

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE	3
LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	3
CHAPITRE I : THEORIE SUR LA METHODOLOGIE.....	4
CHAPITRE II : CONCEPT DE BASE SUR LA MICROFINANCE	10
CHAPITRE III : ANNONCE DE L'ETUDE DE CAS	19
DEUXIEME PARTIE.....	29
LES RESULTATS.....	29
CHAPITRE I : LE CONCEPT DU SYSTEME DE CREDIT EN NATURE REMBOURSABLE.....	30
CHAPITRE II : IMPLEMENTATION DU CREDIT EN NATURE REMBOURSABLE.....	39
CHAPITRE III : LE PROJET PILOTE (CAS DE LA REGION HAUTE MATSIATRA).....	43
TROISIEME PARTIE	55
DISCUSSION	55
CHAPITRE I : EVALUATION DU PROJET.....	56
CHAPITRE II : RECOMMANDATIONS ET PERSPECTIVES.....	76
CONCLUSION GENERALE	87

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

AFD	: Agence Française de Développement
CAM	: Chambre d'Agriculture Malagasy
CAD	: Comité d'Aide au Développement
CCI	: Chambre de Commerce et de l'Industrie
CECAM	: Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuelles
CHP	: CHargé de Projets au niveau national
CHPR	: CHargé de Projets au niveau régional
CTD	: Collectivité Territoriale Décentralisée
DBN	: Don de Boule de Neige
DDR	: Direction de Développement Régionale
DRDR	: Direction Régionale de Développement Rural
DSRP	: Document de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté
FAO	: Organisation des nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
FBF	: Femme Bénéficiaire de Fokotany
FLCC	: Femme Leader membre de Comité de Crédit
FLF	: Femme Leader de Fokotany
IMF	: Institution de MicroFinance
Kg	: Kilogramme
MAP	: Plan d'Action Madagascar
MGA ou Ar	: Ariary (monnaie malgache)
OCDE	: Organisation de Coopération et de Développement Economique
OMD	: Objectif du Millénaire pour le Développement

ONG : Organisation Non Gouvernementale

ONN : Office National de Nutrition

PAM : Programme Alimentaire Mondial

PNAN : Plan National d'Action pour la Nutrition

PNN : Politique Nationale de Nutrition

PNPF : Politique Nationale de Promotion de la Femme

RH : Ressources Humaines

SNMF : Stratégie Nationale de MicroFinance

STD : Services Techniques Déconcentrés

TA : Technicien Agricole

TIAVO : Tahiry Ifamonjena Aminony Vola

UPI : Unité de Production Informelle

US : United States

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Avantages et inconvénients de l'entrevue-----	07
Tableau 2 : Les objectifs du système de crédit en nature remboursable-----	38
Tableau 3 : Aspect technique de chaque spéculation mise en œuvre-----	44
Tableau 4 : Marge brute de la spéculation igname-----	45
Tableau 5 : Marge brute de la spéculation pois de cap-----	46
Tableau 6 : Charges et produits de l'igname et du pois de cap-----	47
Tableau 7 : Calcul de rentabilité économique-----	52
Tableau 8 : Résumé du test pilote de l'élevage de « poulet gasy semi-clausturé »-----	77

LISTE DES SCHEMAS ET GRAPHE

Schéma 1 : Les deux approches en microfinance-----	16
Schéma 2 : Enjeu de la microfinance-----	17
Schéma 3 : Processus du système de crédit en nature-----	24
Graphe 1 : Charges et produits de l'igname et du pois de cap-----	48
Schéma 4 : La modélisation du crédit en nature remboursable-----	49

LISTE DES CARTES

Carte 1 : Carte des Communes d'intervention-----	21
Carte 2 : Cartographie des Communes d'intervention sur la zone Nord (Sahambavy)-----	69
Carte 3 : Cartographie des Communes d'intervention sur la zone Sud-----	70
Carte 4 : Cartographie des autres Communes d'intervention sur la zone Sud-----	70

LISTE DES PHOTOS

Photo1 : Tubercules d'ignames-----	35
Photo 2 : Culture vivrière « pois de cap »-----	36
Photo 3 : Plant de ravitsara-----	36
Photo 4 : Igname produit par les bénéficiaires-----	62
Photo 5 : Pois du cap produit par les bénéficiaires-----	62
Photo 6 : Une pépinière de ravitsara-----	66
Photo 7 : Un plant de ravitsara-----	67
Photo 8 : Couverture du pois de cap contre le froid-----	75
Photo 9 : Pilote d'élevage de poulets-----	76

INTRODUCTION GENERALE

Le crédit et les produits d'épargne sont essentiels pour accroître et protéger le patrimoine des populations et notamment celles qui vivent en milieu rural. Cependant, si l'accès à des financements au bon moment est un élément important pour les agriculteurs, il ne permet pas à lui seul de supporter le développement du secteur agricole.

D'autres facteurs y contribuent : l'accès sécurisé au foncier et à l'eau, des techniques agricoles appropriées, des infrastructures de transport et de stockage, une organisation structurée des approvisionnements en intrants et de la commercialisation des produits, des prix d'achat rémunérateurs, des mécanismes de couverture des risques climatiques et tant d'autres encore. La connaissance de ces éléments de contexte est indispensable pour apprécier les conditions du développement d'une offre adaptée et pérenne de microfinance en milieu rural.

La mise en place des institutions de microfinance en milieu rural a été mise en œuvre, elle est plus vulgarisée dans le milieu rural par rapport au système bancaire traditionnel. Elle fait l'objet d'animation et d'appui institutionnel considérables et pourtant ces institutions demeurent mal implantées et ne touchent que très peu de ménages depuis leur promotion au début des années quatre-vingt-dix.

Outre la difficulté de compréhension des paysans (Tantsaha) sur les divers modes de calculs tels que : les intérêts de crédit, les pénalités de retard au remboursement, les frais liés aux consultations de dossiers, aux suivis et encadrement, le crédit de monnaie se voit pour le moment moins apprécié par beaucoup des Agriculteurs.

Le secteur de la microfinance à Madagascar présente la particularité d'offrir des modèles différents (mutualistes, non mutualistes) avec plusieurs modes d'intervention (crédit individuel, crédit solidaire, épargne préalable ou non) et un taux de pénétration encore faible mais en croissance rapide.

Nous avons de ce fait estimé que mettre en place un nouveau système de crédit que les paysans comprendront mieux, est nécessaire, pour un développement durable du milieu rural. D'où le système de crédit en nature.

Notre principale problématique est de savoir **si ce nouveau système de microfinance contribuera efficacement et rapidement à la promotion des activités agricoles rurales et ses bénéficiaires.**

En posant cette question, nous allons y répondre tout au long de cette recherche en formulant les hypothèses suivantes :

- Comment les paysans conçoivent-ils ce mode de financement ?
- Ce nouveau système contribuera-t-il plus rapidement au développement rural et efficacement à la culture entrepreneuriale des paysans ?
- Y a-t-il une perspective d'avenir pour ce type de système de crédit à Madagascar ?

Cette étude contribuera à une compréhension et une promotion du système de crédit en nature chez les femmes en milieu rural. C'est un système innovant ayant pour principal concept de « créditer » en nature, soit des semences, des plants ou des poulets aux paysannes ; de les faire rembourser avec un taux d'intérêt en nature également après une période d'exploitation auprès des bénéficiaires. Approfondir ce sujet permet alors de cultiver un esprit entrepreneurial et une initiation à la participation des femmes à l'économie.

Afin de mieux cerner notre sujet, nous allons procéder de la manière suivante :

- La première partie présente l'approche méthodologique pendant toutes les recherches. Nous parlerons dans cette partie le concept de base accompagné de l'évolution de la microfinance et son insertion dans le milieu rural. Nous terminerons cette première partie par l'annonce de l'étude de cas.
- La seconde partie découle des résultats constatés après l'application de la méthodologie. Nous mettrons un accent particulier au contexte et à la mise en place du nouveau système de crédit. Comment se déroule le processus d'implantation du système de crédit en nature en milieu rural chez les paysannes et quels en sont les facteurs d'évolution, de viabilité et de pérennisation ?
- La dernière partie consistera à établir les discussions sur notre étude. Pour mieux appréhender cette troisième partie, nous évaluerons donc la mise en place de ce système de crédit en nature en milieu rural. Cette partie propose également les recommandations. Quelles en sont les perspectives après ce projet pilote en matière de crédit en nature dans le monde rural ?

PREMIERE PARTIE

LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Introduction partielle

La méthodologie constitue la technique adoptée pour toutes les activités de recherche. Afin de donner à ce mémoire de fin d'études un caractère scientifique, il doit se reposer sur des fondements théoriques et une méthodologie rigoureuse. Parmi les différentes méthodes utilisées, nous verrons trois méthodes dans cette partie.

Pour mieux comprendre le cœur de notre sujet, qui est le crédit en nature, nous devons passer par le concept de base de la microfinance qui est la base fondamentale des principes de ce système.

La microfinance, comme secteur économique, est apparue quand on a réalisé que des personnes avec de faibles ressources pouvaient rembourser leurs crédits à temps et économiser de l'argent si elles avaient accès à des services financiers personnalisés.

En général, la microfinance vise à permettre aux exclus du système bancaire d'accéder à des services financiers, en premier lieu des microcrédits.

Madagascar faisant partie des pays les plus pauvres au monde, compte de ce fait plusieurs « exclus » ou un taux élevé de population qui ne peut avoir accès au système bancaire traditionnel. C'est à partir de ce fait que les IMF interviennent.

CHAPITRE I : THEORIE SUR LA METHODOLOGIE

SECTION 1 : LES METHODES D'ANALYSES

A. La méthode déductive

Elle consiste à passer des propositions prises pour prémisses à des propositions qui en résultent, suivant des règles logiques.

Dans la pratique, la méthode consiste à appliquer un principe général à un cas particulier.

L'exemple type du syllogisme en est une excellente illustration (en trois temps de pensée) :

- Tout homme est mortel
- Or Socrate est un homme
- Donc Socrate est mortel

Dans la pratique, la méthode déductive consiste à vérifier une hypothèse générale sur le plus grand nombre d'observations particulières.

Pour nous permettre de passer à la prochaine étape de cette étude, il nous faudra avoir un esprit déductif étant donné que nous partirons des règles générales pratiquées par la microfinance pour pouvoir établir le crédit en nature.

B. La méthode comparative

L'approche comparative ne consiste pas seulement à comparer deux ou plusieurs variables. La comparaison dans l'étude de gestion devrait approcher la stratégie qualitative ou la stratégie quantitative. Pourtant, ces deux méthodes sont complémentaires. Ce qui a permis à certains praticiens de découvrir la méthode quali-quantitative, combinaison de la méthode qualitative et quantitative. Dans la lignée des méthodes comparatives classiques, la méthode quali-quantitative comparée s'appuie sur des faits, ou cas, établis en profondeur. La compréhension des faits est facilitée par les idées, ou théories, et s'effectue par un dialogue entre les deux.

