et l'emploi d'une nouvelle technique agricole efficace. Ainsi, nous encourageons l'institution de microfinance CECAM de s'implanter dans toutes les régions rurales productives à Madagascar.

ANNEXE

FANONTANIANA HO AN'NY MPIKAMBANA

AO AMIN'NY CECAM

- 1- Anarana / Fikambanana:
2- Adiresy:
3- Toerana eo amin'ny fianakaviana:
4- Asa hafa ankoatry ny fambolena:

5- Fari-pahaizana faratampony:*

CEPE	↑	BACC	↑
BEPC	↑	BACC et plus	↑

6- Nanomboka oviana ianao no nindram-bola tao amin'ny CECAM ?

.....

7- Vao sambany ve ianao no nindram-bola tamin'ny CECAM?

Eny	↑
Tsia	↑

Raha TSIA dia,efa fanimpiriny?:

8- Karazana fampisamborana inona no nidiranao?:

↑ Famokarana (PRO) (3-12 volana)
↑ Fampitaovana (LVM) (6-36 volana)
↑ Sompitra iombonana (GCV) (5-10 volana)
↑ Tany hambolena (ATC) (6-24 volana)

9- Totalim-bola nindramina:

- 1 ^{er}	- 4 ^{ème} :
- 2 ^{ème} :	- 5 ^{ème} :
- 3 ^{ème} :	- 6 ^{ème}

10- Nampiasaina mivantana mikasika ny fambolena tanteraka ve ny vola nindramina ?

↑ Eny
↑ Tsia

Raha TSIA dia inona ny nampiasaina azy hafa?:

.....

11- Karazana fambolena inona no nilainao vola?

↑ Voly fihinana: vary, katsaka, ovy, mangahazo, tsaramaso, vomanga, tongolo, voasary, mananasy, saonjo, zavôka,...

↑ Voly fanondrana: café, girofle, poivre, vanille,...

↑ Voly fanodina: hasy, sôza, voanjo, voaloboka,...

12- Tombontsoa azo tamin'ny findramam-bola:

↑ Teo amin'ny Vokatra (fambolena):

.....

↑ Teo amin'ny Fidiram-bola:

.....

↑ Teo amin'ny Fari-piainana:

.....

13- Mbola mila mindram-bola ve amin'ny manaraka sa efa mahazaka tena?

↑ Mila

↑ Tsy mila intsony

14- Inona ny olana tsapanao amin'ny toerana findramam-bola toy ny CECAM?

(antoka, antonta-taratasy ilaina, fiandrasana ny fangatahana, antony fangatahana,.....)

.....

.....

15- Inona ny zava-mitranga mety hiteraka olana mandritra ny fanantaterahana ny asa nindramam-bola ?

.....

.....

16- Mahafa-po anao ve ny fanampiana ara-tekhnika-pambolena atolotry ny CECAM?

↑ Eny

↑ Tsia

Raha TSIA dia inona no tsapanao fa tsy ampy?:

.....

17- Ilaina ve ny fanaovana tahiry any amin'ny CECAM?

↑ Eny (.....)

↑ Tsia (.....)

18- Misy olana mipetraka ve eo amin'ny famerenam-bola (remboursement)?

↑ Eny

↑ Tsia

Raha ENY dia inona?

19- Antonona ve sa ambony loatra ny zana-bola alain'ny CECAM?

↑ Antonona

↑ Ambony loatra

20- Mifanaraka amin'ny vaninandro iainantsika ve ny fomba fampindrman'ny CECAM vola?

↑ Mifanaraka

Antony:

↑ Tsy mifanaraka intsony

Antony:

21- Araka ny hevitrao inona no mahatonga ny tantsaha tsy sahy na tsy mazoto mindram-bola ao amin'ny CECAM?:

.....
.....
.....

