



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

DEPARTEMENT DE SOCIOLOGIE

DIPLOME D'ETUDES APPROFONDIES EN SOCIOLOGIE

**STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT
EN MILIEU RURAL PAR L'IMPLANTATION
D'UNE MUTUELLE D'EPARGNE ET DE CREDIT (MEC)**

Cas de l'OTIV dans la Commune Rurale de Rantabe

Impétrante : **TOTOAVY Razanamihanta Elhyvie**

Encadreur : Professeur **RAMANDIMBIARISON Noëline**

Juge : Professeur **SOLOFOMIARANA Rapanoël Allain**

DATE DE SOUTENANCE : 13 JUILLET 2011

ANNÉE UNIVERSITAIRE : 2010 – 2011

**STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT
EN MILIEU RURAL PAR L'IMPLANTATION
D'UNE MUTUELLE D'EPARGNE ET DE CREDIT (MEC)**

Cas de l'OTIV dans la Commune Rurale de Rantabe

REMERCIEMENTS

La réalisation de la présente étude a bénéficié de la participation et de la collaboration de différentes catégories de personnes que je tiens à remercier. Donc, je remercie tous ceux qui m'ont aidée de près ou de loin à réaliser ce travail.

- Avant tout, j'exprime mes remerciements à DIEU de m'avoir donné la force de pouvoir accomplir cette recherche.

- Je remercie particulièrement le Professeur RAMANDIMBIARISON Noëline, pour ses conseils et son encadrement qui m'a permise de terminer ce travail malgré ses nombreux devoirs et obligations.

- Tous les professeurs dans le Département Sociologie qui ont partagé leurs savoirs afin de renforcer notre compétence.

- La Commune Rurale de Rantabe, le Réseau OTIV, les membres de l'OTIV et les paysans non membres.

- Les personnels de l'OTIV pour la facilitation de l'étude sur terrain.

Que toutes personnes qui ont contribué de loin ou de près à l'accomplissement de ce travail, trouvent ici notre entière reconnaissance.

Merci à tous et que Dieu vous bénisse.

SOMMAIRE

Remerciements

Sommaire

Introduction générale

1^{ère} Partie : Cadre théorique et état des lieux

Chapitre I : Cadre théorique

Chapitre II : Cadre physique et humain

Chapitre III : Situation économique de la Commune

2^{ème} Partie : Contribution d'une mutuelle d'épargne et de crédit au développement rural

Chapitre I : Approche sur la mutuelle d'épargne et de crédit

Chapitre II : L'OTIV Rantabe

Chapitre II : Contribution au développement rural

3^{ème} Partie : Sensibilisation de la population d'adhérer à une MEC et Suggestions

Chapitre I : Analyse sur les non membres de l'OTIV

Chapitre II : Sensibilisation des gens pour adhérer l'OTIV

Chapitre III : Suggestions

Conclusion générale

Bibliographie

Table des matières

Liste des tableaux

Liste des graphiques

Liste des croquis

Liste des abréviations

Annexe

INTRODUCTION GENERALE

La question de pauvreté est encore un problème qui préoccupe la plupart de pays dans le monde entier. Elle est présente dans tous les pays mais son degré diffère d'un pays à l'autre et ce sont les pays dits « en voie de développement » qui ont le taux de pauvreté le plus élevé. Pour Madagascar, il est classé parmi les pays les plus pauvres du monde jusqu'à maintenant et selon le classement de l'IDH (Indicateur de développement Humain) par le PNUD, en Février 2011, Madagascar est le 135^{ème} / 192¹ pays dans le monde. Cet indicateur rend compte de l'état de développement des nations et permet d'évaluer le niveau de développement humain d'un pays. Pour Madagascar, 70%² de sa population vivent au-dessous du seuil de la pauvreté et la population reste majoritairement rurale car les trois quarts des habitants vivent en zone rurale. En effet, ce sont les ruraux qui sont les plus touchés par la pauvreté, leur principale source de revenu est l'agriculture, l'élevage ou la pêche. L'économie dominante à Madagascar est alors l'agriculture et à cause de la forte croissance démographique nationale, les besoins alimentaires croissent aussi. Cette tendance exige le développement du secteur agricole surtout dans le milieu rural et à cause de la paupérisation, l'accès au financement est un élément clé pour relever ce défi. En réalité, les exploitations agricoles souffrent énormément de financement et la production s'en fait sentir. Les priorités des gouvernements successifs ont porté sur la recherche de solutions tendant à l'accroissement de la production du secteur primaire à travers l'offre de crédits et d'épargne dans le but de faciliter la mise à la disposition des ruraux de services financiers. A cet effet, des systèmes de microfinancement ont été implantés pour diminuer le taux de pauvreté et l'implantation de mutuelle de crédit et d'épargne est une solution pour cette lutte contre la pauvreté. Ainsi, ce système permet à la zone rurale et aux plus démunis de s'investir et c'est valable pour la population malgache par le fort besoin financier alors que les formalités bancaires sont complexes et ne sont pas accessibles à tout le monde.

¹ L'Express de Madagascar: Rapport mondial et rapport national sur le développement humain pour l'année 2010 par le représentant résident du PNUD Fatma Samoura

² Afriqinfos: Les fondements de la pauvreté de Madagascar du 11 Juillet 2011

Donc, grâce à la microfinance dans les endroits où l'accès est difficile, le taux d'investissement des paysans augmente, à savoir les activités génératrices de revenus et la réponse aux besoins vitaux tels que la santé, l'éducation et l'alimentation.

Alors, l'étude de l'instauration d'une mutuelle de crédit et d'épargne dans les zones rurales semble importante car à Madagascar, le secteur de la microfinance s'est beaucoup développé ces derniers temps permettant d'aider les pauvres et les groupes cibles pour surmonter la misère.

Notre étude va alors se concentrer sur la Sociologie du monde rural et aussi la Sociologie du développement, plus précisément sur la contribution des organismes de financement comme l'OTIV à l'amélioration des conditions de vie de la population et au développement rural.

CADRE DE L'ETUDE

Avant d'entrer dans le détail de notre recherche, il est nécessaire de voir brièvement notre cadre d'étude.

La Sociologie, notre champ d'étude, est considérée comme une discipline majeure faisant partie des sciences sociales et se propose d'étudier les sociétés humaines dans leurs aspects et leurs mouvements. La sociologie du monde rural est une branche de la Sociologie et une discipline qui étudie l'organisation et les processus sociaux propres au monde rural. Henri Mendras est l'un des sociologues spécialistes du monde rural qui a étudié la paysannerie et les sociétés rurales en évoquant le changement social. Cette théorie valable aussi pour le milieu malgache, il existe des changements dans les zones rurales et ces transformations peuvent être sociale, culturelle ou économique. L'analyse dans le cadre sociologique de ce fait social est alors importante.

D'un autre côté, la Géographie fait partie de notre domaine d'étude. C'est une discipline qui étudie la distribution spatiale des formes et des processus physiques, des phénomènes biologiques, des formes de peuplement et d'activités développés par les sociétés humaines. Nous constatons que la branche de la Géographie est très vaste et notre champ d'étude concerne plus précisément la Géographie rurale. Celle-ci est parmi la Géographie humaine et comprend plusieurs sections qui s'entretiennent des liens étroits car les faits sociaux sont interdépendants dans leurs structures et leur répartition spatiale.

Alors, la Géographie rurale analyse et classe la distribution spatiale des peuplements et des activités humaines.

D'ailleurs, l'Espace financier et développement rural, lié à la géographie rurale ou agraire appartient à notre champ d'étude. La morphologie bancaire dans le milieu rural constitue un des champs d'étude de cette branche et elle est fondamentale pour notre travail de recherche.

Après avoir vu la généralité et les théories sur le champ d'étude, nous allons montrer la méthodologie de recherche.

METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Elle est incontournable pour la scientificité d'une recherche sociologique. Deux méthodes sont alors utilisées pour mener à bien un travail de recherche.

❖ Les méthodes d'approche

CHOIX DU SUJET :

Le choix du sujet vient de la vocation agricole de notre pays du fait que la population rurale dépasse les 70% de la population totale. Par conséquent, le développement de notre pays qui doit commencer dans les zones rurales dépend obligatoirement du secteur primaire, en l'occurrence la production agricole. Alors, l'action de financer le milieu rural nous intéresse car elle permet aux paysans d'améliorer leur secteur agricole qui regroupe une grande majorité de la population active malgache. Le choix du thème est après tout dû à l'importance de l'installation d'une MEC dans la région enclavée dans le but d'un développement.

CHOIX DU TERRAIN :

La commune rurale cible dans notre étude est celle de Rantabe qui se trouve dans la partie Nord Est de notre île. Le choix du terrain est issu de l'enclavement de la région qui provoque un grave problème de développement de la commune. Le choix de la commune est aussi dû à son niveau de développement par rapport aux autres communes du district et l'étude de son développement par le biais d'une MEC nous semble importante. De plus, les nombreuses potentialités humaine, économique et géographique de la région justifient ce choix.

PROBLEMATIQUE :

La problématique qui doit se poser est: « Quel est le vrai motif de l'existence de l'OTIV dans cette commune, est-elle vraiment efficace pour contribuer au développement de ce milieu rural ? Cette question nous incite à démontrer les objectifs de l'étude.

OBJECTIFS DE L'ETUDE :

D'une manière générale, fixer les objectifs d'une étude signifie préciser ce qu'on veut faire ainsi que les limites que l'on donne au travail. Les objectifs principaux de l'étude visent en fait à l'amélioration des revenus et le niveau de vie des paysans ruraux par un accès aux services financiers d'épargne et de crédit de proximité. Cette action dépend beaucoup de l'accès de la population à l'organisme, c'est-à-dire en être membres afin de bénéficier de leur offre.

Par ailleurs, les objectifs spécifiques tendent à montrer le fondement, l'organisation, le mécanisme et le fonctionnement des Mutuelles d'Epargne et de Crédit telle que l'OTIV en évoquant ses raisons d'être et ses règles de fonctionnement. Puis, la mise en exergue des contraintes et les opportunités suscitées par l'OTIV dans le processus de développement. Enfin, un des objectifs permet de montrer la contribution des MEC au développement local de la commune.

HYPOTHESES DE TRAVAIL :

Pour répondre à la problématique, quelques hypothèses sont préétablies qui restent à vérifier lors des enquêtes approfondies de la descente sur terrain.

- Les Mutuelles d'Epargne et de Crédit comme l'OTIV permettent aux paysans de recourir au crédit pour pouvoir financer leurs projets.
- Aussi, les paysans peuvent améliorer leur système d'exploitation et financer leur consommation grâce au crédit, c'est-à-dire améliorer leur qualité de vie.

❖ Les techniques d'approche

Comme dans toutes les études en Sciences sociales, les enquêtes sont effectuées en vue de la scientificité de la méthode adoptée et du résultat. Plusieurs démarches sont alors utilisées afin de collecter le maximum d'informations.

DOCUMENTATION :

En Sciences Sociales, l'enquête documentaire est inséparable de tout travail de recherche pour compléter et enrichir le contenu de la recherche. Avant les diverses démarches alors et avant la descente sur terrain, la recherche bibliographique concernant le thème de recherche est essentielle afin d'avoir plus de connaissances sur le sujet à étudier. La documentation a été réalisée à partir d'ouvrages généraux, d'archives, d'ouvrages spécialisés sur le développement rural, la microfinance, la géographie rurale ; en plus, des articles de journaux, des publications et des sites web ont été exploités.

Nous nous sommes donc intéressées à tous les documents relatifs à notre sujet de recherche.

OBSERVATION :

Lors de cette démarche, l'essentiel est d'examiner le groupe à étudier à travers l'observation de leur vie et à leurs activités dans le but d'avoir une vue totale et plus dynamique du phénomène étudié. Il existe aussi l'observation participante qui permet à l'observateur de s'intégrer à la vie du groupe et de participer à leurs activités quotidiennes.

INTERVIEW :

Des interviews individuelles essentiellement qualitatives ont été élaborées, c'est-à-dire des questions ouvertes auprès des employés de l'OTIV et des autorités locales.

Il existe aussi des interviews individuelles à la fois quantitatives et qualitatives auprès des membres et des non membres de l'OTIV.

ENQUETE :

Différents guides d'entretien ont été élaborés pour chacune des catégories de personnes cibles. Le questionnaire destiné aux membres a démontré les motivations et l'impact de l'adhésion à l'OTIV. Le questionnaire adressé aux non membres a permis d'identifier les facteurs qui les empêchent à adhérer à l'OTIV. Les enquêtes au sein des employés de l'OTIV ont fait ressortir les conditions de prêts et tout ce qui concerne les membres. Enfin, les enquêtes effectuées au sein des autorités locales permettent d'évaluer le positionnement individuel et collectif face à l'existence de la MEC au sein de la commune. Il est important de signaler que le tirage de la population (membres et non membres) de l'OTIV est entièrement aléatoire.

ECHANTILLONNAGE :

D'une manière générale, le taux d'échantillonnage est de 8 à 10% de la population totale. Pourtant, on a fixé notre échantillon à 70 ménages membres de l'OTIV. Puisqu'il faut enquêter aussi les non membres pour connaître les raisons de leur non adhésion, surtout pour les sensibiliser, on a interviewé 70 ménages qui ne sont pas encore membres de l'OTIV. Alors, notre échantillonnage porte sur le même nombre tant pour les membres que les non membres choisis à partir de leur représentation selon le sexe et le secteur d'activité.

POPULATION CIBLE :

Elle est formée par les responsables des institutions financières locales (OTIV), les responsables communaux, les opérateurs économiques et évidemment les ménages.

ANNONCE DU PLAN :

Notre travail comportera, en premier lieu, un état des lieux avec le cadre théorique de notre recherche. En second lieu, l'analyse de la problématique qui met en évidence la contribution de la MEC au développement rural. Enfin, des suggestions afin de sensibiliser toute la population rurale sur le rôle des MEC ainsi que dans le but de développer le monde rural.

1ère Partie:
CADRE THEORIQUE
ET ETAT DES LIEUX

1^{ère} Partie : CADRE THEORIQUE ET ETAT DES LIEUX

Avant d'entrer dans le détail de notre recherche, il est nécessaire d'analyser l'approche conceptuelle sur notre cadre d'étude, y compris les branches relatives à notre recherche. Puis, une présentation de l'état des lieux est indispensable pour localiser les lieux de recherche.

Chapitre I : CADRE THEORIQUE

Section I : LA SOCIOLOGIE RURALE

En général, la Sociologie se situe dans les champs des Sciences Sociales ou Humaines qui étudient les comportements humains collectifs. Pour nous, notre champ d'étude concerne précisément la Sociologie du monde rural, c'est-à-dire la Sociologie rurale. Le monde rural se définit par les populations qui résident à la campagne et les activités qui s'y déroulent. Alors, la discipline Sociologie rurale étudie spécialement l'organisation et les processus sociaux propres au monde rural. Cette discipline s'intéresse aussi au travail, aux rapports économiques, aux modes d'exploitation et aux représentations sociales du milieu rural. Pour Madagascar, 80% des habitants sont des ruraux, et ces communautés rurales comprennent des catégories socioprofessionnelles très variées mais dominées par l'agriculture. La minorité de la population rurale est composée par les représentants des employés de la mairie, des mutuelles de crédits, des services comme des commerçants, des instituteurs, de médecins, et des représentants du culte. Ainsi, la Sociologie du monde rural analyse les causes de la pauvreté à la campagne et apporte des solutions.

Henri Mendras, un grand spécialiste de la Sociologie rurale, étudie la paysannerie et la société rurale ; il souligne la particularité des sociétés paysannes. Son analyse montre le bouleversement du monde rural et la destruction des sociétés paysannes. Alors, la théorie fondamentale d'Henri Mendras est le changement social dans le monde rural.