Cette méthode nous est utile dans les étapes de la recherche pour pouvoir comparer la rentabilité économique des crédits accordés.

C. La méthode synthétique

Elle procède par réunion et composition des éléments. Nous passons des éléments constitutifs à l'ensemble qui les regroupe, du simple au composé, c'est-à-dire des éléments constitutifs d'un ensemble au tout qui les réunit.

Elle procède par association ou combinaison des idées et des concepts.

Cette méthode doit commencer par rassembler les éléments de connaissance concernant l'objet d'étude pour en présenter un ensemble structuré et cohérent, visant à donner une « vue d'ensemble » du sujet.

Pour pouvoir finaliser ce mémoire de fin d'études, nous sommes dans l'obligation d'avoir un esprit synthétique. Nous ne pouvons laisser notre étude sur diverses questions. Nous nous ferons un plaisir de faire une synthèse de tout ce qui a été constaté dès le départ.

D. La méthodologie adoptée

Dans le cadre du projet que nous étudierons, la méthodologie ci-après a été adoptée pour mieux comprendre tout au long de ce mémoire les processus et l'aboutissement vers le système de crédit en nature.

1. La phase de préparation

Elle consiste à déterminer les parties prenantes et leurs rôles, à bien définir l'objectif et le plan de travail.

Cette phase consiste à :

- Identifier les parties prenantes et les données liées à la filière afin de poser la problématique.
- Elaborer la note de cadrage du projet : qui sont les acteurs, où se trouve la zone d'intervention et quelles sont les ressources nécessaires ?
- Fixer les objectifs et élaborer le plan d'action

2. La phase d'implémentation

Elle est constituée de trois étapes :

- La coordination qui vise l'animation du processus et assure l'atteinte des objectifs (phases, étapes).
- Le suivi et évaluation traiteront la collecte et l'analyse des données, la tenue des revues, la prise de mesure pour atteindre les objectifs : corrective ou incitative.
- L'orientation conduira à la consolidation du plan de travail et les autres actions à mener.

3. La phase de mise à l'échelle

Cette phase consiste à mettre en pratique les deux premières phases. Elle sera une phase critique suivant les résultats obtenus, car elle visera à :

- Etendre la zone d'intervention
- Recueillir les « success stories » ou autrement dit, à reproduire dans d'autres zones les succès rencontrés et réalisés dans un premier temps.

Cette méthodologie à trois (03) phases est essentielle car elle combine les trois premières méthodes citées plus haut, à savoir la méthode déductive, la méthode comparative et la méthode synthétique. Elle favorisera les conclusions et les recommandations en dernière partie de ce mémoire et en donnera un caractère scientifique de cette recherche.

SECTION 2 : LES METHODES DE COLLECTE DES DONNEES

A. L'entrevue

Nous qualifions d'entrevue l'activité de recueil d'information de vive voix auprès de sujets qui relatent leurs propres expériences ou témoignent des faits qu'ils ont observés.

Cette entrevue peut être structurée ou non.

Dans le premier cas, elle consiste à poser des questions spécifiques relatives au sujet.

Quand l'entrevue n'est pas structurée, elle aura une nature exploratoire puisqu'il peut n'avoir qu'une idée générale des thèmes à aborder.

L'entrevue peut aussi être semi-structurée, c'est-à-dire que même en présence de questions spécifiques à poser, elle ne restreint pas la conversation à ces seules questions. Chaque interlocuteur est alors libre d'aborder d'autres thèmes, ce qui peut dévoiler des éléments d'information minimisés à tort.

Pour comprendre pourquoi nous avons choisi cette méthode de collecte de données, nous relaterons ci-dessous les avantages et les inconvénients de l'entrevue.

Tableau n°01 : Avantages et inconvénients de l'entrevue

AVANTAGES

- Richesse de l'information :

Les réponses des interviewés ne se limitent pas à des choix multiples, nous avons pu discuter de leurs expériences et leurs idées personnelles, les personnes interviewées ont pu alors motiver leurs réponses et même aborder d'autres questions.

Le contact visuel permet de plus d'observer le langage personnel sinon le comportement de l'interlocuteur.

INCONVENIENTS

- Nombre d'interviewés pouvant être atteints :

Etant donné qu'une entrevue peut prendre des heures, le nombre d'interviewés est restreint. Outre le fait que toutes les paysannes ciblées n'ont pas suffisamment de temps à consacrer pour une entrevue, voire, ne veulent même pas être interviewées.

- Précision de l'information :

Nous étions également en mesure de répondre aux interlocuteurs le sens précis des questions et, le cas échéant, de leur demander de reformuler leurs réponses en conséquence.

- Biais dans les réponses :

Les interlocuteurs sont susceptibles de répondre aux questions à leur manière. De plus, l'anonymat risque également de fausser les réponses à certaines questions plus délicates.

Source : Recherche personnelle

B. Les outils de travail mis en place pour le projet

Comme nous avons effectué un stage auprès d'une ONG, nous avons pu rassembler des données au moyen de tous les outils de travail mis en place ainsi que les différents rapports d'activités effectués relatifs au projet que nous avons choisis.

Parmi ces outils et rapports :

1. Les outils mis en place

- Le planning mensuel : élaboré par le TA et le CHPR
- Les fiches techniques : elles mentionnent les techniques déployées ou à déployer sur le compost, la lutte biologique contre les agresseurs externes ou d'autres activités techniques relatives à la culture des filières promues ou d'autres concernant les spéculations.

Annexe 1 : Fanamarinam-pandraisana zanaka oviola sy fiantohana ny fambolena

- Le carnet de suivi : au niveau des FBF et FLF
- Le cahier de monitoring
- L'inventaire de production
- Les documents sur les engagements à savoir les contrats et les conventions de partenariat.

2. Les rapports d'activités

- **Le rapport mensuel de réalisation** : un rapport sur les activités réalisées dans les Communes, envoyé au siège de l'ONG chaque mois permettant de faire un rapport mensuel d'activités.
- **Le rapport mensuel d'activités** : relatant toutes les activités, les objectifs, les résultats attendus, les difficultés rencontrées ou encore les recommandations. Chaque mois, nous avons eu une idée de l'évolution du projet.
- **La revue « AKONNY EFA »** : cette revue mentionne et établit une sorte de résumé à tous les projets que cette organisation prend en charge. De ce fait, nous avons pu tenir compte des données relatives à notre projet
- **Le rapport technique** consiste à rapporter l'avancement des activités du projet. Elle est traitée au trimestre.
- **Le rapport de mission** : des missionnaires sont désignés à descendre sur place suivant le calendrier préalablement établi. Ils feront l'état des lieux et du projet en cours.
- **Le rapport d'évaluation** : celui-ci évalue le projet pendant le terme du projet. Comme le projet avait un terme, à savoir trois (03) ans, au terme du projet, un rapport d'évaluation est rédigé. Il y avait aussi une évaluation à mi-parcours effectuée par des évaluateurs. Ces rapports nous ont été d'une grande utilité car ils relatent les faits et évaluent le projet généralement suivant des critères bien distincts. Ils ont permis de savoir si les objectifs ont été atteints ou non.

Ces sources d'informations nous ont donné une plus grande confiance en la validité des informations recueillies.

CHAPITRE II : CONCEPT DE BASE SUR LA MICROFINANCE

SECTION 1: GENERALITES

A. Définitions

Selon Jonathan Morduch, Président du Groupe d'experts des Nations Unies sur les statistiques relatives à la pauvreté mondiale : « La microfinance s'illustre comme étant l'outil le plus prometteur et le moins coûteux de la lutte contre la pauvreté mondiale ».

Pour des raisons commerciales, les services financiers ont été historiquement destinés aux couches les plus riches de la société qui ont de plus grandes possibilités pour rembourser les emprunts et maintenir un certain niveau d'épargne. Les pauvres en sont de toute façon systématiquement exclus ou alors ce sont les services financiers proposés qui ne correspondent pas à leurs situations¹.

Selon les estimations, les banques et les autres institutions financières officielles ne sont au service que de 25% des clients potentiels à travers le monde².

Pour passer outre ces obstacles, une nouvelle approche est apparue ces dernières décennies pour fournir des services financiers appropriés aux clients les plus pauvres : il s'agit de la microfinance.

Le champ d'action de la microfinance s'est par conséquent étendu dans des pays peu bancarisés comme la plupart des pays d'Afrique où moins de 20% de la population dispose d'un compte en banque³.

¹Les agriculteurs pauvres et les paysans sans terre connaissent d'extrêmes difficultés pour accéder à des services financiers dans des institutions classiques comme les banques commerciales

²Les statistiques montrent que seulement 2% des micro-entrepreneurs sont financés par les banques (Women's World Banking, 1994).

³Source : Service d'Entraide et de Liaison ó MICROCREDIT : « La microfinance, qu'est-ce que c'est ? »

B. Historique

Pour mieux comprendre certaines situations, il est primordial de connaître l'histoire et de faire un petit retour sur l'histoire.

Les spécialistes considèrent que la microfinance a démarré avec la Banque Grameen au Bangladesh, fondée par le Professeur Muhammad Yunus en 1976, Directeur de la Faculté de sciences économiques de l'Université de Chittagong.

Les théories économiques qu'il enseignait lui parurent alors décalées face à la réalité. Cela le poussa à rechercher une solution concrète aux problèmes quotidiens des pauvres.

Au contact d'une artisane qui lui expliqua sa dépendance de l'usurier pour acheter sa matière première, il se rendit compte que la majorité du bénéfice de son travail allait à l'usurier et non à elle-même ou à sa famille. Ainsi, décida-t-il de contacter les banques locales pour octroyer de petits crédits. Suite à leur refus, il décida de prêter sur ses propres économies.

Ainsi, commençait ce qui est devenu la banque Grameen, desservant plus de 3.7 millions de clients. Il s'est appuyé sur la solidarité pour garantir le remboursement des prêts, par l'invention du système des groupes de caution solidaire. Depuis 1983, la Grameen Bank a pris la forme d'une banque commerciale. A la fin de l'année 2007 et début 2008, elle comptait 6.8 millions de clients dans 27 pays⁴.

Des systèmes inspirés de la Grameen Bank ont été créés dans de nombreux endroits à travers le monde.

La pauvreté ayant augmenté au XVI^e siècle, la première « banque des pauvres » fut fondée en Hollande en 1618⁵.

A partir du début du XVIII^e siècle, certaines associations de bienfaisance spécialisées en crédits ouvrent en Irlande. Ces crédits sans intérêts, destinés aux pauvres, utilisaient la méthodologie groupale de telle sorte qu'il y ait une pression solidaire en cas de retard de paiement. Comme le pratiquait la Grameen Bank.

