

Plan de la partie institution

INSTITUTION	2
1. PRESENTATION DE FERT ET DE SES OBJECTIFS	2
2. PRESENTATION DU SFD GLOBAL	3
2.1. <i>Historique : les grandes étapes de développement, de l'initiation à l'extension</i>	3
2.1.1. 1986-1990 : initiation	3
2.1.2. 1990-1993 : création de FIFATA, une organisation paysanne	4
2.1.3. 1993-1996 : mise en place et extension du réseau CECAM	5
2.1.4. 1996-1998 : séparation FIFATA/CECAM, autonomie et spécialisation des CECAM	7
2.1.5. 1998 : institutionnalisation du réseau CECAM	9
2.2. <i>Le fonctionnement des CECAM</i>	10
2.3. <i>Situation actuelle de l'URCECAM du Vakinankaratra</i>	12
3. LES CREDITS PROPOSES PAR LES CECAM DU VAKINANKARATRA	13
3.1. <i>Les "ex-crédits externes"</i>	14
3.1.1. Le crédit équipement : la Location-Vente-Mutualiste (LVM)	14
3.1.2. Le crédit stockage ou GCV	18
3.1.3. Les crédits commerciaux	22
3.1.4. Autres crédits	22
3.2. <i>Les "ex-crédits CECAM"</i>	24
3.2.1. Le crédit productif	24
3.2.2. Le crédit dépannage	26
3.3. <i>Performances des crédits</i>	27
3.3.1. Les objets financés	27
3.3.2. Le remboursement des crédits	30
4. LES PRODUITS D'EPARGNE ET LES PARTS SOCIALES	31
4.1. <i>Parts sociales et droits d'adhésion</i>	31
4.2. <i>Les dépôts volontaires</i>	32
5. LES MODALITES DE LIMITATION DES RISQUES	34
5.1. <i>Les modalités d'accès</i>	34
5.1.1. La population touchée	36
5.2. <i>Les garanties</i>	39
5.2.1. L'interconnaissance	39
5.2.2. La menace de nonaccès futur au crédit	40
5.2.3. La menace de perte d'autonomie de la caisse	41
5.2.4. Les garanties matérielles	42
5.2.5. Les assurances	43
5.2.6. Les mesures de précaution prises par le système	44
5.3. <i>Les procédures de recouvrement</i>	46
5.4. <i>Les systèmes d'information et de formation</i>	48
5.5. <i>Le système de contrôle</i>	52
5.6. <i>Les rapports entre le technique et le politique</i>	55
5.7. <i>Le système de suivi-évaluation</i>	59
5.8. <i>Relations avec les autres intervenants de la région et les autres SFD de Madagascar</i>	60
6. CONCLUSION : LE FINANCEMENT DE L'AGRICULTURE PAR LES CECAM	61
BIBLIOGRAPHIE	63

Institution

Cette partie a pour objectif d'analyser comment les Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels répondent aux **besoins de financement agricole**¹ dans le Vakinankaratra.

La partie 1 est une brève présentation de FERT² et de ses objectifs par rapport à la mise en place du réseau CECAM.

En deuxième partie, nous proposons un historique du réseau CECAM (ses étapes de développement, ses principaux changements méthodologiques), en particulier dans la région du Vakinankaratra, ainsi qu'une description de son fonctionnement et de la situation actuelle des CECAM du Vakinankaratra.

La troisième partie concerne les différents crédits proposés par le réseau et la quatrième partie les différents produits d'épargne.

En cinquième partie, nous nous intéressons à la façon dont le système (à partir de l'exemple des CECAM du Vakinankaratra) gère les risques et notamment les risques liés aux produits agricoles.

Nous tenons à signaler que cette partie sur les CECAM risque d'être moins complète que celle concernant les AECA de Marovoay : nos entretiens et la majorité de nos données datent de notre passage dans la région (en août-septembre 1998), période de vacances pour de nombreuses personnes impliquées dans le réseau (la collecte de données s'est avérée compliquée : absence des personnes ressources ou manque de temps de celles-ci, surchargées de travail), et nous n'avons pas pu les corriger ou les compléter (absence d'échange, de retour avec les personnes ressources). Nous pensons que les difficultés rencontrées étaient plus dues à un manque de temps des personnes ressources (période de vacances, d'organisation de recouvrements, de mise en oeuvre d'importants changements méthodologiques pour le réseau) qu'à un manque d'intérêt pour l'étude.

1. Présentation de FERT et de ses objectifs

FERT (Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre) est une association française de loi 1901 créée en 1983 à l'instigation de dirigeants d'organisations agricoles, plus particulièrement céréalières (AGPB ou Association des producteurs de blé et autres céréales, ITCF ou Institut Technique des Céréales et des Fourrages, UNIGRAINS ou l'Union financière pour le développement de l'économie céréalière,...). Elle bénéficie du soutien financier du groupe "Céréalières de France".

FERT a pour objectif "d'apporter une formation technique et économique aux paysans et de **promouvoir l'organisation professionnelle des agriculteurs**" (Dhonte et Fourmantraux, 1996) dans les pays en développement, d'Europe Centrale et de l'Est. Son principal savoir-faire consiste en le développement d'un pouvoir professionnel agricole (comm. du Représentant FERT à Madagascar), en s'inspirant de l'expérience française.

Bien qu'étant initialement (en 1985) intervenue à Madagascar comme une ONG d'appui à une ONG malgache, FERT s'est positionnée, par la suite, comme "une ONG d'intervention" (Dhonte et Fourmantraux, 1996) : dès son arrivée à Madagascar, elle a cherché à "susciter l'émergence d'une organisation professionnelle" et à "fonder la constitution de cette organisation sur la mise en place de services répondant à des demandes exprimées par les paysans". La première demande des paysans fut **l'accès au crédit**. A son arrivée à Madagascar, FERT n'avait effectivement pas d'orientation particulière vers le crédit (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Pour

¹ Nous définissons comme activités agricoles la production agricole, mais aussi la valorisation des produits agricoles dans la mesure où elle est effectuée par l'agriculteur.

² Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre.

FERT, le système financier fait partie d'un schéma plus global : un "personnage" dont la tête serait l'organisation professionnelle (permettant une représentation syndicale des paysans, défendant leurs intérêts, leur procurant des formations, participant à leur information) et les bras, le système financier et le service de commercialisation/approvisionnement³ (comm. du Représentant FERT à Madagascar). Le système financier a ainsi été mis en oeuvre par FERT comme **un outil** pouvant renforcer le mouvement paysan, l'organisation professionnelle agricole.

Robert Dhonte et Anne Fourmantraux (1996) caractérisent l'action de FERT à Madagascar ainsi : provocation des demandes émanant du secteur agricole, proposition de solutions pour y répondre, "en associant la population cible à la mise en oeuvre de ces solutions, mais **en prenant en charge la gestion technique des opérations**". Pour que les paysans restent "maîtres de leur propre développement" (un objectif de FERT - Dhonte et Fourmantraux, 1996), ces derniers détiennent le pouvoir décisionnel dans les organisations mises en place par FERT, les activités techniques étant gérées par des techniciens. Ce schéma de fonctionnement, s'inspirant des expériences françaises (comme les coopératives agricoles), permet "une gestion professionnelle" des activités et aux paysans "de rester paysans"⁴, mais présente des risques de prise de pouvoir et de dysfonctionnements avec **l'équilibre difficile entre le technique et le politique** (prise de pouvoir par les techniciens dans certaines coopératives françaises, le "politique" étant dépassé par les aspects techniques, par exemple).

2. Présentation du SFD global

La mise en place du réseau CECAM à Madagascar ne s'est pas effectuée de façon "linéaire" : celle-ci a connu divers changements d'objectifs et méthodologiques. La compréhension de l'actuel réseau nécessite la prise en compte de ces grandes étapes. Le premier paragraphe propose un historique du réseau CECAM. Le second paragraphe décrit le fonctionnement des CECAM et des autres organes du réseau. Le dernier paragraphe procure quelques données sur la situation du réseau et, plus particulièrement, de l'Union des CECAM du Vakinankaratra.

2.1. Historique : les grandes étapes de développement, de l'initiation à l'extension

Nous distinguons 5 périodes décisives dans l'historique du réseau CECAM.

2.1.1. 1986-1990 : initiation

En 1986, l'AVEAMM ou l'Association pour la Valorisation et l'Extension de la Moyenne Mania, ONG oecuménique malgache, a initié un projet de développement rural dont l'objectif était l'amélioration des conditions de vie de la population de la Moyenne-Mania, au sud-ouest d'Antsirabe (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Sollicitées par cette association, FERT ainsi que deux autres ONG françaises (Fondation de France et Fondation pour le Progrès de l'Homme) sont intervenues pour financer ce projet global qui comportent divers sous-projets : infrastructures, actions sanitaires et sociales, actions éducatives et environnementales, projet agricole. Une année a été consacrée à la concertation avec les ruraux, à l'écoute de ceux-ci. **La principale demande des ruraux concernait l'accès au crédit.** FERT était chargée du financement de crédits à des ruraux

³ Cette vision globale est concrétisée dans le Vakinankaratra par la disposition des trois nouveaux locaux à Antsirabe (construits en 1998) : le bâtiment de l'organisation paysanne (FIFATA) au centre, relié par des allées couvertes à deux autres maisons (disposées de part et d'autre de la première) dans lesquelles sont logées l'Union des CECAM du Vakinankaratra et le service de commercialisation/approvisionnement (future coopérative agricole).

⁴ D'après Robert Dhonte et Anne Fourmantraux (1996), la gestion des activités par les paysans ne leur laisserait plus le temps de poursuivre réellement leurs activités agricoles, en raison des contraintes de déplacement (dispersion de la population) et de formation (niveau bas d'instruction).

organisés en **groupes de caution solidaire** (comm. du Représentant FERT à Madagascar). Les premiers crédits ont été octroyés en 1987.

Deux comités, constitués de représentants élus, participaient à la gestion de ces crédits (comm. du directeur de l'INTERCECAM) : un comité de remboursement et un comité local de crédit, qui devint le comité d'octroi de prêt (comité villageois chargé d'examiner les demandes et de décider des octrois - RIPOSA, 1997). Les crédits concernaient l'achat d'**équipement agricole** et le financement des **campagnes rizicoles**.

L'autre volet du projet agricole financé par FERT était destiné à améliorer la commercialisation des produits agricoles par les producteurs au moyen du regroupement de ces derniers pour vendre leur production à des négociants en gros (prix aux producteurs élevés - RIPOSA, 1997).

Les deux actions financées par FERT, le crédit et la commercialisation, ont été engagées à partir de **groupements de paysans** (une des conditions d'accès au crédit étant la formation de groupements). FERT n'avait alors aucun pouvoir de décision dans les projets qu'il finançait (comm. du Représentant FERT à Madagascar).

2.1.2. 1990-1993 : création de FIFATA, une organisation paysanne

En septembre 1989, sous l'impulsion de FERT (comm. du Représentant FERT à Madagascar), les groupements paysans se sont fédérés en une association autonome, FIFATA (*Fikambanana Fampivoarana ny Tantsaha* ou Association pour le Progrès des Paysans), qui regroupait environ 450 paysans de 10 villages du Vakinankaratra (Dhonte et Fourmantraux, 1996). FERT a alors cessé son appui financier à l'AVEAMM, cette dernière ne voulant pas intégrer FIFATA dans une nouvelle convention de collaboration. FIFATA s'est démarquée de l'AVEAMM en affirmant sa neutralité politique et religieuse (RIPOSA, 1997). FERT a été l'unique soutien financier de FIFATA de 1990 à 1992.

L'objectif de cette intervention de FERT était de contribuer à l'émergence d'**organisation professionnelle agricole** (Dhonte et Fourmantraux, 1996), qui assurerait la formation de ses membres, leur proposerait un système représentatif et leur procurerait des services économiques dont ils auraient besoin. La construction de l'organisation professionnelle s'est effectuée "à partir de la mise en place de **services financiers et économiques**, chacun de ces services devant atteindre la viabilité financière et dégager une marge capable de **financer l'activité syndicale** de l'organisation professionnelle" (Dhonte et Fourmantraux, 1996). *Le système financier a été initialement conçu comme un moyen pour construire l'organisation professionnelle agricole et la financer.*

Ainsi, FIFATA proposait des activités de crédits - crédits restreints à l'agriculture, à partir de groupes de caution solidaire apportant une garantie morale et financière à l'emprunteur⁵ (comm. du Représentant FERT à Madagascar) - et des activités de collecte/approvisionnement en intrants.

A la séparation de l'AVEAMM et de FIFATA, le taux de remboursement était de 53 % en 1990 (Rabesandratana, 1995). De 1990 à 1992, FERT a procédé à des assainissements et à des restrictions. Durant cette période, 11 **caisses villageoises d'épargne et de crédit** ont été testées dans le Vakinankaratra, sous l'égide de FIFATA, avec un **objectif de pérennité** du service crédit (comm. du Représentant FERT à Madagascar). Les crédits étaient décidés par un comité d'octroi constitué de représentants élus de chaque caisse. Le crédit était lié à l'épargne : pour une épargne de 5 000 Fmg, un membre avait droit à un crédit de 50 000 Fmg. Les membres avaient tendance à considérer ce lien entre l'épargne et le crédit comme un droit acquis (si un membre avait déposé 10 000 Fmg, il exigeait un crédit de 100 000 Fmg), ce qui a abouti à l'annulation de ce lien (comm. du directeur de l'INTERCECAM).

⁵ Nous ne savons pas à partir de quelle expérience s'est inspirée la mise en place du système financier. A notre connaissance, Madagascar n'avait pas connu d'expérience de caution solidaire antérieure à ce système. Compte tenu de du fonctionnement et de l'appellation des premières caisses mises en place par FERT (caisses villageoises d'épargne et de crédit), nous pensons que le système a été inspiré des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (CVECA) mises en place au Mali en 1985-86 par le CIDR (Centre International de Développement et de Recherche).

Deux produits financiers ont été testés : le crédit-leasing ou **location-vente-mutualiste (LVM)**, destiné à l'achat d'équipement agricole, et le crédit-stockage, inspiré du **grenier communautaire villageois (GCV)**.

Ils étaient octroyés sur fonds propres de FERT, qui distribuait les crédits et collectait l'épargne (comm. du directeur de l'INTERCECAM) : FERT gérait l'ensemble du système de crédit (Dhonte et Fourmantraux, 1996). En octobre 1992, ces ressources ont été complétées par des cofinancements de l'Union Européenne et du Ministère français de la Coopération et du Développement (Dhonte et Fourmantraux, 1996).

2.1.3. 1993-1996 : mise en place et extension du réseau CECAM

FERT a initié, toujours sous l'égide de FIFATA, la mise en place de Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels (CECAM) en 1993 dans le but de **responsabiliser les adhérents** des caisses (Dhonte et Fourmantraux, 1996) et de **mobiliser l'épargne locale** pour assurer le financement des campagnes agricoles, avec un souci de viabilité des caisses (brochure de présentation des CECAM, juin 1997).

Les chefs-lieux des communes sont ciblées comme sites d'implantation dans la perspective de croissance du nombre de membres par caisse (au moins 100 membres par caisse visés au bout d'une année pour assurer l'équilibre financier - Dhonte et Fourmantraux, 1996).

La constitution d'un **fonds mutuel** à partir des droits d'adhésion et des parts sociales payés par les membres permettait à chaque caisse de gérer deux nouveaux crédits court terme : le **crédit dépannage**, répondant aux besoins sociaux et aux besoins de consommation, et le **crédit productif, finançant les campagnes agricoles** (salariés, intrants).

Les CECAM géraient de façon indépendante les crédits sur fonds propres qu'elles octroyaient. Chaque CECAM définissait ses conditions d'adhésion, fixait ses taux d'intérêt débiteurs et créditeurs, déterminait ses conditions de crédit (conditions d'accès, plafonds,...). Chaque CECAM était administrée par un comité de gestion élu par l'Assemblée Générale des membres, décidant des octrois de crédit et assurant le suivi du remboursement. Chaque comité de gestion désignait un caissier qui effectuait la comptabilité, la tenue des comptes de la caisse (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Le réseau CECAM était initialement conçu comme "**un système financier mutualiste, autogéré et décentralisé**" (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Sur les calendriers CECAM, il est d'ailleurs inscrit : "**CECAM, c'est l'argent des paysans, géré par les paysans, pour les paysans**" (calendrier CECAM 1998).

Les "**crédits externes**", LVM et GCV, sur ressources externes⁶, étaient gérés par FIFATA et FERT et, pré-existaient aux "crédits internes" ou "crédits CECAM". En effet, Robert Dhonte et Anne Fourmantraux (1996) décrivent ainsi les étapes de mise en place des services financiers proposés par FIFATA :

- 1- formation de groupements ;
- 2- formation de sections villageoises FIFATA ;
- 3- octroi de crédits externes à des membres individuels des groupements, avec garantie du groupe (caution solidaire) ;
- 4- constitution de caisses locales ;
- 5- adjonction d'un service d'épargne aux caisses locales.

Les ressources internes, utilisées pour l'octroi des crédits CECAM, étaient susceptibles d'être complétées par des refinancements externes (FERT, BIT de 1993 à 1995 dans le Vakinankaratra). En effet, le réseau donnait "**priorité à la satisfaction des besoins de financement agricole** dans une structure villageoise autogérée plutôt qu'à la mobilisation de l'épargne rurale" (comm. du Représentant FERT à Madagascar, 1997).

⁶ Refinancement par le Trésor sur un prêt spécial FED/BEI à un taux de 2 % annuel (en devises) qui doit être remboursé sur 30 ans à partir de 2003.

Une même personne, **un technicien** salarié de FIFATA ("l'animateur FIFATA"), était chargée au niveau villageois de l'animation de la section FIFATA, des activités de commercialisation/approvisionnement et de l'encadrement des activités de crédit (animation, gestion des crédits externes,...).

Cependant, sur le papier, les diverses activités de FIFATA (commercialisation, formation, activités financières) étaient séparées : un bénéficiaire d'un crédit CECAM, par exemple, n'avait aucune obligation d'achat dans le magasin approvisionnement FIFATA (liberté d'achat des emprunteurs - comm. du Représentant FERT à Madagascar) afin d'éviter les risques de non-remboursement dû au lien entre l'appui technique à la production et le crédit. De plus, chaque section villageoise comportait deux comités distincts : le comité de gestion pour la gestion du système CECAM et le CLAC ou Comité Local d'Approvisionnement et de Commercialisation qui gérait le magasin d'approvisionnement et les activités de commercialisation. Un comité de surveillance, le CODIS, était chargé du contrôle des activités de ces deux comités. L'Assemblée Générale de FIFATA, composée de deux délégués par section, élit les membres du Bureau de FIFATA et ceux du CODIS.

L'INTERCECAM (Niveau Inter-Régional du Réseau CECAM), constituée d'une équipe de cadres malgaches salariés de FERT, a été créée par FERT afin d'apporter un appui technique aux dirigeants (membres élus) et salariés travaillant dans le réseau CECAM (formation, préparation de l'ouverture de nouvelles caisses, favoriser les échanges entre les différents réseaux CECAM de régions différentes, proposer un service d'audit/inspection) ainsi que pour "favoriser l'émergence d'une conscience mutualiste" au niveau de l'ensemble du réseau (note de situation CECAM au 30 mars 1997).

Cette période a été caractérisée par la **diffusion de la démarche** dans d'autres régions de Madagascar : les interventions dans les régions du Bongolava (préfecture : Tsiroanomandidy) et d'Amoron'I Mania (préfecture : Ambositra) ont commencé respectivement en 1990 et en 1992, la mise en place de CECAM dans la région de Sofia date de 1993 et dans les régions d'Ivon'Imerina (Ambatolampy) et de l'Itasy (Miarinarivo) de 1995. Ces implantations se sont effectuées à partir de fonds de FERT, mais également de nombreux autres bailleurs de fonds sollicités par FERT, comme le FAC⁷, le BIT⁸, le FED⁹. Le nombre de caisses augmenta de 11 (décembre 1993) à 46 (décembre 1995) et le nombre de membres de 328 à 4 004 :

↳ Tableau 1 sur l'évolution du réseau CECAM de 1993 à 1998.

↳ Tableau 2 sur l'évolution des CECAM du Vakinankaratra.

Lorsque nous comparons l'augmentation du nombre de caisses dans le Vakinankaratra et dans tout le réseau CECAM, nous remarquons que de décembre 1994 à décembre 1995, le nombre de CECAM dans le Vakinankaratra, première région d'implantation de FIFATA et des CECAM, a stagné tandis qu'il quasi-doublait au niveau national. Nous ne connaissons pas les fondements de cette politique d'extension qui a alors favorisé **l'extension géographique** sur le territoire malgache plutôt que l'augmentation du nombre de caisses dans la région d'intervention initiale. Une explication donnée par FERT (nous ne savons pas si elle concerne cette période-ci ou la période plus récente) est le partage territorial entre les différents réseaux opérant en zone rurale : le réseau CECAM a connu "une période de concurrence active" avec le réseau DID quant à l'occupation de certaines régions, notamment la périphérie de la capitale (Antananarivo), ce qui l'a poussé à cette rapide extension géographique (comm. du Représentant FERT à Madagascar). Comme nous l'avons décrit dans la Problématique (paragraphe 2-2), il existe un partage territorial de Madagascar par les systèmes financiers décentralisés (SFD) : les SFD s'adressant aux ruraux opèrent dans des régions

⁷ Fonds d'Aide à la Coopération (coopération française).

⁸ Bureau International du Travail.

⁹ Fonds Européen de Développement.

distinctes de Madagascar. Cette répartition s'explique par l'historique de l'implantation des SFD, mais nous pensons qu'elle s'explique également par le fait que ces SFD sont tous apparus au même moment (début des années 1990) et, leur extension s'effectuant à la même période, ils se sont entendus officieusement¹⁰ pour s'étendre dans des zones différentes afin d'éviter la concurrence (même population ciblée) lors de l'implantation d'un système dans une nouvelle région (fragilité du système à l'implantation). Cette "entente" peut s'expliquer par le fait que Madagascar dispose encore de nombreuses contrées "vierges" de tout SFD. Une fois les systèmes consolidés dans leurs régions d'implantation, ce partage territorial n'aura certainement plus lieu d'être.

2.1.4. 1996-1998 : séparation FIFATA/CECAM, autonomie et spécialisation des CECAM

La nouvelle loi bancaire (loi 95-030), promulguée en février 1996, interdit la réalisation d'activités financières par une structure qui gère d'autres activités. Les activités financières jusqu'ici gérées par FIFATA doivent être gérées de façon autonome. Cette acquisition de l'**autonomie des CECAM par rapport à l'association FIFATA** s'est accompagnée de plusieurs changements.

- Les CECAM bénéficient localement de leurs propres locaux, sont animées par leur propre technicien, le **conseiller CECAM** (et non plus l'animateur FIFATA). Ce dernier a pour fonction d'apporter son soutien technique au comité de gestion quant à la promotion de la caisse, à sa gestion et au contrôle de celle-ci (brochure "note de situation du 30 juin 1997-CECAM").
- Un **manuel de procédures**, qui récapitule l'ensemble des règles de fonctionnement et de gestion des CECAM, fut mis au point, en concertation avec les présidents des comités de gestion et des représentants de chaque caisse, dans la perspective de mettre aux normes le réseau par rapport à la nouvelle loi sur les Institutions Financières Mutualistes (loi 96-020) ainsi que pour faire face aux abus, aux problèmes de gestion des CECAM. Les membres des CECAM avaient le pouvoir de gérer leur argent en totale liberté, les responsables élus avaient reçu des formations pour effectuer cette tâche, mais certains dirigeants abusaient de leurs pouvoirs (s'octroyaient d'importantes indemnités, par exemple¹¹), détournaient des fonds¹², et des problèmes de gestion apparent (comm. Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Le manuel de procédure prévoyait un renforcement du pouvoir du conseiller CECAM (notamment dans la gestion des crédits) ainsi qu'une certaine uniformisation des règles pour l'ensemble des CECAM afin d'éviter les dysfonctionnements dans la gestion par les élus.
- Les groupes de caution solidaire ne constituaient plus une condition d'accès au crédit dans les CECAM : la caution solidaire ne fonctionnait pas réellement, les membres constituant des groupes pour avoir accès au crédit (nos enquêtes).
- Des **Caisses Régionales des CECAM (CRCECAM)** sont apparues en 1996 avec la perspective de se transformer ultérieurement en Unions Régionales des CECAM, susceptibles d'être agréées comme institutions financières dans le cadre de la loi sur les Institutions Financières Mutualistes (IFM). En décembre 1996, l'**Union du Vakinankaratra ou URCECAM du Vakinankaratra** fut constituée en Institution Financière Mutualiste ainsi que celle d'Amoron'I Mania et, les Unions d'Ivon'Imerina, de l'Itasy, du Bongolava et de Sofia le furent en 1997 (au total, 6 Unions Régionales des CECAM). Les Unions (ou URCECAM) prirent le relais de FERT pour la prise de décision, la gestion concernant les "crédits externes" (Dhonte et Fourmantraux, 1996) ainsi que pour la distribution des refinancements aux caisses, en complément de leurs fonds propres

¹⁰ Les différents systèmes financiers décentralisés mutualistes de Madagascar se réunissent depuis janvier 1993 dans le cadre de l'ADMMEC (Association de Développement du Mouvement Mutualiste d'Épargne et de Crédit), remplacée en mars 1998 par l'APIFM (Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes). Ces associations ont permis l'émergence d'une réflexion institutionnelle au niveau national (cadre législatif ainsi qu'entente, coordination entre les différents systèmes).

¹¹ Dans une caisse du Vakinankaratra, les membres du comité de gestion avaient décidé d'appliquer un taux de 10 % mensuel aux crédits CECAM et en percevaient 5% comme indemnités (comm. du directeur de l'INTERCECAM).

¹² De 1993 à 1996 (3 ans), près du tiers des dirigeants locaux et centraux ont été remplacés (Dhonte et Fourmantraux, 1996).

pour l'octroi de "crédits CECAM", ces refinancements étant accordés suivant la qualité de la gestion de la caisse (comm. de l'INTERCECAM).

Le lien entre les CECAM et FIFATA n'est pas complètement rompu : le bureau de la Caisse Régionale (CRCECAM) était constitué de 4 membres élus par les caisses et d'un président, également membre du Bureau FIFATA (désigné par le Bureau entre ses membres). De plus, la Caisse régionale, puis l'Union, finançait (et finance toujours), via des crédits commerciaux de montants importants (plusieurs dizaines de millions de Fmg), les activités économiques des organisations de producteurs, telles que FIFATA, qui adhéraient à l'Union comme des personnes morales. Ces diverses mesures peuvent s'expliquer par le fait que **FERT désire que FIFATA conserve un aval sur les CECAM** (comme nous l'avons décrit dans le paragraphe sur FERT), qui seraient alors au service de cette organisation, malgré une séparation juridique. Ce souhait s'est dernièrement concrétisé par la volonté de FERT que l'URCECAM du Vakinankaratra soit locataire de son nouveau local à Antsirabe et que FIFATA en soit le propriétaire¹³ (comm. du Représentant FERT à Madagascar).

Cependant, pour éviter une "déviation" du pouvoir au profit des organisations paysannes par rapport aux membres individuels dans le réseau CECAM, leur pouvoir est limité par le principe mutualiste (un membre, une voix) et leur représentation dans l'Union plafonnée à 20 % (comm. du Représentant FERT à Madagascar).

Les "crédits externes", soient les crédits à l'équipement, au stockage et les crédits commerciaux, gérés par les Unions, étaient financés en 1997 par la BTM¹⁴ (sur ressources du FENU¹⁵), la CFD¹⁶, FERT et surtout par le Trésor (sur un prêt FED¹⁷/BEI¹⁸ et sur des Fonds de Contre Valeur d'Aide Alimentaire Européenne - *in* brochure "note de situation au 31 mars 1997 - CECAM).

Dans le Vakinankaratra, en juillet 1996, 4 CECAM ont été créées sur la demande de **groupements d'éleveurs**, appartenant à l'association laitière ROVA) et sur financement du Programme Sectoriel Elevage (PSE) à partir d'un crédit de la Banque Mondiale (comm. Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra, *in* brochure "note de situation au 30 mars 1997-CECAM").

Le Réseau a eu accès à divers financements externes provenant de **multiples bailleurs de fonds** et qui lui ont permis "d'alimenter" sa croissance.

Durant cette période, **l'extension géographique** s'est effectivement poursuivie avec l'ouverture de caisses dans les régions de Vonizango Marovatana et du Menabe (Préfecture : Morondava) ainsi que dans la périphérie rurale d'Antananarivo. La carte suivante présente l'actuelle occupation géographique du réseau :

↳ Carte 1 du réseau CECAM en octobre 1998.

FERT désire encore étendre géographiquement l'impact du réseau notamment à l'Ouest de Madagascar et sur l'ensemble des Hautes-Terres.

La **rapide croissance du réseau CECAM** s'illustre par une importante augmentation du nombre de membre (4 004 en décembre 1995 à 12 989 en décembre 1997), due à l'augmentation du nombre des adhésions au sein des caisses déjà existantes ainsi qu'à l'augmentation du nombre de caisses (de 46 caisses en décembre 1995 à 95 en décembre 1997 - voir le tableau 1 sur l'évolution du réseau

¹³ Trois nouveaux locaux viennent d'être construits à Antsirabe (durant l'année 1998) : la maison du centre pour FIFATA et de part et d'autre les locaux de l'URCECAM et ceux pour les activités commerciales (futurs coopératives agricoles), selon le schéma d'un personnage dont la tête serait représentée par FIFATA et les deux bras par les services commerciaux et financiers (comm. du Représentant FERT à Madagascar).

¹⁴ Banque nationale malgache qui finance l'agriculture.

¹⁵ Fonds d'Équipement des Nations Unies.

¹⁶ Caisse Française de Développement.

¹⁷ Fonds Européen de Développement.

¹⁸ Banque Européenne d'Investissement.

CECAM). Certes, l'augmentation du nombre de membres est nécessaire pour que les CECAM atteignent leur équilibre financier (Dhonte et Fourmantraux, 1996) et l'extension du réseau permet de réduire les coûts par une économie d'échelle, mais, dans le cas des CECAM, la croissance a été particulièrement rapide et nous nous sommes questionnés sur les moteurs (qui est à l'origine de celle-ci ?) et les motivations (à quelles fins cette croissance si rapide ?) de celle-ci.

D'après RIPOSA (1997), les moteurs de cette croissance étaient "l'adhésion massive de nouveaux membres", soit l'importante demande par rapport aux services financiers proposés par les CECAM. Mais, comme le souligne ce rapport, cet afflux important est également une "source de fragilité" pour le système, les capacités internes d'organisation et de gestion suivant difficilement le rythme (RIPOSA, 1997). Face à ce constat, nous nous interrogeons sur les motivations du choix de créer de nouvelles caisses, de poursuivre l'extension géographique, de cette croissance rapide du nombre de membres (la qualité des nouvelles adhésions, de la gestion des CECAM ne souffrent-elles pas de ce choix ?), plutôt que de rechercher la consolidation du réseau déjà existant. Nous ne disposons pas d'éléments de réponse par rapport à ce choix de croissance. Nous supposons que FERT recherchait (et recherche toujours), par cette extension rapide, un **renforcement du mouvement paysan** avec la dissémination de l'organisation paysanne que constitue le réseau CECAM, procurant ainsi un poids politique plus important aux dirigeants (paysans élus) du réseau au niveau national (poids quantitatif). Nos entretiens avec le représentant de FERT à Madagascar nous ont donné le sentiment que FERT cherche à **reproduire l'expérience du Crédit Agricole** à Madagascar : un de ses objectifs serait d'aboutir à la création d'une banque qui s'adresserait préférentiellement aux agriculteurs malgaches et, pour l'atteindre, il recherche l'extension géographique maximale à Madagascar.

Divers changements s'opèrent début 1998, notamment afin d'adapter le réseau à sa nouvelle configuration (importance quantitative) et aux problèmes apparus avec celle-ci. Nous remarquons que **le réseau a peu anticipé les problèmes** soulevés par cette croissance rapide et qu'il a cherché des solutions qu'une fois ceux-ci apparus.

2.1.5. 1998 : institutionnalisation du réseau CECAM

En mai 1998 est apparu un nouveau manuel de procédures, mis au point par les dirigeants des Unions (les élus en Assemblée Générale des Unions, constituée de représentants des CECAM) et des techniciens du réseau (salariés des Unions, INTERCECAM) (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Ce manuel propose **un fonctionnement du réseau plus centralisé**, dans lequel les CECAM perdent leur indépendance de gestion, de fonctionnement par rapport à l'Union. Ce changement s'explique par le schéma choisi par le réseau - en particulier, par les Unions (membres élus, conseillés par les techniciens), sous l'impulsion de FERT et de l'INTERCECAM - par rapport à la loi, qui confère aux Unions le statut juridique (nous ne savons pas à l'instigation de qui ce dernier choix fut opéré), ainsi que par les problèmes rencontrés au niveau local (détournements par des conseillers, abus de dirigeants, prise de pouvoir par les notables¹⁹) et les difficultés de contrôle du réseau (comm. INTERCECAM). L'INTERCECAM nous a déclaré que la centralisation des pouvoirs à l'Union a été choisie dans l'objectif de **mieux contrôler le système** (comm. du directeur de l'INTERCECAM).

Toutes les ressources appartiennent désormais à l'Union qui décide de tous les octrois (comm. du Représentant FERT à Madagascar). **Les CECAM sont considérées comme des**

¹⁹ Pour l'année 1998, le taux de remboursement à 30 jours de l'échéance était de 84,71 % pour l'ensemble du réseau (d'après des tableaux avec les taux de remboursement communiqués par l'INTERCECAM) et sa médiocrité était essentiellement due aux difficultés de recouvrement rencontrés dans la région du Bongolava (taux de remboursement à 30 jours de l'échéance de 56,76 %), du fait d'une prise de pouvoir par les notables dans les caisses du Bongolava qui refusent de rembourser et demandent des "réparations" pour les outrages dont ils se sont sentis victimes lors des recouvrements (comm. du Représentant FERT à Madagascar - voir "la loi de comportement social" abordé dans la partie contexte paragraphe 2-2).

sections ou des guichets de l'Union, à laquelle les membres adhèrent via la caisse (comm. du directeur de l'INTERCECAM). L'Union délègue certains pouvoirs aux caisses. Cette centralisation, décidée pour éviter les abus locaux (comm. du directeur de l'INTERCECAM), s'accompagne d'un renforcement du contrôle et d'un dirigisme de l'Union sur les CECAM. ***Pour résoudre les problèmes locaux, les pouvoirs ont été transférés des caisses locales à l'Union régionale. Ainsi, face à de nombreux dysfonctionnements au niveau des CECAM, notamment dus à la croissance rapide du réseau, au débordement des dirigeants et des techniciens par rapport à leur travail croissant, le réseau s'est donc engagé dans un mode de fonctionnement plus centralisé.***

Cette centralisation a également pour objectif **la recherche d'unité au sein du réseau CECAM** (comm. du Représentant FERT à Madagascar), en partie pour une meilleure répartition des risques (entre les caisses d'une même Union et aussi entre les différentes Unions du réseau CECAM) ainsi que pour, nous supposons, renforcer le pouvoir représentatif et politique du réseau CECAM (toujours dans la perspective, pour FERT, d'un mouvement paysan fort) et s'approcher du schéma de "banque agricole" (reproduction du Crédit Agricole français). Cette recherche d'unité passe par la mise en place d'une **Union Inter-Régionale**, dont le Comité Constitutif, composé des présidents des 6 Unions appuyés par FERT et l'INTERCECAM, a été constitué courant 1998. Les fonctions de cette Union seront, entre autres, de définir la politique générale au niveau de l'ensemble du réseau, la représentation de celui-ci et de ses intérêts vis-à-vis de l'extérieur.

Pour FIFATA, il est prévu que les services d'approvisionnement et de commercialisation (centrales d'achat, magasins d'intrants), jusqu'à présent gérés par l'association, se scindent de cette dernière pour devenir une structure autonome, du fait notamment de la nouvelle loi sur les coopératives agricoles qui étaient en préparation lors de nos enquêtes (août-septembre 1998). FIFATA se concentrera alors sur ses fonctions de représentation (syndicat des paysans), d'information et de formation.

L'encadré suivant récapitule les dates importantes quant à l'établissement du réseau CECAM et à son développement :

↳ Encadré 1 sur la chronologie du réseau CECAM.

Notre région d'étude, le Vakinankaratra, fut la première région d'implantation du système financier. Elle a connu, contrairement à d'autres régions du réseau CECAM, les diverses étapes de développement avec la centralisation des pouvoirs au niveau des Unions et l'uniformisation du fonctionnement des CECAM.

Les premières caisses sont passées de l'autogestion quasi complète, d'une importante autonomie de fonctionnement à une dépendance vis-à-vis de l'URCECAM du Vakinankaratra, un pouvoir de décision amoindri et une gestion de plus en plus effectuée par les techniciens du réseau.

La prise en compte de cet historique est importante pour comprendre l'actuelle situation du réseau et des problèmes rencontrés dans ces caisses.

2.2. Le fonctionnement des CECAM

Les adhérents aux CECAM (à l'Union, en fait, via les CECAM) paient des droits d'adhésion, des parts sociales, participent aux Assemblées Générales de la CECAM : ce sont des **membres**.

Les caisses comportent au moins 50 personnes, nombre de membres initial minimum préconisé pour la création d'une CECAM (comm. Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). En juin 1998, le nombre de membres par caisse dans le Vakinankaratra variait entre 61 à 273 adhérents (d'après le tableau de la situation au 30 juin 1998 des CECAM du Vakinankaratra communiqué par l'INTERCECAM).

Lors de notre passage (en août-septembre 1998), le réseau venait d'adopter un nouveau manuel de procédures (finalisé en mai 1998) et était en train de le mettre en application (les conseillers CECAM du Vakinankaratra ont suivi une formation à ce propos en août 1998). D'après ce manuel, le fonctionnement actualisé des CECAM est le suivant :

↳ Figure 1 de l'organigramme d'une CECAM.

Tous les trois ans, les membres élisent en Assemblée Générale un comité de surveillance, composé de 3 à 5 membres (nos enquêtes), et un comité de gestion, constitué de 7-12 membres bénévoles, qui touchent, dans certaines caisses, des indemnités, notamment les jours de permanence (un membre du comité de gestion doit être présent lors de l'ouverture de la caisse - nos enquêtes). Nous ne savons pas si ces indemnités sont admises dans le nouveau manuel de procédures (cas de caisses où les membres du comité de gestion s'octroyaient d'importantes indemnités sur les intérêts perçus des "crédits CECAM").

Le comité de gestion désigne un caissier, salarié de la CECAM et chargé de la tenue des registres et des dossiers de la caisse. Il ne travaille et n'est rémunéré que les jours d'ouverture de la caisse : ***si la caisse ouvre fréquemment alors son coût de fonctionnement sera plus élevé (comm. du Représentant FERT à Madagascar)***. Dans les caisses où nous avons mené des enquêtes, l'ouverture des caisses avait lieu une à deux fois par semaine.

Le comité de surveillance a pour fonction le contrôle du fonctionnement de la caisse (sa conformité au règlement et aux décisions). De par son contact avec les autres villageois et sa connaissance de ceux-ci, les principales fonctions du comité de gestion sont la décision d'octroi de crédits (dans le cadre de la délégation de pouvoirs par l'Union), le suivi des crédits, des garanties, des remboursements ainsi que le recouvrement des crédits. Il est assisté par le conseiller, salarié de l'Union, qui est chargé de la promotion, de l'animation de la caisse et, qui a une fonction d'aide, de conseil auprès des élus et du caissier (appui technique).

Auparavant, le comité de gestion et l'Assemblée Générale (A.G.) possédaient plus de pouvoir de décision : un comité de crédit gérait seul les "crédits CECAM"²⁰, octroyés principalement sur fonds propres de la CECAM (ces fonds pouvant être complétés par des refinancements), et l'A.G. décidait des conditions de ce crédit. Ainsi, la CECAM avait une marge de manoeuvre pour les taux d'intérêt des "crédits CECAM" : elle pouvait les choisir dans une fourchette (3 à 5 % mensuels)²¹. D'après Dhonte et Fourmantraux (1996), cette flexibilité dans le règlement intérieur des CECAM permettait de modeler le système selon les besoins spécifiques des membres. ***Au moment de nos enquêtes (août-septembre 1998), l'uniformisation des taux et des autres règles de fonctionnement, décidée par l'Union, n'était pas encore appliquée.***

Avec le nouveau statut de l'Union et le nouveau fonctionnement du réseau CECAM, les pouvoirs sont concentrés au niveau des Unions, de ses dirigeants (membres élus), comme nous pouvons le constater sur le nouvel organigramme de l'URCECAM du Vakinankaratra (lors de nos enquêtes, en septembre 1998) :

↳ Figure 2 de l'organigramme de l'Union du Vakinankaratra (septembre 1998).

Les CECAM, leur comité de gestion et leur comité de surveillance, dépendent du conseil d'administration et du comité de contrôle de l'Union (manuel de procédures, version mai 1998), qui leur délèguent une partie de leurs pouvoirs. ***Cette centralisation a pour conséquence une uniformisation des CECAM.***

L'argent des CECAM est dorénavant celle de l'Union (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra) : les CECAM sont considérées comme des **guichets de proximité de l'Union** (manuel de procédures, version mai 1998). **La caisse ne possède plus de fonds**

²⁰ Les crédits "externes" (LVM, GCV et crédits commerciaux) sont décidés par l'Union depuis 1996.

²¹ Cette fourchette fut établie en 1995-96 dans le premier manuel de procédures, l'Union désirant éviter l'application de taux trop élevés et que le réseau ait une mauvaise image (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

propres²², mais gère des "fonds de caisse", dont le montant est limité à 1,5 million de Fmg, les excédents étant transférés à l'Union. Tous les fonds appartiennent à l'URCECAM et les caisses doivent réaliser des prévisions (budget de fonctionnement, prévisions d'activités) afin de demander des avances à l'Union (comm. du directeur de l'INTERCECAM).

Tous les trois mois, l'Union²³ note chaque caisse selon **une grille d'évaluation**, qui concerne l'atteinte des objectifs prévus, la gestion de la caisse, les taux de remboursement des crédits octroyés dans chaque caisse (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Suivant cette note, une CECAM peut obtenir des prérogatives (comme l'augmentation du plafond d'encours de la CECAM, qui peut être égal au maximum à 8 fois le capital social libéré localement - manuel de procédures, version mai 1998). *L'autonomie de chaque caisse vis-à-vis de l'Union (délégation de pouvoirs par l'Union) dépend de cette évaluation de la qualité de gestion de la CECAM.*

↳ Figure 3 de l'organisation du Réseau CECAM (septembre 1998).

L'INTERCECAM est actuellement une équipe de 7 cadres malgaches, salariés de FERT. Elle est financée par FERT et les Unions (facturation de ses prestations de services - brochure "Note de situation au 30 mai 1998 - CECAM"). Elle a pour fonction d'apporter un soutien technique (conseil, avis technique, animation, formation) au réseau (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Dans les faits, son soutien est réservé aux Unions (dirigeants et techniciens). Nous ne disposons pas de données précises sur la structure de l'INTERCECAM et sur celle de FERT.

Depuis mi-1998, le réseau se centralise sur les Unions Régionales, "entités juridiquement constituées en tant qu'établissements de crédits" (manuel de procédures, version mai 1998). Cette perte d'autonomie des caisses locales au profit de l'Union s'accompagne d'une tendance à l'uniformisation des règles de fonctionnement, des procédures à l'ensemble d'une région (risque de moindre adaptation aux différents contextes locaux).

2.3. Situation actuelle de l'URCECAM du Vakinankaratra

Au 31 décembre 1998, l'Union du Vakinankaratra comptait 29 caisses et 3 686 membres, soit une moyenne de 127 membres par CECAM. D'après nos enquêtes, le nombre de "membres actifs" est moindre : dans les caisses où nous avons enquêté, nous avons rencontré des membres de CECAM qui ne profitaient pas des services de celles-ci. Les raisons invoquées par ces "membres dormants" pour expliquer leur non-participation étaient les suivantes (nos enquêtes):

- la caisse ayant connu des détournements, ils n'avaient plus confiance en elle ;
- ne possédant pas de garantie, ils ne peuvent plus prendre de crédit (auparavant les contrôles étaient moins stricts) ;
- les taux (des crédits) sont trop élevés.

Ne possédant pas de données sur le nombre d'habitants (plutôt, le nombre de ménages) ou le nombre d'exploitations dans la région, nous ne pouvons calculer le taux de pénétration des CECAM dans le Vakinankaratra. Les CECAM sont réparties de façon hétérogène dans la région (le Sud-Ouest de la région est exempt de toute implantation, par exemple - voir carte X du réseau CECAM et de la délimitation de notre région d'étude). Dans nos quatre villages d'enquêtes, nous avons évalué le taux à 6 %, 30 %, 35 % et 54 % (à partir d'une évaluation du nombre des ménages dans la zone d'intervention de chaque CECAM - nos enquêtes). Ces taux risquent d'être légèrement surévalués car nous avons fait l'hypothèse qu'à un membre correspondait un ménage alors que les deux époux d'un même ménage ont la possibilité d'être membres. Ainsi, le taux de pénétration serait compris entre 0 % et environ 50 % suivant la zone considérée du Vakinankaratra.

²² Auparavant 25 % des fonds propres des CECAM étaient transférés tous les 6 mois à l'Union, mais lui appartenaient toujours (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

²³ Evaluation par le responsable de l'inspection de la direction de l'Union.

La situation de l'URCECAM du Vakinankaratra en juin et décembre 1998 figure dans le tableau suivant :

↳ Tableau 2 de l'évolution des CECAM du Vakinankaratra.

L'évaluation de **la part du financement agricole** dans l'URCECAM du Vakinankaratra s'avère difficile. A son démarrage, le réseau a proposé uniquement des crédits pour financer les activités agricoles (la campagne agricole, l'acquisition d'équipement agricole, l'amélioration de la commercialisation pour le producteur via le stockage), puis les crédits à vocation initiale agricole (LVM, crédit productif-voir le paragraphe suivant sur les crédits) ont permis de financer d'autres activités (des activités "para-agricoles", comme la transformation de produits agricoles, le commerce de produits agricoles - *in* la brochure sur les CECAM de juin 1997). **La connaissance des volumes des différents crédits ne nous permet donc pas de conclure du volume par objet.** De plus, avec l'apparition des crédits commerciaux, de volume important et destiné au financement des activités des organisations de producteurs (comme la commercialisation, pour FIFATA), la part des autres financements a fortement diminué en volume. Pour 1997²⁴, 72,5 % de l'encours concernent les crédits favorisant la commercialisation des produits agricoles (GCV et crédits commerciaux), 18 % les crédits LVM, initialement conçus pour l'achat de matériel de production agricole, et 8,8 % les crédits productifs, conçus et destinés principalement au financement des campagnes agricoles et à l'élevage : **le financement des activités strictement agricoles (productives - hors la mise en valeur des produits par le producteur) représente environ 27 % de l'encours global²⁵ pour 1997** (cette analyse de la part du financement agricole est détaillée dans le paragraphe 3-3-1 sur les objets financés par les crédits).

La partie suivante propose une présentation et une analyse succincte des différents crédits du réseau CECAM présents dans la Vakinankaratra.

3. Les crédits proposés par les CECAM du Vakinankaratra

Le titre "Les crédits proposés par l'URCECAM du Vakinankaratra" aurait été plus exact : compte tenu des changements que connut le réseau durant l'hiver 1998 (voir le paragraphe 2-1 sur l'historique du réseau), mais nous lui avons préféré le titre présenté car, lors de nos enquêtes (en août-septembre 1998), ces changements n'étaient pas encore totalement effectifs et, de plus, malgré ceux-ci, les crédits continuent à être distribués aux membres via les CECAM, qui sont l'intermédiaire entre l'Union et les membres de base.

Dans le schéma passé de fonctionnement (avant mi-1998), une distinction était effectuée entre les "crédits externes", sur refinancement extérieur et gérés par l'Union, et les "crédits internes" ou "crédits CECAM", sur fonds propres des CECAM, susceptibles d'être complétés par des refinancements (Dhonte et Fourmantraux, 1996), et gérés par les CECAM (le comité de gestion, assisté du conseiller). Dorénavant, tous les fonds sont au nom de l'Union et, afin de mieux saisir l'évolution de chacun des crédits, nous avons choisi de présenter ces derniers suivant ces deux anciens groupes :

- les "ex-crédits externes" ;
- et les "ex-crédit CECAM" .

Pour chaque type de crédit, nous avons tenté de présenter sa création, son évolution et ses principales caractéristiques (objet, taux, conditions).

Le tableau suivant présente un récapitulatif des différents crédits proposés par l'URCECAM du Vakinankaratra et de leurs caractéristiques :

²⁴ D'après un tableau sur les encours en 1997 communiqué par l'INTERCECAM (voir tableau sur la part des différents types de crédits dans l'encours global pour l'URCECAM du Vakinankaratra).

²⁵ Pourcentage légèrement surévalué car nous avons fait l'hypothèse que les crédits LVM et productifs étaient toujours dépensés dans les activités agricoles (possibilité de financer des activités artisanales avec ceux-ci, par exemple).

↳ Tableau 3 sur les différents crédits proposés par les CECAM.

3.1. Les "ex-crédits externes"

Le système a été initialement construit pour distribuer des crédits, sans collecte de l'épargne (comm. du Représentant FERT à Madagascar), c'est pourquoi il eut recours à des financements externes dès son démarrage. Ainsi, afin de répondre à la principale demande des ruraux, des crédits furent octroyés dès 1987 à partir d'un financement de FERT.

A partir de 1993, le système eut accès à des refinancements d'autres bailleurs de fonds et, en particulier, à un prêt FED²⁶/BEI²⁷, à 2 % annuel²⁸ et remboursable sur 30 ans à partir de 2003 (10 ans de différé), dont le faible coût a permis au réseau de dégager rapidement des marges (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Les autres financements proviennent de la BTM (12-14 % annuel, à partir d'une ligne de crédit du FENU²⁹-comm. du directeur de l'INTERCECAM), de l'AFD³⁰ (en 1995, taux de 24 % annuel - Dhonte et Fourmantraux, 1996) et du FID³¹ (dont nous ne connaissons pas les conditions).

Ces crédits ont été gérés par FERT au début, puis par la CRCECAM (Caisse Régionale des CECAM, sous l'égide de FIFATA) et enfin par l'URCECAM.

3.1.1. Le crédit équipement : la Location-Vente-Mutualiste (LVM)

Testé en 1991 par FERT dans le Bongolava (Dhonte et Fourmantraux, 1996), ce crédit de moyen terme (durée maximale de 3 ans, d'après le manuel de procédures, version mai 1998) a été conçu pour permettre aux paysans d'acquérir des **équipements agricoles**, comme les charrues, les herses, les charrettes, mais aussi les boeufs de trait, les vaches laitières, considérés comme du matériel de production agricole (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Comme nous l'avons observé dans la partie sur le contexte du Vakinankaratra (paragraphes 4-2-1 et 4-2-3 sur les élevages bovins), les risques de perte, notamment du fait de maladies, sont faibles dans la région, compte tenu des soins apportés aux animaux et de l'appui technique de certaines ONG, associations. Depuis 1-2 ans, d'autres types d'équipement sont financés comme le matériel de transformation (machine pour fabriquer le beurre, décortiqueuse), des balances pour les commerçants, des machines-à-coudre, et, en 1998, l'URCECAM du Vakinankaratra a octroyé des LVM pour l'achat de véhicules (camion, camionnette). D'après le nouveau manuel de procédures (version mai 1998), le but des crédits LVM est "de permettre d'**acquérir du matériel**" (aucune spécification du type de matériel financé n'est apportée).

La Location-Vente-Mutualiste permet au financeur (FERT à l'initiation, puis la CRCECAM et actuellement l'URCECAM) de rester **propriétaire du bien financé** jusqu'à la fin du remboursement (montant du prêt et intérêts).

Ces crédits sont gérés par le financeur, soit l'URCECAM du Vakinankaratra depuis 1996. L'**octroi** est décidé par la Commission Régionale d'Octroi de prêt (COP régionale) qui se réunit tous les mois depuis l'hiver 1998. Elle se réunissait auparavant quatre fois par an (COP trimestrielle). Nous ne connaissons pas les raisons de ce changement : était-ce pour répondre à une demande croissante ? ou pour mieux s'adapter à la demande ? D'après nos enquêtes auprès de membres de différentes CECAM (en août-septembre 1998), les membres n'étaient effectivement pas satisfaits de cette procédure, jugée trop longue (attente de la prochaine réunion de la COP régionale) : "les LVM

²⁶ Fonds Européen pour le Développement.

²⁷ Banque Européenne d'Investissement.

²⁸ Nous supposons que ce taux est en devise (les autres taux exprimés dans ce rapport sont généralement en Fmg).

²⁹ Fonds d'Équipement des Nations Unies.

³⁰ Agence Française de Développement, ancienne Caisse Française de Développement (CFD).

³¹ Fonds d'Intervention pour le Développement (programme de la Banque Mondiale).

sont octroyés deux mois après la demande et l'objet risque d'être déjà vendu", "l'attente est trop longue et le produit est déjà vendu au déblocage des fonds".

Dans la limite des prérogatives, c'est-à-dire si les montants des crédits demandés ne dépassent pas les pouvoirs délégués à la CECAM (crédits de petits montants : achat d'un bidon de lait, par exemple - comm. du directeur de l'INTERCECAM), le Comité d'Octroi de Prêts local (COP local) peut décider l'octroi de crédits LVM (manuel de procédures, version mai 1998).

Une **analyse technique de la demande** (faisabilité, rentabilité, solvabilité) est alors réalisée par le conseiller CECAM sous contrôle d'un technicien de l'Union ; hors des limites des prérogatives accordées à chaque caisse, cette analyse est effectuée par un technicien de l'Union. De plus, si la demande dépasse le plafond de 20 millions de Fmg, elle doit être transmise à l'INTERCECAM pour avis technique.

Le Comité de Gestion des CECAM détenait auparavant plus de pouvoirs : il émettait son avis pour les demandes de crédits LVM et l'Union généralement le ratifiait. D'après le nouveau manuel de procédures (version mai 1998), l'avis du Comité de Gestion n'est plus requis pour les crédits LVM. *Pourtant, l'interconnaissance entre les villageois, dont le conseiller CECAM n'a pas forcément atteint le niveau (degré moindre de connaissance), nous paraît être un élément supplémentaire pour garantir l'octroi de ces crédits (meilleure analyse de la situation du demandeur).* Nous expliquons cette "mise à l'écart" des élus des caisses par l'hypothèse suivante : suite aux "débordements" passés (détournements, abus par des élus locaux, des conseillers), l'Union a diminué les pouvoirs des CECAM et espère une amélioration des CECAM (meilleure gestion, responsabilisation des dirigeants) qui s'effectuerait par la volonté de celles-ci d'acquiescer une plus grande autonomie par rapport à l'Union via le système de délégation de pouvoirs.

Jusqu'en 1996, le demandeur devait obtenir l'aval de son **groupe de caution solidaire** (acceptation du projet par le groupe), qui était censé apporter une garantie morale et financière au bénéficiaire ainsi que contrôler le bien acheté. Le fonctionnement en groupe de caution solidaire fut abandonné : il n'était pas effectif, les membres constituant des groupes uniquement pour avoir accès au crédit (nos enquêtes).

Afin, probablement, d'éviter des détournements d'objet, l'**achat du matériel** est censé être effectué par le conseiller accompagné de membres du Comité de Gestion et du bénéficiaire, puis le bien acheté (alors propriété de l'Union) est contrôlé au moins une fois par trimestre par des techniciens de l'Union, le conseiller et des membres du Comité de Surveillance de la CECAM. Malgré ces mesures (qui ne sont pas récentes-comm. de l'INTERCECAM), nous avons observé plusieurs cas de **détournement d'objet** pour les crédits LVM : frais de scolarité, construction d'une maison, frais de campagne agricole, fonds de roulement pour une épicerie, achat de cochons (nos enquêtes). Ces détournements sont soit dus à un arrangement entre le bénéficiaire du prêt et le vendeur de bien demandé pour le crédit LVM, soit dus à un laxisme du conseiller et des dirigeants par excès de confiance ou avec des arrangements avec le bénéficiaire (normalement, le conseiller et les responsables devraient se rendre compte de la supercherie lors du contrôle du bien, à moins que le bénéficiaire ne déclare de fausses pertes) ou par surcharge de travail des dirigeants et du conseiller (nombreuses tâches à accomplir). Certains détournements étaient prémédités et apparemment courants : un membre nous a déclaré toujours utiliser une partie de son crédit LVM pour financer la campagne agricole car il trouve les taux de ce crédit plus avantageux que ceux des crédits productifs (voir paragraphe 2-1). Si le contrôle, notamment au moment de l'octroi, se renforce comme prévu, de tels détournements, risqués pour le système dans la mesure où il ne possède pas de bien d'une valeur égale à celle de son prêt (en cas de non-remboursement, le système ne peut reprendre son bien, alors inexistant), ne devraient plus avoir lieu.

Le **taux** des crédits LVM était de 18 % annuel en 1991, puis augmenta à 36 % annuel (en 1995, 1996 et 1997 - Rabesandratana, 1995 ; Dhonte et Fourmantraux, 1996 ; comm. de l'INTERCECAM) et était de 30 % en 1998. Nous ne savons pas de quelle manière est déterminé ce taux et pourquoi il a connu ces variations. Ce crédit étant financé à partir de refinancements, nous supposons que son taux dépend en particulier du coût de la ressource (initialement, des

financements de FERT, puis son coût fut faible grâce à la ligne FED/BEI - voir l'introduction du paragraphe 3-1), des marges prélevées par le système et de l'inflation³² (le remboursement du prêt FED/BEI est différé et jusqu'en 1996 l'inflation était importante à Madagascar³³). La baisse des taux en 1998 s'expliquerait par une stabilisation de l'inflation ainsi que peut-être par la volonté des dirigeants de tenir compte de l'insatisfaction des membres vis-à-vis de ce prêt (l'augmentation de l'encours et la baisse du nombre de crédits, soit des coûts de suivi moindres, permettant au réseau de récupérer des marges croissantes - voir le tableau 2 sur l'évolution des CECAM du Vakinankaratra). En effet, d'après Paul Rabesandratana (1995), le taux de 3 % mensuel était "jugé insupportable par les paysans eux-mêmes" et ceux-ci préféreraient ne pas prendre le risque d'en prendre. Lors de nos enquêtes (août-septembre 1998), plusieurs membres nous ont déclaré qu'ils considéraient le taux des crédits LVM trop élevé (2,5 % mensuel) et certains aimeraient qu'il soit diminué à 18-20 % annuel, soit à sa valeur initiale.

Suivant la **rentabilité de l'objet financé**, le crédit LVM apparaît plus ou moins avantageux pour le membre :

- L'objet acheté peut présenter une recette supplémentaire qui lui est directement lié (achat d'une vache laitière, d'un véhicule pour le transport, d'une batteuse pour fabriquer le beurre) : par exemple, si le membre achète une vache laitière d'une valeur de 3,5 millions de Fmg, soit un crédit de 2,625 millions de Fmg (un apport personnel de 25 % de la valeur du bien acheté étant requis), et que sa vache produit 12 litres de lait par jour en période de lactation, soit une recette de 16 800 Fmg/jour (vente à 1 400 Fmg/litre), le membre rembourse environ 1,520 million de Fmg au bout de trois mois et il lui reste alors à rembourser 1 301 875 Fmg, qu'il rembourse avec les intérêts à la prochaine échéance, trois mois après (recette de 1,520 million de Fmg et remboursement s'élevant à 1 399 516 Fmg). Ainsi, les recettes supplémentaires dues à l'acquisition du bien acheté avec le crédit LVM permettent de rembourser ce crédit.
- Les équipements agricoles, comme les boeufs de trait, les charrues, présentent surtout une augmentation de la productivité du travail et nous ne disposons pas de données sur l'augmentation des recettes monétaires que l'acquisition de tels équipements procure ; le remboursement de ces achats apparaît plus problématique : si un membre achète deux boeufs de trait d'une valeur de 1,4 million de Fmg, soit un crédit LVM de 1,050 million de Fmg, et qu'il a opté pour un remboursement tous les six mois (avec les campagnes agricoles) sur deux ans, il doit rembourser 370 000 Fmg au bout des six premiers mois (il lui reste alors à rembourser 837 500 Fmg), 370 000 Fmg à la deuxième échéance (reste 593 125 Fmg à rembourser), 370 000 Fmg à la troisième échéance (reste 312 094 Fmg à rembourser) et 358 908 Fmg à la dernière échéance, soit un total de 1 468 900 Fmg. Le coût total de l'acquisition des deux zébus s'élève donc à environ 1 818 900 Fmg pour le membre.

Suivant la rentabilité des activités financées, le remboursement s'avère plus ou moins aisé. *Afin de s'adapter aux différents biens financés, le système pourrait proposer des crédits LVM à taux variable suivant l'activité financée (tout en renforçant le contrôle des crédits LVM, comme il est prévu, afin d'éviter les détournements d'objet) : pour l'acquisition de biens non directement productifs, qui n'apportent pas d'augmentation significative du revenu monétaire, les taux pourraient être diminués à 2 % mensuels et, pour l'achat de biens à forte rentabilité comme les vaches laitières, ils pourraient être maintenus à 2,5 % mensuels ou légèrement augmentés (3 % mensuels, par exemple).*

³² Les taux sont fixés à partir du taux directeur de la banque centrale (33% annuel en 1995, 12,8 % en 1997 et 9-10 % en 1998), de l'inflation, du coût de la ressource, des frais de fonctionnement, des marges prélevées (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

³³ Taux d'inflation : 46,7 % en 1995, 5,5 % en 1997 et 8 % en 1998 (*in* Economie de Madagascar, n°2, décembre 1998).

Les variations de l'encours des crédits LVM indiquent une stagnation de décembre 1995 à décembre 1996, puis des augmentations en 1997 et 1998 (tableau 2 sur l'évolution des CECAM du Vakinankaratra). Ces augmentations se sont accompagnées d'une diminution du nombre de crédits LVM octroyés : les crédits octroyés sont moins nombreux qu'auparavant mais de montant plus élevé³⁴. *Nous pensons que ces variations sont plutôt dues à un changement de la politique d'octroi de l'Union, qui a renforcé son contrôle sur les octrois de crédit et qui accorde des crédits LVM de montants plus élevés (meilleure marge prélevée par le système pour des coûts de fonctionnement moindres), à une population aisée (considérée plus sûre par rapport au remboursement), qu'à la baisse des taux*³⁵ (jugée insuffisante par de nombreux membres - nos enquêtes).

En 1996, le **remboursement** devait s'effectuer par **échéances trimestrielles**, adaptées au système de gestion (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Afin d'adapter les échéances aux capacités de remboursement des bénéficiaires, le nouveau manuel de procédures (version mai 1998) spécifie que la périodicité de versement des loyers doit être négociée par le bénéficiaire lors de l'élaboration du dossier de demande. Dans les caisses visitées (août-septembre 1998), les remboursements mensuels ou bimestriels ou trimestriels sont les plus répandus et posent problème à certains membres : "le remboursement est trimestriel et je n'ai pas de revenus réguliers", "je ne peux pas prendre de crédit LVM car je ne reçois pas de salaire mensuel", "le remboursement trimestriel pose problème aux membres, notamment au moment de la période de soudure". *La non-application des échéances négociées est apparemment due à l'application d'une recommandation de l'INTERCECAM (les échéances trimestrielles) comme une règle de fonctionnement par les CECAM (conseiller, dirigeants), probablement du fait de la surcharge de travail, des complications en matière de gestion que supposent des remboursements négociés, plus irréguliers.* Cette distorsion des règles de fonctionnement pourrait également s'expliquer par la **réticence de l'Union** par rapport à l'allongement des échéances (l'Union inciterait alors les CECAM à adopter des échéances mensuelles à trimestrielles) : une personne en incapacité de paiement est moins vite repérée et le bien moins rapidement récupéré, ce qui représente des coûts pour le système.

Le locataire fournit 25 % de la valeur du bien à l'achat ou 40 % de celle-ci pour les matériels motorisés d'occasion³⁶ (**apport personnel**) et, depuis l'instauration des CECAM (1993), il doit également souscrire une Part Social Variable ou PSV proportionnelle au montant du prêt (5 % - voir le paragraphe 4 sur les produits d'épargne et les parts sociales) : un apport de 30 % (ou 45 % pour les véhicules motorisés) de la valeur du bien est demandé au bénéficiaire du prêt.

Cet apport apparaît constituer un frein pour la demande de ces crédits d'après nos enquêtes : plusieurs membres ont déclaré être intéressés par ce crédit mais que les 30 % d'apport personnel étaient difficiles à se procurer et certains souhaitent la diminution/suppression de ceux-ci. Dans une caisse (sur les quatre enquêtées), il y a 2-3 ans, les 25 % d'apport personnel était déduits du crédit octroyé : d'après l'INTERCECAM, l'apport des 25 % avant l'octroi du crédit a toujours été obligatoire et, les dirigeants et le conseiller de cette caisse avaient dû mettre au point cet arrangement afin de mieux satisfaire la demande des membres.

D'après Dhonte et Fourmantraux (1996), les modalités de cet autofinancement sont obscures : épargne préalable (selon le comportement souhaité par le système), mélange d'épargne et

³⁴ Nous ne disposons pas des crédits cumulés aux différentes dates (cumul sur une année) pour les crédits LVM et nous ne pouvons donc pas calculer la moyenne octroyée par membre à différentes dates pour ces crédits.

³⁵ Si la baisse des taux avait satisfait les membres, le nombre de crédit octroyé aurait dû augmenter.

³⁶ Mesure récente, apparue avec le financement de matériel motorisé par l'Union (en 1998). Cet apport personnel est très important : les prix des véhicules sont très élevés par rapport aux autres équipements (environ 50 millions de Fmg pour un camion d'occasion) et cet investissement présente plus de risques pour le système (montant important du crédit, risques d'accident, de vol).

d'emprunts auprès de la famille, d'amis ou d'usuriers, mélange d'épargne et d'emprunt auprès de la CECAM.

Cette condition d'accès au crédit LVM en limite l'accès aux "paysans modestes" (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Afin de faciliter l'accès aux paysans pauvres, l'Assemblée Générale de FIFATA avait envisagé de réduire l'apport personnel à 20 % en 1995 (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Aucune diminution de l'apport ne fut effectuée et nous ne connaissons pas les raisons du maintien d'un apport personnel important : l'URCECAM préfère-t-elle **cibler les paysans aisés** avec ce crédit ? Juge-t-elle une diminution de l'apport risquée pour le système (qui devra alors financer une part plus importante de l'achat du matériel, supérieure à 75 % de sa valeur) ? La première hypothèse semble être confirmée par l'augmentation du montant moyen par bénéficiaire des crédits LVM (augmentation de l'encours et diminution du nombre de crédits octroyés - d'après le tableau 2 sur l'évolution des CECAM du Vakinankaratra).

Dans une CECAM où nous avons enquêté (août-septembre 1998), une **garantie matérielle** d'une valeur de 150 % du montant du prêt est requise pour les crédits LVM. Cette règle n'est pas répandue au niveau de l'Union, elle ne figure pas dans le manuel de procédures. Ce serait une règle supplémentaire dans cette CECAM mise en place soit par incompréhension du fonctionnement des crédits LVM (le conseiller baserait son analyse de la demande, la solvabilité du demandeur sur cette garantie) ou dans le but de se prémunir de l'éventuelle perte du bien acheté ou de détournement d'objet (dans cette même CECAM, nous avons relevé le plus de détournement d'objet). Certains membres (d'autres CECAM où nous avons enquêté) nous ont signalé qu'ils ne pouvaient pas prendre de crédit LVM car ils ne présentaient pas assez de garantie : nous pensons que, dans ces cas, les caisses ne demandant pas de garantie matérielle, les membres doivent faire allusion à l'étude de la demande effectuée par le technicien (le conseiller ou le technicien de l'URCECAM). Nous ne savons pas si cette analyse prend en compte uniquement le projet du crédit LVM et le comportement antérieur du membre dans la CECAM ou si elle prend également en compte son niveau de richesse (par rapport à la valeur du bien demandé), auquel cas les membres considéreraient cette évaluation de leurs biens comme une prise de garantie. Peut-être que les dirigeants de la CECAM qui demande des garanties pour les crédits LVM nous ont signalé cette garantie matérielle du fait d'une **mauvaise compréhension** de l'analyse de la demande effectuée par le technicien.

3.1.2. *Le crédit stockage ou GCV*

Le crédit stockage, nommé généralement GCV, est inspiré du grenier communautaire villageois. Initié dans la zone par l'Organisme de Développement Régional (ODR) en 1985-86, il est apparu dans le système en 1990-91. L'objectif de ce prêt est "d'aider le paysan cultivateur membre à maîtriser le coût de ses produits depuis la récolte jusqu'à la commercialisation" (manuel des procédures, version mai 1998).

Dans la partie sur le contexte du Vakinankaratra (paragraphe 3-4 sur la commercialisation des produits), nous avons constaté une variation saisonnière des prix du paddy avec de bas prix au moment de la principale récolte et une augmentation de ceux-ci à la soudure. La majorité des ménages du Vakinankaratra vendent leur riz à la récolte (remboursement des prêts, paiement des frais de cultures...) pour en racheter ensuite au moment de la soudure. Le crédit GCV leur permet de stocker leur paddy à la récolte et de le vendre à meilleur prix (ou d'éviter d'en acheter) à la soudure, leur gain s'en trouvant amélioré.

Les modalités de ce prêt ont peu évolué depuis son apparition dans le réseau. Dans le Vakinankaratra, il concerne le **stockage de paddy et de maïs**, denrées non périssables et dont la fluctuation des prix rend leur stockage rentable³⁷. Les principales récoltes de ces deux produits ont

³⁷ L'URCECAM du Vakinankaratra ne finance pas le stockage de blé : il n'existe qu'un seul acheteur dans la région, la KOBAMA (entreprise agro-industrielle malgache basée à Antsirabe), et le stockage ne présente donc pas d'intérêt (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

lieu de mi-mars à début juin (voir la partie contexte, le paragraphe 3-2-2 sur les calendriers culturels) et la mise en stockage des produits débute en avril (une fois les produits séchés) et se termine en juillet (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Les paysans stockent leurs produits soit dans un local, qui peut être une pièce de la maison d'un membre qui participe au stockage, soit dans un local construit spécifiquement (quand des subventions sont obtenues pour sa construction - comm. du directeur de l'INTERCECAM).

La **durée** minimale du stockage est fixée à cinq mois par l'Union (d'après le manuel de procédures) et était auparavant de quatre mois (nos enquêtes). Cette période a vraisemblablement été déterminée en fonction de la rentabilité de ce produit pour le système ainsi qu'en fonction de sa rentabilité pour le bénéficiaire : pour une durée inférieure, les coûts de fonctionnement, de gestion seraient trop importants par rapport au prélèvement effectué par l'Union (parts sociales, taux) et la hausse des prix estimée (par l'Union) pas assez conséquente pour que le stockage dégage des bénéfices suffisants pour rentabiliser le produit GCV. Le déstockage s'effectue d'octobre à février (en mars, les prix chutent - voir dans la partie contexte, figure 3 sur le prix saisonnier du riz), en **période de soudure** (voir dans la partie contexte, figure 2 sur la localisation temporelle des besoins de financement). Le bénéficiaire fixe dans ces limites la durée de stockage qu'il désire. La durée la plus fréquente est de 6 mois (nos enquêtes).

Jusqu'à la campagne 1998, l'Union fournissait le matériel pour **sécuriser** le stockage (vol, détériorations) : serrures, piton, mort-aux-rats, ... (nos enquêtes). D'après le nouveau manuel de procédures (version mai 1998), le conditionnement de stockage, les produits phytosanitaires sont dorénavant à la charge des "membres-stockeurs". Par rapport aux vols, l'ouverture de chaque local de stockage nécessite deux clés, dont l'une est détenue par un membre du Comité de Gestion, et l'autre par le conseiller (nos enquêtes), dont la présence est obligatoire lors des contrôles effectués par les techniciens de l'Union et lors du déstockage (manuel de procédures, version mai 1998).

Ce crédit est octroyé sur financement externe. Les membres-stockeurs perçoivent un prêt de 2/3 à 3/4 de la valeur marchande des produits stockés : en 1998, 600 Fmg/kg de paddy et 300 Fmg/kg de maïs. Or, les prix continuent de fluctuer lors des octrois de prêts GCV. Ainsi, en mai 1998, le prix du paddy était d'environ de 700 Fmg/kg (nos enquêtes), ce qui permis aux membres de bénéficier d'un prêt de 85,7 % de la valeur marchande de leur stock. Comme nous pouvons le remarquer sur la courbe d'évolution du prix du riz au cours d'une année (figure 3), le prix annuel le plus bas est en mai : les membres cherchent à stocker le paddy à ce moment de l'année préférentiellement (nos enquêtes), ce qui leur permet, entre autres, de bénéficier d'un plus grand différentiel de prix entre le stockage et le déstockage.

Le **taux** actuel est de 2,5 % par mois. Il était de 3 % mensuel en 1996 (Dhonte et Fourmantraux, 1996), comme pour les crédits LVM : nous supposons que, des ressources identiques les finançant, ces deux crédits ont des taux d'intérêt similaires. De même, les bénéficiaires doivent verser une part social variable (PSV) de 5 % du montant du prêt. Auparavant, cette PSV était soustraite du prêt (nos enquêtes) ; elle doit être dorénavant déposée en DAV (voir le paragraphe 4 sur l'épargne) avant l'octroi du prêt (manuel de procédures, version mai 1998).

Compte-tenu de la hausse des prix (de l'ordre de 100 %), ce produit s'avère très **rentable** pour les membres bénéficiaires : d'après nos enquêtes, pour 1 tonne de paddy à la récolte (en mai, prix de vente du paddy de 700 Fmg/kg), le membre touche un prêt de 600 000 Fmg et revend sa tonne de paddy stockée, 6 mois après, à 1 500 Fmg/kg, ce qui lui procure un gain de 1 380 000 Fmg (bénéfices de la vente du stock dont on a soustrait la PSV et les intérêts du prêt) au lieu des 700 000 Fmg qu'il aurait gagné en vendant sa récolte, soit quasiment une augmentation de son gain de 100 %.

Le crédit GCV présente un double intérêt pour les membres (Dhonte et Fourmantraux, 1996) : la sécurité alimentaire et le gain financier. Par "sécurité alimentaire", nous entendons le processus suivant : l'octroi du prêt à la récolte permet aux membres de ne pas vendre leur récolte à bas prix pour rembourser leurs prêts, pour payer les frais de récolte et financer leurs activités de contre-saison (cultures, élevages, ...), et le déstockage en période de soudure leur procure leur principale denrée alimentaire à ce moment difficile de l'année (début des travaux de la grande saison culturale, prélever du paddy). En aidant les paysans à éviter la vente de leur paddy à bas prix et le rachat difficile en période de soudure, le GCV apporte aux paysans-membres une certaine sécurité alimentaire.

Cependant, Paul Rabesandratana (1995) remarque que l'importante rentabilité de ce produit n'est pas accessible à tous : **"il profite aux paysans les plus favorisés"** car il faut avoir un surplus de riz à stocker pour bénéficier de ce produit. Nous avons effectivement observé, dans la partie contexte (paragraphe 3-4 sur la commercialisation des cultures) que la majorité des ménages ne produisent pas suffisamment de riz (en moyenne, 1 t/an) pour subvenir à leurs besoins, leurs superficies cultivées de rizière étant petites (0,55 ha par ménage en moyenne, d'après le tableau 6 sur les surfaces de terres cultivées par ménage). Ainsi, de nombreux producteurs de la région ne dégagent pas de surplus leur permettant de bénéficier de ce prêt. Cette proportion de producteurs susceptibles de stocker du paddy dépend de la zone étudiée : d'après nos enquêtes, le succès du prêt GCV est important à l'Ouest et au Sud du Vakinankaratra, sous-régions où les surfaces cultivées par ménages sont plus grandes (voir le paragraphe 3-3-2 sur la terre, dans la partie contexte), et plutôt faible au Centre et à l'Est du Vakinankaratra, qui connaissent une pression foncière. La possibilité de profiter de ce prêt serait fonction de la richesse du membre : paysans exploitant de grandes superficies (importante capacité de production) ou, dans les régions de faible production rizicole, paysans aisés pouvant acheter du riz à bas prix dans les régions voisines et les stockés en GCV (Rabesandratana, 1995).

Pour, probablement, éviter "l'enrichissement des plus riches", notamment des collecteurs³⁸, l'Union fixe un **plafond par membre bénéficiaire** : il était de 3 t par membre en 1997 et de 4 t par membre en 1998 (nos enquêtes). Cependant, dans une des caisses que nous avons visitées, il existe un "GCV spécial" : lorsque le membre dépasse ce plafond de 4 tonnes alors, pour tout kilogramme supplémentaire le prêt sera à un taux de 3 % mensuel. De plus, dans certaines caisses, deux époux membres peuvent bénéficier de ce prêt, ce qui place le plafond par ménage à 8 tonnes.

Dans une caisse de la zone Ouest, nous avons observé une **gestion spéculative** du GCV par les paysans aisés (importantes quantités de paddy déposées en GCV) : ces derniers cherchent à obtenir leur prêt GCV en mai (prêt à 85,7 % de la valeur du marché), puis rachètent avec l'argent du prêt du paddy à bas prix, qu'ils stockent dans leur maison. Ce double-stock de paddy leur procure d'importants bénéfices : si nous reprenons l'exemple de la tonne de paddy, mais cette fois-ci le membre-stockeur décide d'acheter du paddy à 700 Fmg/kg avec son prêt (soit 857 kg de paddy), il revend ce stock avant le déstockage pour rembourser son prêt GCV (vente à 1 000 Fmg/kg : 857 000 Fmg, soit un gain de 137 000 Fmg, une fois la PSV, le prêt et les intérêts soustraits), puis il vend son stock de paddy en GCV à 1 500 Fmg/kg, ce qui lui procure un gain total de 1 637 000 Fmg, soit une augmentation de son gain de 18,6 % par rapport au schéma précédent. **Le GCV permet aux paysans aisés de spéculer au détriment des paysans plus modestes, qui sont dans l'obligation de vendre à la récolte. Si le réseau cherche à éviter de tels comportements, qui risquent de renforcer les disparités entre les différentes catégories économiques de paysans, un moyen serait d'instaurer un plafond par ménage (et non par membre bénéficiaire).**

Le crédit GCV a fait l'objet de peu de critiques lors des enquêtes. L'une d'elle concernait le **retard du déblocage** des fonds. D'après les conseillers CECAM enquêtés, le déblocage du crédit a

³⁸ Dans une caisse où nous avons mené les enquêtes, le conseiller CECAM nous a expliqué le succès du crédit GCV par le fait que les potentialités de production rizicole de la zone étaient bonnes et que le village comptaient de nombreux collecteurs (nos enquêtes).

lieu une semaine après le stockage. Or, plusieurs paysans enquêtés nous ont signalé des retards de 15 jours alors que, durant ce temps, le prix du paddy augmentait et, ils étaient tenus de verser des intérêts pour le mois entier (même si le crédit était octroyé à la fin du mois). Dhonte et Fourmantraux (1996) expliquent qu'une arrivée tardive des fonds peut pousser certains paysans à vendre une partie de leur récolte au prix du marché, ayant des besoins financiers urgents, et que ce retard amoindrit le différentiel entre le prix au stockage et celui au déstockage (remontée des prix après le mois de mai). Aussi les membres, qui achètent du paddy avec leur prêt, se voient pénaliser par la remontée des prix du paddy lors de l'attente des fonds du prêt GCV.