Pour Madagascar, il y a une grande différence entre le milieu rural et urbain. Puisque la majorité des Malgaches sont des ruraux, ils résident dans des zones souvent d'accès difficile. Ces gens vivent de l'agriculture et l'exploitation agricole souffre de l'absence de financement pour la production. C'est donc le type de problème concernant le monde rural et qui est traité par la Sociologie rurale. Donc, il s'agit de chercher à accroître le rendement et la production du secteur primaire par le biais du financement.

A part la Sociologie du monde rural, une autre discipline étudie aussi la distribution spatiale de la population et des activités humaines dans la campagne, c'est la géographie rurale.

Section II : LA GEOGRAPHIE RURALE

Cette discipline étudie l'homme dans son milieu rural et fait partie de la géographie, une des sciences humaines. Albert Demangeon, un géographe français, se consacra à la géographie humaine. Il développa les bases d'une géographie humaine, c'est-à-dire les problèmes de la géographie humaine en s'attachant à la géographie rurale. C'était donc l'étude de l'habitat et des paysages agraires.

Cette théorie d'Albert Demangeon est très essentielle pour analyser le monde rural, elle est valable pour Madagascar aussi surtout pour pouvoir le développer.

Cependant, ces deux disciplines : la Sociologie rurale et la Géographie rurale sont interdépendantes pour analyser et faire développer le monde rural. La Sociologie étudie généralement les comportements humains ; pour notre cas, elle concerne le milieu rural malgache basé sur l'agriculture dont les techniques agricoles, les possibilités financières pour pouvoir augmenter la production. D'un autre côté, la Géographie agraire étudie les terres cultivables et la répartition spatiale des paysans.

Alors, la Sociologie rurale avec la Géographie rurale se sont des théories incontournables en parlant du développement rural. Il faut résoudre les problèmes liés aux paysans qui sont surtout financiers et aux terres cultivées à partir de la bonne répartition spatiale qui sont les finalités de ces deux théories.

Après avoir vu la considération générale sur l'approche conceptuelle de notre champ d'étude, on va maintenant passer à l'état des lieux.

Chapitre II : CADRE PHYSIQUE ET HUMAIN

Section I : LOCALISATION DE LA COMMUNE

Selon les critères juridico-administratifs ou démographiques, le district de Maroantsetra, dans la Région d'Analanjirifo, est classée Commune Urbaine 2^{ème} catégorie. La commune rurale de Rantabe, notre zone d'étude est classée commune rurale 2^{ème} catégorie et l'une des dix huit (18) Communes qui forment ce district.

La commune urbaine de Maroantsetra y inclus la commune rurale de Rantabe est située dans la partie Nord de la province de Toamasina, plus précisément au Nord-Est de Madagascar, à cheval sur les 49° 46' de Longitude Est et 15°25' de Latitude Sud.

Maroantsetra se situe à 410 Km au Nord de Tamatave et Rantabe se trouve au Sud de Maroantsetra avec une distance de 40km. Alors, notre zone d'étude se trouve à 370 km de l'ex province de Tamatave.

La commune rurale de Rantabe, avec une superficie de 65,38 km² est située à 49° 39,6' de longitude Est et 15°45,6' de latitude Sud et intégrée dans la région d'Analanjirifo. Elle est comprise dans la zone de la baie d'Antongil située entre la mer et la forêt. La localité doit l'origine de son nom au dialecte « Ranta » ou « Ranto » qui veut dire « aplati » ou encore plat. Ceci explique la forme exceptionnelle du relief de la zone dont la majeure partie présente des caractères accidentés. Ainsi, le nom définitif c'est Rantabe, pour la distinguer des petits plateaux tout autour comme « Rantohely », village voisin, situé à 7 km au nord de celui-là.

Géographiquement, la région d'Analanjirifo s'étend du district de Fénerive-Est (Chef lieu de région) au Sud jusqu'au district de Maroantsetra au Nord. La commune étudiée est reliée au chef-lieu de la région par la RN5 et distante de 305 km. La RN5 est une bretelle non bitumée entre Soanierana-Ivongo et Maroantsetra. Du point de vue administratif, comme nous venons d'évoquer, la commune rurale de Rantabe est l'une des dix-huit (18) communes constituant le district de Maroantsetra.

Tableau N°01 : Liste des Communes et localisation par rapport au district de Maroantsetra

Commune	Localisation par rapport au district
Maroantsetra	0 km Centre
Antsirabe Sahatany	19 km SO
Androndrona Anavo	153 km SO
Anjahana	20 km E
Ambinanitelo	25 km NO
Ankofa	13 km NO
Andranofotsy	12 km E
Antakotako	25 km NE
Anjanazana	8 km N
Manambolo	30 km N
Rantabe	40 km SO
Ambodimanga	45 km SO
Morafeno	57 km SO
Anandrivola	56 km SO
Voloina	19 km SO
Mahalevona	24 km SO
Ambanizana	24 km E
Ankofabe	17 km S

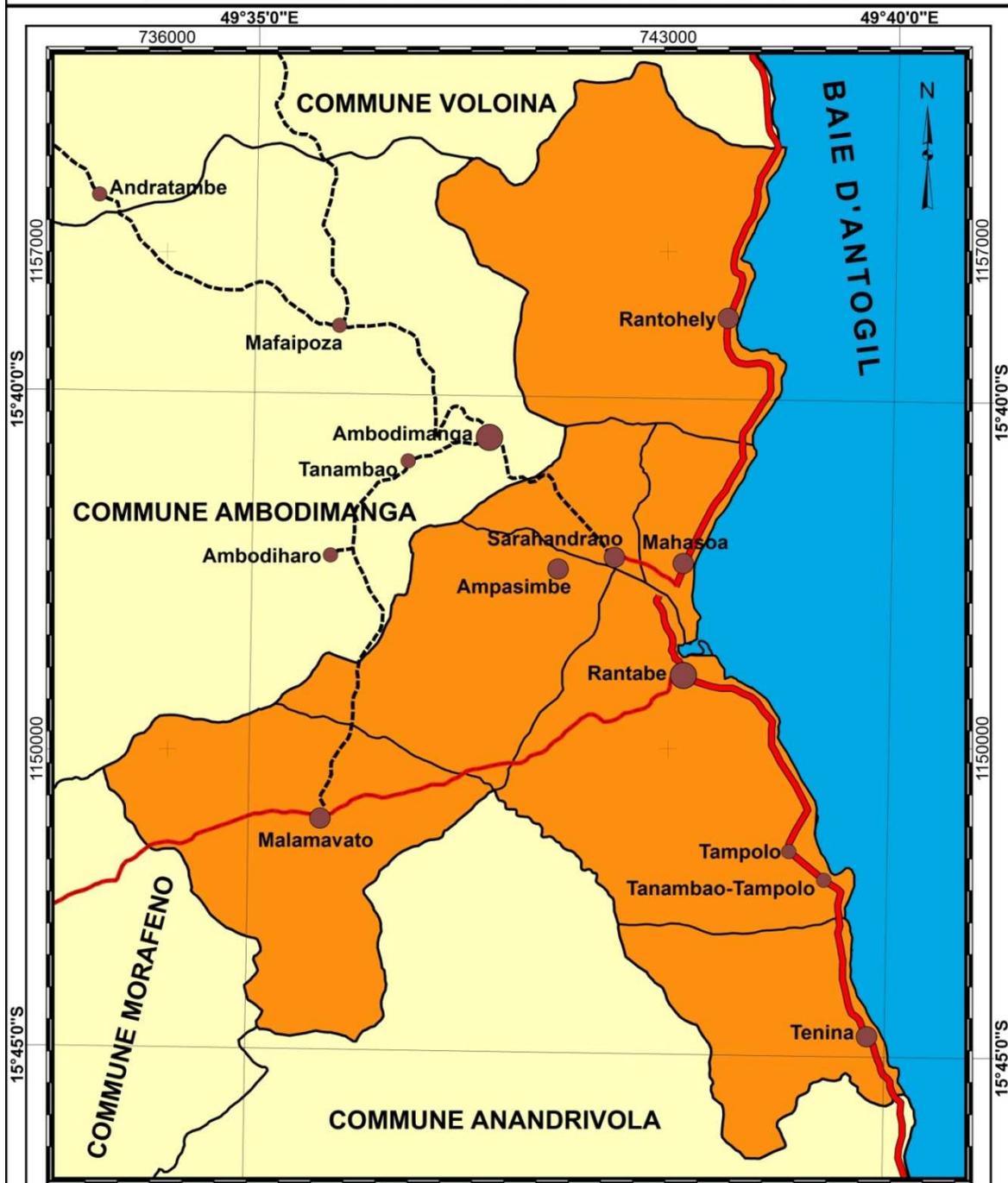
Source : Bureau du district de Maroantsetra, 2010

Section II: DELIMITATION DE LA COMMUNE

Située à 40 km au Sud de la commune urbaine de Maroantsetra, Rantabe est limitée au Nord par la commune rurale de Voloina, au Nord Ouest par la commune rurale d'Ambodimanga, au Sud par celle d'Anandrivola, à l'Ouest par Morafeno et à l'Est se trouve l'Océan Indien ou plus précisément la baie d'Antongil là où il y a le célèbre « îlot de Nosy Manga Be ».

Par rapport aux chefs-lieux de districts périphériques, le District de Mandritsara (province de Mahajanga) se trouve à l'Ouest de Rantabe, au Sud, la sous-préfecture de Mananara-Nord (région d'Analanjirifo). Et au Nord, le District d'Antalaha (Province d'Antsiranana).

Croquis n°02 : Délimitation de la Commune de Rantabe



Système de Projection Cartographique : Laborde Madagascar

Sources : INSTAT, 2009; Auteur, 2010

Echelle : 0 1 2 Km

LEGENDE :

- | | | | |
|---|---------------------------------|--------------------------------|--|
| ● | Chef lieu Commune | ----- | Sentier |
| ● | Chef lieu Fokontany | Limite administrative : | |
| ● | Village | ■ | Limite de Fokontany dans la Commune de Rantabe |
| — | Route Nationale 05 Nord | ■ | Limite de la Commune de Rantabe |
| — | Route d'Interêt Provincial 219A | ■ | Communes limitrophes |

Section III : LA COMMUNE ET SON PEUPLEMENT

Depuis des années, la région de Rantabe est une localité d'accueil des migrants de diverses origines ethniques, attirés par les potentialités de la région. La commune a une superficie totale d'environ 65,38 km² et le nombre de la population ne cesse d'augmenter. D'après les données disponibles auprès de la commune, l'effectif de la population en 2008 est de l'ordre de 5760. Alors que lors de notre descente sur terrain en 2010, la population compte au total 8244 avec une densité moyenne de 126 hab/km². En effet, la croissance de la population entre les 2 années donne 2.484 habitants et ces habitants se répartissent dans les 7 *fokontany* consécutifs.

Tableau n° 02: Répartition de la population par *fokontany*.

Nom du <i>Fokontany</i>	Effectif de la population
Rantabe	1502
Ampasimbe	645
Tenina	1085
Mahasoia	1139
Sarahandrano	988
Rantohely	1603
Malamavato	1282
TOTAL	8 244

Source : Bureau de la commune / INSTAT 2010

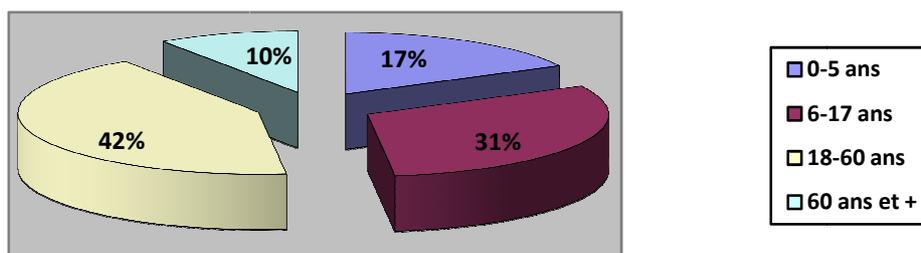
D'après ce tableau, ce sont à Rantabe et à Rantohely qu'on trouve plus de population et cette agglomération s'explique par l'ancienneté de ces villages au sein de la commune. En général, ces deux localités se trouvent aussi sur la bordure de la RN5, alors, la population est informée progressivement de l'importance de l'éducation moderne. Pourtant, pour les autres *fokontany*, la densité est encore faible car la pénétration est très difficile dans ces zones. Cela s'explique par la présence de la forêt dense et des cours d'eau impénétrables. D'ailleurs, la pénétration difficile et l'absence de la circulation empêchent les gens de s'y installer.

Tableau N° 03 : Effectif par tranche d'âge et par sexe dans chaque *fokontany* en 2010 :

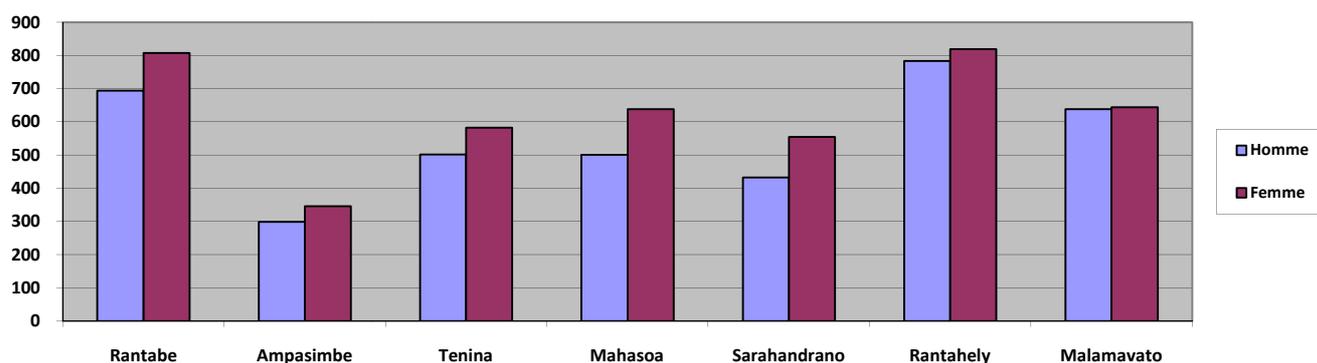
FOKONTANY	0-5 ans		6-17 ans		18-60 ans		60 ans et +		Total par sexe	
	H	F	H	F	H	F	H	F	H	F
Rantabe	135	158	116	153	358	417	85	80	694	808
Ampasimbe	59	66	87	93	132	155	21	32	299	346
Tenina	84	103	151	198	235	241	32	41	502	583
Mahasoa	78	101	179	221	193	276	51	40	501	638
Sarahandrano	65	72	123	198	210	265	35	20	433	555
Rantahely	167	151	421	441	163	190	33	37	784	819
Malamavato	129	110	133	110	363	400	13	24	638	644
Total par sexe	717	761	1210	1414	1654	1944	270	274	3851	4393
TOTAUX	1478		2624		3598		544		8244	

Source : Bureau de la commune rurale de Rantabe, 2011

Graphe 01 : Répartition de la population par âge



Graphe 02 : Répartition de la population par *fokontany* et par sexe



Le tableau et les graphes nous amènent à faire une analyse plus fine sur la structure de la population de la commune. On constate la jeunesse de la population car plus de 40% des habitants ont entre 18 et 60 ans. En outre, on observe la prédominance du sexe féminin dans tous les *fokontany*, c'est-à-dire 53,29% de la population totale de la commune contre 46,71% pour le sexe masculin.

Section IV : LA COMPOSITION ETHNIQUE DE LA POPULATION

Dans la commune rurale de Rantabe, la composition ethnique a deux caractéristiques : la présence d'une majorité tsimihety, premiers habitants du village de Rantabe vers 1815 et l'existence d'un autre groupe ethnique qui sont les Betsimisaraka du Sud et du Nord, venant ultérieurement, en quête de terre fertile et ayant occupé une partie des terres cultivables. Plus tard, attirés par les potentialités de la région, plusieurs migrants originaires de diverses ethnies de Madagascar sont venus s'y installer, malgré l'accès difficile.