⁴Source : www.grameen-info.org (Consultation : 09 Janvier 2013)

⁵H.D. Siebel, « What matters in rural and microfinance », Cologne, 2004, p.13.

Au XIX^e siècle, ces différentes associations prennent le nom de « Loan Fund »s. Elles peuvent demander des intérêts et récolter l'épargne.

En 1840, on en dénombrait 300, qui ensemble atteignaient 20% des familles irlandaises.

En 1843, le gouvernement irlandais décide d'instaurer un taux d'intérêt plafond, mettant en difficulté ces « Loan Funds » et qui entraînaient, à terme, leur disparition.

En 1950, le dernier « Loan Fund » est liquidé.

Sous l'influence irlandaise, la ville de Hambourg lance, en 1801, les premières caisses d'épargne sur le continent européen. Ces caisses ne se limitaient pas seulement à l'épargne, elles octroyaient aussi des crédits.

Au milieu du XIX^e siècle, sous l'impulsion de Frédéric Guillaume Raiffeisen, se développa peu à peu l'idée de coopérative, pour parvenir à la création de la première coopérative Raiffeisen, en 1864.

De 1885 à 1914, en Allemagne, le nombre de coopératives rurales basées sur ce modèle est passé de 245 à plus de 15 000. Ce modèle correspond au prototype des sociétés de crédit agricole, qui existent encore sous une forme à peine remaniée⁶.

Suivant le Pr Seibel, 51.4% de l'ensemble des actifs bancaires en Allemagne sont aujourd'hui gérés par d'anciennes institutions de microfinance⁷.

En Afrique, en Asie et en Amérique Latine aussi, la microfinance existe depuis longtemps, via, entre autres, les tontines.

Ce système traditionnel regroupe des amis ou connaissances qui décident d'épargner régulièrement un montant fixe. Chacun à son tour a alors le droit d'utiliser cet argent. La tontine s'opère plutôt sous forme d'associations plutôt que de placements dans ces pays.

⁶Les idées de Raiffeisen ont donné naissance à un mouvement coopératif d'envergure internationale. Il existe, dans presque 100 pays répartis sur les 5 continents, 330 000 coopératives composées de 150 millions de membres.

Source : Oikocredit www.oikocredit.org/site/microcredit_fr/doc.phtml?p=Raiffeisen+and+Grameen+Bank2 (Consultation: 09 Janvier 2013)

⁷Ces institutions sont aussi bien des banques coopératives que des coopératives d'épargne. Elles comptent plus de 39 000 agences réparties sur l'ensemble du territoire allemand, ont 75 millions de clients et gèrent 2,3 milliards d'euros en actifs.

SECTION 2 : CONCEPT DE BASE SUR LA MICROFINANCE A MADAGASCAR

A. La place de la microfinance à Madagascar

Madagascar, avec une superficie de 587 040 km² et une population de 20,7 millions d'habitants (estimation 2011), a un PIB par habitant en dollars US de 444,6 en 2010, un indicateur de développement humain (IDH) de 0,480 en 2011 et un coefficient de Gini de 0,475 en 2011⁸.

8 Malgaches sur 10 vivent avec un dollar par jour depuis 2008. Madagascar souffre d'une grande pauvreté. 50,5% de la population malgache souffre de malnutrition⁹. Les femmes et les enfants sont les plus touchés par le phénomène. L'île n'a pas pu atteindre les trois des objectifs du millénaire pour le développement: l'éducation primaire pour tous, la réduction de la mortalité infantile et l'amélioration de la santé maternelle. Parmi les causes de la crise, on trouve la difficulté nationale d'accès aux ressources financières.

Ces indicateurs de développement révèlent que la proportion des populations pauvres est encore élevée et justifient la pertinence des actions des partenaires au développement en vue de contribuer à la lutte contre la pauvreté et à l'atteinte des Objectifs du Millénaire pour le Développement.

« Nul n'est censé ignorer la loi », cet adage nous revient systématiquement dès lors où nous souhaitons aborder la partie relative à la loi.

Dans notre cas, nous sommes dans l'obligation de mentionner dans cette partie la loi qui régit la microfinance à Madagascar.

La loi n°2005-016 du 29 septembre 2005 (relative à l'activité et au contrôle des institutions de microfinance) définit le champ des activités autorisées pour les IMF, ainsi que les contraintes en termes d'organisation du contrôle interne et externe et les normes prudentielles auxquelles elles doivent se conformer en fonction de leur niveau de classification :

⁸Source : INSTAT 2011

⁹Compte-rendu du PNUD lors de la journée Lions aux Nations Unies le 18 mars 2011

« Les institutions de microfinance mutualistes ou non mutualistes sont classées en trois niveaux selon les opérations qui leur sont autorisées, la structure de fonctionnement et de contrôle, l'importance des risques liés aux activités de microfinance, les règles de gestion et/ou les normes de prudence exigées ».

La microfinance est à mettre au crédit de trois types d'acteurs : les IMF mutualistes, comme les CECAM, les IMF non mutualistes comme Microcred (groupe PlaNet Finance) et les IMF associatives.

La loi introduit également une modification de l'article 17 de la loi n° 95-030 du 22 février 1996 qui permet aux institutions de microfinance, répondant aux exigences légales, de se constituer en banques territoriales :

« Les établissements de crédit sont agréés en qualité de banque territoriale ou extraterritoriale, d'établissement financier, d'institution de microfinance ou d'institution financière spécialisée ».

Les premières institutions de microfinance sont apparues à Madagascar dans les années 1990.

Le but de sa création était de contrebalancer le système bancaire traditionnel qui était défaillant et qui ne répondait pas aux besoins de la masse populaire majoritairement pauvre.

Aujourd'hui, à Madagascar, la microfinance concerne environ 19% des foyers¹⁰. C'est une première réussite, pour un secteur né au début des années 1990.

Au départ, les IMF ont intégré des projets financés par l'aide internationale et mises en œuvre par des ONG, les IMF se sont peu à peu institutionnalisées avant de s'étendre dans des zones urbaines ou rurales non encore desservies.

A partir des années 2000, des filiales de sociétés d'investissement se sont lancées directement dans des activités de microfinance, principalement dans la capitale et les grandes villes. Aujourd'hui, la majorité des IMF sont présentes en ville où le secteur est devenu fortement concurrentiel, alors que les populations vivant dans les régions rurales enclavées continuent, pour la plupart, à ne pas bénéficier des services financiers de base.

Il n'est pas rare de voir aujourd'hui des institutions nationales, l'Etat et les investisseurs étrangers qui délivrent des services de microfinance aux malgaches. Chaque année, de plus en plus de ménages bénéficient de microcrédits et peuvent ainsi développer une activité.

¹⁰Source : selon les chiffres 2011 de la Direction du Trésor malgache

Cette solution, qui ne devait être qu'un simple assistantat à ses débuts, constitue aujourd'hui une composante à part entière dans la lutte contre la pauvreté nationale. On trouve des institutions de microfinance dans toutes les régions de Madagascar.

Une stratégie nationale de la microfinance a été élaborée depuis 2011. Depuis, le secteur ne faiblit pas. Les lois sont constamment optimisées et une base de données nationale a été mise en place. Il faut même admettre que la loi qui définit la microfinance à Madagascar tend à promouvoir le secteur.

B. Les enjeux de la microfinance à Madagascar

Nous avons souligné depuis le début de ce mémoire à partir de la définition de Jonathan Morduch que la microfinance joue un rôle primordial pour la lutte contre la pauvreté. On dénombre pas mal de personnes exclues du secteur bancaire formel dans les pays pauvres.

Par conséquent, la microfinance a tendance à présenter des enjeux autant dans son secteur d'activité que dans le développement de Madagascar.

Si nous ne citons que :

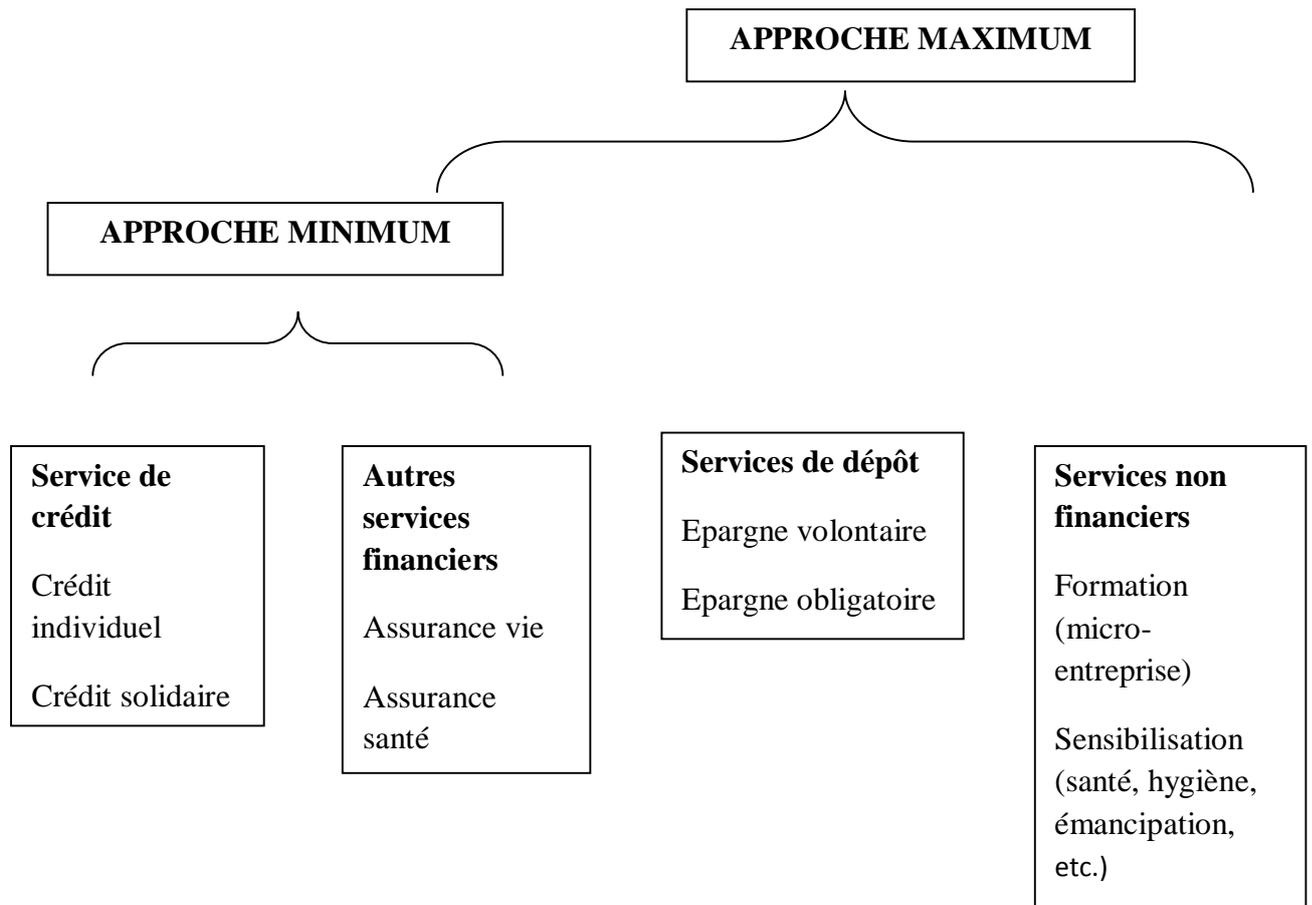
- La maîtrise des risques
- La protection des clients
- La transparence
- Le financement des IMF
- La régulation
- La professionnalisation versus les RH

Mise à part les enjeux cités ci-dessus, nous pouvons constater que d'autres situations mettent en jeu le système de microfinance surtout dans le milieu rural, à savoir :

- L'analphabétisation
- L'incompréhension des paysans de tout le système de microfinance
- L'éducation
- La culture, les us et coutumes

Ces cas poussent à exercer d'autres fonctions supplémentaires dans le monde de la microfinance. Intégrer ainsi une approche maximum auprès des bénéficiaires.