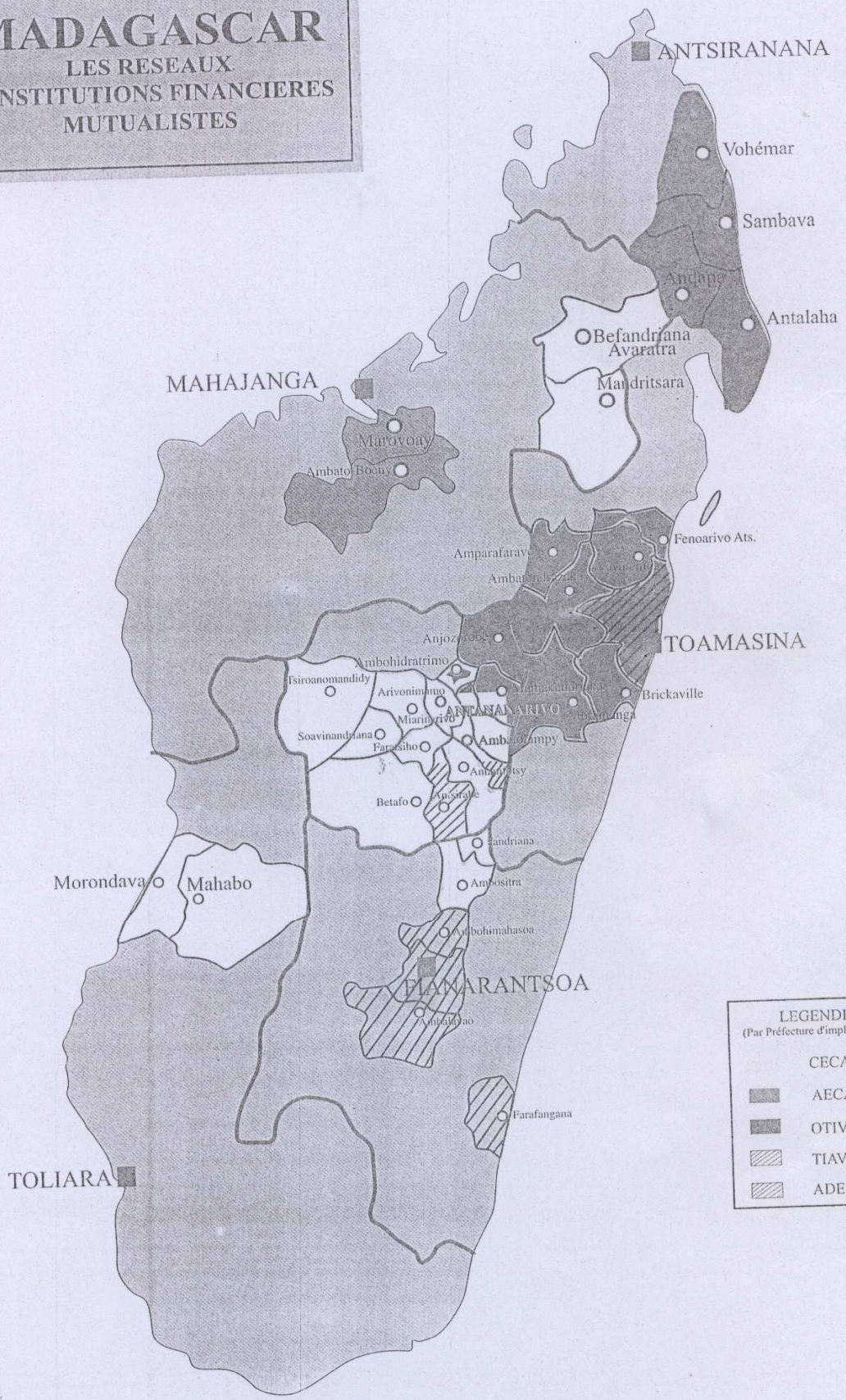
22- Fampindrman-bola manao ahoana no eritreretinao ho azo avy amin'ny CECAM? (Type de crédit souhaité ou envisagé)?

.....
.....

Fanamarihana:.....

MADAGASCAR

LES RESEAUX
D'INSTITUTIONS FINANCIERES
MUTUALISTES



LEGENDE
(Par Préfecture d'implantation)

CECAM
AECA
OTIV
TIAVO
ADEFI

BIBLIOGRAPHIE

1. *Inventaire des Fivondronana de Madagascar*, (Direction de la planification globale et évaluation ; Service de la politique générale et Méthodologie de planification), Juin 1999.
2. *Microfinance à Madagascar* par Jupiter NDJEUNGA (Consultant), Banque Mondiale, Antananarivo 27 Mars 1996.
3. *Manuel de Microfinance, Une perspective institutionnelle et financière*, par JOANNA LEDGERWOOD, (Banque Mondiale)
4. *Economie de Madagascar ; Agriculture : enjeux et contraintes de la libéralisation ;* Revue N° 2, Octobre 1997.
5. *Facteurs de succès et d'échec du crédit agricole dans les pays économiquement moins développés*, par Peter Calkins, Sylvain Larivière, Frédéric Martin et Anastase Nteziyaremye ; Série Recherche N° 0699 Août 1999.
6. *Finance Rurale et réduction de la pauvreté*. Manfred Zeller, Manohar sharma ; Rapport de politique alimentaire, Juin 1998.
7. Un article sur *le Financement de l'agriculture et les Institutions de microfinance ;* Anne-Claude Creusot, Novembre 2001.
8. Un article *sur les CECAM de Madagascar : Une institution Mutuelle de crédit agricole ;* Jean Hervé FRASLIN (ingénieur en agriculture), Février 2000.
9. *Manuel de procédures*, Réseau CECAM, Octobre 2000.
10. Hebdomadaire économique indépendant N° 910, 19^{ème} année, DMD dans le Média Demain « *Location Vente Mutualiste, la formule marche* », 10 Juin 2005.
11. Rapport Madagascar N° 261 06-MG, « *Revue du secteur Rural et Environnemental* » Document de la Banque Mondiale, 23 Juin 2003.
12. Spécial Services Financiers « *Le Handicap des crédits à Long Terme* », N° 930, 28 Octobre 2005, www.dmd.mg
13. « *Le financement des très petites entreprises urbaines : étude d'impact d'un projet de microfinance à Madagascar* », Flore Gubert et François Roubaud, STATECO N° 98, 2004.
14. « *Politiques, agriculture et pauvreté à Madagascar : synthèse* », Chris Barrett et Bart Minten, Antananarivo Madagascar, 2003.