Tableau n°04 : La composition ethnique de la commune de Rantabe

ETHNIES	NOMBRES	POURCENTAGE
BETSIMISARAKA	4127	50%
TSIMIHETY	3549	43%
Originaires des Hautes Terres Centrales	247	3%
AUTRES	321	4%
TOTAL	8244	100%

Source : Bureau de la Commune, 2010

Le tableau ci-dessus nous montre l'hétérogénéité ethnique de la commune. Cependant, l'ethnie betsimisaraka est toujours majoritaire dans la localité par rapport aux autres ethnies. Elle représente les 50 % de la population totale, alors que les tsimihety à 43%. Ensuite, les originaires des hautes terres centrales représentent approximativement les 3%, de la population totale de la commune. Enfin, les 4% sont occupés par les autres migrants.

Chapitre III : SITUATION ECONOMIQUE DE LA COMMUNE

Section I : LES PRINCIPALES ACTIVITES DE LA POPULATION

Les activités économiques de la population dans la commune rurale de Rantabe sont diversifiées comme dans toutes les communes. Parmi les principaux secteurs productifs, le secteur primaire emploie plus de la moitié de la population active.

Le fonctionnariat embauche un petit nombre d'habitants de la Commune et le commerce à son tour rassemble essentiellement des migrants des Hautes Terres et des Indo-pakistanaïes.

1- L'AGRICULTURE :

Puisque la majorité de la population malgache sont des ruraux, le secteur primaire dont l'agriculture fait partie domine dans le monde rural. Les zones de culture dans la commune sont très variées et offrent des possibilités pour la diversification de cultures. La population pratique alors la tradition culturelle pour survivre.

- **Les cultures vivrières**

En réalité, ces cultures garantissent la sécurité alimentaire de la population. Dans la région, il existe quelques types de cultures comme le riz, le manioc, la patate douce, le maïs et le taro. On va voir dans un tableau les cultures dominantes dans la commune avec leur production.

Tableau N°05 : Les principales cultures vivrières de la Commune

Cultures	Superficie en Ha	Production (en tonnes)
Riz	86	97,30
Manioc	122	237
Patate douce	10	100
Saôgno	35	352

Source : Bureau de la Commune, 2010

Dans la commune ainsi que dans toutes les autres zones du district, le manioc et la patate douce constituent un aliment d'appoint important pour la grande période de soudure et comblent le manque de riz de la population locale. Comme nous voyons dans le tableau, la commune produit près de 98 tonnes par an de paddy. Cependant, la production ne répond pas aux besoins de la population car la demande est satisfaite seulement pour 2 mois et demi. Selon les responsables communaux, si les plaines existantes dans la commune sont rationnellement exploitées, Rantabe sera en sécurité alimentaire et il produira quelques surplus en matière de riz. Mais la mauvaise gestion de la production ou le manque de grenier familial et communautaire provoque la vente de toute la production des riziculteurs.

- Les cultures fruitières

Les bananes et le fruit à pain restent des sources d'alimentation non négligeables pour l'ensemble de la population. Malgré la production de ces fruits suivant le tableau ci-après qui montre que la commune satisfait tout simplement les besoins des habitants du fait que l'évacuation des produits reste encore un énorme problème.

Tableau N°06 : Les cultures fruitières

CULTURE	SUPERFICIE EN HA (estimation)	PRODUCTION EN TONNES (estimation)
Banane	84	162
Canne à sucre	42	80
Cocotier	10	78
Litchis	31	185
Fruit à pain	80	250

Source : PCD de la commune (2008-2012)

Avec une production de 162 tonnes par an, la banane reste disponible toute l'année dans la Commune. Concernant les litchis avec 185 tonnes par an et très demandés sur le marché international, ils périssent sur place faute de débouchés.

En un mot, les cultures fruitières satisfont uniquement la demande de consommation locale sans procurer un revenu important aux arboriculteurs.

2- L'ELEVAGE

Dans le secteur de l'élevage, Rantabe n'est pas un grand éleveur, c'est une activité d'appoint d'une pratique extensive et l'élevage bovin et avicole est le plus pratiqué.

L'élevage bovin ne fournit pas ponctuellement de viande sur le marché, les abattages se font surtout lors des événements comme les inaugurations officielles et les offrandes (*Tsaboraha*).

De plus, ce sont les bœufs de Mandritsara qui parviennent sur le marché local.

Quant à l'élevage porcin, cette pratique reste encore contemplative par l'interdiction coutumière (*fady*) qui sanctionne cet élevage dans de nombreuses localités.

L'élevage avicole est purement traditionnel et destiné à l'approvisionnement des ménages. Cette production n'est pas tellement à vocation commerciale mais la viande des poulets attend les grandes occasions pour que les familles en consomment.

En effet, l'exploitation est extensive mais les rendements sont très faibles.

Section II: LES SOURCES DE REVENUS DES MENAGES

Le revenu est l'un des éléments indispensables pour la vie du ménage. Plusieurs sources de revenus peuvent être exploitées suivant la caractéristique socio-économique de la région. Pour la commune rurale de Rantabe, les revenus monétaires peuvent provenir de la culture, notamment les produits de rente, la pêche, l'artisanat et surtout l'exploitation minière (pierres précieuses).

1- LES PRODUITS DE RENTE

La majeure partie des revenus ruraux de la commune est assurée par la production des épices exportables. Les produits à forte valeur ajoutée comme le café, le girofle assurent la croissance économique de la commune mais pour la vanille, les petits producteurs restent toujours non satisfaits du prix.

- Le café : Malgré la surproduction du café au niveau local, il n'y a pas de preneur et le prix dé motive toujours les producteurs. Mais ce produit tend à retrouver une amélioration de prix lors de la dernière récolte.

- La vanille : elle est cultivée presque dans tous les *fokontany* de la commune avec une surface totale de 120 ha. Rantabe vend 112 tonnes de vanille verte par an et les intermédiaires de la région SAVA parviennent jusque là pour acheter de la vanille. Ainsi, cette filière souhaite une amélioration du prix pour que l'économie régionale retrouve sa notoriété.

- Le girofle : parmi les piliers de l'économie régionale, le girofle participe à l'essor économique de nombreux ménages de la commune. Les girofliers couvrent une superficie de 204 ha dans toute la commune produisant 180 tonnes par an environ.

En réalité, chaque ménage dans la commune de Rantabe ainsi que dans les autres communes de Maroantsetra dispose au moins de cinq (05) pieds de girofle.

Malheureusement, le passage de cyclones tropicaux comme *Bingiza*, récemment, a détruit plusieurs pieds de girofle ainsi que d'autres produits de la commune.

La culture de rente constitue pourtant un atout réel pour le développement économique de la région et l'agriculture reste la base de l'économie locale qui intègre les paysans dans le circuit monétaire.

2- LA PECHE

Rantabe est l'un des villages côtiers qui possède une ressource maritime importante grâce à son cordon littoral. C'est une sorte d'activité d'appoint pour la population et pratiquée d'une façon traditionnelle. De plus, pour combler l'insuffisance des terrains cultivables, les gens tirent l'essentiel de leurs revenus de la pêche maritime.

La pêche nourrit une partie non négligeable de la population de la commune.

La production n'est pas énorme à Rantabe mais les captures satisfont la demande locale et la vente hors-place est réservée pour les poissons séchés.

3- L'ARTISANAT

C'est un talent traditionnel très répandu dans la Commune et la vannerie est une activité très caractéristique de toutes les Communes qui forment ce district de Maroantsetra.

Le tiers des femmes pratiquent la vannerie et la confection des nattes et paniers.

De leur côté, les hommes essaient de maîtriser la filière bois et les charpentiers pratiquant tentent de répondre à la demande locale en profitant de la forêt proche.

Toutefois, les débouchés sont incertains puisque les preneurs sont absents, en plus, les intermédiaires viennent vendre les produits à des prix modiques qui démotivent des tresseuses.

4- LES RESSOURCES MINIERES

Rantabe est reconnue pour son beau cristal de roche, particulièrement pour sa qualité, c'est la raison pour laquelle, on l'appelle « *Ambatosoa* ».

Bien que cette activité n'intéresse qu'une infime partie des villageois, l'exploitation des ressources minières est très lucrative et ce sont les Thaïlandais qui collectent plusieurs produits miniers.

Selon les estimations, 20 tonnes de cristal de roche sortent de la commune de Rantabe en l'espace d'une semaine. Les produits ainsi collectés et «régularisés» sont fréquemment acheminés sans complication vers Mananara Nord, par des pistes très étroites et par des nombreux cours d'eau. C'est toujours l'état du prix qui détermine souvent le déplacement et le prix varie suivant le classement du produit. C'est une filière qui pourrait être un point de départ d'une réorientation des activités villageoises pour atténuer les pressions anthropiques sur la forêt.

CONCLUSION

Comme nous venons de montrer dans l'état des lieux de notre lieu d'étude, la commune est très riche tant en ressources naturelles qu'en ressources humaines. De plus, la composition ethnique de la région est diversifiée à cause de ses richesses et leur exploitation par tous les Malgaches. Pourtant, malgré toutes ces ressources, le niveau de vie des Malgaches reste toujours très bas car la majorité de la population sont pauvres et l'existence de ces richesses ne contribue pas vraiment au bien-être de la population. Comme les habitants rencontrent la plupart de temps des obstacles financiers, pour améliorer leur niveau de vie, les mutuelles de crédit sont une des solutions pour le développement rural.

Ce qui nous amène à présenter l'Ombona-Tahiry Ifampisamborana Vola (OTIV) ou épargne mutuelle pour le crédit au niveau de la Commune.

2ème Partie:
CONTRIBUTION D'UNE
MUTUELLE D'EPARGNE ET DE
CREDIT AU DEVELOPPEMENT RURAI

2^{ème} PARTIE : CONTRIBUTION D'UNE MUTUELLE D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT AU DÉVELOPPEMENT RURAL

Cette partie se propose d'évaluer la contribution du système d'épargne et de crédit au développement de la commune. Avant tout, nous allons aborder ce qu'on appelle mutuelle d'épargne et de crédit, puis nous allons voir précisément l'OTIV dans le lieu d'étude avec ses impacts.

Chapitre I : APPROCHE SUR LA MUTUELLE D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT (MEC)

Section I : LA NOTION DE MEC

L'explication du concept « mutuelle d'épargne et de crédit » est nécessaire en tant que mot clé avant d'analyser le réseau OTIV et ses raisons d'existence au sein de la commune.

1- DEFINITIONS

Dans cette section, nous allons présenter quelques définitions sur les mutuelles d'épargne et de crédit, leurs objectifs et les différents types de mutuelles qui existent à Madagascar. La mutuelle d'épargne et de crédit ou MEC fait référence à l'offre des services financiers aux populations pauvres ou à faibles revenus. Ces gens ont difficilement accès aux services financiers pour satisfaire les besoins de leur ménage et les activités économiques et professionnelles.

A Madagascar, l'émergence des institutions mutuelles d'épargne et de Crédit et les défaillances du système bancaire en milieu rural vers 1990 ont favorisé la création de ces Mutuelles. Alors, la MEC qui signifie aussi « microfinance » est un établissement de crédit en faveur des personnes pauvres, des exclus et ne pouvant pas accéder à un prêt classique.

La MEC s'appuie sur la proximité géographique avec le monde rural pour approcher la population. Elle tente aussi de développer une offre de service adapté aux besoins et aux contraintes des gens locaux. Ainsi, la participation des bénéficiaires comme l'épargne favorise

l'adéquation de l'offre à la demande des ménages sur le financement pour réduire le coût de transaction, pour gérer le risque et pour sécuriser les services financiers.

De plus, il s'agit de faire du système financier un outil au service de stratégies de développement de la population surtout dans le milieu où l'accès est difficile comme notre lieu d'étude.

La MEC désigne aussi l'activité de collecte d'épargne et de financement des petits producteurs ruraux et urbains.

Elle peut être définie par deux critères : la population bénéficiaire, relativement pauvre ou tout du moins exclue du système bancaire classique et des opérations d'épargne et de crédits de faibles montants.

2- OBJECTIFS

La Mutuelle d'Epargne et de Crédit a un double objectif : 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 la réinjecter dans le circuit économique. Les principaux axes sont donc l'incitation à la production, l'accroissement de la productivité et la lutte contre la thésaurisation.

3 - EXERCICE DE L'ACTIVITE DE MEC OU MICROFINANCE

En général, on peut distinguer trois types de structures exerçant la microfinance : les Institutions Financières Mutualistes, les Institutions Financières Non Mutualistes et les autres Structures de la MicroFinance telles que les organisations financières de proximité (OFP) de type pré-institutions. Les « banques de microfinance » peuvent être classées comme non mutualistes. Les OFP sont en général des petites structures associatives ou ONG ou projets qui essaient de faire de la microfinance sans entrer directement dans le cadre de la loi en vigueur. A Madagascar, les institutions financières mutualistes sont la CECAM (Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle) - TIAVO (Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola – épargne et crédit monétaire) - OTIV (*Ombona-Tahiry Ifampisamborana Vola* ou épargne mutuelle pour le crédit) - ADEFI (Association pour le Développement et le Financement des petites et moyennes entreprises) - AECA (Action pour l'Epargne et Crédit Agricole).

Pour les institutions financières non mutualistes, elles sont au nombre de 5 : SIPEM - Vola Mahasoa - Entreprendre à Madagascar - Saf-Fjkm – Mahavotse.

Les institutions financières à statut de banque territoriale et d'établissements financiers sont : Accès Banque Madagascar - Microcred (PlaNet Finance) - Les OFP (organisations financières de proximité). Pour celles-ci, c'est-à-dire l'OFP, il y a des organisations de type mutualiste comme FIVOY.

Il y a aussi le type non mutualiste comme: HARDI (ONG HARmonie pour un Développement Intégré), CEFOR (Crédit Epargne FORMation), PAIQ-APEM (Programme d'Appui aux Initiatives de Quartier- Association pour la Promotion des Entreprises à Madagascar), CDA (Conseil pour le Développement d'Andohatapenaka), TMA (Tanora miray Akamasoa).

Ces institutions financières interviennent dans la capitale à Antananarivo ville et il y a encore plusieurs qui interviennent en dehors de la capitale et celles qui sont de couverture nationale ou multirégionale.

Pour les banques comme la BOA, CA/BNI et BFV-SG, elles ont également un département de microfinance en leur sein qui gère le refinancement aux institutions financières et/ou développe une offre en direction des micro et petites entreprises.

Section II : LA MUTUELLE D'EPARGNE ET DE CREDIT OTIV

Comme nous l'avons évoqué, les "Mutuelle d'Epargne et de Crédit" sont des sociétés à capitaux variables, associant des personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et leurs besoins économiques, sociaux et culturels communs grâce à une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement. Ce sont des institutions financières du type coopératif qui visent à améliorer les conditions de vie de leurs membres. Elles sont contrôlées et organisées démocratiquement par leurs membres qui sont propriétaires-usagers.

Alors l'OTIV qui signifie Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola c'est-à-dire épargne mutuelle pour le crédit fait partie des MEC. L'OTIV existe dans plusieurs régions de Madagascar même dans les plus éloignées et enclavées comme Rantabe. D'une manière générale, l'OTIV a pour objet de recevoir l'épargne de ses membres et de leur consentir du crédit, d'offrir tout autre service financier dans l'intérêt de ses membres, de favoriser la solidarité et la coopération entre ses membres et de promouvoir l'éducation économique, sociale et mutualiste.

Pour le dépôt, l'OTIV dispose de deux catégories. Il y a les dépôts spécialisés rémunérés à 3% par an et nécessitent un dépôt minimal de 50.000 Ar, le dépôt bloqué dont le taux de rémunération se trouve entre 4,5% à 6,5% par an selon le montant déposé.

Ce dernier type de dépôt nécessite un dépôt minimal de 200.000 Ar. Concernant la distribution de crédit, les taux appliqués sont effectivement de 2,5% par mois pour le crédit habitation et de 3% par mois pour tous les autres.