La deuxième critique formulée par les paysans membres lors de nos enquêtes concerne le **remboursement** du prêt GCV. Le bénéficiaire est censé rembourser son prêt et les intérêts avant le déstockage des produits (manuel des procédures, version mai 1998). Cette condition pose problème à certains membres, dont les ressources ne sont pas suffisantes pour rembourser leur prêt en période de soudure (nos enquêtes) : certains vendent sur contrat une partie de leur GCV avant le déstockage à un prix inférieur à celui du marché, d'autres remboursent celui-ci avec un autre crédit de la caisse, une caisse a permis à des membres de déstocker une partie de leur GCV (avant remboursement) afin qu'ils puissent rembourser leur prêt. L'INTERCECAM n'approuve pas cette dernière pratique : le déstockage du produit avant remboursement présente des risques pour le système qui ne possède alors plus la garantie matérielle (le produit stocké). Elle considère que la possibilité d'anticiper le remboursement et de l'effectuer "par tranches" devrait éviter de telles pratiques. Il est, en effet, prévu qu'un bénéficiaire puisse déstocker petit-à-petit son GCV en anticipant sur l'échéance finale (fixée par le bénéficiaire au moment de l'octroi), la quantité déstockée à chaque fois correspondant à la somme remboursée. Ce fonctionnement devrait certes faciliter le remboursement, mais il présente deux désavantages pour les membres : ceux-ci paient les intérêts de la durée initialement fixée, même s'ils anticipent le remboursement, et, de plus, ils bénéficient de prix d'achat moindres pour leur paddy stocké du fait de l'anticipation de leur remboursement. *La prise en charge de la vente d'une partie du GCV par la CECAM, à hauteur du montant du prêt, des intérêts et des coûts de fonctionnement engendrés par cette opération supplémentaire, pourrait permettre aux membres en difficulté de bénéficier également pleinement de la rentabilité des crédits GCV.*

Le crédit GCV ne présente pratiquement **aucun risque pour le système financier** (en dehors du vol, de l'incendie et de la détérioration des produits stockés), la garantie étant physiquement bloquée dans les "greniers" et représentant un montant supérieur au montant du prêt octroyé (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Cependant, son extension dans une zone donnée pourrait s'accompagner d'une baisse des prix au moment du déstockage (nous avons abordé ce point dans la partie contexte, paragraphe 3-4 sur la commercialisation) et d'un mécontentement des bénéficiaires qui pourraient se retourner contre le système (perte des emprunteurs, crédit plus rentable). Cette baisse des prix au moment du déstockage, observée par des paysans de la zone Ouest (nos enquêtes), s'expliquerait par l'importante quantité déstockée au même moment (augmentation de l'offre dans une zone donnée) et surtout par la localisation des effets (problèmes d'infrastructures, de circulation de l'information). *Pour assurer la viabilité de ce produit, il serait nécessaire de chercher à annuler cette localisation des effets par l'amélioration des circuits de commercialisation (désenclaver certaines zones) ou, de prévoir un plafond par bénéficiaire dans chaque zone, qui prenne en compte, ce risque d'annulation de la rentabilité du produit pour les membres bénéficiaires.* Dans les zones où elles sont présentes, les CECAM ne touchent pas tous les exploitants (taux de pénétration évalué entre 6 et 54 % dans les quatre villages d'enquêtes - août-septembre 1998) et, de plus, tous les membres ne déposent pas en GCV : le pourcentage de la population touchée par le produit GCV reste faible ainsi que les quantités déposées par rapport à la production des zones concernées. Les membres vont certainement profiter de ce produit plusieurs années avant qu'il n'atteigne une expansion limite (où sa rentabilité pour les bénéficiaires deviendra nulle).

3.1.3. *Les crédits commerciaux*

Depuis 1997, les organisations de producteurs agricoles peuvent adhérer à l'URCECAM en tant que **personnes morales** (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Ainsi, FIFATA (Association pour le Progrès des Paysans, créée en 1989 avec la collaboration de FERT), TPIT (centrale d'achat pour les intrants, les produits locaux³⁹, mise en place par FERT), ROVA (association des éleveurs laitiers), L.P.M. (La Pépinière de la Mania, société anonyme dont FERT est un actionnaire, qui vend/achète des plants forestiers et d'arbres fruitiers) et COOPAGRI (vraisemblablement une coopérative agricole) étaient membres de l'Union en juin 1998. ARATRA, bureau d'études malgache créé en 1997 sous l'impulsion de FERT (actionnaires de ce bureau : FERT, IREDEC⁴⁰, CRGR⁴¹), a également adhéré à l'Union en tant que personne morale afin de bénéficier des dépôts (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

L'objectif des crédits commerciaux est de "financer par une ligne de crédit les besoins en fonds de roulement du bénéficiaire dans ses activités de **commercialisation en commun des produits de ses membres**" (manuel de procédures, version mai 1998). Ils sont donc destinés aux **Unions de groupements de producteurs** ou aux **coopératives agricoles**.

Leur taux était de 2 % mensuel en 1998 (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Le taux est fixé par l'Union sur proposition de l'INTERCECAM (nous n'avons pas connaissance des critères sur lesquels se basent l'INTERCECAM et l'URCECAM). Le prêt est plafonné à un montant autorisé après analyse de la demande par la Commission d'Octroi de Prêts de l'Union. Le bénéficiaire est tenu de verser une part sociale variable (PSV), calculée sur le plafond de la ligne de crédit autorisé, avant de toucher son prêt (PSV de 2 % du plafond en 1998 - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Nous avons évalué le montant de ces crédits à environ 100 millions de Fmg par bénéficiaire⁴² pour 1997. En 1997, ces crédits étaient gérés par FERT et ils seraient, depuis, gérés par l'Union⁴³.

La directrice de l'INTERCECAM nous a fait remarquer qu'octroyer des prêts GCV et des crédits commerciaux étaient contradictoires, dans la mesure où le GCV encourage les paysans membres à stocker et que l'intérêt des coopératives agricoles est d'acheter les produits à la récolte à bas prix, pour les revendre une fois les prix augmentés, afin de dégager des marges bénéficiaires les plus importantes possibles. Cette contradiction ne nous paraît pas si flagrante : si la coopérative n'achète de produits qu'à ses membres (des producteurs) et qu'ensuite ceux-ci récupèrent la marge une fois le produit revendu par la coopérative, alors "la philosophie" des crédits commerciaux est similaire à celle des prêts GCV (améliorer la commercialisation des produits pour les producteurs). Ces deux produits nous semblent plus concurrents qu'en contradiction : un paysan, membre d'une CECAM et également membre d'une coopérative agricole, hésitera entre ces deux produits suivant ce qu'il recherche (un gain maximum à la récolte - vente à la coopérative - ou un gain maximum et des produits en nature à la soudure -prêt GCV).

3.1.4. *Autres crédits*

Pour certains objets spécifiques tel que le financement de l'achat de terrains (cadastrés et titrés), la construction de bâtiments d'exploitation (pour l'élevage, le stockage,...), la plantation d'arbres fruitiers ou caféiers, l'Union, sur avis de l'INTERCECAM, étudie les demandes, fixe les taux et définit les conditions spécifiques de ces crédits "spéciaux" (manuel de procédures, version

³⁹ Comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra.

⁴⁰ Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement Communautaire

⁴¹ Centre de Recherche en Géographie Régionale (Université d'Antananarivo).

⁴² Pour cette évaluation, nous avons divisé l'encours en juin 1997 par le nombre de personnes morales (elles étaient trois à ce moment-là : FIFATA, TPIT, ROVA).

⁴³ Nous ne disposons pas de données précises quant à la gestion de ces crédits : la direction de l'Union nous a dit qu'ils étaient gérés par FIFATA en juin 1997 dans le Vakinankaratra et par FERT dans les autres régions du réseau (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra), ce qui nous paraît peu probable dans le cas du Vakinankaratra, FIFATA étant bénéficiaire de ces crédits.

mai 1998). Pour y avoir accès, le membre doit verser une part sociale variable de 5 % du montant du prêt.

Ainsi, l'URCECAM du Vakinankaratra a signé un protocole de coopération avec la Pépinière de la Mania (société anonyme, basée à Antsirabe et créée avec la collaboration de FERT) dans le cadre du "Projet de relance de la culture du café Arabica sur les Hautes Terres de Madagascar" (dont la Pépinière de la Mania est l'opérateur). L'Union propose un crédit long terme (durée maximale de 6 ans) destiné à l'installation de caféiers. Le "**crédit café**" est versé en nature par la Pépinière au planteur bénéficiaire. Compte tenu des spécificités de ce crédit (durée, culture pérenne), le membre doit présenter au moins deux garanties parmi les trois suivantes (*in* le protocole de collaboration, août 1997) :

- une garantie mobilière sur du matériel durable d'un montant évalué (par l'Union) au minimum de 150 % du montant du prêt accordé ;
- la caution de trois personnes maximum, à propos de cette garantie mobilière ;
- une garantie foncière ou immobilière d'une valeur au minimum de 150 % du montant du crédit accordé.

D'après nos enquêtes, des membres ont acheté des terrains avec des crédits LVM et certains membres souhaitent contracter des crédits LVM pour bâtir une porcherie alors que de tels investissements nécessiteraient un crédit spécial. Pour la construction de la porcherie, vue la difficulté pour l'Union de récupérer son bien (qui lui appartient tant que tous les loyers n'ont pas été payés) en cas de non-remboursement, l'octroi d'un "prêt spécial" se comprend aisément.

Par contre, pour **l'achat de terrains**, le bien est saisissable et revendable. La décision de l'Union de ne pas financer l'acquisition de terrains par des crédits LVM pourrait s'expliquer par le faible pourcentage de **terres titrées** dans la région et surtout par la difficulté de vendre des terres saisies (nos enquêtes ; voir le paragraphe 3-3-2 sur la terre dans la partie contexte). Le financement de l'achat de terres nécessiterait donc d'autres garanties que le bien acquis (des garanties du type de celle demandée pour le "crédit café"). L'achat de terrains ne fait pas partie des objets financés par le crédit LVM (qui finance le matériel de production) et que des membres aient acheté des terres avec celui-ci s'expliquerait par l'inexistence, à cette période, de "crédits spéciaux" ou par l'ignorance des membres et des CECAM à propos de ces crédits : les membres se seraient arrangés avec les responsables et le conseiller pour pouvoir financer l'achat de terres avec un crédit LVM (en l'absence d'autres possibilités pour financer cet investissement) ou ils auraient détourné seuls l'objet de leur crédit. De plus, dans la région du Vakinankaratra, compte tenu du **prix élevé de la terre** (environ 1,2 millions de Fmg pour 1/4 ha de rizière - nos enquêtes) et des **faibles rendements rizicoles** (1,88 t/ha dans les rizières en 1997 - Minten et al, 1997), l'achat de terrains s'avère difficilement rentable sur 2-3 ans (durée des crédits LVM) et nécessiterait de plus longue durée de prêt : suivant l'hypothèse qu'un membre finance l'achat d'une rizière d'un quart d'hectare d'une valeur de 1 300 000 Fmg avec un crédit LVM (d'un montant de 910 000 Fmg, les 30 % d'apport personnel étant soustraits de la valeur du bien) et qu'il n'y cultive que du riz pendant la grande saison⁴⁴ qu'avec la main-d'oeuvre familiale (frais de culture négligeables), il récoltera 7 mois après son achat 465 kg de paddy et gagnera 348 750 Fmg en le vendant à la récolte (à 750 Fmg/kg), ce qui lui permettra de rembourser 160 000 Fmg d'intérêts et le capital restant à rembourser sera alors de 722 000 Fmg, à la récolte suivante (une année après) il aura 216 600 Fmg d'intérêts à rembourser et il lui restera 589 850 Fmg de capital à rembourser ; à la troisième récolte, 176 955 Fmg d'intérêts et 418 055 Fmg de capital...le prêt sera remboursé avec l'unique produit de l'exploitation du terrain acquis à la cinquième récolte, soit au bout de 6 années, avec les hypothèses d'une stabilité des rendements et du prix de vente du paddy à la récolte. La décision de l'Union de ne pas accepter les terres comme objets finançables par des crédits LVM pourrait s'expliquer également par la faible rentabilité de cet investissement sur le moyen terme.

⁴⁴ Pas de culture de contre-saison, du fait, par exemple, de l'assèchement des ressources hydriques en hiver (comme c'est le cas dans la zone Ouest).

3.2. Les "ex-crédits CECAM"

Les "crédits CECAM" étaient auparavant décidés, gérés au niveau des CECAM, à partir de leurs fonds propres qui pouvaient être complétés par des refinancements de l'Union (à un taux de 2 % mensuel - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Chaque CECAM déterminait les conditions de ses crédits (Dhonte et Fourmantraux, 1996).

Tous les fonds appartenant désormais à l'URCECAM, les "anciens crédits CECAM" peuvent toujours être décidés et gérés par les CECAM, dans le cadre d'une délégation de pouvoirs au Comité de Gestion par le Conseil d'Administration de l'Union (dépendant de l'évaluation de la qualité de gestion de la CECAM, évaluée par l'Union⁴⁵), mais sous contrôle de l'Union qui peut ôter l'autonomie accordée à la CECAM en cas de problèmes dans celle-ci, de mauvais résultats (taux de remboursement médiocres, par exemple).

Les CECAM géraient deux types de crédit : le crédit productif et le crédit dépannage.

3.2.1. Le crédit productif

Il a été initialement conçu pour **financer la campagne agricole** (intrants, salariés agricoles). Dans certaines caisses où nous avons enquêté, l'**élevage** a été également accepté comme objet dès l'apparition de ce crédit. A partir de 1997, les activités non-agricoles, comme les activités de transformation agro-alimentaire, l'artisanat, le commerce, ont également pu être financées par des crédits productifs. Dans une caisse que nous avons visitée, le conseiller a expliqué l'apparition tardive (en 1998) de ces objets de financement par le manque de personnel pour assurer leur suivi (difficultés de gestion) ; de plus, un conseiller d'une autre CECAM nous a déclaré que ces objets n'étaient pas une priorité pour les CECAM (la priorité étant le financement des activités agricoles). Le nouveau manuel de procédures (version mai 1998) stipule donc que l'objectif des crédits productifs est de permettre au bénéficiaire de développer des sources de revenu, soit de **financer des activités productives rentables** (agriculture, élevage, artisanat, commerce,...). D'après nos enquêtes auprès de membres (août-septembre 1998), la majorité des crédits productifs est dépensée pour financer les travaux agricoles et autres frais de campagne (semences, engrais, location d'équipement, paiement des salariés agricoles).

Avec la centralisation des pouvoirs au niveau de l'Union (qui détient le statut juridique), les **modalités du crédit productif s'uniformisent** au niveau de la région (processus en cours lors de notre étude de terrain, en août-septembre 1998) :

- Les **taux** d'intérêt étaient auparavant décidés individuellement par les CECAM. En 1996, ils étaient compris entre 3 et 10 % mensuels (Dhonte et Fourmantraux, 1996). L'abus de certains dirigeants, qui prélevaient une part de ces taux pour s'octroyer des indemnités⁴⁶, ont décidé l'Union à instaurer une fourchette pour les taux des crédits CECAM : entre 3 et 5 % mensuels en 1997 (nos enquêtes). Le taux généralement adopté pour les crédits productifs est de 4 % par mois (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Dans les quatre caisses, auprès desquelles nous avons enquêté, les taux étaient de 3 %, 3,5 % et 4 %. Lors de nos enquêtes (août-septembre 1998), il était prévu qu'à l'avenir le taux des crédits productifs soit unique pour l'ensemble des caisses de la région : le Conseil d'Administration avait décidé un taux de 3 % mensuels (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Nous ne connaissons pas les raisons de cette décision : éviter les abus des dirigeants locaux en imposant un taux assez bas ? faciliter la gestion des crédits au niveau de l'Union ?

⁴⁵ Suivant cette note, pour chaque CECAM, est déterminé un plafond unitaire par bénéficiaire et par type de crédit (comm. du Représentant FERT à Madagascar).

⁴⁶ Dans une CECAM du Vakinankaratra, les taux étaient de 10 % mensuels, dont 5 % revenaient aux élus (comm. du directeur de l'INTERCECAM).

Plusieurs membres enquêtés nous ont dit juger les taux des crédits trop élevés (nos enquêtes). Cette uniformisation, qui constitue en une baisse du taux pour la plupart des CECAM du Vakinankaratra, devrait les satisfaire.

- Les **plafonds par bénéficiaire** étaient auparavant décidés au niveau des CECAM, suivant les fonds disponibles. Dans les quatre CECAM où nous avons mené des enquêtes, celui-ci variait entre 250 000 et 800 000 Fmg par bénéficiaire. Ces plafonds sont dorénavant décidés par l'URCECAM, suivant la qualité de gestion de la caisse, avec une limite maximum de un million de Fmg par emprunteur pour les crédits octroyés par les CECAM (au-delà de ce plafond, les crédits sont attribués par l'Union). Plusieurs membres enquêtés nous ont déclaré juger les sommes accordées insuffisantes, alors qu'ils avaient calculé le montant de leur demande selon leurs besoins (nos enquêtes). Certains craignaient une baisse du plafond de leur caisse. Lors de notre passage, deux des quatre caisses visitées venaient d'appliquer le plafond qui leur était imposé par l'Union : pour l'une, ce changement constituait en une diminution de son plafond qui passait de 800 000 Fmg à 500 000 Fmg (par bénéficiaire) et, pour l'autre, le plafond s'en trouvait augmenté (de 250 000 Fmg à 500 000 Fmg). D'après les conseillers des deux caisses, ce plafond initial de 500 000 Fmg/bénéficiaire a été imposé à toutes les caisses du Vakinankaratra et pourra être augmenté si la caisse fait preuve d'une bonne gestion (nos enquêtes).

L'**octroi** des crédits est réalisé par la CECAM (Comité de Gestion, conseillé par le conseiller CECAM) dans les limites de la délégation de pouvoirs accordé à la caisse. Dans les quatre caisses que nous avons visitées, l'octroi de crédits productifs avait lieu deux à trois fois par an, selon le calendrier cultural (grande saison de culture, demi-saison et contre-saison). Suivant les caisses, il est devenu mensuel plus ou moins récemment : depuis avril 1997 pour deux caisses, depuis juillet 1998 pour la troisième et pas encore (en août 1998) pour la dernière. Depuis juin 1998, un **circuit mensuel** pour l'octroi des crédits productifs, décidé par l'Union, a été uniformisé dans la région du Vakinankaratra afin, notamment de prévoir les demandes (les transferts de fonds entre l'Union et les CECAM - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Cette flexibilité des octrois devrait permettre au système de mieux répondre aux différentes demandes et d'ajuster les octrois (les dates) à celles-ci. Dans une caisse qui n'avait pas encore appliqué cette mesure, des membres se sont effectivement plaints du retard des crédits productifs par rapport au calendrier cultural (octroi en novembre alors qu'octobre serait plus approprié à la zone - nos enquêtes).

Dans les caisses où nous avons mené des enquêtes, deux époux, tous deux membres d'une CECAM, avaient la possibilité d'emprunter des crédits productifs au même moment, selon la capacité de remboursement du ménage et/ou si chacun avait un projet (financement d'activités distinctes). L'Union a décidé de n'octroyer plus qu'**un seul crédit productif par ménage**⁴⁷ (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Cette mesure risque de ne pas recevoir un accueil favorable des membres, et en particulier de ceux pour lesquels le plafond de crédit par bénéficiaire était considéré trop bas et qui l'augmentait par l'adhésion de leur conjoint (capacité de remboursement importante du couple) et/ou des ménages qui effectuent plusieurs activités rémunératrices à la fois (commerce et culture, culture et élevage, différentes cultures,...). L'Union a vraisemblablement fait ce choix pour éviter le surendettement des ménages ainsi que pour contrecarrer la partialité de certains dirigeants, qui vont favoriser leur famille par l'octroi de plusieurs crédits à des ménages membres de leurs familles.

- Au moment de notre étude de terrain (août-septembre 1998), le réseau réfléchissait à l'application d'une **part sociale variable** (voir le paragraphe 4 sur l'épargne et les parts sociales) de 5 % du montant du crédit pour les crédits productifs. Cette nouvelle condition d'accès

⁴⁷ Cette mesure date de 1996, mais elle avait eu apparemment jusqu'à présent un faible impact et le Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra nous a paru être décidé à l'appliquer de façon stricte.

permettrait au système d'accroître plus rapidement son capital (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Son application risque d'être mal acceptée par les membres : les parts sociales variables sont associées aux anciens crédits sur refinancement dans l'esprit des membres et l'appliquer aux "crédits CECAM", auparavant sur fonds propres des caisses, signifiera pour les membres à un prélèvement sur "leur argent"⁴⁸, les taux en représentant déjà un.

- La **durée** des crédits était de 3-4 mois à 6-9 mois, suivant les caisses et l'activité financière financée, le paiement du crédit ayant lieu à l'échéance de celui-ci (nos enquêtes). L'URCECAM a instauré une durée maximum de 10 mois avec un paiement au minimum d'une première échéance 6 mois après le déblocage du crédit (manuel de procédures, version mai 1998).

3.2.2. *Le crédit dépannage*

Le crédit dépannage a été élaboré pour "répondre à des besoins sociaux et à des besoins de consommation" (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Il est octroyé par la CECAM.

Dans les quatre caisses où nous avons enquêté, sa durée variait entre 2 et 3 mois, son taux entre 3 et 5 % mensuels et son plafond entre 50 000 et 100 000 Fmg par demande (nos enquêtes - août-septembre 1998). L'URCECAM a instauré une durée inférieure à 4 mois, un plafond de 200 000 Fmg par demande ainsi qu'un taux d'intérêt pour l'ensemble des CECAM du Vakinankaratra (la fixation de ce taux n'était pas encore déterminée au moment de nos enquêtes - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Le membre demandeur doit présenter une garantie matérielle d'une valeur supérieure à 150 % de la somme demandée (manuel de procédures, version mai 1998). Le crédit est déblocqué au maximum une semaine après le dépôt de la demande, qui doit être effectuée un jour d'ouverture de la CECAM. Entre le moment du besoin (généralement urgent) et le déblocage des fonds jusqu'à 10 jours peuvent s'écouler (pour des caisses avec un jour d'ouverture hebdomadaire). C'est pourquoi, nous supposons, il existe une procédure plus rapide d'octroi : en cas d'urgence, 50 à 100 000 Fmg peuvent être débloqués dans les 24 heures ou le jour même si c'est un jour de permanence, la constatation physique de la garantie par le conseiller et un élu restant obligatoire.

Ce crédit a connu un **grand succès** jusqu'au début de l'année 1996 (encours de l'ordre de celui des crédits productifs et même son cumul sur un an était supérieur à celui des crédits productifs), puis son encours diminua ainsi que le nombre de crédits dépannage octroyés :

↳ Tableau 2 sur l'évolution des CECAM du Vakinankaratra.

↳ Tableau 4 sur les crédits cumulés sur un an - CECAM du Vakinankaratra

D'après les membres du Comité de Gestion d'une caisse où nous avons enquêté, jusqu'en 1996, la distinction entre les crédits dépannage et les crédits productif n'était pas claire : si un membre nécessitait rapidement un crédit pour moissonner son riz, par exemple, il pouvait obtenir un crédit dépannage. Ce ne serait qu'à partir de 1996 que les crédits furent clairement définis (nos enquêtes). Un conseiller CECAM nous a effectivement avoué que jusqu'en 1997, dans "sa" CECAM, il y avait autant de crédits dépannage que de crédits productifs, comme si tous les membres étaient malades. D'après nos enquêtes (août-septembre 1998), les objets des crédits dépannage étaient fréquemment détournés (en 1997-98) : achat d'un boeuf, remboursement d'un crédit productif, frais pour le labour, frais de déplacement pour les fêtes de Pâques, frais de scolarité des enfants (? cet objet pourrait être considéré comme un besoin social). Malgré ses conditions moins attrayantes pour les bénéficiaires par rapport aux crédits productifs (taux d'intérêt généralement plus élevés), ce crédit faisait l'objet de nombreuses demandes : ce succès s'expliquerait par sa **facilité d'accès**, du fait du caractère souvent urgent de l'objet (parfois fictif). Certaines caisses ont alors décidé de renforcer le

⁴⁸ D'après nos enquêtes (août-septembre 1998), de nombreux membres ont toujours à l'esprit le slogan CECAM : "CECAM, c'est l'argent des paysans, géré par les paysans, pour les paysans".

contrôle de l'octroi de ce crédit : dans une caisse, où nous avons enquêté, le conseiller vérifie que la personne est bien malade/hospitalisée avant d'octroyer le crédit.

Le ralentissement de la croissance de ce produit à partir de 1996 s'explique par la sensibilisation menée par l'Union auprès des CECAM pour diminuer les octrois des crédits dépannage (baisse de l'encours dès 1996 - tableau 2 sur l'évolution des CECAM du Vakinankaratra).

3.3. Performances des crédits

Les tableaux présentés tout au long de cette partie ont été élaborés à partir de tableaux communiqués par l'INTERCECAM. Nous nous questionnons sur la fiabilité des données de ces tableaux :

- Dans le tableau sur la situation de l'URCECAM du Vakinankaratra au 30 juin 1998 (voir en annexe, à la page 2 du document), nous avons relevé plusieurs nombres incohérents au niveau de la colonne "cumul" pour les crédits dépannage : trois caisses du Vakinankaratra affichent un cumul très élevé par rapport au cumul du nombre de crédits, soit des moyennes de montant de crédit par bénéficiaire de l'ordre de 449 472 Fmg (cumul de 8 539 974 Fmg pour 19 crédits), de 1 764 484 Fmg (cumul de 56 463 500 Fmg pour 32 crédits) et de 2 583 198 Fmg (cumul de 18 082 390 Fmg pour 7 crédits) alors que le plafond des crédits dépannage est de 200 000 Fmg par crédit. Ces aberrations proviennent-elles d'erreurs d'écriture ? ou du fait qu'effectivement d'importants crédits dépannage aient été octroyés ? Nous pensons que ces incohérences seraient principalement dues à des **erreurs de recopiage, d'imputation** (que les contrôles n'ont pas décelées) : un même nombre doit être recopié, répertorié dans plusieurs documents. Par exemple, pour le remboursement d'un crédit dans une CECAM, les opérations sont inscrites sur un reçu, sur les deux fiches individuelles concernant chaque membre (l'une destinée au membre, l'autre à la caisse), dans le registre du crédit concerné, dans le registre des intérêts perçus, dans l'échéancier du crédit concerné et dans le journal de caisse au niveau de la CECAM, avant d'être saisi par l'Union.
- Dans les tableaux que nous avons constitués, nous avons indiqué dans certains cas 2 voire 3 nombres différents pour un même objet : suivant le tableau communiqué par l'INTERCECAM, les nombres varient pour un objet identique. Est-ce dû à des erreurs de recopiage ? à des corrections qui ne sont pas affichées dans tous les tableaux ? ou à des calculs différents pour un même objet ?
- Les données sur les CECAM du Vakinankaratra présentées dans le rapport de Robert Dhonte et Anne Fourmantraux (1996) ne correspondent à celles qui nous ont été communiquées pour les années 1993, 1994 et 1995 : les données du rapport étaient-elles inexactes et ont-elles été corrigées par la suite ?

Nous pensons que les tableaux de données que nous avons obtenus reflètent cependant les tendances au sein de l'Union du Vakinankaratra.

Pour analyser les performances de ces crédits, en particulier en matière de financement agricole, nous nous sommes intéressés aux objets financés par ceux-ci ainsi qu'à leur remboursement.

3.3.1. Les objets financés

Les système de gestion et d'information de l'URCECAM du Vakinankaratra ne permettent pas d'évaluer la répartition des crédits (volumes, nombres) par objet financé ou par objet figurant sur la demande de crédit, qui permettrait, malgré les détournements d'objet, d'avoir une idée de la part des différents objets financés⁴⁹ et, plus particulièrement, de la part du financement agricole.

⁴⁹ Compte tenu que les crédits LVM et productifs financent diverses activités, divers biens.

Nous pouvons cependant tenter d'évaluer cette répartition. De par l'historique du système, le financement agricole paraît tenir une place importante. Comme nous l'avons décrit dans les paragraphes précédents, les crédits se divisent en plusieurs types, finançant des objets différents.

- D'après nos enquêtes auprès de ménages membres des CECAM (août-septembre 1998), la majorité des **crédits LVM** est dépensée dans l'achat d'équipement agricole (vaches laitières et boeufs de trait étant considérés comme du matériel de production agricole) ou, lorsqu'ils sont détournés, dans des investissements concernant les activités agricoles (frais de culture, achat de cochons, achat de terrains). Bien que l'Union ait financé l'achat de quelques véhicules motorisés (pour des collecteurs - montants de crédit LVM importants), nous supposons que l'acquisition de matériel de production agricole reste le principal objet de financement de ce crédit.
- Le crédit **GCV**, dans la mesure où il améliore la commercialisation des produits agricoles par la production, peut être considéré comme un financement agricole. Nous avons effectivement défini comme activité agricole la production agricole mais également la valorisation des produits agricoles lorsqu'elle est réalisée par l'agriculteur. Cependant, si ce produit est utilisé par des personnes qui achètent une partie ou la totalité du paddy qu'elles stockent en GCV alors, dans ce cas, nous ne considérons plus le crédit GCV comme un financement agricole. N'ayant pas la possibilité d'évaluer les tonnages produits par les membres-stockeurs et les tonnages que ces derniers ont achetés, nous allons faire l'hypothèse que le pourcentage de la quantité des produits achetés est faible. De plus, d'après nos enquêtes, une partie du prêt GCV est souvent investie sur l'exploitation (achat d'animaux, de semences, d'engrais, de terrains, paiement des salariés agricoles pour labourer, sarcler les terres, ...).
- Les **crédits commerciaux** permettent de financer des activités de commercialisation/approvisionnement d'organisations de producteurs agricoles, de coopératives agricoles. Ils visent donc à améliorer la commercialisation par les producteurs, alors regroupés, et pourraient être considérés comme un financement agricole (valorisation des produits agricoles par les producteurs). Cependant, tous les membres-producteurs ne s'impliquent pas dans cette valorisation et les services d'approvisionnement de ces organisations n'entrent pas dans notre définition des activités agricoles. Ces crédits ne s'adressant pas, de plus, à des producteurs individuels, nous avons préféré ne pas les considérer comme un financement agricole "direct". Les agriculteurs devant être *in fine* les bénéficiaires des activités de ces organisations, les crédits commerciaux permettent un financement agricole "indirect" ou "au sens large".
- Les **crédits dépannage**, malgré quelques détournements d'objet pour investir sur l'exploitation agricole (nos enquêtes), ne sont pas destinés à financer les activités agricoles.
- Les **crédits productifs**, conçus pour financer les campagnes agricoles, financent désormais également d'autres activités telles que le commerce, l'artisanat. D'après nos enquêtes, ils sont majoritairement dépensés dans les frais de campagne et, plus particulièrement, dans le paiement des salariés agricoles (labour, repiquage, sarclage). Quelques crédits ont été utilisés dans l'achat d'animaux (poules, cochons, boeufs). Très peu de membres ont financé des activités artisanales (transformation du lait pour la fabrication de beurre, par exemple) et quelques-uns ont effectué avec leur crédit des activités commerciales. Ce faible succès des activités commerciales peut s'expliquer, en partie, par sa mauvaise presse auprès de la direction de l'URCECAM et des conseillers CECAM : la direction de l'Union juge les crédits commerciaux individuels trop risqués car les paysans ont l'habitude de tout acheter à crédit (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinkaratra) et ce jugement négatif se retrouve dans certaines caisses, où le conseiller a "imposé" (avec consultation du Comité de Gestion) des règles restrictives pour le financement des activités commerciales par des crédits productifs. Par exemple, dans une caisse où nous avons mené des enquêtes, le "crédit commerce" n'est contractable qu'en haute saison (à la récolte de la principale campagne agricole) et la durée maximum de ce crédit est de trois mois (des membres enquêtés la jugent trop courtes), l'activité commerciale étant périodique et le crédit commerce n'étant pas jugé prioritaire pour la CECAM par le conseiller (comm. d'un conseiller CECAM). Nous faisons donc l'hypothèse que les activités agricoles restent le principal objet des

crédits productifs dans le Vakinankaratra et que le crédit productif peut être considéré comme un financement agricole.

Comme nous pouvons le constater sur le tableau suivant, les crédits commerciaux représentent pratiquement 50 % de l'encours moyen pour 1997, les crédits LVM et GCV ayant également une part significative dans celui-ci, mais si nous raisonnons sur le nombre de crédits octroyés alors les crédits productifs ont le pourcentage le plus élevé :

↳ Tableau 5 sur la part des différents crédits dans l'encours global pour l'URCECAM du Vakinankaratra.

Le **financement agricole** (GCV, LVM et crédits productifs) représentait donc environ **89 % des crédits octroyés (en nombre)** et **49,6 % de l'encours global** en 1997, l'autre moitié de l'encours correspondant aux crédits commerciaux (la part des crédits dépannage étant négligeable).

↳ Figure 4 sur l'évolution annuelle des encours de crédits durant 1997 (crédits commerciaux inclus).

Les crédits LVM de moyen-terme connaissent un encours sans variation saisonnière (durée supérieure à une année).

L'encours total augmente fortement au moment de la récolte de la principale campagne agricole (grande saison) : il est principalement déterminé par des crédits destinés à la **commercialisation des produits agricoles** (crédits commerciaux et GCV). FERT nous a déclaré que le réseau cherchait à diversifier ses crédits, notamment avec l'apparition des crédits commerciaux, afin de diminuer les risques liés aux crédits agricoles. *Les produits financés par le réseau restent fortement liés à la production agricole et présentent des risques co-variants à celle-ci : une affectation des productions agricoles (de la grande saison) risquerait de mettre en péril le système⁵⁰. Dans le Vakinankaratra, l'agriculture présente l'intérêt d'être diversifiée et le financement des diverses activités agricoles (cultures de grande saison, cultures de contre-saison, élevage laitier,...) permet une répartition des risques.*

Lorsque l'on ne prend pas en compte les crédits commerciaux, les variations de l'encours dépendent toujours de la période de stockage/commercialisation des produits agricoles récoltés pour la grande saison :

↳ Figure 5 sur l'évolution annuelle des encours de crédits durant 1997 (crédits commerciaux non compris).

L'encours des crédits LVM connaît une légère augmentation, principalement due aux montants de crédit plus élevés accordés (le nombre de crédits diminue entre juin 1997 et décembre 1997, d'après le tableau 2 sur l'évolution des CECAM du Vakinankaratra).

L'encours du crédit productif présente de légères variations au cours de l'année, suivant les activités agricoles : faible diminution en juin (remboursement des crédits de campagne finançant la grande saison) et augmentation en novembre (octrois des crédits pour la grande saison culturale, qui sont plus importants que début 1997, du fait de l'augmentation du nombre de membres ainsi que du plafond par bénéficiaire dans certaines caisses). Les variations annuelles sont faibles, compte tenu de la diversité des activités agricoles dans le Vakinankaratra, qui se répartissent tout au long de l'année (voir la partie contexte).

⁵⁰ Les crédits commerciaux sont généralement distribués avant la récolte afin que les organisations puissent acheter au plus bas prix (si la récolte s'avère mauvaise, les prix augmentent et les bénéficiaires risquent d'être moins élevés, surtout si l'augmentation en période de soudure ne permet pas d'accroître le différentiel de prix entre la récolte et la soudure).

3.3.2. *Le remboursement des crédits*

Le taux de remboursement pour l'ensemble des crédits octroyés par l'URCECAM du Vakinankaratra était de 96 % en 1997 et de 96,3 % en 1998 (voir le tableau 2 sur l'évolution des CECAM du Vakinankaratra).

D'après le tableau 2, le taux de remboursement des crédits productifs a connu des fluctuations importantes, mais paraît en augmentation depuis décembre 1996 : cette amélioration est certainement due à l'instauration de l'URCECAM, l'élaboration du manuel de procédures (établissement de règles, de limites pour l'ensemble des CECAM du Vakinankaratra jusqu'alors indépendantes) qui se sont accompagnées d'un renforcement du contrôle et des règles d'octroi.

Parallèlement le taux de remboursement des crédits LVM a connu une baisse et ce malgré la baisse du nombre de crédits LVM en cours (suivi plus aisé) : cette diminution pourrait s'expliquer, en partie, par la difficulté de rembourser à des échéances mensuelles, bi- ou trimestrielles, dont nous ont fait part des membres (nos enquêtes - nous avons abordé ce sujet dans le paragraphe 3-1-1 sur les crédits LVM), ainsi que par le chevauchement d'échéances de plusieurs crédits (mentionné par des membres lors de nos enquêtes). Un membre peut, en effet, prendre jusqu'à quatre crédits à la fois (crédit dépannage, crédit productif, LVM et GCV - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra) ce qui présente un risque de surendettement des membres avec le chevauchement des différentes échéances (échéances rapprochées dans le temps d'où incapacité du membre à rembourser).

En 1998, 11 caisses (sur 30) ont connu des problèmes de recouvrement, qui ont nécessité le soutien des techniciens de l'Union (renforcement de la pression, menace, saisie - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Malgré ces problèmes, les taux de remboursement ont été maintenus à des valeurs élevées, probablement parce que dès qu'une caisse a des problèmes de remboursement, l'Union cesse tous les octrois de crédit jusqu'au rétablissement de la situation (cas d'une caisse où nous avons enquêté et qui n'a pas distribué de crédits productifs et LVM pendant une année) et parce que l'Union s'est mobilisée pour le recouvrement dans les CECAM.

Les taux de remboursement des crédits LVM et des crédits productifs étaient de même ordre en décembre 1997 et en décembre 1998. Nous ne possédons pas les taux pour les crédits GCV. Ce prêt présente peu de risques pour l'institution financière (la garantie est bloquée dans le grenier et le membre doit rembourser son prêt avant de récupérer son stock). Robert Dhonte et Anne Fourmantraux (1996) indiquent un taux de 100 % depuis l'origine jusqu'en 1996. De plus, comme nous pouvons le constater sur la figure 5 (de l'évolution annuelle des encours de crédits, crédits commerciaux non compris), l'encours des prêts GCV s'annule en janvier pour ne redevenir positif qu'en avril : son taux de remboursement a donc atteint la valeur de 100 % en 1997.

Nous n'avons pas relevé de comportement particulier dans le remboursement en fonction de la provenance des fonds ou de la catégorie de crédits ("crédits externes" et "crédits internes"). Les deux catégories de crédits nous ont semblé présenter chacune des risques de remboursement différents (nos enquêtes) :

- les membres ne se sentent pas responsables par rapport aux "crédits externes", vue qu'ils ressentent les règles qui leur incombent comme imposées par l'Union et les bailleurs de fonds ;
- avec les "crédits internes" (ou "crédit CECAM"), ils considèrent que l'argent qui leur est prêté est le leur, que l'octroi de ces prêts leur est dû et ils risquent d'être moins consciencieux quant au remboursement, auquel s'ajoutent les problèmes de recouvrement (ils ne craignent pas les autres membres chargés du recouvrement ; "loi de comportement social" évoquée dans la partie contexte, paragraphe 2-2).

L'institutionnalisation des Unions s'est accompagnée de la suppression de la différenciation entre les "crédits externes" et les "crédits internes" à partir de mi-1998 dans la région du Vakinankaratra

(celle-ci n'était pas encore généralisée au niveau des CECAM lors de notre passage en août-septembre 1998). Tous les fonds appartiennent désormais à l'Union. Ce changement risque d'engendrer un **sentiment de dépossession des membres** des CECAM et un mécontentement de ceux-ci vis-à-vis de l'URCECAM. Certains membres risquent de ne plus rembourser par mesure de rétorsion envers l'Union et, surtout, dès qu'un problème apparaîtra dans une caisse, tous les membres de celle-ci risquent de se mobiliser dans le non-remboursement, comme ils le faisaient déjà auparavant⁵¹. Certes, ce changement s'accompagne d'un renforcement des contrôles (voir le paragraphe 5 sur la limitation des risques) qui devrait maintenir, voire améliorer les taux de remboursement, mais le phénomène de consensus des membres dans le non-remboursement risque de s'accroître, les membres se sentant dépossédés au profit de l'Union (dans laquelle ils ne se reconnaissent pas, ils ne se sentent pas représentés - nos enquêtes).

4. Les produits d'épargne et les parts sociales

Nous distinguons les parts sociales et droits d'adhésion, qui sont obligatoires pour adhérer au système et avoir accès au crédit, et les produits d'épargne volontaire.

4.1. Parts sociales et droits d'adhésion

Pour devenir membre, une personne est tenue de payer des droits d'adhésion, non récupérables, et, **pour avoir accès au crédit il doit verser des parts sociales**, qu'il peut récupérer deux-trois ans après sa démission (comm. du directeur de l'INTERCECAM).

Instaurées lors de la création des CECAM en 1993, les parts sociales sont de deux types :

- le versement de la **part sociale fixe (PSF)**, d'un montant fixé, est obligatoire pour que l'adhérent acquiert la qualité de membres (manuel de procédures, version mai 1998) et il donne accès au crédit au membre jusqu'à sa démission ;
- certains crédits nécessitent le versement d'une part sociale supplémentaire, nommée **part sociale variable (PSV)**, d'un montant proportionnel au montant du prêt demandé.

Jusqu'à la constitution de l'Union (fin 1996), les **parts sociales fixes** et les **droits d'adhésion** étaient fixés par les CECAM (règlement intérieur voté en Assemblée Générale). Ils sont depuis déterminés par l'Union : les droits d'adhésion ont été fixés à 10 000 Fmg par l'Assemblée Générale constitutive de l'Union (ce qui a représenté une augmentation dans les caisses, dans lesquelles nous avons mené des enquêtes, où les droits étaient compris entre 3 500 et 5 000 Fmg avant décembre 1996) et les parts sociales fixes à 25 000 Fmg payable en 3 ans (ce qui n'a pas présenté de changement dans les quatre caisses d'enquêtes⁵²). En 1998, les parts sociales fixes ont augmenté : elles sont de 50 000 Fmg payables en 3-5 ans (10 000 Fmg/an - comm. du directeur de l'INTERCECAM).

En 1995, les **parts sociales variables (PSV)** ne s'appliquaient qu'aux crédits externes : elles étaient de 2 % du montant demandé pour les crédits GCV et de 5 % pour les crédits LVM. En 1998, elles étaient de 5 % pour ces deux crédits et de 2 % pour les crédits commerciaux (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Les PSV doivent être déposées en dépôt à vue (voir le paragraphe suivant) avant la décision d'octroi pour ces crédits. Elles conditionnent l'octroi des

⁵¹ Dans une caisse que nous avons visitée, la majorité des membres ont décidé une année de ne pas rembourser leurs crédits car leur caisse avait connu des détournements (de la part du caissier). D'après les membres, ils ont réagi ainsi car ils n'avaient plus confiance dans la caisse. D'après le conseiller, dont nous partageons l'avis (les membres ont décidé de ne plus rembourser une fois le détournement mis à jour et réprimandé), ils ont profité de la situation de la caisse. Nous pensons que les membres ont alors douté de la viabilité de leur caisse et ont préféré ne pas rembourser (selon leur plus grand avantage si la caisse venait à fermer).

⁵² Les PSF étaient supérieures à ce montant (30 000 à 35 000 Fmg) et les caisses ne pouvaient le diminuer (des membres ayant déjà versé les 30 à 35 000 Fmg).

crédits concernés. Lors de notre étude de terrain (août-septembre 1998), l'INTERCECAM a exprimé le souhait que des PSV soient également demandées pour les crédits productifs afin d'augmenter plus rapidement le capital social du réseau, mais le Conseil d'Administration de l'Union n'était alors pas d'accord pour appliquer cette mesure (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Les PSV étaient initialement prélevées sur les crédits externes, certainement pour que les ressources externes participent à l'augmentation du capital social, soit des fonds propres du réseau, avec l'idée probable de "transformer de l'argent froid en argent chaud". Le refus des élus de l'Union à appliquer les PSV au crédit productif (ancien "crédit CECAM") pourrait s'expliquer par le fait que les membres risquent de ne pas accepter de prélèvement sur des crédits octroyés à partir de "leur argent" (les fonds propres). Bien que tous les fonds soient désormais au nom de l'Union, les membres faisaient encore la distinction entre les deux catégories de crédit, selon la provenance de leur financement (nos enquêtes, août-septembre 1998). Nous ne savons pas ce qu'il a été finalement décidé au sujet de l'application de PSV au crédit productif.

Jusqu'à présent les parts sociales ne sont pas rémunérées ; l'Union réfléchit à la possibilité d'une bonification en fin d'exercice (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

Les membres qui bénéficient fréquemment de "crédits externes" voient leurs parts sociales augmenter au fil du temps et risquent d'être tentés de démissionner pour récupérer cette somme. "Afin de préserver la **pérennité de l'institution** qui peut être affectée par la démission, l'exclusion ou le décès de ses membres, la restitution des parts sociales ne pourra intervenir avant un délai de deux ans après apurement des engagements" (*in* "Statuts de l'URCECAM du Vakinankaratra", 18-19 décembre 1996). Cette mesure pourrait éviter également les démissions "rapidement décidées" par certains membres, sous le coup de la colère ou pour montrer leur réprobation vis-à-vis de la CECAM, et qui, mal informés, espèrent récupérer leurs parts sociales pour financer leurs activités (nos enquêtes). *Si les membres étaient mieux informés du délai de recouvrement de ses parts sociales, ils ne démissionneraient pas pour les récupérer.*

Apparemment, ni les "Statuts de l'URCECAM du Vakinankaratra", ni le manuel de procédures n'abordent la réglementation concernant les membres qui ont démissionné et qui souhaitent adhérer de nouveau (aucun "délai de carence"). Les membres, qui ont accumulé d'importantes sommes en parts sociales, ont apparemment la possibilité de démissionner (et de récupérer leurs parts sociales d'ici deux ans), puis de ré-adhérer peu de temps après pour continuer à bénéficier des services de la caisse, cette procédure supposant comme pertes, pour le membre, le paiement d'un deuxième droit d'adhésion (les parts sociales fixes sont récupérées).

4.2. Les dépôts volontaires

Ils sont de trois types :

- Le **DAV** (dépôt à vue), non rémunéré, permet de placer son argent en sécurité dans la CECAM et de le retirer à tout moment ;
- Le **DAT** (dépôt à termes) correspond à un dépôt bloqué pendant une durée fixe supérieure à trois mois (manuel de procédures, version mai 1998). Dans les caisses où nous avons mené des enquêtes, la durée minimum était de trois mois, le taux de 1,5 % par mois. Et dans celles où la durée minimum était de 6 mois, la rémunération était de 2 % mensuel (nos enquêtes). Les caisses avaient décidé, de plus, une durée maximum de 12 mois. D'après le manuel de procédures (version mai 1998), le taux est dorénavant fixé par l'URCECAM et serait de 1 % mensuel (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra), cette diminution pouvant s'expliquant par la baisse des taux des crédits productifs à 3 % et par le désir de l'Union d'accroître ses capitaux en augmentant sa marge (plus grande différence entre les taux créditeurs et les taux débiteurs).
- Le **PE** (plan d'épargne) correspond à un dépôt d'une somme à échéances régulières (hebdomadaires, bimensuelles ou mensuelles) pendant une durée déterminée. Il connaissait

une rémunération de 2 % mensuels et sa durée minimum était de 6 mois (durée maximum de 1 an) dans les caisses visitées où il existait (il était inexistant dans l'une des quatre caisses dans lesquelles nous avons mené des enquêtes). L'URCECAM a décidé, pour ce dépôt, un taux de 2 % mensuels (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra) et une durée minimum de un an. Si le déposant a été ponctuel, il reçoit une prime équivalent à 1 % des intérêts (avec un plafond dont nous ne connaissons pas le montant).

↳ Tableau 6 sur l'évolution de l'encours des DAT (URCECAM du Vakinankaratra).

D'après ce tableau, l'encours des DAT a connu d'importantes augmentations à partir de décembre 1996. Celles de décembre 1997 et de décembre 1998 s'expliquent aisément par les importants dépôts effectués par deux personnes morales : **les DAT de FERT et ARATRA représentaient 82,1 % de l'encours total des DAT en décembre 1998. Le DAT de FERT pourrait être considéré comme un soutien financier indirect de l'association FERT.**

Si nous considérons uniquement les dépôts effectués par les adhérents individuels, nous remarquons que depuis décembre 1996, le taux de croissance des DAT par tranche de 6 mois est supérieur à celui concernant le nombre d'adhérents : l'accroissement de l'encours des DAT s'explique, en partie, par **l'augmentation des sommes déposées** par les membres⁵³. Cette évolution s'explique par l'effort actuel du système sur **la mobilisation de l'épargne**, afin que les membres apportent leur argent et soient moins considérés comme des clients (comm. du directeur de l'INTERCECAM). En 1996, Robert Dhonte et Anne Fourmantraux (1996) considèrent que "les CECAM souhaitent assurer un service de dépôt pour leurs membres, et soutenir le développement monétaire".

En juillet 1996 a été amorcée la création de "caisses éleveurs" (à partir de groupements d'éleveurs appartenant à l'association ROVA⁵⁴), financées par le Programme Sectoriel Elevage, qui ont instauré (sous l'impulsion de la direction de l'Union) une épargne préalable de minimum trois mois (DAT ou PE) avant d'avoir accès au crédit, dans le but de "cultiver l'esprit d'épargne" chez les membres qui n'ont pas l'habitude d'épargner sous forme monétaire (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Le montant à déposer est d'environ 50 000 Fmg (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

Malgré cette croissance de l'encours, nous remarquons que le nombre de déposants est très faible par rapport au nombre d'adhérents : environ 10,72 % des membres ont effectué des DAT (pour un encours moyen de 101 663 Fmg par déposant) et 14,57 % des PE (encours moyen de 60 305 Fmg par déposant) en décembre 1998. L'opinion de FERT⁵⁵ sur la mobilisation de l'épargne nous procure une explication sur ces faibles pourcentages : d'après FERT, il est préférable de mobiliser l'épargne, les ressources locales des **populations aisées** et, plus particulièrement, des **populations urbaines**, que de chercher à collecter la petite épargne dont la mobilisation est plus coûteuse et la gestion plus difficile (comm. du Représentant FERT à Madagascar). Cette opinion s'appuie sur le fait que les paysans ont des modes d'épargne plus rémunérateurs (comm. du Représentant FERT à Madagascar). Certes, l'un des arguments des paysans-membres enquêtés, qui n'effectuaient pas de dépôts dans la caisse, était qu'ils considéraient le petit commerce, l'engraissement de cochons, le stockage de paddy plus rémunérateurs que les dépôts proposés par la caisse (nos enquêtes). Cependant, certains ont avancé d'autres arguments (nos enquêtes) : ils n'ont pas confiance dans la caisse et préfèrent déposer des DAV dans les banques en ville (cas de caisses situées à proximité d'Antsirabe), ils ne sont pas satisfaits de la caisse (le non-dépôt est effectué comme une mesure de rétorsion vis-à-vis de la caisse), ils ne sont pas assez informés, ils craignent de ne pas pouvoir récupérer leurs dépôts en cas de problèmes de la caisse (la caisse n'est pas perçue comme pérenne).

⁵³ Nous ne disposons pas, pour toutes les dates, du nombre de déposants de DAT et nous n'avons donc pas pu calculer de façon précise cette augmentation des montants déposés.

⁵⁴ Association des éleveurs laitiers.

⁵⁵ qui a toujours une grande influence sur les choix effectués dans le Réseau.

A son démarrage, le système a donné "priorité à la satisfaction des besoins de financement agricole" plutôt qu'à "la mobilisation préalable de l'épargne rurale" (Fraslin, 1997). Depuis deux ans, il recherche à mobiliser l'épargne (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Cette recherche connaît des contradictions : d'après l'INTERCECAM, le réseau cherche à responsabiliser les membres, à augmenter l'appropriation du système par les membres via la mobilisation de l'épargne (soit la mobilisation de l'épargne de tous les membres) tandis que, pour FERT, la mobilisation de la petite épargne est considérée trop coûteuse et le Réseau recherche des ressources plutôt auprès des populations aisées, en particulier, des populations urbaines (redistribution des surplus urbains dans les campagnes). Apparemment, d'après les résultats de décembre 1998, l'URCECAM du Vakinankaratra mobiliserait plutôt l'épargne d'un petit nombre d'adhérents appartenant aux couches aisées de la population.

5. Les modalités de limitation des risques

Nous avons cherché à analyser la façon dont le système évite le non-remboursement et assure ainsi sa viabilité financière. Nous nous sommes interrogés sur les moyens employés par le système pour gérer les risques et, plus particulièrement, les risques liés aux produits agricoles. Les différents moyens mis en oeuvre par l'URCECAM du Vakinankaratra, analysés dans cette partie, sont :

- les modalités d'accès au système et au crédit dans le système (paragraphe 5-1) ;
- les garanties matérielles et morales prises par le système (paragraphe 5-2) ;
- la manière dont le système procède au recouvrement des crédits, primordiale pour sa viabilité (paragraphe 5-3) ;
- le système d'information et de formation (paragraphe 5-4) ;
- le système de contrôle (paragraphe 5-5) ;
- les rapports entre le technique et le politique, qui peuvent mettre en péril la viabilité du système financier dont le fonctionnement repose sur un équilibre entre le pouvoir politique et la fonction technique (paragraphe 5-6) ;
- le système de suivi-évaluation, permettant de décelant les éventuels dysfonctionnements et d'apporter des améliorations/adaptations (paragraphe 5-7) ;
- et les relations avec les autres intervenants, notamment les autres intervenants dans le domaine financier (concurrence / entente entre ceux-ci ?) de la région mais également au niveau national (paragraphe 5-8).

5.1. Les modalités d'accès

D'après FERT, la **population cible** a évolué ainsi : le projet a ciblé initialement les ruraux (du temps de l'AVEAMM⁵⁶), puis la population ciblée par le système était les agriculteurs et elle est actuellement de nouveau les ruraux avec le souci, pour FERT, que les agriculteurs restent les principaux bénéficiaires du système et contrôlent celui-ci (comm. du Représentant FERT à Madagascar). Certes, la population ciblée par l'AVEAMM concernait toute la population rurale de la Moyenne Mania (sud-ouest d'Antsirabe), mais le système de crédit s'est adressé dès son démarrage aux **agriculteurs**, compte tenu des objets financés (crédit agricole - Dhonte et Fourmantraux, 1996), puis il s'est ouvert récemment (environ depuis 1996) à la **population rurale** en finançant des objets non-agricoles en zone rurale (voir le paragraphe 2-1 sur l'historique).

Les **conditions d'accès au crédit** sont les suivantes :

- Etre membre de l'URCECAM.

⁵⁶ Association pour la Valorisation et l'Extension de la Moyenne Mania.

Les caisses étant devenues des sections de l'URCECAM, les membres individuels adhèrent à l'Union par la caisse (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Les personnes morales (coopérative, bureau d'étude, association⁵⁷...) adhèrent directement à l'Union.

Pour adhérer au système, une personne physique doit être âgée de 21 à 60 ans, avoir acquitté le droit d'adhésion et la première partie de la part sociale fixe⁵⁸, avoir obtenu l'accord du Comité de Gestion de la CECAM (*in* "Statuts de l'URCECAM du Vakinankaratra", décembre 1996). Nous ne connaissons pas les critères de jugement du Comité de Gestion pour les adhésions. Il nous a semblé que les caisses étaient peu strictes quant à l'adhésion de nouveaux membres, désireuses d'augmenter leur nombre d'adhérents et leurs performances, mais que l'accès au crédit était plus contrôlé par le Comité de Gestion (partialité de certains comités de gestion qui octroient des crédits préférentiellement aux membres de leur famille - nos enquêtes). Ce contrôle reproduirait les **différenciations sociales** dans cette région où le peuplement est ancien et où la hiérarchie sociale joue un rôle important dans les relations, les rapports de pouvoir⁵⁹.

Pour avoir accès au crédit, le demandeur doit être membre depuis au moins deux mois pour les crédits dépannage et GCV, au moins trois mois pour les crédits productifs et au moins six mois pour les crédits LVM (manuel de procédures, version mai 1998). Nous pensons que ces "durées d'attente" ont été décidées avec l'objectif que les personnes n'adhèrent pas à la caisse pour avoir rapidement accès au crédit, mais qu'elles se renseignent avant sur les services proposés par la caisse, sur son fonctionnement et que la CECAM ait le temps d'étudier les demandes, les potentialités de remboursement des nouveaux membres.

- Avoir versé un DAT.

Dans certaines caisses, comme les "caisses éleveurs", l'accès au crédit est conditionné par le versement préalable d'une somme fixée en DAT (voir le paragraphe 4-2 sur les dépôts volontaires).

- Présenter une garantie matérielle.

Dans le cas du crédit LVM, le bien acquis appartient, jusqu'au versement du dernier loyer, à l'Union qui peut le saisir en cas de problème. Pour les crédits GCV, la garantie est constituée par les produits stockés. Une garantie matérielle est demandée pour les crédits dépannage, productifs et les crédits spéciaux (type "crédits café" - voir paragraphe 3-1-4). Ce sujet est développé dans le paragraphe suivant sur les garanties. Nous tenons à signaler que, d'après nos enquêtes, la garantie matérielle joue un rôle important dans l'accès au crédit et que ce dernier s'est accru en 1998 (restriction de l'accès au crédit du fait des garanties demandées et contrôlées - nos enquêtes).

- Ne pas avoir été en retard dans le remboursement des précédents crédits.

Pour avoir accès à un crédit, un membre doit être en règle par rapport aux crédits antérieurs, c'est-à-dire n'avoir connu aucun retard de plus de 30 jours sur les remboursements des crédits au cours des 12 derniers mois précédents sa demande (manuel de procédures, version mai 1998).

⁵⁷ Au 31 décembre 1998, l'URCECAM du Vakinankaratra comptait 14 personnes morales : FIFATA, FITAVA, TPIT, ROVA, L.P.M., ARATRA, FERT, Marbour, Coopérative Andarobia, COOP Ankazomoriotra, COOP Vinany, COOP Betafo, COOP Mandoto, COOP Soanindrariny (tableau sur la situation de l'URCECAM du Vakinankaratra au 31 décembre 1998, communiqué par l'INTERCECAM).

⁵⁸ La PSF peut être acquitté en plusieurs versements sur 5 ans maximum (10 000 Fmg par an sur 5ans - voir la paragraphe 4 sur l'épargne et les parts sociales).

⁵⁹ Nous avons élaboré cette hypothèse à partir du sentiment que nous avons eu lors de nos enquêtes (des membres ont abordé la partialité du comité de gestion, des personnes ressources nous ont parlé de la difficulté de faire fonctionner démocratiquement un groupe dans le Vakinankaratra compte tenu des règles sociales qui régissent les groupes de façon non-apparentes) et du rapport de Paul Rabesandratana (1995) qui aborde les points de blocage "invisibles" dans les CECAM, comme l'ancienne hiérarchie sociale (esclave/homme libre/noble) qui prévaut.

- La décision d'octroi.

Auparavant l'octroi des "crédits CECAM" était décidé par le Comité de Gestion (en réalité, uniquement deux membres du comité⁶⁰) à partir d'une demande remplie et analysée par le conseiller (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Malgré les changements du réseau concernant la décision d'octroi des crédits, qui revient désormais à l'Union pour tous les crédits (celle-ci pouvant déléguer une partie de ses pouvoirs aux CECAM - voir le paragraphe 2-2 sur le fonctionnement des CECAM), le Comité de Gestion, assisté du conseiller, donne toujours son avis sur les demandes émanant de membres de la CECAM (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Cette appréciation est importante dans le processus de décision d'octroi, le conseiller et surtout les dirigeants possédant une bonne connaissance des membres de la caisse. Il semblerait que le renforcement du contrôle dans le réseau s'est accompagné d'un **renforcement des pouvoirs du conseiller** dans le processus de décision : son avis tiendrait une importance accrue dans celui-ci et même, certains membres nous ont déclaré que, dans leur caisse, "c'est le conseiller qui décide" (nos enquêtes).

Les décisions d'octroi sont réalisées par le COP local⁶¹ (Comité d'Octroi de Prêts) ou la COP régionale (Commission d'Octroi de Prêts - dans les deux cas, au moins 5 membres) sur l'évaluation de quatre critères principaux (manuel de procédures, version mai 1998) :

- la fiabilité du demandeur (qualités personnelles, morales, professionnelles...), qui ne peut être évaluée que par des personnes en relation avec l'emprunteur (lorsque celui-ci est une personne physique) ;
- les capacités d'autofinancement du demandeur (la part du risque qu'il assure : parts sociales, épargne préalable, apports monétaires...) ;
- la rentabilité du projet ou de l'activité à financer, évaluée par les techniciens du réseau (conseiller CECAM ou techniciens de l'Union)
- les garanties apportées, qui sont considérées par le réseau comme importantes dans la gestion des risques et qui sont des conditions strictes d'accès au crédit.

- Octroi d'un seul crédit productif par famille.

Depuis 1996, l'Union a décidé de n'octroyer qu'un seul crédit productif par ménage (nos enquêtes - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Cette règle n'était pas suivie dans toutes les caisses, certaines venant de l'appliquer (en 1998 - nos enquêtes) : suivant la capacité de remboursement du ménage et/ou si les deux époux d'un même ménage ont des projets distincts, les caisses autorisaient l'octroi de deux crédits productifs à un même ménage (nos enquêtes).

Cette restriction des octrois à un même ménage a été vraisemblablement décidée pour éviter l'endettement des membres. Cependant, un même membre peut prendre jusqu'à quatre crédits à la fois (dépannage, productif, LVM et GCV - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra) avec les risques que cela représente quant au chevauchement des échéances (les conseillers et techniciens de l'Union sont censés étudier de manière plus fine celui-ci - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra), au détournement d'objet (remboursement d'un crédit par un autre observé lors de nos enquêtes).

5.1.1. La population touchée

Nous nous sommes questionnés sur la population effectivement touchée par le système : quelles sont les personnes intéressées par le système et qui ont accès à celui-ci, compte tenu des conditions présentées ci-dessus ?

Au 31 décembre 1998, le réseau comptait 3 686 membres dont 916 **femmes**, qui représentaient donc environ 25 % des membres (tableau de la situation de l'URCECAM du

⁶⁰ Ce faible nombre devait favoriser la partialité dans l'octroi des crédits.

⁶¹ Dans le cadre d'une délégation de pouvoirs.

Vakinankaratra au 31 décembre 1998). Le système ne cherche pas à toucher préférentiellement les femmes. La prise de décision dans un ménage étant faite par les deux époux (voir partie contexte, paragraphe 2-2), la recherche de ce public ne changerait probablement le système, à moins qu'il ne s'accompagne d'une adaptation au changement de public (objets de crédit, conditions d'accès...) car les crédits proposés par le système sont ciblés (vocation initiale agricole) et le système a été conçu pour financer ces crédits.

Pour créer une caisse, il faut réunir au minimum 50 personnes habitant au maximum à 10 km du centre du village (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Les caisses sont considérées comme des "guichets de **proximité**" de l'Union (manuel de procédures, version mai 1998). Les sites d'implantation des caisses sont les chefs-lieux des communes (Dhonte et Fourmantraux, 1996) et le rayon maximum des CECAM serait de 10 km pour l'adhésion des membres (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Dans les villages où nous avons enquêté, les membres habitaient jusqu'à 7 km, 15 km et 22-23 km de la CECAM suivant la caisse (4 caisses d'enquêtes). Ces **distances assez élevées**, auxquelles s'ajoutent une dispersion de la population dans le Vakinankaratra (voir le contexte, paragraphe 2-1), des pistes en mauvais état et les faibles moyens des conseillers et des paysans élus (qui circulent à pied ou en vélo), représentent des coûts élevés pour le système (contrôle, circulation de l'information, recouvrement...) et des risques de mauvaise circulation de l'information, de lacunes dans le suivi, de méconnaissance des membres éloignés (notamment par les élus locaux chargés de l'octroi de crédits).

Les CECAM opèrent essentiellement en zone rurale dans le Vakinankaratra (présence de trois caisses urbaines, à Antsirabe, sur 29 caisses en décembre 1998). D'après nos enquêtes, les membres des CECAM exercent des activités agricoles et quelques fois également des activités non-agricoles (commerce, salariés dans une entreprise à Antsirabe, artisanat...) : ce sont des agriculteurs-éleveurs. Compte tenu des objets initialement financés par les crédits (qui sont adaptés pour financer des objets agricoles), nous supposons que cette observation sur les quatre caisses visitées vaut pour les 20 autres CECAM rurales du Vakinankaratra : ***les CECAM du Vakinankaratra touchent majoritairement les agriculteurs-éleveurs.***

En 1996, Robert Dhonte et Anne Fourmantraux (1996) remarquaient que FIFATA ciblait les **paysans modestes** : l'association avait pour objectif de relever la classe modeste des paysans pour en faire une classe moyenne. D'après ces auteurs, l'accès du système aux pauvres était restreint par la nécessité d'un apport personnel de 30 % pour bénéficier du crédit LVM, par le durcissement des conditions d'accès au crédit (droits d'adhésion élevés, versements réguliers et de montant élevé en DAT dans certaines caisses). Nous avons effectivement remarqué dans le paragraphe 3-1-2 sur les crédits GCV que ceux-ci profitent surtout aux paysans aisés : dans une caisse où nous avons mené des enquêtes, le conseiller a déclaré que le nombre de bénéficiaires du crédit GCV avait diminué dans la caisse mais que les tonnages déposés avaient augmenté (grâce à l'augmentation du plafond par membre). De même, l'apport personnel de 30 % pour les crédits LVM représente une barrière quant à l'accès de ce crédit aux pauvres. De plus, pour les crédits dépannage et productif, la garantie matérielle demandée pose problème à certains membres, en particulier avec le récent renforcement du contrôle (nos enquêtes). Dans les caisses où l'épargne préalable est une condition d'accès au crédit, les membres pauvres ont la possibilité d'épargner la somme demandée petit-à-petit en DAV avant de la placer en DAT (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra) : les membres sont-ils formés à ce processus ? ou doivent-ils le concevoir seuls ? Les ménages pauvres parviennent-ils à mobiliser cette épargne préalable ? (ces caisses étant récentes, nous n'avons pas effectué d'enquêtes dans celles-ci et nous ne pouvons formuler des hypothèses à ces interrogations) Ainsi, lors de nos enquêtes, plusieurs membres ont critiqué les CECAM au sujet de leur **favoritisme envers les populations aisées** et de l'**exclusion des pauvres** dans celles-ci : "les biens acceptés en garantie excluent les pauvres", "ceux qui sont déjà avancés sont poussés", "si on n'a pas de garantie alors on n'a pas accès au crédit", "l'accès au crédit est très étroit", "des paysans

n'arrivent pas à se procurer des crédits à cause des garanties", "les pauvres n'obtiennent jamais de crédit". D'après le Représentant FERT à Madagascar, le réseau touche les plus pauvres par l'octroi de crédits de faibles montants (par exemple, un prêt LVM de 50 000 Fmg sur 2 ans pour l'achat d'une sarcleuse). **FERT pense qu'il est préférable d'aider la classe moyenne et que cette dernière embauchera les autres par la suite (qui percevront alors un salaire), tous les paysans n'ayant pas vocation à devenir des entrepreneurs (comm. du Représentant FERT à Madagascar).**

Le ciblage des populations moyennes et aisées par le système, associé à la formation de ces catégories de la population rurale (formation dispensée par FIFATA), est conçu par FERT comme un moyen de faire émerger une classe moyenne de paysans dirigeante et s'accompagne d'une **accentuation des disparités économiques** entre les différentes catégories économiques de la population⁶². Bien que le système affiche une ouverture aux plus pauvres, l'accès du réseau aux pauvres paraît restreint par les diverses règles énumérées ci-dessus, mais surtout par le ciblage de la classe moyenne des paysans par le réseau.

Paul Rabesandratana (1995) observe que les activités menées par les CECAM nécessitent un **niveau minimum d'instruction** (savoir lire, écrire, compter) et que les personnes illettrées deviennent des "membres fantômes". Nous avons effectivement constaté lors de nos enquêtes que les caisses comptaient très peu de membres illettrés. L'analphabétisme toucherait plus les *Andevo* (anciens esclaves) que les *Hova* (hommes libres) et *Andriana* (anciens nobles - voir partie contexte, paragraphe 2-2). Dans la caisse analysée par Paul Rabesandratana (1995), subsistent les anciens rapports sociaux entre les *Andevo* et les *Hova/Andriana* : la majeure partie de membres sont des *Hova* et des *Andriana*, qui monopolisent la parole lors des réunions et qui excluent des caisses les *Andevo*, souvent moins aisés (les nobles ayant conservé les terres à l'abolition de l'esclavage). **Les CECAM accentueraient les différenciations sociales.** Lors de nos enquêtes, nous n'avons pas questionné les membres des caisses sur l'origine sociale de leur famille et nous pensons qu'un simple questionnement n'aurait pas suffi à analyser ce point : *l'analyse des rapports sociaux, de leurs conséquences sur le fonctionnement des caisses nous paraît importante dans cette région, anciennement peuplée, où les "lois sociales", à première vue peu apparente (difficilement "visibles", "décelables" surtout pour des étrangers), jouent un rôle primordial dans les relations entre les personnes, dans le fonctionnement de groupes de personnes (relations de pouvoir, de domination) et, nécessiterait une étude approfondie.*

L'**adhésion** au système d'une personne physique n'est apparemment pas dotée de conditions difficiles, le système cherchant à augmenter le nombre de membres par caisse pour atteindre son équilibre financier.

Par contre, l'**accès au crédit** paraît plus strict : la demande est analysée par les techniciens du réseau (rentabilité de l'activité, capacité de remboursement...), des garanties matérielles sont requises et soumises à vérifications, la fiabilité du membre est analysée (interconnaissance, remboursements antérieurs).

De part les objets initialement ciblés par les crédits du réseau, les **agriculteurs-éleveurs** constituent la majorité des membres des CECAM du Vakinankaratra. Le réseau cible préférentiellement la **classe moyenne** des agriculteurs. Les pauvres seraient doublement exclus : par le système lui-même (niveau d'instruction, conditions d'accès au crédit) et par la classe moyenne qui fermerait l'accès du système aux pauvres, notamment via les anciennes hiérarchies sociales pré-existantes.

⁶² que nous avons abordé dans le paragraphe 3-1-2 sur les prêts GCV.

5.2. Les garanties

Dans ce paragraphe, nous analysons les garanties prises par le système, leur évolution ainsi que les problèmes que celles-ci posent.

Nous distinguons six types de garantie :

- l'interconnaissance entre les membres d'une même caisse ;
- la menace de nonaccès futur au crédit ;
- la menace de perte d'autonomie de la caisse ;
- les garanties matérielles demandées aux membres ;
- les assurances ;
- et les mesures de précaution prises par le système.

5.2.1. L'interconnaissance

Dans le paragraphe précédent, nous avons observé que, pour l'**octroi des crédits**, le Comité d'Octroi de Prêts local ou la Commission d'Octroi de Prêts régionale est chargé d'évaluer la fiabilité de l'emprunteur. Pour les personnes physiques, cette tâche incombe au Comité de Gestion, qui émet un avis sur la demande même lorsqu'il ne décide pas de l'octroi. Pour FERT (comm. du Représentant FERT à Madagascar), l'interconnaissance joue un rôle capital dans l'octroi des crédits. En 1996, le COP local devait être constitué d'au moins deux membres (Dhonte et Fourmantraux, 1996) et, dans l'actuel manuel de procédures (version mai 1998), ce nombre minimum est passé à cinq : cette augmentation pourrait s'expliquer par la perte d'information que causait le faible nombre de membres du COP (par rapport à l'interconnaissance), mais surtout par un risque de partialité plus importante du COP ainsi qu'un risque de pression sociale plus grand sur le faible nombre de personnes du COP. S'appuyer sur l'interconnaissance pour l'octroi des crédits met effectivement en jeu les relations sociales dans le processus d'octroi. Robert Dhonte et Anne Fourmantraux (1996) observent qu'au lieu du "filtre" et de pression des membres du Comité de Gestion sur les membres, il existe une pression s'exerçant des adhérents sur les membres du Comité de Gestion (les membres utilisant leurs réseaux sociaux pour "contraindre" les membres du Comité de Gestion à accepter leurs demandes de crédit). **Le nombre minimum de 5 personnes pour le COP local nous paraît encore faible : plusieurs membres nous ont signalé une partialité du Comité de Gestion dans l'octroi des crédits (nos enquêtes).** *Peut-être qu'une augmentation du nombre de membres obligatoire pour le COP améliorerait l'impartialité dans les octrois et permettrait d'éviter les pressions sociales sur les membres du Comité de Gestion, à moins que les "lois sociales" ne puissent pas être contrecarrées par des personnes impliquées dans le tissu social des villages ; auquel cas, le Comité de Surveillance s'avère peu efficace et le seul garant potentiel du fonctionnement de la caisse est le conseiller, si celui-ci n'a pas de liens sociaux dans la zone, mais en a une bonne connaissance (hiérarchie sociale, personnes qui détiennent le pouvoir...). Nous pensons qu'il serait profitable pour le système que les conseillers reçoivent une formation d'analyse anthropologique des liens/rapports sociaux afin de pouvoir les déceler et émettre des avis en conséquence (si le conseiller s'aperçoit que dans une caisse les Hova sont favorisés par rapport aux Andevo, il peut chercher à rencontrer les Andevo pour analyser les points de blocage).*

Jusqu'en 1996, l'accès au crédit était conditionné par l'accord du **groupe de caution solidaire** (nos enquêtes), qui était censé apporter une garantie morale vis-à-vis de l'emprunteur (bonne interconnaissance et cohésion sociale supposées entre les membres d'un groupe) et se porter caution de ce dernier (les membres du groupe devant rembourser à la place de l'emprunteur en cas de défaillance de celui-ci). Le fonctionnement en groupe de caution solidaire a été abandonné, au regret de FERT (comm. du Représentant FERT à Madagascar) : la caution solidaire n'était pas effective, les membres signant le contrat uniquement pour avoir accès au crédit. Le principe de réciprocité, sous-entendu dans la caution solidaire, n'était pas respecté : par exemple, dans l'Itasy, une autre région des Hauts Plateaux où les CECAM sont également implantées, les relations fonctionnaient à sens unique, suivant les projets individuels des plus aisés, des notables ou des

leaders de groupements (FAO, 1992). Cependant, le système a conservé les principes de **garantie morale** et de **caution solidaire** :

- pour le "crédit café" (voir paragraphe 3-1-4), il est demandé un cautionnement de trois personnes minimum (autre que le bénéficiaire du crédit), présentant une garantie matérielle d'une valeur égale au minimum à 150 % du montant du prêt accordé (*in* le protocole de collaboration entre la Pépinière de la Mania et l'URCECAM du Vakinankaratra, août 1997) ;
- dans une caisse où nous avons enquêté, le conseiller requiert l'avis de 3-4 personnes sur la fiabilité de l'emprunteur (si celui-ci est un bon payeur ou non).

Nous avons ressenti une **absence de cohésion sociale entre les membres** d'une même caisse. Le peuplement de la région du Vakinankaratra est ancien, des liens sociaux et cohésions sociales préexistaient à l'implantation des caisses, qui s'est effectuée sans tenir compte de ces relations sociales (Rabesandratana, 1995). Suivant les caisses, certains groupes sociaux paraissent favorisés par rapport à d'autres (*Andevo/Hova* - Rabesandratana, 1995) et/ou plusieurs groupes sociaux coexistent difficilement⁶³. Les cohésions se retrouvent au niveau de ces groupes. Il n'y a **pas de fonctionnement réellement collectif** de la caisse (avec une possible création de cohésion au niveau de la caisse), le pouvoir étant confié au niveau de la CECAM à un nombre de membres restreint, les comités, qui risquent d'être constitués de la catégorie sociale dominante et de favoriser dans la caisse leur groupe social d'appartenance.

Les CECAM ont tenté de s'appuyer sur les cohésions sociales pré-existantes avec un fonctionnement en groupes de caution solidaire, mais ce dernier a échoué, la réciprocité entre les membres d'un même groupe n'étant pas effective. Le fonctionnement actuel des CECAM ignore les relations sociales, ne s'appuie pas sur les cohésions sociales existant entre les différents groupes sociaux du village où elles s'implantent et ne cherchent pas à créer un sentiment réel d'appartenance, de cohésion au niveau de la caisse (par un fonctionnement réellement collectif, par exemple).

Pour éviter les déviances dues aux relations sociales, difficiles à mettre en évidence et à corriger, le réseau a **renforcé les contrôles externes** par les techniciens qui n'ont théoriquement pas de liens avec les membres des caisses. Ce changement risque d'être mal perçu par les membres, qui perdent une partie de leurs pouvoirs dans les anciennes caisses (risque de mesure de rétorsion, de rébellion vis-à-vis de la caisse).

5.2.2. *La menace de non-accès futur au crédit*

Pour se garantir du non-remboursement, **l'accès au crédit est refusé durant une année** (à partir de la date de remboursement du crédit concerné) **à tout membre, qui a remboursé avec plus de 30 jours de retard un crédit à l'Union** (manuel de procédures, version mai 1998). D'après l'INTERCECAM, dans certaines caisses, tout de retard de remboursement est sanctionné par un délai de non-accès au crédit et par une diminution du montant au prochain emprunt du membre.

Nous ne savons pas si ces mesures étaient réellement appliquées et si les membres étaient au courant de celle-ci (sinon la menace n'est pas efficace) : dans les caisses où nous avons enquêté, les membres du Comité de Gestion, les conseillers et les simples membres n'ont pas abordé cette question, mais nous ont parlé plutôt des pénalités de retard (5 % du montant en impayé + les intérêts des mois commencés - manuel de procédures, version mai 1998).

Quand une caisse connaît d'importants problèmes de remboursement, l'Union cesse tous les octrois à celle-ci (nos enquêtes ; Dhonte et Fourmantraux, 1996) : cette sanction a pour objectif de faire jouer **la pression sociale** des "bons payeurs" (qui ont bien remboursé leurs crédits) et des demandeurs de crédits sur les personnes en impayé. Nous ne savons pas si cette mesure fonctionne : d'après nos enquêtes, elle aurait plutôt un effet inverse, les membres s'entendant pour ne pas

⁶³ Dans une caisse, où nous avons mené des enquêtes, deux grandes familles s'y disputaient l'autorité, la CECAM représentant un enjeu de pouvoir (nos enquêtes).

rembourser et, le redressement de la situation serait plutôt permis par un assainissement effectué par les techniciens du réseau (et non par la pression sociale).