Schéma 1 : Les deux approches en microfinance



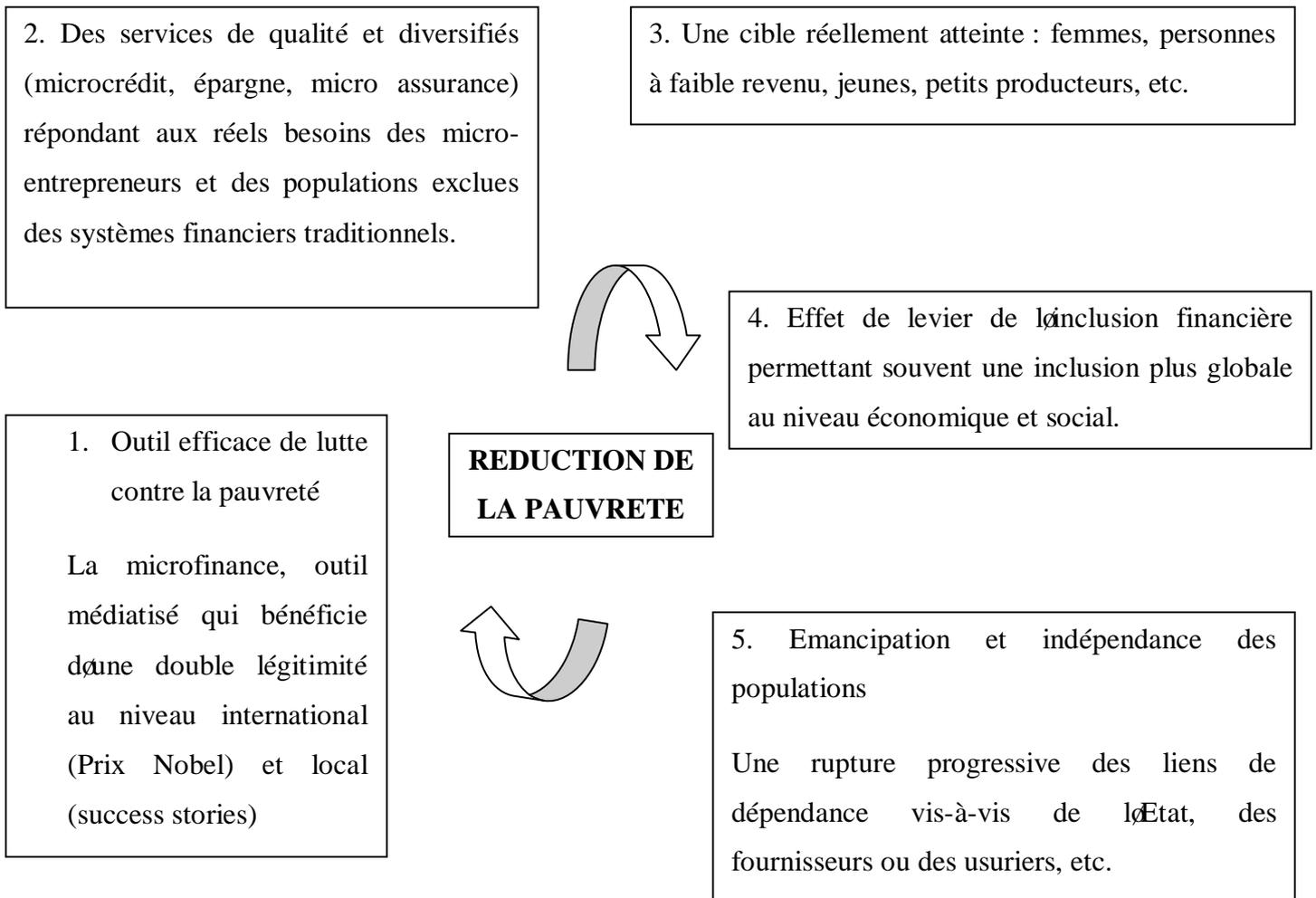
Source : Recherche personnelle

Nous pouvons constater que l'enjeu est de taille lorsque nous souhaitons intégrer le système de microfinance dans le milieu rural.

Les besoins financiers du monde rural varient d'une région à l'autre à Madagascar. Cela est dû aux variétés environnementale, écologique, démographique, économique et sociétale. Mais généralement, les raisons suivantes peuvent synthétiser les raisons réelles des besoins de services financiers en milieu rural :

- Une agriculture dominée par la culture du riz
- Les enjeux de la croissance démographique
- Un besoin de sécurisation foncière et de réhabilitation des infrastructures
- Lacune en matière de formation des prix agricoles et les modes de commercialisation
- Une agriculture peu productive avec des besoins d'investissement
- Les offres en financement rural limitées

Schéma 2 : Enjeu de la microfinance



Source : Recherche personnelle

L'enjeu majeur de la microfinance demeure la réduction de la pauvreté.

Par conséquent, il est nécessaire de tenir compte des impacts de la microfinance avant d'élaborer un système qui emboîte ses pas.

C. L'impact de la microfinance

A la suite des expériences pionnières de la Grameen Bank au Bangladesh et de la Banco Sol en Bolivie, la microfinance s'est étendue à travers le monde. Ce développement très rapide a été fortement encouragé et soutenu par les organisations internationales et les agences de coopération multi et bilatérales. A Madagascar, le développement des microfinances a été constaté grâce à la loi et les dispositions régissant ce domaine qui leur sont très favorables.

Pour mesurer l'impact d'un programme de microfinance, deux questions doivent être examinées :

- Quels sont la cible et l'objectif du projet en question ?

Certes, le microcrédit a été conçu pour permettre aux plus pauvres d'accéder à un crédit leur permettant de posséder un outil de travail pour gagner leur vie. Mais, dans des contextes où le marché bancaire fonctionne de manière très imparfaite, les pauvres ne sont pas les seuls à être exclus du crédit.

Le public susceptible d'être intéressé par un microcrédit va au-delà des plus pauvres. Parallèlement, les institutions de microcrédit ont intérêt à prêter aux emprunteurs les plus «fiables», au détriment des populations les plus pauvres.

Il y a donc de la place pour des institutions de microcrédit dirigées vers des populations qui ne sont pas les plus pauvres, et en particulier pour une frange de micro-entrepreneurs intéressés par des microcrédits pour financer leurs fonds de roulement ou du petit matériel.

- Quelle est la méthodologie qui permet d'identifier de manière aussi rigoureuse que possible l'impact d'un projet de microfinance relativement à l'objectif fixé ?

Au-delà du projet, il faudrait expliquer les évolutions constatées.

Nous aurons le loisir d'apprécier l'impact de notre projet dans la dernière partie de cette recherche.

SECTION 1 : CHOIX DU CAS

A. Les contextes démographique, social et géographique

Située dans la province de Fianarantsoa (centre de Madagascar), la Région Haute Matsiatra compte 771 715 habitants dont 625 475 sont des populations rurales¹¹. La quasi-totalité de cette population rurale sont des petits exploitants agricoles à très faible revenu. Le taux de pauvreté dans le milieu rural de la région est de 72.5%¹². Étant une société à très forte dominance masculine, les femmes du milieu rural sont les plus touchées par la pauvreté, ce qui font d'elles des groupes vulnérables et précaires. La plupart d'entre elles émigrent en milieu urbain pour trouver des petits boulots tels que femme de ménage, laveuse de linge, porteuse de briques, baby-sitter, et souvent elles s'orientent vers la prostitution.

Assez densément peuplé grâce à un réseau routier suffisant mais exigu, la Région Haute Matsiatra est également l'une des régions les plus touchées par l'insécurité alimentaire dans le territoire à cause d'un relief accidenté qui accentue l'érosion. Conscientes de la précarité de leur situation, 5000 habitants dans cette région se sont constitués en 300 associations regroupées dans un réseau : FALAFa dans 76 Communes Rurales pour chercher ensemble des solutions pour leur propre développement. FALAFa signifie « Hommes et Femmes pour le développement ». Les 300 associations incluent donc des femmes et des hommes. Pour le projet que nous proposons, seules des associations purement féminines sont impliquées dans un premier temps. Les activités de ces associations féminines couvrent l'agriculture, l'élevage avicole et l'artisanat. Malgré leur bonne volonté d'améliorer leurs conditions de vie, elles se heurtent à une vie qui stagne faute d'appui aussi bien technique que financier. Cependant ces femmes prennent une part importante à la sécurisation alimentaire de leur ménage.

C'est dans ce contexte que les femmes des associations féminines ont souhaité notre appui technique pour améliorer la culture du pois du cap, d'igname et de ravitsara.

L'action intitulée « Appui à la culture du pois du cap, d'igname et de ravitsara par des associations féminines des communes rurales de Sahambavy et de Andrainjato Centre du

¹¹ Monographie de la Région Haute Matsiatra 2003, Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et de la Pêche, UDPR

¹² www.instat.mg/index.php?option=com_content&vie=article&id=77&item=94 (Consultation : 17 Février 2013)

District de Lalangina » a été présentée par les femmes. Le projet part vraiment des femmes elles-mêmes.