1- MISSIONS

L'OTIV a pour mission de rendre aux adhérents des services financiers aux meilleures conditions. Ses adhérents mettent en commun leur épargne pour la faire fructifier et se procurer mutuellement des services financiers à des termes et conditions qu'ils conviennent ensemble.

Les finalités de ces sociétés sont de :

- favoriser l'émergence d'un réseau autonome d'institutions financières mutualistes

capables d'améliorer de façon significative l'intermédiation financière en milieu rural et garantir sa pérennité.

- collecter l'épargne, la faire fructifier et rétrocéder en crédit pour le financement des initiatives économiques de base.

2- BUTS

Les buts des Mutuelles ou Groupements comme l'OTIV sont de :

- mettre en commun l'épargne des membres, faire fructifier leur épargne en leur consentant des prêts à des conditions convenables,
- rendre à ses membres des services de bonne qualité et adaptables au milieu,
- stimuler l'esprit d'initiative individuel et collectif des membres,
- travailler d'une façon rentable pour aboutir à un autofinancement et une prise en charge progressive,
- aider les membres à être actifs dans les milieux socio-économiques respectifs.

Après ces généralités sur l'OTIV, il convient de d'examiner son mode de fonctionnement dans la commune rurale de Rantabe ?

Chapitre II : L'OTIV Rantabe

Section I : PRESENTATION DE L'OTIV

L'OTIV Rantabe se nomme OTIV Annexe III – Tsimanavaka 2. Il se trouve dans la CR de Rantabe, district de Maroantsetra, région d'Analanjirifo et a existé depuis 10 ans avec un capital utilisé de : Ar 148.782.259,21 ou 743.911.296 Fmg. Dans la partie Sud de Maroantsetra, seulement deux institutions financières existent à 19 km et à 40 km du district et uniquement l'OTIV peut aider la population rurale au financement.

L'emplacement de l'OTIV se trouve dans la ville de Rantabe et au bord de la RN5 pour la facilitation d'accès.

Pour bien analyser la seule institution financière de la commune, nous allons voir les membres de l'OTIV avec leurs caractéristiques.

1- LES MEMBRES DE L'OTIV

L'adhésion à cet organisme demande tout simplement une volonté de la part de futurs membres. Pour le prêt, il faut tout simplement un projet sérieux par les demandeurs, avec une demande de financement et quelques dossiers à fournir. Pour l'OTIV Rantabe, les conditions d'adhésion sont faciles et ne sont pas compliquées.

Le tableau ci-dessous indique l'évolution des membres de l'OTIV durant quelques années.

Tableau n° 07: Evolution du nombre des membres

Année	2008	2009	2010	2011
Effectif	144	192	240	378

Source : Bureau de l'OTIV, 2011

Le tableau montre que le nombre total des membres est de 378 pour cette année 2011 ; il est bien de remarquer que ce chiffre date du mois d'Avril lors de notre descente sur terrain. Pour les années 2008 et 2009, il y a 4 personnes par mois qui ont adhéré en tant que membres de l'OTIV dans la Commune de Rantabe. Pour chaque année alors, 48 membres nouveaux entrent au cours d'une année. En 2010, 20 personnes par mois décident d'adhérer, donc, 240 membres pendant l'année 2010. Quant à cette année 2011, pour les quatre premiers mois de l'année, 6 nouveaux membres par mois sur un total de 378 membres. La prédominance des femmes est remarquable sur le nombre total des membres, à savoir 65% d'où 245 sur 378. Cela signifie la volonté des femmes d'améliorer le niveau de vie de leur foyer.

2- ORIGINE DES MEMBRES

Dans le croquis n° 01 et plus précisément dans celui de N° 02, on peut observer les communes qui se trouvent aux environs de Rantabe. Nous avons aussi dit que c'est là-que se trouve la deuxième institution financière de la partie Sud de Maroantsetra. L'OTIV peut alors contribuer à l'amélioration des revenus et du niveau de vie de la population. Le tableau suivant présente les communes avec leurs *fokontany* de résidence des membres.

Tableau N°08 : Liste des *fokontany* et Communes des membres de l'OTIV

Commune Rurale	Rantabe	Morafeno	Anandrivola	Ambodimanga	Androndrona
<i>Fokontany</i>	Rantabe Ampasimbe Tenina Mahasoa Sarahandrano Rantohely Malamavato Tampolo Vatolava	Morafeno Andratamarina Beanana Mafaipoza	Anandrivola Fananehana Maintimbato Ankoba Antsoraka Anena Ranolalina Tanantsara Sarivava	Ambodimanga Sahajinja- manonga Ambodibaro	Androndrono Ambodimanga- nandihizana

Source : Enquête personnelle, 2011

Comme nous voyons dans le tableau ci-dessus, il y a quatre autres communes aux alentours de notre champ d'étude. Elles sont toutes indépendantes mais aucune mutuelle d'épargne et de crédit n'existe dans ces communes ; c'est la raison pour laquelle, les personnes qui veulent s'inscrire doivent aller à Rantabe qui est le lieu le plus proche d'elles. Ainsi, les membres de l'OTIV se dispersent dans plusieurs régions.

La commune rurale de Rantabe est constituée par 07 *fokontany*. On peut trouver des membres de l'OTIV dans tous les *fokontany* mais pour les autres communes, il y a des *fokontany* dont la population n'accède pas à une mutuelle d'épargne et de crédit.

3- REPARTITION DES MEMBRES

Le tableau ci-après présente la répartition des adhérents selon leur localité et la distance par rapport au centre de l'OTIV. Le tableau présente aussi le *fokontany* qui a le plus grand nombre d'adhérents.

Tableau n°09: Répartition des membres par *fokontany*

<i>Fokontany</i>	Nombre de membres	Pourcentage	Distance par rapport à Rantabe
Rantabe	182	48,27 %	00 km centre
Maroantsetra	04	01,06 %	47 km
Mahasoia	14	03,71 %	01 km
Rantohely	06	01,59 %	05 km
Sarahandrano	09	02,38 %	02 km
Ambodimanga	28	07,42 %	05 km
Mafaipoza	09	02,38 %	09 km
Ambodibaro	03	0,79 %	10 km
Ampasimbe	10	02,65 %	03 km
Malamavato	09	02,38 %	10 km
Morafeno	09	02,38 %	17 km
Andratamarina	03	0,79 %	21 km
Beanana	02	0,53 %	38 km
Ambodimanga nandihizana	02	0,53 %	60 km
Androndrono	34	09,01 %	120 km
Sahajinja manonga	01	0,26 %	40 km
Tampolo	09	02,38 %	05 km
Tenina	10	02,65 %	07 km
Maintimbato	05	01,32 %	09 km
Ankoba	02	0,53 %	15 km
Antsoraka	02	0,53 %	22 km
Vatolava	01	0,26 %	14 km
Anandrivola	13	3,44 %	17 km
Ranolalina	02	0,53 %	25 km
Anena	04	1,06 %	30 km
Tanantsara	01	0,26 %	19 km
Sarivava	01	0,26 %	21 km
Fananehana	03	0,79 %	27 km
TOTAL	378	100%	

Source : Enquête personnelle, 2011

Le tableau a montré que près de la moitié des membres viennent du chef-lieu de la commune ; donc, Rantabe a le nombre des membres le plus élevé. Il est remarquable aussi de voir l'effectif des membres pour la commune d'Androndrono la plus éloignée, c'est-à-dire à 120 km du chef-lieu de la commune où plus de 9 % de membres résident. Cette distance et l'éloignement de plusieurs résidences montrent le courage des habitants et l'importance de l'implantation d'une institution financière dans la région. De plus, il n'y a aucun moyen de locomotion dans ces endroits, alors les personnes sont obligées de marcher à pied pour chaque déplacement.

Il y a aussi des membres qui viennent du chef-district de Maroantsetra, ces personnes sont originaires de la commune et ont l'habitude de visiter leurs familles. Alors, au cas de besoin d'argent, elles n'ont plus de difficulté.

4- ACTIVITES DES MEMBRES

Le tableau suivant va présenter la répartition de ces membres selon leurs activités.

Tableau n°10 : Répartition des membres suivant leurs activités

Activités	Paysans	Commerçants	Fonctionnaires	Salariés privés	Artisans	Total
Effectif	90,05%	3,03%	3,10%	2,24%	1,58%	100%

Source : Enquête personnelle, 2011

L'étude démographique a indiqué que les activités principales de la population sont basées sur l'agriculture. Le tableau ci-dessus a montré que la majorité des populations et des membres vivent du secteur agricole car plus de 90% de la population sont des paysans. Mais, comme en milieu rural malgache, les paysans ne pratiquent pas une seule activité. A Rantabe, en plus des activités agricoles et d'élevage, les paysans pratiquent aussi la pêche, mais ceci dépend du climat. Une minorité de la population est alors riche. C'est la raison pour laquelle, au cours de la saison de récolte des cultures de rentes, 20% des paysans deviennent des opérateurs économiques.

Ainsi, c'est surtout pendant la période de production que la population a le plus besoin de l'OTIV. Ces personnes sont aussi des collecteurs dans les divers *fokontany*.

Le tableau présentant les productions et les prix des produits de rente en 2010 dégage le niveau de revenus pouvant être dégagés par un ménage, lors de la récolte.

Tableau n°11 : Les cultures de rente en 2010

Cultures	Superficie en Ha	Production en tonne	Prix en Ariary
Girofle	323 ha	180	8 000
Vanille verte	120 ha	112	8 000
Café	210 ha	159	3 000

Source : Commune Rurale de Rantabe et enquête personnelle, 2011

D'après ce tableau, Rantabe est une zone de production de culture de rente mais, l'accès difficile de la commune est un facteur de blocage de ces produits. Nous constatons aussi que les prix sont élevés l'année dernière. Il n'existe pas de prix unique dans la région mais plusieurs prix sont pratiqués selon l'enclavement de la zone de production et le niveau de compétition entre les régions de collecte.

Les prix mentionnés ci-dessus sont des moyennes au niveau de la région de Maroantsetra ; pour la zone de Rantabe, ces prix diminuent un peu si les paysans vendent leurs produits dans la localité. En général, les collecteurs viennent dans tous les centres ruraux pour collecter, c'est la raison pour laquelle, les prix de production baissent selon l'enclavement de la zone.

Par conséquent, toutes les populations profitent de la saison et déploient tous les moyens pour obtenir des crédits ou utiliser leur épargne. Ce sont donc les sources de revenus importantes des habitants à part les autres productions telles que les cultures vivrières, fruitières et la pêche. Par conséquent, quelques personnes peuvent épargner grâce à ces produits ; par contre pour les gens qui ont de faibles revenus, ils rencontrent déjà des problèmes financiers après quelques mois. Ceci nous amène à dégager les revenus monétaires des membres enquêtés avec leurs dépenses et épargne éventuelle.

5- REVENUS MONETAIRES, DEPENSES ET EPARGNES DES MEMBRES ENQUETÉS

D'après les enquêtes effectuées, le niveau de vie de la population se répartit en trois catégories : celle des riches, celle des moyennement riches et celle des pauvres. On va étudier les généralités sur les différences entre ces trois catégories de classes sociales en analysant leurs sources de revenus et les diverses dépenses.

a- FAMILLE RICHE (20%)

Avant de montrer les ressources, les dépenses et les épargnes de famille riche, un tableau présentera d'abord la répartition des membres riches enquêtés selon leur secteur d'activité.

Tableau N° 12 : Secteur d'activité, revenus, dépenses et épargnes de famille de riche

Secteur d'activité	Commerçants	Collecteurs	Propriétaire de carrière
Effectif	5	5	4

RESSOURCES		UTILISATION		EPARGNE/Ar
ORIGINES	MONTANT/Ar	POSTE DES DEPENSES	MONTANT/Ar	
- Culture de rente (clous de girofle, vanille)	800 000	-PPN	600 000	
- Cristal(2008)		-Habillement	150 000	
		-Scolarité	240 000	
		-Santé	75 000	
	500 000	- Fêtes	80 000	
		-Imprévus	20 000	
TOTAL	1 300 000		765 000	353 000

b- FAMILLE MOYENNE (46%)

Le petit tableau ci-dessous nous montre avant tout la répartition des membres de famille moyenne selon leur activité professionnelle.

Tableau N° 13 : Secteur d'activité, revenus, dépenses et épargnes de famille moyenne

Secteur d'activité	Petits commerçant	Agriculteurs	Pêcheurs	Artisans	Fonctionnaires	Salariés privés
Effectif	8	12	5	1	2	4

RESSOURCES		UTILISATION		EPARGNE/Ar
ORIGINES	MONTANT /Ar	POSTE DES DEPENSES	MONTANT/Ar	
- Culture de rente (clous de girofle, vanille)	150 000	-PPN	90 000	
		-Habillement	50 000	
		-Scolarité	30 000	
- Riz	50 000	-Santé	20 000	
- Pêche	10 000	-Fête	10 000	
- Volailles	5000			
TOTAL	215 000		200 000	15 000

c- FAMILLE PAUVRE (34%)

Tous les enquêtés dans la famille pauvre pratiquent tout simplement des petits agricultures pour survivre, à savoir 24 membres de l'OTIV.

Tableau N° 14 : Secteur d'activité, revenus, dépenses et épargnes de famille pauvre

RESSOURCES		UTILISATION		DEFICIT en Ar
ORIGINES	MONTANT en Ar	POSTES DE DEPENSES	MONTANT en Ar	
- Essence de girofle	80 000	-PPN	80 000	
		-Habillement	20 000	
- Riz	25 000	-Santé	5 000	
		- Fêtes	10 000	
	105 000		115 000	-10 000

Sources : Enquête personnelle, 2011

La catégorie des familles riches est surtout constituée de collecteurs-marchands dans la commune ainsi que le propriétaire de carrière. Les produits de girofle et du café sont vendus à Maroantsetra et la vanille vendue à Toamasina en vue de l'exportation.

La commune a aussi de ressources minières, alors la plupart des riches de ce village ont des carrières de pierres précieuses et ils emploient plusieurs personnes en brousse pour faire cette exploitation. Le cristal est vendu sur place ou bien à Mananara, une ville au sud de la localité. Les familles appartenant à cette catégorie de riches disposent de revenus très élevés et d'une épargne constituante. Pourtant, en de mauvaise saison de la vanille et du girofle, c'est la catastrophe.

D'après ces 3 tableaux, on constate qu'il y a une grande différence du niveau de vie de la population et un décalage remarquable entre les collecteurs millionnaires et les paysans pauvres. Les riches minoritaires, parfois des collecteurs locaux, arrivent toujours à épargner de l'argent pendant toute l'année, tandis que les pauvres, n'arrivent même pas à résoudre leur problème alimentaire.

Cependant, le niveau de vie de la population s'améliore surtout si le prix des produits augmente du fait que les sources de revenus de toutes les classes sociales sont toutes basées sur les cultures de rente. Ainsi, l'existence de l'institution financière aide beaucoup les paysans à améliorer leur production.

Section II: PRODUITS ET SERVICES DE L'OTIV

Sur le plan national, l'OTIV est une institution financière qui offre des services de proximité en matière de crédit pour aider les membres en mettant à leur disposition des capitaux afin d'améliorer leurs activités génératrices de revenus.

La MEC OTIV est implantée à Rantabe depuis le mois de Juin 2001 ; après dix ans d'existence, elle reste la seule institution financière qui intervient dans la commune et de ses environs. L'OTIV emploie uniquement trois personnes jusqu'à maintenant; alors, c'est une coopérative gérée par les membres. Chaque membre est propriétaire de la structure et a les mêmes droits en matière d'octroi de crédit.

Les mutuelles d'épargne et de crédit privilégient la collecte de l'épargne et le crédit est réalisé sur les ressources d'épargne qui constituent une partie de la garantie demandée à l'emprunt. De plus, des garanties matérielles sur les biens de l'emprunteur complètent le dispositif de gestion de risque.