La menace de nonaccès au niveau des membres et de la caisse n'est efficace que si le système est perçu comme pérenne par ses bénéficiaires. Les paysans de la région avaient auparavant le choix entre six sources de crédit et, d'après FERT, ils pensent encore actuellement que si la CECAM part de leur village, ils auront accès à un autre système : ils ne perçoivent pas qu'ils n'auront plus accès à des crédits non usuraires au départ de la CECAM (comm. du Représentant FERT à Madagascar). Du fait du passé en terme de projets de financement rural dans le Vakinankaratra (voir la partie contexte, paragraphe 5), les paysans ont une "vision éphémère, consommatrice" du système financier (ils sont comme des "consommateurs" vis-à-vis du système). La remarque de FERT est confirmée par le comportement des membres d'une caisse où nous avons enquêté : en réaction à un détournement effectué dans leur caisse, les membres de celle-ci ont décidé de ne pas rembourser leurs crédits. Cette décision, qui mettait en péril la viabilité de leur caisse, caractérise **l'absence de vision pérenne du système chez les membres**. D'après nos enquêtes et les acteurs impliqués dans le système (techniciens, conseillers), il apparaît que les membres adhèrent au système essentiellement pour avoir accès au crédit (voir les causes de non-fonctionnement de la caution solidaire dans le paragraphe précédent). Ils remboursent donc dans l'espoir d'avoir de nouveau accès au crédit. Tant qu'ils ont cet espoir, la menace de nonaccès au crédit est effective au niveau des membres. *Si la caisse présente des dysfonctionnements, alors les membres ne se sentent plus incités à rembourser : ils n'ont pas de vision pérenne du système et la menace de nonaccès au crédit pour les caisses risque d'accroître leur consensus dans le non-remboursement (leur caisse ayant des problèmes, le fait qu'elle risque de ne plus pouvoir distribuer de crédit peut décider les membres à ne pas rembourser).* Peut-être qu'avec l'institutionnalisation de l'Union cette perception changera : l'URCECAM représente une structure plus importante quantitativement (nombre de membres, fonds...) et les membres auront certainement tendance à la considérer comme une structure pérenne.

5.2.3. *La menace de perte d'autonomie de la caisse*

Pour se garantir des résultats de chaque CECAM, l'Union les menace de perte d'autonomie. Suivant la qualité de sa gestion, ses résultats, une caisse peut conserver une autonomie importante par rapport à l'Union grâce au système de délégation de pouvoirs. Chaque caisse est notée, évaluée par l'Union, qui lui accorde un plafond d'encours pour l'octroi des crédits en fonction de cette note et lui délègue une partie de ses pouvoirs pour la gestion de cet encours (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Si les membres d'une caisse montrent qu'ils ont les capacités et la volonté de la gérer, alors la **décentralisation est maintenue** (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Par contre, une mauvaise qualité de gestion, des résultats médiocres (taux de remboursement bas, par exemple) sont sanctionnés par la **perte d'autonomie de la caisse au profit de l'Union**. Cette mesure a pour objectif de responsabiliser les membres des caisses, de les inciter à s'impliquer dans la gestion de la caisse, à réaliser les recouvrements (en faisant jouer la pression sociale).

D'après nos enquêtes, les membres vivent plutôt mal la centralisation des pouvoirs au niveau de l'Union : ils se sentent dépossédés du système. Les modalités du système de délégation de pouvoir sont méconnues, incomprises par les simples membres, ce qui provoque un rejet du système de leur part, un désintéressement des membres vis-à-vis de la gestion de la caisse (manque de motivation, relevé également par le Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Une meilleure information sur le système de délégation de pouvoir pourrait motiver les membres à s'impliquer davantage dans le fonctionnement de leur caisse (gestion, suivi, recouvrement...).

5.2.4. Les garanties matérielles

D'après FERT, les deux principaux critères d'octroi sont l'interconnaissance (que nous avons abordé dans le paragraphe 5-2-1) et les garanties matérielles.

Pour tous les crédits, le système possède/demande une garantie:

- pour les crédits LVM, ce n'est pas réellement un objet proposé en garantie, mais l'objet acheté avec le crédit appartient à l'Union jusqu'au versement du dernier loyer et l'Union peut le saisir en cas d'impayé ;
- les produits stockés représentent la garantie matérielle prise par le système pour les prêts GCV ;
- pour les autres crédits (productif, dépannage, café), le demandeur doit proposer un bien d'une valeur de **plus de 150 % du montant du prêt** et cette offre de garantie doit être certifiée par les autorités locales (manuel de procédures, version mai 1998). Si le membre n'a pas de bien à présenter en garantie, celle-ci peut être apportée par un tiers, également membre de la CECAM.

D'après l'INTERCECAM, les **biens acceptés en garantie** sont les biens facilement vendables comme le matériel de production (charrue, herse, charrette...), les vaches laitières, les boeufs, les télévisions, les radio-cassettes, les meubles, les machines-à-coudre, les bicyclettes, les marmites... Suivant les zones, la vente des terres, de maisons est plus ou moins facile et des biens sont acceptés comme garantie selon le contexte de la zone (ainsi, en ville, la vente de maisons s'avère plus aisée qu'à la campagne - comm. du directeur de l'INTERCECAM). Le petit élevage doit être traité au cas par cas : si le membre effectue un élevage important alors accepter les animaux comme garantie est peu risqué (présence constante d'animaux sur l'exploitation malgré le cycle court de l'élevage).

La direction de l'URCECAM nous a présenté différemment les biens acceptés en garantie (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra) : du fait de l'absence de titres et de cadastres, les terres ne sont pas acceptées, les maisons non plus car elles sont difficiles à vendre et, les cochons, les volailles, le mobilier et les marmites sont également refusés, ces biens étant volatilisables (risque de disparition de la garantie). **Les règles présentées par la direction de l'URCECAM sont plus strictes que celles présentées par l'INTERCECAM.**

Pour les quatre caisses où nous avons enquêté, la situation varie d'une caisse à l'autre :

- dans l'une, les marmites ne sont plus acceptées : cette restriction est présentée par le conseiller comme une décision de l'URCECAM (du fait de leurs prix insuffisants) ;
- les maisons sont refusées dans les quatre caisses, étant difficiles à vendre (nombreuses formalités, difficulté de trouver des acheteurs) et l'expulsion d'une famille de sa maison n'étant pas chose aisée ;
- les terres saisies s'avèrent difficiles à vendre, l'absence de titularisation des terres pose problème pour les mobiliser en cas de non-remboursement et les frères et les soeurs possèdent, avant le partage, la même terre : les terres sont refusées dans trois caisses, la quatrième les acceptant comme garantie lorsqu'elles sont titrées ;
- les cochons ne sont acceptés dans aucune caisse : volatilisation de la garantie, cycle d'élevage trop court, problème de maladies (nous supposons qu'il en est de même pour les volailles).

Souvent, les restrictions des biens acceptés en garantie étaient expliquées comme des décisions du conseiller, qui se justifiait en les présentant comme des décisions de l'Union. Il apparaît que les techniciens du réseau simplifient⁶⁴ en uniformisant les biens acceptés en garantie, sans tenir compte des particularités locales et des cas particuliers (tel que les élevages intensifs de porcs ou de volailles). Ces restrictions se sont accompagnées d'une restriction de

⁶⁴ Nous n'en connaissons pas la cause : est-ce pour diminuer leur charge de travail ? pour augmenter les performances de leur caisse ? ou pour appliquer les conseils de la direction de l'Union (conseils reçus lors de formations) ?

l'accès au crédit. De nombreux membres ont critiqué ce resserrement de l'accès au crédit qui favorise les paysans aisés (nos enquêtes - voir paragraphe 5-1-1 sur la population touchée).

La **saisie** effective des biens nous paraît être une condition nécessaire au bon fonctionnement de la limitation des risques de non-remboursement que représente la prise de garantie. Faire appel aux autorités locales pour effectuer la saisie est trop coûteux (nos enquêtes) : chaque gendarmerie couvre une zone géographique importante à la campagne et le recours aux gendarmes nécessite le paiement de leurs frais de transport. Face à l'impossibilité de faire exécuter les garanties réelles à un coût raisonnable par le système judiciaire formel, les dirigeants des caisses ont pour rôle de "pallier ce déficit en imposant des pressions sociales et économiques provenant de la structure du village" (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Dans les faits, il apparaît que les dirigeants n'osent pas saisir les garanties (comm. du directeur de l'INTERCECAM) : 11 caisses ont connu des problèmes de recouvrement en 1998 dans le Vakinankaratra et les techniciens de l'Union ont dû intervenir (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Les dirigeants répugnent à procéder au recouvrement des crédits, surtout que, sur les Hauts Plateaux malgaches, les notables refusent de rembourser tant qu'ils n'ont pas obtenu réparation de l'outrage subi lors du recouvrement (comm. du Représentant FERT à Madagascar). La hiérarchie sociale peut donc enrayer le processus de recouvrement des crédits. De plus, les responsables seraient réticents à la saisie car ils ont souvent des liens de parenté avec les débiteurs (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Cette **faible autorité morale des membres élus** nous amène à formuler l'hypothèse que les personnes détenant l'autorité morale ne font pas partie des élus et s'arrangent pour placer parmi ces derniers des personnes qui sont sous leur autorité (hiérarchie sociale). ***Ainsi la pression sociale par les membres élus paraît inefficace et, la pression économique et la saisie nécessitent l'intervention de personnes sans liens sociaux avec les membres en impayé, telles que des membres de l'Union (Conseil d'Administration ou Comité de Contrôle) ou des techniciens du réseau.*** Une autre solution serait que les élus soient choisis en fonction de leur autorité morale dans le village, sous l'impulsion du conseiller, comme le suggèrent Robert Dhonte et Anne Fourmantraux (1996). Cette solution supposerait une bonne connaissance du tissu social du village par le conseiller et l'accord des personnes possédant un aval sur les autres villageois (qui risque d'être difficile à obtenir car ils ne pourraient plus être favorisés dans leur CECAM, l'octroi des crédits pour les membres du Comité de Gestion des CECAM étant décidé par les membres du Conseil d'Administration - manuel de procédures, version mai 1998).

5.2.5. Les assurances

Nous disposons peu de données sur ce sujet. Il semble que la mise en place de produits d'assurance dans le système soit récente (depuis 1998) et concernerait la couverture des impayés au niveau du réseau. Nous n'avons connaissance que de deux produits d'assurance.

Dans le cadre de l'opération café, le protocole de collaboration entre la Pépinière de la Mania et l'URCECAM du Vakinankaratra (élaboré en août 1997) prévoit un fonds de garantie pour **couvrir les incidents de remboursement** concernant les "crédits café" (voir paragraphe 3-1-4). Ce fonds est alimenté par la Pépinière de la Mania à hauteur de 50 % des octrois (capital et intérêts) et, à la fin de l'opération café, le fonds de garantie reviendra à l'URCECAM sous forme de subvention.

En mai 1998, un **Fonds Inter-Régional de Garantie Mutuel** (FIGAM) a été créé à l'échelle du réseau pour couvrir la part des crédits qui dépasse les ratios d'une Union du réseau (risques d'impayés - comm. du directeur de l'INTERCECAM). Ce fonds est constitué des cotisations des Unions du réseau. ***Cette couverture mutualiste du risque d'impayé à l'échelle du réseau met en oeuvre une solidarité entre les différentes Unions.*** Avec ce fonds, le réseau cherche à créer une unité en son sein, dont l'aboutissement sera la création de "l'Union Inter-Régionale".

Le réseau ne propose **aucun produit d'assurance pour les membres** (maladie, décès, mortalité des animaux...). Les "Statuts de l'URCECAM du Vakinankaratra" (décembre 1996) stipulent qu'en cas de décès d'un membre, les héritiers sont chargés d'acquitter les dettes du défunt à

l'égard de l'Union. Les parts sociales leur seront restituées après 2-3 ans (même délai qu'entre la démission d'un membre et la restitution de ses parts sociales). Ils seront toutefois dispensés de payer le droit d'adhésion pour adhérer au système, s'ils le souhaitent. Cette mesure protège donc le système et non les membres.

5.2.6. *Les mesures de précaution prises par le système*

Le système a posé des limites par rapport à ses produits afin d'en atténuer les risques.

Pour éviter les **risques de surendettement** et de **chevauchement d'échéances**, l'Union a limité le nombre de crédits productifs à une personne par ménage depuis 1996 (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). D'après nos enquêtes, cette mesure est plus ou moins respectée dans les caisses, certaines préférant octroyer des crédits aux deux époux d'un même ménage si leur capacité de remboursement est suffisante et/ou si les deux crédits financent des projets distincts (répartition des risques sur deux objets différents).

Toujours dans l'optique de minimiser les risques de surendettement des membres et les risques de non-remboursement, le système fixe trois **plafonds** pour les encours de crédit dans le cadre de la délégation de pouvoirs aux CECAM par l'Union (manuel de procédures, version mai 1998) :

- un plafond d'encours au niveau de la **CECAM**, qui est déterminé suivant la qualité de la gestion de la CECAM (évalué trimestriellement par l'Inspecteur de l'Union) et le capital social libéré par les membres de la CECAM : ce plafond est compris entre une fois et huit fois le capital social libéré localement ;
- un plafond de montant unitaire par **type de crédit** et par membre⁶⁵ (ces plafonds pour 1998 figurent dans le tableau 3 sur les différents crédits proposés par les CECAM) ;
- un plafond d'encours maximum par **sociétaire** : selon la décision du Conseil d'Administration de l'Union, ce plafond peut être commun à l'ensemble de la région, variable d'une CECAM à l'autre, variable d'un sociétaire à l'autre (calculé alors sur la base du capital social libéré par chaque sociétaire). Nous ne connaissons pas la décision de l'URCECAM du Vakinankaratra par rapport à ce plafond.

Toute demande dépassant ces plafonds fait l'objet d'une analyse par l'URCECAM, qui en décide l'octroi.

Par rapport au risque de non-remboursement, nous remarquons qu'un membre peut prendre jusqu'à **4 crédits à la fois** : un crédit dépannage, un crédit productif, un crédit LVM et un crédit GCV (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). La **diversification** des objets financés par les différents types de crédit présenterait une garantie par rapport au risque de non-remboursement (comm. du Représentant FERT à Madagascar), permettant une répartition des risques sur différents objets. Une autre garantie par rapport au risque de surendettement du membre serait le plafond d'encours maximum par sociétaire. Malgré ces deux garanties, le risque de **chevauchement des échéances** subsiste.

De plus, le plafond d'encours maximum par sociétaire ne prend pas en compte le fait que deux époux d'un même ménage puissent avoir accès au crédit et dépasser ce plafond (risque de surendettement du ménage). *Aucune limite n'est effectivement proposée pour éviter le surendettement des ménages. Nous pensons qu'un plafond d'encours maximum par ménage (calculé, par exemple, sur les capacités de remboursement du ménage) serait plus approprié qu'un*

⁶⁵ Avant l'application du nouveau manuel de procédures (version mai 1998), les plafonds des montants unitaires pour les "crédits CECAM" étaient décidés au niveau de chaque caisse. En août-septembre 1998, ils variaient d'une CECAM à l'autre : 250 000 Fmg à 800 000 Fmg par bénéficiaire pour les crédits productifs dans les quatre caisses où nous avons enquêté. En août-septembre 1998, le plafond imposé par l'URCECAM était de 500 000 Fmg par bénéficiaire pour toutes les CECAM du Vakinankaratra, susceptible d'évoluer suivant la qualité de gestion de chaque CECAM (nos enquêtes).

plafond d'encours maximum par sociétaire associé à la limitation d'un crédit productif par ménage à la fois (mesure peu appliquée dans les caisses visitées, qui ne prend pas en compte la diversité des activités dans la région, c'est-à-dire des différents besoins de financement au même moment).

Le système ne propose aucun **décal de carence**. Cette absence s'explique par la **diversification des activités**, notamment des activités agricoles, dans la région du Vakinankaratra, qui a pour conséquence des besoins de financement tout au long de l'année, auxquels le système a cherché à répondre. L'Union a d'ailleurs décidé en 1998 de remplacer les octrois de crédits trimestriels à quadrimestriels (nos enquêtes) par des cycles d'octrois mensuels afin de mieux s'adapter aux demandes. Cette adaptation au contexte du Vakinankaratra présente le risque de remboursement d'un crédit par un autre crédit du système⁶⁶ : remboursement d'un prêt GCV par un crédit productif, d'un crédit dépannage par un crédit productif (nos enquêtes). Cependant, nous n'avons pas observé de remboursement d'un crédit productif par un autre crédit productif : certaines caisses ont décidé de n'octroyer un crédit productif qu'une fois le précédent remboursé ou d'autres caisses, ne voulant pénaliser les membres qui effectuent des activités qui se chevauchent ou qui préfèrent toucher plusieurs crédits plutôt qu'un crédit seul important pour une même activité (par exemple, fractionnement dans le temps des travaux agricoles : labour, semis/repiquage, sarclage, moisson), ont décidé d'octroyer plusieurs crédits productifs par bénéficiaire en prenant garde au plafond d'encours total par bénéficiaire et aux dates de déblocage par rapport aux dates de remboursement des différents crédits (nos enquêtes). Nous ne savons pas quelle règle a été adoptée par l'Union par rapport au nombre d'octrois de crédits à un même membre, aux risques que présente l'octroi de plusieurs crédits à un même bénéficiaire (risque de chevauchement des échéances qui devrait être en partie pallié⁶⁷ par le plafond maximum par sociétaire, risque de remboursement d'un crédit par un autre). *Nous pensons que l'absence de décal de carence pourrait être palliée par une analyse des dates de remboursement et des dates de déblocage (rechercher à obtenir des dates espacées⁶⁸) des différents crédits pour chaque bénéficiaire et même plutôt pour chaque ménage bénéficiaire.*

Parmi les garanties prises par le système pour s'assurer du remboursement des crédits, l'**interconnaissance** entre les membres d'une CECAM joue toujours un rôle important dans l'octroi des crédits, mais, ce processus mettant en jeu les **relations sociales**, il connaît diverses déviations (comme la pression sociale sur les dirigeants de la caisse) dans cette région de peuplement ancien où demeure l'ancienne hiérarchie sociale qui régit les comportements entre les groupes sociaux (anciens esclaves, anciens hommes libres, anciens nobles).

Le deuxième élément, primordial pour l'octroi des crédits dans le système, est la mise de **biens en garantie**, qui a pour fonction de protéger le système du non-remboursement de ses membres par le placement en garantie de biens réels d'une valeur égale ou supérieure à celui du crédit octroyé, par le suivi des garanties et la saisie en cas d'impayé. Du fait de problèmes rencontrés dans le passé (difficultés de vente, volatilité de la garantie), les règles concernant les garanties se sont endurcies, notamment sous l'impulsion des techniciens du réseau, et ont **restreint l'accès au crédit**. Les dirigeants des caisses n'ont apparemment pas l'autorité morale et la motivation suffisantes pour effectuer la saisie des biens, qui nécessite l'intervention de personnes extérieures, **sans liens sociaux** avec les membres des CECAM, comme les techniciens du réseau.

La **menace de non-accès futur au crédit** intervient principalement au niveau des membres : celle-ci fonctionne dans la mesure où les membres perçoivent leur caisse "en bonne santé", mais dès qu'elle connaît des problèmes, les membres ne se sentent plus incités à rembourser (absence de

⁶⁶ Nous ne prenons pas en compte le remboursement de crédits dépannage/productif/LVM par des crédits GCV car ceux-ci peuvent être considérés comme une vente du paddy des membres-stockeurs à la récolte (à bas prix).

⁶⁷ si le conjoint n'est pas également membre.

⁶⁸ sauf pour le déblocage des crédits GCV, pouvant être assimilé à une vente de produits et ce produit financier présentant peu de risque pour le système financier (garantie physiquement bloqué et de valeur nettement supérieur au montant du prêt).

vision pérenne de la caisse). Avec la centralisation au niveau de l'Union, la perception du système par les membres risque de changer : l'Union sera probablement considérée comme une structure durable.

Pour se garantir de la qualité de gestion de chaque caisse et inciter les membres à s'impliquer dans celle-ci, l'Union menace les CECAM de **perte d'autonomie**. Lors de nos enquêtes (en août-septembre 1998), les membres ne connaissaient pas cette mesure, qui ne pouvait donc pas être efficace.

Le système s'est doté d'**assurances** afin de se prémunir des éventuels impayés : des fonds de garantie mutuels. Nous n'avons connaissance que de deux fonds : le fonds de garantie pour les "crédits café", alimenté par la Pépinière de la Mania, et le FIGAM (Fonds de Inter-régional de Garantie Mutuel), constitué à partir des cotisations des différentes Unions du réseau CECAM.

Le système pose des **limites à ses produits financiers** pour se protéger d'importantes pertes. Celles-ci concernent principalement des plafonds pour les crédits :

- le plafond d'encours au niveau de la CECAM ;
- le plafond du montant unitaire par type de crédit et par bénéficiaire ;
- le plafond d'encours maximum par sociétaire.

L'absence de délai de carence et même la possibilité de prendre plusieurs crédits à la fois pour un membre s'expliquent par la **diversification** : diversité des activités dans la région, diversification des activités au niveau des exploitations et la diversification des objets financés par les différents types de crédit.

5.3. Les procédures de recouvrement

Un système efficace de recouvrement des crédits est un moyen, pour un système financier, de se prémunir contre les impayés.

Le recouvrement des crédits est sous la responsabilité des élus (Comité de Gestion ou Conseil d'Administration), qui ont décidé de l'octroi, et des techniciens (conseillers et/ou techniciens de l'Union). En cas d'impayé, le calendrier de recouvrement décrit par le manuel de procédures (version mai 1998) est le suivant :

- premier jour de retard : rappel de l'échéance par écrit, application d'une **pénalité de retard** de 5 % par mois de retard commencé en plus des intérêts ;
- huitième jour : visite chez le débiteur du conseiller et d'un élu (un membre du Comité de Gestion) avec un deuxième rappel écrit (sommation à payer) ;
- quinzième jour : déplacement du conseiller et de deux élus (un membre du Comité de Surveillance et un membre du Comité de Gestion) chez le débiteur, troisième rappel écrit et **saisie de la garantie** (ou reprise du matériel dans le cas des crédits LVM) ;
- trentième jour : nouvelle visite du conseiller et de deux élus (Comité de Surveillance et Comité de Gestion), établissement d'une fiche de risque (diagnostic de la situation, possibilité de remboursement) avec la mise au point d'un **plan d'apurement**, des **actions judiciaires** pouvant être engagées si ce plan n'est pas respecté, **inéligibilité du membre** pendant douze mois après la date de remboursement effectif de la dernière échéance due.

Cette procédure n'était pas appliquée telle quelle dans les caisses où nous avons mené des enquêtes. Par exemple, le taux de pénalité, appliqué dès le premier jour de retard, était de 10 % du montant restant du (d'après le Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra, ce taux pouvait atteindre jusqu'à 30 % dans certaines CECAM). Suivant l'**assiduité du conseiller et des élus des caisses**, leur **intransigeance** vis-à-vis des membres en impayé, nous avons rencontré plusieurs adaptations des procédures de recouvrement :

- dans une caisse, le conseiller est particulièrement compréhensif, patient vis-à-vis des membres en impayé et n'hésite pas à accorder du temps pour encadrer les membres pour le remboursement et le recouvrement des crédits :

- à l'octroi du crédit, il donne un reçu au membre sur lequel est inscrit la date de remboursement, qu'il rappelle au membre en le visitant quinze jours avant l'échéance ;
 - si un membre est en retard, le conseiller et un membre du Comité de Gestion se déplacent, dès le deuxième jour de retard, pour connaître les raisons du retard, persuader le membre de rembourser à une nouvelle date en cherchant avec lui un moyen et, établissent une lettre de ré-échelonnement avec la nouvelle date de remboursement ;
 - si le membre ne rembourse pas à cette date, le conseiller procède à la saisie de la garantie.
- dans une autre caisse, le conseiller fait preuve de plus d'intransigeance vis-à-vis des membres en impayé, ne se déplace que pour la saisie des garanties : dès qu'un membre est en retard de paiement, il est appelé à venir se présenter au bureau de la CECAM et si, au bout d'une semaine, il n'est toujours pas venu alors le conseiller exécute la garantie.
 - dans une troisième caisse, le recouvrement semble principalement dirigé par les membres du Comité de Gestion : dès qu'un membre est en retard de paiement, les membres du Comité de Gestion lui demandent une explication et, généralement, lui accordent un ré-échelonnement pour le remboursement du crédit.

Malgré l'existence de ces procédures, 11 caisses du Vakinankaratra (sur 30 CECAM) connaissaient des problèmes de recouvrement en juillet-août 1998 et, pour certaines, les arriérés étaient apparus deux ans plus tôt (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). La direction de l'URCECAM explique ces lacunes dans le recouvrement des impayés par le fait que les membres élus n'ont pas pris leurs **responsabilités** ainsi que par l'**absence de motivation des conseillers** pour procéder au recouvrement, due à une absence de conviction personnelle, de conscience professionnelle (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Pour mener à bien le recouvrement dans ces 11 caisses, les techniciens de l'Union et le Comité de Contrôle sont venus appuyés les conseillers et dirigeants locaux. Le taux de recouvrement a ainsi pu être amélioré. Pour éviter de nouveaux problèmes de recouvrement, de nouvelles méthodes de travail ont été adoptées, notamment avec l'apparition du nouveau manuel de procédures et la centralisation des pouvoirs au niveau de l'Union, et il est prévu que l'équipe de techniciens de l'Union chargés du recouvrement sur le terrain soit renforcée ainsi que l'équipe de formation (lacunes dans la formation des conseillers et des dirigeants, absence de recyclage alors que des changements dans les comités ont eu lieu - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

Comme l'ont souligné Robert Dhonte et Anne Fourmantraux (1996)⁶⁹, pour que le recouvrement soit efficace, il est préférable qu'il soit effectué par des personnes extérieures au village, sans lien social avec les membres. Nous pensons que l'inefficacité du recouvrement par les comités locaux et les conseillers pouvaient s'expliquer par le fait que les conseillers n'étaient pas en mesure d'agir seuls, qu'ils dépendaient des décisions des membres élus et, habitant dans le village, ils devaient probablement subir des pressions de la part des membres. Les conseillers et dirigeants locaux jouent un rôle important dans le processus de recouvrement, du fait de leur **bonne connaissance des membres**, de leur **proximité** avec ceux-ci (physique, sociale), par la recherche de solutions pour que le membre réalise le remboursement. Pour des mesures plus "dures", telles que la saisie, le recours au système judiciaire, cette proximité s'avère néfaste et le **recours à des personnes extérieures à la CECAM** (Comité de Contrôle, techniciens de l'Union) nous paraît plus efficace et semble être la mesure adoptée par l'Union du Vakinankaratra.

Les CECAM ont fait l'objet ces dernières années de nombreux **détournements** : détournements par les caissiers (falsification des signatures des membres, détournement en empochant des dépôts - nos enquêtes), par des élus, des conseillers CECAM (crédits fictifs,

⁶⁹ et, comme nous l'avons remarqué dans le paragraphe 5-2-4 sur les garanties matérielles à propos de la saisie des biens.

détournements en s'associant au caissier). Dans ces cas, le système mène le recouvrement de la manière suivante (comm. du directeur de l'INTERCECAM) : une enquête est effectuée par l'Union afin d'identifier les responsables, puis une reconnaissance de dettes est établie et le système cherche à régulariser (remboursement de la dette) la situation à l'amiable, plutôt que de recourir à la justice, l'emprisonnement du responsable ne permettant pas de récupérer les fonds détournés.

Pour le **recouvrement**, les CECAM cherchent avant tout une solution à l'amiable (ré-échelonnement du crédit), mais si cette dernière échoue alors la saisie des garanties ou la reprise du matériel est réalisée et le recours au système judiciaire est envisagé. Face à l'inefficacité des CECAM locales (conseillers, dirigeants) à engager ces deux dernières procédures, le système a renforcé l'appui technique de l'URCECAM pour celles-ci.

5.4. Les systèmes d'information et de formation

La circulation de l'information est primordiale pour le fonctionnement du système : une bonne compréhension du système par ses membres importe pour sa viabilité (connaissance du fonctionnement par les membres, acceptation de celui-ci). Dans le cas du réseau CECAM, elle est particulièrement importante compte tenu du choix de déléguer les activités techniques à des techniciens spécialisés, les membres possédant le pouvoir de décision (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Pour pouvoir prendre les décisions et pouvoir garder le contrôle du système, les membres doivent être informés et recevoir une formation minimum pour pouvoir analyser les informations (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Les systèmes d'information et de formation sont donc étroitement liés (l'information pouvant passer par des formations et des formations permettant l'analyse des informations) et sont les garants de **la maîtrise du système financier par ses membres**.

Au niveau de la CECAM, la circulation de l'information se réalise via trois "vecteurs" :

- Les **Assemblées Générales des membres** (qui ont lieu généralement deux fois par an - nos enquêtes), les **réunions** sont des lieux privilégiés d'échanges, de communication entre les membres, d'information sur la caisse (fonctionnement, nouveautés, situation de la caisse), d'animation au niveau de la caisse.

Suivant les caisses, les Assemblées Générales (A. G.) rencontrent un succès inégal auprès des membres : dans les quatre caisses où nous avons enquêté, les pourcentages de membres présents étaient évalués à 70 %, 51 %, 49 % et 33 % (nos enquêtes). Un Comité de Gestion nous a expliqué le **faible taux de présence aux A. G.** de leur caisse par la difficulté de mobiliser tous les membres dans les zones où la population est dispersée et par le comportement individuel des membres qui préfèrent venir se renseigner lorsqu'ils en éprouvent la nécessité. La circulation de l'information via des réunions ne paraît donc pas adaptée à un tel comportement. *Dans les caisses qui éprouvent des difficultés à réunir leurs membres, la circulation de l'information pourrait passer par d'autres supports, tels que des panneaux, des affiches, des tracts, des annonces à la radio locale (si cela est possible et pas trop coûteux)...en tenant compte que tous les membres ne sont pas lettrés (utilisation au maximum de schémas, de figures, de dessins).* Dans deux caisses visitées (sur quatre), le conseiller et les dirigeants ont fait des efforts dans ce sens avec la disposition de grandes affiches présentant la CECAM et son fonctionnement dans le local de la CECAM. Cependant ces affiches étaient principalement écrites, avec peu de figures, de dessins, ce qui ne permettait pas aux analphabètes de les comprendre.

Il nous a semblé que, de manière générale, l'écrit était le moyen le plus usité pour informer les membres dans les caisses : affiches, écrit sur un tableau lors des réunions. ***La circulation de l'information et les formations du système ne tiennent pas compte des illettrés, qui doivent se sentir exclus des CECAM et/ou avoir des difficultés à accéder au système.***

Une autre explication des faibles taux de présence serait la déception des membres (nos enquêtes) : certains nous ont déclaré qu'ils jugeaient les A. G. inintéressantes car les décisions

qui y étaient prises n'étaient pas appliquées, seules les décisions de l'Union étant prises en compte.

Suivant les conseillers et les dirigeants, la circulation de l'information par des **réunions** est gérée différemment entre les caisses (nos enquêtes)

- certains conseillers jugent l'animation des membres de base, la circulation de l'information dans la CECAM importantes et effectuent de nombreuses réunions : par exemple, dans une caisse, le conseiller organise des réunions avant les déblocages des crédits afin de rappeler aux membres le règlement, les procédures ;
- dans d'autres caisses, l'information, la formation des dirigeants sont considérées plus importantes et ces derniers se réunissent régulièrement avec le conseiller (avant que ne soit instauré le cycle mensuel d'octroi des crédits, les deux comités et le conseiller se réunissent tous les mois dans une des quatre caisses où nous avons enquêté) ;
- dans une caisse, les membres du Comité de Gestion nous ont déclaré ne pas organiser de réunions supplémentaires (en plus des A. G.) avec les membres : ils ne jugent pas ces réunions nécessaires et trouvent que leur caisse fonctionne bien.

Il n'existe donc pas de règles quant aux réunions de formation/information des membres dans les caisses : **la circulation de l'information dans une caisse dépend de la motivation du conseiller et des élus locaux (personnes qui détiennent l'information au niveau de la caisse).** L'instauration, au niveau de l'ensemble des CECAM de l'Union, de réunions à thème (sur les différents produits) périodiques (une à plusieurs par an), animées par le conseiller et les élus, pourrait être un moyen pour améliorer la circulation de l'information dans les caisses.

Lors de nos enquêtes, les membres nous ont paru **mal informés**. Leur connaissance du réseau et de son fonctionnement présente de nombreuses lacunes (nos enquêtes) :

- plusieurs membres nous ont demandé des **explications** sur les garanties, les taux d'intérêt, la gestion des crédits dans le réseau, les dépôts,...
- des membres déclarent **ne pas comprendre** le fonctionnement des caisses ("Pourquoi les crédits de la caisse ont un taux de 4 % alors qu'ils sont sur fonds propres et les crédits externes ont un taux plus bas (2,5 %) ?" - nos enquêtes) et ne pas recevoir assez d'explications, notamment de la part des membres élus ;
- les membres sont plus sensibles aux **rumeurs** : au cours de nos enquêtes, plusieurs membres nous ont répondu par "j'ai entendu que", "on dit que", "il paraît que". Voici quelques exemples de rumeurs qui circulent : "l'argent (du réseau) appartient aux *vazaha*⁷⁰" (rumeur émanant de la direction de l'Union ; plusieurs personnes nous ont confirmé son origine), "ce sont les *vazaha* et la Banque Mondiale qui décident (dans le réseau)", "les techniciens et les responsables (de l'Union) s'enrichissent"...
- les membres reçoivent des **informations erronées** : plusieurs membres nous ont exprimé leur mécontentement du fait des mensonges qu'on leur avait dit. Lors des réunions/formations, on leur a dit que "les CECAM, c'est l'argent des paysans, géré par les paysans, pour les paysans", slogan toujours inscrit sur le calendrier CECAM 1998, alors qu'ils participent de moins en moins à la gestion. De plus, l'argent distribué n'est pas uniquement celui des paysans.

Ainsi, lors de nos enquêtes (en août-septembre 1998), les membres n'étaient pas au courant du nouveau fonctionnement (ils ne connaissent pas, par exemple, le système de délégation de pouvoirs), dont ils avaient une vision simpliste et réductrice, voire totalement erronée.

Cette mauvaise information des membres de base s'expliquerait par un manque de réunions/informations, qui serait accentué par la mauvaise circulation de l'information entre les paysans, surtout lorsqu'ils appartiennent à des groupes sociaux différents (*Hova/Andevo*⁷¹ - Rabesandratana, 1995). Dans une caisse où nous avons mené des enquêtes, à l'instigation du conseiller, le fonctionnement en groupements est demeuré (malgré la disparition des groupes de

⁷⁰ "aux étrangers" ; ce terme est employé généralement pour désigner les occidentaux.

⁷¹ Ancien homme libre/ancien esclave.



caution solidaire) afin de faciliter le suivi, la formation et l'information des membres. Nous pensons qu'au sein d'un même groupe, constitué de manière volontaire sur la base d'affinités sociales (homogénéité sociale dans un groupe), la cohésion sociale favorise la circulation de l'information (qui est effectuée à moindres coûts).

Cette dernière remarque nous amène à formuler la proposition suivante : *les conseillers CECAM pourraient prêter attention aux groupes sociaux qui assistent aux réunions afin de déceler si certains groupes sont exclus de celles-ci et donc moins bien informés. Il pourrait alors corriger ces biais par une sensibilisation auprès de ces groupes.*

- Le deuxième vecteur est constitué par **les élus**, aussi bien les élus des caisses que les élus de l'Union ainsi que les membres des A. G. de l'Union (qui sont tous membres des CECAM). Ils sont censés recevoir une **formation** pour maîtriser le système et pour pouvoir prendre des décisions. Nous ne connaissons pas la périodicité des formations suivies par les élus des CECAM et les élus de l'Union. Cependant, les formations dispensées aux membres élus des CECAM ont apparemment souffert de la croissance rapide du réseau (voir le paragraphe 2-1 sur l'historique) : le système ne parvenait plus à les assurer ces dernières années. Les membres du Comité de Gestion et du Comité de Surveillance recevaient une "formation" de 2-3 heures à la création de la caisse, puis aucun recyclage n'était réalisé (du fait du manque de personnel) bien que les membres des comités changeaient à la suite de nouvelles élections (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

Dans certaines caisses où nous avons enquêté, des membres se sont plaints de l'absence d'explication des membres du Comité de Gestion, de la **rétenion d'information** de la part de ces derniers. Cette rétenion était-elle volontaire (et pourrait alors être considérée comme une prise de pouvoir des élus sur les simples membres) ? ou était-elle dûe à la **quasi-absence de formation des élus locaux** et à leur méconnaissance du système ?

Il semble, par contre, que la formation des **élus des Unions** ainsi que des représentants des CECAM aux A. G. de l'Union a toujours été correctement assurée. Il apparaît cependant une médiocre circulation de l'information au sein de l'Union (des élus et membres des A. G. de l'Union aux simples membres) : les élus formés sont-ils capables de diffuser l'information ? Lors de nos enquêtes, nous avons eu le sentiment que **les membres de base ne se reconnaissent pas dans leurs représentants au niveau de l'Union**, qu'ils se distinguent de ces derniers, comme si une scission s'opérait entre la base et les membres de l'Union (A. G., Comité de Contrôle et Conseil d'Administration). Peut-être que les membres changent de comportement une fois qu'ils ont reçu des formations et/ou qu'ils sont devenus membres de l'Union. *Cette "scission" entre les élus et la base se concrétise par une absence de circulation de l'information entre l'Union et les simples membres via les élus et membres de l'A. G. de l'URCECAM.*

- Les **conseillers** CECAM constituent le dernier vecteur de la circulation de l'information dans les CECAM. Salariés de l'Union, ils sont formés par celle-ci et ils représentent "l'interface" entre l'Union et les membres. Ils sont chargés de l'animation, de la circulation de l'information (via l'organisation de réunions pour diffuser les informations sur le fonctionnement du réseau, par exemple), de la formation des membres aux règles et principes de fonctionnement des CECAM. Nos enquêtes ont révélé que les informations transmises par les conseillers aux membres étaient souvent déformées, erronées : nous avons remarqué, par exemple, à propos des biens acceptés en garantie (voir le paragraphe 5-2-4 sur les garanties matérielles), que les conseillers avaient simplifié les règles de fonctionnement, avaient incité l'application dans les caisses de recommandations (de l'Union, de l'INTERCECAM) en les présentant comme des décisions émanant de l'Union, de bailleurs de fonds (nos enquêtes). Cette **déformation de l'information** est-elle dûe à un souci de simplification de la part des conseillers afin de pouvoir traiter/analyser les demandes plus aisément ? ou à une mauvaise interprétation de l'information ?

D'après l'INTERCECAM, celle-ci s'explique par les **nombreux changements de personnel** qui ont eu lieu récemment : ils ont recruté mi-1998 une dizaine de conseillers, suite à la création de nouvelles caisses et au licenciement de conseillers qui avaient commis des fautes professionnelles (des détournements, par exemple - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). L'Union comptait ainsi en 1998 de nombreux conseillers-stagiaires (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra), qui ne maîtrisaient pas le fonctionnement des CECAM. De plus, les nouveaux conseillers ne sont pas formés sur l'historique des CECAM, sur son évolution (comm. du directeur de l'INTERCECAM), et ils éprouvent des difficultés à informer les membres des changements, à tenir compte de la perception qu'ont les membres du réseau (du fait du fonctionnement, des objectifs passés) dans leur transmission de l'information. *Nous pensons qu'il serait nécessaire, pour les nouveaux conseillers chargés des anciennes caisses, de recevoir une formation sur l'historique de ces caisses, de l'évolution de leur fonctionnement, compte tenu de sa complexité. Les conseillers seraient alors plus à même de comprendre les réticences des membres par rapport au nouveau fonctionnement, de répondre à leurs interrogations.*

Afin d'améliorer le suivi des conseillers CECAM, que la direction de l'Union, surchargée, ne parvenait à assurer, le nouvel organigramme de l'URCECAM du Vakinankaratra, apparu en 1998, fait mention de la création d'un nouveau responsable au sein de la direction de l'Union : le responsable de zone, relais entre l'Union et les conseillers, est chargé du suivi et de la formation des conseillers.

Au niveau de l'Union, la circulation de l'information a également lieu via trois "vecteurs" : A. G., élus et techniciens (qui recueillent les données auprès des CECAM lors de leurs contrôles). Nous ne disposons pas suffisamment de données pour analyser la circulation de l'information à ce niveau. Dans ce schéma du système d'information, nous ne connaissons pas exactement les rôles/places de FERT et de l'INTERCECAM : il semblerait que l'INTERCECAM soit reliée à l'Union, qui est son interlocuteur privilégié (de part les fonctions de l'INTERCECAM - voir paragraphe 2-2 sur le fonctionnement des CECAM), et que les relations de FERT seraient plus étroites avec l'INTERCECAM qu'avec l'URCECAM.

Nous avons peu d'éléments à propos des **échanges entre les caisses** d'une même Union. Le fait que, dans une caisse du Vakinankaratra, les dirigeants ont pu appliquer des taux de l'ordre de 10 % mensuels aux "crédits CECAM" (5 % leur revenant comme indemnités) prouve, qu'avant la constitution des Unions, les échanges inter-caisses devaient être rares, sinon les membres de la caisse concernée n'auraient certainement pas accepté de tels abus.

Les lacunes dans le système d'information (inter et intra-caisse) ont permis des **abus locaux**, qui ont été l'une des causes de la perte de pouvoir des CECAM au profit de l'Union (voir le paragraphe 2-1 sur l'historique). *Nous ne connaissons pas les raisons pour lesquelles le système a choisi la centralisation des pouvoirs au niveau de l'Union⁷² (avec un bouleversement du fonctionnement des CECAM) plutôt que l'amélioration des systèmes d'information et de formation.* Le choix effectué par le système s'explique-t-il par les coûts jugés trop importants d'une amélioration des systèmes de formation et d'information ? ou par une absence d'étude des causes de dysfonctionnements dans le système (et l'option d'une solution en méconnaissance de cause) ? ou par des rapports de pouvoir au sein du réseau (les pouvoirs ayant été transférés de la base, du local aux Unions, au régional) ?

Avec l'instauration de l'URCECAM, les échanges entre les caisses d'une même Union doivent s'être multipliés, notamment lors de A. G. de l'Union, où des représentants de chaque caisse sont présents. Cependant, le mauvais passage de l'information de l'Union aux membres, observé lors de nos enquêtes, nous laisse présumer l'**exclusion des membres de base** dans ce circuit d'échange.

⁷² La mise en conformité avec la cadre législatif ne nécessitait pas cette centralisation, d'autres schémas étaient possibles.

"La stratégie mise en oeuvre par FERT vise d'abord la **formation** puis le responsabilisation de **cadres malgaches**, qu'ils soient paysans élus pour diriger les CECAM et l'Union ou salariés recrutés et formés pour faire fonctionner ces Institutions Financières Mutualistes" (*in* la brochure sur les CECAM du 31 mars 1997). La formation est donc dirigée en priorité sur les dirigeants et les techniciens du réseau. Or, nous avons remarqué que, malgré ces priorités, les formations de ces groupes cibles ont été insuffisantes et que les membres formés avaient tendance à se couper de la base : dans un tel contexte, les membres de base (ou simples membres) présentent le point faible du système d'information/formation (ils ne sont pas ciblés et ne profitent pas des formations reçues par les autres membres). *L'absence de formation des membres de base et les informations de mauvaise qualité auxquelles ils ont accès (déformation de l'information par les conseillers) rendent les simples membres fortement influençables et vulnérables : ils sont placés sous l'autorité des personnes qui détiennent l'information (les élus et surtout les conseillers), la détention de l'information représentant un instrument de pouvoir dans un tel contexte. Pour équilibrer les pouvoirs et permettre aux membres d'avoir les capacités de comprendre le système, nous pensons que le système devrait porter une attention particulière à l'information des membres de base.*

De plus, cette lacune dans le circuit d'information présente d'importants **risques pour le système** : peu et mal informés, surtout durant une période de profonds changements comme le fut l'année 1998 (voir paragraphe 2-1 sur l'historique), les membres ont une vision erronée du système, une perception négative de celui-ci, qui peut être à l'origine de graves dysfonctionnements (consensus dans le non-remboursement dans toute une caisse, par exemple). Ainsi, lors de nos enquêtes (en août-septembre 1998), de nombreux membres se sentaient trompés, trahis par le système : le slogan des CECAM⁷³ est perçu comme un mensonge de l'Union / des techniciens / des bailleurs de fonds / des *vazaha*⁷⁴ (nos enquêtes). Aucun membre enquêté ne connaissait le système de délégation de pouvoirs. *Nous pensons qu'avant d'appliquer le nouveau manuel de procédures, les nouvelles règles de fonctionnement, le système aurait dû mener des campagnes d'information afin de préparer les membres aux prochains changements, d'éviter leur incompréhension.* En septembre 1998, l'Union avait prévu de corriger cette situation par un effort d'animation et des circuits de formation sur les crédits, la gestion, le manuel de procédures...(comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Certes, cette action s'avère souhaitable afin de former/informer les nouvelles règles de fonctionnement, mais *il serait préférable que le système améliore l'ensemble de son circuit d'information, en particulier au niveau des membres de base, plutôt que d'engager des actions ponctuelles pour rétablir la situation.*

Le système de **circulation de l'information** repose essentiellement sur trois "vecteurs" : les Assemblées Générales, les membres élus et les techniciens. Au niveau des CECAM, les principaux agents de diffusion de l'information et de formation sont les dirigeants et surtout les conseillers. La circulation de l'information se révèle médiocre dans le Vakinankaratra : **déformation et rétention de l'information** par les conseillers et les élus. Le principal point faible des systèmes d'information et de formation est l'absence de prise en considération des membres de base, qui ont souvent accès à des informations incomplètes et erronées.

5.5. Le système de contrôle

Dans le système de contrôle élaboré par le système pour déceler les éventuels dysfonctionnements, nous distinguons trois niveaux :

- le contrôle "intra-CECAM" ;
- le contrôle externe de l'Union sur les CECAM ;

⁷³ "Les CECAM, c'est l'argent des paysans, géré par les paysans, pour les paysans."

⁷⁴ "Etrangers", généralement les occidentaux.

- et le contrôle au niveau de l'Union (contrôles "intra-Union" et externe sur l'Union).

Dans les caisses, les protagonistes des contrôles sont le caissier, le conseiller et les élus (Comité de Gestion et Comité de Surveillance). Par rapport aux **membres**, les élus et le conseiller sont censés surveiller l'utilisation des crédits, contrôler les garanties réelles, le matériel en LVM, suivre les remboursements des crédits. Selon certains membres (nos enquêtes), les vérifications, trop longues, seraient une des causes de retard pour les octrois des crédits productifs. Nous ne savons pas si les membres ont critiqué le système car ils éprouvent des difficultés à obtenir des garanties (renforcement du contrôle des biens présentés en garantie en 1998 - nos enquêtes) et qu'ils souhaitent moins de contrôle pour pouvoir "contourner" le système ou, si réellement le déblocage des crédits connaît un retard du fait de l'analyse de la demande (vérification des garanties, fiabilité de l'emprunteur, rentabilité du projet - voir le paragraphe 5-1-2 sur les conditions d'accès au crédit).

Le **caissier** est chargé de l'enregistrement des opérations dans les différents registres et documents comptables de la caisse (manuel de procédures, version 1998) : journal de caisse, registre d'adhésion, fiche individuelle de chaque membre, registres des parts sociales, registre des DAV, registre des DAT, registre des PE, registres des crédits (un par type de crédit), registres des intérêts perçus, registre des pénalités de retard, registre des intérêts versés (PE et DAT), registre des charges et produits, registre des mouvements à vue CECAM/URCECAM (transferts de fonds), registre des différences de caisse, registre des écritures d'inventaire (produits à recevoir, produits perçus d'avance, charges à payer, charges constatées d'avance), registre des avances pour achat LVM (avances décaissées remises au conseiller), échéancier des DAT (suivi des dépôts arrivant à échéance pour éviter d'oublier de transformer les DAT échus en DAV), échéanciers de crédits (suivi des remboursements des crédits - un échéancier par type de crédit). La tenue des comptes par le caissier représente donc un travail laborieux, chaque nombre étant recopié plusieurs fois. Cette lourdeur peut être une source d'erreurs (erreurs de recopiage, d'imputation, oublis), mais la répétition d'une même opération dans plusieurs documents présente l'intérêt de faciliter la vérification des comptes (repérage des erreurs plus aisés). *Toutefois, la tenue de plus de 22 documents comptables par caisse nous paraît quelque peu exagérée : bien que nous n'ayons pas constaté un nombre élevé d'opérations par jour de permanence dans les caisses visitées, la mise à jour et le contrôle de tous ces documents comptables représente un travail lourd, qui pourrait sans doute être allégé et simplifié. Cet allègement se répercuterait au niveau des coûts de fonctionnement des caisses : au lieu d'ouvrir et d'engager un caissier des journées entières, les CECAM pourraient effectuer des demi-journées de permanence.*

Le caissier est tenu de s'auto-contrôler, notamment par le rapprochement, la comparaison des différents documents (manuel de procédures, version 1998).

Le travail du caissier est supervisé par le **conseiller**. La fonction de contrôle du conseiller s'est accrue ces dernières années : depuis 1-2 ans, il détient, par exemple, une clef du coffre de la CECAM, si bien que la caisse ne peut ouvrir en son absence (comme lorsqu'il suit des formations auprès de l'URCECAM, à Antsirabe - nos enquêtes).

Le **Comité de Gestion** a un rôle de contrôle de la CECAM, qu'il effectue en présence du conseiller (manuel de procédures, version 1998). Le **Comité de Surveillance** veille au respect des procédures, vérifie les contrats de prêts et de dépôts ainsi qu'éventuellement les garanties des prêts, les greniers GCV et les matériels en LVM auprès des membres (manuel de procédures, version 1998).

Des **inspecteurs de l'URCECAM** sont chargés du contrôle et de l'évaluation (dans le cadre du système de délégation de pouvoirs) des CECAM. L'URCECAM du Vakinankaratra comptait trois inspecteurs, salariés de l'Union (pour 30 caisses), en août 1998 (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Les inspecteurs vérifient les activités de chaque CECAM, tous les contrats de prêts et de dépôts, les différents registres et les garanties réelles, les greniers GCV et les matériels en LVM (manuel de procédures, comm. du directeur de l'INTERCECAM). Suivant les caisses, les problèmes qu'elles connaissent, leurs passages sont plus ou moins fréquents : d'après

L'INTERCECAM, ils effectuent des contrôles mensuels, mais, dans deux caisses où nous avons enquêté, les contrôleurs de l'Union passaient toutes les semaines et, dans une autre caisse, ils la contrôlaient tous les quinze jours (nos enquêtes - août-septembre 1998). La fréquence des contrôles a augmenté ces deux dernières années : d'après nos enquêtes, en 1995-96, il y avait peu de contrôles externes dans les caisses. Le système a effectivement renforcé le contrôle des CECAM afin d'éviter les abus locaux (détournements par le caissier, généralement avec la complicité du conseiller, d'après nos enquêtes). Les abus étaient dûs, d'après le Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra, à l'absence de vision pérenne du système chez les membres⁷⁵ et les paysans ne seraient consciencieux que s'ils se sentent contrôlés. ***La nécessité de renforcer le contrôle dans les CECAM s'expliquerait par l'absence de perception pérenne du système par les membres.***

Les objectifs du système ont évolué depuis son démarrage (comm. du Représentant FERT à Madagascar) : au début était recherchée l'autogestion par les membres alors qu'actuellement les objectifs sont "la durabilité et l'accès au crédit pour les paysans" (voir le paragraphe 2-1 sur l'historique). Les choix d'un renforcement du contrôle et de la diminution de l'autogestion ont été effectués avec ce **souci de pérennité** du système (comm. du Représentant FERT à Madagascar). *Le renforcement du contrôle au niveau des membres est, certes, un garant contre d'éventuels dysfonctionnements, mais nous pensons que le système devrait également songer à améliorer la perception que les membres ont du réseau afin d'assurer sa viabilité.*

Afin d'améliorer le contrôle au sein de l'Union et, plus particulièrement, dans les CECAM, le système a choisi de **centraliser** les ressources au niveau de l'Union parmi les différents schémas possibles par rapport à la loi (comm. du directeur de l'INTERCECAM) : "si chaque caisse a son indépendance totale alors il apparaît des difficultés de contrôle". Ainsi, pour les opérations réalisées dans les CECAM, la comptabilité est effectuée au niveau de l'URCECAM ; les comités locaux ne possèdent plus d'autonomie⁷⁶ (comm. du directeur de l'INTERCECAM). *Malgré le système de délégation de pouvoirs, dont les membres ne semblaient pas informés lors de notre passage (en août-septembre 1998), la centralisation au niveau de l'Union, le renforcement du contrôle par l'Union ne nous paraissent pas favorables au développement d'une "conscience collective", d'un sentiment de responsabilité chez les membres des CECAM.*

D'après le Représentant FERT à Madagascar, le conseiller CECAM est censé être contrôlé par le Comité de Gestion de la caisse locale et non les salariés de l'Union, selon la hiérarchie du réseau (les élus occupant une place supérieure aux techniciens dans celle-ci). Or, cette règle n'est pas stipulée dans le manuel de procédures (version mai 1998) et, dans les faits, cette hiérarchie ne nous a pas paru être respectée : nous avons plutôt observé un **contrôle du conseiller vis-à-vis des membres du Comité de Gestion** et non l'inverse, surtout que les élus, mal informés (voir le paragraphe précédent sur le système d'information), auraient des difficultés à vérifier les agissements et les dires du conseiller (qui détient l'information).

Au **niveau de l'Union**, le système de contrôle est constitué selon un schéma identique : le caissier de l'Union, chargé de la tenue des comptes et dont le travail est supervisé par le comptable, le responsable administratif et financier qui vérifie mensuellement la caisse de l'Union et le Comité de Contrôle (membres élus), qui peut effectuer des contrôles en présence du responsable administratif et financier et qui vérifie, entre autres, les transferts de fonds CECAM/URCECAM, la gestion du portefeuille de crédits (manuel de procédures, version mai 1998).

L'INTERCECAM inspecte les Unions et parfois les CECAM lors de missions d'audit. De plus, tous les six mois, des audits externes sont effectués afin, entre autres, de contrôler les comptes des Unions (*in* brochure sur les CECAM du 30 mai 1998). Ils ont été réalisés jusqu'en 1998 par un

⁷⁵ du fait de la présence de nombreuses ONG, projets dans la région (remarque également formulée par le Représentant FERT à Madagascar).

⁷⁶ Ils cherchaient à recevoir le plus d'indemnités possibles, en traînant leurs réunions, par exemple (comm. du directeur de l'INTERCECAM).

cabinet d'expertise malgache et par une Caisse Régionale du Crédit Agricole Mutuel (CRCAM) française, sur financement européen et ressources propres de FERT.

En 1998, le système de contrôle s'est renforcé, en particulier, au niveau des CECAM par une plus grande fréquence de contrôles des inspecteurs de l'URCECAM. Ce renforcement s'est réalisé dans un souci de pérennité du système, notamment afin de mettre fin aux abus locaux (détournements par des caissiers, des conseillers, des élus), s'expliquant, selon la direction de l'Union, par une absence de perception durable du système par ses membres.

5.6. Les rapports entre le technique et le politique

D'après Dhonte et Fourmantraux (1996), rechercher à ce que les paysans soient "maîtres de leur propre développement" - un des principaux objectifs du réseau que l'on retrouve dans les campagnes/objets de promotion du réseau CECAM⁷⁷ - "peut faire l'objet de deux démarches différentes :

- 1- soit l'on s'attache à ce que les paysans soient eux-mêmes les gestionnaires (et les seuls gestionnaires) de toutes les activités ;
- 2- soit l'on considère que si les paysans doivent garder la maîtrise des décisions les activités techniques doivent être gérées par les techniciens."

Le système a opté pour la deuxième démarche : *son fonctionnement repose sur un équilibre entre le pouvoir politique (normalement détenu par les membres) et la fonction technique (assurés par des agents spécialisés)*. Les risques de "déséquilibre" sont doubles : "le système politique peut s'imposer au système technique" et "le système technique peut écarter les organes représentatifs de la maîtrise réelle des décisions" (Dhonte et Fourmantraux, 1996).

Nos enquêtes (enquêtes institutionnelles et enquêtes de ménages) montrent une mauvaise circulation de l'information au sein du système, qui favorise les techniciens et les élus de l'URCECAM et pénalisent les élus des CECAM et les simples membres (voir le paragraphe 5-4 sur le système d'information). **Au niveau des CECAM**, ces lacunes se traduisent par une prise de pouvoir par les **conseillers** (qui détiennent l'information). Lorsque nous avons questionné des membres, des quatre caisses que nous avons visitées, sur les personnes qui détiennent le pouvoir de décision dans leur caisse, le conseiller était fréquemment cité. D'après FERT, ce dernier est sous le contrôle du Comité de Gestion local. Dans les faits, il nous a paru dépendre, être contrôlé surtout par l'Union, dont il est salarié (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Certains membres pensent que les membres du Comité de Gestion ne font pas le poids face au conseiller CECAM (nos enquêtes) : "les membres du comité de gestion ressemblent à des poupées" (idée de marionnettes contrôlées par le technicien), "notre conseiller est malin et les membres n'arrivent pas à prendre des décisions", "l'ancien conseiller prenait des décisions sans le KMP (= Comité de Gestion)" (raison de départ d'un membre), "**c'est géré par les paysans mais les décisions sont prises par le conseiller**". Suivant les conseillers, ces derniers possèdent un pouvoir plus ou moins important dans la prise de décision au niveau de la CECAM : dans une caisse où nous avons enquêté, par exemple, le conseiller a refusé l'octroi de crédits à certains membres, il a décidé de ne plus accepter les porcs comme garantie (du fait des maladies) et, dans une autre CECAM (où nous avons également enquêté), malgré le désaccord du Comité de Gestion, le conseiller a décidé de ne plus octroyer deux crédits productifs à la fois à deux personnes d'un même ménage. ***Dans les caisses que nous avons visitées, il apparaît une mise à l'écart des membres élus par les conseillers dans le processus de décision, notamment grâce à la détention des informations par ces derniers. Le processus de décision serait certainement moins déséquilibré si les conseillers étaient formés à transmettre***

⁷⁷ Dans un local d'une caisse était affiché "Ce qui se fait pour les paysans sans les paysans se fait contre les paysans", slogan repris par certains membres enquêtés (nos enquêtes).

convenablement l'information (de façon moins "catégorique"⁷⁸) et, si les élus et les membres des CECAM recevaient des informations d'autres sources que les conseillers. Comme nous l'avons constaté à propos des garanties (voir paragraphe 5-2-4 sur les garanties), les conseillers ont souvent décidé de celles-ci : sont-ils eux-mêmes mal informés ou présentent-ils mal les informations qui leur sont transmises ? Les deux possibilités sont à envisager.

D'après nos enquêtes, les conseillers, formés par la **direction de l'Union**, recevraient des informations erronées. Pour faire accepter des mesures (qui sont parfois des recommandations et non des règles de fonctionnement) au niveau local, les conseillers les présentent souvent comme des décisions prises par l'URCECAM ou par les bailleurs de fonds. La direction de l'Union emploie apparemment ces arguments pour imposer des recommandations. Ainsi, d'après elle, les **bailleurs de fonds** imposent des règles au système (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra) : l'Agence Française de Développement (AFD), par exemple, demande des remboursements trimestriels pour les crédits LVM. Il est vrai qu'en 1995, la Caisse Française de Développement (devenue par la suite l'AFD) avait prêté 320 millions de Fmg au réseau et avait demandé un remboursement en 12 trimestrialités à partir de juin 1996, mais le réseau disposait d'un différé de un an pour le remboursement, ce qui lui permettait d'éviter la transposition de cette règle de remboursement au niveau des membres. De plus, d'après l'INTERCECAM, le remboursement trimestriel pour les crédits LVM est recommandé, mais pas obligatoire. De même, pour l'application d'une part sociale variable au crédit productif, les techniciens de l'Union interprètent l'avis, la recommandation des experts/auditeurs externes comme une obligation (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). La direction de l'Union nous a déclaré que son rôle était de "faire comprendre cela (ces obligations venant de l'extérieur) aux paysans" : elle forme donc les conseillers à diffuser de telles informations. *La direction de l'Union impose des règles de fonctionnement comme venant de l'extérieur (bailleurs de fonds, auditeurs) - ce qui lui évite toute prise de responsabilité dans ces décisions (et un éventuel mécontentement des paysans à son égard) et lui permet de "faire passer" des mesures qui lui semblent mieux convenir à la bonne marche du système (dont sa viabilité dépend) - et cette perception d'une "main-mise" par l'extérieur sur le réseau se retrouve chez les simples membres.*

Des membres ont effectivement tenu les propos suivants lors de nos enquêtes : "la CECAM est pour les *vazaha*⁷⁹", "ce ne sont pas les paysans qui dirigent la caisse mais les *vazahas*", "la CECAM appartient à une banque suisse", "les *vazahas* et la Banque Mondiale décident dans la CECAM", "normalement la CECAM appartient aux paysans, mais en fait elle appartient aux bailleurs de fonds, aux techniciens". *La présentation des décisions prises par l'Union (le Conseil d'administration) nous paraît très importante : la direction de l'Union abuse de justifications erronées pour "faire passer" des règles de fonctionnement, ce qui affecte l'appropriation du système par les membres.* Nous avons ressenti un certain **dirigisme**, une certaine **rigidité** des techniciens de l'Union : d'après le Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra, pour que le système fonctionne, il faut "changer les mentalités" des membres. Cette perception de leurs fonctions nous donne des indications sur la méthodologie employée par la direction : elle ne cherche pas à s'adapter au contexte, à s'appuyer sur les dynamismes existants dans la région, mais plutôt à appliquer sa vision du système, la "mentalité" des paysans représentant un danger pour celui-ci. *Pour la direction de l'Union, l'amélioration du système passe par un "changement des mentalités", phénomène très difficile et compliqué à obtenir. Elle cherche à y parvenir par une espèce de rapport de force "imposition des règles" (considérées comme bonnes par la direction)/"mentalité des paysans".*

⁷⁸ Ils ont tendance à présenter des recommandations comme des obligations (éviter les discussions, souci de simplification ou mauvaise interprétation de l'information de leur part ? ou des informations erronées leur sont transmises ?).

⁷⁹ Terme employé pour désigner les étrangers, en général les occidentaux.

Nous ne savons pas si les **élus de l'Union** "font le poids" face aux techniciens, si leur formation est suffisante. Les simples membres pensent que le nouveau manuel, les nouvelles règles de fonctionnement ont été décidés sans qu'ils soient consultés (nos enquêtes). Tous les présidents CECAM et des représentants de chaque CECAM ont été convoqués pour la mise au point du nouveau manuel et le Conseil d'Administration de l'URCECAM a pris les décisions (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Les membres du Conseil d'Administration sont élus par les délégués des CECAM, membres de l'Assemblée Générale de l'URCECAM. Nous avons observé dans le paragraphe 5-4 sur les systèmes d'information et de formation qu'il existait une certaine "distance" entre les élus de l'Union et les simples membres, qui serait dûe probablement à un changement de comportement des membres, une fois élus de l'Union (ils reçoivent des formations supplémentaires, se rendent fréquemment à Antsirabe).

Les membres des CECAM que nous avons enquêtés - qui sont membres de caisses anciennes, créées, pour les plus récentes, en 1996 - vivent mal la perte de pouvoir de la CECAM au profit de l'Union, dans laquelle ils ne se reconnaissent pas, ils ne se sentent pas représentés : "l'Union pratique la domination du crâne", "c'est imposé par la haut", les techniciens et responsables (de l'Union) s'enrichissent", "l'argent appartient aux paysans, la loi appartient au Centre", "le Centre a le pouvoir de décision", "**les techniciens et les responsables (de l'Union) imposent la loi** alors que normalement les paysans devraient décider", "le Comité (de Gestion) propose et le Centre décide", "les membres n'ont pas de pouvoir de décision ; en ce qui concerne le crédit c'est toujours l'URCECAM qui décide", "normalement la CECAM appartient aux paysans, mais elle appartient aux dirigeants d'en haut", "dans la discipline ne figurent pas les souhaits des paysans alors que celle-ci les dirige", "depuis un an, **une loi a été mise en place pour diriger les paysans** ; les intellectuels d'en haut, le Centre ou des gens haut placés l'ont élaborée", "depuis deux ans, ce sont les propositions qui viennent d'en haut et non le souhait des paysans qui est écouté (dans les réunions)", "**les paysans n'ont plus de pouvoir de décision** et cette situation leur fait peur". *Les membres des caisses créées avant 1996 ne comprennent pas la destitution du pouvoir des caisses et surtout ils ne se reconnaissent pas dans les décisions prises par l'Union, auxquelles ils ne participent pas. Ils se sentent trahis, trompés par le réseau.*

Les membres interprètent les transferts de fonds des CECAM à l'URCECAM comme un transfert des pouvoirs de la campagne à la ville (nos enquêtes). L'ouverture de CECAM urbaines les conforte dans leur perception. *Le réseau, initialement conçu pour les paysans, est perçu comme détourné au profit des citadins par les membres.* Les paysans se sentent trahis par la centralisation sur Antsirabe : le pouvoir de décision revient à l'Union, les fonds des caisses sont transférés à Antsirabe et appartiennent désormais à l'URCECAM, des caisses urbaines se sont ouvertes. Ils ont l'impression d'être dépossédés par les urbains, selon l'ancien schéma d'opposition entre la ville et la campagne (exploitation de la dernière par l'autre, l'une riche et l'autre pauvre), alors qu'avec la création de caisses urbaines, FERT avait l'idée de collecter l'épargne des urbains (coût moins élevé par rapport à la campagne pour le système) et de la redistribuer dans le réseau (comm. du Représentant FERT à Madagascar). Les membres perçoivent l'inverse : *ils ne comprennent pas le fonctionnement du réseau et la centralisation des pouvoirs au niveau des Unions (nos enquêtes - août-septembre 1998). Compte tenu de l'historique des CECAM et de la signification du sigle CECAM (Caisse d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels), il aurait été certainement préférable de nommer les CECAM urbaines différemment afin de les distinguer dans le réseau par rapport aux autres caisses, du moins dans l'esprit des membres.*

La centralisation des pouvoirs au niveau de l'Union s'est accompagnée d'un **système de délégation de pouvoirs** aux CECAM, qui devrait leur permettre de conserver une certaine autonomie. Lors de nos enquêtes (août-septembre 1998), les membres enquêtés n'étaient pas informés de ce fonctionnement et sentaient leur caisse dépossédée de tout pouvoir de décision. Le président du Conseil d'Administration et le directeur de l'URCECAM sont chargés de fixer les conditions et les modalités de la délégation pour chaque CECAM (manuel de procédures, version mai 1998). L'évaluation de la qualité de gestion de chaque CECAM est réalisée par un inspecteur de

L'Union lors de ses contrôles réguliers selon une grille d'évaluation. Nous n'avons pas eu connaissance de cette dernière, mais ce processus confère un pouvoir important aux inspecteurs, les CECAM devenant dépendantes de son jugement (en espérant que les critères choisis pour l'évaluation soient les moins subjectifs possibles). Si une CECAM juge qu'elle a été mal évaluée, peut-elle demander recours à l'Union pour réviser cette évaluation ? a-t-elle la possibilité de "contrecarrer" celle-ci ? *Cette mesure nous paraît nécessaire pour éviter toute falsification de la part des inspecteurs (qui pourraient, par exemple, faire pression sur une CECAM avec laquelle il est en désaccord en lui attribuant une mauvaise note). De plus, nous jugeons également nécessaires des contrôles inopinés de ces évaluations, par exemple par l'INTERCECAM, afin de s'assurer de l'absence de malversation de la part des inspecteurs (qui donneraient, par exemple, une bonne note à une CECAM en échange de pots-de-vin).*

L'INTERCECAM et FERT n'ont pas de place définie dans le processus de décision, hormis un rôle de conseiller ; cependant, leur influence semble importante. Le Représentant FERT à Madagascar nous a déclaré que, pour l'élaboration du système de délégation de pouvoirs, "les règles ont été impulsées par FERT via l'INTERCECAM". FERT agit dans le réseau, l'oriente par l'intermédiaire de l'INTERCECAM, qui semble jouir d'une écoute favorable auprès des membres de l'Union. Même si FERT n'apparaît pas clairement dans le système, l'association semble chapeauter celui-ci, étant écoutée et apparemment souvent suivie dans ses conseils par les membres élus, certainement du fait du **charisme de l'actuel représentant de FERT**, qui a initié le réseau CECAM.

Ainsi, la centralisation des pouvoirs sur un nombre restreint de membres élus, formés par le système (surtout les membres de l'Union), fait partie de la stratégie de FERT de former des cadres malgaches (*in* la brochure sur les CECAM du 30 mai 1998) afin, nous supposons, de mettre sur pied une "élite paysanne", capable de mener et de représenter le mouvement paysan (voir le paragraphe 2-1 sur l'historique).

Avec la centralisation du système, les élus locaux ont perdu une grande partie de leurs pouvoirs au profit des élus des Unions et des techniciens, qui travaillent pour l'Union et, par conséquent, qui bénéficient de pouvoirs plus importants au niveau local (ils sont chargés d'appliquer les décisions de l'Union, de les diffuser). ***L'INTERCECAM et l'URCECAM du Vakinankaratra ont justifié cette centralisation par la mise en conformité du système au cadre législatif malgache et par les abus locaux, principale cause de dysfonctionnements du système.*** Pour éviter ces derniers, les pouvoirs ont été transférés du local (CECAM) au régional (URCECAM) et le système de contrôle a été renforcé avec, principalement, une implication plus importante des techniciens du système. Cependant, d'autres schémas de fonctionnement étaient envisageables par rapport au cadre législatif. Le choix du fonctionnement actuel du réseau paraît avoir été impulsé aux Unions par FERT et l'INTERCECAM, qui sont en étroite relation avec les Unions et, notamment, les directions de celles-ci. Or, d'après nos enquêtes et nos entretiens, les techniciens de l'URCECAM semblent avoir une vision négative de la gestion locale des CECAM (la part d'autogestion) et ils imputent les dysfonctionnements du système aux membres, aux comités de gestion locaux (manque de professionnalisme, mauvaise mentalité). Un **rapport de pouvoir local/régional** et, plus particulièrement, techniciens (tous salariés de l'Union)/membres expliquerait cette centralisation : l'INTERCECAM et FERT sont principalement informés sur le système par les Unions, ce qui a dû influencer leur perception du système et orienter la mise au point de l'actuel schéma de fonctionnement (surtout que les techniciens de l'Union ont été associés à cette dernière). L'absence d'exploration des autres voies possibles pour contrecarrer les dysfonctionnements du système et adapter celui-ci au nouveau cadre législatif pourrait s'expliquer par la recherche de réponses rapides du système (surtout par rapport à la loi, celle-ci présentant des dates-butoirs), le souhait de FERT de répliquer l'expérience française du crédit agricole, des rapports de pouvoir entre le local et le régional et entre le technique et le politique, la déformation de l'information diffusée par les Unions et le manque d'analyse des techniciens du réseau (ils n'ont apparemment pas

approfondi les causes des dysfonctionnements locaux et les possibilités pour les résoudre), peut-être dû à des lacunes dans leur formation.

Le **pouvoir de décision** est détenu par les élus de l'URCECAM, qui en délèguent une partie aux élus locaux. Le "pouvoir de gestion" appartient en grande partie aux **techniciens du réseau**, au niveau de l'Union et à celui des CECAM, mais ceux-ci abusent de ce pouvoir pour empiéter sur la prise de décision, surtout dans les CECAM où la détention de l'information leur permet d'imposer leurs règles de fonctionnement.

L'institutionnalisation des Unions s'est accompagnée d'une perte des pouvoirs des CECAM que les membres des anciennes CECAM (créées avant 1997) perçoivent comme une trahison du réseau, dont la promotion s'appuyait encore en août-septembre 1998 sur le principe d'autogestion dans les caisses⁸⁰.

5.7. Le système de suivi-évaluation

Le suivi et l'évaluation nous paraissent être des garants du bon fonctionnement d'un système : ils permettent de déceler les éventuels dysfonctionnements et de les anticiper, d'adapter le système aux éventuelles contraintes.

Le réseau CECAM a recours à des **services externes** pour assurer le suivi-évaluation. Ainsi, le siège de **FERT** effectue un suivi très rapproché de celui-ci et des autres réalisations de l'association à Madagascar (FIFATA, magasins d'intrants, coopératives agricoles) : il a réalisé entre 1986 et 1996 28 missions à Madagascar (Dhonte et Fourmantraux, 1996). Son action se caractérise par la mobilisation de la profession agricole française pour apporter des réponses aux questions posées par l'évolution des organisations/institutions mises en place avec l'appui de FERT : avant le lancement du crédit LVM, par exemple, les coopératives agricoles françaises qui pratiquent un tel système ont fait part de leur expérience (Dhonte et Fourmantraux, 1996).

Le réseau fait appel à des auditeurs/experts externes pour l'évaluer, son état, sa situation : "des missions d'assistance technique et d'audit (validation de l'organisation et des procédures du réseau CECAM, contrôle des comptes des URCECAM) sont réalisées tous les 6 mois par la Caisse Régionale du Crédit Agricole Mutuel (CRCAM) "Nord-Est", Reims, France et le Cabinet d'Expertise Comptable Malgache "CGA", Antananarivo, sur financement européen et sur ressources propres de FERT" (*in* la brochure sur les CECAM du 30 mai 1998). ***Ces différents audits, évaluations concernent l'organisation du réseau, les procédures qui y sont appliquées, l'analyse des comptes des différentes Unions, mais aucun suivi-évaluation n'est réalisé au niveau des CECAM, de leur fonctionnement.***

Cette lacune sera probablement en partie corrigée par l'évaluation des CECAM par les inspecteurs de l'Union dans le cadre du système de délégation de pouvoir. Cependant, cette évaluation se fera dans le souci des procédures et non dans celui de la recherche des éventuels points de blocage/dysfonctionnements, soit de l'amélioration du fonctionnement du système.

D'après le représentant FERT à Madagascar, la réalisation de recherches ne fait pas partie des fonctions de FERT ; il considère FERT et le réseau CECAM comme des opérateurs, des entreprises privées qui se concentrent sur leurs actions dans leurs entreprises plutôt que sur des activités de recherche. *Pourtant, les entreprises privées sont souvent dotées d'un département recherche-développement qui leur permet d'améliorer leurs produits, leurs services, d'anticiper sur d'éventuels problèmes.*

L'absence de réel suivi-évaluation, interne au système CECAM, nous paraît lui porter préjudice : son historique (voir le paragraphe 2-1) nous démontre que le système a peu su anticiper les problèmes (comme les abus locaux) et a dû adopter des solutions rapidement, de façon quelque peu

⁸⁰ Slogan toujours inscrit sur le calendrier CECAM : "CECAM, c'est l'argent des paysans, **gérés par les paysans**, pour les paysans".

"brutale" pour faire face aux problèmes une fois ces derniers survenus (centralisation au niveau de l'Union, renforcement des contrôles sans information préalable des simples membres).

Contrairement à FERT, l'INTERCECAM semble regretter l'absence de systématisation de l'activité recherche-évaluation dans le réseau (comm. du directeur de l'INTERCECAM). Le système fait l'objet de nombreux rapports, études de la part d'externes, de stagiaires, mais ceux-ci ne sont pas diffusés dans le réseau ; ils n'y ont quasi aucune répercussion (comm. du directeur de l'INTERCECAM). *Le réseau ne semble pas profiter des études qui le concernent alors que celles-ci pourraient pallier, en partie, ses lacunes en recherche-évaluation.* Nous ne connaissons pas les raisons de ce désintéressement, de cette absence de valorisation : le manque de temps ? les déficits du circuit d'information (des personnes liraient ces rapports mais la mauvaise circulation de l'information limiterait l'impact de ceux-ci) ? ou le désintérêt vis-à-vis de ces études (les personnes travaillant dans, pour le système jugeant mieux le connaître et l'analyser qu'une personne extérieure, ne considérant pas l'apport de ces études intéressantes pour le système) ?

5.8. Relations avec les autres intervenants de la région et les autres SFD de Madagascar

La démarche de **développement intégré** de FERT - initié par la création de FIFATA, association qui proposait à son démarrage des services financiers (le futur réseau CECAM) et des services de commercialisation/approvisionnement (futurs coopératives agricoles et magasins d'intrants) à ses membres - s'est poursuivie dans le Vakinankaratra par la réalisation de différents projets/organisations, tels que la Pépinière de la Mania (achat-revente de plants forestiers et d'arbres fruitiers), les coopératives agricoles (commercialisation des produits agricoles), les magasins d'intrants, FORMAGRI (formation des paysans). Chaque organisation/entreprise est indépendante des autres. Cependant, FERT cherche à faire bénéficier des services d'une organisation aux autres : le "crédit café" est issu de la collaboration de la Pépinière de la Mania et de l'URCECAM du Vakinankaratra (voir le paragraphe 3-1-4), l'URCECAM octroie des crédits commerciaux aux coopératives agricoles, les différentes organisations/entreprises mises en place par FERT sont membres de l'Union en tant que personnes morales, le bureau d'étude ARATRA ainsi que FERT effectuent d'importants dépôts à l'URCECAM du Vakinankaratra (voir le paragraphe 4 sur l'épargne).

Dans le paragraphe 5 sur les intervenants dans le domaine financier de la partie sur le contexte, nous avons abordé, de manière non exhaustive (nous manquons de données sur le sujet), les intervenants financiers qui proposent des produits aux agriculteurs du Vakinankaratra. A ceux-ci s'ajoutent les intervenants qui ciblent d'autres bénéficiaires comme les artisans, les petites entreprises (tels que l'ADEFI). Cette multitude d'intervenants et interventions passées dans le domaine financier créent un **climat de "concurrence"** - même si les populations ciblées diffèrent, les paysans comparent les modalités de crédits proposés par chacun des intervenants⁸¹ - et surtout donnent une **perception non-durable** des différents systèmes, les paysans étant habitués qu'un système soit remplacé par un autre à sa disparition (comm. du Représentant FERT à Madagascar et du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

Hormis les organisations créées sous l'impulsion de FERT, aucune coordination des différentes actions menées dans le Vakinankaratra n'existe : les organisations, les projets travaillant de manière individualiste dans la région (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra). Ainsi, la PNVA (Programme National de Vulgarisation Agricole), financé par la Banque Mondiale, a été élaboré et exécuté dans la région en 1996-97 sans aucune consultation préalable avec les autres organismes déjà implantés dans la région (Dhonte et Fourmantraux, 1996).

⁸¹ Lors de nos enquêtes, par exemple, certains membres nous ont dit considérer les crédits proposés par l'ADEFI plus avantageux que ceux de la CECAM et nous ont questionné sur ces prêts, leur accès.

Il existe une certaine **compétition entre les projets** : FERT accuse le FID⁸² d'effectuer des "actions pirates" dans la région, par le démarchage auprès de membres des CECAM (comm. du Représentant FERT à Madagascar) et par l'application de taux symboliques (15 % par an - comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra. Nous ne savons pas quels types de produits financiers propose le FID et dans quel cadre). De même, il existerait des systèmes informels qui copieraient et concurrenceraient les CECAM du Vakinankaratra (comm. du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra).