Les trois cultures proposées ont de fortes valeurs ajoutées aussi bien alimentaires, économiques qu'écologiques. Pour le pois du cap, en particulier, un pied peut produire au moins deux fois par année avec une récolte moyenne de 2.5Kg par pied qui ne nécessite pas de grande superficie pour sa culture, qui est inoculent pour le sol et peut vivre jusqu'à trois ans. Son semi peut être entamé à partir du mois d'octobre à novembre et la récolte après six mois. En outre, la production actuelle de pois du cap ne suffit pas à satisfaire la demande aussi bien sur le marché régional que national.

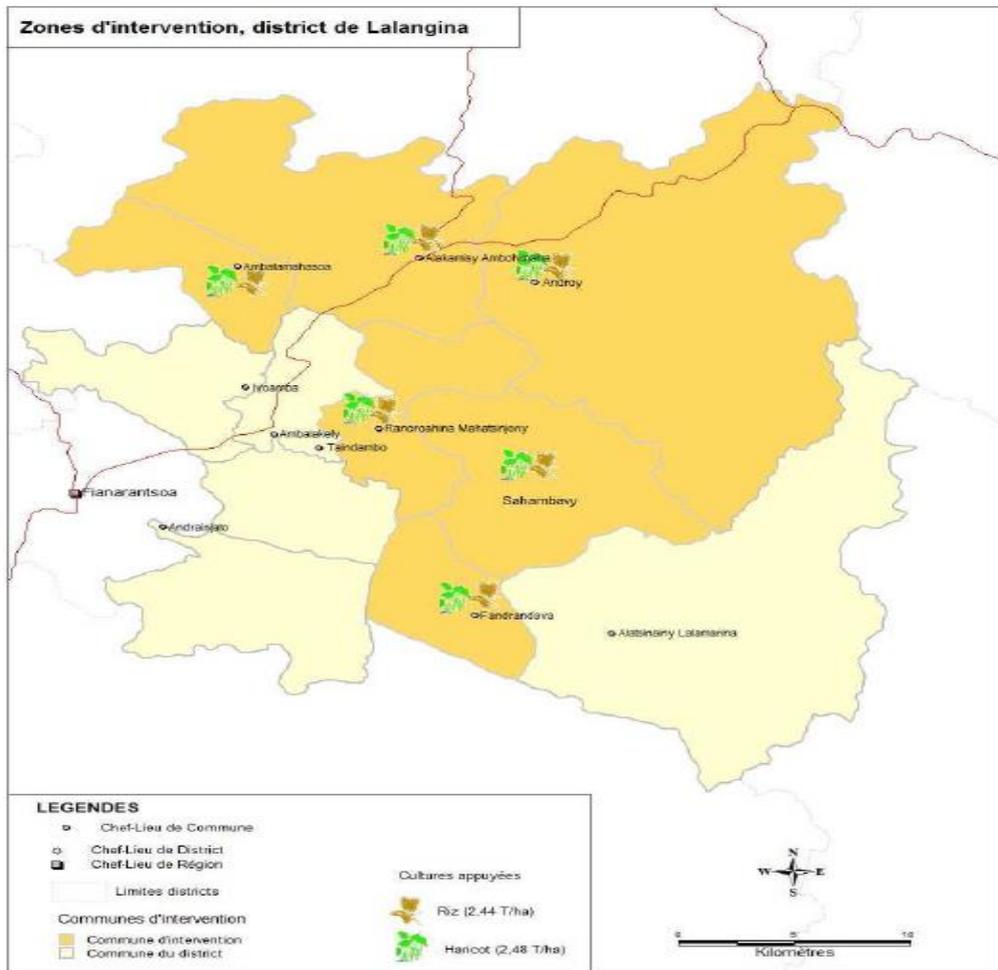
Concernant l'igname, il est très nutritif, multiplicatif et sa bouture peut être replantée à plusieurs reprises, améliorant ainsi la sécurité alimentaire. Sa culture peut se faire à partir de la fin du mois d'octobre à décembre. Sa culture dépend de la précipitation, sa germination est à partir de mi-décembre et la récolte après six mois.

Le ravitsara de l'espèce *Cinnamomum camphora* est une plante endémique de Madagascar à forte valeur ajoutée contribuant à la fois à la protection de l'environnement, et à l'économie familiale et nationale. Elle contient une huile essentielle très appréciée dans le domaine de l'homéopathie et au-delà, dont la demande en Europe et aux Etats Unis augmente de plus en plus et que la production n'arrive pas à satisfaire. En outre, ses racines ont une propriété régénératrice du sol qui contribue à améliorer sa fertilité en réduisant l'érosion ainsi que les incendies de brousse. Nous pouvons récolter ses feuilles à partir de la deuxième année. Comme impact recherché par l'utilisation de cette spéculatation, la vente de ces feuilles va augmenter le revenu des ménages. Ainsi, les femmes peuvent participer à la sécurité alimentaire de la famille, à la scolarisation de leurs enfants, l'accès à la santé, et aussi à leur autonomisation.

Le thème de recherche proposé par l'étudiant et avalisé par l'établissement, porte sur la : « Mise en place et évaluation du système de crédit en nature remboursable en milieu rural ». Une étude approfondie avec sa participation au cours de l'élaboration et la réalisation ainsi que la finalisation du projet ont été effectuées par l'étudiant auprès de l'ONG EFA qui menait ce système innovant en pratique dans les communes rurales de Sahambavy et d'Andrainjato Est ó District de Lalangina ó Région Haute Matsiatra ó Pays Madagascar.

Carte n°01 : Carte des Communes d'intervention

- Carte des Communes d'intervention, district de Lalangina (Carte-F-District-Lalangina.jpg)



Source : Données EFA

B. CE THEME CORRESPOND-IL A UN BESOIN ?

De nombreuses ONG interviennent dans la Région Haute Matsiatra. Cependant, nous étions le pionnier à intervenir dans la Commune Andrainjato Est à cause de son accessibilité. Notre projet n'a pas de concurrents spécifiques.

Pour ce qui est de la Commune de Sahambavy, les ONG interviennent souvent dans le domaine de développement rural. Cependant, il n'existe qu'une Institution de Microfinance : Tiavo. Mais la culture du pois de cap ainsi que du ravitsara n'a pas encore été exploitée dans la zone alors que les paysans demandent à être formés sur les techniques culturales de plantation concernant ces semences.

Notre projet de sécurité alimentaire combinant microfinance et formation agricole n'a encore jamais été tenté dans cette zone d'intervention.

Parler d'un nouveau système en matière de microfinance relève un vif intérêt pour l'étudiant mais également une aide précieuse pour les entités souhaitant investir et développer le secteur. Ayant pour habitude de parler de la microfinance classique, c'est-à-dire, le microcrédit classique. Un système de « micro » prêt auprès d'une institution financière accordé à une personne à faibles revenus pour financer une activité économique ; nous nous sommes particulièrement intéressés par ce système innovant ayant pour principal concept de « créditer » en nature, soit des semences, des plants ou des poulets aux paysannes et de les demander de le rembourser après une période déterminée. Période selon laquelle le crédit en nature octroyé est censé croître ou pousser.

Approfondir ce sujet permet donc de cultiver un esprit entrepreneurial chez les paysans, mais également d'autres défis à les faire relever.

Plusieurs lignes directrices menées par le Gouvernement Malgache prônent la réduction à moitié voire l'éradication de la pauvreté dans le pays. Que ce soit le DSRP, l'OMD, le MAP, le PNAN, la PNN, la PNPf, la SNMF ou encore d'autres stratégies élaborées dans cette même optique. Notre thème correspond et contribuera à cette vision.

Depuis la crise politique à Madagascar en 2009, force est de remarquer que seules les actions humanitaires sont toujours opérationnelles sur le terrain.

C. Le concept du crédit en nature

Le système de crédit en nature remboursable est une capitalisation de l'approche coutumière et philosophique malagasy « atero ka alao » dans l'esprit d'entraide mutuelle des paysans producteurs du temps moderne pour un développement collectif. Ce système se manifeste par l'octroi des intrants dont le processus se présente comme suit :

Il faudrait passer par l'étape 1 pour débiter. Identifier la première vague de femmes vulnérables par les enquêteurs locaux avec l'appui des autorités locales.

Ensuite, passer à l'étape 2 et enchaîner jusqu'à l'étape 8 qui n'est autre que la campagne de remboursement et la vente de la production.

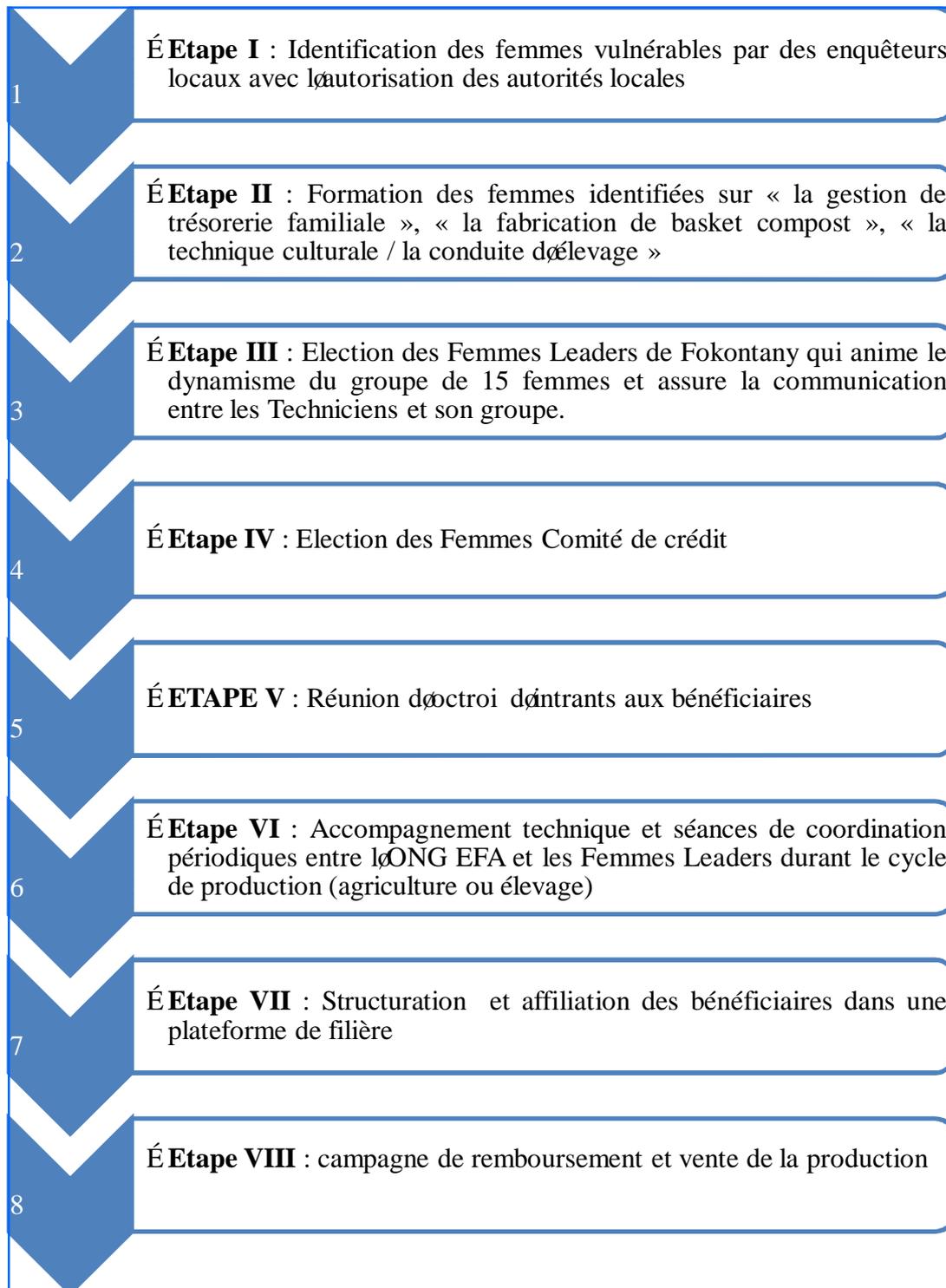
A partir de cette étape, reprendre à l'étape 1 avec de nouvelles cibles c'est-à-dire la seconde vague de femmes bénéficiaires. Et ainsi de suite.