L'OTIV offre à ses membres de produits d'une grande diversité, c'est pourquoi, il s'avère nécessaire d'analyser les services et les types de crédits offerts.

1- EPARGNE

La priorité donnée à l'épargne tend à orienter les mutuelles vers les populations qui peuvent dégager de l'épargne, surtout les populations à revenus moyens et les agriculteurs aisés.

Epargner de l'argent signifie mettre de côté une certaine somme d'argent en prévision des dépenses diverses et pour faire face à d'éventuelles difficultés. Pour les paysans agricoles, l'épargne est très nécessaire, elle est considérée comme un moyen qui permet le renouvellement des outils, c'est-à-dire dans le but d'améliorer la production agricole.

L'épargne constitue la principale source de coût financier pour l'OTIV. Le réseau offre trois types d'épargne : Epargne à vue, Epargne spécialisée et Epargne à terme.

L'épargne à vue : elle a pour objectifs la disponibilité de l'argent à tout moment, en sécurité et aider à la trésorerie. Elle a pour conditions les dépôts sans limite et les déposants peuvent retirer ou déposer de l'argent comme ils veulent, de plus, non rémunéré et sans frais de gestion.

Concernant **l'épargne spécialisée**, elle permet au membre de garder en réserve des sommes d'argent et il peut retirer à tout moment.

Le placement calculé sur le solde minimum mensuel est de 3% par an, rémunéré et sans frais

de gestion. Le membre peut aussi retirer à tout moment et le dépôt peut constituer le gage et sans délais.

Pour l'épargne à terme, elle a pour objectif un placement financier et on pourra multiplier les dépôts.

2- CREDIT

Les crédits sont destinés aux secteurs productifs tels que l'agriculture, l'élevage, la pêche, le commerce, l'artisanat. Il existe aussi des prêts pour les consommations et les besoins sociaux.

En ce qui concerne les garanties, elles sont variées : l'épargne bloquée ou nantie, la caution solidaire qui est la responsabilité par tous les membres et la garantie matérielle.

Pourtant, si un individu ne peut pas offrir une de ces garanties, il peut mettre en gage les biens matériels. En fait, pour constituer une garantie, les matériels sont valorisés monétairement.

Il existe quatre types de crédits : Crédits de courte durée, Crédit de production, Crédits commerciaux et de consommation – Grenier Communautaire Villageois (GCV).

Ces crédits offrent de financement à la consommation comme le dépannage des frais scolaires, des frais médicaux et de besoins alimentaires. Il y a aussi des avances commerciales, c'est-à-dire, financement d'opérations commerciales à courte rotation. De prêts consistent aussi au financement des activités commerciales et agricoles et aussi, au financement d'investissements.

Concernant le Grenier Communautaire Villageois (GCV), il consiste à mettre en sécurité dans un magasin fermé dans une communauté villageoise la production du riz du groupement. Ce grenier s'appelle « Grenier Communautaire Villageois ». La production sert de nantissement pour minimiser le risque de défaut de remboursement. Le GCV permet d'obtenir des avances sur les produits en espèces et de vendre plus tard leur paddy.

Au sein de l'OTIV Tsimanavaka II Rantabe, le réseau offre cinq types de crédits selon les besoins du membre.

a- CREDIT ORDINAIRE

C'est un prêt fait pour tout ménage en vue d'acheter des matériels et des biens d'usage personnel tels que les machines à coudre, les ordinateurs, les télévisions, les radios et les meubles. Le prêt dépend de la nature du matériel et la durée maximum est 36 mois avec un

remboursement mensuel. Le taux d'intérêt est 1,5% par mois, d'où 18% par an. La garantie est remboursée après la rémunération et a une valeur équivalente à 20% du prêt.

b- PRET A L'HABITAT

Un prêt pour financer des terres, des maisons, à savoir l'habitat. Le remboursement ne dépasse pas 60 mois et le montant dépend toujours du projet. La garantie est remboursée avec une valeur équivalente à 20% du prêt et le taux d'intérêt est 1,5% par mois.

c- CREDIT FLASH

Les membres qui ont besoin de prêts en toute urgence demandent ce type de crédit comme en cas de traitement de maladie, paiement d'écolage et de réparation des dégâts causés par les dépressions tropicales. Ce prêt ne dépasse pas 200.000 Ar avec une durée de 6 mois maximum. L'intérêt est 24% pour chaque année ou 2% par mois. La garantie s'élève à 10% du prêt.

d- CREDIT PAYSAN

Dans le milieu rural, ce type de crédit est le plus demandé par les paysans. Le financement de l'agriculture, de l'élevage est l'objectif de ce prêt, c'est-à-dire, l'achat de semences, d'engrais, de matériels de production et de tout ce qui concerne l'élevage.

Le montant du prêt dépend toujours du projet et la durée ne dépasse pas 12 mois. La garantie est remboursable d'une valeur équivalente à 15% du prêt et le taux d'intérêt est 1,5% par mois ou 18% par an.

Ces divers types de crédits se caractérisent par la facilité d'accès au crédit des paysans et des petites associations de producteurs.

L'OTIV se spécifie par l'importance de la proximité géographique, financière et sociale permettant des décisions adaptées au contexte socio-économique des populations ciblées.

Chapitre III : CONTRIBUTION AU

DEVELOPPEMENT RURAL

Ce chapitre comprend le résultat des études menées sur terrain à propos du financement du réseau OTIV et de ses activités en milieu rural. Les institutions financières sont principalement octroyées pour développer une AGR (Activité Génératrice de Revenu) qui est l'agriculture pour Madagascar. Nous allons donc voir les impacts de l'implantation de l'OTIV sur le développement rural au sein de plusieurs secteurs d'activités des membres et au niveau global.

Section I : IMPACTS AU NIVEAU DES SECTEURS D'ACTIVITES

1- IMPACTS SUR LES MEMBRES AGRICULTEURS

Dans les zones rurales, le rendement de la production agricole dépend encore du respect du calendrier cultural. A Rantabe, l'activité agricole de la population est dominée par les cultures de rente et de la riziculture. En réalité, divers problèmes freinent la production des gens comme la faible disponibilité monétaire à cause de l'insuffisance et la distribution inégale des revenus, l'insuffisance des intrants et des matériels agricoles. Heureusement, les paysans peuvent surmonter ces problèmes grâce au recours à l'OTIV qui peut répondre aux besoins de fonds de roulement en quantité à travers le « crédit paysan ». En effet, on peut atteindre une hausse de productivité du fait que la disponibilité des fonds offre aux agriculteurs de possibilité d'effectuer l'exploitation au moment favorable. En plus, le problème financier empêche les agriculteurs à entamer leurs travaux, la meilleure solution est alors la présence d'une MEC. L'augmentation de la production grâce au crédit favorise par la suite l'assurance de l'alimentation, l'augmentation de la part commercialisée et enfin une hausse des revenus. Pour les paysans, non seulement sur l'amélioration de la production qu'ils peuvent tirer d'avantage du crédit octroyé mais aussi sur les besoins courants tels que les frais de soins et des autres besoins.

2- IMPACTS SUR LES MEMBRES COLLECTEURS

Les collecteurs ont aussi beaucoup d'avantages grâce à l'implantation d'une institution financière de proximité. Le pouvoir d'acheter en quantité suffisante des produits assure une sécurité de stock et permet d'avoir plus de rendements quelques mois après la récolte. Aussi, l'accès au financement améliore le statut vis-à-vis des concurrents grâce à leur taille.

3- IMPACTS SUR LES COMMERCANTS

L'impact des prêts au sein des commerçants est très visible. Les fonds permettent de développer les activités commerciales. L'achat des grandes quantités des produits encourage des fournisseurs à réduire les prix des marchandises ; par conséquent, les clients peuvent vendre à un prix plus bas ou en gardant les prix habituels, la remise permet d'avoir une hausse de marge.

4- IMPACTS SUR LES FONCTIONNAIRES

A part leurs revenus mensuels, les fonctionnaires peuvent aussi améliorer leur niveau de vie par le biais d'autres activités telles que l'agriculture, le commerce et l'élevage. Alors, le recours au crédit leur permet d'augmenter les sources de revenus.

Chaque secteur d'activité est alors bénéficié d'une mutuelle, comment se manifeste cet impact sur le plan global ?

Section II : IMPACTS AU NIVEAU GLOBAL

D'une manière générale, l'implantation d'une mutuelle a favorisé la monétarisation de l'économie, la participation des paysans au développement de leur commune et apporte une réponse aux problèmes locaux. Grâce à l'OTIV, il existe l'intensification des échanges et la croissance des marchés dans les milieux ruraux. L'augmentation de la productivité des paysans leur permet d'alimenter le marché et la production ne s'oriente pas seulement à l'autoconsommation. Comme l'objectif de l'OTIV est le développement, la lutte contre la pauvreté est un de ses volets en satisfaisant les besoins de la population. Les paysans ont un manque de moyens financiers et matériels pour l'exploitation ; alors, l'accès aux crédits est un moyen efficace pour parvenir à un niveau de vie stable et pour avoir des activités rentables. Les crédits permettent de financer les intrants et les petits matériels agricoles, ils sont destinés aussi au commerce, à la collecte, à l'habitat et à la collecte. De plus, ils répondent aux besoins urgents de la population comme le décès, l'hospitalisation, l'écolage.

Bref, l'offre de crédits a pour effet la participation économique des membres, l'autonomie, l'éducation, la formation et l'engagement envers la communauté. Par conséquent, l'OTIV participe à l'amélioration de la condition de vie des membres, c'est-à-dire, avoir une condition de vie plus décente, la croissance de la production agricole et le développement socio-économique de la région.

Conclusion

Pour faire développer le monde rural, l'implantation d'une mutuelle d'épargne et de crédit est une solution. Elle incite à la production et surtout l'accroissement de la productivité à travers le financement des gens les plus vulnérables. De plus, la population malgache est majoritairement paysanne alors que le problème financier freine leur production. L'existence d'une institution financière aide alors les paysans ruraux à accroître leur production, mais ces institutions sont très insuffisantes car le problème de proximité géographique pousse les gens à parcourir 120 km pour rejoindre l'OTIV. L'existence de l'OTIV améliore alors les conditions de vie de la population malgré les différentes catégories sociales. Les divers produits offerts visent à sensibiliser les gens à adhérer et à satisfaire leurs besoins financiers ; par conséquent, les membres peuvent avoir des fonds pour réduire la pauvreté au niveau local et puis national. Malgré les efforts des institutions financières, il existe toujours des enjeux et de blocages qui freinent le développement rural, ce qui nous amène à présenter des suggestions de solutions.

**3ème Partie: SENSIBILISATION DE LA POPULATION
D'ADHERER A UNE MUTUELLE D'EPARGNE
ET DE CREDIT ET SUGGESTIONS**

3^{ème} PARTIE : SENSIBILISATION DE LA POPULATION D'ADHERER A UNE MEC ET SUGGESTIONS

Le taux de pénétration au sein des institutions financières reste encore très faible surtout en milieu rural. La conviction d'adhérer et la confiance en une MEC nécessitent alors une forte sensibilisation de la part du réseau. Ainsi, l'analyse des problèmes d'adhésion permet de suggérer des solutions pour sensibiliser la population rurale.

Chapitre I : ANALYSE SUR LES NON MEMBRES DE L'OTIV

I- NON CONNAISSANCE DE L'OTIV

La majorité des personnes enquêtées non membres de l'OTIV sont des paysans et vivent dans le secteur agricole. Nous avons effectué nos enquêtes dans le *fokontany* de Rantabe et d'autres *fokontany* environnants. Parmi les enquêtés, 35% connaissent l'existence de l'OTIV et le reste, c'est-à-dire les 65% ne sont pas au courant de l'existence de cette institution financière. La plupart de ces gens habitent dans les *fokontany* éloignés de 7, 9 et 10 km du lieu d'étude. Pour ceux qui connaissent l'OTIV, 70% connaissent la finalité de cette MEC dont l'épargne et le crédit. Les 30% affirment qu'ils ne connaissent rien à part son existence.

Alors, la sensibilisation n'est pas encore suffisante dans ces régions, surtout dans le milieu rural. Quels sont alors les problèmes d'adhésion pour ces gens non membres ?

II- PROBLEMES D'ADHESION

L'adhésion ne concerne pas seulement l'OTIV mais toutes les autres institutions financières. Pour ceux qui connaissent l'OTIV, les 78% rencontrent un problème d'adhésion par le manque d'épargne tandis que le reste est handicapé par la distance géographique. Pour la deuxième catégorie de personnes, elles préfèrent le moyen traditionnel, c'est-à-dire dans un bas de laine pour épargner leur argent. La distance géographique reste toujours un facteur de blocage pour l'adhésion ainsi que les problèmes de formalité du fait que 60% des enquêtés disposent d'un niveau d'instruction très bas (n'ont pas fini le niveau d'études primaires).

Diverses probabilités sont évoquées lors de la perspective d'adhésion, 45% affirment qu'ils ne savent pas encore ; 30% ont une probabilité moyenne d'adhérer et les 25% n'ont aucune probabilité d'être membre de l'OTIV. Ces hésitations peuvent être pour beaucoup dues aux difficultés d'épargne. En effet, ils préfèrent la thésaurisation.

III- DOMINATION DE LA THESAUERISATION

D'une manière générale, la thésaurisation est la conservation d'argent dans un lieu qu'on veut. Les paysans préfèrent garder leur épargne soit en espèces dans un lieu plus ou moins sûr, dans la maison ou confié à des personnes, soit en nature sous forme de matériel et de biens. Pourtant, ces formes de conservation courent des graves risques. Les fonds conservés dans la maison peuvent être volés, perdus ou emportés par le vent ou les eaux, surtout pendant la période cyclonique. Alors, la lutte contre la thésaurisation doit se faire par la sensibilisation des gens en vue de déposer leur épargne dans les institutions financières ou les banques. Toutefois, les paysans ont des contraintes à ce niveau.

IV- LES OBSTACLES A L'EPARGNE

80% des personnes ont une difficulté d'épargne. Les causes de ces obstacles vont de l'insuffisance de la rentrée d'argent à l'existence des dépenses imprévues comme la maladie et autres dépenses sociales. La majorité des individus pratiquent quand même de petites épargnes pour l'avenir et pour les investissements. Puisqu'ils ne sont pas membres d'une mutuelle d'épargne et de crédit, en cas de besoin de financement, soit ces gens disposent d'une épargne personnelle pour s'autofinancer, soit ils ont recours à l'entourage comme les parents et les amis.

Bref, les dimensions sociologiques et psychologiques interviennent au niveau de l'adhésion ou non de la population à une mutuelle de crédit et d'épargne. Ces dimensions sont liées aussi aux notions de connaissance et confiance. L'influence de l'entourage social compte beaucoup, c'est-à-dire les parents, les amis, les autorités locales. En plus, le facteur économique et le niveau de vie du ménage ou de l'individu sont aussi déterminants.

Il convient de remarquer que de 2008 à 2011, il y a eu dix neuf (19) membres démissionnaires. Les raisons de cette démission sont variées, l'affectation qui concerne précisément les fonctionnaires, le décès, l'absence de versement et aussi la volonté des membres. Pour cette dernière cause, elle doit être liée à la qualité des services du réseau OTIV. De plus, les motivations à l'égard de l'épargne et de crédit invitent à adhérer et à rester comme membre de l'OTIV.

Comment faire en fait pour sensibiliser toute la population à s'inscrire dans les institutions financières et à retenir les membres?

Chapitre II : SENSIBILISATION DES GENS A

ADHERER A L'OTIV

Madagascar est une économie à dominante agricole ; de plus, la population est en croissance démographique forte et cette situation entraîne des besoins alimentaires croissants. En réalité, la population reste majoritairement rurale car les trois quarts des Malgaches vivent en milieu rural. En effet, le secteur agricole malgache a besoin de financement : les emprunteurs, les sociétés, les clients.

Pour toute la région de la Côte Est, la migration saisonnière a lieu pendant la récolte de letchis.