Nous pensons que la mise en place d'une centrale des risques au niveau de la région protégerait le système du surendettement de ses membres et lui permettrait d'éviter les "mauvais payeurs". De plus, il pourrait être intéressant pour celui-ci d'organiser ou de faire partie d'un système de coordination des différentes actions menées dans la région afin d'annuler les compétitions (surtout que, suivant les objectifs des projets, les moyens employés peuvent paraître déloyaux⁸³), les discordances, et de créer plutôt une émulation entre ceux-ci.

Au **niveau national**, l'Union du Vakinankaratra est membre de l'**APIFM**, Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes, qui a pour objectif de contribuer au développement du mouvement mutualiste à Madagascar. Les autres membres de cette association sont les suivants :

- AECA⁸⁴ TAFITA Marovoay (Union Rive Droite) ;
- AECA AVOTRA Marovoay (Union Rive Gauche) ;
- URCECAM Amoron'I Mania ;
- URCECAM Bongolava ;
- OTIV Caisse Ecole Toamasina (mise en place par DID⁸⁵) ;
- OTIV Caisse Ecole Ambatondrazaka (mise en place par DID) ;
- FIFIA-Firaisamparity ni Tiavo.

Dans le cadre de cette association⁸⁶, les URCECAM ont participé à l'élaboration de la loi sur les Institutions Financières Mutualistes (1996) et continuent à réfléchir au cadre législatif pour leur institutionnalisation.

Malgré la coopération avec les autres réseaux mutualistes de Madagascar au sein de cette association, le réseau CECAM a connu des frictions avec le réseau OTIV dans le cadre de sa politique d'extension géographique (voir le paragraphe 2-1 sur l'historique), le réseau CECAM souhaitant apparemment sur toutes les Hautes Terres malgaches où est également présent et souhaite s'étendre le réseau OTIV. *Le réseau CECAM désirent encore s'étendre géographiquement - malgré l'absence de consolidation du système dans ses différentes régions d'implantation - et les autres réseaux nécessitant également d'étendre leur couverture géographique (réduction des coûts par une économie d'échelle et répartition des risques de prêts - Dhonte et Fourmantraux, 1996), des tensions risquent d'apparaître entre le réseau CECAM et les autres Systèmes Financiers Décentralisés présents à Madagascar, le territoire malgache étant limité.*

6. Conclusion : le financement de l'agriculture par les CECAM

La grande majorité des produits proposés par le réseau sont liés à **l'agriculture** (production, transformation, stockage, commercialisation):

- du fait de l'historique des CECAM, qui ont cherché à leur démarrage à répondre aux besoins de financement des ruraux, pratiquant généralement l'agriculture ;

⁸² Fonds d'Intervention pour le Développement (Banque Mondiale).

⁸³ Cas de projets qui proposent des crédits subventionnés sans souci de pérennité par rapport à des projets qui recherchent la durabilité de leur entreprise.

⁸⁴ Association d'Epargne et de Crédit Autogérée.

⁸⁵ Développement International Desjardin.

⁸⁶ En fait, c'était alors l'ADMMEC (Association de Développement du Mouvement Mutualiste d'Epargne et de Crédit), créée en 1993 et remplacée par l'APIFM en mars 1998.

- et des objectifs de l'ONG qui a mis en place le réseau, FERT, qui cherche à développer un mouvement paysan, capable de défendre les intérêts des agriculteurs et, qui désire que le réseau soit contrôlé par ces derniers (que le réseau CECAM permette un renforcement du mouvement paysan).

Les **produits financiers** proposés par le système concernent principalement (en volume) le financement de la commercialisation (via les organisations de producteurs) et le stockage des produits agricoles par des crédits de court terme (5 à 9 mois), de montant moyen (en moyenne 800 000 Fmg/bénéficiaire pour les GCV en 1998) à important (environ 100 millions de Fmg en 1997 pour les crédits commerciaux). En nombre de crédits octroyés, le crédit productif, initialement conçu pour financer les campagnes agricoles, représente la majorité des crédits octroyés par le système ; le crédit productif est de faible montant (en moyenne 200 000 Fmg par bénéficiaire en 1998) et de court terme (3 à 10 mois). Le prêt LVM, finançant initialement l'acquisition de matériel agricole, connaît un succès raisonnable dans le Vakinankaratra : malgré l'apport personnel important demandé, il paraît assez adapté à la zone (objets financés, taux assez bas).

Les **risques** liés au financement de l'agriculture sont limités par le système par (liste non exhaustive) :

- la recherche de la diversification de son portefeuille et des objets financés, avec la possibilité de financer des objets non-agricoles avec le crédit productif, d'acheter du matériel non-agricole avec le prêt LVM, avec la création des crédits commerciaux, destinés aux organisations de producteurs (les crédits commerciaux présentent des risques covariants à l'agriculture) ainsi qu'avec l'ouverture de caisses urbaines⁸⁷ ;
- la diversité des activités agricoles du Vakinankaratra, que le système a cherché à financer par des produits assez flexibles (différentes cultures, plusieurs campagnes agricoles, différents élevages pratiqués) ;
- la diversité des produits financiers proposés par le système et des objets financés par celui-ci (matériel de production, stockage des produits, production agricole, commercialisation des produits agricoles) ;
- le "ciblage" (non explicite) de la population rurale aisée, notamment avec les crédits LVM et GCV ;
- l'analyse des demandes de crédit par des villageois (les membres élus - interconnaissance) et un technicien (le conseiller - analyse de la rentabilité du projet) ;
- les garanties matérielles prises par le système (produit stocké, matériel en LVM, bien réels d'une valeur supérieure au montant du prêt) et la demande d'un apport personnel important pour le prêt LVM ;
- le renforcement du contrôle au niveau des membres (suivi du remboursement, vérification des garanties) et des mesures de recouvrement (appui des techniciens de l'Union, saisie des biens mis en garantie) ;
- la fixation de plafonds de montant unitaire par type de crédit et par bénéficiaire ainsi que la fixation d'un plafond d'encours maximum par sociétaire afin d'éviter le surendettement des membres ;
- la mise en place de fonds de garantie mutuels (projet café, FIGAM)
- les partenariats avec les autres organisations créées également sous l'impulsion de FERT, qui permet un appui à la production agricole et à la commercialisation des produits agricoles dans les zones d'implantation des CECAM ;
- l'extension géographique du réseau associé à l'unification de celui-ci (centralisation, solidarité) qui permet une répartition des risques.

⁸⁷ D'après le représentant FERT à Madagascar, les Systèmes Financiers Décentralisés peuvent parvenir à financer l'agriculture malgache durablement s'ils ne financent pas que l'agriculture, mais que les agriculteurs gardent le contrôle du système (pour éviter qu'uniquement des activités non agricoles très rentables ne soient financées).

Bibliographie

et autres sources

- 📖 **Adams Dale W., 1991** - Comment établir des marchés financiers ruraux durables ? Finance et développement en Afrique de l'Ouest, Ouagadougou, Octobre 1991, CIRAD.
- 📖 **Andriamitantoa Tolojanahary, 1998** - L'accessibilité aux marchés des paysans producteurs dans le sous-espace de Soanindrariny (Vakinankaratra). Mémoire de maîtrise de l'Université d'Antananarivo, Faculté des Lettres et Sciences Humaines, Département de Géographie.
- 📖 **AHT, 1989** - Etude socio-agro-économique. Rapport de synthèse et annexes, AHT (enquête AHT SECMO).
- 📖 **Assidon Elsa, 1996** - "L'approfondissement financier" : épargne et crédit bancaire. Revue Tiers Monde, n°145, janvier-mars 1996.
- 📖 **Benoît-Cattin Michel, 1993** - Le développement des systèmes financiers ruraux en Afrique de l'Ouest. CIRAD-SAR, n°30/93.
- 📖 **Button Thierry et Olivier Moran, 1996** - Changements sociaux et politique de crédit dans le milieu rural malgache. DESS de Sociologie, Université de Toulouse Le Mirail, FERT.
- 📖 **CIDR, 1990** - Etude de faisabilité pour la mise en place d'associations autogérées d'épargne et de crédit solidaires. Rapport de mission, KFW, Périmètre de Marovoay, Madagascar, avril 1990.
- 📖 **CIDR, 1994** - Rapport de la mission d'appui méthodologique du 17 au 28 juin 1994. Projet Epargne-Crédit Marovoay, CIDR, septembre 1994.
- 📖 **CIDR, 1996°** - Réseau d'Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées. Rapport programme, CIDR, mars 1996.
- 📖 **CIDR, 1996¹** - Etude d'impact du réseau AECA. CIDR, juillet 1996
- 📖 **CIDR, 1997** - Projet de mise en place d'Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées. Rapport de mission d'appui technique, CIDR, décembre 1997.
- 📖 **CIDR, 1998** - Projet de mise en place d'Associations d'Epargne et de Crédit Autogérées. Rapport d'activités annuel 1997, CIDR, mars 1998.
- 📖 **Dhonte Robert et Anne Fourmantraux, 1996** - Appui à l'organisation professionnelle paysanne FIFATA. Rapport d'évaluation du projet, AXE.
- 📖 **Doligez François, 1996** - Etudes comparées de l'impact économique des systèmes de crédit rural. Revue du Tiers Monde, n°145, janvier-mars 1996.
- 📖 **Droy Isabelle, 1996** - Observatoire de la plaine de Marovoay, enquête auprès des ménages 1995. Projet Madio, Ministère de l'Economie et du Plan, Institut National de la Statistique, mars 1996.

📖 **Droy Isabelle, 1997** - Que sont les greniers à riz devenus ? *in* Economie de Madagascar, "Enjeux et contraintes de la libéralisation", revue n°2, Banque centrale de Madagascar, Institut National de la Statistique, octobre 1997.

📖 **Fraslin Jean-Hervé, 1997** - Quel crédit pour les agriculteurs ? *in* Economie de Madagascar n°2 sur les enjeux et les contraintes de la libéralisation, Banque Centrale de Madagascar et Institut National de la Statistique.

📖 **FAO, 1992** - Les paysans de l'Itasy : étude socio-économique de 4 villages. Programme d'actions intégrées pour le développement rural de la région de l'Itasy, CNRE/ORSTOM, FAO.

📖 **FIFABE, 1996** - Monographie de la riziculture dans le Fivondronana de Marovoay. Communication présentée par le Directeur Général de la FIFABE, 22-27 avril 1996.

📖 **FIFABE, 1997^o** - Projet Rizicole Betsiboka, rapport de campagne 1996. Septembre 1997.

📖 **FIFABE, 1997¹** - Projet Rizicole Betsiboka, phase V, 1997-99, Crédit Rural. Décembre 1997.

📖 **IFPRI-FOFIFA, 1998** - Principaux résultats et implications politiques. Structure et performances des marchés principaux des intrants et des produits agricoles et la réponse des ménages ruraux aux processus de Réformes à Madagascar. Analyse des Politiques Agricoles, cahier de synthèse, IFPRI, FOFIFA.

📖 **Jaffrin Guillemette, 1998** - La contribution des SFD au financement de l'agriculture - Burkina-Faso. Rapport d'étude CIRAD-TERA, Programme Agricultures Familiales, novembre 1998.

📖 **Labie Marc, 1996** - Perspectives d'autonomie et de pérennisation des systèmes financiers décentralisés. Revue Tiers Monde, n°145, janvier-mars 1996.

📖 **Lapenu Cécile et Manfred Zeller, 1998** - Les déterminants du Revenu Non Agricole et du Revenu Total des Ménages Ruraux. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°12, juillet 1998.

📖 **Madio (Projet), 1996** - Observatoire su Vakinankaratra - Enquêtes auprès des ménages 1995, premiers résultats. Projet Madio, Ministère de l'Economie et du Plan, Institut National de la Statistique, Madagascar.

📖 **Madio (Projet), 1997** - Un aperçu de l'état des campagnes malgaches. Les observatoires ruraux en 1997. Projet Madio, 2ième semestre 1997, décembre 1997.

📖 **Minten Bart, 1997** - Vivre avec des prix alimentaires variables : une analyse du marché des produits agricoles d'Antananarivo. *In* Economie de Madagascar, "Enjeux et contraintes de la libéralisation", revue n°2, Banque centrale de Madagascar, Institut National de la Statistique, octobre 1997.

📖 **Minten Bart, Claude Randrianarisoa et Manfred Zeller, 1997** - Niveau, Evolution et Facteurs Déterminants des Rendements du Riz à Madagascar : une Interprétation Basée sur des Données Communautaires. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°8, décembre 1997.

📖 **Minten Bart, Claude Randrianarisoa, Manfred Zeller et Ousmane Badiane, 1998¹** - Le surplus Commercial Agricole des Ménages Ruraux. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°17, juillet 1998.

📖 **Minten Bart, Manfred Zeller et Claude Randrianarisoa, 1998²** - Les déterminants du revenu agricole des ménages ruraux. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°13, juillet 1998.

📖 **Naudin Krishna et Denis Vasseur, 1997** - Diversification et intensification au nord de Betafo. Etude des systèmes de production dans une petite région rizicole. Mémoire d'ESAT1, CNEARC, Montpellier.

📖 **Nowak Maria, 1993** - Le rôle du crédit dans le développement. Les Cahiers de la Recherche-Développement, n°34.

📖 **Pesneaud François, 1997** - La riziculture des Hautes Terres de Madagascar : Les performances bridées d'un système de production. *In* Economie de Madagascar, "Enjeux et contraintes de la libéralisation", revue n°2, Banque centrale de Madagascar, Institut National de la Statistique, octobre 1997.

📖 **Rabesandratana Paul, 1995** - Les facteurs de blocage d'une action de développement rural : le visible ou l'invisible ? Le cas de FIFATA à Loabatomanga dans la région du Vakinankaratra. Mémoire de fin d'études, Université d'Antananarivo - Ecole Normale Supérieure, décembre 1995.

📖 **Raison J. P., 1984** - Les Hautes Terres de Madagascar et leurs confins occidentaux. Ed. Karthala, Paris.

📖 **Ralison Eliane, 1997** - Présentation, Méthodologie, Echantillon. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°1.

📖 **Ramamonjisoa-Ratsivalaka Josélyne, 1994** - Le processus de développement dans le Vakinankaratra, Hautes terres Malgaches. Thèse de doctorat, Université de Paris I.

📖 **Randrianarisoa Claude, Bart Minten, Francesco Goletti et Manfred Zeller, 1998** - Les déterminants de la Productivité Agricole. Cahier de la Recherche sur les Politiques Alimentaires, IFPRI, FOFIFA, cahier n°16, juillet 1998.

📖 **RIPOSA, 1997** - Programme de renforcement de l'implication des producteurs organisés pour la sécurité alimentaire (RIPOSA). Octobre 1997, association FERT, Antsirabe.

📖 **Rollin Dominique, 1994** - Des rizières aux paysages : Eléments pour une gestion de la fertilité dans les exploitations agricoles du Vakinankaratra et du Nord Betsileo (Madagascar). Thèse de doctorat, géographie, Paris X, Nanterre.

📖 **Schillinger Catherine, 1998** - Les activités animation-formation-information de FI. FA. TA. : actions réalisées et propositions d'améliorations. Rapport AFVP-FERT.

📖 **Wampfler Betty, 1998** - Les innovations en matière de microfinance ouvrent-elles des perspectives pour le financement de l'agriculture ? CIRAD-TERA, Programme Agricultures Familiales, communication pour le premier Symposium International AOCA/RSP-GRN "Recherche-système et politiques agricoles", Bamako, Mali, 21-25 septembre 1998.

📖 **Zeller Manfred, 1997** - Les Déterminants du Rationnement du Crédit : une étude des prêteurs informels et des groupements de crédit formel à Madagascar. *In* Economie de Madagascar, "Enjeux et contraintes de la libéralisation", revue n°2, Banque centrale de Madagascar, Institut National de la Statistique, octobre 1997.

Entretiens institutionnels :

- * Un Conseiller Animateur Formateur de la FIFABE, retraité (Marovoay).
- * Expatrié du CIDR pour le projet des AECAs de Marovoay (Conseiller Technique Permanent).
- * Le coordinateur CIDR pour Madagascar (Antananarivo).
- * Un responsable du département "SFD" au siège du CIDR (Autrêches).
- * La responsable formation au siège du CIDR (Autrêches).
- * Le représentant de FERT à Madagascar (Anstirabe).
- * La directrice de l'INTERCECAM (Antsirabe).
- * Le sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra (Antsirabe).

Deuxième chapitre :

Les Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel du Vakinankaratra

DEUXIEME CHAPITRE : LES CAISSES D'EPARGNE ET DE CREDIT AGRICOLE MUTUEL DU VAKINANKARATRA.....	1
CONTEXTE.....	2
1. INTRODUCTION : DELIMITATION DE LA ZONE D'ETUDE	2
2. UN PEUPEMENT ANCIEN	3
2.1. <i>Une densité de population élevée</i>	4
2.2. <i>Quelques repères sur la population et les ménages</i>	4
2.3. <i>L'activité principale des ménages reste l'agriculture</i>	5
3. DIVERSIFICATION DES SYSTEMES DE CULTURE	6
3.1. <i>Introduction : le riz reste au centre des préoccupations paysannes</i>	6
3.2. <i>Le milieu physique et les principales cultures pratiquées</i>	7
3.2.1. Distribution spatiale des cultures	7
3.2.2. Calendriers culturaux et principaux besoins de financement	8
3.3. <i>Les facteurs de production</i>	12
3.3.1. Le travail	13
3.3.2. La terre.....	13
3.3.3. L'irrigation	14
3.3.4. L'équipement.....	15
3.3.5. Les intrants.....	16
3.4. <i>La commercialisation des productions</i>	19
4. LES AUTRES ACTIVITES ET SOURCES DE REVENUS	21
4.1. <i>Le salariat</i>	22
4.2. <i>L'élevage</i>	22
4.2.1. Dans les zones centrale et orientale, l'élevage laitier est une source de revenus importants et réguliers	22
4.2.2. L'élevage porcin.....	23
4.2.3. L'élevage bovin	24
4.2.4. Les autres élevages	24
4.3. <i>Les activités commerciales</i>	24
4.4. <i>L'artisanat</i>	25
4.5. <i>L'exploitation forestière</i>	25
4.6. <i>Le prêt informel</i>	26
5. LES PRINCIPAUX INTERVENANTS DANS LE DOMAINE FINANCIER	26
6. CONCLUSION	29

Contexte

Tout comme nous l'avons énoncé dans le chapitre sur les Associations d'Épargne et de Crédit Autogérées de la Plaine de Marovoay, la finalité de cette partie est de faire ressortir les principaux besoins de financement agricole du Vakinankaratra et les contraintes que présentent ces financements.

1. Introduction : délimitation de la zone d'étude

La région du Vakinankaratra appartient aux Hauts Plateaux, au Centre de Madagascar. La préfecture du Vakinankaratra est Antsirabe, située à 167 km au sud de la capitale du pays, Antananarivo. Elle est traversée par deux axes majeurs de circulation : la route nationale n°7, qui joint Antananarivo à Fianarantsoa (axe nord-sud), et la route nationale n°14, qui va jusqu'à Morondavo (sur la côte ouest - axe est-ouest).

Notre région d'étude est délimitée par notre objet : les Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM). De plus, notre thème d'étude étant le financement de l'agriculture, nous nous sommes attachés à analyser uniquement les zones rurales du Vakinankaratra et nous n'avons donc pas présenté la ville d'Antsirabe. Dans cette partie, nous n'avons pas tenu compte des caisses trop récentes (de moins de deux ans d'âge), l'évaluation du financement des activités agricoles et de son évolution n'étant pas possible. La distribution spatiale des caisses de plus de deux ans d'âge se limite à l'Ouest, au Sud et au "Centre" (près d'Antsirabe) du Vakinankaratra :

↳ Carte 1 du réseau CECAM et de la délimitation de notre région d'étude.

Ainsi notre région d'étude est moins vaste que le Vakinankaratra : elle n'englobe pas le nord et l'est du Vakinankaratra.

Nous avons procédé à un découpage de notre région d'étude selon l'accessibilité (réseau routier, transport), l'altitude et le relief qui déterminent fortement les activités agricoles dans chaque sous-zone.

↳ Carte 2 des altitudes.

Nous distinguons quatre sous-zones :

- L'Ouest, après Betafo, où les altitudes varient entre 1 200 et 600 mètres. Le relief se compose de vallons. Il est traversé par la RN14, bitumée. A part le long de cet axe, l'enclavement des villages et hameaux domine dans cette zone.
- Le Centre, sur la ligne Betafo-Antsirabe. L'altitude est comprise entre 1 200 et 1 800 mètres. Cette zone, proche d'Antsirabe, est bien parcourue par les routes et les pistes et, les services de transport y sont assez performants (nombreux services de taxi-Brousse¹ journaliers). Des plaines issues d'anciennes coulées volcaniques (planèzes²), des versants de montagnes et de collines aménagés en terrasses composent le paysage.
- L'Est, à l'est d'Antsirabe, auquel correspondent les alentours de Soanindrariny. Aucune route bitumée ne traverse cette contrée, qui est cependant bien desservie, du fait de sa proximité avec la préfecture³. L'altitude s'élève jusqu'à 2 100 mètres et le relief est plus montagneux.
- Le Sud, au sud-ouest d'Antsirabe, soit au sud de Tritiva. L'altitude varie de 1 200 à 2 100 mètres. Le relief montagneux est abrupt et l'agriculture s'est développée dans les vallées.

¹ Transports routiers collectifs (voiture ou min-bus), privés et individuels (ce n'est pas une société de transports ; à un véhicule correspond un propriétaire).

² En fait, ce sont des plateaux de basalte volcanique (Naudin et Vasseur, 1997).

³ Au moins un service de taxi-Brousse par jour.

Cette zone est accessible via des pistes, mal entretenues, qui sont impraticables en saison des pluies (2 mois sur 12) ; le reste de l'année, seulement un service de taxi-B hebdomadaire permet de se rendre à Alarobia Bemaha.

↳ Carte 3 avec la localisation des quatre sous-zones.

Le Vakinankaratra est la région la plus densément peuplée de Madagascar, conséquence d'un peuplement ancien. La deuxième partie présente des caractéristiques de cette population par rapport à notre problématique de financement. De part cette densité de population élevée, de la diversité des reliefs et des variations d'altitude, le Vakinankaratra est caractérisé par une forte diversification des activités et des sources de revenus : les diverses cultures pratiquées dans la région d'étude et les besoins de financement liés à celles-ci sont abordés dans la troisième partie et la quatrième partie relève les autres principales activités et sources de revenus de la région d'étude. De nombreux intervenants (entreprises, projets, ONG, associations) sont présents dans le Vakinankaratra et en particulier aux alentours d'Antsirabe. Les intervenants dans le domaine financier sont décrits dans la cinquième partie.

Afin de faciliter la compréhension de la zone, une chronologie avec quelques dates et événements décisifs est proposée au lecteur :

↳ Encadré 1 de la chronologie du Vakinankaratra.

2. Un peuplement ancien

Les premières traces d'occupation humaine datent du début du XVI^{ème} siècle : les premiers occupants du Vakinankaratra étaient les *Vazimba* (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). Les premiers *Merina* sont arrivés au XVIII^{ème} siècle. Au temps des royaumes⁴, le massif volcanique de l'Ankaratra (qui figure sur la carte 2) a constitué pendant longtemps un milieu répulsif : no man's land séparant le royaume *Betsileo* au sud et le royaume *Merina (Imerina)* au nord (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). Le Vakinankaratra devint la sixième région de l'*Imerina* vers 1800.

La population actuelle est constituée majoritairement de *Merina*, qui ont émigré de la zone centrale du Vakinankaratra vers les autres régions afin d'y chercher de nouvelles terres à cultiver à partir de la fin du XIX^{ème} siècle⁵ : ainsi entre 1904 et 1950, la population du canton de Mandoto (dans la zone Ouest) est passée de 900 habitants à 6 519 (Naudin et Vasseur, 1997) et 60 % des migrants du canton de Betafo proviennent de la zone Centre (Raison, 1984). Lors de nos enquêtes, nous avons également rencontré de nombreux *Betsileo* et *Vakinankaratra* (qui se disent être des métisses *Betsileo-Merina*) ainsi que quelques *Bara*, *Antandroy* et *Sakalava* :

↳ Carte 4 sur les origines de peuplement.

Dans la zone Ouest, des personnes ressources nous ont signalé la présence de *Bara* qui habitent dans des régions enclavées, éloignées des villages principaux. Notre étude s'étant focalisée sur les zones de présence des CECAM, nous n'avons pas de données sur cette ethnie, ses activités et ses besoins en financement. ***Nous détenons des données quasi uniquement sur les Merina, les Betsileo et les Vakinankaratra, qui sont, de part leur proximité spatiale ancienne (population des Hauts Plateaux), des ethnies très proches les unes des autres (activités, organisation sociale, etc.) et qui constituent la majeure partie de la population du Vakinankaratra.***

⁴ Madagascar était divisé en plusieurs royaumes (9 au total) et au XIX^{ème} siècle la monarchie *Merina* (royaume situé au centre de Madagascar, comprenant Antananarivo) conquiert l'ensemble du pays.

⁵ A la suite de l'abolition de l'esclavage en 1895, les anciens esclaves ont émigré, notamment vers la zone Ouest. La colonisation du Moyen-Ouest date de la fin du XIX^{ème} siècle.

2.1. Une densité de population élevée

Le Vakinankaratra est la région la plus densément peuplée de Madagascar (Madio, 1996) : elle est supérieure à 500 habitants par km² autour d'Antsirabe. La densité de population connaît des disparités spatiales au sein du Vakinankaratra :

↳ Carte 5 de la densité de population en 1989.

- L'occupation de la zone centrale est ancienne, la densité démographique y est élevée et **l'émiettement foncier** extrême : autour d'Antsirabe et de Betafo se trouvent des poches de concentration de 200 à 400 hab/km² (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). A Belazao, la densité de population atteint 300 hab/km² (1994) et s'accompagne d'une microparcellisation, qui tend à s'accroître avec les partages successoraux et les transactions foncières effectuées afin de résoudre des besoins de liquidité.
- La zone orientale est moins densément peuplée : à Soanindrariny, la densité est comprise entre 70 et plus de 100 hab/km² (Andriamitantoa, 1998). Malgré un peuplement ancien (du temps des royaumes) et une proximité équivalente avec Antsirabe, divers facteurs comme l'altitude plus élevée, le relief accidenté, les plus faibles superficies cultivables⁶ et l'absence de routes expliqueraient cette différence avec la zone centrale.
- Les zones Sud et Ouest se caractérisent par de plus faibles densités de population. La colonisation y est récente, la population provenant essentiellement du Centre et de l'Est du Vakinankaratra. La pression foncière y est moins forte.

La densité de population est élevée, mais l'habitat est dispersé (regroupements en petits hameaux de 4-6 maisons éloignés les uns des autres). De plus, dès que l'on s'éloigne des deux principaux axes routiers (les deux routes nationales bitumées), les zones sont difficiles d'accès : pistes en mauvais état, inaccessibilité en automobile pendant la saison des pluies, ... *Cette dispersion de l'habitat et l'enclavement de nombreuses contrées du Vakinankaratra vont engendrer des coûts de fonctionnement (transaction, gestion) assez élevés pour un système financier décentralisé implanté dans la région et risquent de représenter un frein à l'augmentation du nombre de membres de caisses villageoises (paysans trop éloignés de la caisse).*

2.2. Quelques repères sur la population et les ménages

La population est jeune : environ 50 % de la population a moins de 15 ans (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). L'**accroissement démographique**, en partie compensée par une émigration vers des zones pionnières tel que l'Ouest du Vakinankaratra (le Moyen-Ouest) ou vers les villes, accentue la pression foncière, déjà très élevée dans les zones centrale et orientale.

D'après le Projet Madio (1996), la scolarisation et le niveau d'instruction restent médiocres. Ils présenteraient une contrainte pour un système financier où les bénéficiaires prennent part à la gestion⁷. Cependant, d'après nos enquêtes, le **taux d'alphabétisation** des quatre villages que nous avons visités varie entre 60 et 95 % : dans un tel contexte, *trouver des villageois susceptibles d'être formés à la gestion des caisses s'avère tout-à-fait possible et les coûts de gestion, de circulation de l'information et de formation peuvent être alors amoindris.*

Les ménages⁸ sont composés de familles mononucléaires (les deux époux, leurs enfants non mariés et parfois d'autres personnes telles que les grand-parents, les nièces et neveux "adoptés", les

⁶ Malgré la moins forte densité de population, les superficies cultivées par exploitant sont équivalentes à celles de la région de Belazao (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994).

⁷ Dans le but de diminuer le coût de fonctionnement ainsi que les risques d'impayé (l'interconnaissance entre les bénéficiaires peut diminuer les risques de non-remboursement).

⁸ "Les habitants d'une maison constituent le *mianakavy* qui forme à la fois l'unité de consommation et l'unité de production. La structure de celui-ci est caractérisé par la "famille nucléaire", comprenant la mère, le père et les enfants non mariés." (Naudin et Vasseur, 1997)

enfants mariés mais n'ayant pas encore fondés leur propre maison). ***La prise de décision, notamment à propos du budget familial, est commune entre les deux époux.*** Les femmes ne sont donc pas exclues du processus de décision : Manfred Zeller (1997) montre que l'utilisation d'un prêt formel est conjointement décidée par le mari et son épouse. ***Cibler préférentiellement les femmes aurait peu d'impact sur l'utilisation des crédits.***

Les relations entre les Malgaches des Hauts Plateaux sont régies par une "**loi de comportement social**"⁹ : il ne faut pas critiquer ouvertement une autre personne, celle-ci se sentirait outragée, elle aurait alors droit de demander réparation et risquerait de jeter un mauvais sort sur "l'agresseur". ***Ainsi la pression sociale, souvent requise pour le recouvrement des crédits dans des systèmes tels que des caisses villageoises, risque de ne pas pouvoir s'exercer : les uns répugnant à aller demander le remboursement et les mauvais payeurs se sentant insultés par cette pression.*** La pression s'exerce d'autant plus mal que la **hiérarchie sociale** n'est pas respectée : dans certains cas, la réparation de l'outrage fait à un notable par la réclamation du remboursement est plus importante que le remboursement du crédit, qui sera encore retardé (communication du représentant de FERT à Madagascar). A l'époque des royaumes, il existait une hiérarchisation dans la société *Merina* qui perdure dans les relations sociales actuelles malgré l'abolition de l'esclavage et des servitudes depuis 1895 : en ordre décroissant de statut social, nous distinguons les nobles (*Andriana*), les roturiers (hommes libres ou *Hova*) et les esclaves (ou *Andevo* - communication de Tolojanahary Andriamitantoa, notre interprète ; Rabesandratana, 1995). Les anciens notables appartiennent le plus souvent à la classe des plus aisés car ils ont pu conserver toutes leurs terres à l'abolition de l'esclavage (Naudin et Vasseur, 1997).

De plus, la constitution de groupes et la caution solidaire qui y est souvent associée peuvent présenter des dysfonctionnements du fait des conventions sociales. ***Le principe de réciprocité, sous-entendu dans la caution solidaire, n'est pas respecté : les relations fonctionnent à sens unique et servent les projets individuels des plus aisés, des notables (qui sont souvent les usuriers des villages) ou des leaders de groupement.*** Dans la région de l'Itasy (à l'ouest d'Antananarivo, sur les Hauts Plateaux), la caution solidaire est détournée ainsi : le président du groupement éponge les dettes de ses membres en échange de terres (FAO, 1992).

Eviter de tels dérapages qui pourraient nuire au système financier nécessite une bonne connaissance du tissu social (identifier les personnes qui détiennent le pouvoir social) et un contrôle¹⁰ de son fonctionnement au sein des caisses afin de repérer rapidement les détournements au profit des notables et les dysfonctionnements dus à cette "loi de comportement social". Nous pensons que l'individualisation des bénéficiaires au sein d'une caisse allégerait le poids de cette "loi" et de la hiérarchie sociale. Toutes ces mesures "de précaution" présentent des coûts importants pour un système financier. L'induction d'un changement des comportements des bénéficiaires, via des formations, des campagnes de sensibilisation¹¹, serait une autre solution qui présente un coût d'investissement initial, mais permet des coûts de fonctionnement plus légers.

2.3. L'activité principale des ménages reste l'agriculture

Comme nous l'avons annoncé dans l'introduction, nous ne nous sommes pas intéressés à la ville d'Antsirabe.

La saturation foncière, conséquence de l'augmentation des densités de population, a incité les ménages à diversifier leurs activités vers des activités génératrices de revenus, leurs productions

⁹ Celle-ci est présente également sur la Plaine de Marovoay, mais de façon moins accentuée. Les relations entre les individus y semblent plus franches, moins hypocrites. Le caractère pluri-ethnique de la population (de migrants essentiellement) et le peuplement récent par les migrants expliqueraient cette différence.

¹⁰ Plutôt externe, compte tenu de l'implication des villageois dans ce tissu.

¹¹ Présentation de l'intérêt de la caisse pour les bénéficiaires afin qu'ils se sentent concernés par sa bonne marche et cherchent à éviter toute déviation.

agricoles étant insuffisantes pour couvrir leurs besoins alimentaires. Les enquêtes exhaustives effectuées dans le cadre du Projet Madio auprès de deux villages (l'un à l'est et l'autre à l'ouest) montrent que plus de 40 % des ménages pratiquent des activités non-agricoles qui leur procurent des revenus complémentaires (Madio, 1996) : salariat, petit commerce, exploitation forestière, etc.. Cependant l'agriculture constitue toujours l'activité et la source de revenus principales des ménages ruraux du Vakinankaratra :

↳ Tableau 1 sur la part relative des différentes sources de revenus dans le revenu total par région.

La part des cultures dans le revenu total est de 58,4 % dans la région du Vakinankaratra.

3. Diversification des systèmes de culture

3.1. Introduction : le riz reste au centre des préoccupations paysannes

La culture du riz s'est développée à partir du XVIII^{ème} siècle dans le Vakinankaratra :

↳ Tableau 2 sur la mise en perspective historique de l'occupation du milieu dans le Vakinankaratra.

La "**fixation mentale**" sur le riz imprègne fortement les Malgaches des Hautes Terres (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). Les citadins ont l'amer souvenir des longues queues dès l'aurore, des émeutes pour obtenir leur ration de riz importé à l'époque du monopole étatique (1972-1984). Le riz est au centre des préoccupations paysannes : "un paysan sans rizières n'a pas raison d'être" (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997) soulignent que "le riz est, depuis longtemps, l'élément central des Hautes Terres Malgaches". La culture du riz est effectivement pratiquée par plus de 95 % des ménages de chaque village¹² d'enquête du Projet Madio (Madio, 1996).

Le Vakinankaratra était une région excédentaire en riz dans les années 70 et est **déficitaire** depuis les années 80, du fait essentiellement de la pression démographique qui a renforcé l'émiettement foncier dans les bassins centraux d'Antsirabe-Betafo (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). A la microparcéllisation s'ajoutent d'autres facteurs expliquant la limite de l'expansion de la riziculture ainsi que la stagnation de la production rizicole :

- le froid, dû à l'altitude, rend impossible une deuxième récolte ;
- le faible pourcentage de rizières irriguées dans le Vakinankaratra : le riz est cultivé principalement dans les bas-fonds et quelques fois sur des versants aménagés en terrasses. La riziculture inondée¹³ fournit des rendements doubles par rapport à la culture sèche sur des parcelles non aménagées (Pesneaud, 1997).

La consommation de riz per capita a diminué (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). L'écologie d'altitude du Vakinankaratra a compensé cette diminution par le recours à d'autres sources alimentaires (pomme de terre, maïs, manioc, blé, etc.) : les ménages ont développé différents systèmes de culture, où le riz tient toujours une place de choix¹⁴. Le riz représente moins de 50 % du revenu agricole total et 25,7 % du revenu agricole en numéraire (issu de la vente) :

↳ Tableau 3 sur le revenu agricole mensuel par culture et par région.

Le riz est en grande partie consommé et le revenu agricole monétaire est constitué principalement par la vente de légumes, d'autres céréales (maïs, blé, orge), de légumineuses (surtout les haricots secs) et de fruits (pompes, poires, pêches, mangues).

¹² L'un à l'Est (Soanindrariny) et l'autre à l'Ouest (Vinany).

¹³ Sans apport latéral, mais par retenue d'eau pluviale dans des parcelles planes endiguées.

¹⁴ Rien que par le fait que ce soit l'aliment préféré des Malgaches des Hautes Terres.

Cette **diversification des systèmes de culture** diffère selon les sous-zones : elle dépend, en effet, de plusieurs facteurs :

- le milieu physique, en particulier l'altitude et le relief (températures, pluviométrie, sols) ;
- la pression foncière ;
- les possibilités d'approvisionnement en intrants (engrais, semences) pour les cultures non-rizicoles ;
- les possibilités de commercialisation de ces cultures.

3.2. Le milieu physique et les principales cultures pratiquées

3.2.1. *Distribution spatiale des cultures*

Nous discernons deux saisons dans le climat tropical d'altitude du Vakinankaratra :

- la chaude saison des pluies (été), d'octobre-novembre à mars-avril, durant laquelle tombent 80 % des pluies annuelles. Dans toutes les régions du Vakinankaratra les précipitations dépassent les 1 000 mm/an.
- la saison sèche et fraîche (hiver), de mai à septembre. Les mois les plus froids sont juin et juillet.

Les principaux **risques** climatiques concernent la saison estivale, principale saison culturale. "Les **variations interannuelles des précipitations estivales** sont relativement importantes, ce qui affecte parfois la culture du riz" (Naudin et Vasseur, 1997). Ainsi, les sécheresses de novembre-décembre retardent le repiquage, favorisent la propagation des poux de riz et assèchent les cultures pluviales sur *tanety*. Les pluies tardives d'avril gênent les moissons et la préparation des rizières pour les cultures de contre-saison. De plus, durant la saison estivale, des **chutes de grêle** peuvent avoir lieu ; elles sont particulièrement redoutées en mars-avril, à la récolte du riz. A ces risques climatiques pour les cultures, s'ajoute un risque important de ravage des récoltes par **les criquets**¹⁵.

La dissymétrie du relief et les variations d'altitude (de 600 m à plus de 2 000 m) causent des variations thermiques et pluviométriques dans la région qui oppose le Centre et l'Est de l'Ouest :

- dans le Centre et l'Est du Vakinankaratra¹⁶, la saison sèche présente un temps brumeux avec des crachins. Les températures y sont plus froides et le gel peut sévir en saison fraîche.
- l'Ouest se caractérise par une sécheresse plus prononcée, quasi-permanente durant six mois. La pluviosité moyenne annuelle est quasiment identique dans tout le Vakinankaratra (environ 1 300-1 400 mm/an), mais les pluies sont moins bien réparties dans l'année à l'Ouest (nombre de jours de pluie annuels inférieur). Situé à une altitude plus basse, il profite de températures plus élevées et de gels peu fréquents.

↳ Tableau 4 sur des données climatiques pour Antsirabe (Centre), Soanindrariny (Est) et Ankazomiriotra (Ouest).

Cette **variabilité climatique** au sein du Vakinankaratra induit une zonalité des potentialités culturales : les plantes "tropicales" type bananier, canne à sucre, arachide, se situent à l'Ouest et les cultures plutôt "tempérées" type pommier, pomme de terre¹⁷, au Centre et à l'Est¹⁸. A cette

¹⁵ Nous avons été témoin de passage de "nuages" de criquets dans cette région en août-septembre 1998, la saison estivale étant passée, les criquets n'ont pas affecté les principales récoltes pour 1998, mais cette présence importante de criquets présageait un éventuel ravage des récoltes pour 1999.

¹⁶ Notre zone Sud appartient à ce groupe de ce "découpage climatique".

¹⁷ L'étage de la pomme de terre est localisé entre 1 600 et 2 300 mètres d'altitude, dans le milieu montagnard (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994).

¹⁸ Pour des raisons de simplification, nous sommes restés très schématiques : dans des champs situés à des altitudes plus basses (températures plus élevées) du Centre et de l'Est, les cultures d'arachide, de bananiers sont alors possibles.

variabilité s'ajoutent les possibilités de commercialisation et d'approvisionnement en intrants pour chaque zone.

Nous avons présenté les principaux traits de cette distribution spatiale culturelle sur une carte effectuée à partir de nos observations sur le terrain :

↳ Carte 6 de la localisation des principales cultures par zone.

Selon les sous-zones, les cultures pratiquées varient et avec elles les besoins de financement pour les mettre en oeuvre.

3.2.2. *Calendriers cultureux et principaux besoins de financement*

Nous nous sommes intéressés aux principales cultures pratiquées dans chaque sous-zone, pour lesquelles des demandes de financement ont été formulées par les paysans au cours de nos enquêtes ou/et qui représentent d'importantes sources de revenu.

Les températures fraîches (en particulier liées à l'altitude) de la saison sèche ne permettent pas une seconde culture rizicole dans l'année. Les cultures de **contre-saison**, introduites dans le Vakinankaratra à partir des années 60, sont effectuées sur les rizières ou *tanimbary* entre deux saisons de riz entre février et décembre. Les cultures sur les terres de cultures sèches ou *tanimboly*¹⁹ irrigables durant cette même période sont, par extension, également nommées cultures de contre-saison. Les principales cultures de contre-saison sont le blé, l'orge, la patate douce, la pomme de terre, les haricots (rouge et blanc), l'arachide et les légumes (tomate, carotte, oignon, ail, chou, brède, chou-fleur, petit pois).

Le **riz** est cultivé dans toutes les zones par la majorité des exploitants. Il est généralement cultivé dans les bas-fonds. Nous avons rencontré deux exploitants (sur 66) qui ne cultivaient pas de riz car ils n'avaient pas accès à des terres de bas-fond en saison des pluies. Les productions rizicoles par exploitation sont plus importantes dans la zone Ouest : les superficies cultivées sont plus vastes et les conditions agro-écologiques y sont plus favorables à la culture du riz.

Nous distinguons deux périodes de culture rizicole :

- le riz *aloha* ou riz précoce, semé en juillet-août et récolté en janvier-février. La culture commence avant la saison des pluies et nécessite une irrigation. Les rendements sont inférieurs à la seconde période (voir tableau 13), le début du cycle se réalisant durant la période la plus sèche et froide. L'avantage de cette culture est le raccourcissement de la période de soudure et la réalisation de la récolte au moment où le prix du riz est le plus élevé.
- le **riz *vakiambiaty***, semé en septembre-octobre et récolté en mars-avril-mai. La majorité des paysans optent pour cette période, les rendements étant meilleurs. Ainsi les demandes de financement concernent principalement celle-ci. Le riz pluvial, cultivé sur les *tanety* (collines), est récolté au même moment.

Les parts du riz pluvial (*tanety*) et du riz *aloha* dans le revenu agricole total étant très faibles (tableau 2), nous n'avons détaillé que la culture du *vary vakiambiaty* dans le calendrier cultural :

↳ Figure 1 du calendrier cultural des principales cultures.

Les besoins de financement pour la riziculture concernent le labour, l'achat d'engrais et de semences, le piétinage, le repiquage, le sarclage et le transport de la récolte (d'après nos enquêtes). Ceux-ci sont proportionnels aux superficies cultivées en riz et ils sont donc plus importants dans la zone Ouest. Nos résultats d'enquêtes auprès de ménages confirment cette remarque : la riziculture est signalée plus fréquemment pour des demandes de financement dans le village de la zone Ouest par rapport aux villages des autres zones.

¹⁹ Ces terres concernent surtout les *tanety* (colline).

Comme nous l'avons vu précédemment, le riz fait partie de divers systèmes de culture mis en oeuvre dans le Vakinankaratra et qui diffèrent notamment selon les sous-zones de notre région d'étude.

Les autres cultures, sources de revenu et/ou dans lesquelles les paysans investissent préférentiellement (d'après nos enquêtes), sont les suivantes :

- **Les légumes** sont la principale source de revenu monétaire agricole dans le Vakinankaratra (tableau 2). Dans notre zone d'étude, le maraîchage ne s'est développé que dans **le Centre** (carte 3) : il est pratiqué sur les *tanety* pendant la saison pluvieuse à partir de janvier (dans certains cas après la récolte de maïs), sur le bas des pentes (où les sols sont hydromorphes) en saison des pluies ou dans les bas-fonds en hiver. Les principaux légumes cultivés sont la tomate, le chou, le chou-fleur, la brède, l'oignon et l'ail. Lors de nos enquêtes, les agriculteurs n'ont pas signalé de besoins spécifiques pour le maraîchage. Ils ne considèrent pas ces cultures comme prioritaires ; elles sont des compléments que l'on met en place lorsque l'on possède les fonds nécessaires²⁰. De plus, les superficies maraîchères semblent être faibles. Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997) ont calculé qu'environ 18 % des surfaces de contre-saison sont occupées par les légumes dans une petite région située au nord de Betafo (Centre) et ils remarquent que le choix de la date d'implantation des tomates dépend de la disponibilité en terre et en liquidités pour l'achat d'intrants (surtout le NPK et les produits phytosanitaires, certains agriculteurs produisant leurs propres semences). *Les besoins de financement étant encore faibles (petite superficie, peu d'intrants achetés) et répartis tout au long de l'année, le financement de cette activité risque de ne pas s'avérer rentable pour un système financier.*
- **Le maïs** est cultivé seul ou en association avec les haricots sur les *tanety* d'octobre-novembre à avril-mai-juin. Il représente une source de revenus monétaires dans **l'Ouest et le Sud** ; dans les autres zones, il est principalement autoconsommé (famille, alimentation des animaux). En effet, 40 % des ménages de Soanindrariny, village de la zone orientale, vendent une partie de leur production de maïs contre 70 % des ménages de Vinany, village de la zone occidentale (Madio, 1996). Dans la zone Centre, au Nord de Betafo, l'application d'engrais chimique sur les parcelles de maïs est rare et se cantonne aux paysans disposant de ressources monétaires (Naudin et Vasseur, 1997). *D'après nos enquêtes, les besoins de financement pour cette culture concernent l'achat de semences et d'engrais pour les zones Ouest et Sud ainsi que le labour des terres (main-d'oeuvre, location de la charrue), le sarclage (main-d'oeuvre) pour toutes les zones.*
- **Les haricots** (haricot blanc, haricot rouge) sont cultivés en association avec le maïs sur les *tanety* pendant la saison des pluies, sauf dans la zone Ouest. A Ankazomiriotra, village de l'Ouest, les paysans disent ne plus effectuer cette association du fait du "retard des pluies" et ils préfèrent cultiver les haricots seuls sur le bas des pentes en été. La grande saison (saison des pluies) permet deux récoltes de haricots : en janvier-février et en avril-mai. Certains agriculteurs les cultivent également en contre-saison dans les bas-fonds (récolte en octobre), mais la principale récolte en terme de production (quantité) et de revenus monétaires est la première de la grande saison. La **zone Sud** est plus spécialisée dans la culture du haricot. *Les besoins de financement des agriculteurs du village d'Andrangy (zone Sud) concernent principalement les semences de haricot, le labour des terres, le sarclage des cultures (main-d'oeuvre) de haricot et de maïs (en association) pour la grande saison (nos enquêtes).*

²⁰ Cette remarque vaut pour notre région d'étude ; il semblerait qu'au nord-est du Vakinankaratra ces cultures (et notamment la carotte récoltée en août-septembre) soient plus développées (nos observations).

- **L'arachide** est parfois également cultivée en association avec le maïs. Nous avons rencontré cette culture que dans les zones **Sud et Ouest**, dont les climats sont plus chauds²¹. La culture se réalise d'octobre-novembre à mars-avril sur les *tanety* et les bas des pentes et, en contre-saison à partir de mai dans les bas-fonds. Le prix assez élevé de l'arachide²² peut procurer de bons revenus monétaires qui sont augmentés dans le cas d'une transformation artisanale en huile (quelques cas relevés dans le village d'Andrangy de la zone Sud). *Comme pour les autres cultures, le labour et le sarclage (location de la charrue, main-d'oeuvre) des tanety (grande saison) constituent les besoins de financement pour cette culture auxquels s'ajoutent l'achat de semences pour quelques agriculteurs.*
- La culture du **manioc** est limitée par les basses températures : à des altitudes de plus de 1 400 m son cycle végétatif s'allonge et les rendements restent médiocres (Naudin et Vasseur, 1997). Sa zone de prédilection est l'**Ouest**, où il est planté en janvier-février sur les *tanety* et est récolté après un an en mars-avril : 97 % des ménages de Vinany (village de l'Ouest) vendent du manioc (Madio, 1996). Les paysans le vendent frais à la récolte ou séché pendant la soudure (prix alors plus élevés). *Aucun besoin de financement pour cette culture n'a été formulé, mais elle présente une source conséquente de revenus monétaires pour les agriculteurs de l'Ouest (grandes superficies de tanety plantées).*
- **Le blé** est cultivé en contre-saison dans les rizières de mai à novembre et, de façon moins répandue, pendant la grande saison de novembre à mai. La répartition spatiale de cette spéculation dépend de la possibilité de commercialiser la production (les paysans Malgaches ne consomment quasiment pas de blé) et de l'accès à l'irrigation pendant la contre-saison. Elle est peu présente :
 - dans la zone Sud, difficile d'accès (pistes en mauvais état) et où est absente la KOBAMA, minoterie d'Antsirabe, unique acheteur de blé de la région ;
 - ainsi que dans la zone Ouest, où les cultures de contre-saison sont peu développées compte tenu d'un accès à l'irrigation faible (manque d'eau dans les rizières en hiver) et d'une moins forte pression foncière ;
 - et dans la zone Est, où la première hypothèse (sur la commercialisation) semble plus valable car nous avons rencontré des paysans qui cultivaient des céréales (avoine) en contre-saison dans leurs rizières.
 Ainsi elle se localise dans le **Centre** de notre région d'étude. Très peu autoconsommé, le blé est principalement destiné à la vente. *Le principal besoin monétaire pour cette culture, outre les travaux (labour, sarclage)²³, concerne l'achat d'engrais chimique.*
- La culture de **l'orge** dans une zone dépend de la présence de l'entreprise Malto, basée à Antsirabe et qui mène depuis 1986 une opération de vulgarisation de la culture de l'orge de brasserie. Malto est le seul acheteur d'orge dans la région. Comme pour le blé, l'orge n'est cultivé que dans la **zone centrale** sur les rizières en contre-saison de mai à octobre, période où les conditions climatiques lui sont plus favorables²⁴. Destiné à la vente, il représente une source de revenu monétaire pour l'agriculteur qui le cultive. *Aucun besoin de financement n'a été formulé lors de nos enquêtes. Malto propose, en effet, des contrats de production (semences, engrais et pesticides prêtés en début de campagne et remboursés en nature à la récolte) ainsi qu'un encadrement et un suivi technique.* Nous supposons que les surfaces

²¹ Le climat de Soanindrariny, village de l'Est, est trop froid pour la culture d'arachide d'après le Projet Madio (1996).

²² Prix compris entre 1 000 et 2 000 Fmg/kg en mai-août 97 (nos enquêtes).

²³ Si les superficies emblavées sont suffisamment importantes.

²⁴ Les besoins en froid pendant l'induction florale sont couverts puisque juin, juillet et août sont les mois les plus froids de l'année (Naudin et Vasseur, 1997).

emblavées doivent être faibles ; sinon une demande existerait pour les travaux tels que le labour et le hersage.

- **Le tabac** est cultivé à l'**Ouest** et dans le **Sud**. Cette localisation dépendrait des conditions thermiques (températures plus chaudes) et de la présence de l'Office Malgache du Tabac (OFMATA), principal acheteur de tabac de la région. Le tabac est cultivé sur les *tanety* pendant la grande saison de janvier à mars. Les besoins de financement sont en partie couverts par un système de prêt : l'OFMATA fournit gratuitement les semences et prêtent les engrais que les agriculteurs remboursent à la récolte. Lorsqu'ils n'ont pas accès à ce système de prêts en nature d'engrais, les agriculteurs préfèrent généralement arrêter cette spéculation²⁵. Quelques-uns la mettent tout de même en place et ***nécessitent des fonds pour l'achat d'intrants***. Destinée à la vente, cette culture peut représenter une importante source de revenu monétaire.
- **La pomme de terre** est absente de la zone Ouest où les faibles superficies irrigables en hiver ne permettent pas sa culture en saison fraîche et où les températures seraient trop élevées pour sa culture en été (notre supposition). Dans les autres zones, trois cycles de culture peuvent être réalisés pendant l'année :
 - 1- de septembre-octobre à janvier-février sur les *tanety* ;
 - 2- de février-mars à mai-juin sur les *tanety* ;
 - 3- de juillet-août à novembre-décembre en contre-saison dans les bas-fonds.
 La culture de pomme de terre est développée surtout dans les **zones centrales et orientales**, où une partie de la production est vendue. Dans le **Sud**, les productions sont faibles et autoconsommées (faibles superficies cultivées). ***Dans les trois zones concernées, les paysans ont besoin de fonds pour l'achat de semences et d'engrais, pour le labour et le sarclage ou bino-buttagé (main-d'oeuvre) surtout pour le cycle 3 qui procure d'importantes productions.***
- **Les arbres fruitiers** peuvent procurer d'importants revenus monétaires : pommiers, poiriers, pêchers, avocatiers, châtaigniers, bananiers, manguiers,... Nous avons relevé quelques cas en zone Ouest où la vente d'avocats (récoltés en mars-avril) et de bananes apportait des recettes monétaires avec peu d'investissements pour l'entretien. De climat favorable pour les cultures "tempérées", la **zone orientale** est la région des **pommiers**²⁶ : à Soanindrariny (à l'Est), 83 % des ménages ont des pommiers et plus de la moitié vendent des pommes (Madio, 1996). A Soanindrariny, les vergers peuvent compter jusqu'à mille pieds (nos enquêtes). La récolte des pommes s'effectue en février-mars et procure de très importantes recettes monétaires aux agriculteurs (de l'ordre du million de Fmg, d'après nos enquêtes). De plus, certains donnent en location leurs arbres fruitiers en cas de nécessité pressante de liquidités. La culture demande beaucoup d'entretien et d'investissement : ôter les gourmands, enlever les insectes (manuellement - embauche de main-d'oeuvre salariée), sarcler, récolter et expédier les pommes. Pour, entre autres, s'affranchir du coût de la récolte et de la commercialisation des pommes, certains agriculteurs vendent celles-ci sur pieds. ***Suivant la taille de son verger***²⁷, ***le cultivateur nécessitera des fonds pour l'enlèvement manuel des insectes ou l'achat d'insecticides, le sarclage, le gardiennage des pommiers (éviter le vol de la récolte sur pieds), la récolte des pommes et l'expédition de celles-ci (mise en colis, frais de transport). De plus, un système financier pourrait songer à mettre en place un crédit de long terme***

²⁵ Lors de nos enquêtes, nous avons rencontré des paysans qui n'avaient pas eu accès à ces prêts en nature en 1997, les ayant réclamés en retard, et ils ne voulaient pas continuer la culture de tabac car l'achat d'engrais en période de soudure leur posait problème.

²⁶ Introduits vers 1930 par un missionnaire norvégien.

²⁷ Pour les petits vergers, tous les travaux sont effectués par la main-d'oeuvre familiale.

(plusieurs années) finançant la mise en place de cultures pérennes comme les arbres fruitiers.

- Nous signalons également la culture de **canne-à-sucre** : pour des raisons climatiques, elle ne se cultive qu'à l'**Ouest** et peut constituer une source de revenus monétaires conséquents. D'après le Projet Madio (1996), 25 % des ménages de Vinany - village de la zone occidentale - qui la cultivent (soit 40 % des ménages de Vinany) la destinent exclusivement à la vente.

La figure suivante permet de visualiser les périodes où les besoins de financement apparaissent et celles où les paysans ont des ressources monétaires, relativement aux activités culturelles :

↳ Figure 2 sur la localisation temporelle des sources monétaires et des besoins de financement liés aux cultures.

Pour les ressources monétaires nous n'avons pas tenu compte des périodes de stockage. Nous supposons le biais faible : d'après le tableau 5, la grande majorité des ménages vendent leur riz juste après la récolte.

Pour l'ensemble de notre région d'étude, nous constatons que la période de soudure coïncide avec celle des grands travaux (de septembre à janvier) et que les principales recettes monétaires s'effectuent entre mars et juin.

Des différences entre les sous-zones apparaissent :

- les cultures de contre-saison qui permettent un raccourcissement de la période de soudure se localisent dans les zones centrale et orientale ;
- les revenus agricoles monétaires (vente des cultures) sont plus diversifiés dans les zones occidentale et du Sud;

Du fait de la variabilité climatique existante dans la région d'étude, il peut y avoir un à deux mois d'écart dans les travaux d'une zone à l'autre. Cette variation s'ajoutant à la diversité culturelle inter et intra-zone, présente une contrainte pour un système financier proposant des produits financiers agricoles : les produits financiers destinés aux cultures devraient pouvoir être débloqués à des dates différentes selon la zone et la culture (sachant que ces déblocages concerneront principalement la période allant de septembre à janvier). Cette flexibilité possède un coût élevé en terme de gestion. Si un système financier se cantonne à une seule date de déblocage pour la grande saison dans l'ensemble de la région, les fonds risquent d'arriver en avance ou en retard par rapport au calendrier culturel et, le système financier s'en trouvera pénalisé²⁸. Ainsi, jusqu'en juillet 1998, les CECAM (Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel) ne proposaient qu'une seule date de déblocage pendant la grande saison et l'une des principales critiques des bénéficiaires était le retard de déblocage des crédits destinés à la production agricole (nos enquêtes) : cette critique est principalement citée par les bénéficiaires d'une caisse de la zone Ouest, où le calendrier culturel est avancé par rapport aux autres zones (climat plus chaud).

3.3. Les facteurs de production

Afin de spécifier les différents besoins de financement et les contraintes liées à ceux-ci, nous nous sommes intéressés aux facteurs de production.

²⁸ Si le crédit arrive en avance, en pleine période de soudure, il risque d'être dépensé pour des biens de consommation. S'il arrive en retard, les rendements peuvent être affectés (revenu obtenu moins bon) par un démarrage tardif des cultures (par rapport au calendrier culturel).

3.3.1. *Le travail*

Dans le paragraphe précédent, nous avons souligné l'importance de la main-d'oeuvre salariée dans les besoins de financement. Dans le Vakinankaratra, les ménages font appel à de la main-d'oeuvre extra-familiale pour les autres cultures que le riz (Madio, 1997) : 84 % des dépenses totales destinées à la main-d'oeuvre concernent le riz dans les villages d'enquêtes²⁹ du Projet Madio. Les financements sont plus particulièrement requis pour les **travaux de la grande saison** (labour, repiquage, sarclage). Ce goulet d'étranglement est accru par la pratique de cultures de contre-saison : la récolte de celles-ci a lieu au moment du labour et de la préparation du sol pour la riziculture. Deux autres facteurs accentuent ce goulet :

- comme le remarquent Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997), l'entraide est de moins en moins pratiquée dans la région³⁰, ce qu'ils expliquent par le manque de temps du fait des cultures de contre-saison (la récolte des cultures de contre-saison ayant lieu au moment de la préparation du sol pour la riziculture) ;
- il existe une séparation des tâches entre les sexes : le repiquage et le désherbage manuels sont des activités exclusivement féminines et, le labour et le sarclage des activités plutôt masculines³¹.

L'**hétérogénéité des périodes de travaux** agricoles au sein du Vakinankaratra permet des migrations de main-d'oeuvre agricole entre les différentes zones et le prix de celle-ci y est moins élevé que sur la Plaine de Marovoay : le salaire journalier est de 2 000-3 000 Fmg auquel il faut ajouter le repas de midi (environ 2 000 Fmg) pris en charge par l'employeur (Lapenu et Zeller, 1998 ; nos enquêtes).

3.3.2. *La terre*

↳ Tableau 6 sur les surfaces cultivées par ménage et les valeurs des terres.

La terre est un bien rare dans le Vakinankaratra : les surfaces cultivées par ménage sont faibles (en moyenne, 0,55 ha de rizières et 1,04 ha de *tanety* par ménage) et le prix de la terre est le plus élevé des différentes régions³² de Madagascar étudiées par l'IFPRI-FOFIFA. La pression foncière a poussé les paysans à intensifier leurs systèmes de culture et à rechercher la diversification des cultures sources de revenus (Minten et al, 1998²), notamment par la mise en valeur des terres pendant la saison sèche (contre-saison). Les besoins de financement des paysans s'en trouvent accrus : financer de nouvelles cultures, l'augmentation des investissements par hectare de terre cultivé. **La productivité y est élevée** : le revenu brut de la production végétale par hectare cultivé s'élève à 337 \$US dans le Vakinankaratra contre 213 \$US dans la région de Marovoay et 163 \$US dans le Moyen-Ouest (Dhonte et Fourmantraux, 1996). La région d'Antsirabe gagne plus par hectare cultivé mais gagne moins au total per capita par rapport aux régions du Moyen-Ouest et de Marovoay. Dhonte et Fourmantraux (1996) en concluent que "**la disponibilité de la terre**, et notamment de terre irrigable, est un **facteur limitant** très important dans le développement de la région".

La zone Ouest fait partie du début du Moyen-Ouest : zone de migration récente, la densité de population y est plus faible que dans les autres sous-zones, la pression foncière moins élevée et le prix de la terre plus bas. **Dans les villages d'Ankazomiriotra (zone Ouest) et d'Andrangy (zone**

²⁹ Hameaux rattachés à Vinany, Faravohitra, Ambohibary, Soanindrariny, Ambohitsafy (632 ménages enquêtés au total).

³⁰ Ils ont observé des personnes payer de proches parents (fils, frère) pour travailler sur leur parcelle dans une région au nord de Betafo (zone Centre).

³¹ Autrefois le labour, le sarclage et la moisson étaient des activités exclusivement masculines, mais, du fait du manque de main-d'oeuvre familiale, les femmes manient maintenant la bêche, sarclent le maïs et les pomme de terre, moissonnent (Naudin et Vasseur, 1997).

³² A savoir : Mahajanga-Plaines (Marovoay), Mahajanga-Plateaux, Hautes Terres Sud (Fianarantsoa), Plateaux Centraux (Antananarivo), Vakinankaratra, Côte Est et Falaise, Lac Alaotra (Ralison, 1997).

*Sud*³³), les paysans ont évoqué l'achat de terres dans leurs besoins de financement alors que dans les villages des deux autres zones, ils ont cité l'extension de leurs superficies cultivées mais sur leurs propres terres³⁴ (nos enquêtes).

Le mode de faire-valoir dominant est la **propriété** : au Nord de Betafo (zone centrale), 80 % des terres sont en faire-valoir direct (Naudin et Vasseur, 1997) et le projet Madio relève que 94 % des superficies sont en faire-valoir direct dans les villages enquêtés (zone Est et zone Ouest - Madio, 1997). Minten et al (1998²) soulignent que les régions, dont les densités de population sont élevées comme le Vakinankaratra, sont caractérisées par des surfaces en rizières possédées par ménage et une importance relative des surfaces en *tanety* (colline) plus élevées.

Propriétaires de leurs terres, les agriculteurs hésiteront moins à investir sur celles-ci. **Les terres en propriété présentent une garantie potentielle pour un système financier, surtout que celles-ci sont considérées comme des biens marchands (Madio, 1996).** La vente des terres est effectivement un phénomène généralisé dans la zone d'étude de Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997), au Centre : 53 % des paysans de cette région possèdent une terre achetée et 32 % des terres répertoriées lors des enquêtes ont été achetées. Cependant **le taux d'immatriculation des terres** est variable d'une zone à l'autre : dans certaines, des procédures d'immatriculation systématiques ont été mises en place efficacement il y a quelques décennies, mais depuis une vingtaine d'années les Services des Domaines sont paralysés et ne satisfont plus aux demandes d'immatriculation (Madio, 1996). La valeur du taux d'immatriculation est fonction de l'ancienneté de l'occupation des sols : à Soanindrariny, village de la zone orientale, la politique d'immatriculation des terres remonte à l'époque coloniale et le taux y est beaucoup plus élevé qu'à Vinany, situé dans la zone occidentale. Un déblocage de cette situation permettrait une sécurisation foncière, souhaitable pour un système financier : celui-ci aurait alors la possibilité de recourir à la justice en cas de litiges.

A propos de l'acceptation des terres comme garantie, nous avons remarqué que le problème majeur ne semble pas être la titularisation foncière - qui rendrait certes la saisie plus aisée - mais plutôt un problème social : vendre une terre saisie semble être difficile, malgré la forte pression foncière qui règne dans la région³⁵.

Nous avons relevé trois modes de faire-valoir indirect dans le Vakinankaratra :

- le métayage au 1/2 ou au 1/3, où le propriétaire prélève la moitié ou le tiers de la récolte ;
- le prêt, qui ne concerne que les cultures de contre-saison, où le prêteur bénéficie des apports d'engrais de l'emprunteur ;
- et la location, qui est le mode de faire-valoir indirect le plus fréquent et qui est plus développé dans la zone Ouest par rapport aux autres zones. Les contrats de location sont généralement de courte durée (1-2 ans) et sont rarement écrits : la location procure peu de sécurité au locataire, qui ne pourra proposer les terres louées en garantie, comme nous l'avons observé dans la région de Marovoay.

3.3.3. L'irrigation

↳ Tableau 7 sur le pourcentage de terres irriguées (il y a dix ans et actuellement)

Minten et al (1997) expliquent la diminution du pourcentage des rizières irriguées par l'extension de nouvelles rizières difficilement voire pas du tout irrigables et par la dégradation des infrastructures. Les paysans effectuent alors une riziculture inondée : les parcelles ne reçoivent pas d'apport latéral d'eau, mais l'eau est retenue dans les parcelles planes endiguées, ce qui permet d'obtenir des rendements doubles par rapport à la culture sèche (Pesneaud, 1997). D'après François Pesneaud

³³ Zone de faible densité de population également (voir le paragraphe 2-1 sur les densités de population).

³⁴ Ils nécessitent des financements pour cultiver toutes leurs terres de *tanety* (cultures sèches).

³⁵ Nous ne connaissons pas les tenants et les aboutissants de cette observation. Peut-être que la personne saisie serait en droit de demander réparation à l'acheteur de sa terre (outrage) ou que l'acheteur craint le courroux des ancêtres des anciens propriétaires.

(1997), l'irrigation permet une augmentation de 20 à 30 % des rendements par rapport à l'inondation.

D'après Ramamonjisoa-Ratsivalaka (1994), un des facteurs de blocage pour l'extension des cultures de contre-saison à Belazao (village du Centre) est l'insuffisance de l'eau en saison fraîche qu'elle explique par l'ancienneté des barrages de microhydraulique (construits en 1978) et qui mériterait un renforcement ou une réhabilitation. A la multitude des petits barrages assez anciens localisés dans les zones densément peuplées (Centre et Est), s'ajoute le caractère récent et plus dispersé des ouvrages au Moyen-Ouest (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994) : dans le premier cas une réhabilitation s'avère souhaitable et dans le deuxième des constructions. Une amélioration des réseaux hydro-agricoles aurait un effet positif sur les rendements rizicoles, mais aussi sur la productivité de la terre par la mise en oeuvre de cultures de contre-saison, ce qui permettrait une augmentation des revenus des paysans de la zone.

En termes de besoins de financement cités par les ménages au cours de nos enquêtes, l'entretien des canaux fut évoqué, mais pas leur réhabilitation, ni la construction de nouvelles infrastructures : les coûts de ces travaux sont peut-être trop lourds à supporter pour une seule personne, un canal étant généralement utilisé par plusieurs usagers dans la région³⁶. Pourtant certains ont parlé de leur projet d'acheter une automobile (coûts très élevés), qui serait vite rentabilisée par des activités de transport. La rentabilité des constructions hydro-agricoles est faible sur les court et moyen termes et les paysans préfèrent investir dans des activités plus rentables. ***La création d'un produit financier spécifique pour la construction d'infrastructures hydro-agricoles pourrait répondre une demande***³⁷ ***et s'avérerait bénéfique pour un système financier proposant des produits financiers destinés à l'agriculture (meilleurs rendements, augmentation des superficies de rizières irriguées et des investissements liés à leur culture). La mise au point d'un tel produit nécessiterait une étude de la rentabilité de tels investissements et une réflexion sur le caractère - collectif ou individuel - d'un tel prêt.***

3.3.4. L'équipement

Les équipements moyens (charrue, herse, charrette, sarcluse, brouette) sont peu répandus dans la région : le Projet Madio (1996) a relevé une variation de 33 à 12 % du taux d'équipement des ménages dans les villages visités. La culture attelée (charrue, herse) a plus de succès dans l'Ouest³⁸ et le Sud, ce qui pourrait s'expliquer par les superficies par ménage sont plus importantes (zones "pionnières" de plus faibles densités de population). Elle permet des gains de productivité, mais son effet sur les rendements est mitigé pour les petites et moyennes parcelles (Pesneaud, 1997). François Pesneaud (1997) en conclut que les petits riziculteurs, qui donnent préférence à l'intensification sur le temps de travail, n'ont pas intérêt à pratiquer la culture attelée : le travail manuel de la terre pratiqué à Madagascar est un excellent moyen de préparer le sol par son retournement profond. Ainsi, selon la taille de l'exploitation, il peut exister une contradiction entre productivité et rendement.

D'après nos enquêtes, les demandes de financement pour des équipements moyens type charrue, herse sont plutôt localisées dans les zones Ouest et Sud. Par contre, les demandes pour l'achat de boeufs de trait et de charrette concernent toute la région d'étude, et plus particulièrement les zones Ouest et Sud. Dans ces deux zones, la location de charrue pour le labour a été également

³⁶ Dans la région au nord de Betafo (Naudin et Vasseur, 1997), les fondateurs du canal et leurs héritiers possèdent l'eau (les *tompondrano* ou propriétaires de l'eau). Un agriculteur peut devenir *tompondrano* soit en achetant un droit d'eau, soit en achetant une parcelle possédant un droit d'eau. Collectivement, ils se chargent de l'entretien de la tête morte du canal. A partir du premier partiteur, le groupe des *tompondrano* se divise en sous-groupes pour n'entretenir que la branche qui dessert leurs parcelles (une fois l'entrée de ses parcelles atteintes, un paysan abandonne le groupe qui continue l'entretien).

³⁷ D'après notre expérience de terrain, celle-ci existe : les paysans sont à la recherche de terres irriguées, se plaignent de ne pas en cultiver assez et maximisent l'utilisation de celles-ci.

³⁸ 57,8 % des ménages de Vinany, village de l'Ouest, possèdent une charrue et seulement 13,7 % des ménages de Soanindrariny, village de l'Est, en possèdent (Madio, 1996).

évoquée plusieurs fois comme besoin de financement. Aussi la location de matériel agricole représente une source de revenus monétaires : à Soanindrariny (Est), un paysan nous a dit gagné 150 000 Fmg par mois en louant sa charrette pour le transport.

Cette localisation peut s'expliquer par les superficies cultivées ainsi que par les effectifs de boeufs de trait possédés par ménage et la possibilité d'en posséder dans chaque zone (nos enquêtes) :

- dans le village de Belazao, situé au Centre, l'effectif maximum possédé par un ménage est de 10 zébus. La majorité des ménages n'en possède pas car les pâturages se font rares (toutes les terres sont cultivées).
- à l'Ouest, dans le village d'Ankazomiriotra, l'effectif maximum pour un ménage est de 30-40 têtes. Les ménages possèdent en moyenne 4 zébus³⁹.

Cet effectif et la demande de financement pour l'acquisition de boeufs de trait seraient liés à la disponibilité de pâtures dans chaque zone.

Les zones orientale et centrale connaîtraient un équipement moyen agricole différent : à Soanindrariny (village de l'Est) 41,7 % des ménages possèdent une sarcleuse et 23,8 % une brouette contre respectivement 1,6 % et 0,4 % pour le village de Vinany, à l'Ouest (Madio, 1996). Les ménages investissent dans des équipements plus légers, moins coûteux. Lors de nos enquêtes, aucun ménage n'a cité ces équipements comme besoin de financement, peut-être du fait de leurs faibles coûts⁴⁰.

Les équipements lourds, type tracteur et remorque, sont inaccessibles pour la grande majorité des agriculteurs de notre région d'étude. ***Quelques gros exploitants aimeraient pouvoir acquérir un véhicule (camion, camionnette) pour effectuer le transport de produits agricoles (nos enquêtes). Les véhicules étant très chers (environ 50 millions de Fmg), ce financement nécessite des prêts sur moyen voire long terme et de montant important.*** Un tel équipement n'est plus un équipement agricole proprement dit, mais correspond à la commercialisation, activité extra-agricole de certains exploitants.

Au cours de nos enquêtes, un exploitant a exprimé le souhait d'acquérir une motopompe afin de pouvoir arroser ses *tanety* (colline), sur lesquelles il cultive des plantes fourragères et a planté des arbres fruitiers. Tout comme les infrastructures hydro-agricoles (voir paragraphe 3-3-3), la faible rentabilité sur le court terme d'un tel investissement nécessite un produit financier sur le moyen ou long terme (coût de la motopompe, de son entretien, de la consommation de carburant par rapport aux recettes, probablement plus avantageuses dans le cas des vergers).

Nous tenons à signaler que les achats d'équipement par les agriculteurs de la région sont faibles. Ils investissent peu dans celui-ci : dans les villages d'enquêtes du Projet Madio (1996), le montant moyen investi dans l'acquisition de nouveaux équipements s'élève à 85 000 Fmg par ménage et par an pour 1993-94⁴¹.

3.3.5. *Les intrants*

En ce qui concerne les engrais minéraux (NPK, urée), le Vakinankaratra a un taux d'adoption de 54,1 % (soit 54 exploitants sur 100 utilisent des engrais) :

↳ Tableau 8 sur l'utilisation des engrais minéraux.

³⁹ A Vinany (Ouest), chaque ménage possède en moyenne 4 boeufs et plus de 10 % d'entre eux en ont plus de 9 (Madio, 1996).

⁴⁰ Dans une région au Nord de Betafo (Centre), 52 % des agriculteurs possèdent une sarcleuse et certains en ont jusqu'à 4 : "son prix n'est pas excessif et reste abordable pour la majorité des agriculteurs" (Naudin et Vasseur, 1997).

⁴¹ Une charrue coûtant environ 300 000 Fmg et une charette entre 700 000 Fmg et 1 000 000 Fmg à cette époque (nos enquêtes).

Dans les villages d'enquêtes du Projet Madio (1997), 40 % des ménages achètent des intrants avec une dépense moyenne de 23 000 Fmg par ménage et par an. Les engrais sont alloués principalement sur les cultures de blé, d'orge et de riz :

↳ Tableau 9 sur l'allocation des engrais minéraux.

D'après Randrianarisoa et al (1997), la diversification de l'agriculture et l'existence de sociétés agro-industrielles (telles que Malto, la KOBAMA) tendent à favoriser l'utilisation d'engrais pour d'autres cultures que le riz.

↳ Tableau 10 sur le pourcentage de superficie qui reçoit des engrais minéraux par culture.

Le blé et l'orge sont considérés comme des cultures de rente, essentiellement commercialisées par les producteurs pour la brasserie (Malto) et la minoterie (KOBAMA). Pour l'orge et le tabac, les engrais sont fournis sous forme de prêts remboursables à la récolte par les entreprises agro-industrielles (Malto et l'OFMATA). **Nos enquêtes montrent des besoins de financement pour l'achat d'engrais pour les cultures de blé, de tabac (lorsqu'ils n'ont pas accès au prêt de l'OFMATA), de pomme de terre, d'haricot, de maïs et de riz (irrigué ou sur tanety, soit pluvial).** Certains achètent également des produits phytosanitaires, notamment pour la riziculture, mais l'utilisation de ceux-ci reste encore peu généralisée : 28 % des ménages utilisent des herbicides et 14 % des insecticides, d'après les enquêtes menées par l'IFPRI-FOFIFA dans le Vakinankaratra (Minten et al, 1997).

L'analyse des systèmes de production d'une zone agricole située au Nord de Betafo (zone centrale) montre que les agriculteurs travaillant pour les autres comme main-d'oeuvre agricole ont des trésoreries trop faibles pour acheter des intrants en quantité suffisante de manière à restituer la fertilité des sols de leurs terres et leur élevage est également insuffisant ; leurs rendements s'en trouvent affectés (Naudin et Vasseur, 1997). **L'accès au crédit de ces agriculteurs leur permettrait d'augmenter leur élevage (porcin et surtout bovin⁴²) ou d'acheter plus d'intrants, ce qui améliorerait leurs rendements et leurs revenus.**

↳ Tableau 11 et Tableau 12 sur l'utilisation de semences améliorées de riz.

Le pourcentage de ménages utilisant des **semences** améliorées de riz est faible dans le Vakinankaratra et s'expliquerait par (Randrianarisoa et al, 1998) :

- le coût des semences, leur achat coïncidant avec la période de soudure ;
- la qualité de celles-ci⁴³, qui ne correspond pas aux attentes des paysans ;
- l'absence de circulation de l'information, 15,5 % des paysans n'étant pas informés de l'existence de semences améliorées de riz.

Ce dernier pourcentage est étonnant compte tenu de la présence ancienne des services de vulgarisation dans la zone : le PNVA (Programme National de Vulgarisation Agricole) remplace actuellement l'ODR (Organisme de Développement Régional) qui avait été mis en place en 1980. Nous pensons que la mauvaise circulation de l'information est due à la localisation et la concentration dans certaines zones des actions de la vulgarisation.

Les agriculteurs ont majoritairement recours à des semences autoproduites, qui risquent de déprimer leurs rendements rizicoles par détérioration du matériel végétal. Nous avons rencontré quelques agriculteurs qui investissent dans l'achat de semences rizicoles dans la zone Ouest, mais

⁴² A condition que ceux-ci soient placés en stabulation au moins une partie du temps. Pour l'élevage bovin, cette augmentation est conditionnée par une possibilité d'accès à des pâturages, à des ressources fourragères suffisantes.

⁴³ Randrianarisoa et al (1996) remarquent que quelques fois les attentes des paysans relèvent de choses impossibles d'un point de vue agronomique : par exemple, la recherche de variétés qui peuvent donner un rendement très élevé sans aucun apport de fertilisant, ou de variétés très plastiques pouvant résister à la fois à la sécheresse et à une submersion dans l'eau.

nous ne savons pas si ces dernières étaient produites par un voisin ou par un centre multiplicateur de semences.

Suivant la zone (voir paragraphe 3-2 sur les cultures), les agriculteurs achètent des semences pour des cultures rémunératrices comme le blé, l'haricot, l'arachide, le maïs et la pomme de terre. Les semences d'orge et de tabac sont fournies par l'entreprise collectant ces produits (respectivement Malto et l'OFMATA).

Les agriculteurs achètent leurs semences et intrants dans des magasins de vente comme les agences AGRICO, SACOA (du groupe Marbour), les magasins du groupement ROVA⁴⁴, les magasins de l'association FIFATA⁴⁵ ou d'autres associations comme FAFAFI-SPAM⁴⁶.

↳ Carte 7 de la localisation des sections FIFATA.