C'est grâce au remboursement de la première vague que la seconde puisse débiter le prochain cycle.

Cette responsabilisation et mise en conscience de la première vague constitue la caution solidaire dans notre modèle de crédit en nature. En sachant que la seconde vague ne peut commencer sans leurs remboursements, elles se hâteront à la campagne de remboursement. Et que le cycle recommence !

Le schéma ci-après résumera le processus.

Schéma 3 : Processus du système de crédit en nature



⇒ Une fois la phase 8 atteinte, elle recommence à la phase 1 et ainsi de suite.

Source : Recherche personnelle + données EFA

SECTION 2 : L'ONG EFA ET SES PARTENAIRES

L'ONG EFA étant une organisation demandeur de financement auprès de l'Association DBN, elle œuvre pour la promotion du développement rural. Quant à l'association DBN, n'ayant eux-mêmes aucun salarié, et n'étant présent sur place qu'une fois tous les deux (02) ans, l'association ne peut suivre de près les dossiers.

C'est ainsi qu'elle a travaillé avec l'ONG EFA en tant que partenaire intermédiaire situé à Madagascar et assurant le suivi et le contrôle du projet à Madagascar.

L'ONG EFA reçoit le soutien lointain de l'association DBN.

DBN apporte un appui technique sur la partie microfinance, et apporte un regard externe au projet. En 2010-2011, DBN travaillait avec l'association FALAFa en leur apportant un soutien technique avec un de leur projet situé dans la Région Haute Matsiatra, DBN tenait à travailler de nouveau avec FALAFa avec le projet dans le district de Lalangina, précisément les Communes d'Andrainjato Est et de Sahambavy. FALAFa est devenu le partenaire local du projet de crédit en nature remboursable.

A. ONG EFA

L'ONG EFA ou Ezaka ho Fampanandrosoana any Ambanivohitra, en d'autres termes, Effort pour le Développement Rural.

1. Date de création ó Statut juridique : 09 août 2009 ó ONG

2. Objet : EFA est une Organisation Non Gouvernementale de droit malgache qui veut contribuer de manière professionnelle au développement durable de Madagascar en insistant sur la réduction de la pauvreté et la valorisation des ressources naturelles, à travers une approche intégrée, mesurable, innovante et axée sur les résultats.

3. Mission et mandats :

- Promouvoir le développement intégré des Communes.
- Apporter un appui technique et juridique aux Communes en matière de sécurisation foncière et de mise en œuvre de la fiscalité locale.
- ũ uvrer partout où besoin sera, pour assurer l'intégration de la population au développement humain durable.

Annexe 2 : Caractéristiques de l'ONG EFA en annexe

B. LE DBN

L'association DBN ou association Don Boule de Neige. Une association soutenue par les fondations AnBer (partenariat privilégié), Marc Dewavrin, Brageac, Raja.

1. Date de création et statut juridique: 9 octobre 2003 - Association 1901

2. Objet statutaire:

DBN est une association de donateurs des pays du Nord solidaires des pays du Sud. Refusant l'assistanat, l'association a fait le choix de prêter plutôt que de donner. Ces prêts qui commencent par de petites sommes sont accordés sur des périodes de 6 mois à un an. Ces prêts peuvent être accordés en nature avec un engagement de remboursement. Ils s'adressent dans 80% des cas à des femmes soucieuses de développer une petite activité génératrice de revenus. L'association DBN permet ainsi de faire prendre conscience à ces femmes de leurs capacités, les mettre en situation de réussite, en situation d'estime de soi et se faisant, leur permettre de se développer personnellement.

3. Philosophie

DBN soutient le microcrédit social par différence avec le microcrédit financier.

DBN sélectionne dans les trois pays où nous intervenons des ONG locales spécialisées en microcrédit social avec accompagnement. Par ici, l'association a choisi l'ONG EFA en tant que partenaire intermédiaire et FALAFa en tant que partenaire local du projet.

DBN demande de respecter les principes suivants :

- Prêter, ne pas donner
- Re-prêter avec l'argent remboursé à 95% et de ce fait faire boule de neige
- S'adresser aux plus pauvres, à des volontaires : former et accompagner.

Annexe 3 : Caractéristiques de l'Association DBN

C. FALAF

FALAF qui signifie « Homme et femme pour le développement » est une association à vocation rurale rassemblant 5 000 habitants et constituant 300 associations dans la région Haute Matsiatra pour chercher ensemble des solutions pour leur propre développement¹³.

1. **Date de création et statut juridique :** 18 octobre 2001 ó Association
2. **Objet :** FALAF AGECO est une association à vocation rurale. Ses réalisations dans le domaine du développement, surtout en matière de responsabilisation des communautés de base pour un "empowerment", constituent une grande expérience sociologique, historique et économique lui permettant d'y intervenir sans trop de difficulté.
3. **Missions et mandats**
 - Promouvoir le développement rural à travers l'approche genre (équité et égalité) et l'approche participative.
 - Promouvoir la gouvernance locale

Annexe 4 : Caractéristiques de l'Association FALAF

¹³Source : Association FALAF

Conclusion partielle

L'accès au système bancaire traditionnel ainsi qu'à la microfinance semble incompréhensible pour les paysans. Pour le projet de crédit en nature, nous avons privilégié les femmes car elles sont plus vulnérables que les hommes.

A partir de l'association de ces trois (03) entités à savoir l'ONG EFA en tant que partenaire intermédiaire, l'association DBN en tant que partenaire technique et financier et l'ASSOCIATION FALAFI en tant que partenaire local dans la Région Haute Matsiatra, le projet de crédit en nature est né, destiné exclusivement aux femmes des communes rurales de Sahambavy et d'Andrainjato Est.

Le système de crédit en nature par l'appui à la culture du pois du cap, d'igname et de ravitsara pour 750 femmes membres des associations féminines en utilisant des mécanismes de la microfinance pour démultiplier l'impact et favoriser le dynamisme local a alors vu le jour. Ainsi, EFA et FALAFI se partagent les responsabilités et assurent un système de pouvoir et de contre-pouvoir local.

Le projet permet de promouvoir un développement local réfléchi et défini localement en utilisant le système de microfinance, par un prêt en nature à rembourser dans les Communes rurales de Sahambavy et d'Andrainjato Est, district de Lalangina à la Région Haute Matsiatra à Madagascar.

DEUXIEME PARTIE

LES RESULTATS

Introduction partielle

Cette seconde partie recouvrira tous les résultats de recherches et analyses effectuées. La méthodologie étant définie dans la première partie, nous allons pouvoir aborder le concept du système de crédit en nature remboursable et les défis engendrés par ce système.

Au-delà de ce concept, nous examinerons son implémentation dans le milieu rural. Nous ne manquerons pas de citer les objectifs du système ainsi que la stratégie de mise en œuvre.

Et avant de passer à la dernière partie de ce mémoire de fin d'études, nous allons voir comment les IMF pourront durer dans le temps, et par la même occasion, nous étudierons la pérennité du système de crédit en nature. Les aspects techniques de chaque crédit mis en œuvre et pour clore cette partie, nous allons nous pencher sur les résultats proprement dits.

CHAPITRE I : LE CONCEPT DU SYSTEME DE CREDIT EN NATURE REMBOURSABLE

Pour rappel des faits, le cas étudié concerne la mise en place du système de crédit en nature remboursable en milieu rural. La Région Haute Matsiatra est un projet pilote en la matière. Ce projet concerne spécialement des sujets féminins à savoir huit cent (800) femmes, compte tenu de la précarité de leur niveau de vie et leur faible revenu ne permettant pas de subvenir correctement aux besoins de leurs foyers.

SECTION 1 : LE CONTEXTE ET LES PROBLEMATIQUES DU CREDIT DANS LE MONDE RURAL

A. Contexte du crédit dans le monde rural

Les institutions de microfinance sont des personnes morales qui effectuent les activités de microfinance telles que l'octroi de microcrédits, la collecte d'épargne et les services connexes définis à l'article 7 de la loi n°2005-016 du 29 Septembre 2005.

Quand nous parlons de microfinance à des non-spécialistes, l'un des premiers points d'incompréhension réside sur les taux d'intérêt : à priori, parce qu'on s'adresse à des populations défavorisées, elles s'attendent à des crédits sans intérêts ou à taux très bas.

Les sérieux engouements du développement socio-économique du monde rural de Madagascar s'abritent sous plusieurs facteurs, à savoir le rendement médiocre de la productivité, la malnutrition et le faible revenu annuel de ménage, en parallèle à la faible féminisation du développement en général.

En effet, une des solutions prises par l'Etat Malagasy est le partenariat avec des Organismes Internationaux en matière de micro-crédit agricole régissant aux lois en vigueur sur le territoire malagasy.

Diverses vulgarisations conjointes de Programmes d'Actions sur la Décentralisation de microfinances sous tutelles des Ministères de l'Economie, Finances, de l'Agriculture et de

Les élevages ont été mis en œuvre par la mise en place des Instituts de Micro Finance ou IMF dans quelques régions de Madagascar pour aider les paysans¹⁴.

Diverses formes de crédit agricole avec des IMF et des banques secondaires en milieu rural à Madagascar battent ses pleins actuellement pour appuyer les producteurs à augmenter et améliorer la productivité, mais le changement semble statique pour atteindre les objectifs.

Malgré cette implantation dans dix-neuf (19) régions de Madagascar, la pauvreté semble frapper et s'étendre dans les Régions et même dans la capitale.