De nouveaux types de migration temporaire ont également vu le jour vers les zones minières telles que Rantabe à cause des pierres précieuses, pourtant, les conséquences sur les économies rurales dans cette zone sont mal connues.

Alors, pour bien développer le monde rural, il faut accroître les produits agricoles.

Pour les membres enquêtés, leur manière de connaître l'OTIV est différente, 45% ont affirmé que des amis leur ont conseillé d'adhérer comme membre, 35% se sont renseignés sur l'OTIV par les renseignements et 20% connaissent l'OTIV à cause de son ancienneté.

Les facteurs qui encouragent ces personnes à adhérer sont aussi divers, la sensibilisation par les membres, l'existence d'épargne et la sécurité d'épargne. Au lieu de garder l'argent dans le bas de laine, les individus sont persuadés de l'importance du réseau OTIV pour sécuriser leur épargne. Cependant, ce n'est pas toute la population qui connaît l'existence et l'avantage de l'OTIV, le nombre des membres est très faible par rapport au nombre total de la population.

Alors, pour sensibiliser les paysans à accéder à cet organisme, il faut une sensibilisation dans tous les milieux ruraux et l'offre doit correspondre à la demande avec une MEC pérenne.

La sensibilisation provoque une connaissance du réseau, son fonctionnement et ses buts ; si ces offres répondent aux besoins de la population, il est sûr qu'elle va accepter d'adhérer.

Le plus important est en fait la connaissance de véritables besoins de la population et l'élaboration des produits financiers à partir de ces besoins qui favorisent la correspondance de l'offre au besoin des clients et incitent les gens à participer.

Pour les demandeurs, les conditions déterminent leur comportement vis-à-vis des produits proposés comme le taux d'intérêt et la garantie.

I- LE TAUX D'INTERET

Les produits des MEC peuvent se présenter en crédit ou en épargne. Pour la sensibilisation alors, concernant les crédits, le niveau du taux d'intérêt proposé ne doit pas être supérieur aux taux de rendement du capital investi.

A propos de l'épargne, le taux d'intérêt doit être au moins égal au taux d'inflation.

II- LA GARANTIE

Au sein d'une institution financière comme l'OTIV, elle est considérée comme une sorte de sécurité pour l'emprunteur et les épargnants. En contre partie du prêt accordé, la garantie présentée par l'emprunteur peut être constituée d'animaux, de biens d'équipement, voire d'une parcelle de terre ou de l'hypothèque sur la récolte à venir ou des autres biens matériels.

Cette correspondance entre l'emprunteur et l'épargnant permet de sensibiliser les gens avec la pérennisation de l'institution financière.

III- LA PERENNISATION DES MEC

La viabilité financière désigne la capacité de l'institution à couvrir ses charges et les produits qu'elle conçoit, aussi elle permet de bâtir une structure financière solide.

Alors, la viabilité financière des organismes ne dépend pas des ressources de bailleurs de fonds pour subvenir à leurs activités. En réalité, les ressources financières des institutions sont le capital, les financements des bailleurs de fond, les prêts aux banques et les épargnes des membres. Alors, les institutions ne doivent pas dépendre de bailleurs de fond pour être viable. Aussi, elles doivent bien maîtriser les charges afin d'éviter les pertes.

IV- L'AUTONOMIE FINANCIERE

Si une institution a une autonomie financière, elle arrivera à financer tous les besoins financiers des membres seulement avec ses propres ressources ; de plus, elle n'aura plus besoin de subventions et de prêts auprès des banques, par exemple. Donc, pour mobiliser les épargnes, la sensibilisation de la population est indispensable. Il faut expliquer aux gens les divers avantages qu'ils pourront tirer grâce aux dépôts d'argent au niveau de l'OTIV.

Dans la région, les ruraux ont l'habitude de garder leur argent dans un bas de laine. Alors, ces gens ont besoin d'une forte sensibilisation pour se décider à déposer leur épargne à l'OTIV.

Aussi, dans la réalité quotidienne, doit-il y avoir une différence entre les personnes membres et non membres de l'OTIV. En effet, cette différence incite les non membres à accéder aussi à l'institution financière. Pour sensibiliser toujours la population, il faut favoriser l'épargne dans le monde rural par la facilitation du dépôt et du retrait d'argent. Plus l'acte de dépôt est facile, plus les dépôts sont importants et tout le monde peut participer.

En outre, il faut renforcer les actions de sensibilisation de produits de l'OTIV au sein de toute la population et surtout dans le milieu éloigné du monde rural.

V- L'ACCORD DES PRETS

Pour satisfaire les besoins des demandeurs, les demandes de prêts doivent être discutées, approuvées et signées par les membres avant de les envoyer au bureau. A son tour, l'agent de crédit doit effectuer l'évaluation des garanties de façon professionnelle en accordant une importance sur la vérification des biens matériels. En effet, il y a de demandes qui ne peuvent pas être accordées, le tableau ci-dessous montre le refus de quelques demandes.

1- NOMBRE DES PRETS ACCORDES

Tableau n°15: Prêts accordés chaque année entre 2008-2011

Année	2008	2009	2010	2011
Demandeurs	40	28	46	10
Accordés	31	24	36	7

Source : Enquête personnelle, 2011

Comme nous voyons dans ce tableau, toutes les demandes ne sont pas accordées car il y a celles qui sont refusées. On voit aussi qu'en 2009, les demandes ont diminué alors qu'en 2010, elles ont augmenté. Pour les membres, l'OTIV leur donne de précieux conseils et sécurise l'épargne. Ce réseau offre aussi de prêts pour la production, c'est la raison pour laquelle, 90% des personnes enquêtées ont adhéré à l'OTIV. La majorité de l'objet de prêt porte sur la culture afin d'améliorer la production et surtout de collecter pendant la période de récolte. Avant de démontrer cet objet de prêt, nous allons voir d'abord le volume des crédits octroyés l'année dernière.

2- VOLUME DES CREDITS OCTROYÉS

La demande de crédit dans la région est liée au mois. Pour mieux illustrer, on va focaliser notre étude sur l'année 2010.

Tableau n°16 : Volume des crédits octroyés aux membres de l'OTIV en 2010

Mois	Volume en Ar
Janvier	300.000
Février	350.000
Mars	400.000
Avril	580.000
Mai	8.400.000
Juin	3.780.000
Juillet	2.900.000
Août	1.532.000
Septembre	680.000
Octobre	23.200.000
Novembre	10.700.000
Décembre	1.700.000

Source : Enquête réalisée auprès du réseau OTIV, 2011

Le tableau ci-dessus décrit les variations du volume des crédits octroyés au cours de l'année 2010. En mois d'Octobre, le volume de crédits octroyés est le plus élevé puis au mois de Novembre. La période de récolte est la raison de l'augmentation et de la diminution de ce volume car les sources de revenus de la majorité de la population de cette région sont les produits de rente. Pour la vanille, la récolte est durant les mois de Juin – Septembre et pour le girofle, le mois d'Octobre – Décembre. Pendant ces périodes, tous les gens profitent la saison et ont recours aux institutions financières pour obtenir de prêts.

Le tableau ci-dessous vérifie l'utilisation de ces crédits.

3- OBJET DES CREDITS POUR LES MEMBRES

En général, l'objet du prêt dépend de l'activité professionnelle d'un membre. Nous allons donc voir à travers d'un tableau l'emploi de ces crédits en prenant le cas des paysans, des collecteurs, des commerçants et des fonctionnaires.

Tableau n°17 : Emploi des crédits chez les membres de l'OTIV

MEMBRES	DOMAINE D'UTILISATION
<u>Paysans</u>	Achat des intrants : engrais, semences, matériels agricoles Consommation et dépense sur la culture comme le main d'œuvre Achat des aliments du bétail et des produits vétérinaires Achat des matériels de pêche : pirogue, fibre de verre, filet
<u>Collecteurs</u>	Achat des mobiliers, des équipements et des produits locaux Cérémonies de toutes sortes et Pénalités imprévus Prévisions pour risques et charges
<u>Commerçants</u>	Achat des matériels mobiliers et des marchandises Evénements et Cérémonies Prévisions pour risques et charges
<u>Fonctionnaires</u>	Achat des Biens ou Services et des marchandises Rémunération de main d'œuvre agricole, Maladie, Scolarisation Engagement social et Cérémonies

Source : Rapport d'activité de l'OTIV, 2011

Dans le milieu rural, les crédits sont surtout destinés aux secteurs productifs tels que l'agriculture, la pêche, l'élevage et le commerce. Certains prêts sont aussi accordés aux besoins sociaux ou de consommation comme le tableau nous a présentés. Vis-à-vis de ces crédits octroyés, dans quel cas existe-t-il des problèmes lors du remboursement ?

4- PROBLEME DE REMBOURSEMENT

Le mode de remboursement pour l'OTIV Rantabe est par échéances mensuelles et la durée varie selon la nature du projet. Le problème de remboursement dans la région de Rantabe persiste alors si les prix des produits baissent ou restent stables ; dans ce cas, les gens risquent de connaître un déficit. Aussi, l'existence d'un cataclysme naturel détruit tant de cultures et c'est une source de problème de remboursement car la productivité baisse. Mais, les paysans décident toujours de travailler avec l'OTIV dans le but de résoudre le problème financier, car les services offerts par l'institution constituent une aide. Par conséquent, l'adhésion a des impacts sur l'économie individuelle et sur celle du ménage et puis des conséquences sur la production qui s'améliore. Enfin, grâce aux revenus du secteur d'activité, près de la moitié des enquêtés vivent mieux.

En résumé, l'adhésion dépend de facteur d'ordre pratique comme la proximité géographique du réseau, les conditions offertes acceptables par rapport au secteur bancaire, les effets de sensibilisation des produits proposés. Pour les membres, les résultats sont évalués à partir des avantages, des bénéfices tels que l'épargne, l'achat, la gestion des imprévus, la sécurité de l'argent et le taux d'intérêts. Si donc les conditions et les services offerts sont compatibles aux besoins de la population, la sensibilisation va réussir et tous les gens peuvent accéder à la mutuelle d'épargne et de crédit. Les suggestions ci-dessous aident les institutions financières à améliorer leur méthode de sensibilisation.

Chapitre III : SUGGESTIONS

Dans ce dernier chapitre, nous allons donner des suggestions dans le but d'assurer de meilleures conditions de vie socio-économique durables et descentes pour les paysans.

Malgré le développement et la mutation du secteur mutualiste à Madagascar, l'intégration de la population dans ce secteur est encore éloignée car le taux de pénétration est très faible.

Ainsi, la politique dans la promotion des institutions financières encourage l'établissement des institutions mutualistes dans les zones rurales et urbaines.

Quelques suggestions sont alors exposées en vue d'atteindre ces objectifs.

Section I : AU NIVEAU LOCAL

1- LE ROLE DE L'OTIV AU DEVELOPPEMENT RURAL

L'évolution des mutuelles d'épargne et de crédit a été remarquable puisqu'elles sont présentes dans la plupart des régions du pays mais avec une couverture inégale. Dans les zones urbaines, les agglomérations ont une plus grande forte densité mais elles sont implantées aussi dans les zones rurales enclavées, par exemple le cas de l'OTIV dans la commune de Rantabe. Partout dans le monde ainsi qu'à Madagascar, beaucoup de population vivent dans la misère et la pauvreté. Ces personnes ne peuvent pas mettre de côté une partie de leurs revenus et ne peuvent pas subvenir à leurs besoins quotidiens.

Par conséquent, la réduction de la pauvreté et l'amélioration des conditions de vie en milieu rural font partie des objectifs principaux de la Politique de Développement Rural en accordant une importance très considérable au développement et pérennisation du financement rural. Les MEC sont donc un financement orienté vers ceux qui ne peuvent pas dégager une épargne suffisante ou accéder à un système de crédit ; le but est donc de sortir les couches de personnes pauvres de leur difficulté et pauvreté.

La solution idéale pour soutenir la stratégie gouvernementale de la lutte contre la pauvreté réside dans la création des mutuelles d'épargnes et de crédits viables et pérennes qui répondent aux besoins de financement des ruraux. Les MEC offrent une opportunité aux défavorisés par les accords de crédit, alors, elles sont considérées comme solution aux problèmes de financement. Plusieurs avantages sont reçus grâce à l'existence d'une MEC, dans le milieu rural qui est à vocation agricole, le secteur agricole est développé. On peut citer des avantages tels que la sécurité foncière, réseaux routiers et infrastructure, l'amélioration

des techniques agricoles, l'organisation des approvisionnements en intrants et la commercialisation des produits avec des prix d'achat rémunérateurs.

Alors, la présence d'une MEC devra créer un dynamisme au niveau du développement socio-économique de la commune et contribuer à une évolution de la population.

Toutes les mutuelles d'épargne et de crédit doivent offrir aux communautés des dépôts sûrs et rémunérateurs pour l'épargne des ménages et des services financiers complémentaires tels que le transfert de fonds. Les MEC comme le réseau OTIV constituent alors des intermédiaires financiers pour les citoyens à faible revenu surtout dans le milieu rural. Elles permettent aux pauvres d'accumuler des actifs par l'intermédiaire soit de la mobilisation d'épargne, soit d'investissement productif par emprunts et contribuent au développement du pays à travers la croissance des revenus, la création d'emplois et les meilleurs niveaux de vie. Cependant, il faut bien inciter la population d'utiliser leurs crédits octroyés à l'amélioration de la production mais pas aux autres choses comme la consommation.

2- L'INCITATION A LA PRODUCTION

L'offre des soutiens financiers et techniques aux ménages permet de produire plus. Par conséquent, les ménages peuvent réaliser leurs projets par le biais du crédit qu'ils obtiennent. Du fait que les préoccupations nationales dans la lutte contre la pauvreté visent à l'accroissement de la productivité, l'investissement est un moyen qui permet d'augmenter le rendement et l'efficacité du travail des agriculteurs. Alors, l'octroi de crédit et le service de dépôt permettent aux paysans d'investir pour acheter des produits et de matériels dans le but d'améliorer la productivité.

Cependant, si le milieu rural malgache reste toujours pauvre jusqu'à présent, il y a des enjeux qui peuvent freiner la contribution de ces institutions financières au développement rural. Il faut alors éviter ces enjeux.

3- LES ENJEUX A MAITRISER

En milieu rural, de nombreux problèmes se présentent aux institutions financières dans l'accomplissement de leurs missions : atteindre les populations qui vivent dans les zones rurales où les infrastructures font défaut. Concevoir les formes de garanties adaptées aux activités économiques de la population. Elaborer des formes de garanties adaptées à des situations à haut risque et des populations qui ne peuvent pas fournir des garanties matérielles.

Minimiser les coûts de transactions liés aux différentes contraintes. Trouver des ressources financières permettant d'offrir des services financiers autonomes et durables. Elaborer une forme d'organisation ayant une portée suffisante par rapport à l'ampleur de financement de la population rurale. Alors, les organisations financières qui interviennent dans le monde rural doivent utiliser des stratégies et des outils pour résoudre ces problèmes.

Pour l'OTIV, son intervention rencontre quelques problèmes pour les actions de financement du monde rural comme le manque des infrastructures.

Pour les paysans, l'inaccessibilité des marchés pour écouler leurs produits est un problème majeur du fait que quelques membres habitent dans les zones très éloignées et sans moyens de locomotion. Pourtant, les paysans produisent des produits qui sont à prix très bas. A Madagascar, les paysans rencontrent toujours ce genre de problème de prix en période de récolte. Les prix des produits agricoles sont très bas alors que les paysans ont besoin d'argent afin de subvenir à leurs besoins quotidiens et pour acheter des semences, des engrais pour les cultures.

Concernant les gens qui habitent dans le chef-lieu de la commune, le problème foncier bloque leurs activités. Alors, ces personnes ne peuvent pas augmenter leur production malgré leur expérience en matière d'exploitation.

Ce dernier problème, c'est-à-dire la difficulté de l'accès à la terre provoque la non-exploitation pour les paysans.