Les secteurs FIFATA se localisent le long d'un axe Est-Ouest (de Soanindrariny à Vinany) et Centre-Sud (de Tritiva à Andarobia). Sachant que dans certains villages, deux à trois magasins d'approvisionnement (de différentes associations, entreprises) sont établis, nous nous questionnons sur la répartition géographique de ceux-ci. D'après nos observations, il existe **une inégale répartition des magasins d'intrants, un accès inégal à la vulgarisation** : de part sa proximité avec Antsirabe, le Centre est favorisé par rapport aux autres zones. Dans certaines zones enclavées, telles que le sud de la zone occidentale, les paysans éprouvent des difficultés à s'approvisionner en intrants, n'ont pas accès aux services de vulgarisation. *Les besoins de financement et les sources de revenus de telles zones, plus enclavées, diffèrent par rapport aux zones ayant accès à la vulgarisation, à des approvisionnements en intrants : semences autoproduites, peu de cultures commerciales, faible niveau d'utilisation d'engrais, etc..* Ces zones se situant en dehors des zones où les CECAM sont présentes, nous ne les avons pas étudiées et nous ne possédons pas de données sur celles-ci par rapport à notre réflexion sur le thème du financement.

Un produit financier destiné à l'achat d'intrants ne se développera que si parallèlement les paysans ont accès à la vulgarisation et peuvent s'approvisionner en intrants. Le financement de l'installation et du fonds de roulement de magasins d'intrants représente un moyen pour développer ces derniers.

Les villages que nous avons visités semblent connaître un bon accès à la vulgarisation par la présence de diverses ONG et associations dans ces villages (présence de magasins d'intrants) et nous avons ressenti un impact de celle-ci, notamment par l'utilisation d'engrais, de produits phytosanitaires. Cette utilisation a augmenté au cours des dix dernières années (Minten et al, 1997) : le pourcentage de ménages utilisant des intrants chimiques est passé de 30 à 35 % et pour les herbicides de 17 à 28 %.

L'utilisation d'engrais chimiques aurait un effet sur les rendements : les rendements rizicoles ont stagné au cours des dix dernières années dans le Vakinankaratra alors qu'ils ont diminué dans les autres régions de Madagascar où l'IFPRI-FOFIFA a effectué des enquêtes (Minten et al, 1997) :

↳ Tableau 13 sur le rendement moyen pour le riz.

La quasi-stabilité des rendements dans la région du Vakinankaratra s'expliquerait par une utilisation des engrais et un prix de la terre plus important par rapport aux autres régions (IFPRI-FOFIFA, 1998).

Bien que la dose moyenne d'application par hectare cultivée est la plus élevée de toutes les régions de Madagascar enquêtées par l'IFPRI-FOFIFA, celle-ci reste faible :

↳ Tableau 8 sur l'utilisation des engrais minéraux au niveau des fermes.

⁴⁴ Association de groupements de producteurs laitiers, créée vers 1985.

⁴⁵ Association de paysans créée en 1989.

⁴⁶ qui travaille en collaboration avec l'Eglise Luthérienne.

Un accès à un service financier adéquat permettrait certainement de l'accroître dans les villages où une offre est suffisante ou peut du moins s'ajuster rapidement à la demande. Une augmentation des rendements serait alors à prévoir : pour le riz, le Vakinankaratra, zone déficitaire en riz (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994), présente une capacité à absorber une éventuelle augmentation de la production.

Dans certains villages de notre région d'étude, l'approvisionnement connaît des irrégularités, des ruptures de stock et les paysans éprouvent à certains moments des difficultés pour se procurer des intrants malgré l'existence de magasins. D'après nos observations, ce problème se localiserait dans les zones d'accès difficile, comme la zone Sud, dont les infrastructures routières sont dans un état désastreux (pistes impraticables en saison des pluies) et, du coup, qui souffrent d'une mauvaise circulation de l'information (d'où un ajustement à la demande inefficace) et d'approvisionnements irréguliers.

L'utilisation encore faible d'intrants s'explique également, en partie, par le **prix élevé des intrants** par rapport aux prix de vente des produits agricoles⁴⁷ : nous avons rencontré des paysans qui avaient cessé la culture du blé car ils considéraient son prix de vente trop faible par rapport à celui des engrais. Une baisse des prix des intrants entraînerait une augmentation de leur utilisation. **Un système financier peut intervenir conjointement sur l'offre et la demande :**

- *l'amélioration du circuit d'approvisionnement en proposant des produits financiers aux producteurs d'engrais⁴⁸ (augmentation de l'offre), aux commerçants en gros (transport, stockage) et à des commerçants locaux. Les deux premiers ont généralement accès aux services bancaires classiques. Un système financier décentralisé pourrait appuyer préférentiellement les troisièmes. Une amélioration du circuit de commercialisation pourrait engendrer une baisse des prix de vente des intrants (fonds de roulement des commerçants plus élevés d'où des volumes achetés plus importants).*
- *l'augmentation de la capacité d'investissement des paysans en mettant à leur disposition des crédits aux intrants, ces derniers s'avérant rentables pour les paysans si le rapport du prix des engrais par rapport à la production est favorable.*

3.4. La commercialisation des productions

Les cultures de blé, d'orge et de tabac se situent dans les zones où leur vente aux sociétés agro-industrielles est possible. Elles sont cultivées sous contrat - contrat entre les agriculteurs et l'entreprise concernée - et sont collectées par l'entreprise soit directement au village, soit dans un village proche. Certains agriculteurs cultivent du blé sans contrat et le vendent à d'autres agriculteurs du village qui possèdent un contrat avec la KOBAMA (minoterie). La culture et la commercialisation de ces productions dans un village dépendent fortement de la présence d'agriculteurs sous contrat avec l'entreprise et du passage de celle-ci dans le village ou près de celui-ci. Dans un village de la zone Sud, les agriculteurs expliquent l'absence de culture de blé par le manque de débouché : ils doivent se rendre à Antsirabe pour l'écouler (nos enquêtes). De plus, dans cette zone, le mauvais état des infrastructures (pistes), la faible fréquence des transports⁴⁹ et le coût élevé de ceux-ci ne facilitent pas la commercialisation des produits.

De façon générale, dans notre région d'étude, dès que l'on s'éloigne des deux axes routiers principaux (les routes nationales bitumées), qui permettent de se rendre aisément à Antsirabe et Antananarivo (grands marchés urbains), les villages et hameaux ne sont joignables que par des pistes en très mauvais état, souvent impraticables en automobile toute une partie de l'année (saison des pluies), ce qui a une incidence sur les coûts de transport, sur leurs fréquences et donc sur les possibilités de commercialisation des produits. Les collecteurs n'y passent qu'en période de récolte, où les prix de vente sont les plus bas. Le reste de l'année, des paysans-commerçants (collecteur de façon plus ou moins temporaire) effectuent la collecte et le transport des produits (charrette, vélo),

⁴⁷ Problème lié à celui des infrastructures, de la commercialisation.

⁴⁸ Entreprises agro-industrielles.

⁴⁹ Il n'existe qu'un seul service de taxi-brousse par semaine pour se rendre d'Alarobia Bemaha à Antsirabe.

mais leur capacité de collecte reste faible : ils autofinancent ces activités de commerce (faibles fonds de roulement). ***Le financement de collecteurs locaux permettrait à ceux-ci d'augmenter leur capacité de collecte en dehors de la période de récolte et aux agriculteurs de vendre leurs produits à des prix plus élevés.*** De plus, Minten et al (1997) observent que des différences saisonnières plus grandes des prix (prix à la récolte plus bas, prix à la soudure plus élevés) existent dans les villages qui n'ont pas le choix entre les commerçants qui achètent leurs produits. ***Le financement des commerçants locaux pourrait augmenter leur nombre, ce qui serait également bénéfique pour les producteurs-consommateurs (meilleurs revenus).***

Tout comme la Plaine de Marovoay, la région du Vakinankaratra connaît des variations saisonnières des prix de vente des produits agricoles :

↳ Figure 3 sur le prix saisonnier du riz.

Pour le riz, les prix aux producteurs les plus élevés se situent entre les mois de novembre et de février, pendant la période de soudure. La différence de prix entre la période de soudure et la période de récolte va du simple au double (Minten et al, 1997). ***Le stockage du riz, via par exemple de greniers villageois, permet aux producteurs de bénéficier de cette fluctuation des prix agricoles.*** Dans le Vakinankaratra, des associations, des projets⁵⁰ ont développé des greniers villageois. Les grands principes de ceux-ci sont les suivants : stockage du produit (riz ou maïs) à la récolte dans une maison en commun avec d'autres agriculteurs (5-6) en mai-juin (principale récolte de riz où les prix sont les plus bas), prêt octroyé selon la quantité stockée, remboursement du crédit et déstockage du produit (5-6 mois après). ***Un tel produit présente l'avantage d'un faible risque pour le système financier du fait de la mobilisation des produits stockés comme garantie durant le prêt. Les risques que présente ce produit financier pour le système concernent la détérioration des produits stockés, leur vol (volatilisation de la garantie, mécontentement des bénéficiaires) : un système financier cherchera à sécuriser le stockage des produits agricoles.***

Le riz représente 27,6 % du revenu monétaire agricole des ménages du Vakinankaratra (tableau 3) ; la majorité des ménages sont des acheteurs nets, c'est-à-dire qu'au cours d'une année ils achètent plus de riz qu'ils n'en vendent :

↳ Tableau 14 sur la quantité de riz produite et commercialisée par ménage.

Une importante partie des producteurs vendent leur riz à la récolte et en achètent à la soudure. Seulement 3 % des ménages attendent plus de trois mois entre la production et la vente de leur riz :

↳ Tableau 5 sur la période de grande récolte et de vente de riz.

Minten et al (1997) soulignent que les stocks sont emmagasinés dans les centres urbains et que pendant l'année les flux s'inversent : un flux vers la ville pendant la période de récolte et vers les campagnes pendant la période de soudure. Le stockage dans des greniers évite ce flux et peut avoir un effet sur la variation des prix : au déstockage, le prix peut diminuer. Cette baisse est due à l'absence de coûts de transport, mais surtout à l'***extrême localisation des effets***⁵¹. En effet, bien qu'un faible pourcentage des producteurs du Vakinankaratra placent leur production rizicole dans des greniers (tableau 5), le déstockage des greniers diminue les prix rizicoles dans la zone concernée (fait constaté par des paysans - nos enquêtes). ***Cette conséquence peut représenter une contrainte pour un système financier qui propose de tels prêts (type "grenier") : la baisse des prix au déstockage risque de ne plus rendre le produit financier "grenier" rentable pour les paysans qui en bénéficient et d'affecter la viabilité d'un tel produit.*** Cependant, tant que la rentabilité du produit financier reste positive pour les bénéficiaires, la baisse des prix en début de période de soudure s'avère intéressante pour les acheteurs - soit 80,4 % des ménages du Vakinankaratra pour le riz (tableau 14) - dont les revenus s'en trouvent alors augmenter.

⁵⁰ Nous les détaillons dans la partie 5 qui concerne les différents intervenants présents dans la région.

⁵¹ Liée aux problèmes d'infrastructure, de circulation de l'information.

Un tel produit financier ne concerne que les denrées non périssables, dont les variations de prix sont suffisamment importantes pour rentabiliser le prêt (taux d'intérêts), comme le riz et le maïs. Les fruits et les légumes représentent 33,6 % du revenu monétaire agricole des ménages (tableau 2). Ces productions sont essentiellement destinées à la vente :

↳ Figure 4 sur les dépenses et les revenus monétaires agricoles dans la région du Vakinankaratra.

Le revenu le plus élevé a lieu à partir du mois de février jusqu'au mois de mars du fait de la vente de fruits et légumes et au moins de juin avec le riz *vakiambiaty*, le haricot et les légumes (Minten et al, 1998¹).

Dans la région de Betafo (zone centrale), Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997) remarquent que les collecteurs de légumes représentent un oligopole par rapport à la masse des paysans désirant vendre leur production. Les paysans la vendent parfois au rabais et il arrive qu'ils ne parviennent à l'écouler. Nous pensons que cette situation d'oligopole d'explique, en partie, par un faible accès au capital pour les collecteurs. ***Un système financier pourrait favoriser l'émergence de nouveaux collecteurs par des crédits à la commercialisation, ce qui sécuriserait la production légumière et les investissements la concernant.***

Pour la production de pommes localisée à l'Est, Tolojanahary Andriamitantoa (1998) observe que la vente directe est la plus pratiquée dans la région de Soanindrariny : le producteur se charge de la cueillette, de la mise en colis et des frais de transport⁵². Il a calculé une augmentation de 40 % des coûts de transport de Soanindrariny à Antananarivo entre 1994 et 1997. ***Le financement des transporteurs, qui sont généralement des paysans locataires de camion, pourrait diminuer ces coûts : le prix de location du camion serait diminué par le paiement en avance de la location⁵³ (et non à la fin de la campagne).***

Les hypothèses de prêts à la commercialisation que nous avons décrites présentent deux conséquences principales pour un système financier :

- ***augmentation des échanges commerciaux, des ventes et baisse des coûts de commercialisation, soit augmentation des revenus monétaires des ménages ;***
- ***sécurisation des ventes des cultures de rente comme les légumes et les fruits, soit une sécurisation du financement de ces spéculations.***

4. Les autres activités et sources de revenus

La deuxième source de revenus monétaires pour la région est le salariat :

↳ Tableau 1 sur la part relative des différentes sources de revenus dans le revenu total par région.

⁵² Des paysans sont spécialisés dans l'organisation du transport. Ils louent des camions à des propriétaires de véhicules qui fixent un prix forfaitaire selon la durée de la campagne. Les locataires ne paient qu'une avance qu'ils complèteront à la fin de la campagne. Le locataire du véhicule est alors responsable de la recherche des pommes à collecter. Une fois la production chargée (les colis de pommes), le producteur de pommes accompagne le locataire du camion pour la livraison. Une fois les colis livrés, le producteur paie les frais de transport au locataire (par colis livré).

⁵³ Nous ne disposons pas de données sur les différences de coûts de location (réglés à l'avance ou en fin de campagne), mais nous supposons que, dans le cas d'un règlement en fin de campagne, le propriétaire du véhicule, ne pouvant utiliser son véhicule et ne pouvant investir les revenus de la location pendant la durée de la location, propose des prix de location plus élevés que lorsque ceux-ci sont réglés en début de campagne.

4.1. Le salariat

Toute la région est concernée par le **salariat agricole** (voir le paragraphe 3-3-1 sur le travail). Les salaires journaliers sont beaucoup plus faibles que sur la Plaine de Marovoay. D'après Cécile Lapenu et Manfred Zeller (1998), ceci peut se traduire par une grande régularité et stabilité des activités salariées dans le Vakinankaratra. En effet, compte tenu de la diversification des systèmes de culture, un salarié agricole a la possibilité de travailler quasiment toute l'année, ce qui n'est pas le cas de la Plaine de Marovoay, caractérisée par l'homogénéité de ses activités agricoles. Une autre hypothèse est la forte densité de population dans le Vakinankaratra qui dote cette région d'une main-d'oeuvre agricole nombreuse.

La zone centrale, proche de la ville d'Antsirabe, est caractérisée par la **double-activité** : de nombreux paysans travaillent dans les usines d'Antsirabe comme ouvriers. Cette activité est une importante source de revenus réguliers pour ces ménages. *En prenant comme hypothèse une certaine sécurité de l'emploi à Madagascar⁵⁴, ces revenus réguliers pourraient être considérés comme des garanties pour un système financier.*

Nous avons relevé d'autres types de salariat plus ou moins saisonnier dans notre région d'étude : bûcherons, maçons, ...

4.2. L'élevage

Nous pouvons lire sur le tableau 1 que l'élevage ne représente que 4,5 % du revenu total pour la région du Vakinankaratra. Ce faible pourcentage masque une forte disparité entre les différentes sous-zones du Vakinankaratra et entre les différents systèmes de production rencontrés dans chaque sous-zone. Les revenus issus de l'élevage peuvent être très élevés, notamment dans le cas de l'élevage laitier et celui de l'élevage porcin intensif.

4.2.1. Dans les zones centrale et orientale, l'élevage laitier est une source de revenus importants et réguliers

Dans le Vakinankaratra, l'élevage laitier a débuté avec les colons français, mais s'est véritablement développé dans les années 70 avec l'intervention de la FIFAMANOR, organisme de coopération malgache-norvégienne, et l'installation d'entreprises agro-industrielles collectant le lait. Depuis 1974, la FIFAMANOR vulgarise l'élevage de Pie Rouge Norvégienne (PRN) et de Pie Noire Norvégienne, notamment en plaçant des taureaux géniteurs dans les villages, en incitant les producteurs laitiers à cultiver des plantes fourragères (avoine, kizzi, trèfle) et à placer les vaches laitières en stabulation. Elle assure également un suivi sanitaire des élevages laitiers.

L'élevage laitier se localise dans les zones centrale et orientale. A l'Ouest, la chaleur se révéla nocive à la santé des PRN placées par la FIFAMANOR et leur alimentation pose problème (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). A ce problème de chaleur, s'ajouterait celui de la commercialisation pour la zone Sud (absence de points de collecte). Dans ces deux zones, quelques paysans possèdent des vaches laitières de race locale, produisant peu de lait, qui est vendu localement ou transformé en yaourts, vendus ensuite dans le village.

La production annuelle moyenne d'une race locale est de 1 306 litres tandis qu'elle atteint 4 007 litres pour une Pie Rouge, 3 252 l pour les métisses Pie Rouge $\frac{3}{4}$ (métisse race locale - Pie Rouge) et 2 010 l pour les métisses Pie Rouge $\frac{1}{2}$ (compte rendu d'activité FIFAMANOR 1996).

Dans les zones du Centre et de l'Est, le lait est soit vendu à des points de collecte des sociétés⁵⁵ telles que Tiko, SOCOLAIT⁵⁶ (à 1 400 Fmg / litre en août 1998), Lati, ou à des artisans (fabrication de beurre, de fromage), soit transformé en beurre, fromage, crème fraîche, ensuite

⁵⁴ Nous avons rencontré des paysans qui travaillaient comme ouvrier depuis plus de 10 ans.

⁵⁵ Ces sociétés agro-industrielles collectent le lait, le transforment (pasteurization, beurre, yaourt, fromage) avant de le commercialiser.

⁵⁶ ex-SMPL-Nestlé (Société Malgache de la Production Laitière).

vendus en ville (Antsirabe, Antananarivo). L'élevage laitier procure des revenus réguliers. Il requiert d'importants investissements initiaux : une vache laitière PRN pure peut coûter jusqu'à 4 millions de Fmg (nos enquêtes). **Lors de nos enquêtes, les agriculteurs ont exprimé des besoins de financement pour l'acquisition de vache laitière, la construction d'une étable, l'achat d'une machine pour fabriquer le beurre ; ces investissements étant de montants élevés nécessitent des produits financiers de moyen terme (1 à 3 ans), que l'éleveur pourra rembourser de façon régulière par la vente du lait ou des produits issus de sa transformation.**

Les éleveurs sont très attentifs à la prophylaxie de leurs vaches laitières⁵⁷, qui représentent un capital sur pied important. Les vaches laitières sont des biens qu'un système financier peut accepter en garantie sans grand risque.

Pour l'alimentation et la production de fourrages apparaissent des besoins de financement. Dans le village de Soanindrariny (Est), les paysans cultivent de l'avoine sur les *tanety* pendant la grande saison, dans les rizières en contre-saison et les besoins de financement concernent plus particulièrement les labours des terres et l'achat de semences. Pour l'alimentation du bétail, certains éleveurs investissent dans l'achat d'aliments tels que la provende, la drêche, le tourteau d'arachide.

Compte tenu des investissements qu'une vache laitière représente, des problèmes que pose son alimentation, le nombre de têtes par éleveur est faible : à Belazao, village du Centre, le plus grand troupeau est constitué de 7 vaches laitières et à Soanindrariny, village de l'Est, l'effectif maximal est de 4 têtes (nos enquêtes).

Les éleveurs qui effectuent la transformation du lait doivent acheter du lait à leur voisin, leur production étant insuffisante. **En l'absence de réfrigération, les paysans ne peuvent pas stocker les produits laitiers et leur activité de transformation connaît une rapide rotation (vente des produits/achat de lait/transformation) ; les fabricants nécessitent des fonds sur des courts termes et, plus particulièrement, pendant l'hiver (chute de leur production laitière avec la baisse de la qualité de l'alimentation, d'où des quantités de lait achetées plus importantes).**

4.2.2. L'élevage porcin

La majorité des ménages élèvent un à deux porcs, de façon extensive : porcs de race locale, laissés en liberté près des maisons, se nourrissant des déchets. **Pour ce type d'élevage, les principaux besoins concernent l'achat des animaux et celui de son de riz pour leur alimentation.** Le cycle d'élevage est d'environ six mois, la mortalité est assez élevée (environ 50 % au nord de Betafo - Naudin et Vasseur, 1997) et à un moment de l'année les ménages ne possèdent plus de porc : **bien que représentant un capital productif conséquent, accepter ce type d'élevage comme garantie représente un risque pour un système financier (mortalité, cycle court de l'élevage).**

La vente des porcs constitue une source de revenus ponctuelle et importante pour les ménages ruraux . Les cochons, achetés généralement à la récolte et vendus en période de soudure, sont considérés comme une épargne sur pied rapidement mobilisable par les agriculteurs.

Nous avons relevé une deuxième stratégie paysanne par rapport à l'élevage porcin : l'élevage de porcs de race Large White et Landrace, plus intensif (prophylaxie, alimentation, stabulation). Les éleveurs effectuent la reproduction et élèvent des porcs tout au long de l'année. Certains possèdent jusqu'à 50 cochons et leur élevage leur procure alors des revenus assez réguliers au cours de l'année. **Cette gestion de l'élevage rend peu risquée l'acceptation des cochons comme garantie. L'investissement lourd pour cet élevage concerne la construction de la porcherie et un crédit sur le moyen terme serait approprié. Les autres besoins de financement sont l'acquisition des**

⁵⁷ Les éleveurs font appel aux vétérinaires du service de l'élevage de l'Etat, aux vétérinaires privés, aux vulgarisateurs FIFAMANOR pour vacciner, soigner leurs vaches. Même certains font bouillir l'eau avant d'abreuver leurs vaches, afin de tuer les parasites présents dans l'eau (Naudin et Vasseur, 1997).

cochons et l'alimentation de ces derniers. Pour les engraisser, les éleveurs achètent du son, de la provende, du tourteau d'arachide.

4.2.3. L'élevage bovin

Le Projet Madio (1996) et Krishna Naudin et Denis Vasseur (1997) observent que le prestige social s'affirme de moins en moins à travers la possession de grands troupeaux de zébus dans le Vakinankaratra. Dans les villages d'enquêtes du Projet Madio (1996), 88,5 % des paysans déclarent que l'intérêt principal de la possession de boeufs est son utilité pour l'amélioration des travaux agricoles (trait, fumier), 9 % des paysans le considèrent comme une épargne sur pied mobilisable en cas de besoin, et moins de 3 % lui accordent une valeur symbolique, signe de richesse et de réussite sociale.

La première fonction des zébus est donc une fonction "d'équipement" : ***dans tous les villages que nous avons visités, les paysans ont cité l'acquisition de boeufs de trait comme un besoin de financement.*** Selon la taille (et la force) des boeufs de trait, l'achat d'une paire de boeufs (pour la traction attelée) peut représenter une somme importante (de l'ordre de deux millions de Fmg). ***Un produit financier destiné à de telles acquisitions doit pouvoir présenter des échéances sur le court et le moyen terme (1-2 ans) selon la hauteur de l'investissement.***

Les boeufs de trait, conservés plusieurs années ou du moins pendant la grande saison culturale (labour, transport), sont des garanties potentielles pour des crédits de campagne, les risques de perte s'avérant faibles⁵⁸.

Les zébus constituent une forme d'épargne assez répandue, mobilisée pour des dépenses importantes telles que l'achat de terres, l'exhumation. Ils sont alors des sources de revenus ponctuels importants.

4.2.4. Les autres élevages

Quasiment tous les agriculteurs possèdent des volailles : poules, canards, dindons. La vente des animaux et des oeufs procure des revenus. Cet élevage est généralement mené de façon extensive, avec peu d'investissements. ***Pour cet élevage, l'acquisition de volailles constitue le principal besoin de financement, qui est faible compte tenu des bas prix des animaux et du renouvellement de l'élevage par reproduction naturelle.*** Dans certains cas, des paysans investissent dans l'alimentation de leurs volailles (achat de maïs).

De nombreux autres élevages ont cours dans le Vakinankaratra : pisciculture, sériciculture, aviculture, élevage de lapins (reproduction),... Dans les villages que nous avons visités, ils ne concernaient que peu de paysans : le village d'Ankazomiriotra (Ouest) compte une vingtaine d'apiculteurs et le village de Soanindrariny (Est) un seul. Des besoins particuliers à ces élevages émergent comme l'achat de ruches, l'achat des oeufs de vers à soie en octobre (la sériciculture est une activité saisonnière).

4.3. Les activités commerciales

Nous nous sommes intéressés à celles-ci qu'en zone rurale.

Génératrices de revenus monétaires, elles concernent différents besoins de financement selon leur type :

- ***pour les activités de petit commerce (épicerie, boucherie, transactions de paddy, de maïs, de manioc, de poisson séchés), les paysans ont évoqué les fonds de démarrage et fonds de roulement au cours de nos enquêtes ;***

⁵⁸ Les zébus sont généralement vaccinés, le coût de la vaccination étant faible (d'où un faible risque de mortalité). Lorsqu'un ménage possède peu de zébus (deux zébus de trait, généralement), ces derniers sont parqués la nuit dans une pièce attenante à la maison ou au rez-de-chaussée de la maison, à l'abri des voleurs (risque faible de disparition des boeufs de trait).

- *pour les collectes (paddy, maïs, manioc, pommes), le transport des produits, les sommes en jeu sont plus importantes : certains nécessitent des fonds pour démarrer la collecte, d'autres aimeraient investir dans une charrette, voire une automobile* (nous avons déjà abordé ce type de besoin dans la partie 3-4 sur la commercialisation des cultures) ;
- *certains souhaitent se doter d'une décortiqueuse.*

Les activités commerciales comme la collecte de produits agricoles, les transactions de ceux-ci, leur transport sont saisonnières et de courte durée : les paysans ont besoin de fonds sur de courtes périodes, de la récolte au début de la période de soudure. Par contre, les besoins concernant l'acquisition de matériel (charrette, voiture, décortiqueuse) requièrent des produits financiers de montant élevé et sur des moyennes à longues durées.

4.4. L'artisanat

L'artisanat semble peu développé dans la région du Vakinankaratra. Lors de nos enquêtes, nous avons relevé quelques activités artisanales génératrices de revenus et de besoins monétaires :

- la fabrication d'huile d'arachide dans les zones occidentale et Sud. *Les besoins liés à cette activité concernent l'achat de l'équipement (machine pour fabriquer l'huile) et l'achat d'arachide, les productions des fabricants étant généralement insuffisantes.*
- la transformation du lait (beurre, fromage, crème, yaourt) localisée dans les zones centrale et orientale. Nous avons déjà présenté cette activité dans le paragraphe 4-2-1 sur l'élevage laitier.
- la fabrication de briques et de tuiles avec l'argile des rizières ainsi que la construction des maisons (maçon, charpentier) en saison sèche. Les besoins identifiés ne concernent pas l'activité proprement dite, mais la demande : *plusieurs enquêtés ont exprimé une demande de financement pour la construction de leur maison.* L'habitat typique du Vakinankaratra est une maison en brique, d'un étage avec une charpente et des volets en bois, une toiture en tuiles ou en chaume. Sa construction présente un investissement important que les paysans effectuent petit-à-petit sur plusieurs années. *Ce besoin se situe en période sèche* (nécessité de faire sécher les briques et tuiles au soleil avant de les cuire, risque de détérioration de ces dernières par la pluie).

4.5. L'exploitation forestière

Dans notre région d'étude, elle est localisée dans la zone orientale, moins dénudée que les autres⁵⁹. Les paysans exploitent des parcelles forestières pour en commercialiser le bois (fabrication de "bois carré", comme disent les paysans). Les dépenses de cette exploitation sont les suivantes : achat des pieds de pins (*pinus palata*) si la parcelle ne leur appartient pas, recrutement des bûcherons, puis livraison du "bois carré". *Cette activité très lucrative occasionne de nombreuses dépenses et les besoins concernent principalement le démarrage de l'activité, celle-ci s'autofinçant par la suite (elle n'est pas saisonnière et a lieu tout au long de l'année).*

Une autre activité très lucrative est la fabrication de charbon de bois, localisée dans la même zone et pratiquée par des agriculteurs (Andriamitantsoa, 1998). Nous n'avons pas de données sur cette activité pour pouvoir en expliquer les besoins de financement.

Dans la région Sud, nous avons rencontré un agriculteur qui plantait des pins et des eucalyptus dans ses parcelles de *tanety* (colline) afin de profiter de la pénurie de bois de chauffage. En effet, le Vakinankaratra se caractérise par un déboisement important qui s'accroît d'année en année avec les feux (notamment pour lutter contre les criquets), l'exploitation forestière pour le bois de chauffage, la fabrication de charbon de bois et celle de "bois carré". Si l'exploitation continue,

⁵⁹ Suite, notamment, à des efforts de reboisement.

ces activités vont devenir plus lucratives dans un premier temps avant de disparaître. Nous pensons que les plantations du paysan de la zone Sud seront à terme d'importantes sources de revenus.

4.6. Le prêt informel

Au cours de nos enquêtes, nous avons rencontré peu de personnes qui avaient recours ou qui octroyaient des crédits informels à des taux usuraires. L'explication de la pratique assez répandue de prêts à taux zéro qui nous a été donnée réside dans la croyance qu'effectuer des taux usuraires peut porter malheur au prêteur et à toute sa famille (maladie, mort, mauvaises récoltes). Cette donnée d'enquête est confirmée par Josélyne Ramamonjisoa-Ratsivalaka (1994) : selon cet auteur, les usuriers sont peu nombreux dans le Vakinankaratra car tirer profit du malheur des autres en demandant des taux d'intérêt annuel de 400 % risque de porter malheur.

Cependant cette pratique existe et est très rémunératrice pour l'usurier, qui est souvent un riche ou un notable du village. D'après nos enquêtes, les taux annuels varient entre 100 et 800 %⁶⁰. Ces prêts peuvent aboutir à la perte de l'avoine foncier, mis sur gage, si des besoins monétaires à répétition obligent l'emprunteur à recourir à l'assistance du paysan aisé. Les paysans font plutôt appel aux usuriers pour des sommes importantes ; pour des sommes modiques, ils empruntent auprès de leur famille, d'amis ou voisins sans intérêt.

Le crédit informel a comme garantie l'interconnaissance et la menace de nonaccès au crédit dans le futur. Cette menace a un impact dans la mesure où l'emprunteur a conscience de la pérennité du prêteur ; par contre s'il pense que le prêteur n'est présent que pour un temps et qu'un autre viendra ensuite le remplacer, alors cette menace sera sans effet. Ainsi cette garantie ne sera efficace pour un système financier qui compte sur celle-ci, seulement si les bénéficiaires de ce système le considèrent comme implanté durablement dans la zone.

5. Les principaux intervenants dans le domaine financier

La région du Vakinankaratra a connu de nombreuses interventions (entreprises privées, entreprises étatiques, ONG, associations, projets étatiques, etc.). Nous n'allons pas les décrire de façon exhaustive : nous manquons de données sur celles-ci et surtout nous sortirions de notre sujet d'étude. A propos de ces interventions, nous désirons seulement soulever le caractère de leur distribution spatiale : elles furent généralement localisées près d'Antsirabe, bénéficiant du dynamisme de cette ville (infrastructures, marchés urbains).

Dans cette partie, nous présentons les actions des principaux intervenants actuels, que nous avons rencontrés ou qui furent mentionnés au cours de nos enquêtes, et qui mènent ou ont mené récemment (ces dix dernières années) des actions dans le domaine financier.

- Le réseau des **Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuels (CECAM)**, mises en place par FERT (Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre) en 1993, comptaient 30 caisses avec au total 3 381 membres fin mai 1998 (note de situation au 31/05/98 des CECAM). Leur mise en place, leur fonctionnement et leurs performances sont analysés dans la partie suivante nommée "institution".
- Le **secteur bancaire classique** est présent à Antsirabe : une agence de la BTM et des agences de banques commerciales (BNI, BMCOI). La seule banque agissant en zone rurale est la BTM. La **BTM** (banque des paysans producteurs), banque étatique créée en 1977, possède trois agences dans le Vakinankaratra (Antsirabe, Betafo, Ambatolampy) ainsi que deux bureaux (Faratsiho, Antimifotsy). Elle accorde des crédits à trois types d'associations (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994) :

⁶⁰ Prêt d'un sac de paddy à la soudure et remboursement de 2 à 4 sacs à la récolte (soit 6 mois après).

- les Associations de Crédit à Caution Solidaire (ACCS) : les crédits sont individuels, mais chaque membre se porte garant des autres quant au remboursement. Le déblocage des crédits se fait en nature pour les semences, engrais, pesticides, instruments agraires, boeufs de trait et en espèces pour les travaux dans les champs.
- les Greniers Communs Villageois (GCV) depuis 1985-86 (comm. du Sous-Directeur de l'URCECAM-Vakinankaratra) : un entrepôt d'une capacité de 10 à 20 tonnes est construit à 2/3 par les membres et 1/3 par l'ODR (Organisme de développement Régional). Les crédits sont octroyés en partie en bons d'achat d'intrants pour les cultures de contre-saison et une partie (60 %) en espèces. D'après nos enquêtes, elle octroie des crédits uniquement en espèces avec un taux de 2,5 % par mois (août 1998). Le stockage dure 3 à 6 mois entre la récolte et le début de la saison des pluies. L'ODR a subi des changements récemment : il a été rebaptisé PNVA (Programme National de Vulgarisation Agricole) et nous ne savons pas si les activités GCV sont poursuivies.
- Les Greniers à Blé (GB) : la BTM octroie des crédits en nature pour les paysans intéressés par la culture du blé.

En 1994, d'après Josélyne Ramamonjisoa-Ratsivalaka (1994), la BTM connaissait un taux d'impayés de l'ordre de 30 %. *Cet auteur explique ce taux élevé par :*

- *l'insuffisance de l'encadrement, de formation, de sensibilisation ;*
- *la lenteur et la rigidité des procédures⁶¹ qui ont des répercussions sur le calendrier agricole ;*
- *l'éloignement de la banque obligeant les paysans à se déplacer ;*
- *la perception du crédit comme une aide ou un don non-remboursable par les bénéficiaires ;*
- *le mauvais fonctionnement des groupements qui ne s'étaient constitués uniquement pour avoir accès au crédit et dans lesquels on pouvait observer une "complicité négative" en ce qui concerne le remboursement.*

Afin de ne pas répéter les erreurs passées, un système financier s'installant ou installé dans la zone doit donc mettre l'accent sur la circulation de l'information en prenant garde à la perception du système par les bénéficiaires (pour la viabilité du système), à l'encadrement, à la rapidité des procédures et à la prise en compte des calendriers cultureux (pour les produits destinés à l'agriculture).

Depuis 1994, les taux d'impayés semblent s'être accrus : dans les villages que nous avons visités, soit la BTM a arrêté ses octrois de crédit et tente toujours de récupérer des arriérés, soit a repris récemment ses activités.

D'après Thierry Button et Olivier Moran (1996), les gens se méfient des crédits à cause de l'expérience passée des crédits BTM (emprisonnement, biens saisis lors de recouvrements). *Par rapport à ce "mauvais" passé en matière de crédit, nous tirons plusieurs conclusions : certains vont craindre les crédits mais d'autres vont en profiter sans les rembourser (ils ont connu une expérience réussie avec la BTM).*

- **ROVA** est une association des producteurs laitiers (1 500 éleveurs en 1996), créée en 1987 et qui a développé un circuit d'approvisionnement (aliments du bétail, intrants agricoles et médicaments).

D'après nos enquêtes, dans la région de Soanindrariny (Est), ROVA propose des crédits pour l'achat de vaches laitières et de boeuf. De plus, cette association collabore avec le réseau CECAM : 10 caisses ont été créées depuis 1996, financées par le Programme Sectoriel Elevage (PSE). *Cette collaboration permet une certaine sécurisation des financements de l'élevage laitier.*

- La **FIFAMANOR⁶²**, organisme de développement agricole malgacho-norvégien, a développé par ses actions l'élevage laitier dans la région (voir paragraphe 4-2-1 sur l'élevage laitier), mais

⁶¹ D'après cet auteur, il fallait plus de trois mois de papasserie avant le déblocage des crédits et il existait des dysfonctionnements entre la banque et les fournisseurs d'intrants (bons délivrés alors que les magasins ne sont pas approvisionnés).

dans le cadre de son programme de vulgarisation et d'amélioration des cultures d'avoine, de pomme de terre et de blé, elle propose, pour la production de semences de ces trois plantes, des crédits en nature (semences et engrais) que les agriculteurs remboursent à la récolte (en espèces ou en nature - taux d'environ 2,4 % mensuel, comm. du Sous-Directeur de l'URCECAM-Vakinankaratra).

- L'**OFMATA**, Office Malgache du Tabac, donne gratuitement les semences de tabac et octroie des prêts en nature (engrais) remboursables en nature à la récolte.

- La **KOBAMA**, "Koba Malagasy" ("farine malgache"), est la minoterie d'Antsirabe. Jusqu'en 1993, elle octroyait des crédits de campagne pour la culture du blé et était responsable du suivi et de la collecte. Elle a été privatisée il y a environ deux ans : son département vulgarisation a été dissout et la BTM a cessé sa coopération avec l'entreprise (elle jugeait les coûts de production trop élevés et le prix du blé trop bas).

- La **Star** (brasserie d'Antsirabe), via sa filiale **Malto**, a lancé un programme de vulgarisation et d'intensification de la culture de l'orge de brasserie en 1985.

Malto propose un système de crédits aux agriculteurs basés sur un contrat de production : semences, engrais et pesticides sont fournis en début de campagne, proportionnellement à la surface emblavée. Les agriculteurs remboursent le prêt à la récolte avec un taux d'intérêt de 7 % pour 1997 (Naudin et Vasseur, 1997). Les risques de gel, de verse ou d'inondation sont couverts par une assurance agricole prise en charge aux 2/3 par Malto. Des groupements de producteurs (une dizaine par groupe) ont été initiés par Malto qui accorde à ceux-ci des avantages comme la prise en charge des frais de transport des intrants et de la récolte, une meilleure assurance en cas de mauvaise récolte et des primes au rendement plus fortes. Les groupements s'engagent à suivre les prescriptions techniques de Malto, rassemblent leur récolte pour faciliter la collecte par le camion Malto (Naudin et Vasseur, 1997).

- La **FTMTK**, association des Jeunes Paysans Catholiques, a mis en place des greniers à riz dont les taux seraient d'environ 1,4 % par mois (nos enquêtes). Nous n'avons entendu parler de cette association que lors de nos enquêtes et nous ne disposons que peu de données sur celles-ci, les enquêtés ne souhaitant pas en parler.

Quant aux taux de pénétrations des crédits formels et semi-formels (banque, sociétés agro-industrielles, ONG, projets, CECAM), nous manquons de données. Il nous semble encore faible : pour le réseau CECAM, des zones entières (comme le sud de l'Ouest) ne sont pas touchées et, les entreprises agro-industrielles n'interviennent que dans les zones favorables aux activités qu'elles promeuvent et d'accès aisé. ***Il existerait des disparités spatiales quant à l'accès aux crédits formels et semi-formels au sein du Vakinankaratra.*** Josélyne Ramamonjisoa-Ratsivalaka (1994) a calculé que **10 % des paysans avaient accès au crédit institutionnel en 1993** dans le Vakinankaratra. Depuis, la BTM a ralenti ses activités, la KOBAMA a cessé ses octrois de crédit et les CECAM se sont développées. Le grand nombre d'intervenants dans le domaine financier connaît actuellement une récession. ***Ce passé représente une contrainte pour un système financier agissant actuellement dans la zone : les paysans sont certes habitués aux crédits, mais ils ont une vision "éphémère" des systèmes financiers. Certains pensent que quelque soit leur comportement, un système sera remplacé par un autre et qu'ils auront donc toujours accès au crédit (communication du représentant de FERT à Madagascar) : ils ont une attitude attentiste et ne se sentent pas responsabilisés.***

⁶² Flampiana F Ambolena M Alagsy Norvezianina.

En 1988, les organismes intervenant dans le Vakinankaratra ont créé le **Comité de Coordination des Actions de Développement (CCAD)** afin d'harmoniser leurs approches en matière de développement rural ; une Centrale des Risques, au sein du CCAD, repérait les mauvais payeurs (Ramamonjisoa-Ratsivalaka, 1994). Actuellement le CCAD n'existe plus. Nous ne connaissons pas les raisons de son arrêt, mais depuis rien ne le remplace et ***nous avons constaté un manque de coordinations entre les différents intervenants de la zone***⁶³.

6. Conclusion

Le tableau suivant récapitule les principaux besoins de financement pour les quatre zones identifiées :

↳ Tableau 15 récapitulatif des besoins de financement par zone.

⇒ **Une forte diversification et une spacialisation des activités et sources de revenus**

Notre région d'étude se divise en quatre sous-zones dont les activités, les sources de revenus et donc les besoins en financement diffèrent :

- La zone Ouest, dans laquelle les superficies cultivées sont plus importantes permettant des cultures de riz, maïs et manioc rémunératrices ;
- La zone Sud, dont les revenus monétaires des ménages sont principalement issus de la vente d'haricots, d'arachide et de tabac ainsi que de l'élevage porcin ;
- La zone Est, spécialisée dans l'élevage laitier, la spéculation pommère et l'exploitation forestière;
- La zone Centre, qui bénéficie de la proximité d'Antsirabe (double-activité de certains paysans, débouchés pour les produits), et où la diversification nous a semblé la plus poussée du fait d'une intense pression foncière : légumes, cultures de blé et d'orge, élevage laitier et transformation du lait.

Un système financier décentralisé qui travaille dans cette région est confronté à cette diversification (inter et intra-zone) qui présente des atouts et des contraintes pour celui-ci :

- *son portefeuille a la possibilité d'être diversifié, ce qui permet une "dispersion" des risques ;*
- *s'il souhaite répondre aux différentes demandes, il doit se doter de produits diversifiés ou du moins de produits "flexibles" pouvant s'adapter au contexte de chaque zone, ce qui représente un coût élevé en terme de gestion.*

⇒ **Points sur la question du financement dans la région d'étude**

- Le passé en matière crédit (plus de dix ans) a pour conséquence une expérience du crédit des habitants de la région, mais présente aussi le risque que les paysans ne se sentent pas responsabilisés par des activités de crédit, du fait des nombreux échecs passés.
- Certaines règles sociales risquent d'entraver la bonne marche d'un système financier décentralisé, qui compte sur la pression sociale comme garantie.
- Nous avons remarqué la quasi-absence de collaboration entre les différents intervenants de la région, notamment en ce qui concerne le domaine financier.

⁶³ Qui se concrétise, par exemple, par la présence de plusieurs magasins d'intrants au sein d'un même village alors que le village voisin n'en possède pas.

Un grand nombre de besoins de financement n'est pas encore couvert dans le Vakinankaratra, des zones de cette région n'ayant pas accès à des services financiers (fortes disparités intra-régionales).

Analyse des enquêtes de ménages

Nous avons réalisé des enquêtes de ménages avec les objectifs suivant :

- caractériser les activités rurales et agricoles des ménages (leur nature, évaluation de leur rentabilité) ;
- analyser l'adéquation entre l'offre que propose les CECAM du Vakinankaratra et la demande de financement, et, plus particulièrement, pour les activités agricoles ;
- expliquer les comportements des ménages par rapport aux produits financiers du système : objets de crédits, modes de remboursement et les problèmes que cela pose, utilisations des dépôts, raisons pour lesquelles les membres déposent ou non dans la caisse ;
- analyser la perception de la caisse par les ménages : les avantages et contraintes de la caisse, l'avenir de la caisse, son propre avenir dans la caisse.

Après une présentation succincte de nos ménages choisis selon un échantillonnage raisonné (paragraphe 1) et des enquêtes menées par l'IFPRI¹-FOFIFA², qui constituent notre groupe de contrôle (paragraphe 2), nous avons cherché à caractériser notre échantillon par rapport à la population globale (le groupe de contrôle) : quelle est la population touchée par le système que nous avons enquêtée ? (paragraphe 3)

Ensuite, nous décrivons les ménages enquêtés (paragraphe 4) dans le but de définir les variables intéressantes pour classer ces ménages, classement réalisé dans l'optique d'analyser leurs besoins et demandes de financement.

La partie suivante (paragraphe 5) présente la typologie des ménages que nous utilisons pour analyser les comportements vis-à-vis du crédit (paragraphe 6), de l'épargne (paragraphe 7) et les perceptions de la caisse par les ménages (paragraphe 8).

1. Présentation de notre échantillon

Désirant analyser les différentes demandes en matière de financement dans la région du Vakinankaratra, nous avons choisi d'enquêter auprès de quatre caisses situées dans les quatre zones identifiées dans la partie contexte (une caisse à l'Est, une au Centre, une à l'Ouest et une au Sud du Vakinankaratra). Les caractéristiques de ces zones, les activités qui y sont développées et les besoins de financement liés à ces activités sont récapitulés dans le tableau X (situé en conclusion de la partie contexte).

Dans chaque zone, notre choix fut limité par les villages où l'IFPRI-FOFIFA avaient enquêté. Nos critères de choix ont donc été :

- les villages d'enquêtes IFPRI-FOFIFA ou des villages situés à proximité de ces derniers si aucune caisse n'était présente dans le village d'enquêtes ;
- éviter les villages d'enquêtes de l'ORSTOM, qui a réalisé des enquêtes exhaustives en 1995-96 dans des villages de la région, ce qui pouvait constituer un risque de lassitude des paysans à être interrogés ;
- prise en compte de critères au niveau des caisses : éviter des caisses trop récentes (au moins trois ans d'âge), éviter de n'aller que dans des caisses qui connaissent des dysfonctionnements (détournements par des conseillers, par des élus, taux d'impayés importants, par exemple) ;
- l'accessibilité (une journée de transport maximum) et surtout la possibilité d'y rester la nuit.

Les quatre villages d'enquêtes sont les suivants :

¹ Centre International sur les Politiques Alimentaires (International Food Policy Research Institute), basé à Washington D. C..

² Centre National de Recherche Appliquée au Développement Rural, Madagascar.

- Ankazomiriotra, dans la zone Ouest ;
- Belazao, au Centre ;
- Andrangy, dans la zone Sud ;
- Soanindrariny, à l'Est.

↳ Carte 1 de la localisation des quatre caisses d'enquêtes.

Le tableau suivant reprend quelques éléments caractéristiques de chacune des caisses visitées :

↳ Tableau 1 sur les caractéristiques des caisses visitées.

Dans chacune des caisses visitées, nous avons choisi les membres à enquêter après une caractérisation du village, des activités qui y étaient effectuées, avec des personnes du village (responsables de la caisse, conseiller CECAM, du *Fokontany*³, des villageois). Les membres étaient sélectionnés suivant :

- leur niveau de richesse à dire d'experts : nous avons demandé à voir des "riches", des "moyens" et des "pauvres" du village qui appartenaient à la caisse ;
- leur niveau de richesse (évalué avec la structure de l'exploitation) : nous avons cherché à enquêter des personnes qui possédaient de grandes superficies de rizières, d'importants vergers de pommiers, des équipements agricoles moyens et/ou de nombreux zébus, plusieurs vaches laitières, un élevage porcin important ;
- leurs activités : nous avons essayé d'enquêter auprès de membres qui effectuaient différentes cultures (riz, manioc, maïs, blé, haricot, arachide, tabac, pomme de terre, maraîchage, vergers) ainsi que des personnes qui élevaient des vaches laitières, des cochons, des zébus et des artisans (transformation du lait, fabrication de briques et de tuiles, menuisier,...), des commerçants ;
- leur situation vis-à-vis de la caisse : dans chaque caisse, nous avons cherché à enquêter quelques membres qui avaient connu des retards de paiement et deux-trois membres qui avaient quitté la caisse ou qui y restaient mais ne prenaient plus de crédit depuis plus d'un an ;
- éviter d'enquêter trop de membres du comité de gestion ou de membres liés à ces derniers (pas plus de 3-4 par caisse) ainsi que les membres trop récents (au moins une année d'ancienneté).

Nous avons eu des difficultés à rencontrer des anciens membres : nous ne savons pas si cette difficulté était due au conseiller et aux responsables de la caisse ou au refus des anciens membres à participer aux enquêtes (compte tenu que l'entrée s'effectuait par la caisse).

De plus, réaliser des enquêtes n'a pas été aisé à cette période de l'année :

- dans deux caisses sur quatre, le conseiller était absent au moment des enquêtes (il était en formation à Antsirabe) et les membres ont été alors moins motivés par les enquêtes (ils ne venaient pas au rendez-vous, ils ne refusaient pas de répondre aux questions, ils se faisaient preuve de méfiance) ;
- il était difficile de rencontrer les membres pendant la journée du fait des travaux agricoles (début des labours, cultures de contre-saison) : nous ne pouvions les rencontrer que tôt le matin (avant leur départ aux champs) et en milieu d'après-midi (à leur retour des champs).

Nous avons enquêté auprès de **66 ménages** (voir la colonne "total" du tableau).

Nos enquêtes présentent comme principale limite **l'entrée par l'institution** : nous sommes passés par les responsables des caisses, les conseillers CECAM pour rencontrer les membres. Ils ont généralement "joué le jeu" (nous avons rencontré des membres en désaccord avec le conseiller, le comité de gestion) et ont tenu compte de nos critères de sélection.

De plus, cette entrée a facilité le déroulement des enquêtes : lorsque le conseiller était absent, les responsables de la caisse nous ont aidé à rencontrer les membres. Cependant, l'absence du conseiller

³ Cellule administrative de base.

CECAM occasionnait une méfiance des membres à notre égard ou un désintérêt de ceux-ci vis-à-vis de nos enquêtes : les responsables des caisses semblent être moins reconnus que les conseillers CECAM par rapport à leur représentativité de l'institution.

Pour la région du Vakinankaratra, nous tenons à signaler le manque de franchise, d'honnêteté des habitants de la région, malgré leur amabilité : les données, que nous avons obtenues sur les revenus (importances de récoltes, évaluation des revenus) et sur les crédits, n'étaient pas toujours fiables (triangulations), les personnes enquêtées nous ayant caché des faits ou les ayant falsifiés. Nous avons remarqué que les personnes les moins aisées étaient les plus franches : possédant moins de biens, ayant des revenus plus faibles, elles ne cherchaient pas à les cacher. Nous pensons que ce manque de franchise s'explique, en partie, par le fait que les *vazaha*⁴ représentent les bailleurs de fonds, l'aide financière dans la région.

Notre échantillonnage raisonné ne nous permet pas d'avoir accès à la représentation des membres enquêtés par rapport à la population globale des villages et par rapport à l'ensemble des membres de chaque caisse concernée.

La première lacune a pu être corrigée grâce à l'accès aux données IFPRI-FOFIFA (voir le paragraphe précédent). Pour la seconde lacune, nous touchons une limite de nos données : ***nos données sont à considérer qualitativement, nous ne pouvons leur attribuer des poids (évaluer leur importance) par rapport à l'ensemble des membres du système (impossibilité de connaître leur représentativité).***

Les résultats des enquêtes (suite à une première analyse qualitative) pour chaque caisse et pour l'ensemble de la zone (synthèse des premiers résultats pour le Vakinankaratra) se trouvent en annexe. Les données brutes de nos enquêtes de ménage figurent sous forme de tableaux à thème (tableaux "social", "foncier", "crédit"...) en annexe. Nous en avons présenté les principaux calculs et évaluations dans l'annexe sur les données globales issues des enquêtes de ménages.

2. Le groupe de contrôle

Comme nous avons pris le soin d'enquêter dans des villages ou près de villages où l'IFPRI-FOFIFA avait également mené des enquêtes, leurs données d'enquêtes ont constitué notre groupe de contrôle, nous permettant de **situer nos enquêtés dans la population globale**. En effet, pour les enquêtes IFPRI-FOFIFA, les villages d'enquêtes et les ménages ont été sélectionnés de façon aléatoire⁵ (Ralison, 1997). Les enquêtes ont été réalisées en avril-mai 1997 et juin-août 1997. Les données IFPRI-FOFIFA concernent l'année 1997⁶ (et les années antérieures), tout comme nos enquêtes (passage en juin-juillet 1998). Pour la région du Vakinankaratra, elles ont touché 154 ménages.

Notre collaboration avec l'IFPRI nous a permis d'avoir accès aux données de leurs enquêtes de ménages. L'IFPRI-FOFIFA n'a pas produit de typologie des ménages et nous avons suivi la démarche suivante pour caractériser nos ménages par rapport à la population globale : ***une fois les variables communes aux enquêtes IFPRI-FOFIFA et aux nôtres identifiées, l'IFPRI nous a communiqué les quartiles de ces variables pour la région du Vakinankaratra, ce qui nous a***

⁴ Traduction exacte : l'étranger, mais est généralement utilisé pour désigner les occidentaux.

⁵ Les villages ont été choisis aléatoirement au sein de strates, basées sur la taille du village (au-dessus et au-dessous de la médiane du nombre de la population pour un *Fivondronana* particulier, équivalent de la préfecture) et sur la distance qui le sépare de la route principale la plus proche (très proche ou moyenne ou très éloignée). Si certains *Fivondronana* sont jugés plus importants du point de vue de la taille de la population, l'IFPRI-FOFIFA a alors enquêté plus de ménages dans ceux-ci (Ralison, 1997).

⁶ Pour l'élevage (relevé des élevages à chaque passage pour les enquêtes IFPRI-FOFIFA et nous avons évalué la taille des ateliers pour l'année passée, soit 1997), mais pour les cultures, les données IFPRI-FOFIFA concernent 1995-1996, la campagne *jeby* de 1997 n'étant pas terminée (récolte en octobre). Cependant, les paysans ne nous ont pas signalé de particularités pour ces deux années (95-96 et 96-97), de différences entre celles-ci.

permis de situer nos enquêtés pour chaque variable par rapport à ces "groupes IFPRI" (soit 4 groupes par variable⁷).

Au moment de nos enquêtes, nous n'avions pas connaissance des données IFPRI-FOFIFA auxquelles nous aurions accès et, à titre "préventif" (si l'accès à ces données n'avait pas été possible), comme nous n'avions pas prévu de groupe de contrôle dans notre méthodologie, nous avons réalisé une typologie des ménages présents dans chaque village à dire d'experts⁸ pour pouvoir situer les ménages enquêtés par rapport à la population du village. Les groupes de cette typologie sont différenciés par rapport au niveau de richesse, décrit surtout par la structure de l'exploitation (superficie cultivée, superficie en propriété, mode de faire-valoir, élevages pratiqués et effectifs de ceux-ci). La typologie obtenue est très grossière, peu précise, quatre groupes ayant généralement été définis : les "riches", les "moyens", les "pauvres" et les "très pauvres". Nous ne l'avons pas utilisée par la suite. Nos données présentent une lacune importante : pour chaque groupe de cette typologie à dire d'experts, nous n'avons pas toujours obtenu les pourcentages présents dans le village et les pourcentages présents dans la caisse. Les responsables des caisses ont généralement considéré la majorité des membres comme appartenant aux catégories "riche" et "moyen".

3. Caractérisation de notre échantillon par rapport à la population globale

Nos guides d'enquêtes, nos données diffèrent de ceux de l'IFPRI-FOFIFA : nous n'avons pas évalué les budgets familiaux. En effet, nous avons opté pour une approche qualitative :

- nous avons l'opportunité d'avoir accès aux données quantitatives IFPRI-FOFIFA ;
- nos préoccupations principales étaient l'analyse du comportement des ménages vis-à-vis des produits proposés par le système ainsi que la compréhension des stratégies paysannes.

Les variables communes à nos données et celles de l'IFPRI-FOFIFA concernent surtout la structure des exploitations⁹ et un peu le niveau de revenus des ménages :

- variables de structure :
 - les superficies cultivées en rizières et *tanety* par ménage ;
 - les superficies possédées en rizières et *tanety* par ménage ;
 - le capital foncier total par ménage ;
 - le capital agricole hors foncier (équipement¹⁰ et animaux¹¹) par ménage ;
- variables caractérisant le niveau de revenus :
 - les ventes agricoles (produits issus des cultures uniquement) annuelles par ménage ;
 - le revenu non agricole annuel par ménage¹².

⁷ Les quartiles nous donnent une indication sur la répartition de la population de la Plaine pour chaque variable : la population est divisée en quatre tranches d'effectif identique (25 % de la population) et les quartiles correspondent aux bornes de ces tranches pour chaque variable.

⁸ Avec les responsables des caisses, le président ou vice-président du *Fokontany* (cellule administrative de base), quelques villageois.

⁹ Nous avons vu que les familles sont mononucléaires (partie contexte) et qu'à un ménage correspond généralement une exploitation familiale.

¹⁰ Lorsque l'enquêté ne nous a pas communiqué la valeur de ses équipements, nous l'avons évaluée à partir des valeurs moyennes de l'IFPRI-FOFIFA, par type d'équipement, sur la zone.

¹¹ Pour le capital "animaux", nous avons évalué la valeur de l'atelier (voir la partie méthodologie) tandis que l'IFPRI-FOFIFA l'a calculé à partir du nombre d'animaux présents à leurs passages, l'un en fin de soudure (avril-mai 1997) et l'autre plutôt en fin de campagne *atriatry* (juillet-août 1997). Comme l'évaluation de l'IFPRI-FOFIFA concerne deux moments de l'année différents pour les ménages (du point de vue économique), nous pensons que les ordres de grandeur que nous avons obtenu (valeur maximale des élevages pour l'année 1997) peuvent être comparés aux valeurs IFPRI-FOFIFA.

¹² Il comprend le salariat (agricole et non agricole), les revenus issus des activités de pêche, d'artisanat, de commerce ainsi que d'activités financières (prêts à des taux usuraires) et des revenus dûs à la location, au métayage de leurs terres.

Pour chacune de ces variables, nous avons regardé la distribution de "nos" ménages dans les 4 "classes IFPRI". Les résultats sont présentés sous forme de tableaux, analysés ci-dessous.

3.1. Caractérisation de la structure des exploitations de notre échantillon par rapport à celle de la population globale

Nous avons regardé la répartition des ménages de notre échantillon dans les différentes "classes IFPRI" (4 classes par variable, comme l'IFPRI nous a communiqué les quartiles pour chaque variable) pour les superficies cultivées par ménage, les superficies possédées, le capital foncier et le capital agricole hors foncier (équipement et animaux).

• Superficies cultivées par ménage

↳ Tableau 2 sur la distribution de "nos" ménages dans les "classes IFPRI" pour la superficie cultivée en rizières par ménage.

↳ Tableau 3 sur la distribution de "nos" ménages dans les "classes IFPRI" pour la superficie cultivée de *tanety* par ménage.

Notre échantillon est constitué majoritairement de grands exploitants (surface de rizières cultivée supérieure à 0,59 ha et surface de tanety supérieure à 1,5 ha). Or nous n'avons pas cherché à les rencontrer particulièrement, ce qui signifierait que les caisses touchent surtout les grands exploitants de la région. Nous ne pouvons pas conclure de façon précise car nous ne connaissons pas la représentativité de nos enquêtes (nous ne pouvons évaluer les proportions réelles de chaque "classe IFPRI" dans les caisses visitées). Cependant, nous remarquons que toutes les "classes IFPRI" ne sont pas représentées significativement (les classes 1 et 2 ont des pourcentages inférieurs à 10 %) : ***les CECAM du Vakinankaratra ne semblent pas toucher toutes les catégories d'exploitants de la région (exclusion des petits exploitants).***

La pression foncière étant différente suivant les zones du Vakinankaratra (voir le paragraphe 3-3-2 sur la terre de la partie sur le contexte), nous avons croisé¹³ les variables concernant les surfaces cultivées (en "classe IFPRI") avec le village d'enquêtes. Les résultats semblent confirmer les caractéristiques des différentes zones décrites dans la partie sur le contexte, avec quelques différences apparemment explicables par le fait que nous n'avons enquêté que des membres ou anciens membres des CECAM :

- les ménages cultivant de faibles surfaces de rizières cultivées (classe 1) sont surtout de Belazao (zone Centre), un peu d'Andrangy (zone Sud) et de Soanindrariny (zone Est) ;
- la majorité des ménages d'Ankazomiriotra (zone Ouest) cultivent des surfaces de rizières et de *tanety* importantes (classe 4) ;
- il en est de même pour le village d'Andrangy (zone Sud) ;
- par contre, pour le village de la zone Est (Soanindrariny), notre échantillon paraît ne toucher que de grands exploitants alors que cette zone connaîtrait une pression foncière ;
- dans le village de la zone Centre (Belazao), notre échantillon comporte de petits exploitants mais également des exploitations de taille importante en nombre significatif (10 ménages appartenant à la classe 4 pour les superficies de rizières et 6 ménages faisant partie de la classe 4, 5 de la classe 3 pour les superficies de *tanety* sur 18 ménages enquêtés dans ce village).

Pour les superficies cultivées par ménage, notre échantillon reflète légèrement les grandes tendances de chaque zone, mais il apparaît surtout que les membres des CECAM cultivent des surfaces importantes (pour la région du Vakinankaratra).

• Superficies possédées par ménage

¹³ Avec le logiciel Winstat, version 2.0 (copyright ITCF/CIRAD).

↪ Tableau 4 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant les superficies de rizières possédées par ménage.

↪ Tableau 5 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant les superficies de *tanety* possédées par ménage.

Nous remarquons que les effectifs des différentes "classes IFPRI" sont quasiment identiques lorsque nous comparons les superficies cultivées des superficies possédées, ce qui s'explique par **la prépondérance du faire-valoir direct dans le Vakinankaratra** (voir la partie contexte). ***Notre échantillon est constitué en majorité de grands exploitants (pour la région) en faire-valoir direct.***

• Capital foncier des ménages

↪ Tableau 6 sur la distribution des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital foncier.

Certains paysans de notre échantillon ont de véritables vergers et nous avons évalué le capital sur pied par la valeur de la production annuelle du verger. L'IFPRI-FOFIFA a pris en compte ce capital directement dans la valeur des terres ; aussi avons-nous ajouté ce capital sur pied à la valeur des terres possédées afin d'obtenir le capital foncier total par ménage.

Pour le capital foncier, la majorité des ménages de notre échantillon (59,09 %) appartient à la "classe IFPRI" 4, c'est-à-dire possède **un important capital foncier** par rapport à la population globale de la région.

• Capital agricole hors foncier des ménages

↪ Tableau 7 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" pour le capital agricole hors foncier (équipement et animaux).

Pour le capital agricole hors foncier (équipement et animaux), tout comme pour les autres variables, notre échantillon touche peu la "classe IFPRI" 1 (faible capital foncier), une forte proportion se situant dans le groupe 4 (40,91 %).

Nous avons observé la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" des deux composantes du capital agricole hors foncier, c'est-à-dire le capital "équipement" et le capital "animaux".

↪ Tableau 8 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital équipement.

37,9 % des ménages de notre échantillon ne possède pas d'équipement agricole moyen et 34,9 % appartiennent à la "classe IFPRI" 4 (important matériel agricole), ce qui correspond à un taux d'équipement des ménages de notre échantillon supérieur à la population globale de la zone¹⁴.

D'après le croisement¹⁵ des "classes IFPRI" pour le capital équipement et du village d'enquêtes, nous retrouvons dans notre échantillon un taux d'équipement agricole moyen différents selon les zones :

- 12 des 17 ménages d'Ankazomiriotra appartiennent à la classe 4 : dans la zone Ouest, les exploitations agricoles possèdent plus d'équipements que dans le reste du Vakinankaratra, les surfaces cultivées étant généralement plus importantes et la pression foncière moins élevée ;
- 12 des 18 ménages du village de Belazao font partie de la classe 1 : dans la zone Centre, où le foncier est saturé, les ménages possèdent peu d'équipements agricoles moyens ;

¹⁴ D'après le Projet Madio (1996), la taux d'équipement des ménages varie entre 12 et 33 % dans la région du Vakinankaratra.

¹⁵ Tableau croisé de deux variables qualitatives avec le logiciel Winstat, version 2.0 (copyright ITCF/CIRAD).

- 7 ménages des 19 ménages d'Andrangy appartiennent à la classe 1 et 7 autres à la classe 3 : dans la zone Sud, d'après les dires d'experts, les ménages ont peu d'équipements agricoles moyens, mais cette zone présente une saturation foncière moyenne et certains exploitants ont d'importantes superficies par rapport à l'ensemble du Vakinankaratra ;
- 6 des 12 ménages de Soanindrariny figurent dans la classe 4 : d'après les dires d'experts, les ménages de la zone Est sont majoritairement équipés.

Le croisement des surfaces cultivées de rizières et de *tanety* (en "classes IFPRI") et du capital équipement ("classes IFPRI") indiquent effectivement d'importantes surfaces (classes 3 et 4) cultivées pour les classes 3 et 4 du capital équipement. Pour les classes 1 et 2 de capital équipement, nous observons une répartition des ménages dans les différentes classes de surface cultivée.

↳ Tableau 9 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" pour le capital "animaux".

La répartition des ménages selon les "classes IFPRI" pour le capital "animaux" est semblable à celle obtenue pour le capital agricole hors foncier : quand on compare les valeurs de capital équipement, de capital "animaux" et de capital agricole hors foncier, on se rend compte que le capital agricole hors foncier est principalement déterminé par le capital "animaux" (valeurs faibles du capital équipement par rapport aux deux autres). De plus, le croisement¹⁶ entre le capital "animaux" et le capital équipement indiquent une certaine corrélation entre les classes de ces deux variables :

- 14 des 25 ménages de la classe 1 du capital équipement appartiennent à la classe 2 du capital "animaux" ;
- 6 des 8 ménages de la classe 2 du capital équipement sont dans la classe 2 du capital "animaux" ;
- 5 des 10 ménages de la classe 3 du capital équipement font partie de la classe 4 du capital "animaux" ;
- et 17 des 23 ménages de la quatrième classe du capital équipement sont dans la classe 4 du capital "animaux".

Les ménages qui n'ont pas ou peu d'équipements moyens agricoles ont de petits "ateliers animaux", tandis que ceux qui sont équipés ont d'importants "ateliers animaux", qui s'expliquent notamment par la présence de boeufs de trait. Les atypiques (petit capital équipement et important capital "animaux" ou l'inverse) sont expliqués par les situations suivantes :

- les ménages qui ont un faible capital équipement et un capital "animaux" élevé élèvent des bovins (vaches laitières, zébus) et/ou des cochons en nombre important (engraissement, reproduction de cochons) et ne possèdent pas ou peu (une à deux sarcleuses) d'équipement agricole moyen ;
- les ménages dont le capital équipement est élevé, mais le capital "animaux" faible possèdent des équipements agricoles moyens (charrue, herse, charrette, sarcleuse) et se font prêter les boeufs de trait par des membres de leur famille ou en échange du prêt de leurs équipements. Un apiculteur fait partie de ces atypiques : les ruches présentent un capital agricole élevé alors que l'atelier élevage de cette exploitation est petit.

Les ménages de notre échantillon ont des "ateliers animaux" moyens à importants par rapport à la population globale (absence de ménage dans la "classe IFPRI" 1). Lorsqu'un ménage possède des équipements agricoles moyens, son capital "animaux" est généralement élevés (élevage de boeufs de trait).

¹⁶ Avec le logiciel Winstat, version 2.0 (copyright ITCF/CIRAD).

3.2. Caractérisation du niveau de revenus des ménages de notre échantillon par rapport à celui de la population de la Plaine

Les deux variables caractérisant le niveau de revenu auxquelles nous avons accès sont les ventes agricoles (uniquement les produits issus des cultures) annuelles par ménage et le revenu non agricole annuel par ménage.

- **Ventes agricoles (cultures) annuelles par ménage**

↳ Tableau 10 sur la répartition des ménages de notre échantillon selon les "classes IFPRI" pour les ventes agricoles (cultures) annuelles par ménage.

Par rapport à la population globale, les ménages de notre échantillon sont moins nombreux (en proportion) dans les classes 1 (15,15 % au lieu des 25 % pour le groupe témoin), 2 et 3, et en plus grande proportion dans la classe 4 (44 %) : *la majorité des ménages de notre échantillon cultivent de grandes superficies (par rapport à la population globale de la région) et dégagent d'importantes recettes agricoles avec la vente des cultures.*

- **Revenu non agricole annuel par ménage**

↳ Tableau 11 sur la répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le revenu non agricole annuel par ménage.

La majorité des ménages de notre échantillon (environ 77 %) appartiennent aux classes de **revenu non agricole annuel élevé** (supérieur à 900 000 Fmg).

Nous nous sommes interrogés sur la provenance de ce revenu afin d'expliquer son niveau important par rapport à la population globale. Nous avons créé une variable qualitative décrivant les différents systèmes d'activités des ménages interrogés. Comme nous comptons utiliser cette variable ultérieurement pour réaliser la typologie des ménages de notre échantillon et, compte tenu de notre questionnaire initial (le financement de l'agriculture), la **variable "système d'activités"** a été raisonnée par rapport aux sources de revenus et surtout par rapport aux besoins de financement des différentes activités : nous avons cherché à créer des groupes d'activités dont les sources de revenus sont différentes ainsi que les besoins de financement (objet, montant). Cette variable comporte 9 modalités selon la provenance des revenus non agricoles issus d'activités productrices¹⁷ :

- les "**agriculteurs purs**" qui ne pratiquent pas d'activité en dehors de la culture de leurs terres et de l'élevage ;
- les "**artisans**" qui, en plus de l'agriculture, exercent des activités d'artisanat (menuiserie, tressage de corbeille, maçonnerie, fabrication de briques...) ;
- les "**salariés**" qui exercent une activité salariale (ouvriers dans les usines d'Antsirabe, salariés de projets, fonctionnaires et un salarié agricole) en plus de l'agriculture ;
- les "**beurriers**" correspondent aux ménages qui transforment le lait (beurre, crème fraîche, fromage). Nous les avons distingués des artisans car leurs besoins sont importants et surtout réguliers par rapport aux autres activités d'artisanat (fabrication de briques et de tuiles qu'en contre-saison, par exemple) ;
- les "**petits commerçants**", c'est-à-dire les ménages qui pratiquent des activités commerciales et dont le revenu annuel issu de ces activités est strictement inférieur à 1,8 million de Fmg. Un petit commerçant de ce groupe pratique également le salariat agricole et nous l'avons classé dans ce groupe car les activités commerciales sont

¹⁷ Revenu financier (prêt) et revenu issu de la pratique du métayage/de la location non compris, ces revenus ne pouvant faire l'objet de financement par le système financier décentralisé.

- susceptibles de créer des besoins de financement spécifiques et les revenus issus du salariat agricole sont faibles par rapport à ceux dégagés par le commerce ;
- les "**gros commerçants**", soient les ménages dont le revenu annuel issu du commerce est supérieur ou égal à 1,8 million de Fmg ;
 - les "**commerçants-salariés**", qui exercent des activités commerciales ainsi qu'une activité salariée (salariat non agricole) ;
 - les "**commerçants-artisans**", qui pratiquent l'artisanat (transformation du lait non compris) et ont également des activités commerciales ;
 - les "**combinaisons**", qui correspondent aux ménages qui exercent trois activités susceptibles de générer des besoins de financement et/ou d'importants revenus annuels : le commerce, l'artisanat et le salariat non agricole. Nous avons placé dans ce groupe un ménage qui ne pratique que l'artisanat et le salariat (nous ne pouvions pas le placer dans le groupe des artisans compte tenu que son activité salariale lui procure un important revenu annuel).

↳ Tableau 12 sur le croisement de la variable "système d'activités" et du revenu non agricole annuel par ménage ("groupes IFPRI").

Le croisement du système d'activité avec les quatre "classes IFPRI" concernant le revenu non agricole annuel par ménage indique des revenus élevés (classe 4, soit des revenus annuels supérieurs à 1,8 million de Fmg) pour les salariés-commerçants, les grands commerçants et les beurriers. Dans ces catégories de système d'activités, sont compris 34,9 % des ménages de notre échantillon. La seule catégorie comprenant des ménages dont le revenu est faible (classe 1, soit inférieur ou égal à 240 000 Fmg) est celle des agriculteurs purs (3 ménages sur 4 dans la classe 1), toutes les autres catégories ont des revenus non agricoles annuels supérieurs à 240 000 Fmg.

3.3. Conclusion

La proximité des bornes des "groupes IFPRI" pour les superficies cultivées illustre la forte homogénéité de la région du Vakinankaratra en ce qui concerne la taille des exploitations : 75 % des ménages de la région exploitent moins de 0,6 ha de rizières et moins de 1,5 ha de *tanety*. Ce phénomène peut s'expliquer par la forte densité de population de la région et la pression foncière. Bien que les ménages de notre échantillon cultivent d'importantes superficies par rapport à la population globale, celles-ci restent faibles : la majorité des ménages de notre échantillon cultivent moins de 2 ha de rizières et moins de 5 ha de *tanety*.

↳ Figure 1 de la distribution des ménages en fonction des surfaces cultivées de rizières par ménage.

↳ Figure 2 de la distribution des ménages de notre échantillon en fonction des surfaces cultivées de *tanety* par ménage.

Notre échantillon se caractérise par rapport à la population globale par :

- ***d'importantes superficies cultivées par ménage ;***
- ***d'importantes superficies possédées et des capitaux fonciers élevés par ménage ;***
- ***des "ateliers animaux" moyens à importants ;***
- ***un taux d'équipement moyen agricole plus élevé ;***
- ***des recettes agricoles (cultures uniquement) annuelles assez importantes par ménage ;***
- ***des revenus non agricoles annuels élevés par ménage.***

De plus, notre échantillon ne touche pas toutes les "classes IFPRI" pour les différentes variables : aucun ménage ou très peu appartient à la classe inférieure (classe 1) pour certaines variables comme la superficie de tanety cultivée par ménage, le capital "animaux, le

revenu non agricole annuel. Les CECAM semblent toucher les catégories moyennes à aisées des paysans et exclure les catégories pauvres.

4. Principales caractéristiques de notre échantillon

Notre échantillon positionné par rapport à la population globale du Vakinankaratra, nous le décrivons de façon plus précise, nous essayons de dégager quelques éléments caractéristiques de celui-ci, notamment à propos des différentes stratégies et comportements des ménages, de la gestion des budgets des ménages, ainsi que vis-à-vis de la caisse et du crédit, dans le but de déterminer les variables intéressantes pour la typologie des ménages de notre échantillon.

4.1. Description de la population constituant notre échantillon

Nous nous sommes intéressés au statut des ménages interrogés vis-à-vis de la caisse (membre/ancien membre), au sexe des personnes enquêtées ainsi qu'à leur statut social (célibataire ou vivant en couple), à l'alphabétisation des enquêtés, et de la corrélation entre ces différentes variables.

Notre échantillon se compose de 64 ménages membres¹⁸, de 4 ménages ex-membres (dont les deux époux ont quitté le système) : **97 % de notre échantillon est constitué de ménages membres des caisses.** Nous avons effectivement éprouvé des difficultés à rencontrer des anciens membres : soit les personnes concernées étaient absentes au moment de notre passage, soit elles ne désiraient pas être enquêtées (du fait, probablement, de notre entrée par l'institution), soit les conseillers et/ou les responsables des caisses qui nous aidaient à rencontrer les paysans auraient préféré éviter que l'on rencontre des anciens membres (crainte d'une mauvaise publicité pour leur caisse). Cependant, nous avons enquêté plusieurs membres qui ne prennent plus de crédit depuis plus d'un an (restent dans le système sans profiter des services proposés par celui-ci).

Pour chaque ménage, nous avons considéré le membre ou ancien membre interrogé : nous avons enquêté auprès de **43 hommes, 23 femmes**. L'Union du Vakinankaratra comptait 24,3 % de femmes membres au 30 juin 1998 (voir le tableau X sur l'évolution des CECAM du Vakinankaratra). Nous n'avons pas respecté ces pourcentages (34,9 % des enquêtés sont des femmes) notamment parce qu'à cette période de l'année, les femmes étaient plus faciles à rencontrer (leurs époux étant partis faire du commerce ou labourer des parcelles) et aussi parce que les femmes étaient généralement moins réticentes (moins méfiantes) par rapport à l'enquête.

Comme les décisions concernant la gestion des budgets familiaux sont prises de façon commune entre deux époux d'un même ménage, nous nous sommes intéressés au statut des personnes interrogées (célibataire ou en couple) plutôt qu'à leur sexe. Notre échantillon comprend 2 hommes célibataires, 3 femmes célibataires et 61 personnes mariées (soit 92,4 % des enquêtés sont mariés) : notre échantillon est trop homogène pour pouvoir analyser le comportement des enquêtés vis-à-vis de la caisse en fonction de leur statut familial.

Nous n'avons pas considéré les variables "sexe" et "statut" (homme célibataire, femme célibataire, personne en couple) comme déterminantes pour la stratégie de gestion du budget familial.

95,5 % des personnes interrogées se disent alphabétisées (uniquement 3 analphabètes sur 66 enquêtés). Ce taux d'alphabétisation paraît plus élevé que les taux des villages où nous avons mené des enquêtes¹⁹ : *les caisses excluraient les personnes analphabètes.* Nous avons effectivement

¹⁸ Dans deux ménages (des 64), l'un des époux a quitté la caisse. Nous avons comptabilisé les ménages comme membres de l'association tant qu'un membre du ménage appartenait encore à la caisse lors de notre passage (août-septembre 98).

¹⁹ Celui-ci serait compris entre 60 et 95 % selon les villages, d'après nos enquêtes.

remarqué que les supports utilisés pour informer les membres étaient des supports écrits (pancartes, affiches dans le local de la caisse).

4.2. Activités et sources de revenus des ménages de notre échantillon

Mis à part quatre ménages, tous les ménages ont des recettes agricoles, issues de la vente de leurs produits agricoles (cultures et élevages), non nulles. Les quatre ménages cultivent cependant des parcelles de bas-fonds et de *tanety*, dont les récoltes sont consommées sur l'exploitation (consommation familiale et élevages). Ils dégagent des revenus monétaires à partir d'activités salariées (usines d'Antsirabe), de leurs élevages (vaches laitières, reproduction de cochons), de l'artisanat (fabrication de beurre). Ainsi, **100 % des ménages de notre échantillon pratique l'agriculture.**

Bien que n'ayant pas accès au revenu agricole (nous ne connaissons pas les dépenses effectuées pour les activités agricoles), nous avons cherché à évaluer la part des revenus agricoles dans le budget familial en calculant le rapport "recettes agricoles totales annuelles / la somme des recettes agricoles totales et du revenu non agricole annuel" pour chaque ménage. Les recettes agricoles représentent en moyenne 59,1 % de la somme "recettes agricoles + revenu non agricole".

↳ Figure 3 représentant la distribution des ménages en fonction du rapport "recettes agricoles / la somme des recettes agricoles et du revenu non agricole".

Pour 66,7 % des ménages enquêtés, les recettes agricoles ont une part supérieure à 50 % dans la somme "recettes agricoles + revenu non agricole" : **les activités agricoles ont une part significative dans les budgets des ménages pour 2/3 des ménages de notre échantillon.**

Les cultures ont une part importante dans les recettes agricoles totales : **les ventes des produits issus des cultures représentent 60 % des recettes agricoles totales en moyenne pour les ménages de l'échantillon.** La part moyenne²⁰ du riz dans les ventes est de 27 %, celle des haricots de 19 %, celle des fruits de 14 %, celle du maïs de 11 %, celle de la pomme de terre de 6 % et les 23 % restants sont dûs à la vente des "autres céréales" (blé, orge), de manioc, d'arachide, de légumes, de tabac et de patate douce.