Depuis plus d'une quinzaine d'années, on constate l'extension de zones d'intervention relatives et l'émergence des nouvelles IMF qui semblent fortement déterminées à appuyer financièrement leurs membres dont les 85% sont des éleveurs et agriculteurs ruraux avec la présentation de piles de dossiers complexes pour le niveau intellectuel des paysans et paysannes Malagasy.

B. Problématiques du crédit en milieu rural

La microfinance propose :

- Des prêts de petit montant ;
- Des prêts de faible durée le plus souvent, au moins dans une première phase. D'où, le coût fixe d'analyse du dossier de prêt revient plus souvent ;
- Des prêts à remboursements fréquents pour se caler sur les rentrées d'argent des emprunteurs. D'où des coûts administratifs multipliés ;
- Des prêts sans garanties formelles qui sont basés d'une manière ou d'une autre, sur la pression sociale et les solidarités existantes. Dans ce cas, un suivi rapproché est de rigueur puisque généralement, il ne faut pas laisser la situation se dégrader et être rattrapée ensuite par des actions en justice ;
- Parfois, dans les zones enclavées, les conditions d'accès sont très difficiles et donc des coûts de déplacement élevés ;

¹⁴ Des IMF sont implantées dans les Régions suivantes à Madagascar : Vakinankaratra, Diana, Sava, Haute Matsiatra, Atsimo Atsinanana, Amoron'ny Mania, Ihorombe, Vatovavy Fitovinany, Boeny, Betsiboka, Melaky, Sofia, Atsinanana, Analanjirifo, Alaotra Mangoro, Atsimo Andrefana, Androy, Menabe, Anosy.

Ainsi, même si le microcrédit est destiné à une certaine couche sociale, la population cible fait toujours face à de nombreuses contraintes avant de bénéficier d'une aide financière.

Outre la difficulté de compréhension des Tantsaha sur les divers modes de calculs tels que les intérêts de crédit, les pénalités de retard au remboursement, les frais liés aux consultations de dossiers, aux suivis et encadrement, le crédit de monnaie se voit pour le moment moins apprécié par beaucoup des Agriculteurs. A la fin des dates d'échéance, généralement à la période de récolte, un paysan emprunteur qui, arrivant à son terme de remboursement ne peut pas s'échapper d'un nouveau prêt pour investir à la nouvelle campagne et le cycle vicieux de crédit reprend.

Par ailleurs dans le cas de défaillance au remboursement, la prise des gages de crédit : ses terres ou des autres biens de la famille est insupportable pour un paysan agricole sur le plan socio-moral et pécuniaire.

Nous constatons bien souvent qu'en milieu rural, la valeur des biens semble être perçue différemment que lorsqu'on se retrouve en zone urbaine.

Pour illustrer cette constatation, prenons l'exemple d'un paysan maraîcher qui vend toutes ses récoltes à 50 000 Ariary. Ce montant n'équivaut même pas à la valeur d'une paire de chaussures de luxe dans la capitale. Cet écart crée un fossé entre le monde urbain et le monde rural.

Il est nécessaire de trouver donc le juste milieu pour financer le milieu rural dans ses projets.

A côté de ce système moderne, le prêt en nature est beaucoup plus adapté à la mentalité des paysans de la communauté malagasy. Ce système n'exige pas trop de calcul et plus facile à comprendre par les paysans avec l'adoption d'une simple caution solidaire qui s'applique entre eux-mêmes.

SECTION 2 : LES DEFIS

Intégrer le monde rural semble être une toute autre dimension. Plusieurs défis souvent incompris par la population urbaine et par les agences de microfinances locaux sont confrontés à eux.

Les défis majeurs que relève le projet pour ses actions de prêts auprès des bénéficiaires pour la promotion de ce système de crédit en nature, à moindre coût et facile à gérer se définit comme suit :

A. Promotion du système de crédit en nature

Il est essentiel de promouvoir le système de crédit en nature à côté du système de crédit monétaire. Faire comprendre aux bénéficiaires l'avantage que représente le crédit en nature par rapport au crédit de monnaie. C'est la partie la plus importante et la plus dure à effectuer par les techniciens en avançant cette idée.

B. Opportunité d'accéder au crédit

Ce système représente une opportunité pour les femmes agricultrices vulnérables dont l'accès au système de crédit classique des IMF demeure impossible. Les principaux bénéficiaires de ce projet sont toutes des femmes appartenant aux associations exclusivement féminines de FALAFA. Nous avons vu précédemment que les femmes jouent un grand rôle à la sécurisation alimentaire de leur ménage et sont souvent les plus exclues du système bancaire traditionnel.

C. Dynamisme de la caution solidaire

Le crédit en nature favorise le dynamisme de la caution solidaire entre les membres prêteurs et emprunteurs de la communauté pour assurer le remboursement. Puisque le nouveau prêt en nature dépend exclusivement du remboursement de la première vague ayant bénéficié le premier crédit, les femmes bénéficiaires deviennent systématiquement la caution de la prochaine vague.

D. Insertion féminine au développement

Le système relève le défi de renforcer l'insertion féminine au développement de ménage par la contribution de la production à la ration alimentaire et par la participation aux rentrées d'argent au niveau des ménages. Le crédit en nature vise non seulement au remboursement mais également à satisfaire les besoins des foyers des bénéficiaires, voire la vision d'épargne.

E. Participation féminine au développement

A partir du crédit en nature octroyé, responsabiliser et impliquer ces femmes à participer au développement collectif. Leur faire comprendre que la réussite n'est pas le seul fruit d'une seule personne, et qu'elles aient bénéficié du système, ensuite, il faudrait qu'elle partage l'expérience pour le développement de toute la communauté.

F. Intensification des zones d'action

A partir de ce projet pilote, intensifier les zones d'actions et le taux d'adoption du système de crédit en nature. Faire en sorte que les autres Communes puissent bénéficier ce système de la même manière qu'il a débuté. Si les premières vagues bénéficiaires ont réussi, elles peuvent aussi bien mener un micro-projet dans son entourage sans dépendre des appuis techniques ou financiers d'un tiers, à savoir les associations et les ONG.

G. Renforcement de l'encadrement technique et socio-organisationnel

Pour arriver à atteindre le 6^{ème} défi, il faudrait tout de même assurer l'encadrement technique et socio-organisationnel des bénéficiaires du système par le biais d'une formation rurale adéquate. Il faudrait consolider la formation agricole et rurale centrée sur les besoins de ces exploitants agricoles.

SECTION 3 : OBJECTIFS DU SYSTEME DE CREDIT EN NATURE **REMBOURSABLE**

Au début de la conception du projet, plusieurs objectifs naissent à l'esprit. Pourtant, il ne faut pas négliger le contexte des bénéficiaires qui peut les contraindre à la réalisation de ces objectifs.

De ce fait, les processus qui suivent vont encadrer le projet à atteindre les objectifs de ce système de crédit.

- Augmenter la sécurité alimentaire de 550 femmes et leurs familles dans une région rurale pauvre de Madagascar : deux (02) cultures vivrières à savoir le pois du cap et l'igname.

Photo n°01 : Tubercules d'ignames



Source : Recherche personnelle + EFA

Photo n°02 : Culture vivrière « pois de cap »



Source : Recherche personnelle + EFA

- Favoriser l'autonomisation de ces mêmes femmes : la culture du ravitsara pour la vente. Une culture idéale pour l'homéopathie et la vente d'huiles essentielles aux marchés internationaux afin de générer un revenu supplémentaire pour subvenir à leurs besoins.

Photo n°03 : Plant de ravitsara



Source : Recherche personnelle + EFA

- Encourager le travail des femmes bénéficiaires. Cet objectif visera surtout à éviter l'assistanat. Démultiplier l'impact de l'action après que le programme officiel soit fini : il s'agit des mécanismes de la microfinance sociale, également du volet important de formation pour les femmes bénéficiaires mais aussi pour les femmes « leaders » encadrant les femmes bénéficiaires dans FALAFA sur les aspects agricoles et de gestion des revenus.

Tableau n°02 : Les objectifs du système de crédit en nature remboursable

OBJECTIFS GLOBAUX

Améliorer les conditions de vie des ménages ruraux par le biais de l'intégration des femmes dans le processus de production.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

OS 1 : Faire adopter le crédit en nature remboursable.

OS 2 : Renforcer de la coordination des techniciens de l'ONG EFA avec les bénéficiaires pour la cohérence des interventions

OS 3 : Responsabiliser les bénéficiaires pour avoir l'esprit d'appropriation des activités du projet

OS 4 : Impliquer les Autorités administratives, Traditionnelles et gérontocratiques locaux.

OS 5 : Collaborer avec les ONG Nationales et ONG Internationales, Opérateurs économiques et la société civile, pour consolider le Partenariat à tous les niveaux.

Source : Recherche personnelle

CHAPITRE II : IMPLEMENTATION DU CREDIT EN NATURE REMBOURSABLE

La mise en œuvre du système n'est pas aussi évidente qu'adopter le système de crédit de monnaie déjà vulgarisé par les IMF depuis ces deux dernières décennies.

Il faudrait d'ores et déjà mesurer la durabilité d'un projet de cette envergure. Les objectifs étant déjà définis, il reste alors à trouver les moyens efficaces pour pérenniser le système. Et enfin, connaître quelle stratégie adopter pour optimiser tous les moyens déployés.

SECTION 1 : POUR LA PERENNISATION DU PROJET DE CREDIT EN NATURE REMBOURSABLE

A. La pérennité d'une IMF

Pour qu'une institution soit pérenne, elle doit devenir autonome à la fois :

- Financièrement : couvrir ses coûts de fonctionnement ;
- Techniquement : disposer des compétences nécessaires pour assurer la gestion de son activité ;
- Institutionnellement : avoir une forme juridique reconnue qui lui permette de s'insérer dans l'économie locale.

Les IMF qui ne recherchent pas la pérennité peuvent avoir une influence néfaste sur le système financier local.

Souvent, si les taux d'intérêt pratiqués sont inférieurs aux taux qui permettent de couvrir les coûts de fonctionnement, ces IMF exerceront une concurrence déloyale à l'encontre des IMF qui veulent couvrir leurs coûts.

Ce lapsus fera détourner la clientèle et empêche par là la mise en place d'institutions capables de fournir à long terme des services financiers à ces populations.

Même après cessation de leurs activités, ces IMF auront donné à leurs bénéficiaires une fausse idée du coût normal d'un microcrédit. Ce qui rendra difficile la création ultérieure d'une IMF recherchant la pérennité.

Si elles sont laxistes par rapport au remboursement des prêts, elles laisseront une marque durable sur l'état d'esprit des populations avec lesquelles elles travaillent. Ces populations

retiendront que le crédit ne doit pas forcément être remboursé, et que les mauvais payeurs bénéficient davantage du système que les autres.