Concernant toujours la production, la commercialisation des produits dans la Commune Rurale de Rantabe se heurte aux différents problèmes tels que le manque de voies de communication praticables en toute saison, les distances à parcourir qui provoquent un coût de transport élevé (terrestre, maritime ou pédestre à l'aide de porteurs). Ceci nous amène à bien concrétiser les missions de l'OTIV.

4- LA CONCRETISATION DES MISSIONS DE L'OTIV

Les principales missions du réseau est de promouvoir le développement de sa zone d'intervention et de satisfaire les besoins financiers de ses membres à travers la collecte et la mobilisation de l'épargne des membres, l'octroi de crédit aux membres et le développement des mutuelles. Donc, la politique de crédit de l'OTIV comme les procédures, le taux d'intérêt doit être bien expliquée avec l'objectif du réseau, son utilité et ses règles de fonctionnement.

Aussi, mettre au point les dossiers de demande de crédit car quelquefois, les contraintes de temps, les pressions et la non performance des moyens de déplacement empêchent de disposer d'informations fiables. Alors, il faut évaluer les garanties de façon professionnelle dans le cadre de l'étude des dossiers de demande de crédit. La responsabilisation de tous les membres permet enfin de vérifier toutes les informations.

Par conséquent, la prise en considération de ces méthodes permettra de minimiser le risque de non remboursement.

Pour l'OTIV, il est recommandé de renforcer les moyens humains et matériels car dans les zones rurales, les matériels sont très insuffisants alors que les tâches de chaque responsable sont complexes.

De plus, les infrastructures doivent être améliorées et les règles doivent être adaptées au secteur. C'est le rôle de l'Etat d'aider les MEC aux bonnes pratiques.

Bref, le développement durable répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des futures générations, l'assurance et l'amélioration du bien-être social, économique et écologique.

Puisqu'on a déjà évoqué le rôle de l'Etat sur la contribution à l'amélioration des MEC, on va donner des suggestions sur le plan national.

Section II : AU NIVEAU GLOBAL

1- POLITIQUE DU DEVELOPPEMENT

Une vraie stratégie de développement dans un pays pauvre comme Madagascar s'appuie toujours sur l'amélioration des techniques agricoles avec l'amélioration des infrastructures pour faciliter le marché agricole.

La construction et la réhabilitation des routes sont des piliers majeurs pour le développement rural ; pour la région de Maroantsetra qui est remarquable par son enclavement, le déplacement est très limité. Alors, pour l'amélioration des conditions de vie de la population, les infrastructures de base qui sont parmi les plus faibles du pays et constituent un handicap majeur pour le développement socio-économique doivent être améliorées et prioritaires dans le but de réduire la pauvreté.

Sur le plan international, trois quart de la population mondiale, à savoir 76%, vivent dans les pays en voie de développement. Dans ces pays, l'économie est essentiellement agricole et la politique du développement vise à la croissance de l'agriculture qui est le seul moyen pouvant contribuer au développement national. En conséquence, les stratégies doivent viser l'accroissement rapide des produits agricoles. Puisque le monde rural rencontre des difficultés financières, le développement d'un pays est basé sur la faculté d'accéder aux crédits pour les paysans. Ainsi, dans une perspective d'améliorer les conditions de vie de la population urbaine ou rurale, l'instauration et la mise en œuvre d'une politique de développement agricole par la prise en compte des mesures socio-économiques doivent être recommandées en engageant tous les acteurs du développement agricole dont font partie les paysans. A Madagascar toujours, le riz constitue l'aliment de base de la population ; pourtant, la production rizicole reste encore insuffisante pour couvrir le besoin au niveau national, malgré les efforts déployés sur l'intensification rizicole dans le cadre de différents projets de développement rural. Le financement de la riziculture permettrait donc d'accroître cette production et devra être indispensable ; en effet, ce financement doit améliorer.

2- AMELIORATION DU FINANCEMENT RURAL

Pour parvenir à cette amélioration, il faut intensifier la participation des paysans dans le cadre des financements. Introduire une démarche crédit-éducation dans les zones délaissées par les organismes financiers. Trouver ou adapter un système simple et non coûteux pour la

démarche administrative. Enfin adapter les conditions d'épargne et de crédit à la situation des populations cibles.

Concernant le crédit-éducation, le partage des expériences, de compétences, de savoir-faire des différents acteurs est un élément important pour le développement et l'amélioration des activités des MEC. La circulation de l'information est aussi indispensable, surtout pour les paysans sur l'importance des institutions financières et leurs activités. Ainsi, l'analyse sur l'existence d'une MEC en milieu rural aide à accroître et protéger le patrimoine des populations qui vivent dans le milieu rural, c'est-à-dire répondre aux besoins de l'agriculture et de la capacité de production. Le prêt permet alors le développement socio-économique de la région et des conditions de vie descentes pour la population à travers la croissance de la production agricole.

En effet, l'hypothèse est vérifiée, la MEC est un outil pour répondre aux besoins et une vraie stratégie de développement dans le milieu rural où l'agriculture est la base des activités de la population active. L'amélioration des techniques agricoles et le développement des infrastructures sont à l'origine de l'accroissement des productions.

L'accès des pauvres aux services financiers est un outil efficace de lutte contre la pauvreté. L'intention est d'après tout de permettre à l'ensemble de la communauté d'accéder à des services financiers de qualité pour favoriser la participation des populations dans le système financier. L'objectif de la plupart des pays en voie de développement est actuellement l'augmentation du taux de pénétration au service des mutuelles. La concrétisation de cet objectif dépend de l'accès des pauvres à ce service.

En effet, la mutuelle d'épargne et de crédit est un élément important du secteur financier et doit être traitée en tant que tel. Cela fait une énorme différence lorsque les pauvres ont accès à un large éventail de services financiers, grâce auxquels ils peuvent investir dans des activités génératrices de revenus et répondre à leurs besoins vitaux, tels que la santé, l'éducation et l'alimentation.

Alors, le développement du secteur de la microfinance doit être un engagement commun vers une action efficace qui nous permettra d'aider les pauvres et les groupes ciblés dans le monde à surmonter la misère. En participant à cet engagement, nous aurons réalisé un bon acte humanitaire. Nous souhaitons à travers des publications participer à cette lutte et aider à inverser la tendance persistante de l'appauvrissement des populations grâce à l'économie des institutions financières. Aussi, il est important d'entreprendre des formations pour chaque personnel constituant le réseau, depuis les dirigeants jusqu'aux membres.

3- AMPLIFICATION DES ACTIONS DE FORMATION ET DE COMMUNICATION

Ces actions permettent le développement des membres et la considération de leur intérêt commun sur la viabilité et la pérennité de l'OTIV. La connaissance de l'OTIV, sa mission, ses produits financiers et ses objectifs sur le plan de développement dépend de plusieurs actions.

Tout d'abord, il faut sensibiliser, informer et former les paysans. La connaissance de la zone d'intervention permet de connaître les facteurs de progrès et les contraintes du lieu. Ensuite, la sensibilisation incite les paysans à prendre conscience que la situation actuelle peut être améliorée et plusieurs problèmes communs pourront être résolus par l'effort collectif d'organisation.

Les conseils, les encadrements et la formation sont nécessaires. Avec les encadrements, les crédits accordés peuvent être orientés vers des activités rémunératrices. Ayant des revenus plus élevés, les démunis peuvent assurer leur subsistance et améliorer leur niveau de vie.

La formation doit être prioritaire aussi auprès des agriculteurs pour apprendre aux jeunes paysans les innovations dans le cadre de la production afin de permettre d'augmenter la production. Quels sont enfin les résultats attendus de nos suggestions sur la contribution d'une mutuelle au développement rural ?

4- RESULTATS ATTENDUS

Sur le plan économique, l'augmentation de la productivité agricole et puis une amélioration du revenu agricole des ménages permettront de faire des épargnes. Aussi, les bénéficiaires pourront augmenter le volume de crédit pour entreprendre de nouveaux projets d'investissement, de créer des emplois et d'améliorer la situation financière des ménages.

Au niveau financier, les risques de détournement de l'objet de prêt sont minimisés et il s'ensuivra l'accroissement de la rentabilité financière et de la capacité d'autofinancement croissante de l'OTIV. Ce qui permet aussi d'augmenter l'offre de crédit aux membres.

Dans le domaine social, la hausse de la production des membres permet d'atteindre l'autosuffisance alimentaire, d'accroître leur niveau de vie et d'améliorer leurs conditions de vie telles que la santé, l'habitat et la scolarisation.

Les résultats positifs obtenus favorisent alors le développement du milieu rural et renforceront la lutte contre la pauvreté des paysans producteurs.

CONCLUSION GENERALE

En résumé, l'étude nous a permis d'avoir plus d'informations sur les mutuelles d'épargne et de crédit en prenant le cas d'OTIV et de ses impacts sur le monde rural. Les données recueillies auprès de l'organisme et des paysans membres ont démontré les réalités qui prévalent dans le monde rural. Puisque le développement rural est l'affaire de tous surtout pour les paysans, l'étude sur le milieu paysan est en fait nécessaire pour connaître leur problème socio-économique. Alors, vu les efforts des organismes pour satisfaire les besoins de la population sur le plan financier, l'Etat doit les aider dans leur fonctionnement et leurs actions. Ainsi, l'analyse que nous avons effectuée a montré la contribution de la MEC à l'amélioration du niveau de vie de la population en offrant des crédits pour les besoins des gens ruraux.

En effet, l'hypothèse est vérifiée, l'instauration des MEC est un moyen efficace pour augmenter le taux d'investissement des paysans ruraux. De plus, l'objectif est l'octroi de microcrédits à des populations à faibles revenus telles que les petits travailleurs, les petites entreprises et surtout les paysans. L'utilisation des crédits octroyés aux membres tels que le petit commerce, l'activité de collecte, l'hospitalisation, la cérémonie, les achats des intrants et des matériels agricoles met l'accent sur l'importance du crédit et de l'épargne du fait que l'épargne est un facteur déterminant du développement d'un pays. Cependant, une seule institution financière n'est pas suffisante pour offrir du crédit à toute la population dans les régions avoisinant de la commune rurale de Rantabe. La création des nouvelles associations paysannes est alors primordiale afin de satisfaire les besoins des gens ; surtout, ces institutions doivent avoir une autonomie financière pour éviter tous les problèmes financiers.

Depuis 1990, les institutions financières existent à Madagascar ; l'amélioration des revenus et du niveau de vie de la population est la finalité principale par le biais de l'accès des paysans aux services financiers de proximité. Pourtant, cette proximité n'est pas valable pour tous les milieux malgaches, alors, il faut encore un grand effort pour sensibiliser tous les paysans ruraux si l'objectif vise vraiment au développement rural. De plus, le taux pénétration des paysans est très faible par rapport à la densité totale de la population, une forte sensibilisation doit aussi réalisée auprès des personnes qui hésitent. En réalité, la faiblesse des revenus est un facteur de blocage pour adhérer à l'OTIV, les paysans n'ont pas d'épargne à remettre dans la caisse. Il faut alors chercher des conditions favorables, adaptées à la situation des paysans et

répondent à leurs besoins afin de les sensibiliser. Cependant, pour les membres, en tant que bénéficiaires des services d'épargne et de crédit offerts par l'institution, ils sont satisfaits.

Le crédit dans le milieu rural est fait pour fournir des moyens financiers nécessaires au développement du pays. Alors, ce crédit doit être un élément favorisant le développement économique et du progrès social pour que les paysans ruraux aient leur part des résultats obtenus de la mise en place d'une mutuelle d'épargne et de crédit. Malgré cela, satisfaire tous les besoins de la population semble encore difficile et le problème se trouve aussi sur le fait que les crédits offerts sont utilisés pour les besoins de consommation du ménage au lieu d'améliorer le système d'exploitation. Dans ce cas, il faut renforcer les activités de suivi et de contrôle sur l'utilisation des crédits octroyés afin que l'objectif soit atteint dont l'amélioration du niveau de vie. De plus, l'existence des prêts permet de surmonter la ligne de la pauvreté à partir de l'amélioration et l'augmentation des produits agricoles. Alors, l'existence d'une institution financière en milieu rural enclavé est une stratégie de développement. Aussi, dans une perspective d'amélioration des conditions de vie de la population, l'instauration et la mise en œuvre d'une politique de développement agricole par la prise en compte des mesures sociales, économiques seraient recommandées puisque cette politique engage tous les acteurs du développement agricole dont font partie les paysans.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

- 1- CHAMPAGNE (P.), « La restructuration de l'espace villageoise », Actes de la recherche en Sciences Sociales N°1, 1975
- 2- BANQUE MONDIALE, « *Contribution à la stratégie du développement rural à Madagascar* » Région Afrique, 1998
- 3- GEORGES (P.), « *Sociologie et Géographie* », PUF, 1966
- 4- GILLARDOT (P.), « *Géographie rurale* », Edition Ellipses, Paris, 1997
- 5- FREMONT (A.), « *la région, espace vécu* », PUF, 1977
- 6- NATIONS UNIES, « L'épargne pour le développement », New York, 1984
- 7- PINTO (R.), *Méthodes des Sciences Sociales*, Tome II, Paris, Dalloz, 1964.
- 8- RAMBAUD (P.), « *Sociologie rurale* », Edition Mouton, Paris – La Haye, 1976
- 9- RAMBAUD (P.), DESROCHE (P.) : « Village en développement : Contribution à une étude Sociologie villageoise », Edition Mouton, Paris, 1971
- 10- ROSTOW (W.W), « *Les étapes de la croissance économique* », Edition du Seuil, 1962

OUVRAGES SPECIALISES

- 11- AFD, Agence d'Antananarivo, « *L'AFD et la microfinance à Madagascar* », Antananarivo, Mars 2007.
- 12- ANDRIANASOLO (E.), « La microfinance à Madagascar : promotion d'un secteur viable », 2008
- 13- APIFM : Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes, « Le développement du réseau, d'épargne et de crédit », Module A, 2000
- 14- BANQUE MONDIALE, « *Coopération pour le développement : un aperçu sur le financement du développement rural à Madagascar* », 2000
- 15- LEDGEWOOD (J.), « Manuel de Microfinance : une perspective institutionnelle et financière », Washington, 1998
- 16- MARSHAN (J.), « Crédit mutualiste dans l'agriculture africaine et malgache » Notes et Etudes documentaires, Documentation française, Mars 1984
- 17- NDJEUNGA (J), « *Microfinance à Madagascar* », Banque Mondiale, 1996

REVUS

- 18- GUERIN (I.), « Les limites de la microfinance et le rôle de la recherche », Institut de recherche pour le développement et Institut Français de Pondichéry (Inde), Décembre 2005
- 19- RIES (A.), CHAUVIERE LE DRIAN (G.), « Évaluation d'institutions de microfinance en milieu rural à Madagascar », AFD, Juillet 2008

WEBLIOGRAPHIE

- 20- <http://hdr.undp.org>
- 21- http://madagascar_contact.com/microfinance.org
- 22- www.afriquinfos.com
- 23- www.lexpressmada.com
- 24- www.madamicrofinance.mg