Ainsi que le laissent présager le contexte de la région et l'historique de l'institution (voir la partie sur l'institution), notre échantillon est constitué uniquement d'agriculteurs pour lesquels les activités agricoles (élevages, cultures) procurent d'importantes recettes monétaires. Les cultures cultivées et destinées à la vente sont diversifiées (riz, haricot, fruits, maïs, pomme de terre,...).

Nous avons vu, dans le paragraphe précédent (caractérisation de notre échantillon par rapport à la population globale), que les ménages de notre échantillon sont majoritairement de grands exploitants pour la région. En effet, les ménages de notre échantillon cultivent en moyenne 0,86 ha de rizières et 3,02 ha de *tanety* alors que les moyennes pour la région sont de 0,55 ha de rizières et 1,04 ha de *tanety* (Minten et al, 1998²).

De plus, les terres qu'ils cultivent sont, pour la majorité, en **faire-valoir direct** : le revenu foncier²¹ annuel par ménage a une moyenne négative de - 37 985 Fmg et sa médiane est de 0 Fmg.

Bien que pratiqué par la plupart des ménages, l'**élevage** représente, en moyenne, une importante source de revenus monétaires : les recettes annuelles dues à l'élevage s'élèvent, en moyenne, à 2 087 106 Fmg par ménage. L'élevage représente en moyenne 40 % des recettes

²⁰ Moyenne sur notre échantillon de 66 ménages.

²¹ Revenu foncier = recettes métayage (terres données en métayage par le ménage) + recettes location (terres données en location) - dépenses métayage (terres prises en métayage par le ménage) - dépenses location (terres prises en location par le ménage). Les dépenses et recettes métayage sont évaluées au prix de vente à la récolte pour la culture concernée.

agricoles totales annuelles : **l'élevage constitue une source de revenus monétaires conséquente pour les ménages de notre échantillon.**

La variable capital "animaux" nous paraît mieux décrire l'activité élevage d'un ménage que la variable "recettes élevages". Les recettes issues de l'élevage sont plus irrégulières, compte tenu du cycle long de certains élevages comme l'engraissement de zébus et surtout du taux de mortalité important pour le petit élevage (volailles et cochons). Ainsi, en 1997, certains ménages de notre échantillon ne firent que de faibles recettes avec leurs élevages du fait, par exemple, d'un taux de mortalité des animaux élevé (maladies affectant les cochons, les poules), alors que l'activité élevage est développée dans leur exploitation. Le capital "animaux" correspond à la taille de l'atelier élevage pour chaque ménage et nous semble être un choix plus judicieux pour évaluer l'activité élevage et les éventuels besoins de financement (savoir-faire du ménage en ce qui concerne l'élevage, achat d'animaux, renouvellement des animaux, achat d'aliments).

Tous les ménages de notre échantillon pratiquent l'élevage (minimum du "capital animaux" de 117 000 Fmg).

Le récapitulatif de la description des variables quantitatives pour l'ensemble de l'échantillon est présenté dans le tableau suivant :

↳ Tableau 13 de la description des variables quantitatives pour l'ensemble de l'échantillon.

Les moyennes et les médianes des différentes variables sont élevées par rapport à la population globale (voir les moyennes des données IFPRI-FOFIFA dans les tableaux précédents) : notre échantillon touche la population moyenne à aisée de la région. La valeur élevée de la médiane et les écarts importants entre celle-ci et le minimum et le maximum pour la recette agricole, le revenu non agricole, le capital foncier, le capital agricole hors foncier présentent une hétérogénéité au sein de notre échantillon pour ces variables :

↳ Tableau 14 de la répartition des ménages pour la recette agricole totale, le revenu non agricole annuel, le capital foncier et le capital agricole hors foncier.

Malgré l'homogénéité que présente notre échantillon du point de vue des surfaces cultivées, qui sont faibles pour l'ensemble de nos ménages (faiblesse expliquée par le contexte de pression foncière dans la région), notre échantillon présente une diversité/hétérogénéité du point de vue de la structure des exploitations (capital foncier et capital agricole hors foncier) ainsi que des revenus des ménages (recettes agricoles totales et revenu non agricole annuel).

5. La typologie des ménages

Nous présentons tout d'abord les objectifs et les différentes étapes pour la mise au point de cette typologie, puis nous détaillons chaque groupe de celle-ci.

5.1. Méthodologie

L'élaboration d'une typologie des ménages de notre échantillon a pour objectif l'analyse des stratégies de gestion de budget des ménages, de leurs besoins de financement, et en particulier des besoins de financement agricole, de leurs comportements vis-à-vis du crédit. Nous avons donc cherché à former différents groupes au sein de notre échantillon de manière à ce que les groupes différenciés révèlent des besoins différents en terme de financement.

Nous divisons le déroulement de l'élaboration de la typologie en 5 étapes :

1- Première étape : sélection des variables

Nous avons sélectionné les **variables**, parmi les variables possibles suite à nos enquêtes et à notre dépouillement (voir en annexe les tableaux à thèmes des données brutes avec la description des différentes variables), suivant leur rôle possible dans l'évaluation des besoins de financement des ménages :

- L'**âge** nous a paru comme pouvant être déterminant.

↳ Tableau 15 de la moyenne d'âge pour chaque système d'activités.

La moyenne d'âge des "agriculteurs purs" (33 ans) est plus faible que celle des autres catégories, c'est-à-dire les agriculteurs qui exercent d'autres activités rémunératrices : les agriculteurs rechercheraient la diversification hors agriculture qu'après un certain âge (installation de leur propre exploitation agricole, puis diversification). Les salariés ont la moyenne d'âge la plus élevée : le salariat leur procurerait des revenus monétaires supplémentaires conséquents et ils ne rechercheraient pas à développer d'autres activités rémunératrices. Les petits commerçants sont plus jeunes que les gros commerçants : ils débutent dans le commerce, cherchent à diversifier leurs activités et deviennent de gros commerçants qu'une fois leurs commerces développés. Les beurriers sont également jeunes : la transformation artisanale du lait, la recherche de nouveaux procédés (différents fromages, fabrication de yaourts) semblent récentes dans la région et les jeunes agriculteurs paraissent plus aptes à s'investir dans cette activité innovante. Nous faisons l'hypothèse que, suivant son âge, une personne investit dans des objets différents, a des besoins différents.

- La variable "**système d'activités**" a été raisonnée à partir des besoins de financement que les activités pouvaient engendrer (voir le paragraphe 3-2 de cette partie).
- Les activités agricoles ne sont pas détaillées dans la variable précédente :
 - pour l'élevage, comme nous l'avons expliqué dans le paragraphe précédent, le **capital "animaux"** paraît être la variable décrivant au mieux l'activité élevage de chaque ménage ;
 - pour les cultures, les besoins dépendent de la **superficie cultivée**²², de l'équipement²³ du ménage évalué par le **capital équipement**.
- Le niveau de revenu est également important pour évaluer les besoins de financement d'un ménage²⁴ : **les recettes agricoles totales** et le revenu non agricole²⁵. Pour évaluer la "taille" des besoins, nous avons créé une nouvelle variable, **le revenu non agricole productif**, qui ne prend en compte que les activités productives pour le calcul du revenu non agricole (non prise en compte des activités financières et des revenus dûs aux transactions foncières).

Nous n'avons pas retenu le statut de l'enquêté (homme célibataire, femme célibataire et personne en couple) comme variable pour la typologie, du fait de la faible proportion de personnes célibataires dans notre échantillon (7,6 %).

2- Deuxième étape : la recherche de corrélations entre les variables sélectionnées

²² Comme le faire-valoir direct domine dans la région et au sein de notre échantillon (4 ménages sur 66 ménages enquêtés ont un capital foncier nul).

²³ Un ménage pas ou peu équipé aura certainement plus de frais pour la préparation, le labour de ses terres, le transport de sa récolte. De plus, il sera peut-être à la recherche de fonds pour acquérir du matériel agricole.

²⁴ Une personne ayant d'importants revenus pourra subvenir à ses besoins et/ou risqué d'avoir des besoins plus importants (capacité de remboursement plus élevée).

²⁵ Comme la faire-valoir direct domine dans notre échantillon, nous n'avons pas retenu le revenu foncier (il est nul pour la majorité des ménages de notre échantillon).

Avant de commencer le traitement statistique pour l'élaboration de la typologie, nous avons recherché l'existence d'éventuelles corrélations entre les variables retenues. La matrice des corrélations pour les différentes variables quantitatives est présentée en annexe.

La corrélation est élevée (supérieure à 0,6) entre les recettes agricoles totales, les recettes agricoles issues de la vente des cultures et la surface de rizières cultivée. Elle est également élevée entre la surface cultivée totale et la surface de rizières cultivée. Opter pour la **surface de rizières cultivée** nous permet d'éviter de prendre deux variables, une pour les recettes agricoles et une autre pour les surfaces cultivées.

De plus, la prise en compte du capital "animaux" nous permet d'approcher les recettes agricoles dues à l'élevage, compte tenu du coefficient de corrélation élevé entre ces deux variables (0,8).

Les variables retenues pour la typologie sont les suivantes :

- l'âge de l'enquêté ;
- le système d'activités du ménage ;
- la structure de l'exploitation : la superficie de rizières cultivée, le capital "animaux", le capital équipement ;
- le niveau de revenus du ménage : le revenu non agricole productif.

3- Troisième étape : la redéfinition des variables quantitatives en variables qualitatives

Nous avons redéfini ensuite les variables quantitatives retenues en **variables qualitatives** afin de les lisser et de pouvoir les traiter avec des variables qualitatives telles que le système d'activités. Le logiciel de statistique utilisé est winstat, version 2.0 (copyright ITCF/CIRAD). Comme le logiciel ne permet pas de prendre en compte les liens existants entre les modalités d'une variable qualitative²⁶, nous avons défini uniquement trois classes de taille à peu près équilibrée (en nombre d'individus) pour chaque variable. Les modalités des variables qualitatives obtenues et leurs effectifs respectifs sont décrits dans le tableau suivant :

↳ Tableau 16 des différentes modalités des variables quantitatives redéfinies en variables qualitatives.

4- Quatrième étape : ôter les individus "atypiques" et les variables "parasites"

Nous avons procédé à une première **analyse factorielle en composantes multiples** (AFCM) avec le maximum de variables possibles, en tenant compte des corrélations : nous avons retenu l'âge, la surface de rizières cultivée ainsi que la surface de *tanety* cultivée (faible corrélation entre ces deux variables), les recettes issues de la vente des cultures (coefficient de 0,61 avec la surface de rizières cultivée et de 0,41 avec la surface de *tanety* cultivée), les recettes dues à l'élevage, le capital foncier et le revenu non agricole productif.

Nous avons sorti de cette AFCM le tableau de Burt afin d'analyser le croisement des variables qualitatives deux à deux. Le tableau de Burt obtenu figure en annexe. Nous avons relevé les individus **atypiques** (les cas rares), c'est-à-dire qui ne correspondaient pas aux tendances observées dans le croisement des variables. Sur les 23 individus (ou ménages) ainsi relevés, 6 présentent des doubles singularités, c'est-à-dire ont été retenus comme atypiques deux fois (pour deux croisements de variables) :

↳ Tableau 17 présentant les 6 ménages atypiques.

²⁶ Si, par exemple, nous avons une variable quantitative redéfinie en quatre modalités suivant les valeurs croissantes de cette variable, le logiciel ne tiendra pas compte du fait que la modalité 1 est plus proche de la modalité 2 que de la modalité 4 pour la variable qualitative définie.

Afin d'obtenir des sorties statistiques plus nettes (élaboration de groupes bien différenciés à partir des variables retenues), nous avons ôté ces individus singuliers.

Nous avons également décidé de ne pas prendre en compte dans l'analyse en composantes multiples ou AFCM la variable âge car celle-ci obtenait des contributions trop élevées dans le calcul des axes de l'AFCM.

5- Cinquième étape : l'analyse factorielle en composantes multiples et la formation des groupes

L'**AFCM finale** a été réalisée sur 60 individus à partir des variables qualitatives suivantes (qui comportent chacune 3 modalités, sauf pour la variable système d'activités) : le système d'activités, le revenu non agricole productif, la surface de rizières cultivée, le capital équipement et le capital "animaux".

La sortie de l'AFCM (coordonnées des modalités des variables sur les axes, contribution de celles-ci aux axes) figure en annexe.

Nous avons ensuite effectué une classification ascendante hiérarchique²⁷ à partir du fichier "individus" issu de l'AFCM. L'arbre de classification avec les coupures que nous avons réalisées est présent en annexe. Nous avons coupé sous le noeud 53 pour l'ensemble de l'arbre, puis uniquement sous les noeuds 51 et 50 pour scinder en deux les groupes d'effectif important²⁸. Nous avons obtenu 9 classes, constituant les 9 modalités de la variable "classi". Afin de décrire les classes obtenues, nous avons croisé "classi" avec les autres variables requises pour l'AFCM. Le tableau présentant les classes issues de l'AFCM et les croisements de "classi" avec les autres variables se trouve en annexe.

Comme le logiciel ne tient pas compte du fait que des liens existent entre les différentes modalités d'une variable qualitative issue d'une variable quantitative, nous avons changé des individus de classes afin de les rendre plus homogènes. Le tableau suivant récapitule les changements (9 individus) et l'explication de ceux-ci :

↪ Tableau 18 sur les 9 changements de classe (typologie).

Les groupes finaux de notre typologie sont décrits dans le tableau suivant (le paragraphe suivant en présente une description plus détaillée) :

↪ Tableau 19 de la description des groupes de notre typologie

Nous avons ensuite cherché à placer les 6 individus atypiques dans les groupes de cette typologie, ce qui a été possible que pour 5 des 6 atypiques (soit, au total, 2 individus manquants, un atypique et un à la suite des changements de classe, sur 66 individus) :

↪ Tableau 20 sur le placement des "atypiques" dans les groupes de la typologie.

La méthodologie employée peut paraître quelque peu "hybride" (mélange de statistiques et de qualitatif). Nous pensons que les résultats statistiques obtenus n'ont pas été satisfaisants du fait de la taille limite de notre échantillon (60 individus) pour le traiter de manière statistique (effectuer une AFCM) et de la diversité au sein de notre échantillon (activités diversifiées et certaines étant peu représentées dans notre échantillon d'où des groupes de faibles effectifs). Nous avons donc tenté de raisonner au maximum nos données, les sorties statistiques afin d'en extraire une typologie cohérente par rapport à notre objectif d'analyser les besoins de financement agricole des ménages.

²⁷ Paramètres de calcul : variables continues, distance initiale euclidienne usuelle, centrer-réduire les variables, moyenne (UPGMA) comme critère d'agrégation (winstat, version 2.0, ITCF/CIRAD).

²⁸ Si nous coupions directement sous le noeud 50, la scission sous le noeud 52 avait pour conséquence de scinder une classe comportant 3 individus en 2 classes (une de 1 individu et l'autre de 2 individus).

5.2. Présentation de la typologie

Nous présentons dans cette partie les principales caractéristiques des différents groupes de la typologie. Leurs comportements vis-à-vis des produits de la caisse, leurs besoins en matière de financement sont analysés dans les paragraphes suivants.

Les **moyennes par groupe** (de la typologie) des différentes variables quantitatives figure en annexe.

Pour chaque groupe, nous avons tenté d'analyser **la stratégie économique des ménages** à partir d'une relecture des enquêtes de ménages. En ce qui concerne la gestion des budgets familiaux, nous nous sommes interrogés sur l'utilisation des différentes sources de revenus (cultures, élevages, activités de diversification non agricoles).

A partir de ces deux éléments descriptifs (moyennes et stratégies), nous avons élaboré une fiche synthétique de présentation par groupe²⁹ :

- **Le groupe 1** est constitué de **petits exploitants agricoles** (surfaces de bas-fonds cultivées de 0,52 ha et de *tanety* de 2,5 ha en moyenne). L'activité "élevages" est peu développée : la taille de leur atelier "élevages" est petite (capital "animaux" inférieur à 1,5 million de Fmg). Ils pratiquent des **activités artisanales** (maçonnerie, fabrication de briques, fabrication d'huile d'arachide, tressage de nattes) qui leur rapportent un faible revenu non agricole productif (inférieur à 1 million de Fmg). Ce revenu est, en partie, investit dans l'exploitation agricole³⁰, en particulier, les frais de culture (salariés, semences, engrais). Ils se considèrent d'ailleurs comme des **agriculteurs**, l'artisanat servant à dégager des fonds pour effectuer l'exploitation agricole (dont la plupart des productions végétales sont consommées sur l'exploitation).

Les caractéristiques de ce groupe sont présentées dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 1 sur le groupe 1 de la typologie.

Nous nommons ce groupe "**les petits exploitants-artisans**" dans la suite du rapport.

- **Le groupe 2** correspond à de **grands exploitants** (superficies de bas-fonds cultivées de 1,31 ha et de *tanety* de 3,75 ha en moyenne). Leur activité élevage est assez importante : capital animaux de 2,94 millions de Fmg en moyenne. Tous ont une **activité salariée** et exercent également une **activité artisanale** ainsi qu'une activité commerciale pour deux ménages du groupe. Le revenu non agricole productif dégagé par ces activités est moyen (compris entre 700 000 et 1,6 millions de Fmg). Il est peu utilisé pour financer les activités agricoles (élevages et cultures) et ces dernières ne financent pas les activités de diversification : les activités agricoles et activités de diversification paraissent être gérées assez indépendamment les unes des autres. Les ménages de ce groupe se considèrent comme des **agriculteurs**. D'ailleurs, leurs projets concernent soit l'extension de leur élevage, soit celui de leurs cultures. Ce groupe est détaillé dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 2 sur le groupe 2 de la typologie.

Ce groupe est appelé, par la suite, "**les grands exploitants diversifiés**".

²⁹ Toutes les comparaisons sont relatives à l'ensemble de l'échantillon, notre typologie ayant été élaborée uniquement sur la base de celui-ci. Ainsi, lorsque nous écrivons que le revenu d'un groupe est faible, il est faible par rapport aux autres ménages de notre échantillon (classe 1 de la variable qualitative correspondante), mais peut s'avérer élevé par rapport à la population globale de la région.

³⁰ Avant leur adhésion à la caisse, il était directement utilisé pour financer l'exploitation et, après leur adhésion, il permet le remboursement des crédits productifs (utilisés pour les frais de cultures).

- **Le groupe 3** correspond aux **agriculteurs purs**, qui n'effectuent aucune activité extra-agricole et dont le revenu non agricole productif est donc nul. Ils cultivent des surfaces **moyennes** de bas-fonds (comprises entre 0,5 et 1 ha). Leurs recettes issues de la vente de leurs cultures sont moyennes à élevées (supérieures à 1 million de Fmg) ainsi que les recettes dues aux élevages (supérieures à 1 million de Fmg). Ils ne possèdent pas d'équipement agricole moyen, ni de boeufs de trait. L'encadré suivant résume les caractéristiques de ce groupe :

↳ Encadré 3 sur le groupe 3 de la typologie.

Nous avons choisi de nommer ce groupe "**les agriculteurs purs-exploitants moyens**".

- Les enquêtés du **groupe 4** sont **âgés** par rapport à l'ensemble de l'échantillon : 8 des 10 enquêtés de ce groupe ont plus de 45 ans. Ils cultivent d'**importantes superficies** (1,78 ha de bas-fonds et 3,65 ha de *tanety* en moyenne). Les recettes issues de la vente des cultures sont élevées (moyenne de 5 millions de Fmg). Tous élèvent des zébus et des cochons : **l'atelier "élevages" est développé** (capital animaux de 7,84 millions de Fmg). D'ailleurs, deux des ménages de ce groupe se considèrent avant tout comme des **éleveurs**. La majorité des ménages de ce groupe se considèrent comme des **agriculteurs-éleveurs**, mais pour certains leurs activités de diversification (commerce, salariat) occupent une place prépondérante dans leur système d'activités. Ils exercent effectivement plusieurs activités de diversification, en particulier des **activités commerciales**, qui leur procurent des revenus non agricoles productifs conséquents (supérieurs à 1,5 million de Fmg, moyenne de 3,63 millions de Fmg). Leurs projets se partagent entre le développement de leurs activités commerciales et de leurs cultures/élevages. Leurs principales caractéristiques sont présentées dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 4 sur le groupe 4 de la typologie.

Ce groupe est nommé "**les grands exploitants éleveurs-grands commerçants**" dans la suite du rapport. Il se différencie du groupe des grands exploitants diversifiés (groupe 2) par une activité élevage plus développée et de plus importants revenus non agricoles productifs.

- **Le groupe 5** est constitué de **petits exploitants** : surface moyenne de bas-fonds cultivée par ménage de 0,44 ha. Par contre, leur activité "élevages" est développée, 7 des 11 ménages de ce groupe possédant des vaches laitières : moyenne du capital animaux de 6,99 millions de Fmg. D'ailleurs, deux de ces ménages se considèrent **éleveurs** avant cultivateurs et le développement des élevages est le projet le plus cité par les ménages de ce groupe. Tous pratiquent une activité non agricole (fabrication de beurre, de crème et de fromage, maçon, épicier, vidéoclub, salarié) dont les revenus annuels sont élevés (moyenne de 15,7 millions de Fmg). Plusieurs ménages de ce groupe se considèrent d'ailleurs **salarié, commerçant ou artisan** plus qu'agriculteur. Les caractéristiques de ce groupe sont détaillées dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 5 sur le groupe 5 de la typologie.

Nous avons décidé de nommer ce groupe "**les petits exploitants-éleveurs - diversifiés**".

- La taille des exploitations du **groupe 6** est également petite : les ménages cultivent des superficies de bas-fonds inférieures à 0,5 ha.

L'élevage est peu important : moyenne du capital animaux de 470 000 Fmg.

Ils s'engagent comme **salariés agricoles** et/ou exercent des **activités commerciales**. Leur revenu non agricole productif est faible (inférieur à 1 million de Fmg).

Leurs projets concernent leur exploitation agricole qu'ils souhaitent réaliser sans avoir recours aux prêts de la CECAM. Les revenus de leurs activités de diversification sont investis sur l'exploitation agricole. Ils se considèrent comme des **agriculteurs**.

Ce groupe est décrit dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 6 sur le groupe 6 de la typologie.

Nous qualifions ce groupe de "**petits exploitants - petits commerçants/salariés agricoles**". Leur capital équipement nul (aucun équipement moyen agricole) et leurs plus faibles superficies de bas-fonds cultivées (recettes issues de la vente des cultures plus faibles) distinguent ce groupe de celui des petits exploitants-artisans (groupe 1).

- Les ménages du **groupe 7** sont jeunes (moyenne inférieure à 35 ans). Ils cultivent des **superficies moyennes** : 7 ménages (sur 9) cultivent des superficies de bas-fonds comprises entre 0,5 et 1 ha. Leur atelier élevage est petit à moyen (capital animaux inférieur à 3,5 millions de Fmg) ainsi que leurs recettes dues aux élevages, la majorité élevant des cochons et quelques uns des zébus. Ils exercent des **activités commerciales** ainsi que des activités artisanales ou salariales. Leur revenu non agricole productif est faible à moyen. Ils se considèrent comme des **agriculteurs** pour la majorité et deux ménages se considèrent plus **éleveurs**. Ils ont d'ailleurs comme projet soit de financer leurs cultures, soit de développer leur élevage. De plus, les revenus des activités de commercialisation servent en partie à financer leur exploitation. L'encadré suivant propose une description de ce groupe :

↳ Encadré 7 sur le groupe 7 de la typologie.

Nous avons choisi de nommer ce groupe "**les exploitants moyens - petits commerçants**".

Ce groupe diffère du groupe des petits exploitants-artisans (groupe 1) par les superficies cultivées légèrement supérieures, leurs recettes issues de la vente des cultures plus importantes et leur revenu non agricole productif plus élevé (activités non agricoles plus diversifiées et plus rémunératrices).

Il se distingue du groupe des agriculteurs purs-exploitants moyens (groupe 3) par le fait que les ménages du groupe 7 pratiquent tous au moins une activité non agricole.

Par rapport aux ménages du groupe 6 (petits exploitants-petits commerçants/salariés agricoles), les ménages du groupe 7 cultivent des superficies plus importantes, ont des recettes issues de la vente des cultures plus élevées, ont un atelier élevages plus développé, un revenu non agricole un peu plus important. De plus, la plupart des ménages du groupe 7 placent une partie de leur production rizicole en GCV et une partie de ces ménages possèdent des équipements agricoles moyens.

- Les ménages du **groupe 8** sont des **grands exploitants** (superficie moyenne de bas-fonds cultivée de 1,48 ha et de *tanety* de 4,12 ha), qui élèvent des **zébus** (capital animaux moyen) et possèdent un important **équipement agricole**. 6 des 8 ménages exercent des petites **activités commerciales**. Leur revenu non agricole productif s'avère effectivement faible (inférieur à 1,2 million de Fmg). Ils se considèrent comme des **agriculteurs-éleveurs**. La présentation de ce groupe figure dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 8 sur le groupe 8 de la typologie.

Nous désignons ce groupe "**les grands exploitants-éleveurs - petits commerçants**".

Les ménages de ce groupe se distinguent de ceux du groupe 4 (grands exploitants-éleveurs - grands commerçants) par leur plus jeune âge ainsi que par leur faible revenu non agricole productif (activités de diversification moins développées). De plus, la taille de leur atelier élevages est moindre.

Ils ont un revenu non agricole productif également plus faible par rapport aux ménages du groupe 2 (grands exploitants diversifiés) et une activité élevages plus développée.

- Le **groupe 9** est constitué de **petits à moyens exploitants** agricoles : les superficies cultivées par ménage sont faibles à moyennes (entre 0 et 1 ha pour les bas-fonds et de 1 à 4 ha pour les *tanety*).

Pour la majorité, l'atelier élevages est petit (capital animaux inférieur à 1,5 millions pour 10 ménages des 14 du groupe).

Ils exercent tous **une à plusieurs activités de diversification** (artisanat, salariat, commerce) qui leur procure un revenu non agricole productif assez élevé (moyenne de 3,88 millions de Fmg).

D'ailleurs, pour plusieurs ménages, ces activités ont une place importante dans leur système d'activités et figure parmi leur projet (développement de leurs activités commerciales).

La majorité se considère cependant comme des **cultivateurs** et de nombreux projets concernent l'exploitation agricole (acquisition d'équipement agricole moyen, d'animaux, financement des cultures).

Nous remarquons une imbrication plus importante, par rapport aux autres groupes de la typologie, des activités de cultures, d'élevages et de diversification : les cultures financent l'élevage, dont les recettes financent les activités commerciales, les bénéfices de ces dernières étant investis dans les cultures.

La présentation de ce groupe figure dans l'encadré suivant :

↳ Encadré 9 sur le groupe 9 de la typologie.

- Nous nommons ce groupe "**les petits/moyens exploitants diversifiés**".

Il se différencie du groupe des petits exploitants-artisans (groupe 1) par un revenu non agricole productif plus important (activités de diversification plus développées) et l'absence d'équipement agricole moyen.

Par rapport aux ménages du groupe 3 (les agriculteurs purs-exploitants moyens), ils exercent des activités non agricoles (revenu non agricole productif non nul, même élevé) et leur atelier élevages est moins développé.

Leur revenu non agricole productif est plus important que celui du groupe 7 (les exploitants moyens-petits commerçants).

Les ménages du groupe 9 se distinguent de ceux du groupe 6 (les petits exploitants-éleveurs - diversifiés) par une activité élevages moindre et un revenu non agricole productif plus faible.

Nous avons ensuite analysé les enquêtes de ménages par groupe dans le but de déceler les catégories de la population pour lesquelles l'offre de la caisse est la mieux adaptée (objets, montants, modalités d'accès aux crédits) et les catégories pour lesquelles les caisses ne sont pas adaptées (besoins non couverts, produits inadaptés aux flux monétaires des ménages...).

6. Besoins de financement et comportement vis-à-vis du crédit

Nous avons cherché à évaluer les besoins de financement afin de cerner la demande des habitants de la région en matière de financement, notamment pour les activités agricoles, demande que nous avons ensuite comparée avec l'offre proposée par le système (adéquation offre/demande).

Pour les 9 groupes différenciés, nous avons donc analysé les besoins de financement, les comportements vis-à-vis du crédit proposé par les CECAM.

6.1. Les besoins de financement

Les besoins de financement ont été évalués à partir des objets de crédit, des projets de crédit et de la réponse à la question sur les besoins difficilement voire non couverts.

Nous avons interrogé les ménages sur les activités et besoins qu'ils n'arrivaient pas à financer ou dont le financement leur posait problème. 63 ménages sur les 66 enquêtés ont répondu à cette question. Le besoin le plus cité (voir en annexe la synthèse des résultats pour le Vakinankaratra) concerne le **paiement des salariés agricoles** : 34 ménages sur 63, soit 54 % des ménages, l'ont abordé. Parmi ces 34 ménages, 15 (44 %) ont parlé en particulier du **labour**, 15 (44 %) du **repiquage du riz**, 9 (26 %) du sarclage des cultures, 5 (15 %) de la moisson et 2 (6 %) du "piétinage"³¹ du riz. Toujours par rapport aux frais de cultures, 10 ménages (sur 63, soit 16 % des ménages qui ont répondu à cette question) ont abordé l'**achat d'engrais, de semences et de produits phytosanitaires**.

L'**élevage** (alimentation, acquisition d'animaux) a été cité par 15 ménages (24 %) et le **commerce** par 8 ménages (13 % - dont 3, pour l'achat d'automobile).

Les autres besoins concernent les frais de scolarité (5 ménages), l'achat de nourriture (4 ménages), la construction/réparation de la maison³² (3 ménages), l'achat de matériel (réfrigérateur, décortiqueuse - 3 ménages), l'achat de terres (2 ménages) et le financement des activités artisanales (1 ménage).

L'analyse des besoins de financement³³ par groupe indique un pourcentage plus important de ménages qui nécessitent des financements pour le paiement des salariés agricoles (labour, repiquage du riz, sarclage, moisson, piétinage des rizières) : ce besoin de financement concerne 50 des 64 ménages retenus pour la typologie, soit 78 % des ménages.

Les besoins de financement exprimés par les différents groupes sont présentés dans le tableau suivant :

↳ Tableau 21 sur les besoins de financement par groupe de la typologie.

L'analyse de ce tableau nous suscite les remarques suivantes :

- Compte tenu de leurs faibles effectifs, il nous a semblé difficile de tirer des conclusions pour les groupes 1 et 3.
- Les besoins des **grands exploitants** diversifiés (groupe 2) ne concernent que les cultures (extension) et l'élevage. Ils désirent **développer leur exploitation agricole**. Les grands exploitants éleveurs-grands commerçants (groupe 4) ont également comme besoin le financement de leurs cultures, mais en deuxième position se trouve le financement de leurs **activités commerciales** (cité par 5 ménages sur 10), l'élevage étant en troisième position : ils cultivent des superficies de même ordre de grandeur que les ménages du groupe 2, mais leur activité "élevages" est plus développée ainsi que leurs activités de diversification (qui leur procurent d'importants revenus non agricoles productif) et ces dernières servent en partie à

³¹ qui correspond généralement au passage de la herse.

³² Les maisons des Hautes Terres sont élaborées : généralement avec un étage, elles sont fabriquées en briques (murs), bois (plancher, escalier, portes, fenêtres) et tuiles (toiture). Leur construction représente un investissement assez important que nombreux ménages réalisent sur plusieurs années (nos enquêtes).

³³ A partir de la question sur les besoins difficilement couverts et de l'analyse des objets de crédits, des projets de crédits.

financer leurs activités agricoles (pour le groupe 2, il n'y a quasiment pas de lien entre les activités agricoles et les activités de diversification).

Les grands exploitants éleveurs-petits commerçants (groupe 8) ont des besoins de financement similaires à ceux du groupe 2, bien que les activités commerciales soient également citées : leurs principaux besoins concernent les cultures et l'élevage. Leurs activités de diversification sont utilisées pour financer leurs activités agricoles (contrairement au groupe 2), mais elles leur procurent de trop faibles revenus pour couvrir tous les besoins, surtout que leurs élevages sont encore peu développés (par rapport au groupe 4). Ainsi, leur principale préoccupation est le financement de leurs cultures et élevages.

- Dans le cas des **petits exploitants**, nous constatons que les **activités de diversification** (le commerce) figurent dans les besoins de financement lorsqu'elles rapportent d'importants revenus (groupes 5 et 9) alors qu'elles sont absentes des besoins quand le revenu non agricole est faible (groupe 6). Dans tous les cas, une partie des revenus dégagés par celles-ci est utilisée pour financer les activités agricoles.

Le commerce fait partie des besoins de financement pour les ménages du groupe 7 (les exploitants moyens-petits commerçants) car plusieurs ménages utilisent une partie du crédit octroyé par la CECAM pour financer des activités de petit commerce afin de prévoir le remboursement du crédit (l'autre partie du crédit étant utilisé pour financer les activités agricoles).

Ainsi, pour les groupes où le **revenu non agricole productif** a une faible importance (groupes 2, 6 et 8 - les ménages du groupe 7 ayant une stratégie particulière), les ménages ne financent pas leurs activités de diversification avec des crédits : le financement des activités agricoles représente leur principal besoin de financement et demande de crédit.

- Des ménages des groupes 2, 4, 7 et 8 ont exprimé des besoins de financement pour acquérir des **équipements agricoles moyens**. Tous possèdent déjà des équipements agricoles. Ce besoin est le plus cité dans le groupe 9 (5 ménages sur 10) dont les ménages ne possèdent ni équipement agricole moyen ni boeufs de trait. Ils comptent acquérir les équipements agricoles avec des crédits de la caisse (LVM, crédit productif).

Bien que non équipés, les ménages des groupes 3 et 6 n'ont pas exprimé ce besoin. Nous nous sommes interrogés sur ce qui différencie ces ménages de ceux du groupe 9. Les ménages de ces groupes cultivent des superficies faibles à moyennes. Les ménages des groupes 3 et 6 ont un revenu non agricole productif nul ou faible tandis que ceux du groupe 9 ont un revenu moyen à élevé et ils investissent ce dernier dans l'exploitation (notamment pour rembourser les crédits qui sont utilisés pour financer des activités agricoles). Ce revenu leur permet d'envisager l'acquisition d'équipements agricoles avec des crédits (qu'ils rembourseront avec de l'argent extérieur à l'exploitation agricole) tandis que, pour les ménages des deux autres groupes, l'augmentation de production (notamment s'ils peuvent cultiver des surfaces plus importantes) et de productivité due à l'acquisition d'équipement agricole risque de ne pas être suffisante pour rembourser un éventuel crédit.

- L'**achat de terres** concerne principalement les **grands exploitants** (groupes 2, 4 et 8). Plusieurs ménages nous ont expliqué qu'ils ne pouvaient cultiver toutes leurs terres ou qu'avant d'avoir accès au crédit, ils cultivaient des superficies moins importantes : les frais de cultures paraissent être un blocage à l'extension des superficies cultivées. Ainsi, l'extension des surfaces suppose que les ménages parviennent déjà à financer la culture de tous leurs terrains, ce qui expliquerait le fait que ce besoin soit exprimé plus particulièrement par les grands exploitants. *Ce besoin ne figure pas dans les objets des crédits proposés par la caisse, certainement du fait qu'il est difficilement saisissable et vendable (il n'est généralement pas accepté comme garantie dans les CECAM). Pourtant, compte tenu des ménages intéressés par l'acquisition de terres (ils possèdent des équipements agricoles et des zébus), nous*

pensons qu'il pourrait être intéressant pour le système de proposer un "crédit productif" de moyen terme (1-2 ans), avec des garanties matérielles (autre que l'objet de crédit).

- Des besoins de consommation figurent dans nombreux groupes : **construction de la maison** (maison en briques à un étage des Hautes Terres), **frais de scolarité** (des ménages financent les études de leurs enfants à Antsirabe, à Antananarivo, ce qui représente d'importants coûts). Ces objets ne sont pas financés par le système et font l'objet de détournements de crédit.

6.2. Montants-objets de crédit

Nous nous sommes interrogés sur les objets réels de crédit et leurs montants pour chaque groupe de la typologie afin d'analyser l'adéquation entre la demande de ces groupes et l'offre proposée par le système.

Nous n'avons pas pu analyser l'évolution des crédits (montant, objet) par ménage :

- les ménages éprouvaient des difficultés à se remémorer les crédits pris avant 1996 ;
- par ailleurs, l'évolution des montants des crédits ne dépend pas uniquement de l'évolution de la demande, mais dépend de celle de l'offre : de nombreux ménages ont fait la remarque que les montants de leurs demandes avaient été insatisfaits jusqu'à présent (surtout pour les crédits productifs - ressources insuffisantes pour répondre à toutes les demandes, plafonds pour les crédits, lien entre le montant du crédit et la valeur de la garantie matérielle, partialité au moment de l'octroi³⁴).

78,1 % (50 sur 64 ménages membres) des ménages membres de notre échantillon ont pris des **crédits productifs** en 1997-98 (voir en annexe la synthèse des résultats pour le Vakinankaratra). **Dans 58,1 % des cas (43 sur 74 crédits), le crédit productif est utilisé entièrement ou partiellement au paiement des salariés agricoles. Dans 40,5 % des cas (30 sur 74), il a financé l'achat d'engrais, de semences.** Sur les 74 crédits, 8 (10,3 %) ont été investi partiellement ou entièrement dans l'élevage (achat d'animaux, achat d'aliment) et 10 (13,5 %) dans le commerce. 37,89 % des ménages de notre échantillon (25 sur 66) ont déjà pris un **LVM** depuis leur adhésion. **Sur 31 LVM, 13 ont financé l'achat de zébus (41,9%), 10 l'achat de vache laitière (32,3 %) et 6 l'acquisition d'une charrette (19,4 %).**

67,2 % des ménages membres de notre échantillon (43 sur 64) ont effectué des **GCV** en 1997 et 62,8 % de ces bénéficiaires (27 sur 43) ont déposé plus de deux tonnes. **46,5 % des bénéficiaires GCV investissent l'argent du prêt dans l'exploitation agricole (10 ménages dans la culture et les 10 autres dans l'élevage, en particulier l'achat de cochons). 51,2 % (22 sur 43) financent des activités commerciales avec leur GCV (en particulier l'achat de paddy à bas prix, son stockage et sa vente à la soudure, une fois le prix du paddy élevé).**

Le crédit productif est utilisé principalement dans les frais de culture (salariés agricoles, semences, engrais). Le GCV est investi dans les activités commerciales (spéculation sur le paddy). Le crédit LVM sert à acquérir des équipements moyens agricoles (boeufs compris). Le LVM touche moins de ménages alors qu'il est cité par de nombreux ménages comme projet de crédit (25 ménages souhaitent prendre un LVM et 27 ont comme projet de prendre un crédit productif) : son accès plus restreint (conditions, modalités) expliquerait son moindre succès.

Le tableau suivant présente les résultats par groupe de la typologie :

↳ Tableau 22 sur les montants-objets-projets de crédit par groupe de la typologie.

Nous avons relevé les principaux résultats :

³⁴ Certains ménages ont évoqué la partialité des responsables (du comité de gestion) pour l'octroi des crédits : ces derniers satisferaient en priorité les demandes de leurs familles et amis.

- Pour les crédits LVM et productif, nous avons remarqué plusieurs **détournements d'objet** : achat de rizières, de terres, construction de la maison, financements d'activités (commerce, travaux agricoles) pour le LVM, crédit productif entièrement investi dans l'achat de biens de consommation. De plus, quatre ménages ont le projet de financer la construction de leur maison avec un crédit de la caisse et un ménage compte acheter des terres. Aucun produit n'est prévu par le système pour financer l'achat de terres, la construction d'une maison ou des biens de consommation.

Un ménage du groupe 4 a le projet de placer son crédit productif en **DAT** dans la caisse. *Les membres des caisses ne reçoivent aucune formation et il apparaît que certains en nécessiteraient, notamment sur la gestion des produits d'épargne et des crédits de la caisse (différentiel de taux entre les deux produits).*

- Les groupes les moins concernés par le crédit stockage ou **GCV** sont les groupes 5 (petits exploitants éleveurs diversifiés), 6 (petits exploitants-petits commerçants/salariés agricoles) et 9 (exploitants petits/moyens diversifiés) : les ménages de ces groupes exploitent de **petites superficies** et leur production rizicole est réservée pour la consommation. Par ailleurs, plusieurs ménages de ces groupes investissent tout ou une partie de leur crédit productif dans l'achat de nourriture (principalement du paddy).

Les ménages du groupe 4 (grands exploitants éleveurs-grands commerçants) déposent les quantités les plus importantes en GCV (1 à 6 tonnes, la majorité déposant 2-3 tonnes de paddy). Ils produisent 1 à 7,5 tonnes de paddy et ont les recettes issues de la vente des cultures les plus élevées.

Nous remarquons que des ménages des groupes 4, 5, 7, 8 et 9 investissent l'argent du GCV dans des activités commerciales. Les commerçants des groupes 2 ne financent pas leurs activités commerciales avec leurs activités agricoles et inversement.

- Dans les groupes 6 (petits exploitants-petits commerçants/salariés agricoles), 7 (exploitants moyens-petits commerçants) et 9 (exploitants petits/moyens diversifiés), peu de ménages ont bénéficié de prêt **LVM**. Les ménages des groupes 6 et 9 ne sont effectivement pas équipés (équipement moyen agricole) et la majorité des ménages du groupe 7 possède des équipements moyens agricoles, mais ces équipements n'ont pas été acquis avec des LVM. Peu de ménages (un seul par groupe) ont le projet de prendre un crédit LVM dans les groupe 6 et 7 alors que plusieurs ménages du groupe 9 ont le projet d'en prendre, en particulier pour acquérir des équipements moyens agricoles : comme ceux des deux autres groupes, les ménages du groupe 9 cultivent de petites superficies, ont un atelier élevage peu développé, mais ils gagnent **d'importants revenus non agricoles**, ce qui leur permet apparemment d'envisager de prendre un crédit LVM.

De nombreux ménages des groupes 1 (petits exploitants-artisans), 2 (grands exploitants diversifiés), 4 (grands exploitants éleveurs-grands commerçants) et 5 (petits exploitants éleveurs diversifiés) ont déjà bénéficié de prêt LVM. Pour le groupe 1, ces prêts sont de faibles montants (inférieurs à 1 million de Fmg) et ont financé l'acquisition de zébus. Pour les autres groupes, les prêts concernent des montants supérieurs à 1 million de Fmg. Les ménages des groupes 2 et 4 cultivent de grandes superficies et le LVM a été investi principalement dans l'acquisition d'équipement agricole (boeufs de trait compris). Les "petits exploitants éleveurs" du groupe 5 ont acquis des vaches laitières avec leur LVM.

- Les ménages financent principalement les frais de cultures (salariés agricoles, engrais, semences) avec leurs **crédits productifs**. Un ménage du groupe 4, 3 du groupe 7, 2 du groupe 8 et 4 du groupe 9 investissent entièrement ou partiellement leurs crédits productifs dans leurs **activités commerciales**. De plus, des ménages de ces groupes ont le projet de financer des activités commerciales avec des crédits, dont un LVM pour l'achat d'un camion pour 2 ménages des

groupes 4 et 8 (grands exploitants éleveurs). Les ménages des groupes 8 et 9 investissent une partie des revenus issus du commerce sur l'exploitation et une partie des recettes agricoles dans leurs activités commerciales. Pour les ménages du groupe 7, les revenus de leurs commerces servent à rembourser leurs crédits, dont une partie a été investie dans le commerce. Les ménages du groupe 4 (grands commerçants) financent leurs activités commerciales surtout avec le GCV. Des ménages des groupes 2, 5 et 6 effectuent également des activités commerciales, mais ne les financent pas avec des crédits productifs. Tous les crédits pris (même les GCV) par les ménages du groupe 2 (grands exploitants diversifiés) sont investis dans l'exploitation agricole et leurs projets ne concernent que **l'exploitation agricole** ; il existe peu de liens entre leurs activités de diversification et l'exploitation agricole (gestion séparée - voir l'encadré sur le groupe 2). Les commerçants du groupe 5 (petits exploitants éleveurs diversifiés) sont de petits exploitants et leurs activités non-agricoles sont développées (**revenu non agricole élevé**) : le commerce s'autofinance (revenus dégagés suffisants) et même sert à financer leurs activités agricoles. Deux ménages de ce groupe ont le projet de prendre un LVM afin d'acquérir du matériel pour améliorer leurs activités de diversification (un réfrigérateur, un camion) et trois des cinq ménages qui déposent en GCV investissent l'argent du prêt dans leur commerce. Les activités commerciales des ménages du groupe 6 (petits exploitants-petits commerçants/salariés agricoles) sont peu développées (revenu non agricole faible) et les revenus issus de celles-ci sont investis dans les **cultures** (remboursement des crédits productifs, salariés agricoles). Aucun ménage n'a de projet concernant les activités commerciales (uniquement l'exploitation agricole - voir l'encadré du groupe 6).

- Un ménage du groupe 1 (petits exploitants artisans) et un ménage du groupe 3 (agriculteurs purs-exploitants moyens) ont **quitté** le système. Deux ménages du groupe 5 (petits exploitants éleveurs diversifiés), un ménage du groupe 6 (petits exploitants-petits commerçants/salariés agricoles) et quatre du groupe 9 (exploitants petits/moyens diversifiés) n'ont **pas pris de crédit** en 1997-98. Un ménage du groupe 1, deux ménages du groupe 6, deux ménages du groupe 7 (exploitants moyens-petits commerçants) et deux ménages du groupe 9 comptent **arrêter de prendre des crédits** dans la caisse ou **quitter le système**. Les crédits ne seraient apparemment pas adaptés aux ménages des groupes 1, 3, 5, 6, 7, 9 : ils éprouveraient des difficultés à y avoir accès (groupes 5, 6 et 9), les crédits proposés ne leur conviendraient pas (taux élevés, difficultés de remboursement, objets financés, ... - groupes 1, 6, 7 et 9). Les paragraphes suivants vont nous éclairer sur ces points.

6.3. L'accès au crédit

Nous avons questionné les ménages sur la perception qu'ils avaient de l'accès au crédit dans les caisses afin de savoir si certains se sentaient exclus et pour quelle(s) raison(s) (le système ne répond pas aux demandes de quels ménages ?).

56,1 % des ménages interrogés (37 sur 66) considèrent l'accès au crédit comme difficile (voir la synthèse des premiers résultats pour le Vakinankaratra en annexe). Les raisons invoquées sont :

- le **retard** pour l'obtention de l'argent (l'argent est débloqué en retard par rapport au calendrier cultural, à la date de débloqué prévue) est cité 19 fois ;
- les **délais de réponse longs** une fois la demande déposée (procédures d'octroi jugées trop longues - cité 12 fois) ;
- les **conditions, procédures** sont jugées difficiles ("beaucoup de choses sont réclamées" - cité 10 fois) ;
- les **garanties** matérielles rendent l'accès difficile ("il faut en avoir" - cité 9 fois) ;
- les **montants** des demandes ne sont pas satisfaits (cité 5 fois).

27 des 66 ménages ont jugé **l'accès au crédit facile** (40,9 %) car :

- ils ont **bien remboursé** leurs crédits (5 ménages) ;
- ils ont des **garanties** (4 ménages) ;
- les **procédures** sont **rapides**, les formalités sont **simples**, c'est plus facile qu'à la banque (4 ménages) ;
- l'argent du crédit est débloqué à la date prévue (2 ménages) ;
- il fait partie du comité de gestion (1 ménage) ;
- la caisse est proche de sa maison (1 ménage) ;
- ses demandes sont satisfaites (1 ménage) ;
- etc.

Nombreux ménages qui jugent l'accès au crédit facile dans le système ont émis des réserves. Ils nous ont répondu que l'accès était facile **mais** :

- les crédits productifs sont débloqués en **retard** (par rapport au semis du riz ou par rapport aux pluies, par exemple) alors que les taux étaient retirés pour le mois entier même si le déblocage n'avait eu lieu qu'à la fin du mois (6 ménages) ;
- l'argent du GCV arrive en **retard** (une à deux semaines après le stockage des produits) et les taux sont comptabilisés pour le mois alors que les déblocages n'arrivent qu'à la fin du mois (4 ménages) ;
- l'accès aux crédits **LVM** est difficile (apport personnel, garantie - 2 ménages) ;
- le délai de réponse est long (1 ménage) ;
- on n'a pas accès au crédit sans garantie (1 ménage) ;
- les bons payeurs sont victimes : quand une caisse connaît un problème de non-remboursement, toutes les demandes sont bloquées (1 ménage).

Ces résultats globaux nous suggèrent les remarques suivantes :

- Le **retard** du déblocage des différents crédits (par rapport à la date fixée, par rapport au calendrier cultural) est la critique la plus courante. Pour les crédits productifs, l'octroi mensuel des crédits prévu par le nouveau manuel de procédures devrait rectifier ce retard des crédits productifs par rapport au début de la grande saison (jusqu'à présent, octroi mi, fin novembre alors que les premières pluies sont en septembre). Nous ne savons pas si ce cycle mensuel des octrois sera également appliqué pour les crédits LVM. Cependant, même si c'est le cas, les retards des déblocages par rapport à la date prévue minent la **confiance** des membres dans le système : *les procédures d'octroi devraient être accélérées et, surtout, le système devrait tenir ses engagements (déblocage des crédits à la date fixée)*. Pour les GCV, le déblocage a lieu une à deux semaines après le stockage des produits alors que les taux sont comptabilisés dès le stockage. Les membres jugent ce **fonctionnement injuste**. *Le déblocage des GCV pourrait être amélioré par la prévision des quantités stockées par chaque membre en leur demandant une-deux semaines avant le stockage les quantités qu'ils comptent stocker ; ainsi, le jour du stockage, les fonds sont disponibles en caisse et peuvent être débloqués*.
- L'accès est jugé difficile par plusieurs ménages du fait des **délais longs** entre la demande de crédit et la réponse (attente de la réponse). Du fait de ces délais, certains n'ont pas pu acquérir des animaux (déjà vendus à l'octroi du crédit) ou réaliser leurs activités. Nous pensons qu'avec le cycle d'octroi mensuel, les procédures risquent de s'accélérer.
- Les **garanties** rendent l'accès difficile pour plusieurs membres. Cet accès s'est restreint en 1997-1998 d'après nos enquêtes : les vérifications sont systématiques, les cochons ne sont plus acceptés dans nombreuses caisses.
- Le fait que tous les membres d'une caisse n'aient plus accès au crédit quand une caisse connaît des problèmes de non-remboursement a été critiqué par quatre ménages. Apparemment, cette

mesure ne fait **pas fonctionner la pression sociale** : les "bons payeurs" sont mécontents vis-à-vis de la caisse, se considèrent comme des victimes, mais aucun n'exprime son mécontentement vis-à-vis des "mauvais payeurs" (dont ils comprennent les raisons). *Compte tenu de l'échec de cette mesure, nous pensons qu'il serait préférable que les bons payeurs ne soient pas pénalisés par un non-accès au crédit en cas de problème de remboursement dans la caisse (mesure qui risque de retourner les bons payeurs contre la caisse). Une mesure moins coercitive serait peut-être mieux adaptée et permettrait à la pression sociale de fonctionner (le versement par les bénéficiaires d'un "fonds de garantie" pour chaque crédit débloqué, fonds restituable qu'à la fin du crédit si tous les autres membres ont également bien remboursé leur crédit, par exemple).*

- Deux ménages ont évoqué la **partialité** des responsables pour les décisions d'octroi et un membre d'un comité de gestion a déclaré que l'accès au crédit est facile pour lui car il appartient au comité de gestion : certains membres des comités de gestion favorisent leur famille pour l'octroi des crédits. *Cet abus pourrait être évité par un meilleur contrôle du conseiller CECAM (en s'informant sur les liens familiaux et sociaux entre les membres).*

Les principales conditions d'accès au crédit perçues par les membres sont :

- *les garanties matérielles ;*
- *les informations requises pour la demande et l'étude de cette dernière ;*
- *leur comportement antérieur ;*
- *leur lien avec des membres du comité de gestion.*

La majorité a une perception négative de l'accès au crédit : les conditions d'accès et l'accès ne leur conviennent pas, en particulier, la restriction pour les garanties matérielles, les retards de déblocage des crédits, les délais de réponse longs une fois la demande déposée, les informations détaillées demandées, l'insatisfaction des montants demandés, la partialité des responsables des comités de gestion, la pénalisation par un non-accès au crédit des "bons payeurs" quand une caisse a des problèmes de non-remboursement.

Nous avons analysé cette perception de l'accès au crédit par groupe de la typologie afin de déceler les groupes mécontents et si certaines critiques étaient émises par des groupes particuliers :

↳ Tableau 23 de l'analyse de la perception des crédits par groupe de la typologie.

Le groupe 8 (grands exploitants éleveurs - petits commerçants) est l'unique groupe de la typologie dont pratiquement tous les membres jugent **l'accès au crédit facile**. Les procédures leur conviennent et même ils les considèrent rapides : apparemment, pour les ménages de ce groupe, l'octroi des crédits est rapide, sans délais de réponse trop longs. Tous les ménages de ce groupe possèdent plusieurs **équipements agricoles moyens** (capital équipement élevé - voir l'encadré sur le groupe 8) et élèvent 2 à 4 **zébus** : ils ont des garanties à présenter à la caisse. Cependant certains ménages de ce groupe regrettent que les terres ne soient pas acceptées : ils possèdent d'importantes superficies ce qui leur donnerait accès à des crédits de montants plus importants (notamment des LVM).

Dans les groupes 4 (grands exploitants éleveurs-grands commerçants) et 9 (exploitants petits/moyens diversifiés), la majorité des ménages jugent également l'accès au crédit facile : les raisons invoquées sont la possession de **garanties matérielles** et leur **comportement antérieur** (ils ont bien remboursé les précédents crédits). Les ménages du groupe 4 possèdent tous des équipements agricoles moyens (capital équipement élevé) et élèvent 2 à 13 zébus : les garanties demandées ne leur posent pas problème. Les ménages du groupe 9 ne sont pas équipés et leur atelier élevage est peu développé (capital "animaux" faible - voir l'encadré sur le groupe 9) : ils mettent en garantie leur bicyclette, leur radio, leur balance, leur machine-à-coudre. Plusieurs ménages de ce groupe éprouvent des difficultés à avoir accès au crédit (en particulier au crédit LVM) compte tenu des garanties acceptées par la caisse (terres, maison, porcs pas acceptés).

Pour les ménages de 5 groupes de la typologie (3, 5, 6 et 9), la demande de **garanties** rend l'accès au crédit difficile :

- les ménages des groupes 9, 6 (petits exploitants-petits commerçants/salariés agricoles) et 3 (agriculteurs purs-exploitants moyens) ne possèdent **pas d'équipement agricole moyen** et n'élèvent **pas de zébus**, ni de vaches laitières : des ménages de ce groupe ne prennent plus de crédit depuis 2 ans à 6 mois du fait du durcissement des garanties et de leur contrôle.
- l'obligation de présenter des garanties matérielles rend l'accès au crédit à certains ménages du groupe 5 (petits exploitants éleveurs diversifiés), mais tous les ménages de ce groupe ont encore accès au crédit : ils possèdent un équipement agricole moyen variable, des équipements non agricoles (batteuse, écrémeuse) et ont un capital "animaux" élevé (vaches laitières, zébus, nombreux cochons).

Un ménage du groupe 5 a remarqué que, du fait de cette condition d'accès au crédit, c'étaient "**ceux qui étaient déjà avancés qui sont poussés**". Les ménages qui ne possèdent pas d'équipement moyen agricole ou d'équipements non agricoles, ni de bovins éprouvent des difficultés à avoir accès au crédit. *Pour des crédits de faibles montants, peut-être qu'une meilleure prise en compte du comportement antérieur du membre dans la caisse associé à une présentation de garanties matérielles plus "symbolique" (marmites, terres, mobilier) faciliterait l'accès au crédit à certaines catégories de la population.*

Mise à part cette condition de garantie matérielle, les membres ont accès au crédit, mais jugent l'accès au crédit difficile du fait de la façon dont ils ont accès : retard des débloquages, montants des demandes insatisfaits, délais de réponse trop longs, les questions lors de la demande, partialité des membres du comité de gestion dans les décisions d'octroi, ... Ainsi la majorité des ménages de groupes aussi divers que les groupes 2 (grands exploitants diversifiés), 3 (agriculteurs purs-exploitants moyens), 5 (petits exploitants éleveurs diversifiés), 6 (petits exploitants-petits commerçants/salariés agricoles) et 7 (exploitants moyens-petits commerçants) considèrent l'accès au crédit difficile.

6.4. Le remboursement des crédits

Lors des enquêtes, nous avons interrogé les ménages sur la façon dont ils remboursent leurs crédits (avec quels revenus ?) et sur la perception qu'ils ont du remboursement (s'ils le jugent difficile ou facile et pour quelle(s) raison(s) ?) afin de déceler si les produits financiers du système présentent des contraintes pour certains ménages.

Le tableau X sur la perception des ménages de l'accès et du remboursement des crédits récapitule les résultats par groupe de la typologie.

6.4.1. L'objet du remboursement

La majorité des ménages remboursent leurs **crédits productifs** avec leurs **recettes agricoles** (récoltes et élevages). Des ménages des groupes 4, 5 et 7 remboursent également avec les revenus de leurs **activités de diversification** (artisanat, salaire, commerce) et la majorité des ménages du groupe 9 rembourse avec ces revenus (salaire, commerce). Les ménages du groupe 9 exploitants petits/moyens diversifiés) ont des activités agricoles peu développées (petites superficies cultivées, petit atelier "élevages") et des **revenus non agricoles importants** : leurs activités de diversification servent à financer leur exploitation agricole (achat d'animaux, paiement des salariés agricoles, remboursement des crédits productifs dont une partie a été investie dans l'exploitation agricole et une autre dans leurs activités commerciales). De même, les ménages du groupe 5 (petits exploitants éleveurs diversifiés) et ceux du groupe 4 (grands exploitants éleveurs-grands commerçants) gagnent d'importants revenus non agricoles dont une partie est investie dans leurs activités agricoles (travaux agricoles, achat de terres, remboursement des crédits productifs finançant l'exploitation agricole). Les ménages du groupe 7 (exploitants moyens-petits commerçants) investissent une

partie de leurs crédits dans leurs activités agricoles et l'autre dans leurs activités commerciales afin d'assurer avec les bénéficiaires de ces dernières le remboursement de leurs crédits.

La majorité des ménages des groupes 4, 5, 7, 8 et 9 rembourse leur **GCV** avec les bénéficiaires de leurs **activités commerciales**. Nous avons remarqué dans le paragraphe 6-2 sur les montants-objets de crédit que des ménages de ces groupes financent leurs activités commerciales avec l'argent du GCV. Les ménages du groupe 2 se considèrent avant tout agriculteurs et l'argent du GCV est investi dans l'exploitation agricole dont les recettes servent au remboursement de ce prêt.

Les ménages du groupe 1 (petits exploitants-artisans) remboursent leur GCV avec un **crédit productif** : ils éprouvent des difficultés à rembourser le prêt GCV avant le déstockage. *Le déstockage d'une petite partie du stock de paddy, de telle manière que le système ne soit pas mis en péril par la perte de sa garantie (le stock restant devant être suffisant pour couvrir le remboursement du prêt) pourrait permettre aux membres en difficulté de réaliser le remboursement petit-à-petit du prêt GCV (vente de la première quantité déstockée qui permet de déstocker ensuite une quantité équivalente dont la vente permet le remboursement d'une partie du prêt et le déstockage d'une troisième quantité ainsi de suite jusqu'au remboursement complet du prêt).*

Pour les prêts **LVM**, nous manquons de données quant aux différentes sources de revenus qui permettent leur remboursement. Les ménages interrogés ne se rappelaient généralement que du dernier versement. Les sources semblent assez diverses : les récoltes, la vente d'animaux, la vente du lait de la vache laitière acquise avec le LVM, le salaire et les revenus issus du commerce.

6.4.2. La perception du remboursement

62,9 % des ménages interrogés (39 sur 62 réponses) considèrent le remboursement des crédits facile et 37,1 % des ménages (23 sur 62) jugent le remboursement difficile (voir en annexe la synthèse des premiers résultats pour le Vakinankaratra).

Le remboursement ne leur pose pas de difficulté car :

- ils ont **planifié**, prévu le remboursement (ménages des groupes 2, 4, 5, 7 et 9) : "je sais gérer, je programme tout", "j'ai bien calculé", "je suis préparé au remboursement même si les taux sont élevés" ;
- ils ont investi leurs crédits dans des **activités productives** (ménages des groupes 5, 7, 8 et 9) : "j'ai utilisé l'argent dans le projet annoncé", "j'ai investi dans l'exploitation agricole", "j'ai investi l'argent dans l'exploitation et dans le commerce" ;
- ils ont des **revenus extérieurs** à l'exploitation agricole qui sécurisent leur remboursement (ménages des groupes 4, 5, 8 et 9) : "le remboursement est facile car mon commerce fonctionne bien", "je rembourse toujours avec l'argent de la collecte", "la fin du petit commerce est à l'échéance du GCV", "nous avons un salaire mensuel" ;
- **leur production agricole est sécurisée** (elle est suffisante, diversifiée - ménages des groupes 5, 8 et 9) : "j'ai beaucoup de produits", "toutes les récoltes ne sont jamais mauvaises en même temps", "la production est bonne" ;
- il prend des crédits de **petits montants** (un ménage du groupe 9).

Le remboursement présente des difficultés car :

- les **taux d'intérêt** sont élevés (ménages des groupes 1, 2, 3 et 5) : "le taux d'intérêt est élevé et les prix à la récolte bas, il y a un déséquilibre", "les taux sont élevés".
- pour les crédits **LVM**, la **fréquence des échéances** de remboursement pose problème (ménages des groupes 1, 4 et 8) : "avant, c'était plus facile, l'emprunteur pouvait choisir les échéances", "trouver de l'argent tous les trois mois pour les LVM est difficile", "le remboursement tous les trois mois pour les LVM est difficile". *Dans les caisses visitées, les échéances ne sont apparemment pas négociées par le bénéficiaire, comme il est prévu par le manuel de procédures, et l'application d'échéances trimestrielles ne paraît pas adaptée aux capacités de remboursement de plusieurs ménages.*

- pour les **GCV**, le remboursement avant le déstockage est difficile pour des ménages des groupes 1 et 6 : "le remboursement du GCV avant le déstockage est difficile", "ils ont refusé de retarder d'une semaine le déstockage de mon GCV et j'ai dû vendre des terres, travailler comme salarié agricole". *Comme nous l'avons suggéré dans le paragraphe précédent 6-4-1, un premier déstockage d'une petite quantité pourrait permettre à ces ménages de rembourser leur GCV petit-à-petit.*
- les difficultés de **commercialisation des produits** et l'augmentation du **coût de la vie** (facteurs externes au système) rendent le remboursement des crédits difficile (ménages des groupes 1, 2, 3, 4, 6, 7 et 9) : "les prix à la récolte sont bas (depuis 1997)", "le prix des haricots a diminué : la cantine de haricots valait 10 000 Fmg en 1996 et seulement 5 000 Fmg en 1998", "j'ai eu des difficultés à trouver un acheteur pour le cochon", "au point de collecte, ils achètent le lait à crédit", "le prix du lait a baissé et les paiements de Socolait (entreprise collectant le lait et le transformant) sont irréguliers", "la récolte est mauvaise et la vie de plus en plus difficile".
- plusieurs ménages craignent des **accidents, catastrophes** (ménages des groupes 2, 4, 5 et 8) : "le remboursement est difficile à cause des maladies des animaux, des dégâts sur les cultures", "si les animaux ont une maladie, si les criquets ravagent les cultures", "il faut payer même en cas de maladie, de mort", "le remboursement dépend de la récolte et les responsables sont très stricts". *Ces ménages déplorent l'inexistence d'une mesure ou d'un produit qui les protégerait en cas d'imprévu : ré-échelonnement du crédit sans pénalité ou assurance (cotisation d'une petite somme de tous les bénéficiaires de crédit qui permettrait d'assurer le remboursement des cotisants en grave difficulté).*
- les **plafonds** des crédits productifs sont jugés trop bas (ménages des groupes 6 et 9) : "les sommes obtenues sont petites et la récolte a donc été insuffisante : nous avons dû vendre nos élevages", "les plafonds des crédits sont bas et il n'est pas possible de financer des activités rentables".

La majorité des ménages des groupes 1, 2, 3 et 6 jugent le remboursement difficile. Les ménages des groupes 1 et 6 sont de petits exploitants dont le revenu non agricole est faible : les revenus monétaires de ces ménages sont faibles. Ces deux groupes ont des difficultés à rembourser leur GCV. Les ménages du groupe 3 sont des agriculteurs purs, dont le revenu non agricole est nul : leurs recettes agricoles sont leur unique source de revenu monétaire et celles-ci dépendent de la commercialisation des produits agricoles. Pour les ménages du groupe 2, les activités de diversification et les activités agricoles sont gérées séparément : ils remboursent leurs crédits avec leurs recettes agricoles. Grands exploitants, ils craignent surtout des dégâts sur leurs productions agricoles.

6.5. Conclusion

Le principal besoin exprimé par les ménages de notre échantillon concerne le paiement des salariés agricoles. Les crédits productifs sont principalement utilisés pour financer ce besoin : les caisses répondent donc à la demande prioritaire des ménages du Vakinankaratra. Cependant, de nombreux ménages ont critiqué les crédits productifs : il n'est pas adapté à la demande (octroi en retard par rapport au calendrier cultural pour la grande saison, par exemple). Le cycle d'octroi mensuel devrait améliorer ce produit.

Les ménages de notre échantillon ont financé l'acquisition de vaches laitières, de zébus et d'équipements moyens agricoles avec leurs prêts LVM.

La moitié des GCV pris par les ménages de notre échantillon a été investie dans l'exploitation agricole tandis que l'autre moitié a financé des activités commerciales. Les groupes de la typologie les moins touchés par le GCV sont les petits exploitants (production rizicole consommée).

Le système ne répond pas aux demandes suivantes :

- il ne propose aucun produit pour l'achat de terres ;
- les demandes de consommation (alimentation, frais de scolarité, construction d'une maison) ne sont pas prises en compte par le système ;
- plusieurs ménages réclament une mesure/un produit les assurant contre d'éventuelles catastrophes, accidents (afin de pouvoir rembourser leurs crédits et ne pas être exclus, pénalisés par le système).

Les crédits sont remboursés principalement avec les recettes agricoles pour les crédits productifs et avec les bénéfices des activités commerciales pour les GCV. Un peu plus de un tiers des ménages de notre échantillon considèrent le remboursement difficile :

- ils ont des difficultés pour commercialiser leurs produits agricoles ;
- les produits de la caisse ne semblent pas adaptés à leurs capacités de remboursement : remboursement trimestriel pour les LVM, remboursement avant le déstockage pour les GCV, plafonds bas des crédits, taux élevés.

La majorité des ménages juge le remboursement facile du fait, en particulier, de la diversification de leurs activités agricoles (différentes cultures, élevages) et de leurs sources de revenus (agriculture, commerce, activité salariale, artisanat).

L'accès au crédit est perçu comme difficile par les ménages de notre échantillon :

- la façon dont les crédits sont octroyés, le fonctionnement des caisses : retards des déblocages, délais de réponse longs, montants insatisfaits, partialité des dirigeants dans leur décision d'octroi ;
- la présentation de garanties matérielles de valeur équivalente au crédit demandé restreint l'accès aux ménages qui ne possèdent pas d'équipements agricoles moyens, ni de bovins.

7. Le comportement des ménages vis-à-vis de l'épargne

L'épargne volontaire, surtout les dépôts à terme (DAT) et les plans d'épargne (PE), constituent des ressources internes pour le système.

Nous avons cherché à savoir pour quelles raisons les ménages épargnent-ils dans la caisse et pour quelles raisons ils ne sont pas intéressés par les produits d'épargne proposés par le système. Les produits d'épargne répondent-ils à des demandes ? Sont-ils adaptés aux différentes demandes ? Sont-ils utilisés pour le financement des activités agricoles ?

Nous vous présentons tout d'abord les résultats globaux pour l'échantillon (voir la synthèse des premiers résultats pour le Vakinankaratra en annexe).

38 % des ménages de notre échantillon (25 sur 66) ont déjà effectué des dépôts dans leur caisse et 62 % n'ont jamais déposé dans leur caisse. Parmi les 41 ménages qui n'ont jamais déposé, 17 (41,5 %) se disent **intéressés** par les produits que propose la caisse :

- les produits d'épargne permettent d'éviter de dépenser l'argent ;
- ils sont intéressés par la rémunération de l'épargne (DAT, PE) ;
- l'argent est en sécurité dans la caisse ;
- on peut retirer son épargne quand on le nécessite (dépôt à vue ou DAV) ;
- les produits d'épargne permettent de prévoir le financement de projets (achat de boeufs, exhumation, moisson du riz).

Les raisons invoquées sont les mêmes pour les ménages qui ont déjà déposé dans la caisse. Pour ces derniers, cette liste s'allonge :

- les dépôts permettent de prévoir le remboursement des crédits (un ménage du groupe dépose d'ailleurs une partie de son crédit) ;
- ils déposent dans la caisse car celle-ci est proche (proximité géographique) ;
- les dépôts représentent une assurance (mobilisable en cas de maladie - valable pour les DAV).

Dans les ménages qui ne déposent pas mais qui sont intéressés par les produits d'épargne du système, plusieurs ont avoué qu'ils avaient l'intention de déposer mais qu'ils n'avaient pas d'argent à déposer, compte tenu qu'ils utilisaient leur argent pour financer leurs activités.

Sur les 41 ménages qui n'ont jamais déposé dans la caisse, 6 ne savent pas si les dépôts de la caisse les intéressent (**manque d'information**), un ménage a quitté le système et 17 ne sont **pas intéressés** par l'épargne proposée par le système :

- ils préfèrent **utiliser leur argent** car ils jugent ces investissements plus rémunérateurs que l'épargne du système : engraisser un cochon, effectuer du commerce, stocker des produits agricoles (spéculation sur les différentiels de prix entre la récolte et la soudure),...;
- ils n'ont **pas confiance** dans le système : "il est difficile de retirer son argent", "c'est un système mutuel et si la caisse connaît un problème il est alors difficile de récupérer son argent", "la caisse ne va pas" ;
- il pense que son argent n'est **pas en sécurité** dans la caisse du fait de l'absence de gardien ;
- ils disent ne pas avoir d'argent à déposer ;
- il ne dépose pas par **mesure de rétorsion** vis-à-vis de la caisse (il n'a pas obtenu de crédit).

Nous pensons que le système pourrait améliorer les résultats de l'épargne par une meilleure information, formation sur les produits d'épargne : des membres connaissent mal voire pas du tout les produits d'épargne proposés par le système, d'autres craignent de déposer en caisse (certes, il n'y a pas de gardien, mais l'argent est transféré en ville quand l'argent en caisse dépasse un certain seuil et les épargnants sont assurés de récupérer leurs dépôts en cas de vol). Lors de ces informations/formations, il pourrait être intéressant de démontrer l'intérêt des dépôts de la caisse par rapport à des investissements risqués comme l'élevage de cochons (risques importants de mortalité).

Le système pourrait tenter de rétablir la confiance des épargnants en évitant que ces derniers soient pénalisés en cas de problèmes (détournements, abus,...) et, dans de tels cas, en assurant un service minimum (par les techniciens de l'Union si le conseiller et les responsables des comités sont impliqués) afin que les épargnants puissent récupérer leur argent.

Nous avons analysé l'épargne volontaire par groupe de la typologie ainsi que les autres formes d'épargne/placement auxquelles chaque groupe est habitué :

↳ Tableau 24 sur les dépôts volontaires et autres formes de placement par groupe de la typologie.

Nous n'avons pas relevé de stratégie particulière des différents groupes de la typologie par rapport aux produits d'épargne de la caisse. Ces derniers sont utilisés pour financer divers objets, principalement les activités agricoles : moisson du riz, travaux agricoles, achat de terres, aliments pour les animaux, achat d'animaux, remboursement des crédits, exhumation, dépenses courantes, réparation de la maison, frais de scolarité, assurance (argent mobilisé en cas de maladie),...

Nous formulons les remarques suivantes :

- Les groupes où la proportion d'épargnants est la plus importante sont les groupes 2 (grands exploitants diversifiés), 4 (grands exploitants éleveurs-grands commerçants) et 5 (petits exploitants éleveurs diversifiés). Pour les groupes 4 et 5, les ménages gagnent d'importants revenus non agricoles (importants revenus monétaires) et les ménages qui déposent utilisent plusieurs produits d'épargne de la caisse. Nous remarquons que les **sommes déposées sont faibles** (max de 100 000 Fmg pour les DAT, de 25 000 Fmg par mois pour les PE), comme si les ménages testaient les produits d'épargne de la caisse : leur principale épargne est réalisée **en nature** (élevages, stocks de produits agricoles, terres), sauf pour 2 ménages du groupe 5 qui déposent à la banque à Antsirabe.

- Plusieurs ménages du groupe 9 (exploitants petits/moyens diversifiés), dont les revenus non agricoles sont également élevés (et les surfaces cultivées petites, comme les ménages du groupe 5), épargnent dans des **banques** à Antsirabe. Plusieurs ménages des groupes 5 et 9 se considèrent commerçants, artisans, salariés avant agriculteurs et placent leur argent en dehors de l'exploitation (dans le commerce/l'artisanat, dans une banque, en espèces dans leur maison).
- Pour tous les groupes dans lesquels des ménages effectuent des activités commerciales (groupes 2, 4, 5, 7; 8 et 9, sauf le groupe 6), des ménages investissent dans le **commerce** lorsqu'ils ont de l'argent : plusieurs ménages ont déclaré que les activités commerciales étaient plus rémunératrices que les produits d'épargne de la caisse.
- Les grands exploitants (groupes 2, 4 et 8) épargnent tous dans les **animaux** (cochons, zébus) ainsi que la majorité des petits exploitants dont le revenu non agricole est élevé (groupes 5 et 9).

8. Comment les ménages perçoivent la caisse

Nous avons questionné les ménages sur la perception qu'ils avaient de la caisse de leur village :

- les avantages et les contraintes de la caisse : sont-ils satisfaits des services proposés par le système ?
- les réunions : leur conviennent-elles ? qu'y font-ils ?
- leur avenir dans la caisse : les membres actuels comptent-ils rester dans la caisse ?
- l'avenir de la caisse (ce qu'elle va devenir) : les ménages perçoivent-ils la caisse comme durable, pérenne ?
- l'appropriation de la caisse par les ménages et la perception qu'ils ont du pouvoir de décision dans la caisse : les ménages se considèrent-ils propriétaires du système ? d'après eux, qui prend les décisions dans la caisse ?

8.1. Les avantages de la caisse

Lors de nos enquêtes, nous avons demandé aux ménages quels étaient les avantages de la caisse. Les avantages les plus cités sont les suivants (voir la synthèse des premiers résultats pour le Vakinankaratra en annexe) :

- **l'accès au crédit** (cité par 24 ménages de notre échantillon, soit 36,4 % des ménages) : "l'accès au crédit **pour les paysans** qui n'ont pas accès au système bancaire", "c'est la seule institution qui finance les paysans", "il n'existe pas de crédit en dehors des CECAM", "dans la caisse, je peux prendre des crédits", "l'accès dans la caisse est plus facile qu'à la banque", "avec le crédit, je peux faire mon exploitation agricole ou autre chose", "dans la caisse il y a des crédits pour les paysans", "les petits paysans comme nous ne peuvent pas trouver de personnes qui leur fassent crédit", "personne ne veut leur prêter de l'argent ainsi pendant des mois". Les paysans n'ont pas accès au système bancaire classique, il n'existe pas d'autres institutions leur proposant des crédits dans la région.
- le **crédit dépannage** (cité par 18 ménages, soit 27,3 % des ménages de notre échantillon) rassure les ménages. N'ayant accès à aucun système d'assurance, ils apprécient l'existence d'un tel produit qui leur permet de faire face aux imprévus (maladies, mort) sans avoir à décapitaliser : "quand il y a des imprévus, le crédit peut **les sauver**", "en cas de maladie, le crédit dépannage est débloqué rapidement", "la caisse peut les sauver d'événements inattendus comme la maladie", "quand on a un besoin urgent, il y a le crédit dépannage", "en cas de maladie, on peut prendre des crédits".

- plusieurs ménages (10 ménages, 15,2 % des ménages de notre échantillon) ont remarqué une **amélioration de leur niveau de vie, de leur exploitation agricole** : les crédits leur ont permis d'étendre leurs surfaces cultivées, ils ont pu acquérir des équipements, des animaux avec des crédits ou avec l'augmentation de leur production agricole, ils ont réalisé des bénéfices avec les activités financées avec leurs crédits (commerce, artisanat). Avant d'avoir accès aux crédits de la caisse, certains ménages éprouvaient des difficultés à réaliser leur exploitation agricole, ils n'arrivaient pas à cultiver toutes leurs terres, ils manquaient d'argent en novembre-décembre pour cultiver celles-ci (grande saison en période de soudure) : "le crédit productif présente un avantage car ils peuvent respecter le calendrier agricole pour le repiquage en novembre. Tous les salariés sont pris par les riches à ce moment-là et si on n'a pas d'argent disponible, on ne peut pas en engager", "j'ai pu étendre ma culture grâce au crédit car en novembre l'argent manque et avant je cultivais moins de *tanety*". D'autres ménages ont pu étendre leurs surfaces cultivées, acquérir des biens de production : "j'ai constaté une évolution dans mon niveau de vie. J'ai étendu mes surfaces par la location de terres ce que je ne pouvais réaliser auparavant", "j'ai pu acheter des terres, des boeufs grâce aux bénéfices de mon GCV et de mes récoltes", "grâce à la caisse, j'ai acquis des boeufs, une charrette, une vache laitière", "j'ai acquis une charrette et j'arrive maintenant à cultiver toutes mes terres".
- le **GCV** est cité par 8 ménages : "le GCV est le produit le plus avantageux de la caisse", "j'ai réalisé des bénéfices sur le paddy du GCV", "nous avons pu réaliser des bénéfices grâce à **l'augmentation du prix du paddy**".
- 6 ménages ont cité la possibilité d'**épargner** et la **sécurité des dépôts** dans la caisse comme avantage.
- 4 ménages apprécient **les taux d'intérêt** de la caisse, qu'ils jugent **bas** notamment par rapport au crédit usuraire.
- deux ménages ont cité comme avantage de la caisse **l'accumulation des parts sociales** : l'idée d'une somme qui augmente et qui leur appartient leur plaît. Par contre, des ménages ont également critiqué le fait que ces parts sociales étaient difficiles à récupérer.

Les résultats par groupe de la typologie sont présentés dans le tableau suivant :

↳ Tableau 25 sur la perception des ménages des avantages et des contraintes des caisses par groupe de la typologie.

Dix ménages sur 66 (15,2 %) ne voient **aucun avantage** dans les caisses. Le tableau des résultats par groupe de la typologie indique que les groupes concernés sont les groupes 2 (2 ménages), 3 (un ménage qui a quitté le système), 6 (2 ménages), 7 (1 ménage) et 9 (2 ménages). Pour les groupes 3, 6 et 9, cette perception négative des caisses pourrait s'expliquer par le fait que des ménages de ces groupes n'arrivent pas à avoir accès au crédit du fait des restrictions concernant les garanties matérielles (voir le paragraphe 6-3 sur l'accès au crédit).