Nom et Prénom : TATAGERA Brice Landry

Titre : Financement de l'agriculture par les Institutions de Microfinance à Madagascar, cas de CECAM dans la région de Miarinarivo-Itasy

Pagination : 81 pages

Tableaux : 18 tableaux

*La lutte contre la pauvreté est l'objectif de la politique de l'Etat malgache actuel. Pour cela la microfinance est considérée comme un des outils importants de cette stratégie. Dans le cas de notre pays, les paysans rencontrent plusieurs de problèmes mais les plus fréquents d'entre eux c'est le manque de capital pour élargir et améliorer leurs cultures. Face à cette situation, il est important de financer l'agriculture par l'intermédiaire des Institutions de microfinance. D'où l'initiative d'Institer la **CECAM** (Caisse d'Epargne et Crédit Agricole Mutuels), qui est une institution financière à vocation d'assurer les services financiers aux populations exclues des systèmes bancaires classiques et les opérations d'épargne et de crédit de faibles montants. Ce système de financement offre des différents type de crédits et des services d'épargne adaptés aux besoins des paysans. Mais la population rurale rencontre ont encore des difficultés pour bénéficier de financement. Alors, quels sont les obstacles qui entravent à la pleine participation des populations rurales à ce système de financement ? Vous trouverez clairement la réponse en lisant ce présent mémoire.*

Malgré ces contraintes, les membres de la CECAM ont connu beaucoup d'avantages, car ils peuvent utiliser le crédit emprunté pour améliorer leur rendement agricole par l'achat des semences et des intrants agricoles. Ceci améliore leur revenu et leur niveau de vie. Donc, l'accès au crédit peut améliorer les conditions de vie en milieu rural et aussi peut freiner l'exode rural. Beaucoup d'impacts positifs ont été constatés mais ils convergent tous vers l'intérêt général d'où la réduction de la pauvreté rurale et la lutte contre la faim.

Ainsi, pour pérenniser ces avantages, il faut que les paysans, l'Etat et l'institution de microfinance prennent en même temps des mesures d'innovation pérenne et plus efficace. L'implantation des institutions de microfinance comme la CECAM dans toutes les régions rurales de Madagascar est très souhaitée pour qu'on puisse sortir ensemble de cette pauvreté. Enfin, le financement de l'agriculture par l'intermédiaire des institutions de microfinance est un outil qui permet de résoudre le problème quotidien et de faire fonctionner le système financier. Il est l'une des stratégies les plus efficaces pour améliorer le niveau de vie la population et surtout les personnes à faible revenu.

Mots clés : Microfinance, CECAM, financement de l'agriculture, microcrédit, développement rural, politique agricole, crédit agricole, lutte contre la pauvreté.

Encadreur : Monsieur Maminavalona RANDRETSA

Adresse de l'Auteur : Cité Universitaire Bloc O3D Ambohipo Antananarivo 101

Nom du document : TATAGERA, Brice L_ECO_M1_05
Répertoire : D:\CyberthèsesPDF\Economie
Modèle : C:\Documents and Settings\user\Application
Data\Microsoft\Templates\Normal.dotm
Titre : UNIVERSITE D'ANTANANARIVO
Sujet :
Auteur : clt
Mots clés :
Commentaires :
Date de création : 06/03/2009 11:57:00
N° de révision : 2
Dernier enregistr. le : 06/03/2009 11:57:00
Dernier enregistrement par :
user
Temps total d'édition : 7 Minutes
Dernière impression sur :
06/03/2009 11:58:00
Tel qu'à la dernière impression
Nombre de pages :
Nombre de mots : 20 304 (approx.)
Nombre de caractères :
111 674 (approx.)