TABLE DES MATIERES

TABLES DES MATIERES

Remerciements	
Sommaire	
Introduction générale.....	p 01
Cadre de l'étude	p 02
Méthodologie de recherche	p 03
Les méthodes d'approche	p 03
Choix du sujet.....	p 03
Choix du terrain	p 03
Problématique	p 04
Objectifs de l'étude	p 04
Hypothèses de travail.....	p 04
Les techniques d'approche	p 05
Documentation.....	p 05
Observation.....	p 05
Interview	p 05
Enquête	p 06
Echantillonnage	p 06
Population cible	p 06
Annonce du plan	p 06
Partie I : Cadre théorique et état des lieux	p 07
Chapitre I : Cadre théorique	p 07
Section I : La Sociologie rurale.....	p 07
Section II : La Géographie rurale	p 09
Chapitre II : Cadre physique et humain	p 10
Section I : Localisation de la Commune	p 10
Section II : Délimitation de la Commune.....	p 13
Section III : La commune et son peuplement	p 15
Section IV : La composition ethnique de la population	p 17
Chapitre III : Situation économique de la Commune.....	p 18
Section I : Les principales activités de la population	p 18
1-L'agriculture	p 18
-Les cultures vivrières.....	p 18
-Les cultures fruitières	p 19
2-L'élevage.....	p 20
Section II : Les sources de revenus des ménages	p 21
1-Les produits de rente	p 21
-Le café	p 21
-La vanille.....	p 21
-Le girofle	p 21
2-La pêche	p 22
3-L'artisanat	p 22
4-Les ressources minières	p 22
Partie II : Contribution d'une mutuelle d'épargne et de crédit au développement rural.....	p 24
Chapitre I : Approche sur la mutuelle d'épargne et de crédit	p 24
Section I : La notion de MEC	p 24
1-Définitions.....	p 24

2- Objectifs	p 25
3-Exercice de l'activité de MEC ou Microfinance	p 25
Section II : La mutuelle d'épargne et de crédit OTIV	p 27
1-Missions	p 27
2-Buts.....	p 28
Chapitre II : L'OTIV Rantabe	p 29
Section I : Présentation	p 29
1-Les membres de l'OTIV	p 29
2-Origine des membres.....	p 30
3-Répartition des membres	p 31
4-Activités des membres.....	p 32
5-Revenus monétaires, dépenses et épargnes des membres	p 33
a-Famille riche	p 34
b-Famille moyenne	p 34
c-Famille pauvre	p 35
Section II : Produits et services de l'OTIV.....	p 37
1-Epargne.....	p 37
2-Crédit	p 38
a-Crédit ordinaire.....	p 38
b-Prêt à l'habitat	p 39
c-Crédit flash	p 39
d-Crédit paysan.....	p 39
Chapitre III : Contribution au développement rural	p 40
Section I : Impacts au niveau des secteurs d'activités.....	p 40
1-Impacts sur les membres agriculteurs	p 40
2-Impacts sur les membres collecteurs	p 41
3-Impacts sur les commerçants.....	p 41
4-Impacts sur les fonctionnaires	p 41
Section II : Impacts au niveau global	p 42
Partie III : Sensibilisation de la population d'adhérer à une MEC et Suggestions	p 43
Chapitre I : Analyse sur les non membres de l'OTIV	p 43
I-Non connaissance de l'OTIV	p 43
II-Problèmes d'adhésion	p 43
III-Domination de la thésaurisation	p 44
IV-Les obstacles à l'épargne.....	p 44
Chapitre II : Sensibilisation des gens à adhérer à l'OTIV	p 45
I-Le taux d'intérêt	p 46
II-La Garantie	p 46
III-La pérennisation des MEC	p 46
IV-L'autonomie financière	p 46
V-L'accord des prêts.....	p 47
1-Nombre des prêts accordés.....	p 47
2-Volume des crédits octroyés.....	p 48
3-Objet des crédits pour les membres.....	p 48
4-Problème de remboursement	p 49
Chapitre III : Suggestions.....	p 50
Section 1 : Au niveau local.....	p 50
1-Le rôle de l'OTIV au développement rural	p 50
2-L'incitation à la production	p 51

3-Les enjeux à maîtriser.....	p 51
4-La concrétisation des missions de l'OTIV	p 52
Section II : Au niveau global.....	p 54
1-Politique du Développement	p 54
2-Amélioration du financement rural.....	p 54
3-Amplification des actions	p 56
4-Résultats attendus	p 56
Conclusion générale	p 57
Bibliographie	p 59
Table des matières	P 61
Liste des tableaux	I
Liste des graphiques	I
Liste des abréviations	I
Liste des croquis.....	II
Annexes	
Résumé	

LISTES

LISTE DES TABLEAUX

<u>Tableau n°01</u> : Liste des Communes et localisation par rapport au district.....	p 12
<u>Tableau n° 02</u> : Répartition de la population par fokontany.....	p 15
<u>Tableau n°03</u> : Effectif par tranche d'âge et par sexe en 2010	p 16
<u>Tableau n°04</u> : La composition ethnique de la commune de Rantabe	p 17
<u>Tableau n°05</u> Les principales cultures vivrières de la Commune	p 18
<u>Tableau n°06</u> : Les cultures fruitières	p 19
<u>Tableau n°07</u> : Evolution du nombre des membres.....	p 29
<u>Tableau n°08</u> : Liste des <i>fokontany</i> et Communes des membres de l'OTIV	p 30
<u>Tableau n°09</u> : Répartition des membres par <i>fokontany</i>	p 31
<u>Tableau n°10</u> : Répartition des membres suivant leurs activités.....	p 32
<u>Tableau n°11</u> : Les cultures de rente en 2010.....	p 33
<u>Tableau N° 12</u> : Secteur d'activité, revenus, dépenses et épargnes de famille riche.....	p 34
<u>Tableau N° 13</u> : Secteur d'activité, revenus, dépenses et épargnes de famille moyenne.....	p 34
<u>Tableau N° 14</u> : Secteur d'activité, revenus, dépenses et épargnes de famille pauvre.....	p 35
<u>Tableau n°15</u> : Prêts accordés chaque année entre 2008-2011.....	p 47
<u>Tableau n° 16</u> : Volume des crédits octroyés aux membres de l'OTIV en 2010....	P 48
<u>Tableau n°17</u> : Emploi des crédits chez les membres de l'OTIV.....	P 49

LISTE DES GRAPHIQUES

<u>Graphe n°01</u> : Répartition de la population par âge	p 16
<u>Graphe n°02</u> : Répartition de la population par <i>fokontany</i> et par sexe.....	p 16

LISTE DES CROQUIS

<u>Croquis n°01</u> : Localisation de la zone d'étude	p 11
<u>Croquis n°02</u> : Délimitation de la Commune de Rantabe.....	p 14

LISTE DES ABREVIATIONS

ADEFI	: Association pour le Développement et le Financement des petites et moyennes entreprises
AECA	: Action pour l'Épargne et Crédit Agricole
AGR	: Activité Génératrice de Revenu
BFV-SG	: Banky Fampanandrosoana ny Varotra (Banque pour le Développement du Commerce reprise par la SOCIETE GENERALE)
BOA	: Bank Of Africa
BNI	: Banque Nationale pour l'Industrie
CDA	: Conseil pour le Développement d'Andohatapenaka
CECAM	: Caisse d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuelle
CEFOR	: Crédit Épargne FORMation
GCV	: Grenier Communautaire Villageois
HARDI	: HARmonie pour un Développement Intégré
IDH	: Indicateur du Développement Humain
INSTAT	: Institut National de la Statistique
MEC	: Mutuelle d'Épargne et de Crédit
OFP	: Organisations Financières de Proximité
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
OTIV	: Ombona-Tahiry Ifampisamborana Vola
PAIQ-APEM	: Programme d'Appui aux Initiatives de Quartier- Association pour la Promotion des Entreprises à Madagascar
PCD	: Plan Communal de Développement
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement
RN	: Route Nationale
SAVA	: Sambava, Antalaha, Vohémar et Andapa
Saf-Fjkm	: Sampan'Asa Fampanandrosoana – Fiangonan'i Jesoa Kristy eto Madagasikara
SIPEM	: Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar
TIAVO	: Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola
TMA	: Tanora Miray Akamasoa

ANNEXE

ANNEXE N° 01

QUESTIONNAIRE DESTINE AUX MENAGES
(MEMBRES DE L'OTIV)

*Nom :

Age :

Sexe : M F Situation matrimoniale : Célibataire Marié(e) Veuf(ve) Niveau d'instruction : Primaire Secondaire Universitaire **Profession :***- **Autres activités** exercées : Riziculture Culture de Vanille Culture de café Maïs manioc maraîchère artisanat collecte commerce Fonctionnariat

- Type de riziculture pratiquée

Culture irriguée culture sur brûlis autres **- Statut d'exploitation**Métayer fermier propriétaire

- Equipements utilisés :

- Organisation pour accroître la production

Augmentation de la surface cultivée amélioration des techniques culturales Respect du calendrier cultural amélioration des semences assurance de la maîtrise d'eau **- Sources des revenus**Vente des produits agricoles vente des produits et marchandises artisanat Salaire Pierres précieuses travaux prêts autres **Montant** de revenus :**- Dépenses** chaque annéeAchat des équipements agricoles Pratique de conservation de sol achat des intrants rémunération des salariés agricoles Autre frais lié à la production **- Dépenses**Alimentation biens de consommation semi-durable biens de consommation durable services **Montant** de dépenses :**- Epargne :**

PERCEPTION SUR L'OTIV

-Selon vous, l'OTIV semble être :

- Des opérateurs économiques des gros cultivateurs tous
- Ne cherche que leurs intérêts indispensable n'apporte rien à la population ne donne des conseils précieux sécurise l'épargne inutile aucune idée

-Services bénéficiés par l'OTIV

Conseil financier conseil technique subvention dons Prêts pour la production **Objet du prêt** : culture semence engrais autres

Montant du prêt :

Mode de remboursement :

Problème de remboursement :

Manière de connaître l'OTIV

Sensibilisation lancement des appels renseignement conseil des amis

Hasard ancienneté

Facteurs qui encouragent à adhérer à l'OTIV ?

Incitation par les membres existence d'épargne sécurité d'épargne

Travaillez-vous avec l'OTIV ? Oui Non

Si oui, pour quelles raisons ?

Pour résoudre les problèmes de financement l'ouverture pour tous responsables
actifs, persuasifs, sympathiques conditions faciles démarches courtes de
autres

Quels sont les apports de l'adhésion : Sur votre économie individuelle économie du ménage secteur d'activité aucun

Situation du ménage selon leurs revenus

Vivre très bien vivre mieux vie moyenne avec des précautions besoins des efforts pour s'en sortir

Perception du niveau de vie

Très élevé élevé élevé peut être bas peut être bas très bas

Risque couru le plus souvent par le monde rural:

Cyclone sécheresse insuffisance de pluie fluctuation des prix agricoles
hausse continue des prix de PPN vol autres

Pour développer le monde rural, quelles priorités proposez-vous ?

ANNEXE N° 02

**QUESTIONNAIRE DESTINE AUX MENAGES
(NON MEMBRES DE L'OTIV)**

IDENTIFICATION

-Sexe :

-Activités :

-Situation matrimoniale :

CONNAISSANCE SUR L'OTIV-Connaissez-vous l'existence de l'OTIV ? Oui Non

Si Oui, quel est son but ?

Epargne Crédit Autres

-Problématique pour l'adhésion à l'OTIV ?

*Pour ceux qui connaissent : quelles sont les raisons qui vous empêchent d'adhérer à l'OTIV ?

*Pour ceux qui ne connaissent pas : quelles sont les raisons qui vous empêchent d'adhérer à des Institutions financières ?

Absence d'épargne blocage au niveau de l'entourage (famille, parents) préférence à d'autres moyens (banque, autres organismes, traditionnelle) manque de confiance envers ces institutions problèmes de formalités distance géographique autres

-Perspective d'adhésion à l'OTIV

Probabilité forte Probabilité moyenne Aucune probabilité Ne sait pas AUTOUR DE LA NOTION D'EPARGNE

-Avez-vous des difficultés pour constituer une épargne

Oui Non -Quels sont les principaux obstacles à une constitution d'épargne : Insuffisance de la rentrée d'argent problème de gestion de dépenses dépenses imprévus non perception de l'intérêt autres

-En cas de besoin de financement, que feriez-vous ?

Disposition d'une épargne personnelle pour s'autofinancer recours aux banques recours aux MEC recours à l'entourage (parents amis) autres

ANNEXE N° 03

GUIDE D'ENTRETIEN POUR LE RESPONSABLE DE L'OTIV

*Nom

Age

Profession

Service

Année d'occupation du poste

*Durée de l'existence de l'organisme :

Capital utilisé :

Les objectifs sociaux et économiques de l'organisme :

Nombre des membres :

Les principales cibles :

Agriculteurs commerçants artisans collecteurs fonctionnaires
 autres

Répartition des clientèles selon la CSP (Numérotation selon l'effectif le plus élevé)

Agriculteurs commerçants artisans collecteurs fonctionnaires

Nombre de prêts (/ mois ou /an) :

Nombre de prêts accordés :

Montant accordé :

Conditions exigées dans l'octroi des fonds :

-CSP les plus crédibles ? Raisons ?

-Problèmes rencontrés le plus souvent :

Sur la collecte de fonds sur le paiement de prêt sur l'échéance de paiement

Mesures prises en cas de défaillance des clients :

-Sources des défaillances :

-Manière de gérer ou prévenir le risque :

-Les défis pour l'avenir :

-Les besoins et les aspirations :

PROBLEMATIQUE DE L'ADHESION DE LA POPULATION : quels sont les facteurs qui encouragent la population locale à adhérer ?

Quels sont les facteurs qui bloquent la population locale à adhérer ?

Comment évolue l'adhésion de la population, il existe de contextes particuliers qui favorisent cette adhésion ?

ANNEXE N° 04

GUIDE D'ENTRETIEN AUX RESPONSABLES COMMUNAUX

Nom et prénoms

Age

Profession

Service

Nombre de la population de la commune

Activités principales des habitants :

Sources de revenus de la population :

Existence d'un PCD : Oui Non

Si oui, depuis quand ?

Les programmes dans ce plan :

Priorités des volets de ces programmes :

Les bénéficiaires de ce programme :

Financement de ces programmes :

Financement suffisant et effectif : Oui Non

Réalisations et impacts sur le développement rural :

Par rapport aux objectifs fixés, les résultats sont : conformes décalés

Explication ?

Atouts et potentialités de la commune :

Obstacles dans la mise en œuvre du PCD :

Suggestions :

Vision sur l'avenir de la commune dans 5 ou 10 ans :

Activités réalisées :

Problèmes rencontrés :

Solutions envisagées

Relation avec l'OTIV

Besoins et aspirations

RESUME

Nom : TOTOAVY
Prénoms : Razanamihanta Elhyvie
Adresse : Bloc Tanambao, Bât L1 CU Ankatso II A
Contact : 032 63 070 73
e-mail : mihanta07@yahoo.fr

Rubrique : Sociologie du monde rural, Sociologie du développement

Thème : Stratégies de développement en milieu rural par l'implantation d'une mutuelle d'épargne et de crédit Cas de l'OTIV dans la Commune Rurale de RANTABE

Ce travail de 63 pages avec 17 tableaux, 02 graphes, 02 croquis et 24 ouvrages bibliographiques analysera les Stratégies de développement en milieu rural par l'implantation d'une mutuelle d'épargne et de crédit, en prenant le cas de l'OTIV dans la Commune Rurale de Rantabe. A Madagascar, la prédominance des ruraux dans la composition de la population est évidente, la politique du développement du milieu rural est alors souhaitable si on veut atteindre le niveau de développement harmonieux et durable du pays. Donc, pour améliorer les revenus et le niveau de vie des paysans, l'accès à des services financiers de proximité est parmi les politiques possibles contribuant au développement. Pourtant, cette stratégie se heurte aux divers problèmes tels que la non adaptation des procédures et des conditions des services offerts aux besoins et à la possibilité des paysans. Aussi, l'insuffisance de sensibilisation et la distance géographique très éloignée sont des obstacles à adhérer. Ainsi, pour sensibiliser toute la population rurale et pour obtenir le maximum d'effet de l'implantation d'une MEC dans le but de développer le monde rural, il faut résoudre tous ces problèmes et les obstacles à adhérer du fait que l'existence d'une institution financière de proximité est vraiment un moyen efficace pour l'amélioration du niveau de vie des paysans ruraux.

Mots clés : Adhésion, crédit, développement rural, épargne, garantie, institution financière, mutuelle, prêt, production

Directeur de mémoire : Professeur RAMANDIMBIARISON Noëline