Le crédit dépannage est cité par une proportion importante des ménages des groupes 1, 5, 6, 7 et 9. Pour les groupes 2 et 3, il est difficile de se prononcer compte tenu du faible effectif du groupe 3 (2 ménages), auquel s'ajoute une proportion importante de "mécontents" (pas d'avantage) pour le groupe 2. Les groupes qui ont peu voire pas cité le crédit dépannage comme avantage sont les groupes 4 et 8 : ce sont de grands exploitants dont l'activité élevage est développée et ils épargnent surtout en nature, stocks de produit et animaux facilement mobilisables en cas de problème (ils nécessitent moins un produit qui les assure contre les imprévus).

Mise à part cette remarque concernant le crédit dépannage, les groupes ne se différencient pas selon les avantages de la caisse évoqués par les ménages : chaque avantage cité se retrouve dans plusieurs groupes.

8.2. Les contraintes de la caisse et changements souhaités

Nous avons demandé aux ménages quelles étaient les critiques qu'ils désiraient formuler à l'encontre de la caisse. Nous avons généralement obtenu des réponses directement à cette question. Cependant, quand un enquêté nous répondait qu'ils n'avaient aucune critique à formuler (peut-être qu'ils n'osaient critiquer la caisse en notre présence, compte tenu que notre entrée s'effectuait par l'institution³⁵), nous insistions en leur demandant s'ils souhaitaient des changements dans la caisse.

Les résultats pour l'ensemble de l'échantillon se situent en annexe (la synthèse des premiers résultats pour le Vakinankaratra) et ils sont présentés par groupe dans le tableau X.

6 ménages (sur 66, soit 9,1 % des ménages enquêtés) n'ont émis **aucun critique** à l'égard des caisses : ils sont satisfaits de celles-ci ou ne savaient quoi répondre ou n'ont pas voulu critiquer la caisse en notre présence (entrée par l'institution : les membres élus des comités de gestion et/ou les conseillers CECAM nous ont aidé à rencontrer les ménages).

Les critiques les plus courantes concernent :

- les **taux d'intérêt** des crédits productifs et LVM qui sont jugés trop élevés : 31,8 % des ménages de notre échantillon ont abordé ce sujet (21 ménages sur 66). Pour les taux des crédits productifs, les ménages les trouvent trop lourds, injustes, pas équilibrés par rapport aux prix à la récolte alors que c'est leur argent qui leur est prêté. Ils se sentent écartés de la décision des taux : "pour les taux d'intérêt, les membres ne peuvent pas décider, c'est le technicien qui décide". Ils aimeraient que les taux d'intérêt des crédits productifs soient baissés à 2 % mensuels. Pour les crédits LVM, les taux sont jugés trop élevés pour permettre l'acquisition de matériel de production (le remboursement s'effectuant alors avec les produits de leurs activités agricoles) et ils souhaitent une diminution à 1,5 % par mois. Les taux des caisses sont considérés trop élevés par rapport à d'autres institutions comme les banques, ADEFI (système de microcrédit destiné aux micro-entreprises en zone urbaine et périurbaine). Du fait de l'existence d'autres institutions dans la région, les ménages comparent le système à celles-ci. *Les ménages considèrent les taux d'intérêt comme imposés de l'extérieur (les techniciens, l'URCECAM), de façon injuste à leur égard, surtout qu'ils connaissent d'autres institutions dans la région qui octroient des crédits à des taux moindres : d'après eux, les taux d'intérêt ne sont pas adaptés à leur situation, ils sont décidés sans eux alors que c'est leur argent (sentiment d'injustice, d'impuissance dans le système). Les membres de base ne paraissent pas informés sur la façon dont sont décidés les taux d'intérêt. Le système souffre d'un manque d'information des membres de base ainsi qu'un manque d'implication de ces derniers dans les processus de décision ou de consultation de ceux-ci pour les décisions concernant les règles de fonctionnement (pas adaptées à la population touchée par le système).*
- le **retard du déblocage des crédits productifs** (cités par 15 ménages sur 66) : "à cause des décisions d'en haut (l'Union, nous supposons)", "les crédits productifs sont débloqués en retard alors que les taux sont comptabilisés pour le mois entier", "les **taux** sont retirés pour le mois de la demande alors que le déblocage a lieu un mois plus tard", "les crédits productifs sont donnés en retard par rapport à la demande formulée", "les crédits productifs sont débloqués mi-novembre alors que l'on en a besoin en octobre, ce qui occasionne des pertes

³⁵ Nous étions mis en contact avec les ménages par des membres du comité de gestion et/ou le conseiller de la caisse.

pour l'exploitation agricole : si l'arachide est cultivée en retard alors sa **récolte est mauvaise**", "les crédits productifs sont en retard d'un mois", "les crédits productifs ont un mois de retard ce qui a des **répercussions sur les cultures**", "les crédits productifs devraient être débloqués le 25 septembre au début des pluies et non en novembre-décembre", "nous avons besoin du crédit productif pour acheter les engrais, pour payer le labour et le déblocage n'a lieu qu'en octobre", "**le crédit productif est débloqué en retard par rapport la grande saison**", "les crédits productifs ne sont débloqués qu'un mois après la demande et pendant ce temps **le prix du paddy augmente**". ***Le retard du déblocage des crédits productifs pénalise les cultures (retard des travaux, baisse des rendements) et les activités commerciales (diminution des bénéfices)***. Certains ménages accusent l'URCECAM de ce retard. De plus, ils considèrent injuste que les taux d'intérêt soient comptabilisés pour le mois entier, à partir de la date de leur demande alors qu'ils ne touchent l'argent qu'à la fin du mois ou un mois après. Nous avons déjà évoqué ces aspects dans le paragraphe 6-3 sur l'accès au crédit : avec le cycle mensuel d'octroi, les dates de déblocage devraient être plus ajustées aux demandes. *Nous pensons cependant qu'il serait plus compréhensible que les taux d'intérêt ne soient comptabilisés qu'à la date du déblocage du crédit (et non celle de la demande)*.

- les **garanties matérielles** (citées par 14 ménages sur 66, soit 21,2 % des ménages de notre échantillon) :

- la présentation de garanties matérielles et les règles les concernant leur "interdisent" **l'accès aux crédits** de la caisse : "les porcs ne sont plus acceptés en garantie et je ne trouve pas d'autre garantie", "j'aimerais pouvoir mettre les cochons en garantie car si on n'a pas de boeuf, ni de charrue alors on ne peut pas prendre de crédit", "l'accès au crédit est très étroit : ceux qui n'ont pas de garantie ne peuvent pas prendre de crédit", "l'accès est difficile pour les LVM à cause des garanties demandées", "pour obtenir un LVM, il est demandé une garantie importante", "l'accès au crédit est difficile car on a besoin de garantie et les porcs et les terres ne sont pas acceptés", "les terres, la maison ne sont pas acceptés en garantie et je ne peux prendre de LVM". L'accès est restreint pour les plus **démunis**, seuls les riches ont accès aux crédits du système : "je n'ai pas de charrue, ni de charrette, ni de boeuf et si j'en avais, je les utiliserais pour l'exploitation et je ne prendrais pas de crédit car quand on emprunte, c'est que l'on n'a pas d'argent", "les CECAM ne sont pas pour les démunis car il faut de l'argent pour être accepté".
- ils désirent des **modifications des règles** sur les garanties : "enquêtes, surveillances serrées suffiraient par rapport aux garanties", "j'aimerais que le salaire mensuel puisse servir de garantie", j'aimerais que les terres non titrées soient acceptées en garantie : un témoignage de personnes qui confirment que les terres m'appartiennent bien pourrait suffire", "je ne comprends pas que les terres titrées ne sont pas acceptées alors que j'ai entendu qu'en ville, les maisons et les terres étaient acceptées".

Les ménages souhaitent un assouplissement des règles concernant les garanties matérielles car ces dernières rendent l'accès au crédit difficile voire impossible pour certains. Plusieurs ménages souhaiteraient que leur salaire mensuel soit accepté comme garantie (si leur contrat d'embauche est sûr et sur du long terme, cette solution pourrait être envisageable), que le témoignage de personnes pour les terres non titrées puisse permettre de proposer ces terres comme garantie, qu'il soit donné plus de poids à l'interconnaissance, au suivi des crédits et de leur remboursement par rapport à la valeur des garanties matérielles.

- les problèmes avec les **responsables élus des caisses (comité de gestion)** (signalé par 11 ménages de notre échantillon) et en particulier leur **partialité** pour les décisions d'octroi des crédits :

- "le problème est la **mentalité des responsables** : il y a eu déjà deux **détournements** dans la caisse par des élus", "il n'y a pas d'alternance au moment du renouvellement des

membres du bureau. Ce sont toujours les mêmes qui sont reconduits", "ce sont toujours les anciens responsables qui sont reconduits quand le bureau se renouvelle : je pense qu'il y a des fraudes", "quand les membres du comité de gestion ont des problèmes, ils s'arrangent entre eux, ce n'est pas comme pour les simples membres qui subissent les pénalités", "le comité de gestion a détourné de l'argent, il a déjà été changé trois fois" ;

- "les responsables font preuve de **partialité dans l'octroi** des crédits : nous devons attendre alors que notre demande est vérifiée et les demandes d'autres personnes sont satisfaites", "les responsables sont partiaux : leurs demandes sont toujours satisfaites et ils ont toujours des grosses sommes", "je constate une partialité du comité de gestion et du conseiller dans l'octroi des crédits : des familles sont satisfaites et d'autres pas", "j'ai remarqué une distinction sur les octrois : certains attendent alors que d'autres en prennent beaucoup", "le problème dans la caisse vient des **liens familiaux**. Les membres du comité de gestion devraient être extérieurs au village" ;
- "les responsables sont **incompétents** en matière de gestion, ils nécessiteraient une formation", "le comité de gestion et le caissier manquent de maturité", "les membres du comité de gestion ne sont pas formés pour assurer leurs fonctions et ils ne savent pas expliquer le fonctionnement de la caisse".

Nombreux ménages n'ont pas confiance dans leurs élus : ces derniers ont un comportement individualiste et opportuniste, cherchant à favoriser leur situation et celle de leur famille (par l'octroi de crédits, par des détournements) plutôt qu'à réaliser une gestion "juste" de la caisse. Certains ménages ont, de plus, relevé leur compétence insuffisante, notamment en matière de gestion : ils nécessiteraient des formations.

- **l'insatisfaction des montants demandés** pour les crédits productifs (citée par 10 ménages de notre échantillon) : "les montants des demandes ne sont pas accordés", "les montants des crédits productifs ne sont pas satisfaits alors que j'ai tout calculé avant", "ils ne donnent que la moitié du montant demandé", "les montants des crédits productifs sont insuffisants", "les montants des crédits productifs sont bas et il n'est pas possible de faire beaucoup de choses".
- **le retard du déblocage des GCV** (8 ménages) : "le paiement du GCV a lieu un mois après le stockage", "le déblocage a lieu 10-15 jours après le stockage", "le paiement des GCV est en retard de 15 jours, ce qui me pose problème car le prix du paddy augmente vite à ce moment-là (il achète du paddy avec l'argent du GCV)", "les taux des GCV sont comptabilisés pour le mois alors que le déblocage n'a été effectué qu'à la fin du mois", "le déblocage a lieu un mois après la demande et les taux sont retirés à partir de la demande". Ces aspects (retard du déblocage et prise en compte des taux à partir du stockage) ont été abordés dans le paragraphe 6-3 sur la perception de l'accès au crédit par les ménages.
- **la prise de pouvoir par les techniciens, l'Union** (cité par 7 ménages) :
 - "le **conseiller** a pris le pouvoir dans la caisse" ;
 - "le précédent **conseiller** avait pris le pouvoir dans la caisse et décidait seul des octrois" ;
 - "l'URCECAM fait la **domination** du crâne : il y a un comité mais l'Union impose ses décisions. Ce sont les techniciens et les conseillers qui décident et s'enrichissent, pas les paysans" ;
 - "l'argent n'est pas géré par les paysans, mais par les **gens de la ville**" ;
 - "le comité de gestion n'a pas de pouvoir de décision, ce sont toujours le **conseiller et les techniciens** qui décident. Les membres du comité de gestion sont fragiles et ne peuvent résister au conseiller. Pour les taux d'intérêt, les membres ne peuvent pas décider : c'est le technicien qui décide" ;
 - "la situation a été renversée depuis la création de la caisse : ils ont dit que les CECAM sont pour les paysans, dirigées par les paysans et actuellement une loi est faite pour

diriger les paysans. Cette loi vient des intellectuels **d'en haut**, du **Centre** (l'URCECAM, nous supposons) ou même de plus haut. Ils ont proposé une loi et les délégations des paysans n'ont pas résisté à cette loi, ont accepté que les paysans soient dirigés. Depuis un an, les paysans ne gèrent plus" ;

- "ce sont les **vazaha**³⁶ qui dirigent la caisse et non les paysans : les *vazaha* viennent effectuer le recouvrement des crédits" ;
- "le mode de fonctionnement ne sauve pas les paysans, mais les détruit. Dans la discipline ne figurent pas les souhaits des paysans. La discipline les dirige. On appelle les paysans au Centre mais les propositions sont déjà faites par **les techniciens et les responsables du Centre** et on oblige les paysans à accepter les lois proposées. Ils ne peuvent pas refuser car ils disent que la discipline est celle proposée par **les bailleurs de fonds** et qu'ils doivent l'appliquer (propos tenu par un président d'un comité de gestion)".

Les ménages se sentent dirigés, manipulés, contraints dans la caisse. D'après eux, ils ne sont pas écoutés, pris en compte dans les décisions. Ils pensent ne pas faire le poids face aux techniciens du système (sont paysans et manquent de formation, d'information). Ils ont une vision négative des techniciens du système qui leur ont pris le pouvoir de décision, leur imposent des règles sans les impliquer dans leur définition, s'enrichissent avec leur argent. Par ailleurs, ils ne se reconnaissent pas dans les élus de l'Union (ils se distinguent de ces derniers).

- les **conditions d'accès pour les LVM** (5 ménages), en particulier les 25 % d'**apport personnel** : "les délais de réponse sont très longs pour les LVM : cela fait 6 mois que j'attends la réponse", "l'apport personnel de 25 % pour les LVM est trop élevé", "l'accès au LVM est difficile du fait des garanties demandées et des 25 % d'apport. J'aimerais que les 25 % soient supprimés", "j'aimerais que l'apport de 30 % (parts sociales variables et apport personnel) soient diminué", "l'apport personnel de 30 % est problématique : quand on a ces 30 %, il vaut mieux acheter quelque chose de plus petit plutôt que de prendre un LVM".
- le **remboursement des LVM** (4 ménages), qui paraît inadapté à la capacité de remboursement de certains ménages : "le remboursement trimestriel pour les LVM est difficile", "le remboursement des LVM tous les deux mois est difficile surtout en pleine période de soudure", "je ne peux pas effectuer un remboursement mensuel pour les LVM car je n'ai pas de salaire mensuel". Ce sujet a été abordé dans le paragraphe 6-4-2 sur la perception du remboursement par les ménages de notre échantillon.
- le **non-accès aux crédits des "bons payeurs"** en cas de problème de remboursement dans la caisse (cité par 4 ménages) : "les membres sont **victimes** de ceux qui ne remboursent pas", "si un membre a des problèmes de remboursement alors les demandes des autres membres sont refusées", "ils sont victimes alors qu'ils sont **bons payeurs** : ils n'ont pas accès au crédit quand d'autres ne remboursent pas". *Les "bons payeurs" se considèrent comme des victimes dans le système qui les pénalise quand d'autres ne remboursent pas.* Ce sujet a été traité dans le paragraphe 6-3 qui porte sur la perception de l'accès au crédit par les ménages.
- par ailleurs, de nombreux ménages ont souligné un **problème de formation et d'information** dans le système :
 - certains considèrent les **explications insuffisantes** : "il y a un problème d'information dans le système : ils n'ont appris les changements sur les octrois (que 2 époux ne pouvaient plus prendre de crédit en même temps) au moment des octrois et n'ont pas été prévenus avant", "l'explication de la loi est insuffisante. Par exemple, pour les crédits dépannage, d'après lui c'est pour quand une personne est malade alors qu'en fait ils ne

³⁶ Signifie "l'étranger" en malgache, mais ce terme est généralement utilisé pour désigner les occidentaux.

sont octroyés qu'en cas d'hospitalisation", "il y a des querelles dans la caisse car les explications sont insuffisantes" ;

- les ménages considèrent que les **membres de base** manquent d'information, de formation : "les paysans ont besoin de **formation sur la gestion du crédit**", "si une personne prend un crédit à la CECAM, elle devrait être encadrée par FIFATA", "je crains pour les dépôts : je ne sais pas s'ils sont assurés", "les taux d'épargne sont faibles (**information sur les dépôts**)" ;
- les ménages sont **mal informés** sur le fonctionnement du système et ont une **vision erronée et négative** de celui-ci : "je ne comprends pas la différence entre les taux des crédits productifs et ceux des crédits LVM et GCV", "les parts sociales variables sont difficiles à récupérer : j'aimerais pouvoir les récupérer après le remboursement du crédit (il n'est pas au courant du fonctionnement)", "dès qu'une personne rembourse, l'argent est transféré au Centre (= l'Union). Ce n'est pas pour la sécurité - ils nous mentent - mais pour rembourser FERT ou le FMI quand il y a des problèmes de remboursement dans le système", "si les paysans ne remboursent pas, le Centre prend l'argent du coffre pour compléter le remboursement du refinancement alors que dans le coffre c'est l'argent des paysans", "on ne peut pas prendre de crédit tous les ans, il faut attendre son tour" ;
- les ménages jugent **les responsables** (les élus) pas/mal formés : "les responsables sont incompetents en matière de gestion, ils nécessiteraient une formation", "les membres du comité de gestion ne sont pas formés pour assurer leurs fonctions et ils ne savent pas expliquer le fonctionnement de la caisse".

L'analyse des critiques par groupe de la typologie indique :

- le problème des garanties a été abordé principalement par les ménages du groupe 9 (les exploitants petits/moyens diversifiés) et en particulier par rapport aux crédits LVM. En effet, le revenu non agricole productif des ménages de ce groupe est élevé (bonne capacité de remboursement), mais leurs activités agricoles sont peu développées et ils manquent d'équipement agricole moyen (ils n'en possèdent pas), d'élevage bovin.
- à part cette remarque, il s'avère difficile de différencier les groupes selon les critiques formulées : nous n'avons pas relevé de répartition particulière des différentes critiques (taux d'intérêt, retard du déblocage, montants des crédits, mentalité des responsables) en fonction des différents groupes de la typologie.

Les ménages de notre échantillon, tous agriculteurs, apprécient le fait d'avoir accès au crédit, en particulier au crédit dépannage (en l'absence de quelconque assurance).

Le fonctionnement ne paraît pas adapté à leur situation et ils critiquent fortement le système : les taux d'intérêt trop élevés, l'obligation de présenter des garanties matérielles, les retards des déblocages des crédits productifs et GCV, l'insatisfaction des montants demandés, l'incompétence et l'individualisme des élus locaux (qui favorisent leur famille), la prise de pouvoir par les techniciens et l'URCECAM, les systèmes d'information et de formation insuffisants pour les membres de base et les élus locaux. Certains se sentent trahis par le système : le fonctionnement diffère de ce qui avait été promulgué, le système a connu des changements et ils ne les comprennent pas, ils se sentent dessaisis du pouvoir dans celui-ci.

8.3. Perception des réunions

Nous avons interrogé les ménages sur la perception qu'ils avaient des réunions de la caisse (Assemblée Générale et autres) auxquelles ils assistaient : s'ils les trouvaient intéressantes ou pas et pour quelle(s) raison(s) ?

Les résultats globaux pour l'échantillon figure en annexe (la synthèse des premiers résultats pour le Vakinankaratra) et les résultats par groupe de la typologie sont présentés dans le tableau suivant :

➤ Tableau 26 sur la perception des réunions par groupe de la typologie.

78,7 % des ménages (49 sur 61 ménages qui ont répondu à cette question) jugent les réunions de la caisse intéressantes. Les raisons invoquées sont les suivantes :

- ils sont **informés**, instruits sur la caisse, les produits, le fonctionnement du système lors des réunions (cité par 21 ménages sur les 61 qui ont répondu) : "nous recevons beaucoup d'instructions sur l'utilisation des crédits", "pendant les réunions, les responsables expliquent le fonctionnement pour arriver à améliorer la caisse", "on est informé sur les demandes de crédit", "les conditions de crédit sont bien expliquées", "on reçoit des explications sur la discipline, le fonctionnement du projet", "on est informé sur ce que l'on peut faire dans la CECAM", "on a des explications et ainsi j'arrive à comprendre ce qui se passe dans la caisse", "on nous explique le fonctionnement, les changements proposés par le Centre" ;
- les réunions sont un **lieu d'échanges, de discussions** (16 ménages) : "on y communique, on échange des idées, nos expériences", "nous discutons sur ce que l'on voit faire dans la caisse", "nous discutons sur le bon déroulement, pour le bien de tous" ;
- au cours des réunions, les membres **participent à la caisse, ont une action dans celle-ci** (5 sur les 61 réponses) : "nous pouvons faire des **propositions** pour améliorer la vie de la caisse", "nous y faisons beaucoup de propositions", "nous décidons des propositions, les membres décident pendant les réunions", "de bonnes **décisions** sont prises pendant les réunions mais le bureau ne les applique pas", "pendant les réunions, c'est la majorité qui décide".

Nous remarquons que quelques ménages (5) perçoivent un **fonctionnement collectif** dans les réunions : "nous discutons sur le bon déroulement pour le **bien de tous**", "c'est la **majorité** qui décide", "**tous les membres** sont présents", "nous faisons vivre la caisse, on se donne des nouvelles", "nous décidons des propositions".

Pour 10 ménages (sur 61 qui ont répondu, soit 16,4 % des ménages), les réunions sont **inintéressantes** :

- le pouvoir de décision des membres de base a diminué, ils ne sont plus écoutés et ils ne peuvent plus **influer sur le fonctionnement** de la caisse : "dans les réunions, il y a **peu d'idées venant des paysans**. En fait, les paysans font des propositions mais les **responsables** disent que la loi c'est ici", "on dit que c'est l'argent des paysans, géré par les paysans mais je constate que ce sont les **gens de la ville** qui gère", "**la structure a changé** : avant les souhaits des paysans étaient écoutés, mais actuellement il y a une **propagande venant d'en haut** (depuis environ 2 ans)" ;
- pendant les réunions de la CECAM, on discute de **FIFATA** : "il y a une confusion entre la CECAM et FIFATA : pendant une réunion sur la CECAM, on a surtout parlé des coopératives FIFATA" ;
- le **manque de transparence** des élus locaux et leurs abus : "à un moment, les simples membres doivent sortir et seul le comité reste : ils nous cachent des choses, s'arrangent et ne subissent pas les pénalités de retard" ;
- certains déplorent le **comportement individualiste** des membres : "pendant les réunions, il y a beaucoup de querelles : chacun veut appliquer ses idées et il y a beaucoup de discussions", "la mentalité des membres n'est pas bonne", "l'intérêt des réunions dépend des discussions et des rapports entre les membres car parfois chacun expose son problème et il y a des disputes car tous les problèmes ne sont pas résolus".

Ce dernier argument est corroboré par le comportement des responsables (qui favorisent leur famille dans la caisse - voir le paragraphe précédent sur les critiques formulées par les ménages) et l'absence de cohésion sociale dans la caisse (les "bons payeurs" se considèrent comme des victimes, mais ne vont pas faire pression chez les mauvais payeurs ou ne sont aucunement solidaires de ces derniers). ***Il apparaît que les ménages des Hautes Terres ont des stratégies économiques individualistes ou plutôt familiales.*** André Teyssier (1994) remarque que les stratégies des exploitations agricoles sont "hautement individuelles" dans une autre région des Hautes Terres et que pour s'enrichir, le meilleur moyen pour les paysans est "d'exercer un contrôle sur l'espace ou sur les autres", ce qui a des "conséquences sur l'environnement physique (défrichement accéléré) et sur l'environnement social (accentuation des inégalités sociales)". ***Aussi, nous pensons que certains ménages du Vakinankaratra recherchent à exercer un contrôle sur les autres via les caisses, ce qui accentue les inégalités sociales.***

Peu de ménages ont une vision participative des réunions. Ils y vont pour être informés sur le fonctionnement de la caisse. Les membres ont perdu leur pouvoir de décision et ils ne se sentent plus écoutés dans le système. Ils voient le système comme une institution gérée par "l'extérieur", dont le fonctionnement est décidé par "l'extérieur" et sur lequel ils ne peuvent influencer.

Peu de ménages perçoivent le fonctionnement de la caisse comme collectif : plusieurs déplorent le comportement individualiste des membres et des responsables.

L'analyse par groupe de la typologie n'apporte pas d'éléments supplémentaires. Nous n'avons pas décerné de perception différente significative entre les différents groupes.

8.4. L'avenir du membre dans la caisse

Afin de connaître leur "position" par rapport à la caisse (perception "pérenne" de leur adhésion ou profiter des services de la caisse temporairement), nous avons demandé aux membres s'ils comptaient rester ou quitter la caisse et aux anciens membres pour quelles raisons ils avaient quitté la caisse.

Les résultats pour l'échantillon sont en annexe (la synthèse des premiers résultats pour le Vakinankaratra) et la synthèse des résultats par groupe de la typologie dans le tableau suivant :

↳ Tableau 27 sur l'avenir des ménages dans le système et leur perception de l'avenir de la caisse par groupe de la typologie.

93,8 % des ménages-membres actuels comptent rester dans le système (60 des 64 ménages membres actuels).

Cependant, de nombreux ménages (22 des 60) n'ont **pas une vision pérenne de leur adhésion** : "je compte rester membre tant qu'il y a des avantages", "s'il n'y a pas de grands problèmes", "tant que ça va", "j'y reste pour le moment", "tant que la caisse continue", "tant que la CECAM existe", "jusqu'à l'arrêt de la CECAM", "si la caisse a des problèmes, je partirai", "je reste mais j'espère une amélioration", "si j'ai des problèmes pour le remboursement du LVM, je partirai", "je compte rester si ça s'améliore : montants satisfaits, facilité pour emprunter, confiance entre les emprunteurs et les responsables", "je vais voir, je vais rester quand même et arrêter de prendre des crédits". ***Plusieurs ménages envisagent la fin/l'arrêt de la caisse et d'autres comptent la quitter si elle ne présente plus d'avantage pour eux ou si elle connaît des problèmes. Ils ont une perception opportuniste de la caisse et des services qu'elle propose.*** Nous avons noté, dans le paragraphe précédent, qu'ils ne s'impliquent pas dans la caisse, se sentent exclus de son fonctionnement, ce qui expliquerait en partie leur absence de vision pérenne de la caisse et de leur adhésion dans celle-ci : ils profitent du système mais n'éprouvent aucune "solidarité" avec le système, aucun "attachement" à celui-ci (ce dernier les a trahis, les exclut). L'histoire des projets de développement dans le Vakinankaratra

procurerait une autre explication : les paysans seraient habitués à ce qu'au départ d'un projet, il soit remplacé par un autre (ils penseraient donc que si les CECAM périssent, un autre système le remplacerait). Cependant, nous pensons que cette hypothèse est réfutée par l'appréciation des ménages de l'accès au crédit dans le système (voir le paragraphe 8-1 sur les avantages de la caisse) : ils sont conscients que le système des CECAM est l'unique système qui leur donne accès au crédit à des taux non usuraires.

Cinq ménages (sur les 60) perçoivent la caisse et leur adhésion comme **pérenne** : "je compte y rester jusqu'à l'infini", "je compte y rester toujours". Ils ont une vision sur le long terme de leur adhésion.

Les groupes dans lesquels des ménages comptent **démisionner** sont les groupes 1, 3, 6 et 9 - dans les groupes 3, 6 et 9, plusieurs ménages ont des difficultés à avoir accès au crédit du fait des garanties matérielles demandées (voir le paragraphe 6-3 sur l'accès au crédit) - et deux ménages des groupes 6 et 7 mettent des conditions à demeurer membre. Les raisons de leur départ/hésitation sont :

- le **manque de confiance** (dans le comité de gestion, dans l'avenir de la caisse, dans les autres membres) : "les membres du comité de gestion faisaient des distinctions pour les octrois de crédit", "nous avons eu des problèmes avec l'ancien conseiller qui nous a escroqué", "si les autres membres remboursent bien, je reste, sinon je pars" ;
- le **fonctionnement et les règles de fonctionnement** (taux, accès au crédit, recouvrement) de la caisse : "la caisse connaît des problèmes de remboursement et il est difficile de prendre des crédits", "les taux sont trop élevés", "pendant le recouvrement il y a eu beaucoup de mauvaises paroles", "j'attends des changements sur l'accès au crédit, l'octroi des crédits", "pour l'octroi des crédits, il y a une distinction entre les pauvres et les riches. Je n'ai pas de garantie et je n'obtiendrai pas de crédit".

La majorité des ménages interrogés comptent rester membre dans la caisse. Cependant ils n'ont pas une vision sur le long terme de leur adhésion : tant que le système fonctionne bien, qu'il leur procure des avantages, ils y resteront (comportement opportuniste).

8.5. La perception de l'avenir de la caisse par le membre

Nous avons cherché à savoir comment les ménages envisagent l'avenir, le devenir de la caisse de leur village : ont-ils une vision positive (durabilité) ou négative (dissolution) de la caisse ? Cette perception est importante pour la viabilité du système : si les membres ne perçoivent pas la caisse comme durable, ils seront moins incités à rembourser, à s'impliquer dans son fonctionnement (les membres des caisses participent à la gestion de celles-ci avec les réunions, l'élection des comités) et plus enclins à se "retourner" contre le système (absence de soutien au système, consensus des membres d'une caisse dans le non-remboursement en cas de défaillance de la caisse, ...).

La synthèse des résultats pour la région du Vakinankaratra située en annexe présente les résultats globaux pour l'échantillon et le tableau X (sur l'avenir des ménages dans la caisse et leur perception de l'avenir de la caisse par groupe de la typologie) les résultats par groupe de la typologie.

Sur 59 ménages qui ont répondu, 29 soit **49,2 % des ménages ont une vision positive de l'avenir de la caisse** :

- " la caisse va connaître une **amélioration** car beaucoup de gens prennent des crédits et **le fonds de caisse augmente**", "ça va durer car pour le remboursement, les paysans sont quand même bons payeurs et **les effectifs augmentent**", "elle va se développer car les effectifs augmentent ainsi que les tonnages GCV", "j'espère que le développement continu", "ça va se développer car actuellement il y a de nombreux effectifs (160 membres dans la caisse)", "la caisse

- s'améliore car beaucoup de gens y adhèrent", "elle va connaître une amélioration car la gestion est bonne et les responsables connaissent leur travail" ;
- "elle va devenir une **banque**, semblable à FERT, et va concurrencer les banques actuelles", "si elle devient plus mature, elle pourra se développer comme une grande banque", "je souhaite que la caisse devienne une banque très puissante" ;
 - "elle va devenir intéressante : on obtiendra tous les crédits demandés et il n'y aura pas de problème de remboursement", "elle va se **rétablir** car le nouveau conseiller travaille bien", "la situation **a changé** : les responsables sont plus sages, plus mûrs qu'avant".

15 ménages, soit **25,4 % des ménages ont une vision négative** de l'avenir de la caisse :

- "elle va mourir", "beaucoup de rumeurs disent que beaucoup de membres vont démissionner", "elle va être détruite", "elle va mourir. Ils disent qu'il y a 75 membres alors qu'il n'y a que 10 membres actifs", "ça va s'écrouler car j'ai constaté que beaucoup de gens comptent démissionner" ;
- du fait de l'**accès au crédit** : "si les porcs ne sont pas acceptés dans les **garanties**, le nombre des emprunteurs va diminuer et les membres vont reculer devant la **restriction de l'accès au crédit**" ;
- du fait du comportement des **responsables** (élus locaux) : "elle va être détruite car beaucoup de gens en ont marre : complot du comité de gestion qui impose sa loi, est partial", "la caisse perturbe la société : la relation entre les dirigeants et les autres membres est une relation de domination alors que chacun possède une partie de l'argent de la caisse", "la situation est difficile et décevante du fait de la mentalité des responsables", "je suis inquiet de l'attitude des autres membres et des responsables pour l'avenir de la caisse. Si cela continue ainsi, elle sera détruite", . ***Bien qu'élus par les membres, ces derniers ne se reconnaissent pas dans les responsables de leur caisse. Une fois élus, les membres changeraient-ils de comportement ? Nous pensons qu'une fois élus, certains veulent "en profiter" au maximum et abusent de leurs pouvoirs de décision, de gestion pour leur propre compte : ils ont une stratégie individualiste (ce qui importe c'est l'enrichissement de leur famille et non le fonctionnement de la caisse.***

Les groupes où de nombreux ménages ont une vision négative de l'avenir de la caisse sont les groupes 1, 3 , 6 et 7. Ces groupes concernent les moyens-petits exploitants dont le revenu non agricole est faible.

10 ménages soit **16,9 % des ménages ont une perception mitigée** de l'avenir de la caisse :

- "je ne sais pas si ça va mourir ou continuer", "elle est un peu légère pour le moment", "les membres risquent d'être déçus à cause des garanties" ;
- "**ça dépend** des remboursements, du nombre de membres", "je ne sais pas ce que va devenir la caisse mais j'espère une amélioration pour que le développement rural puisse se poursuivre", "si ça continue, je ne sais pas ce que ça va devenir, beaucoup sont partis", "si la gestion est bonne, la discipline stricte, les responsables compétents alors ça va continuer sans problème et développer ses activités", "**soit** ça va continuer s'il n'y a pas de problème, mais si le retard du déblocage continue alors ça va s'arrêter car les paysans sont mécontents".

Une petite majorité des ménages de notre échantillon ont une vision positive de l'avenir de la caisse. L'autre moitié de l'échantillon envisage la dissolution de leur caisse (1/4 des ménages qui ont répondu à cette question pense que la caisse va périliter) et/ou émette des conditions à l'avenir de la caisse

8.6. L'appropriation de la caisse par les membres et la perception du pouvoir de décision

Le degré d'appropriation du système nous paraît important dans un système mutualiste qui requiert une participation des membres à sa gestion : le système leur appartenant, les membres se sentiront plus responsabilisés vis-à-vis de celui-ci et s'y impliqueront plus (gestion, pression sur les personnes en impayé,...). Afin de connaître le degré d'appropriation du système par les membres, nous leur avons demandé à qui appartenait la caisse.

Nous les avons également questionnés sur le pouvoir de décision dans la caisse afin de mieux cerner leur perception du fonctionnement de celle-ci (qui décide dans la caisse ?).

Les résultats à ces deux questions pour l'ensemble de l'échantillon figurent en annexe (voir la synthèse des premiers résultats pour le Vakinankaratra) et les résultats par groupe de la typologie sont présentés dans le tableau suivant :

↳ Tableau 28 sur l'appropriation de la caisse par les ménages et sur leur perception du pouvoir de décision dans la caisse par groupe de la typologie.

50 % des enquêtés ont répondu que la caisse appartenait aux membres. Le reste des réponses se répartit de la façon suivante :

- 12,2 % (8 ménages sur 66) ont désigné **FERT, les bailleurs de fonds, les vazaha**³⁷ comme propriétaire : "la caisse, c'est pour les membres qui l'ont constituée, mais en fait c'est pour les vazaha", "elle appartient aux vazaha, c'est leur argent", "elle devrait appartenir aux membres, mais en fait elle appartient à FERT", "elle appartient à une banque suisse", "normalement elle est pour les paysans, mais en réalité elle appartient aux bailleurs de fonds et aux techniciens car on respecte toujours leurs idées et les fonds propres sont évacués à Antsirabe" ;
- 7,6 % (5 ménages) pensent que la caisse appartient à **FIFATA** ;
- 7,6 % disent que **normalement la caisse appartient aux paysans mais** qu'actuellement ce n'est plus le cas et **ils ne savent pas** à qui appartient la caisse : "normalement elle appartient aux paysans, mais ils sont dirigés et je ne sais pas à qui appartient la caisse", "la caisse, c'est pour les paysans mais actuellement ils n'ont pas de pouvoir de décision et cette situation leur fait peur", "on dit que c'est pour les paysans, mais d'après la discipline, ce n'est pas pour eux", "normalement elle appartient aux paysans mais actuellement je ne sais pas ce qui se passe au Centre" ;
- 6,1 % des ménages (4 ménages) ont déclaré que la caisse appartenait au **Centre** (ce qui correspond à l'Union, nous supposons) : "en principe elle appartient aux membres, mais en fait elle appartient aux **dirigeants d'en haut**", "elle appartient au Centre".

Le degré d'appropriation apparaît faible. De nombreux ménages ont répondu que normalement la caisse devrait appartenir aux membres mais qu'ils s'étaient aperçus que ce n'était pas le cas : ils se sentent dépossédés de leur caisse, ce qui risque d'avoir des conséquences néfastes pour l'avenir de celle-ci.

A la question "qui décide dans la caisse ?", 62 ménages ont répondu. Les résultats sont les suivants :

- 32 ménages soit **51,6 % ont répondu que le comité de gestion ou certains membres de celui-ci décidaient dans la caisse** : "le comité décide dans la caisse", "le vice-président, le caissier et deux membres du comité de gestion prennent les décisions", "un membre du comité de gestion dirige la caisse", "trois membres du comité de gestion prennent les décisions" . Nous avons remarqué que les ménages se référaient surtout aux décisions d'octroi de crédit quand ils répondaient à cette question et, au niveau de la caisse, c'est effectivement les

³⁷ Signifie en malgache "l'étranger", mais ce terme est généralement employé pour désigner les occidentaux.

membres du comité de gestion qui sont chargés de prendre des décisions quant à l'octroi des crédits.

- 10 ménages (16,1 %) ont désigné **le comité de gestion et le conseiller**. Le conseiller n'est pas censé prendre des décisions quant à l'octroi des crédits : il donne son avis, conseil les membres du comité de gestion.
- 6 ménages pensent que le **Centre, l'Union** a le pouvoir de décision au niveau de la caisse : "les décisions sont prises par le Centre, à Antsirabe. Le comité de gestion est formé par les techniciens et ils expliquent seulement ce qu'ils ont appris aux formations", "les décisions sont prises par l'URCECAM. Les membres n'ont pas de pouvoir de décision : c'est toujours l'Union qui décide pour les crédits", "le Centre a le pouvoir de décision", "le comité de gestion prend des décisions mais en fait ce sont les décisions du Centre qu'il faut appliquer", "**les membres du comité de gestion sont seulement des poupées** et ils doivent toujours respecter les décisions du conseiller et venant d'en haut".
- pour 5 ménages (12,9 %), le pouvoir de décision dans la caisse est détenu par le **conseiller CECAM** : "normalement ce sont les paysans qui décident mais en réalité c'est le conseiller", "le conseiller prend les décisions", "pour les octrois, c'est le conseiller qui prend les décisions" ;
- pour 5 ménages (12,9 % des enquêtés qui ont répondu à cette question), les **membres** prennent les décisions dans la caisse : "les décisions sont prises par la majorité pendant les réunions", "les membres prennent les décisions pendant les réunions", "l'Assemblée Générale décide dans la caisse".

Pour la majorité des ménages, le pouvoir de décision dans la caisse est détenu par les membres du comité de gestion. Ce résultat était attendu puisque les membres se réfèrent principalement aux décisions concernant les octrois de crédit. Cependant, compte tenu de la perception négative qu'ont nombreux ménages des membres du comité de gestion (mentalité, partialité, détournements), ce pouvoir serait perçu plutôt négativement par les ménages³⁸.. De plus, il apparaît que certains membres du comité de gestion ont pris le pouvoir dans la caisse (du fait, probablement, d'un pouvoir social plus important).

Les conseillers et techniciens ont été cités dans 24,2 % des réponses (15 sur 62) : les techniciens du système possèdent un pouvoir de décision dans les caisses, d'après les ménages.

La perception des ménages de l'avenir du système et de leur avenir dans celui-ci est plutôt négative. Ils n'envisagent pas leur adhésion sur le long terme et pour la moitié des ménages interrogés les caisses ne sont pas pérennes ou leur avenir est incertain.

Les ménages se sentent dépossédés du système. Ils ont perdu le pouvoir de décision : les comités de gestion, les techniciens et l'Union détiennent désormais ce pouvoir dans le système.

Peu de ménages ont une vision participative de la caisse, perçoivent le fonctionnement comme collectif. Ils accusent les élus d'avoir un comportement individualiste et opportuniste, mais eux-mêmes semblent avoir adopté un tel comportement vis-à-vis de la caisse.

9. Conclusion : le financement de l'agriculture

Notre échantillon est constitué uniquement de ménages qui pratiquent l'agriculture. **Toutes les catégories de population rurale du Vakinankaratra ne sont pas représentées** dans celui-ci . Les membres du système seraient principalement des **paysans moyens à aisés** (du point de vue de la structure des exploitations agricoles et du revenu des ménages) : notre échantillon comporte majoritairement des grands exploitants (par rapport à la population globale de la région), dont l'élevage est important, le taux d'équipement agricole moyen plus élevé et les activités de diversification développées (dégageant un important revenu non agricole).

³⁸ Un ménage a d'ailleurs déclaré : "c'est l'argent des paysans, mais le conseiller, les techniciens et le comité de gestion décident" (distinction entre le paysan-membre de base et les membres du comité de gestion).

Les crédits productifs sont utilisés principalement pour financer **les frais de cultures**, en particulier, **le paiement des salariés agricoles** qui représente le besoin de financement le plus souvent exprimé par les ménages de notre échantillon.

Les prêts Location-Vente-Mutualiste sont investis dans l'acquisition d'équipement agricole moyen (boeufs compris) et de vache laitière. Quant aux crédits stockage ou GCV, quelques-uns financent des activités agricoles, mais la majorité est investie dans les activités commerciales. Cependant, ils présentent un intérêt pour les agriculteurs, compte tenu que ce produit permet d'améliorer la commercialisation du paddy. Les bénéfices dégagés grâce au stockage de leur paddy est apprécié des agriculteurs. Ce produit semble bénéficier principalement aux grands exploitants.

Par contre, des besoins (agricoles et autres) paraissent **insatisfaits** et le système présente des **inadaptations** à la situation des exploitants de la région :

- les conditions d'accès au crédit et l'octroi des crédits ne sont pas adaptés à la situation et à la demande des agriculteurs : le retard du déblocage des crédits productifs notamment par rapport au calendrier cultural au moment de la grande saison, le retard du déblocage des crédits GCV par rapport au stockage des produits, les délais de réponse longs une fois les demandes déposées, la restriction de l'accès au crédit du fait des garanties matérielles acceptées (les ménages les moins aisés de notre échantillon éprouvent des difficultés à prendre des crédits) ;
- les taux d'intérêt sont jugés trop élevés par les ménages (par rapport aux prix à la récolte, par rapport à leur capacité de remboursement) ;
- la fréquence des échéances de remboursement des crédits LVM (remboursement tous les mois, tous les deux mois ou tous les trois mois) est inadaptée à la capacité de remboursement de nombreux agriculteurs (en particulier, difficultés de le réaliser en période de soudure) ;
- l'achat de terres (investissement productif) n'est pas financé par le système ;
- le système ne propose aucun produit pour la construction de maison, l'achat de biens de consommation (investissements non-productifs) ;
- certains ménages souhaitent la mise au point d'une mesure/un produit les assurant contre le non-remboursement (pénalités, exclusion du système) en cas d'éventuelles catastrophes, accidents.

Carte 1

Localisation des quatre CECAM d'enquêtes

Tableau 1 Caractéristiques des caisses visitées

	Ankazomiriotra	Belazao
date de création	mai 1996	octobre 1993
nbre de membres	195 dont 35 femmes (17,9 %) en juin 1998	75 dont 26 femmes (35 %) en juin 1998
localisation	Zone Ouest. Village situé à 70 km d'Antsirabe, au bord de la nationale 14 goudronnée (Anka-Antsirabe = 1h15).	Zone Centre. Village situé à 14 km d'Antsirabe (7 km de route goudronnée et 7 km de piste). Plateau de Belazao : les champs sont surtout sur <i>tanety</i> .
taux de pénétration dans le village	6 % des ménages du village sont membres (avec l'hypothèse : un ménage, un membre) ou 1 % des villageois.	35 % des ménages du village sont membres (hypothèse : un ménage, un membre) ou 6 % des habitants du village
caractéristiques des ménages de la zone	* La majorité des ménages possèdent des équipements agricoles moyens (charrue, herse, boeufs de trait).	* Taux d'alphabétisation d'environ 60 %. * Les ménages possèdent peu d'équipements moyens agricoles (la taille des parcelles est petite)
activités	* Riz : pluvial et dans les bas-fonds. * Manioc, maïs (sur les <i>tanety</i>), haricots (bas des pentes), arachide (<i>tanety</i> et bas des pentes) et fabrication d'huile, pois de terre, tabac (présence de l'OFMATA qui octroie des prêts en nature), canne-à-sucre, soja. * Arbres fruitiers : avocatiers, manguiers, bananiers. (Absence de culture de contre-saison car eau du lit de la rivière est insuffisante) * Elevages : apiculteurs (une vingtaine), zébus (max de 30-40 têtes), cochons (max de 1000), canards, oies, poules. * Collecteurs (12), épicerie (une trentaine), restaurants, décortiquerie, fabricants de briques, fabricant de charrette, maçons, menuisiers, salariés agricoles.	* Peu de bas-fonds. Forte pression foncière. * Blé : en contre-saison, dans les rizières. Vente à la KOBAMA. * Orge : grande et contre saisons. Contrat avec Malto. * Riz, pomme-de-terre, patate douce (<i>tanety</i>), maïs (<i>tanety</i>), haricot avec le maïs, légumes (petit pois, choux-fleurs, tomates). * Elevages : vaches laitières (max de 7 têtes), zébus (max de 10 têtes - problème du manque de pâturage), porcs (max de 20 têtes), canards (max de 100), poules pondeuses, vers-à-soie. * Transformation du lait (beurre, fromage, crème), collecteurs (5), épicerie, ouvriers dans les usines d'Antsirabe, fabricant de tuiles, salariés agricoles.
enquêtes	17 ménages, dont 23 membres actuels (12 % des membres)	18 ménages, dont 19 membres actuels (25,3 % des membres) et 3 anciens membres
particularités de la caisse	* Principe de fonctionnement en groupements conservés car facilite la circulation de l'information et la division du travail (contrôle des garanties). * Détournement par l'ancien caissier en 1996. * Succès du GCV : 176 membres en ont effectué en 98. * 12 LVM en 98 dont un pour l'achat d'un camion (un collecteur). * Garanties : les terres et les maisons ne sont pas acceptées. * Crédit commerce de 3 mois maxi (décision du conseiller). * Conseiller très actif, dynamique, porte ses efforts sur l'information des membres (effectue des réunions régulièrement, cherche à former les membres à gérer des crédits, à se diversifier). * Bons résultats : en juin 98, taux de remboursement d'environ 95 %.	* AVEAMM en 1987, puis FIFATA s'est occupé des activités de crédit avant la création de la CECAM. * Détournement par un caissier entre 95 et 97 avec la complicité du comité de gestion et face à ce problème les membres se sont entendus pour ne pas rembourser leur crédit (taux de remboursement d'environ 50-60 % en 96). * Peu de membres effectuent des GCV : 12 en 1998. * Pas d'octroi de LVM depuis 1996. * Garanties : les terres, les cochons ne sont pas acceptés. De plus, une signature du conjoint est requise pour l'octroi d'un crédit. * Bons résultats : en août 98, taux de remboursement de 98 %. * Conseiller actuel pratique l'assainissement et cherche à créer un climat de confiance (depuis les détournements, les membres se méfient de la caisse).

Suite du tableau sur les caractéristiques des caisses visitées

	Andrangy	Soanindrariny	Total
date de création	octobre 1993	août 1994	
nbre de membres	122 dont 26 femmes (21 %) en juin 1998	163 dont 36 femmes (28 %) en juillet 1998	
localisation	Zone Sud. Environ 60 km de pistes d'Antsirabe, difficilement praticables en saison des pluies. Un seul service de taxi-B par semaine (4h pour Antsirabe-Andrangy)	Zone Est. Village situé à environ 60 km de pistes (praticables toute l'année) d'Antsirabe. Service de Taxi-B Soanindrariny-Antsirabe journalier.	
taux de pénétration dans le village	30 % des ménages (avec l'hypothèse : un membre, un ménage) ou 7 % des habitants du village	54 % des ménages du village sont membres (avec l'hypothèse : un membre, un ménage) ou 14 % des villageois	
caractéristiques des ménages de la zone	* Taux d'alphabétisation d'environ 95 %. * Ménages peu équipés (boeufs de trait, équipements moyens comme charrue)	* La majorité des ménages possèdent des équipements agricoles moyens.	
activités	* Haricot : grande saison (récolte en février) et contre-saison * Arachide et fabrication d'huile. * Maïs : seul ou en association avec l'arachide ou l'haricot. * Riz : dans les bas-fonds (irrigation gravitaire). * Pomme-de-terre et patate douce : jusqu'à 3 récoltes par an.. * Tabac : présence d'un technicien de l'OFMATA dans le village. * Manioc, pois de terre, tarot, soja, canne-à-sucre. * Légumes : oignons, poireaux,... surtout pour l'autoconsommation. * Arbres fruitiers : caféiers, bananiers, pêchers, avocatiers,... * Elevages : zébus (max de 20 têtes), cochons (max de 40 têtes), canards et poules. * Menuisier, maçon, fabricant de briques (en contre-saison), épiciers, collecteurs (haricot, riz, maïs, manioc), 1 décortiquerie.	* Pommiers : en moyenne 100 pieds par cultivateur. * Riz (bas-fonds), pomme-de-terre, patate douce, avoine, haricot, maïs, manioc. * Pêchers, poiriers, grenadelles. * Fabrication de "bois carré" (exploitation de parcelles boisées). * Elevages : vaches laitières , zébus (max de 30 têtes), porcs (max de 50 têtes), apiculture, canards, oies, poules. * Nombreux restaurants, nombreuses gargotes, épiceries. * Couturier, menuisier, collecteur, décortiquerie, salariat agricole.	
enquêtes	19 ménages, dont 24 membres actuels (19,7 % des membres) et 1 ancien membre	12 ménages, dont 14 membres actuels (9 % des membres) et 2 ménages qui ne prennent plus de crédit depuis début 1997	66 ménages enquêtés
particularités de la caisse	* Début des activités de crédit en 1990 avec FIFATA. * Forte rotation des conseillers : 3 en l'espace d'un an en 97-98. Dès qu'ils ont des "relations étroites" avec les membres, ils sont affectés ailleurs. * Peu de GCV (22 en 1997) et de LVM (8 en 1997). * Garanties : terres titrées acceptées, cochons pas acceptés car durée du cycle trop courte. * Assez bons résultats : taux de remboursement de 90 % en 1997. * Conflits au sein de la caisse entre des familles, les membres du Comité de Gestion sont accusés de partialité (favorisent leur famille).	* Implantation du projet dès 1987, puis de FIFATA en 1989 qui octroyait des crédits. * Vers 1995, deux caissiers ont détourné des fonds avec la complicité de l'animateur FIFATA. * En 1997, 52 membres ont déposé en GCV et 9 LVM ont été octroyés. * Garanties : terres, maison et cochons ne sont pas acceptés. * Bons résultats : taux de remboursement de 100 % en 97 et ont reçu un prix de la part de l'AVEAMM (1ère CECAM du Vakinankaratra).	

Tableau 2

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" pour la superficie cultivée en rizières (ha) par ménage

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (ha)	min (ha)	max (ha)	st. deviation	tranche 25* (ha)	tranche 50** (ha)	tranche 75*** (ha)
Vakinanka -ratra	103,08	0,55	0	3,15	0,58	0,24	0,40	0,60

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de rizières inférieure à 0,24 ha.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de rizières comprise entre 0,24 et 0,4 ha.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de rizières comprise entre 0,4 et 0,6 ha et le quart des ménages de l'échantillon une superficie de rizières supérieure à 0,6 ha.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Superficie de rizières cultivée par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = à 0,23 ha	10	15,15
0,23 ha < ou = groupe 2 < ou = 0,39 ha	4	6,06
0,39 ha < groupe 3 < ou = 0,49 ha	13	19,7
0,49 ha < groupe 4	39	59,09
	66	100

Tableau 3

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" pour la superficie cultivée de *tanety* (ha) par ménage

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (ha)	min (ha)	max (ha)	st. deviation	tranche 25* (ha)	tranche 50** (ha)	tranche 75*** (ha)
Vakinan -karatra	103,08	1,04	0	6,5	1,22	0,2	0,51	1,5

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de *tanety* inférieure à 0,2 ha.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de *tanety* comprise entre 0,2 et 0,51 ha.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA cultivent une superficie de *tanety* comprise entre 0,51 et 1,5 ha et le quart des ménages de l'échantillon une superficie de *tanety* supérieure à 1,5 ha.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Superficie de <i>tanety</i> cultivée par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = 0,19 ha	0	0
0,19 ha < groupe 2 < ou = 0,52 ha	3	4,55
0,52 ha < groupe 3 < ou = 1,49 ha	12	18,18
1,49 ha < groupe 4	51	77,27
	66	100

Tableau 4

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant la superficie possédée de rizières (ha) par ménage

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (ha)	min (ha)	max (ha)	st. deviation	tranche 25* (ha)	tranche 50** (ha)	tranche 75*** (ha)
Vakinanka -ratra	103,08	0,49	0	3,35	0,53	0,2	0,28	0,59

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA possèdent moins de 0,2 ha de rizières.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA possèdent une superficie de rizières comprise entre 0,2 et 0,28 ha.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA possèdent une superficie de rizières comprise entre 0,28 et 0,59 ha et le quart des ménages de l'échantillon une superficie de rizières supérieure à 0,59 ha.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Superficie de rizières possédée par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 \leq 0,19 ha	12	18,18
0,19 ha < groupe 2 < ou = 0,27 ha	8	12,12
0,27 ha < groupe 3 < ou = 0,58 ha	12	18,18
0,58 ha < groupe 4	34	51,52
	66	100

Tableau 5

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" pour la superficie de *tanety* (ha) possédée par ménage

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (ha)	min (ha)	max (ha)	st. deviation	tranche 25* (ha)	tranche 50** (ha)	tranche 75*** (ha)
Vakinanka -ratra	103,08	1,12	0	18	1,71	0,17	0,47	1,47

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA possèdent moins de 0,17 ha de *tanety*.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA possèdent une superficie de *tanety* comprise entre 0,17 et 0,47 ha.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA possèdent une superficie de *tanety* comprise entre 0,47 et 1,47 ha et le quart des ménages de l'échantillon une superficie de *tanety* supérieure à 1,47 ha.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Superficie de <i>tanety</i> possédée par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 \leq 0,16 ha	3	4,55
0,16 ha < groupe 2 < ou = 0,46 ha	1	1,52
0,46 ha < groupe 3 < ou = 1,46 ha	12	18,18
1,46 ha < groupe 4	50	75,76
	66	100

Tableau 6

Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital foncier (en Fmg)

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Vakinankaratra	94	9 028 540	0	246,201 millions	17 719 785	1 759 080	5 015 835	11 690 945

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital foncier inférieur à 1,76 millions de Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital foncier compris entre 1,76 et 5,02 millions de Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital foncier compris entre 5,02 et 11,69 millions de Fmg et le quart des ménages de l'échantillon un capital foncier supérieur à 11,69 millions de Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Capital foncier par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = à 1 750 000 Fmg	4	6,06
1 750 000 Fmg < groupe 2 < ou = 5 000 000 Fmg	7	10,61
5 000 000 Fmg < groupe 3 < ou = 11 650 000 Fmg	16	24,24
11 650 000 Fmg < groupe 4	39	59,09
	66	100

Tableau 7

Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital agricole hors foncier (équipement et animaux) par ménage (en Fmg)

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Vakinankaratra	94	2 654 679	4 800	18 790 195	3 606 933	155 587	1 773 320	3 684 938

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital agricole hors foncier inférieur à 155 587 Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital agricole hors foncier compris entre 155 587 Fmg et 1,77 million de Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital agricole hors foncier compris entre 1,77 et 3,68 million de Fmg et le quart des ménages de l'échantillon un capital agricole hors foncier supérieur à 3,68 millions de Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Capital agricole hors foncier par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = 155 000 Fmg	1	1,52
155 000 Fmg < groupe 2 < ou = 1 770 000 Fmg	23	34,85
1 770 000 Fmg < groupe 3 < ou = 3 680 000 Fmg	15	22,73
3 680 000 Fmg < groupe 4	27	40,91
	66	100

Tableau 8

Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital agricole équipement par ménage (en Fmg)

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Vakinanka -ratra	103	296 323,2	0	2 545 000	528 226,5	12 488	55 542	362 500

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital équipement inférieur à 12 488 Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital équipement compris entre 12 488 Fmg et 55 542 Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital équipement compris entre 55 542 Fmg et 362 500 Fmg et le quart des ménages de l'échantillon un capital équipement supérieur à 362 500 Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Capital équipement par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = 12 000 Fmg	25	37,88
12 000 Fmg < groupe 2 < ou = 55 000 Fmg	8	12,12
55 000 Fmg < groupe 3 < ou = 362 000 Fmg	10	15,15
362 000 Fmg < groupe 4	23	34,85
	66	100

Tableau 9

Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le capital "animaux" par ménage (en Fmg)

Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Vakinanka -ratra	94	2 329 398	0	16 245 145	3 178 019	115 647	1 637 850	2 770 500

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital "animaux" inférieur à 115 647 Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital "animaux" compris entre 115 647 Fmg et 1,64 million de Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un capital "animaux" compris entre 1,64 et 2,77 millions de Fmg et le quart des ménages de l'échantillon un capital "animaux" supérieur à 2,77 millions de Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe Capital "animaux" par ménage	Effectif	Proportion %
groupe 1 < ou = 115 000 Fmg	0	0
115 000 Fmg < groupe 2 < ou = 1 630 000 Fmg	24	36,36
1 630 000 Fmg < groupe 3 < ou = 2 770 000 Fmg	13	19,70
2 770 000 Fmg < groupe 4	29	43,94
	66	100

Tableau 10**Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant les ventes agricoles (cultures) annuelles par ménage (en Fmg)****Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :**

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Vakinanka -ratra	103,08	1 495 208	0	11 581 918	1 936 370	311 756	962 367	1 917 792

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont des recettes agricoles (cultures uniquement) inférieures à 311 756 Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont des recettes agricoles (cultures) comprises entre 311 756 Fmg et 962 367 Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont des recettes agricoles (cultures) comprises entre 962 367 Fmg et 1,92 million de Fmg et le quart des ménages de l'échantillon des recettes supérieures à 1,92 million de Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe	Effectif	Proportion %
Ventes agricoles annuelles (cultures) par ménage		
groupe 1 < ou = 311 500 Fmg	10	15,15
311 500 Fmg < groupe 2 < ou = 960 000 Fmg	13	19,70
960 000 Fmg < groupe 3 < ou = 1 900 000 Fmg	14	21,21
1 900 000 Fmg < groupe 4	29	43,94
	66	100

Tableau 11**Répartition des ménages de notre échantillon dans les "classes IFPRI" concernant le revenu non agricole annuel par ménage (en Fmg)****Données IFPRI-FOFIFA 1997 (comm. Cécile Lapenu, IFPRI) :**

localisation	nombre	moyenne (Fmg)	min (Fmg)	max (Fmg)	st. deviation	tranche 25* (Fmg)	tranche 50** (Fmg)	tranche 75*** (Fmg)
Vakinanka -ratra	103,8	1 397 426	0	16 749 714	2 149 508	244 934	925 089	1 807 267

* 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un revenu non agricole annuel inférieur à 244 934 Fmg.

** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un revenu non agricole annuel compris entre 244 934 Fmg et 925 089 Fmg.

*** 25 % des ménages de l'échantillon IFPRI-FOFIFA ont un revenu non agricole annuel compris entre 925 089 Fmg et 1,81 million de Fmg et le quart des ménages de l'échantillon un revenu supérieur à 1,81 million de Fmg.

Distribution des ménages de notre échantillon dans les "4 classes IFPRI" :

Description du groupe	Effectif	Proportion %
Revenu non agricole annuel par ménage		
groupe 1 < ou = 240 000 Fmg	3	4,55
240 000 Fmg < groupe 2 < ou = 925 000 Fmg	12	18,18
925 000 Fmg < groupe 3 < ou = 1 800 000 Fmg	17	25,76
1 800 000 Fmg < groupe 4	34	51,52
	66	100



Tableau 12

Tableau croisé entre la variable "système d'activités" et celle concernant le revenu non agricole annuel par ménage ("groupes IFPRI")

	Revenu non agricole groupe 1	Revenu non agricole groupe 2	Revenu non agricole groupe 3	Revenu non agricole groupe 4	Total
agriculteur pur	3	0	1	0	4
petit commerçant	0	5	8	0	13
artisan	0	2	0	1	3
artisan commerçant	0	2	3	2	7
combinaison	0	1	1	3	5
salarié	0	2	4	5	11
salarié commerçant	0	0	0	9	9
grand commerçant	0	0	0	11	11
beurrier	0	0	0	3	3
total	3	12	17	34	66

Figure 1

Distribution des ménages enquêtés en fonction des surfaces de rizières cultivées par ménage (en ha)

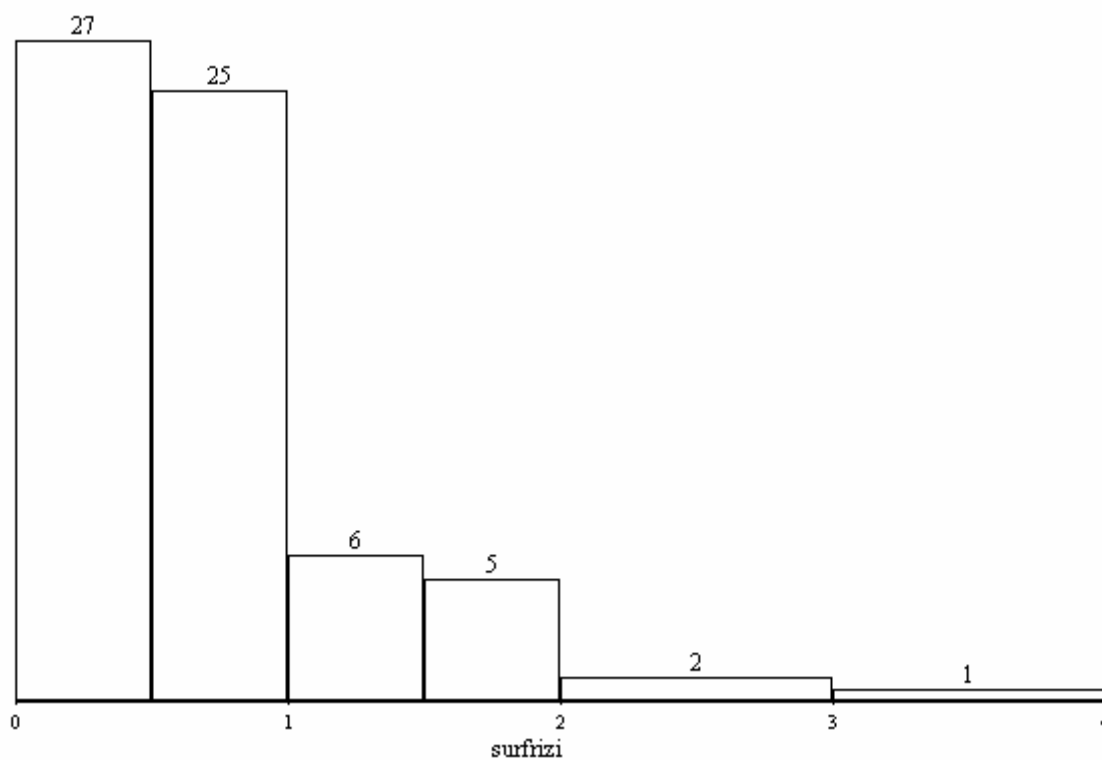


Figure 2
Distribution des ménages enquêtés en fonction
des surfaces de *tanety* cultivées par ménage (en ha)

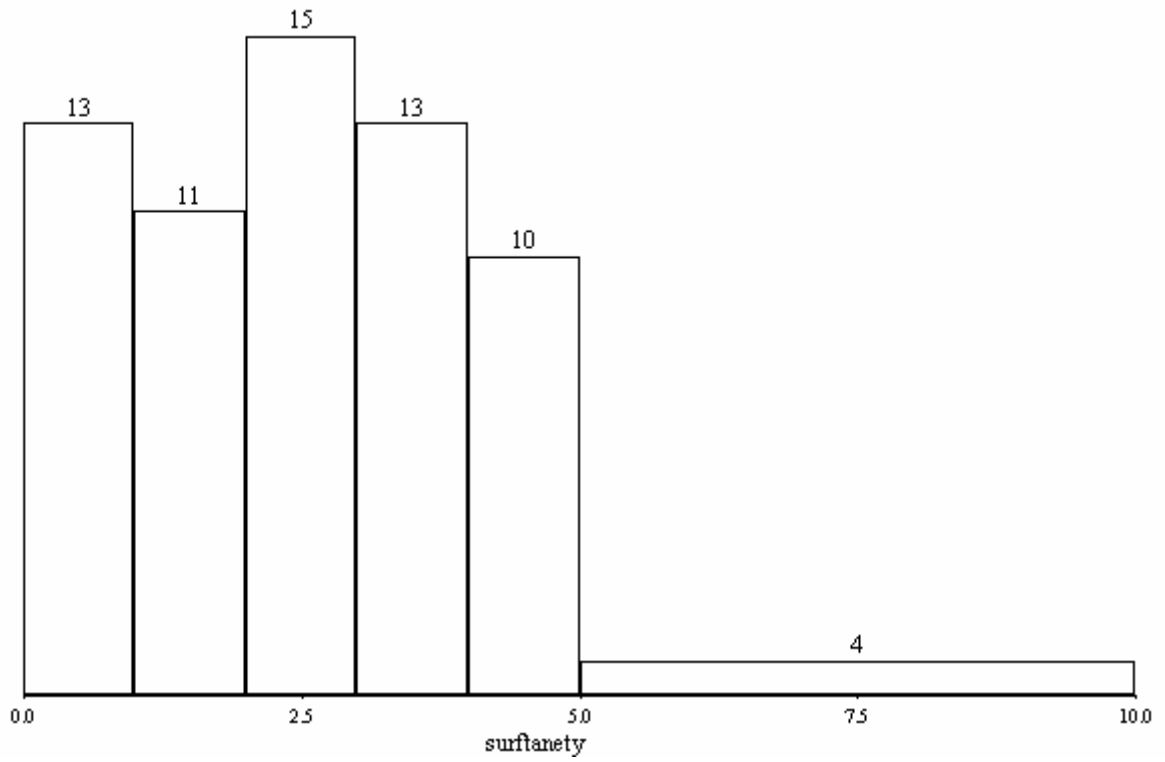
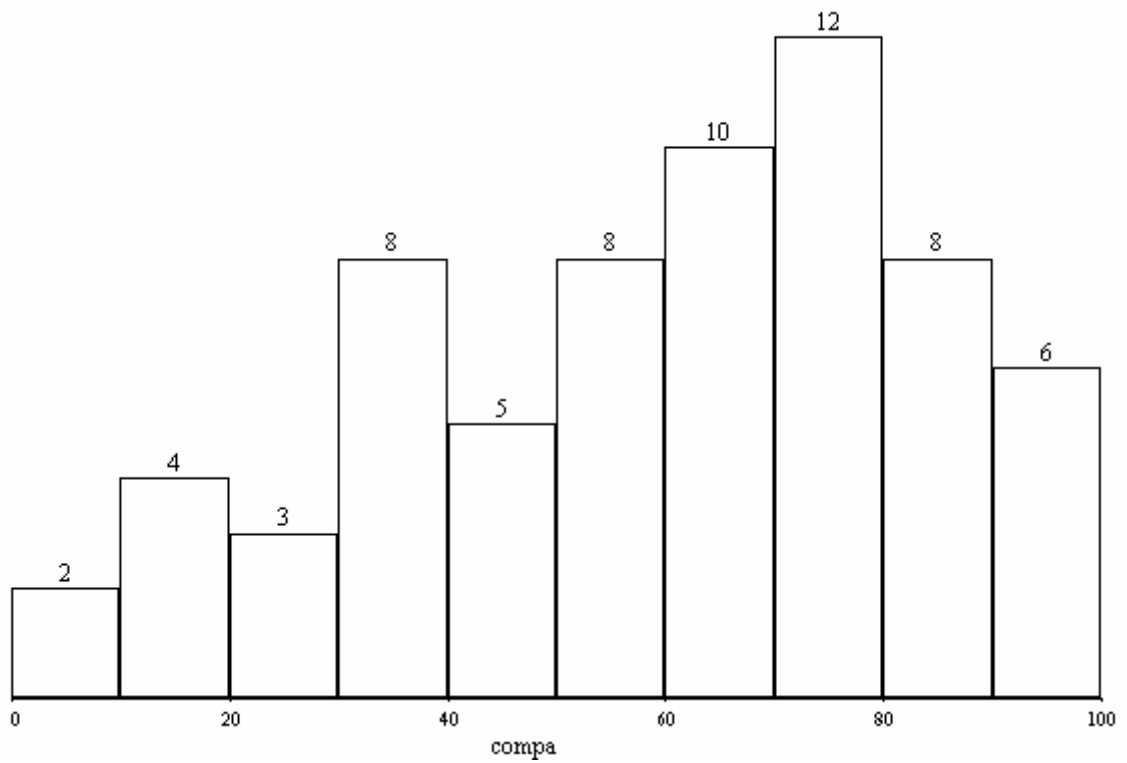


Figure 3

Distribution des ménages en fonction du poids des recettes agricoles par rapport au revenu non agricole pour les ménages



Compa = recettes agricoles totales annuelles par ménage*100 / (recettes agricoles + revenu non agricole annuel par ménage)

Tableau 13**Description des variables quantitatives pour l'ensemble de l'échantillon**

(par ménage)	Nbr	Moyenne	ET (1/N)	Min	Max	Médiane
âge	66	39,73	9,32	22	64	38,5
revenu non agricole annuel (Fmg)	66	4 514 296	10 536 000	0	14 200 000	862 500
recettes issues de la vente des cultures (Fmg)	66	2 422 447	2 250 195	0	8 975 000	1 600 000
recettes élevage (Fmg)	66	2 087 106	2 937 281	0	14 200 000	862 500
recettes agricoles annuelles totales (Fmg)	66	4 509 553	4 118 629	0	23 175 000	3 580 000
surfaces rizières ¹ cultivées (ha)	66	0,86	0,75	0	4	0,73
surfaces <i>tanety</i> cultivées (ha)	66	3,02	1,76	0,2	10	3
surfaces totales cultivées (ha)	66	3,92	2,08	0,8	11,5	3,78
capital foncier (Fmg)	66	16 291 000	14 250 000	0	90 500 000	12 700 000
revenu foncier ² (Fmg)	66	-37 985	226 735	- 1 200 000	1 000 000	0
capital "animaux" (Fmg)	66	3 624 614	4 946 390	117 000	34 910 000	2 225 000
capital équipement (Fmg)	66	509 621	643 998	0	2 380 000	100 000
capital agricole hors foncier (Fmg)	66	4 130 296	5 218 804	117 000	36 335 000	2 850 000

¹ bas-fonds.² Revenu foncier = recettes métayage (terres données en métayage par le ménage) + recettes location (terres données en location) - dépenses métayage (terres prises en métayage par le ménage) - dépenses location (terres prises en location par le ménage). Les dépenses et recettes métayage sont évaluées au prix de vente à la récolte pour la culture concernée.

Tableau 14**Répartition des ménages de notre échantillon pour la recette agricole totale, le revenu non agricole annuel, le capital foncier et le capital agricole hors foncier**

Variable	Répartition des ménages
Recettes agricoles totales annuelles (Fmg)	0-1,5 million : 15 ménages, soit 22,7 % de l'échantillon 1,5-3 millions : 15 ménages, soit 22,7 % 3-5 millions : 12 ménages, soit 18,2 % 5-10 millions : 20 ménages, soit 30,3 %
Revenu non agricole annuel (Fmg)	0-1 million : 16 ménages, soit 24,2 % de l'échantillon 1-2 millions : 21 ménages, soit 31,8 % 2-4 millions : 15 ménages, soit 22,7 % 4-10 millions : 9 ménages, soit 13,6 % plus de 10 millions : 5 ménages, soit 7,6 %
Capital foncier (en Fmg)	0-5 millions : 11 ménages, soit 16,7 % de l'échantillon 5-10 millions : 15 ménages, soit 22,7 % 10-15 millions : 16 ménages, soit 24,2 % 15-25 millions : 12 ménages, soit 18,2 % plus de 25 millions : 12 ménages, soit 18,2 %
Capital agricole hors foncier (en Fmg)	0-1 million : 16 ménages, soit 24,2 % de notre échantillon 1-2 millions : 10 ménages, soit 15,2 % 2-4 millions : 14 ménages, soit 21,2 % 4-6 millions : 17 ménages, soit 25,8 % 6-10 millions : 9 ménages, soit 13,6 %

Tableau 15
Age moyen de chaque système d'activités

	Moyenne	Ecart-type	Effectif
Agriculteur pur	33	8,21	4
Artisan	42	13	3
Beurrier	36,67	3,51	3
Salarié	45,45	8,57	11
Petit commerçant	36,54	10,6	13
Gros commerçant	43,55	9,82	11
Salarié-commerçant	38,67	6,56	9
Artisan-commerçant	36,43	7,41	7
Combinaison	39,4	10,12	5

Tableau 16

Redéfinition des variables quantitatives en variables qualitatives (3 modalités)

variable	modalité 1	effectif	modalité 2	effectif	modalité 3	effectif
âge	22-35 ans	24	35-45 ans	25	45-64	17
surface de rizières cultivée (ha)	$x < \text{ou} = 0,5$	27	$0,5 < x < \text{ou} = 1$	25	$1 < x$ max = 4 ha	14
surface de <i>tanety</i> cultivée (ha)	$x < \text{ou} = 2$	24	$2 < x < \text{ou} = 3,5$	19	$3,5 < x$ max = 10	23
recettes issues des cultures (Fmg)	$x < \text{ou} = 1$ million	23	$1 \text{ million} < x < \text{ou} = 3$ millions	22	$3 \text{ millions} < x$ max = 8,98 millions	21
capital équipement (Fmg)	0	25	$0 < x < \text{ou} = 1$ million	20	$1 \text{ million} < x$ max = 2,38 millions	21
recettes issues de l'élevage (Fmg)	$x < \text{ou} = 350\,000$	23	$350\,000 < x < \text{ou} = 1,5$ million	21	$1,5 \text{ million} < x$ max = 14,2 millions	22
capital "animaux" (Fmg)	$x < \text{ou} = 1,5$ million	23	$1,5 \text{ million} < x < \text{ou} = 3,5$ millions	22	$3,5 \text{ millions} < x$ max = 34,91 millions	21
capital foncier (Fmg)	$x < \text{ou} = 10$ millions	26	$10 \text{ millions} < x < \text{ou} = 20$ millions	21	$20 \text{ millions} < x$ max = 90,5 millions	19
revenu non agricole productif (Fmg)	$x < \text{ou} = 1,2$ million	24	$1,2 \text{ million} < x < \text{ou} = 2,7$ millions	21	$2,7 \text{ millions} < x$ max = 70,6 millions	21

Tableau 17
Les 6 ménages atypiques
(suite aux croisements des variables qualitatives 2 à 2)

N° du ménage	Raisons de sa singularité
1	<ul style="list-style-type: none"> est un salarié-commerçant et fait partie de la classe 1 pour la surface de <i>tanety</i> (88,9 % des salariés-commerçants font partie des classes 2 et 3). cultive une importante superficie de rizières (classe 3) et son capital foncier est faible (classe 1) alors que 92,3 % des ménages de la classe 1 pour le capital foncier cultivent une surface de rizières de classes 1 et 2.
25	<ul style="list-style-type: none"> est un "combinaison" et appartient à la classe 1 pour la surface de <i>tanety</i> cultivée (80 % des combinaisons appartenant aux classes 2 et 3). est un "combinaison" et a un revenu non agricole productif de classe 3 alors que 80 % des combinaisons ont des revenus de classes 1 et 2.
46	<ul style="list-style-type: none"> est un "combinaison" et appartient à la classe 1 pour les recettes issues de l'élevage (80 % des combinaisons ayant des recettes de classes 2 et 3). a des recettes issues de la vente des cultures de classe 1 et un capital foncier de classe 3 alors que 89,5 % des ménages de la classe 3 pour le capital foncier ont des recettes de classes 2 et 3.
55	<ul style="list-style-type: none"> est salarié et est dans la classe 1 pour l'âge (90,9 % des salariés étant plus âgés : classes 2 et 3). est salarié et ses recettes issues de la vente de ses cultures sont importantes (classe 3) alors que, pour 81,8 % des salariés, elles sont plus faibles (classes 1 et 2).
59	<ul style="list-style-type: none"> est artisan-commerçant et est âgé (classe 3) alors que 83,7 % des artisans-commerçants appartiennent aux classes 1 et 2 pour l'âge. cultive une surface de rizières de classe 1 et a un capital foncier de classe 3 alors que 89,4 % des ménages de classe 3 pour le capital foncier cultivent des surfaces rizicoles de classes 2 et 3. est artisan-commerçant et a un capital foncier élevé (classe 3) : pour 83,7 % des artisans-commerçants, le capital foncier est de classes 1 et 2. est artisan-commerçant et a un revenu non agricole productif important (classe 3) alors que 85,6 % des ménages de cette catégorie ont des revenus plus faibles (classes 1 et 2).
62	<ul style="list-style-type: none"> est salarié et cultive une superficie de rizières importante (classe 3) alors que la majorité des salariés (90,9 %) cultive des superficies rizicoles plus faibles (classes 1 et 2). est salarié et a des recettes issues des cultures importantes (classe 3) alors que 81,8 % des salariés ont des recettes faibles à moyennes (classes 1 et 2).

Tableau 18**Présentation et explication des 9 changements de classe (typologie)**

Individu/ménage	Classe de "classi" (AFCM)	Groupe final	Raisons du changement
14	3	8	capital équipement = 3
12	7	9	revenu non agricole productif = 3 et salarié
41	6	éliminé	capital animaux = 3 surface de rizières cultivée = 1 revenu non agricole productif = 1
4	7	4	capital animaux = 3
10	9	4	capital équipement = 3
15	8	5	capital équipement = 3 surface de rizières cultivée = 1
34	9	5	capital animaux = 3
52	6	7	capital animaux = 2
53	8	4	revenu non agricole productif = 2

Tableau 19**Description des 8 groupes de notre typologie**

	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4	Groupe 5	Groupe 6	Groupe 7	Groupe 8	Groupe 9
effectif	2	3	2	8	11	4	9	8	12
activités	artisan	combinai-son	agri. pur	g. comm. 5 salarié-comm p. comm.	artisan 1 beurrier 3 salarié 3 sal.-comm. 3 p. com. 2	p. com. 3 salarié 1	artisan-comm. 6 salarié sal.-comm. p. comm.	p. com. 6 agri. pur	g. com. 6 salarié 4 sal-com. 2
capital équipement	2	2, 3	1	2, 3	1, 2, 3	1	1, 2	2, 3	1, 2
surface rizières cultivée	1, 2	2, 3	2	2, 3	1, 2	1	1, 2	2, 3	1, 2
revenu non agricole prod.	1	1, 2	1	2, 3	2, 3	1	1, 2	1	2, 3
capital animaux	1	1,2,3	2	2, 3	2, 3	1	1, 2	2, 3	1, 2

Tableau 20

Placement des individus atypiques dans les groupes de la typologie

Individu	Capital équipement	Surface de rizières cultivées	Revenu non agricole productif	Capital animaux	Système d'activités	Groupe de la typologie
1	3	3	3	3	salarié-commerçant	groupe 4
25	1	1	3	2	combinaison	groupe 9
46	2	3	2	2	combinaison	groupe 2
55	3	2	2	3	salarié	groupe 4
59	2	1	3	1	artisan-commerçant	groupe 9
62	2	3	3	1	salarié	groupe 9 mais surface rizières cultivées = 3

Encadré 1

Groupe 1 : "les petits exploitants-artisans"

Effectif = 2 (dans un ménage, l'époux a quitté et la femme compte quitter)

Age variable

27 (jeune) et 49 ans (âgé). Moyenne = 38 ans (âge moyen)

Localisation

Andrangy : village de la zone Sud.

Systèmes d'activités

• Cultures

Petites à moyennes superficies de bas-fonds (inf à 1 ha) et de *tanety* (inf à 3,5 ha) cultivées (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

0,25 et 0,80 ha de bas-fonds cultivés par ménage. **Moyenne de 0,52 ha (faible).**

1,5 et 3,5 ha de *tanety* cultivés par ménage. **Moyenne de 2,5 ha (faible).**

Ventes agricoles (cultures) faibles à moyennes par rapport à l'ensemble de l'échantillon (inf à 2 millions) : 405 000 Fmg et 1,66 million de Fmg. Moyenne de 1,03 million de Fmg.

• Elevage

Ils élèvent des cochons (1 tête), 20 à 30 volailles (canards, poules) ± 2 zébus.

Leur capital animaux est faible (taille de l'atelier "élevages"- inf à **1,5 million de Fmg**) : 400 000 à 1,03 million de Fmg, soit une moyenne de 715 000 Fmg.

Recettes issues de l'élevage faibles à moyennes (inf à 1 million de Fmg) : 250 à 900 000 Fmg, moyenne de 575 000 Fmg.

• Diversification (activités productives hors exploitation) : l'artisanat

Maçon, fabricant de briques ± fabrication d'huile d'arachide, tressage de nattes.

Revenu non agricole productif faible (classe 1 - inf à million de Fmg) : 535 à 865 000 Fmg, soit une moyenne de **700 000 Fmg**.

Structure

Toutes les terres cultivées sont en **propriété**, mais comme les superficies sont petites, leu capital foncier est faible à moyen (inf à 20 millions de Fmg) : 6,53 à 15 millions de Fmg, soit une moyenne de 10,77 millions de Fmg.

Leur **capital équipement est moyen** (classe 2) : l'un possède une sarleuse et l'autre une charrette (ce dernier a aussi 2 zébus et cultive une plus grande superficie). Capital équipement = 50 000 à 1 million de Fmg.

Perception de leur système d'activité

Ils se considèrent comme :

1- Cultivateurs ± fabricant d'huile d'arachide

2- Eleveur 3-Artisan (maçon, fabricant de briques)

Projet (s)

- Développer ses activités artisanales (fabrication d'huile, de briques) : 1 ménage
- Financer ses cultures (semences de haricot, semences d'arachide, location de charrue) : 1

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

Avec l'artisanat et il empruntait auprès de personnes (des sommes inférieures à 200 000 Fmg), sans intérêt, pour une courte durée (15 jours).

Gestion du riz, de ses cultures, élevages et autres activités

- Riz : consommation + stocké en GCV (300 à 400 kg- production de 600kg à 1 tonne).
- **Productions végétales** : surtout **consommées** (famille et animaux), une partie vendue pour rembourser les crédits et pour les travaux agricoles.
- **Elevages** : **épargne**, vente pour achat de terres (zébus), besoins monétaires urgents (volailles), dépenses de consommation (cochons).
- **Artisanat** : remboursement crédits productifs (utilisés pour les frais de culture et le remboursement du GCV).

Encadré 2 Groupe 2 : "les grands exploitants diversifiés"

Effectif = 4

Age moyen (moyenne entre 35 et 45 ans) par rapport à l'échantillon

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	38	11	27	49

Localisation

Andrangy (Sud) : 3 ménages Soanindrariny (Est) : 1 ménage

Systèmes d'activités

• Cultures

Moyennes à grandes superficies cultivées (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces bas-fonds	1,31	0,48	0,75	2
surfaces <i>tanety</i>	3,75	0,83	3	5

Ventes agricoles (cultures) faibles à élevées par rapport à l'ensemble de l'échantillon :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	2,12 millions	1,48 million	462 500	4,55 millions

• Elevage

Ils élèvent 3 cochons, 30-40 poules, 2 **zébus** (sauf un ménage). **Capital animaux moyen à élevé** :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Capital animaux	2,94 millions	1,2 million	1,4 million	4,74 millions

Recettes élevages variables (faibles à élevées) : de 186 000 à 2,3 millions de Fmg (moyenne de 1,37 million de Fmg).

• Diversification (activités productives hors exploitation)

2 ménages ont une activité salariée et une activité artisanale (fabrication d'huile d'arachide).

2 ménages ont une activité salariée, une activité artisanale (couture, fabrication d'huile d'arachide) et une activité commerciale (épicerie, collecte de pommes).

Revenu non agricole productif faible à moyen (sup à 700 000 Fmg) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	1,58 million	674 337	775 000	2,54 millions

Structure

• Pour tous, les terres cultivées sont en propriété : capital foncier élevé (sup à 20 millions de Fmg).

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Capital foncier	23,75 millions	901 388	22,5 millions	25 millions

• Tous possèdent une charrue + des autres équipements agricole (herse, sarleuse, charrette) : capital équipement moyen à élevé.

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Capital équipement	570 000	537 075	250 000	1,5 million

Perception de leur système d'activité

Ils se considèrent comme :

1- Cultivateur et fabrication d'huile d'arachide 2-Eleveur 3-Salarié, commerçant, artisan

Projet (s)

- Développer l'**élevage bovin** (par reproduction, avec un LVM) : 2 ménages.
- Financer ses **cultures**, les étendre : 2 ménages

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Vente des récoltes ± cochons : 2 ménages
- Emprunt à sa famille : 1
- Pas de problème car possédait des zébus et une charrue : 1

Gestion du riz, de ses cultures, de ses élevages et autres activités

- **Riz** : consommation ± GCV (450 kg à 2,5 t - production de 800 à 2,5 t) et vente pour les travaux
- **Cultures** : consommation (familiale et animaux), travaux agricole (2 ménages), **artisanat** (3), **commerce** (1)
- **Elevages** : épargne, remboursement crédits (2), achat terres (1), engrais et salariés agricole (1), dépenses conso.
- **Diversification** : investissement peu dans exploitation agricole (parfois remboursement de crédits)

Encadré 3

Groupe 3 : "les agriculteurs purs-exploitants moyens"

Effectif = 2 (dont un ménage qui a quitté la caisse)

Age jeune à moyen (< 45 ans)

32 et 37 ans. Moyenne de 34,5 ans.

Localisation

Belazao (Centre) : 1 ménage Andrangy (Sud) : 1

Systèmes d'activités

• Cultures

Superficies de bas-fonds cultivées **moyennes** (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) : 0,6 et 0,8 ha.
Superficies de *tanety* cultivées faibles à moyennes : 1 et 3 ha.

Ventes agricoles (cultures) **moyennes à élevées**: 1,27 et 3,66 millions de Fmg. Moyenne de 2,47 millions de Fmg.

• Elevage

Ils élèvent 2 cochons, 10 à 60 volailles ± 1 vache.

Capital animaux moyen : 1,65 et 2,1 millions de Fmg. Moyenne de 1,88 millions de Fmg.

Recettes élevages moyennes à élevées : 1,25 et 2,5 millions de Fmg. Moyenne de 1,88 millions de Fmg.

• Diversification (activités productives hors exploitation)

Aucune activité hors de l'exploitation agricole : ce sont des **agriculteurs purs**.

Revenu non agricole productif nul.

Structure

Aucun équipement moyen agricole : capital agricole nul (et n'ont pas de zébus).

Terres cultivées en propriété. Capital foncier faible à moyen : 3,5 et 13 millions de Fmg.

Perception de leur système d'activité

Ils se considèrent comme :

- 1- Cultivateur
- 2- Eleveur

Projet (s)

- Acquérir une vache laitière et construire une étable : 1 ménage
- Financer les cultures de la grande saison (enquêtes en août-septembre 98, juste avant la grande saison) : 1

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

Vente des récoltes, des cochons.

Gestion du riz, de ses cultures, de ses élevages et autres activités

- **Riz** (1,3 à 3 t de riz produit) : consommation + stocké dans un grenier (GCV ou un autre pour le ménage qui a quitté le système)
- **Cultures** : travaux agricoles (consommation des salariés agricoles), consommation (animaux et familiale) ± achat d'animaux, de terres
- **Elevages** : achat d'animaux ± dépenses pour la consommation (construction de la maison, aliments, vêtements).

Encadré 4 Groupe 4 : "les grands exploitants éleveurs-grands commerçants"

Effectif = 10

Age variable, mais 8 ménages sont âgés (sup à 45 ans)

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	42,3	8,73	32	57

Localisation

Ankazomiriotra (Ouest) : 5 ménages Andrangy (Sud) : 2 Soanindrariny (Est) : 3

Systèmes d'activités

• Cultures

Grandes superficies cultivées (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces bas-fonds	1,78	1	0,8	4
surfaces <i>tanety</i>	3,65	1,5	1,5	6,5

Ventes agricoles (cultures) moyennes à élevées. Moyenne des ventes **élevée** :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	5,09 millions	2,79 millions	945 000	8,975 millions

• Elevage

Capital animaux moyen (2 ménages) à **élevé** (8) et recettes élevages variables (moyenne élevée):

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
capital animaux	7,84 millions	9,27 millions	1,75 millions	34,91 millions
recettes élevage	4,1 millions	4,71 millions	0	14,2 millions

Tous élèvent des **zébus** (2 à 13 têtes) ± vache, veaux, vache laitière (1 ménage), 2 à 6 cochons (un ménage, 40 cochons car fait la reproduction et a une porcherie en dur), environ 20 volailles.

• Diversification (activités productives hors exploitation)

Activités commerciales (spéculation, collecte, épicerie, restaurant) : 9 ménages, dont 3 ont également une activité salariée ± exploitation forestière. Salariat + exploitation forestière : 1 ménage.

Revenu non agricole productif moyen à **élevé** :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	3,63 millions	2,61 millions	1,5 million	11 millions

Structure

Important capital équipement (sup à 1 million de Fmg, sauf un ménage) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Capital équipement	1,25 millions	428 846	30 000	1,58 million

Tous ont une charrette (sauf un ménage qui n'a qu'une sarcluse) ± charrue, herse, sarcluse. De plus, certains possèdent même une automobile, un groupe électrogène et une télévision.

Tous sont propriétaires des terres qu'ils cultivent. Leur **capital foncier est élevé** (sup à 20 millions de Fmg) sauf pour 2 ménages : moyenne de **26,75 millions de Fmg** (de 3,75 à 90,5 millions de Fmg).

Perception de leur système d'activité

Ils se considèrent comme :

1- Cultivateur : 7 ménages 2- Eleveur et 3- Salarié, commerçant, exploitation forestière : 5 ménages ou 2-

Commerçant et 3- Eleveur : 2 ménages

1- Eleveur 2- Cultivateur 3- Salarié et commerçant : 2 ménages

1- Salarié 2- Cultivateur 3- Eleveur 4- Commerçant 5- Exploitation forestière : 1 ménage

Projet (s)

- Achat d'un **camion** : 2 ménages • Développer **commerce** : 2 • Financer les cultures : 2
- Développer l'élevage : 3 (1 pour cochons, 1 pour cochons et boeufs, 1 pour vache laitière) ± achat d'équipement agricole (le m^e même ménage qui souhaite développer élevage de zébus)
- Aimeraient un crédit pour le placer en DAT à la caisse : 1

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Avec le commerce : 3 ménages • Vente des récoltes ± élevages de porcs (1) ± emprunt à famille : 5
- Entraide avec la famille : 2

Gestion du riz, des cultures, des élevages et autres activités

- **Riz** (production de 1 à 7,5 t) : consommation, travaux agricoles (saliés) + GCV (700 kg à 6 tonnes)
- **Cultures** : travaux agricoles, dépenses courantes, achat de cochons, consommation (animaux et famille) ± achat terres, boeuf, vache laitière, commerce
- **Zébus** : trait + fumier / **Cochons** : achat animaux ou exploitation forestière ou achat charrette ou travaux agricoles ou construction maison ou achat de riz pour le placer en GCV
- **Diversification** : remboursement des crédits (utilisés pour les frais de culture et achat/alimentation des animaux)

Encadré 5 Groupe 5 : "les petits exploitants-éleveurs - diversifiés"

Effectif = 11 (dont deux qui n'ont pas pris de crédit en 1997 et 1998)

Age variable

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	39,91	10,41	25	64

Localisation

Ankazomiriotra (Ouest) : 2 ménages Belazao (Centre) : 7 Andrangy : 1 Soanindrariny : 1

Systèmes d'activités

• Cultures

Superficies de **bas-fonds** cultivées **faibles** (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces bas-fonds	0,44	0,32	0	1
surfaces <i>tanety</i>	2,39	1,46	0,5	5

Ventes agricoles (cultures) variables (classes 1, 2 et 3) : 0 à 5,7 millions de Fmg (moyenne de 1,36 millions)

• Elevage

Capital animaux élevé (sup à 3,5 millions de Fmg) sauf pour 2 ménages (classe 2) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
capital animaux	6,99 millions	4,41 millions	1,63 millions	15,9 millions

10 ménages élèvent 2 à 6 cochons (un ménage, 22-35 porcins), 7 élèvent 1-2 **vaches laitières** et 5 ménages 1 à 6 zébus.

Recettes élevages variables : 0 à 9,7 millions de Fmg (moyenne de 4,61 millions de Fmg).

• Diversification (activités productives hors exploitation)

Commerce et salariat : 3 ménages Salariat : 3 ménages Commerce et artisanat : 2 ménages

Artisanat (maçon, beurre) : 2 ménages Commerce : 1 ménage

Revenu non agricole productif élevé (sauf pour 2 ménages, classe 2) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	15,72 millions	21,92 millions	1,22 million	70,6 millions

Structure

Capital équipement variable : 3 ménages ne possèdent pas d'équipement agricole moyen, mais deux possèdent des équipements non agricoles (écrémeuse, balance, batteuse, électrogène et appareil vidéo) et, 8 ménages possèdent une sarleuse (2) ou une charrue, charrette ± herse,, sarleuse.

Tous sont propriétaires des terres qu'ils cultivent, sauf 3 ménages qui cultivent des **terres en métayage** (capital foncier nul).

Perception de leur système d'activité

Ils se considèrent comme :

1- Cultivateur 2- Eleveur 3- Commerçant, salarié, artisan : 6 ménages

1- Eleveur 2- fabricant de beurre 3- Cultivateur : 1 ménage

1- Artisan, commerçant, salarié 2- **Cultivateur** 3- Eleveur : 3 ménages

1- Artisan (maçon) 2- **Eleveur** 3- Cultivateur : 1 ménage

Projet (s)

- **Elevages** : 6 ménages , dont vache laitière : 4, boeufs de trait : 1, porcherie : 1
- Matériel comme un réfrigérateur, une pompe pour irriguer les cultures : 2 ménages
- Un camion : 1
- Financer les cultures : 1
- Ne sait pas : 1 (son salaire = une retraite)

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Salaire (3), commerce, artisanat : 6 ménages • Elevage et artisanat : 1
- Récoltes et commerce : 1 • Récoltes / élevages : 2

Gestion du riz, des cultures, des élevages et autres activités

- **Riz** : consommation (5 ménages), consommation + GCV (5 - GCV de 1 à 2 t), pas de riz (1)
- **Cultures** : consommation (animaux, familiale), travaux agricole ± achat d'animaux (3 ménages)
- **Elevages** : dépenses courantes, travaux agricoles ± achat d'animaux
- **Diversification** : remboursement crédits / travaux agricoles / remboursement et travaux ± achat de terres

Encadré 6 **Groupe 6 : "les petits exploitants - petits commerçants/salariés agricoles"**

Effectif = 4 (dont un ménage qui ne prend pas de crédit depuis 1996)

Age variable

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	41	6,44	30	46

Localisation

Belazao (Centre) : 1 ménage Andrangy (**Sud**) : 2 Soanindrariny (Est) : 1

Systèmes d'activités

• Cultures

Petites superficies de bas-fonds cultivées (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces bas-fonds	0,31	0,21	0	0,5
surfaces <i>tanety</i>	2,88	1,67	1	5

Ventes agricoles (cultures) **faibles** (< 1 million de Fmg):

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	654 375	468 002	100 000	1,15 million

• Elevage

Capital animaux faible (inf à 1,5 million) et recettes élevages faibles à moyennes (moyenne faible) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
capital animaux	474 250	428 788	117 000	1,19 million
recettes élevage	390 500	383 837	72 000	1,04 million

3 ménages élèvent 1-2 cochons (élevage tabou pour le ménage restant). Tous élèvent 30-100 volailles.

• Diversification (activités productives hors exploitation)

3 ménages exercent des **activités commerciales** (gargote, transaction) dont un ménage qui travaille également comme **salarié agricole**. Le dernier ménage travaille comme salarié agricole.

Revenu non agricole productif faible :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	607 500	255 282	300 000	1 million

Structure

Capital équipement nul.

Terres cultivées en propriété pour 3 ménages et en métayage pour 1. Leur capital foncier est faible à moyen (inf à 20 millions de Fmg).

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min	Max
Capital foncier	7,59 millions	5,27 millions	0	13,6 millions

Perception de leur système d'activité

Ils se considèrent comme :

1-Cultivateur 2-Eleveur 3-Commerçant, salarié agricole.

Projet (s)

- Continuer l'exploitation agricole, mais **sans emprunter à la CECAM** : 3 ménages
- Achat d'une "machine à bois" pour effectuer l'exploitation forestière : 1

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Vente des produits (stocks), emprunt à sa famille ± s'engage comme salarié agricole : 2 ménages
- Transaction de pommes, emprunt à sa famille : 1
- Vente des élevages : 1

Gestion du riz, des cultures, des élevages et autres activités

- **Riz** (production de 250 à 600 kg sauf pour un, pas de riz) : **consommation** ± GCV (1 ménage, 250 kg) destiné ensuite à la consommation.
- **Cultures** : consommation (famille, animaux) ± remboursement crédit (3 ménages-crédits utiliser pour les travaux agricoles, l'achat d'animaux) ± achat cochon (1) ± travaux agricoles (1) ± achat de terres (1)
- **Diversification** : travaux agricoles, remboursement crédits, argent pour la consommation

Encadré 7 Groupe 7 : "les exploitants moyens - petits commerçants "Effectif = 9

Age jeune à moyen (inf à 45 ans)

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	32,9	4,91	24	41

Localisation

Ankazomiriotra (Ouest) : 1 ménages Belazao (Centre) : 3 Andrangy (Sud) : 5

Systèmes d'activités

• **Cultures**

Superficies cultivées moyennes (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces bas-fonds	0,61	0,16	0,25	0,8
surfaces <i>tanety</i>	2,74	1,49	0,2	5

Ventes agricoles (cultures) variables : de 552 500 Fmg à 3 560 000 Fmg. Moyenne de classe 2 : **1,83 millions de Fmg.**

• **Elevage**

Capital animaux faible à moyen (inf à 3,5 millions de Fmg) ainsi que les recettes élevages (inf à 1,5 million):

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Capital animaux	1,41 million	986 867	250 000	3,19 millions
recettes élevage	436 111	511 684	0	1,45 million

8 ménages élèvent 1 à 6 **cochons** ± porcelets (max de 8 porcelets), 4 ménages élèvent 1-2 **zébus**, 1 ménage 1 vache et des veaux et tous ont 10 à 50 volailles.

• **Diversification** (activités productives hors exploitation)

8 ménages exercent des **activités commerciales**, dont 6 qui réalisent également de l'artisanat (couture, fabrication de briques, menuiserie, maçonnerie, tressage de nattes, fabrication d'huile d'arachide) et deux qui ont également une activité salariée. Le ménage restant a une activité salariée.

Revenu non agricole productif **faible à moyen** (inf à 2,7 millions de Fmg) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	1,23 million	737 578	300 000	2,7 millions

Structure

3 ménages ne possèdent pas d'équipement agricole moyen. 6 ménages possèdent une charrue ± sarceuse ou sarceuse, rayonneur à dents (capital équipement inf à 1 million de Fmg).

Pour 8 ménages, les terres cultivées sont en propriété. Un ménage en loue une partie. Le capital foncier est variable : 1,75 million à 22,2 millions de Fmg.

Perception de leur système d'activité

Ils se considèrent comme :

- 1- Cultivateur** : 7 ménages 2- Eleveur 3- Artisanat, commerce, salariat : 6 ménages
2- Artisanat 3-Eleveur 4- Commerçant : 1 ménage
1- Eleveur 2- Cultivateur 3- Commerce, artisanat : 2 ménages

Projet (s)

- Investir dans les **cultures** : 6 ménages (et si bénéfiques alors achat de boeufs), dont 2 qui ne comptent plus prendre des crédits de la CECAM.
- Souhaite un crédit pour l'**élevage** / achat d'un boeuf avec un LVM : 2 ménages
- Achat d'une vache, développer commerce, monter une décortiquerie : 1

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Transaction / menuiserie / salaire investit dans l'exploitation : 5 ménages
- Emprunt à sa famille (sans intérêt), à d'autres personnes (taux de 100 % pour un mois) : 2
- Faisait peu d'exploitation : 1 • Famille alors plus petite et pas de problème : 1

Gestion du riz, des cultures, des élevages et autres activités

- 8 ménages placent du **riz** en GCV (140 kg à 5 t pour une production comprise entre 300 kg et 4 t, certains achetant du paddy pour le placer en GCV)
- **Cultures** : consommation (famille, animaux), travaux agricoles, dépenses courantes ± achat de cochons (3 ménages)
- **Elevages** : zébus pour trait, volailles = assurance en cas de problème, cochons = remboursement (4 ménages)/construction maison (1)/achat terres (1)/dépenses consommation (3)/commerce (1)
- **Diversification** : remboursement des crédits (6 ménages), achat d'engrais (1), achat de cochons (3).

Encadré 8 Groupe 8 : "les grands exploitants-éleveurs - petits commerçants" Effectif = 8**Age jeune à moyen** (< 45 ans, un enquêté est âgé de 64 ans)

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	38,5	11,46	22	64

Localisation

Ankazomiriotra (Ouest) : 6 ménages Soanindrariny (Est) : 2

Systèmes d'activités• **Cultures****Moyennes à grandes superficies cultivées** (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces bas-fonds	1,48	0,67	0,8	3
surfaces <i>tanety</i>	4,12	1,41	2	6

Ventes agricoles (cultures) **élevées** (moyenne du groupe) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	3,67 millions	1,71 million	352 500	5,82 millions

• **Elevage**Capital animaux **moyen** (élevé pour 2 ménages sur 8) et recettes élevages variables :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
capital animaux	3,67 millions	1,65 million	1,95 million	7,58 millions
recettes élevage	2,02 millions	2,497 millions	0	7,3 millions

Ils élèvent 2 à 4 **zébus**, 1 à 5 cochons, 2 à 50 volailles ± 1 vache (un ménage).• **Diversification** (activités productives hors exploitation)6 ménages ont des **activités commerciales** (spéculation, épicerie, petite collecte). Un ménage prête avec des taux d'intérêt (revenus financiers non comptabilisés dans le revenu non agricole productif). Un ménage n'a aucune activité de diversification.**Revenu non agricole productif faible** (inf à 1,2 millions de Fmg) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	673 063	480 208	0	1,2 million

Structure**Capital équipement élevé** (sup à 1 million de Fmg) sauf pour un ménage (capital moyen) : 7 ménages ont une charrue, une herse, une charrette ± une sarcluse et un ménage possède une charrue, une herse et une sarcluse.

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min	Max
capital équipement	1,16 million	350 004	280 000	1,41 million

Pour 6 ménages, les terres cultivées sont en propriété et deux louent une partie des terres. Capital foncier variable : 8,76 millions à 46 millions de Fmg (moyenne de 23,07 millions).

Perception de leur système d'activité

Ils se considèrent comme :

1- **Cultivateur** : 7 ménages 2- **Eleveur** 3- **Commerce, prêt** : 6 ménages / 2- **Commerce** 3- **Eleveur** : 11- **Eleveur** 2- **Cultivateur** : 1 ménage**Projet (s)**

- **Boeufs de trait (LVM), achat de porcs** : 4 ménages
- **Epicerie, commerce** : 2
- Construction maison : 2
- Achat terres : 1
- Décortiqueuse : 2
- Equipement agricole (charrette) : 1

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Empruntait à une taux mensuel de 50 % / à la BTM : 2 ménages
- Commerce + élevages : 3
- Stocks de produits agricoles : 2
- Location de leurs terres, emprunt à sa famille à 25 % annuels : 1

Gestion du riz, des cultures, des élevages et autres activités

- **Riz** (production entre 1,1 et 4,5 t) : Consommation, GCV ± remboursement crédits, travaux agricoles (6 ménages)
- **Cultures** : travaux agricoles, consommation, dépenses courantes, remboursement crédits, achat animaux (sauf 2) ± achat/location de terres (2) ± achat d'équipement agricole moyen (1)
- **Elevages** : zébus pour trait, travaux (1), remboursement crédits (2), achat terres (1), commerce (1) / cochons pour dépenses familiales/exhumation (3), remboursement crédits (4), achat terres (1) et commerce (1)
- **Diversification** : remboursement (7), travaux agricoles/salariés agricoles (6), achat animaux (2)

Encadré 9

Groupe 9 : "les petits/moyens exploitants diversifiés"**Effectif = 14** (dont un couple qui a quitté la caisse et 4 qui n'ont pas pris de crédit, ni de GCV en 97 et 98)**Age moyen à âgé** (sup à 35 ans, sauf 1 qui a 33 ans)

	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
âge	43,79	7,28	33	61

Localisation

Ankazomiriotra (Ouest) : 3 ménages Belazao (Centre) : 6 Soanindrariny (Est) : 3 Andrangy (Sud) : 2

Systèmes d'activités• **Cultures****Patites à moyennes** superficies cultivées (par rapport à l'ensemble de l'échantillon) :

	Moyenne (ha)	Ecart-type (ha)	Min (ha)	Max (ha)
surfaces bas-fonds	0,43	0,33	0	1
surfaces <i>tanety</i>	2,1	1,16	1	4

Ventes agricoles (cultures) variables (moyenne du groupe moyenne) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
ventes agricoles	1,68 million	1,53 million	0	4,46 millions

• **Elevage**Capital animaux **faible** (sauf pour 4 ménages, capital moyen) et recettes élevages variables faibles-moyennes:

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
capital animaux	1,27 million	873 568	230 000	2,95 millions
recettes élevage	893 964	907 346	0	2,78 millions

11 ménages élèvent 1 à 6 cochons, 3 élèvent une vache laitière + veaux ou génisses, 2 ont 1-2 vaches, 1 effectue de l'apiculture et les 14 ménages possèdent 10 à 60 volailles (poules, canards, dindes).

• **Diversification** (activités productives hors exploitation)10 ménages effectuent du **commerce** et 7 ont une **activité salariée** : 4 salariés, 6 commerçants, 2 salariés-commerçants, 1 salarié-commerçant-artisan, 1 artisan-commerçant.**Revenu non agricole productif élevé** (moyenne sup à 2,7 millions de Fmg) :

	Moyenne (Fmg)	Ecart-type (Fmg)	Min (Fmg)	Max (Fmg)
Rev. n. agr. prod.	3,88 millions	3,59 millions	1,8 million	16,04 millions

Structure12 ménages ne possèdent **pas d'équipement agricole moyen** et 2 possèdent une herse ou une sarceuse.

Les terres cultivées sont en propriété sauf pour deux ménages : pour l'un, une partie des terres est en location et le deuxième loue toutes les terres qu'il cultive. Capital foncier faible à élevé : 0 à 35,4 millions de Fmg.

Perception de leur système d'activité

Ils se considèrent comme :

1- **Cultivateur** : 10 ménages 2- Eleveur 3- Commerce, salarié, artisan : 8 ménages / 2- **Commerce, salarié**

3- Eleveur : 2

1- **Salarié, commerçant** : 3 ménages 2- Cultivateur 3- Eleveur : 1 / 2- **Eleveur** 3- Cultivateur : 21- **Eleveur** 2- Cultivateur 3- Salarié : 1**Projet (s)**

- **Equipement agricole** (boeufs compris) : 5 ménages • Développer **commerce** : 4
- **Cultures** (semences, engrais, salariés) : 5 dont deux qui comptent s'arrêter de prendre des crédits à la caisse, démissionner • Porcherie, vache laitière, achat ruches : 4
- Achat de terres : 1

Financement de ses activités avant l'accès au système ?

- Empruntait auprès de sa famille (sans intérêt) / à la BTM : 2 ménages • Salaire : 3
- Commerce : 4 dont 2 empruntaient (20 % mensuels, sans taux)
- Vente cochons, récoltes : 3 et emprunte (sans taux)

Gestion du riz, des cultures, des élevages et autres activités

- **Riz** (production entre 0 et 2,3 t) : consommation (8 ménages) / Conso + GCV (1 à 2,5 t) ± travaux, commerce (2)
- **Cultures** : consommation (famille, animaux), remboursement crédits, achat animaux ± travaux agricoles (8) ± achat cochons (2)
- **Elevages** : consommation, dépenses courants (9 ménages), assurance (5), travaux agricoles (3), **commerce** (4), remboursement crédits (3), achat animaux (1)
- **Diversification** : remboursement (11), travaux agricoles (6), dépenses conso (5), achat animaux (2), épargne (2)

Tableau 21

Besoins de financement exprimés par groupe de la typologie

Groupe de la typologie	Effectif	Equipement agricole	Besoins de financement
groupe 1 les petits exploitants-artisans	2	une sarceuse ou une charrette ± 2 zébus	Semences : 1 Labour, location charrue, cultures de contre-saison : 1 Achat cochons : 1 Achat rizières : 1 (a pris un LVM) Développer artisanat : 1
groupe 2 les grands exploitants diversifiés	4	1 charrue + autres (herse, charrette, sarceuse) + 2 zébus	Salariés (labour, sarclage) : 4 ménages Elevage : 4 (alimentation, achat de cochons, de bovins ± avec LVM) Engrais, semences : 3 Extension cultures : 3 (achat de rizières) Consommation (nourriture) : 2 Equipement agricole : 1 (a pris un LVM)
groupe 3 agriculteurs purs-exploitants moyens	2	aucun équipement agricole moyen	Elevages : 2 (achat d'une vache laitière et construction d'une étable : 1, porcs : 1, zébu : 1 avec un LVM) Location charrue : 1 Salariés agricoles : 1
groupe 4 les grands exploitants éleveurs - grands commerçants	10	charrette ± herse, charrue, sarceuse et 2 à 13 zébus	Salariés agricoles (labour, sarclage, repiquage) : 7 Commerce : 5 - 2, camion pour la collecte (dont un avec LVM) Elevages : 4 (porcs : 4, boeufs : 4 dont 3 avec LVM, vache laitière : 2 avec LVM) Engrais, semences : 2 Equipement agricole : 2 (un avec LVM) Acquisition de rizières : 1 Exploitation forestière : 1 Consommation (nourriture) : 1 Frais de scolarité : 1
groupe 5 les petits exploitants éleveurs diversifiés	11	3 ne sont pas équipés 8 : sarceuse ou charrue ± herse, sarceuse 5 possèdent 1-5 zébus	Elevages : 8 (vaches laitières : 7 dont 6 avec un LVM, boeuf : 1 avec un LVM) Salariés agricoles (labour, semis, repiquage) : 5 Engrais, semences : 4 Commerce : 4 dont 1, camion avec un LVM Consommation (nourriture) : 3 Construction maison : 2 Etable, porcherie : 1 (un crédit) Motopompe, un frigo : 2 (1 LVM) Frais de scolarité : 1
groupe 6 les petits exploitants - petits commerçants / salariés agricoles	4	absence d'équipement agricole moyen	Salariés agricoles (labour, repiquage, sarclage) : 4 Engrais, semences : 4 Elevages : 3 (volailles : 1, porcs : 1, vache laitière : 1) Location charrue : 1 "Machine à bois" (exploitation forestière) : 1 (un LVM) Consommation : 1
groupe 7 les exploitants moyens-petits commerçants	9	3 : pas équipés 6 : charrue ± sarceuse 4 possèdent 1-2 zébus	Salariés agricoles : 8 (labour, sarclage, repiquage) Engrais, produits phyto, semences : 7 Elevages (achat, alimentation) : 6 (boeufs : 2 dont 1 LVM, vache : 1, porc : 1) Consommation : 5 Commerce : 4 Location charrue : 2 Frais de scolarité : 2 Achat/location terres : 2 Construction maison : 1 Equipement agricole : 1 Décortiquerie, machine pour fabriquer l'huile d'arachide : 1 (1 LVM)
groupe 8 les grands exploitants éleveurs - petits commerçants	8	charrue, herse, charrette ± sarceuse + 2 à 4 zébus	Salariés agricoles (sarclage, repiquage, labour) : 8 Elevages : 6 (boeufs : 3 avec LVM, porcs : 2) Commerce : 3 Décortiquerie ou un camion : 2 Achat terres : 2 (dont 1, avec crédit) Construction maison : 2 (avec un crédit) Consommation : 2 Equipement agricole : 1
groupe 9 les exploitants moyens diversifiés	14	12 pas équipés 2 : herse ou sarceuse Pas de zébu	Salariés agricoles (labour, repiquage, sarclage) : 12 Elevages : 10 (porcs : 4, boeufs : 3 avec LVM, vache laitière : 2 avec LVM, volailles : 2) Engrais, semences : 7 Commerce : 7 (dont 1 LVM) Equipement agricole : 5 (3 crédits, LVM) Location herse/charrue : 4 Construction porcherie : 2 (1 LVM) Construction/réparation maison : 2 (avec crédits)

Tableau 22**Montants-objets-projets de crédits par groupe de la typologie**

Pour les crédits, années 1996-97 et 98, sauf pour les LVM où depuis l'adhésion des membres

Groupes	GCV	LVM	Productif	Dépannage	Projets
groupe 1 petits exploitants artisans eff = 2	nbre = 2 ménages 300-400 kg obj : remboursement crédit productif	nbre = 2 et 2 fois chacun 300-500 000 Fmg obj : rizières+cochons:2 boeuf : 2	nbre = 2 dont 4 fois/an pour 1 150-200 000 Fmg obj : remb. GCV + achat semences : 2 semences, location charrue : 2	nbre : 2 50-150 000 Fmg obj : remb. crédits : 1 maladie : 1	Compte quitter la caisse : 1 Ne sait pas : 1
groupe 2 grands exploitants diversifiés eff = 4	nbre = 3 660kg-1t-2,5t obj : paddy+cochon cochon travaux agricoles remb. productif	nbre = 2 dont un, 2 fois 600 000-1M-1,5M obj : zébu : 2 charrette : 1	nbre : 4 dont deux, 2 fois 100 à 300 000 obj : cochon, conso : 2 rizières : 2 semences, conso:2 semences+salariés: 1 cochon, salarié : 1	nbre = 1 50 000 Fmg obj :: maladie	Productif pour les cultures : 2 LVM pour boeuf : 1 Finir de rembourser LVM avant : 1
groupe 3 agriculteurs purs - exploitants moyens eff = 2 (1 a quitté)	nbre = 1 500 kg obj : cochon (Celui qui a quitté, dépose grenier dans une assoc. catholique-1,4% mensuel)	nbre : 1 ? obj : 2 zébus	nbre = 1 2 fois par an obj : porcs culture haricot, location charrue	nbre = 0	1 ménage a quitté Crédit productif pour la grande saison de cultures
groupe 4 grands exploitants éleveurs - grands commerçants eff = 10	nbre = 9 700kg à 6t, surtout 2-3t obj : commerce : 4 cochon : 2 stockage paddy ± remb. : 2 Commerce, travaux, élevages:1	nbre = 5 2 fois : 3 425 000 à 3 M, surtout 1,5 M obj : zébus : 3 vache laitière : 2 charrette : 1 zébus+charrette : 1 Travaux, boeuf, cochon, comm. : 1	nbre = 7 2 fois/an : 4 100 à 500 000 obj : salariés : 4 et commerce : 1 et engrais, semences : 2 et conso : 1 et achat terres:1 élevages : 2 conso : 1	nbre = 1 50 000 Fmg obj : nourriture	GCV : 2 Cultures, grande saison : 2 Equipement agricole (LVM) : 1 Collecte : 1 Camion (LVM) : 1 Cochons : 1 Finir de remb. LVM : 1 Productif pour le placer en DAT : 1
groupe 5 petits exploitants éleveurs diversifiés eff = 11 (2, pas de crédit en 97-98)	nbre = 5 1t à 2,5 t obj : spéculation paddy:3 paddy pour conso:1 labour terres : 1	nbre = 7 600 000 à 3,5M obj : vache laitière : 4 charrette : 2 zébu : 1	nbre = 5 200 à 400 000 obj : salariés : 1 et engrais, semences : 2 construction maison : 2 conso : 2 élevage : 1	nbre = 2 30 000-80 000 obj : conso : 1 engrais : 1	Vache laitière (LVM) : 3 Motopompe, frigo, camion (LVM) : 3 Ne sait pas : 2 Porcherie, étable:1 Élevage : 1 Productif pour grande saison : 1

suite du tableau sur les objets-montants et projets de crédits par groupe de la typologie

Groupes	GCV	LVM	Productif	Dépannage	Projets
groupe 6 petits exploitants - petits commerçants / salariés eff = 4 (1 pas de crédit depuis 1996)	nbre = 1 250 kg obj : cochons	nbre = 1 3 millions de Fmg obj : vache laitière	nbre : 3 150 à 400 000 obj : salariés et semences : 1 et engrais, conso : 2 semences : 2	nbre = 1 50 000 obj : maladie	Ne pas prendre de crédit : 2 Pas d'idée : 1 LVM pour "machine à bois":1 (exploitation forestière)
groupe 7 exploitants moyens - petits commerçants eff = 9	nbre = 8 240kg à 2,5t mais surtout inf à 1t obj : stockage paddy : 2 conso : 2 semences, engrais:2 construction maison : 1 achat rizières+remb. crédit : 1	nbre = 1 en 1991, 500 000 obj : 2 zébus	nbre = 9 2 fois/an : 3 100 à 400 000 obj : salariés : 1 et conso : 1 et semences : 3 et commerce : 1 et location charrue : 1 engrais, sem. : 4 et conso : 1 et achat charrue:1 commerce et porcs : 1 et semences : 1	nbre = 3 50 à 200 000 obj : frais scolarité : 1 commerce+élevage :1 paddy pour GCV:1 fêtes de Pâques : 1 maladie : 1	Engrais, grande saison : 3 Pas d'autre crédit :2 Boeuf (LVM) : 1 Élevage (productif) : 1 Commerce, décortiquerie : 1
groupe 8 grands exploitants éleveurs - petits commerçants eff = 8	nbre = 8 1 à 2 t obj : stockage paddy : 3 et remb. crédit:1 salariés : 2 et commerce : 1 porcs et conso : 1	nbre = 3 dont 2 fois : 1 1,5 à 2 millions obj : zébus : 2 et machine à coudre : 1 cochons : 1	nbre = 7 dont 2 fois/an : 2 250 à 400 000 obj : salariés : 6 commerce : 2	nbre : 1 50 000 obj : maladie	Commerce : 2 et élevage : 1 Zébus (LVM) : 2 Salariés agricoles:2 Construction maison : 2 Cochons : 1 Acheter terres : 1 Camion ou décortiqueuse : 1
groupe 9 exploitants petits/moyens diversifiés eff = 14 (4 n'ont pas pris de crédit en 97-98)	nbre = 5 450 kg à 2,5 t obj : stockage paddy : 2 et commerce :1 commerce : 1 cochons : 1	nbre = 2 750 000 - 1,2 M obj : vache laitière boeufs+charrette	nbre = 10 dont 2 fois/an : 2 100 à 650 000 obj : salariés : 2 et commerce : 1 et comm , élev. 1 et conso : 1 et location charrue :1 et engrais,sem.:2 et conso :1 et comm : 1 élevage, semences et comm. : 1 élevage et conso :1 sem.,engrais : 1 et location charrue : 1 consommation :1	nbre = 4 50 000 Fmg obj : décès mère : 1 rentrée scolaire : 1 maladie : 2	Équipement agricole : 5 (4 LVM, 1 avec productif) Productif pour grande saison, salariés, semences, engrais ± commerce (1):5 Commerce : 2 (1 LVM) Maison : 2 Porcherie : 1 (LVM) Vache laitière (LVM) : 1 S'arrêter de prendre des crédits, démissionner : 2

Tableau 23

Perception de l'accès au crédit et du remboursement par groupe de la typologie (garanties présentées par groupe)

Groupe	Accès	Garantie présentée	Remboursement
groupe 1 petits exploitants - artisans eff = 2	* Difficile : 1 Délais de réponse longs Partialité des responsables * Facile : 1 (oncle est au CG) Obtention quand demande	Rizières : 2 mais ne sont plus acceptées actuellement Equipement agricole (dont un avec un contrat ³) : 2	Avec : - GCV, artisanat, récoltes ± dépannage (pour productif) : 2 - productif (pour GCV) : 2 * Problème : 2 Les taux et les prix à la récolte ne sont pas équilibrés Avant, pour LVM, choix de échéances par emprunteur Difficulté de remb. GCV avant déstockage
groupe 2 grands exploitants diversifiés eff = 4	* Difficile : 3 Retard de l'octroi : 2 (LVM, productif) Montants demandés insatisfaits Procédures : réclamation de beaucoup de choses * Facile : 1 Mais : retard des refinancements et montants inférieurs aux demandes	Equipement agricole (boeufs de trait compris)	Avec : - vente cochons : 4 - vente récoltes : 3 - GCV : 1 - transport avec charrette (LVM) : 1 * Problème : 3 Maladies élevages, dégâts cultures : 2 Taux élevés : 1 Difficulté de trouver acheteur de cochon : 1 * Facile : 1 car a calculé

³ Une personne de la commune met son équipement en garantie pour cet emprunteur.

Tableau 1 Evolution du Réseau CECAM

	déc 93	juin 94	déc 94	juin 95	déc 95	juin 96	déc 96	juin 97	déc 97	juin 98	déc 98
nombre de caisses	11	19	24	31	46	62/63*	74/75	90	95	101	114
nombre de membres	328	801	1609	2466	4004	5266/5283/ 6513*	7508/7590/ 8516*	10621 / 10036°	12989 / 12712°	15724	19107
membres par caisse	29,8	42,2	67,0	79,5	87,0	84,8/83,9*	101,5/101,2*	118,0	136,7	155,7	167,6
encours productif+ dépannage *1000 Fmg			97.378		226.152	245.405 / 247.856*	507.615 / 508.768 ³	611.779 / 607.399°	1.095.393	1.258.813	2.497.151
encours LVM *1000 Fmg			?		?	626.202	1.322.983	1.838.830	2.333.880 / 2.203.768°	2.531.654	2.843.926
encours GCV * 1000 Fmg			?		?	683.827	373.523	2.117.167 / 2.113.807°	731.421 / 865.033°	2.621.013	324.214
encours commerce * 1000 Fmg	-	-	-	-	-	?	?	1.329.962	2.249.155 / 3.696.160°	1.537.192	1.184.924
taux de rembours. ¹ à 30 j dépann. + prod.						91,8 %	91,3 %		94,9 %		93,9 %
taux de rembours. ¹ à 30 j pour LVM						?	98,4 %		93,0 %		82,6 %
taux de rembours. ² à 30 j pour le mois									87,8 %	77,9 % / 78,2 % ^a	89,2 %
Parts sociales *1000 Fmg			54.719		139.547	189.624	305.205	502.775	785.217	1.022.703	1.231.454
fonds propres * 1000 Fmg			54.719		177.807	256.583	413.176	?	1.024.677	1.319.685	?
encours DAT *1000 Fmg			6.160		32.933	32.134	73.182	131.244	280.987	334.138	768.330

* Données différentes suivant le tableau de données communiqué par l'INTERCECAM.

¹ Calculé à partir du pourcentage (en volume) de crédits en retard (tableaux de données communiquées par l'INTERCECAM) : quand 5 % des crédits sont en retard de remboursement à plus de 30 jours de l'échéance alors cela signifie que 95 % des crédits ont été remboursés au maximum 30 jours après l'échéance.

² Taux directement calculés par l'INTERCECAM pour l'ensemble des crédits.

³ Deux tableaux différents indiquent des données différentes pour cet encours : le tableau de la situation au 31/12/96 et le tableau de l'évolution du réseau jusqu'au 31/12/98.

° 10 036 membres en juin 1997 d'après le tableau des encours pour 1997 et 10 621 membres d'après le tableau de la situation en juin 1997 (différences également pour décembre 1997 et les encours).

^a Deux tableaux différents : celui des taux de remboursement mensuels de janvier 98 à décembre 98 et celui des taux de remboursement mensuels de septembre 97 à septembre 98. Dans ces deux tableaux, pour le même mois, les données ne correspondent pas tout-à-fait : 2192 octrois pour le mois de juin 98 dans l'un et 2404 octrois dans l'autre pour juin 98.

Sources : tableaux de données communiquées par l'INTERCECAM (taux de remboursement pour le Réseau CECAM pour 1998, note de situation au 31 décembre 1996, note de situation au 30 juin 1996,...).

Tableau 2 Evolution des CECAM du Vakinkanakaratra

	déc 93	déc 94	juin 95	déc 95	juin 96	déc 96	juin 97	déc 97	juin 98	déc 98
nbre de caisses	5	14	14	15	15	21	26	27	30	29
nombre d'adhérents ¹	148/198 ⁰¹	666	935	1169	1316	1776	2573	2891	3446	3686
memb/caisse	29,6	47,6	66,79	77,9	87,73	84,6	98,96	107,07	114,9	127,1
% de femmes			8,34	20,70	22,11	21,85		25,08	24,3	24,9
encours dépannage Fmg	1.466.625	19.547.800	27.194.625	33.690.910	26.422.564	18.670.734	10.950.271	15.005.082	11.042.302	10.151.547
nbre dépannage	46	280	343	323	340	250	166	230	152	136
encours productif Fmg	7.225.200	21.013.744	16.298.775	45.285.231	41.500.974	116.704.616	114.474.243	295.319.429	188.551.968	344.781.610
nbre productif	60	233	229	324/338	274	663	606	1139	668	1017
encours LVM Fmg				212.700.989	188.178.724	242.639.195	347.532.809	461.909.985	415.990.951	482.608.221
nbre LVM				442	302	248	262	245	225/217**	211
encours GCV Fmg				11.255.900	315.796.300	15.142.600	818.304.550	197.973.805	863.253.475	21.644.385
nbre GCV				36	469	39	1046	179	993	49
encours commerciaux					912.231.815	546.000.000	343.208.439	915.855.375*	?	699.437.428
nbre comm.					?	?	1 ? ⁰³	3 ? ¹¹		11
taux de rembours. à 30 j ² dépann. + prod.			97,24 %	88,95 %	79,51 %	87,69		96,75		92,38
taux de remb. à 30j LVM ²			100 %	100 %	98,53 %	92,29 % ⁰²		95,22		93,02
taux de remb. à 30 j ³								96,71		
taux de remb. à 30 j pour l'année ³								95,98		96,31
Parts sociales Fmg		22.338.739	35.417.581	46.987.185	63.116.116	81.649.041	143.477.506	306.159.566 ¹³		418.533.757 ¹³
fonds propres ¹² Fmg	3.502.085	22.338.739	41.330.059	61.276.935	91.156.810	118.722.273	193.342.330	381.079.165 ¹³	325.441.058	
Encours DAT Fmg		4.407.290	2.233.694	3.510.943	3.792.797	5.943.775	26.912.704	395.655.581 ¹³	60.106.488 ¹³	395.655.581 ¹³

¹ Personnes morales non comprises.

¹² Parts sociales + réserves.

² Calculé à partir du pourcentage (en volume) de crédits en retard (tableaux de données communiquées par l'INTERCECAM) : quand 5 % des crédits sont en retard de remboursement à plus de 30 jours de l'échéance alors cela signifie que 95 % des crédits ont été remboursés au maximum 30 jours après l'échéance.

³ Ce taux a été calculé par l'INTERCECAM pour l'ensemble des crédits.

⁰¹ 198 membres d'après le rapport de Paul Rabesandratana (1995) et 148 membres d'après les tableaux communiqués par l'INTERCECAM.

⁰² Nous disposons de deux tableaux sur les crédits en retard pour décembre 1996 (92,29 %) et le plus récemment acquis indique le taux de 93,88 %.

⁰³ Crédit à FIFATA : 163.385.707 Fmg pour l'approvisionnement et 179.822.732 Fmg pour le commerce.

* Deux données différentes pour cet encours figurent dans les tableaux de la situation au 31 décembre 1997 et des encours de crédits pour 1997 (2.385.677.113 Fmg).

¹¹ Nous ne connaissons pas le nombre de crédits commerciaux en cours, mais le nombre de personnes morales bénéficiaires était de 3 (FIFATA, TPIT, IPM).

¹³ Personnes morales comprises. Encours DAT sans les personnes morales en déc. 1997 : 71.796.920 Fmg. Encours DAT en déc. 1998 sans les pers. morales : 70.655.581 Fmg.

** Nous disposons de deux tableaux de la situation au 31 juin 1998 et les données y diffèrent : entre les deux, une caisse est passée de 16 à 24 crédits LVM en cours.

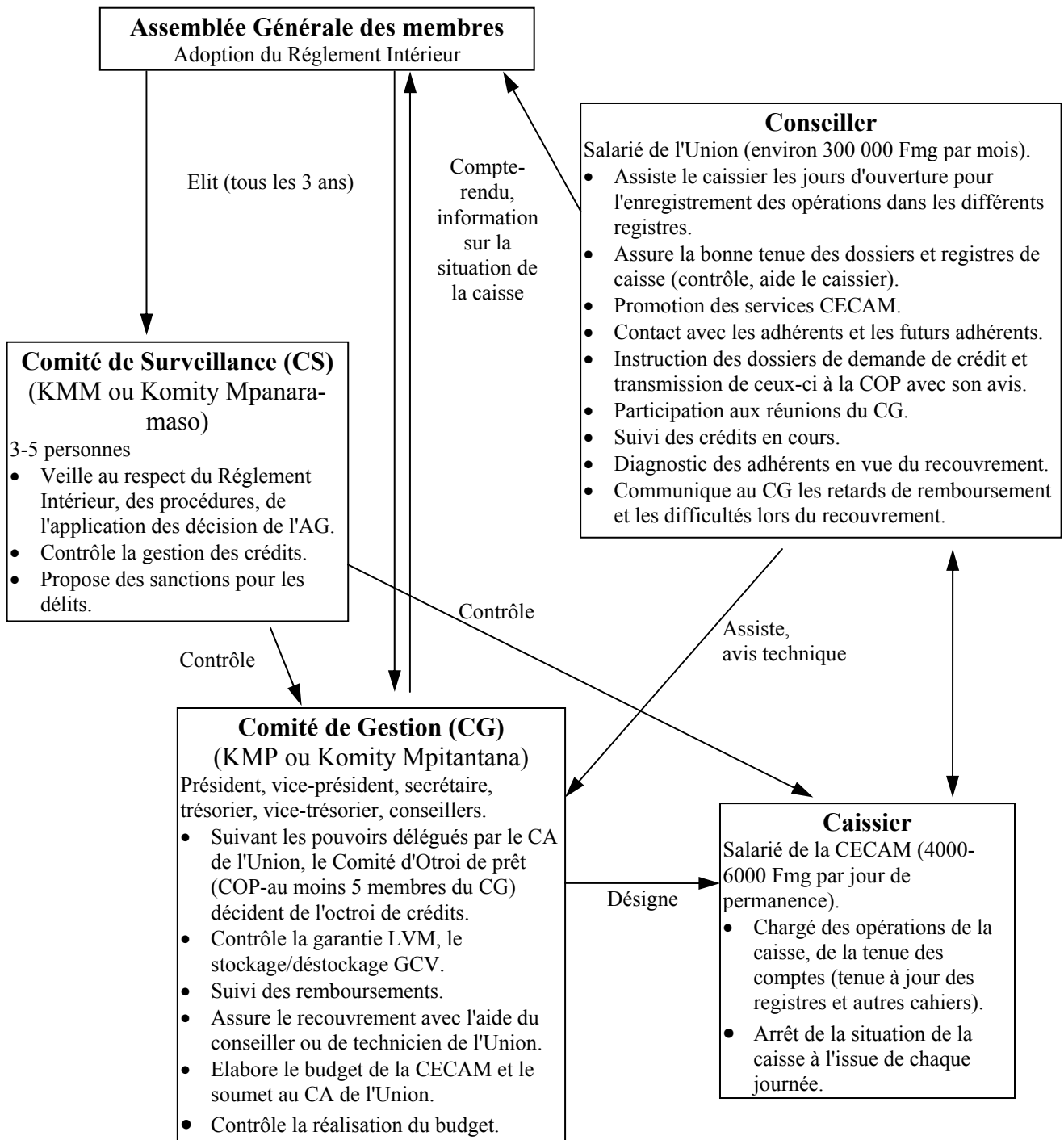
Sources : tableaux de données communiquées par l'INTERCECAM.

Encadré 1**Chronologie du Réseau CECAM**

- 1986..... L'AVEAMM, ONG malgache, a sollicité FERT pour financer un projet de développement intégré dans la Moyenne-Mania (sud-ouest d'Antsirabe).
- 1987..... Mise en place d'un système de crédit basé sur des groupements de paysans. Octroi des premiers crédits (équipement ou LVM et crédit stockage ou GCV) à des groupes de caution solidaire dans la région d'Antsirabe.
- 1989.....
- Création de FIFATA (Association pour le Progrès des Paysans) dans le Vakinankaratra, dans laquelle sont fédérés les groupements de paysans.
 - Désaccord d'où séparation de FERT et de l'AVEAMM.
- 1990.....
- Premières caisses villageoises d'épargne et de crédit avec des produits d'épargne obligatoires pour avoir accès au crédit.
 - Soutien direct de FERT à FIFATA.
 - Gestion des crédits et de la collecte de l'épargne par FERT.
 - Intervention dans la région du Bongolava (Tsiroamandiny).
- 1992..... Intervention dans la région d'Amoron'I Mania (Ambositra).
- 1993.....
- Premières CECAM (apparus comme un service financier de FIFATA), avec un fonds mutuel constitué du droit d'adhésion et des parts sociales qui permet l'octroi de crédits dépannage et de crédits productifs. Objectif d'autogestion. Gestion des crédits externes (LVM et GCV) effectuée par FERT.
 - Implantation dans la région de Sofia.
 - Création de l'INTERCECAM qui a un rôle d'appui aux dirigeants et aux techniciens travaillant dans le réseau CECAM.
- 1995..... CECAM dans l'Ivon'Imerina (Ambatolampy) et de l'Itasy (Miarinarivo).
- 1995-96.....
- Apparition du manuel de procédures.
 - Premières Caisses Régionales des CECAM (CRCECAM).
- 1996.....
- Gestion des crédits externes confiée aux CRCECAM, sous l'égide de FIFATA.
 - Fév. 96 : nouvelle loi bancaire (95-030).
 - Nov. 96 : caisses financées par le Programme Sectoriel Elevage dans le Vakinankaratra.
 - Août 1996 : loi IFM (Institutions Financières Mutualistes - loi 96-020).
- 1997.....
- Institutionnalisation des Unions : les Unions ont le statut juridique et délèguent des pouvoirs aux caisses. Les Unions du Vakinankaratra et d'Amoron'I Mania en décembre 1996, l'Union du Bongolava en avril 1997, l'Union de l'Itasy en mai 1997, l'Union de l'Ivon'Imerina et de Sofia en juin 1997.
 - En janvier 1997, reprise par l'Union du Vakinankaratra des activités financières jusqu'ici gérées par FIFATA.
 - Ouverture de caisses dans la région de Vonizongo Marovatana (Ambohidratrimo) et dans le Menabe (Morondava).
 - Mise en place de prêts à la commercialisation pour des groupements de producteurs, adhérant à l'Union en tant que personnes morales.
- 1998.....
- Comité Constitutif (les 6 présidents des 6 URCECAM appuyés par FERT et l'INTERCECAM) en vue de créer l'Union Inter-Régionale.
 - Création du FIGAM ou Fonds Inter-Régional de Garantie Mutuelle.
 - Nouveau manuel de procédures.

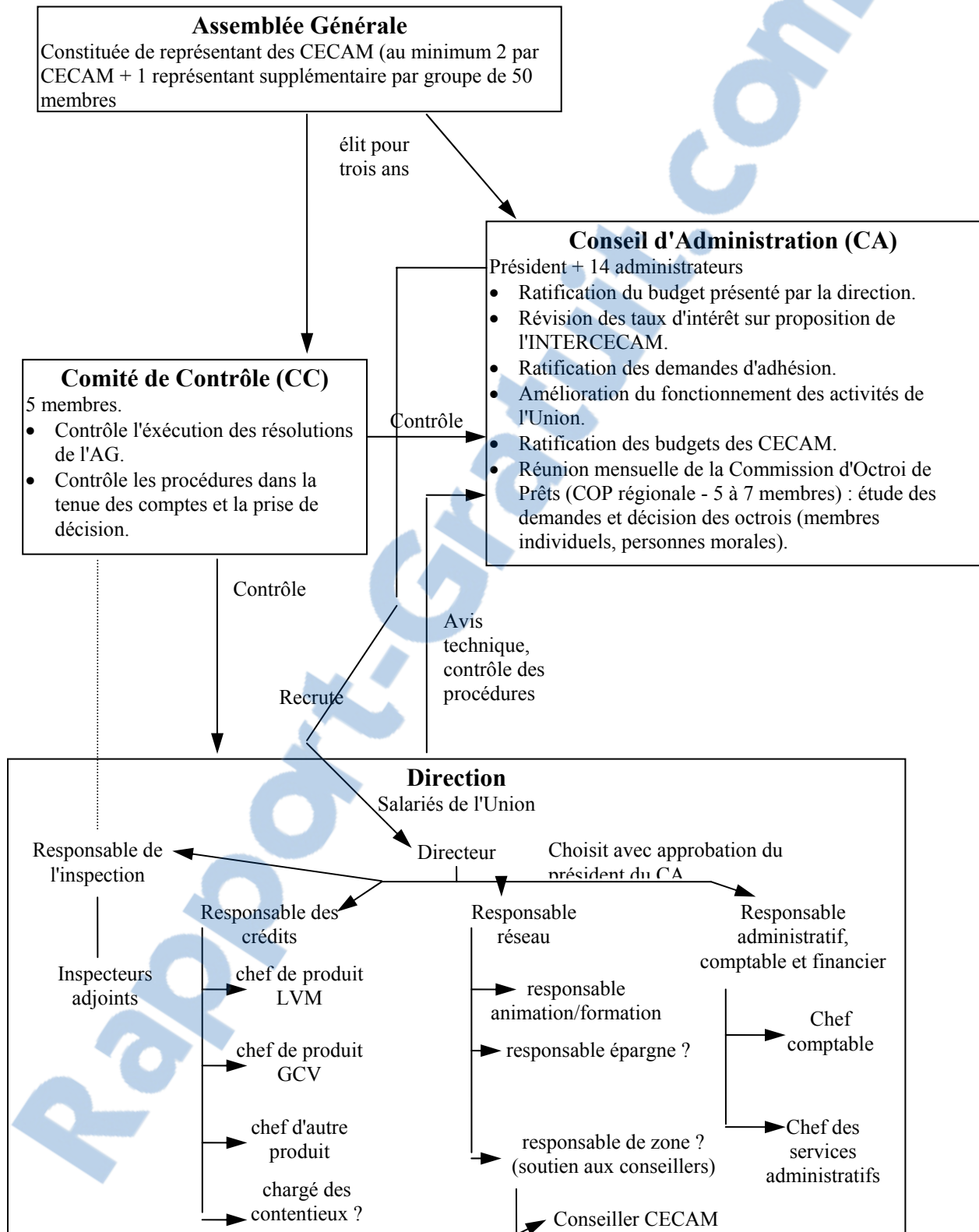
Sources : RIPOSA, 1997 ; Dhonte et Fourmantraux, 1996 ; brochure "Note de situation au 31 mai 1998 - CECAM" ; comm. Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra ; comm. du Représentant FERT à Madagascar ; comm. du directeur de l'INTERCECAM.

Figure 1
Organigramme d'une CECAM
(septembre 1998)



Sources : comm. Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra ; comm. du Représentant FERT à Madagascar ; comm. du directeur de l'INTERCECAM ; manuel de procédures, version mai 1998 ; nos enquêtes.

Figure 2 Organigramme de l'URCECAM du Vakinankaratra
(septembre 1998)

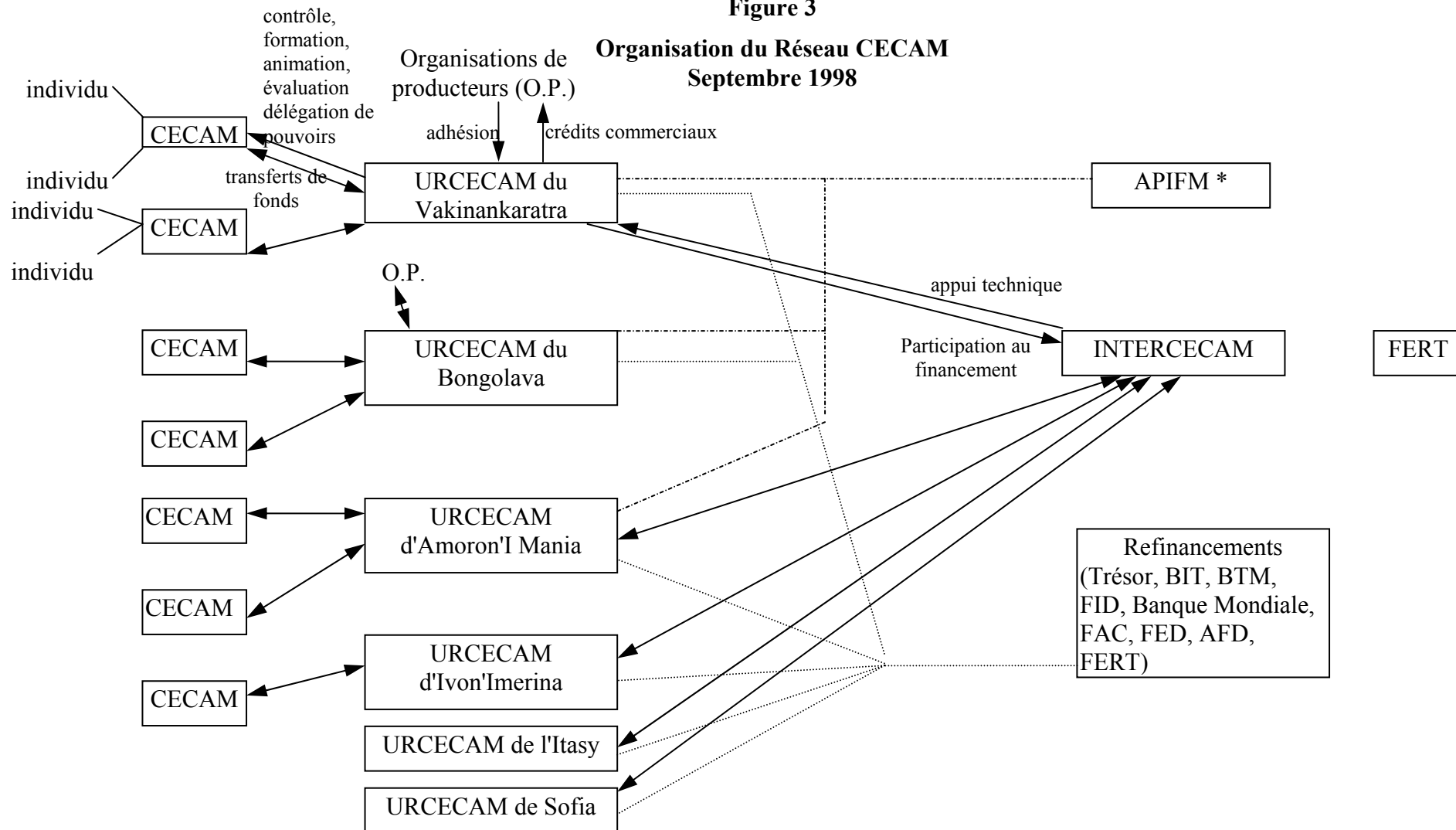


? : postes "facultatifs", c'est-à-dire créés selon les besoins (par exemple, un chargé du contentieux est inutile avec un taux de remboursement de 99 %).

Sources : manuel de procédures version mai 1998 ; comm. du directeur de l'INTERCECAM, du Représentant FERT à Madagascar, du Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra, de l'INTERCECAM.

Figure 3

Organisation du Réseau CECAM Septembre 1998



* En juin 1998, seulement 3 Unions des 6 Unions du réseau étaient membres de l'APIFM.

Sources : manuel de procédures, version mai 1998 ; brochure "Note de situation au 31 mai 1998 - CECAM" ; comm. du directeur de l'INTERCECAM, Sous-directeur de l'URCECAM du Vakinankaratra ; brochure sur les Statuts de l'Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes.

Tableau 3 Les différents crédits proposés par les CECAM

	Date d'appa- -rition	Objets	Montant moyen par membre en Fmg	Plafond par bénéficiaire	Durée	Taux mensuels	Conditions d'accès spécifiques	
crédits principalement sur refinancement (anciens "crédits externes")	LVM	1991	Matériel de production agricole : charrue, herse, boeufs de trait, vache laitière... Autres : décortiqueuse, camionnette, ...	environ 1 300 000 Fmg (juin 1998)	A partir de 20 millions de Fmg est requis l'avis de l'INTERCECAM et la présence d'un technicien lors de l'achat	max de 3 ans	2,5 %	*Membre depuis au moins 6 mois *DAV de 5 % du montant du crédit (PSV) *Apport personnel de 25 % *Achat du bien en présence du conseiller et de membres du Comité de Gestion
	GCV	1990-91	Libre choix (remboursement du crédit avant la récupération du stock par le bénéficiaire)	environ 780 000 Fmg (juin 1998) (En 1998, 600 Fmg/kg de paddy et 300 Fmg/kg de maïs)	Pour le paddy (1998) : 4 t/membre soit 2 400 000 Fmg (min. de 50 kg par membre)	min de 5 mois En généra 1, 5-6 mois	2,5 %	*Stockage à la récolte de paddy/maïs pour une valeur de 3/2 à 4/3 le montant du prêt *DAV de 5 % le montant du prêt (PSV)
	crédits commerciaux	1996	Ligne de crédit pour financer les besoins en fonds de roulement des organisations de producteurs (O.P.) pour leurs activités de commercialisation	Prêt de l'ordre de plus de 100 millions de Fmg en 1997 (estimation d'après l'encours en 1997 et le nombre d'O.P. bénéficiaires)	Déterminé par la COP régionale suivant l'analyse de chaque demande	max de 9 mois	2 %	*Personnes morales (Unions de producteurs, coopératives agricoles) *Garantie (nantissement des stocks au profit de l'Union) d'une valeur sup. ou égale à 10 % du plafond du prêt *PSV fixé par le CA de l'Union
crédits essentiellement sur fonds propres (anciens "crédits CECAM")	crédit productif	1993	Financement des activités agricoles et d'autres activités rentables (commerce, artisanat)	environ 200 000 Fmg (juin 1998)	1 million de Fmg (manuel de procédures) 500 000 Fmg (nos enquêtes)	max de 10 mois 3-6 mois	4 % (uniformi- -sation à 3 % sur décision de l'Union)	*Garantie matérielle
	crédit dépannage	1993	"Crédit social" : maladie, décès, problèmes graves	environ 90 000 Fmg (juin 1998)	200 000 Fmg (manuel de procédures) 50 à 100 000 Fmg (nos enquêtes)	max de 4 mois	3 à 5 %	*Garantie matérielle (d'une valeur de 150 % le montant du prêt)

Tableau 4

Crédits : données cumulées sur un an¹ - URCECAM du Vakinankaratra

	juin 1996	décembre 1996	juin 1997	décembre 1997	juin 1998 ²
nombre de caisses	15	21	26	27	30
nombre de membres	1 316	1 776	2 573	2 891	3 446
cumul LVM (Fmg)	?	?	?	634.028.758	690.602.976 / 706.323.003
nombre cumulé LVM	?	?	?	408	564 / 543
moyenne LVM en Fmg	?	?	?	1.553.992	1.224.473 / 1.300.779
cumul GCV (Fmg)	?	?	?	977.867.005	1.791.105.815
nombre cumulé GCV	?	?	?	1 247	2 288 / 2 277
moyenne GCV (Fmg)	?	?	?	784.176	782.826 / 786.608
cumul productif (Fmg)	106.146.526	225.946.056	338.289.506	666.651.426	788.800.256
nbre cumulé productif	928	1 625	2 367	3 527	3 997
moy. productif (Fmg)	114.382	139.044	142.919	189.014	197.348
cumul dépannage (Fmg)	243.316.840	271.797.775	292.287.875	314.931.834	320.154.199
nbre cumulé dépannage	3 854	4 077	4 414	4 708	3 479
moy. dépannage (Fmg)	63.134	66.666	66.218	66.893	92.024

? : les cumuls ne figurent pas dans les tableaux.

¹ Sur les tableaux de situation figurait une colonne cumul pour les différents crédits. Nous ne savons pas si ce cumul correspond à une période de 12 mois ou à un cumul à partir du premier janvier. D'après le tableau de la situation au 31 janvier 1998, le cumul correspondrait à un cumul sur une période de un an.

² Pour le 30 juin 1998, nous disposons de deux tableaux de situation qui présentent des données différentes. En deuxième position figurent les nombres issus du tableau le plus récemment transmis (des corrections auraient été apportées par rapport au tableau transmis en août 1998).

Sources : tableaux de données (situation de l'URCECAM du Vakinankaratra à des dates différentes) communiqués par l'INTERCECAM.

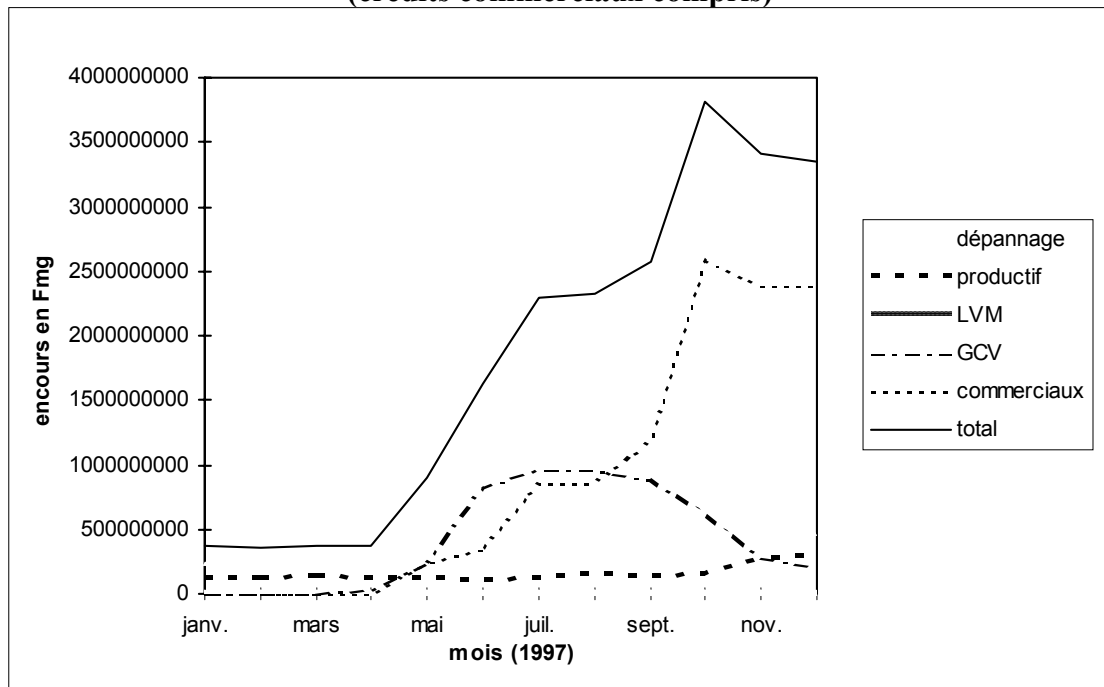
Tableau 5 Part des différents crédits dans l'encours global mensuel
URCECAM du Vakinankaratra, 1997-1998

		décembre 1997	juin 1998	décembre 1998	année 1997 (encours moyen mensuel)
crédit productif	% de l'encours, crédits commerciaux non compris	30,4	12,75	40,1	17,5
	% de l'encours, crédits commerciaux compris	15,6		22,1	8,8
	% du nombre de crédits (sans crédits comm.)	63,5	32,9	72,0	44,4
crédit dépannage	% de l'encours, crédits commerciaux non compris	1,5	0,75	1,2	1,6
	% de l'encours, crédits commerciaux compris	0,8		0,7	0,8
	% du nombre de crédits (sans crédits comm.)	12,8	7,5	9,6	10,5
crédit LVM	% de l'encours, crédits commerciaux non compris	47,6	28,13	56,2	35,4
	% de l'encours, crédits commerciaux compris	24,4		31,0	17,9
	% du nombre de crédits (sans crédits comm.)	13,7	10,7	14,13	15,2
crédit GCV	% de l'encours, crédits commerciaux non compris	20,4	58,37	2,5	45,5
	% de l'encours, crédits commerciaux compris	10,4		1,4	22,9
	% du nombre de crédits (sans crédits comm.)	10,0	48,9	3,5	29,9
crédits commerciaux	% de l'encours	48,8		44,9	49,6

Sources : tableaux de données (situation de l'URCECAM à des dates différentes, évolution de l'encours de l'URCECAM du Vakinankaratra en 1997) communiqués par l'INTERCECAM.

Figure 4

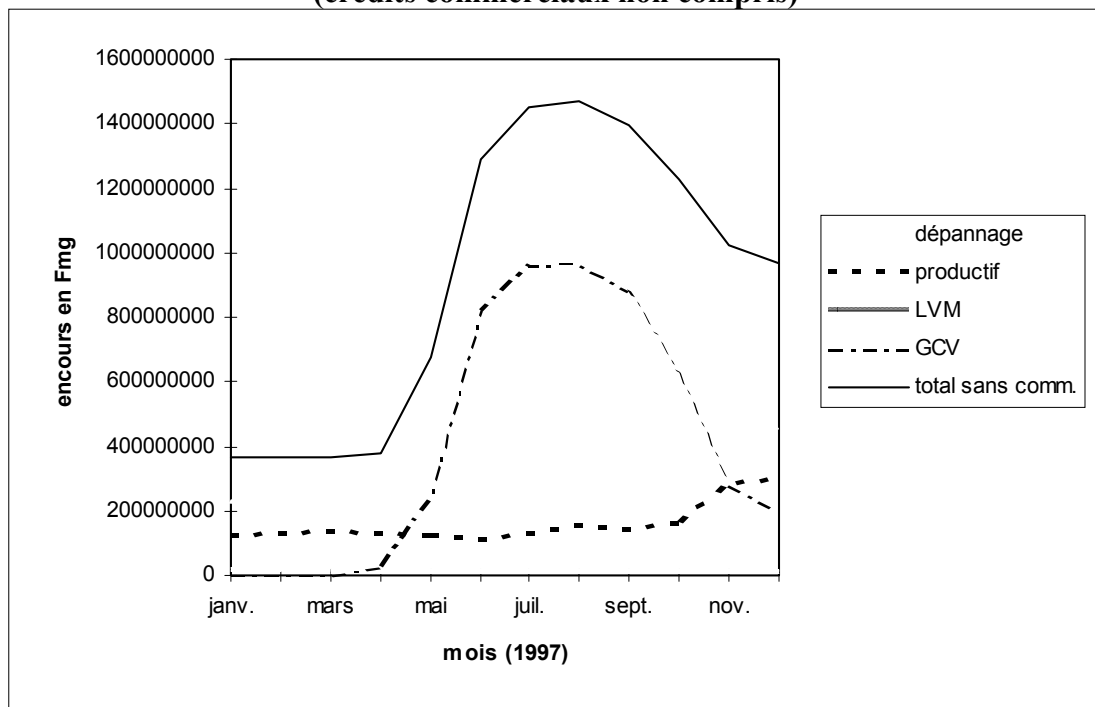
**Evolution annuelle des encours de crédits - Vakinankaratra, 1997
(crédits commerciaux compris)**



Source : figure réalisée à partir du tableau des encours de crédits 1997 communiqué par l'INTERCECAM.

Figure 5

**Evolution annuelle des encours de crédits - Vakinankaratra, 1997
(crédits commerciaux non compris)**



Source : figure réalisée à partir du tableau des encours de crédits 1997 communiqué par l'INTERCECAM.

Tableau 6
Evolution de l'encours de DAT - URCECAM du Vakinankaratra

	déc. 94	juin 95	déc. 95	juin 96	déc. 96	juin 97	déc. 97	juin 98	déc. 98
Encours DAT (Fmg) sans personnes morales	4.407.290	2.233.694	3.510.943	3.792.797	5.943.775	26.912.704	36.796.920	60.106.488	70.655.581
Nbre déposants sans les personnes morales									395
Encours DAT (Fmg) des personnes morales						0	35.000.000	0	325.000.000
Nbre de déposants (personnes morales)						0	1 *	0	2 **
Encours DAT (Fmg) total	4.407.290	2.233.694	3.510.943	3.792.797	5.943.775	26.912.704	71.796.920	60.106.488	395.655.581
Taux de croissance par 6 mois (sans pers. morales)		- 49,31 %	57,18 %	8 %	56,71	352,79 %	36,73 %	63,35 %	17,18 %
Taux de croissance par 6 mois (DAT total)		id	id	id	id	id	166,78 %	-16,28 %	558,26 %
Nbre de membres	666	935	1 169	1 316	1 776	2 573	2 891	3 446	3 686
Taux de croissance du nbre de membres par 6 mois		40,39 %	25,03 %	12,6 %	34,95 %	44,9 %	12,36	19,20	6,96

¹ Calcul du taux de croissance (date 2 postérieure à date 1) : ((date 2 - date 1) / date 1)*100.

* ARATRA

** FERT (300.000.000 Fmg) et ARATRA (25.000.000 Fmg).

Sources : tableaux de données communiqués par l'INTERCECAM.