La possibilité de mettre en place une IMF saine sera remise en cause pour une longue période.

Des crédits non remboursés ont un impact négatif durable sur l'environnement économique dans lequel ils s'insèrent.

Il faut alors savoir appliquer les taux de remboursement adéquats pour pérenniser le système. Comme nous l'avons énoncé plus tôt, le système de microfinance est personnalisé dans le sens où chaque service offert est destiné à plusieurs sortes de clients. Il suffit juste dans notre cas de bien étudier les cibles et la zone d'intervention pour pouvoir fixer le taux de remboursement convenable tant pour l'organisation initiatrice que pour les bénéficiaires.

B. La pérennité du crédit en nature

D'après nos études citées plus haut, il est alors de rigueur de pouvoir fixer le taux de remboursement adéquat pour notre système. Nous rappelons que le système de crédit en nature prévoit un remboursement en nature également.

L'assurance de la pérennisation de ce système nécessite la structuration entre plusieurs acteurs à savoir :

- L'ONG EFA qui est l'initiatrice du projet ;
- Les bénéficiaires directes : les 800 femmes paysannes ;
- Le CAM (TRANOBENNY TANTSAHA) ;
- DRDR ;
- DDR ;
- CCI ;
- ONN ;
- Les Partenaires Financiers nationaux et internationaux ;
- Les Opérateurs en amont et en aval ;
- CTD et les autres intervenants de différents secteurs.

La responsabilité de chaque entité sera définie par des termes de références. Cette responsabilité sera à mettre en place selon ses compétences à partir d'un Atelier de lancement officiel de cet acquis, c'est-à-dire, acquis sur le concept du crédit en nature remboursable.

SECTION 2 : LA STRATEGIE DE MISE EN Ŕ UVRE

Pour la mise en Ŕuvre de ce projet, nous avons mis en exergue 05 volets :

A. La communication et la vulgarisation

Organiser une campagne de communication massive pour vulgariser le systēme de crēdit en nature auprēs des paysans ultra-vulnérables et analphabētes qui n’ont pas accēs aux IMF.

Une assemblēe gēnérale est organisēe par FALAFA et EFA en vue de mobiliser les plus dēmunis dans cette association.

Différentes formations entre ces acteurs (FALAFA, EFA et les femmes bénéficiaires) ont aussi lieu chaque fois que les missionnaires de EFA font une descente sur terrain. Soit tous les trois (03) ou six (06) mois. Ces missions consistent parfois à rencontrer les FLF et les former sur l’utilisation du cahier d’enregistrement de production ou à se réunir avec le CHPR pour proposer des outils de mesure de rendement dans le cadre de l’amélioration du projet ou encore à former FALAFA sur la gestion de crēdit.

B. La production

Améliorer la productivité pour augmenter le rendement de production des bénéficiaires de manière efficace et efficiente tant sur la qualité que la quantité.

Une convention de partenariat a été élaborée avec la société GUANOMAD au cours du projet 2011-2013. Cette société produit des engrais et fournit aux bénéficiaires leurs produits en vue de l’amélioration du rendement de la production.

C. Le suivi et l’encadrement

Assurer l’accompagnement technique et la mise en Ŕuvre de ce systēme de crēdit en nature à cycle court.

Un rapport trimestriel mentionnant un suivi technique et un encadrement auprēs des bénéficiaires a été réalisé en vue d’atteindre une meilleure performance de la part des bénéficiaires. Ce qui impactera dans le rendement de la production et aura un effet positif sur le projet en gēnéral.

D. Le socio-organisationnel et la pérennisation

Structurer les bénéficiaires de ce crédit pour mieux les affilier dans des réseaux de filière déjà opérationnels.

La formation de FALAFa sur les fonctions de bureau d'associations, de contrôle de l'association, de petite comptabilité des cotisations, vision associative et petite budgétisation. Une formation visant toujours à améliorer le partenariat local.

E. Les ventes, les normes et les qualités

Dispenser des formations sur l'agriculture biologique et marketing agricole avec des supports andragogiques pour les bénéficiaires de ce crédit en nature.

Inculquer aux bénéficiaires la notion de normes et de qualités étant donné que le ravitsara, une des filières proposées et appliquées par les bénéficiaires est à vendre au marché international grâce à son huile essentielle très recherchée.

Bref, en tous points, il faudra noter que la formation agricole et rurale occupe une place prépondérante au sein de l'économie Malgache et surtout auprès des agriculteurs Malgaches. L'agriculture demeure la principale source de valeur ajoutée dans le milieu rural. Ainsi, la stratégie à mettre en œuvre est la mise en place d'une formation adéquate et au besoin de ces bénéficiaires car rappelons-nous, le secteur agricole contribue à la sécurité alimentaire du pays et des ménages. La formation constitue également l'un des outils essentiels d'adaptation et de facilitation de la perception du crédit en nature mais aussi contribuera à la concrétisation des objectifs fixés.

CHAPITRE III : LE PROJET PILOTE (CAS DE LA REGION HAUTE MATSIATRA)

Les stratégies adoptées dans le cadre de cette approche reposent sur l'expérience positive de mise en œuvre jusqu'ici dans les communes rurales : Andrainjato Est, Andrainjato Centre, Mahatsinjony, Fandrandava, Taindambo et Sahambavy, District de Lalangina, dans la Région de Haute Matsiatra en partenariat avec l'Association Française « DON BOULE DE NEIGE ».

L'intervention et le pivot central des actions entreprises se focalisent au niveau communautaire de base, auprès des 800 femmes, mères de familles tout en menant des stratégies spécifiques telles que :

- La promotion innovatrice des techniques de cultures et des nouvelles spéculations au niveau local ;
- La persuasion des autorités locales et des détenteurs de pouvoirs traditionnels vis-à-vis de l'introduction des nouvelles activités génératrices de revenus (AGR) devenant des emplois décents pour les femmes ;
- Promouvoir le changement de comportement perceptible chez les bénéficiaires directes et indirectes du système ;
- Réduire le nombre de ménage sous l'énigme de l'insécurité alimentaire ;
- Augmenter de 50% le revenu annuel de ménage par bénéficiaire avec les marges brutes non négligeables par spéculation ;
- Développer les capacités féminines pour l'atteinte d'un développement durable.

SECTION 1 : ASPECTS TECHNIQUES DU CREDIT EN NATURE

A. Aspect technique de chaque filière

Le tableau suivant résume les aspects techniques de chaque crédit au cours de la première phase du projet.

Les quatre (04) spéculations : oviale ou igname, le pois du cap, les poulets gasy et les haricots ont fait l'objet de cette étude technique. Le ravitsara n'étant pas encore exploitable puisqu'il lui faut plus de temps par rapport à ces cultures vivrières ou élevage à donner de résultats, ci-après le mode de remboursement ainsi que l'octroi du crédit en nature au départ.

Nous avons mis en place un système de capitalisation et de remboursement d'autres spéculations à savoir les haricots blancs et les poulets gasy suite à la demande des bénéficiaires. Ces nouvelles spéculations permettront également d'apporter une nouvelle perspective dans la partie qui suit la présente.

Tableau n°03 : Aspect technique de chaque crédit mis en œuvre

SPECULATIONS	QUANTITE		DUREE	PRODUCTION	EXPLICATI- ONS
	OCTROI	REMBOURSEMENT			
Oviala	4 KG	8 KG	247 jours	8-12 kg par pied	Les remboursements seront à octroyer à des nouvelles vagues de bénéficiaires.
Pois de cap	1 kapoaka	1.5kapoaka	270 jours	De 5 à 50kapoaka	
Poulets gasy	9têtes de jeunes adultes (450g)	18 têtes de 450g chacun	270 jours	Au moins 40 têtes de poulets	
Haricots	1 kapoaka	4 kapoaka	90-120jours	10 à 15 kapoaka	

Source : Recherche personnelle + données EFA

Tableau n°04 : Marge brute de la spéculation igname

Variétés	FLORIDA
Surface	1 are
Nombre de pieds	20
Montant	Ariary

MARGE BRUTE IGNAME

CHARGES					PRODUITS				
DESIGNATIONS	Uté	Qté	PU	Montant	DESIGNATIONS	Uté	Qté	PU	Montant
Intrants					Tubercules				
Achat Plantules	Pièce	20	1 000	20 000	Consommée	kg	50	800	40 000
Fumier	Poignée	20	50	1 000	Vendue	kg	140	800	112 000
Tuteurs	Pièce	20	200	4 000	Cession	kg	10	2 000	20 000
Remboursement	kg	4	2 000	8 000					
Main d'òuvre									
Préparation du sol	Trou	20	200	4 000					
Désherbage+sarclage1	Trou	20	150	3 000					
Désherbage+sarclage2	Trou	20	150	3 000					
Tuteurage	Pied	20	100	2 000					
Épandage	Pied	20	100	2 000					
Divers				1 000					
TOTAL				48 000			200		172 000
MARGE BRUTE IGNAME									124 000

Source : Données EFA + Recherche personnelle

Florida est une variété d'igname. Parmi les pieds d'ignames distribués, cette variété faisait partie des crédits en nature pour les bénéficiaires.

Nous avons ici le résultat de la plantation d'igname effectuée par une bénéficiaire ayant une surface de terrain de un (01) are à vingt (20) pieds d'ignames cultivés.

A partir de ce tableau, nous pouvons constater que la marge brute de la filière igname est de l'ordre de cent vingt-quatre mille Ariary.

Tableau n°05 : Marge brute de la spéculation pois de cap

Durée	300 jours
Variétés	Inamoenus
Surface	4 ares
Nombre de pieds	160
Montant	Ariary

MARGE BRUTE POIS DU CAP

CHARGES					PRODUITS				
DESIGNATIONS	Uté	Qté	PU	Montant	DESIGNATIONS	Uté	Qté	PU	Montant
Intrants					Pois du cap				
Semences	kpk	1	1 000	1 000	Consommée verte	Kpk	25	800	20 000
Fumier	Poignée	2	50	100	Vendue verte	Kpk	10	800	8 000
Tuteurs	Pièce	1	200	200	Consommée sèche	Kpk	5	800	4 000
Main d'œuvre					Vendue sèche	Kpk	1	800	800
Préparation du sol	Hj	1	2 000	1 250	Cession	Kpk	1	1 000	1 000
Désherbage+sarclage1	Hj	1	2 000	833					
Désherbage+sarclage2	Hj	1	2 000	833					
Arrosage		40	2 000	1 250					
Tuteurage	Pied	20	50	1 000					
Épandage	Hj	1	2 000	500					
Divers				700					
TOTAL				7 667			42		33 800
MARGE BRUTE POIS DU CAP									26 133

Source : Données EFA + Recherche personnelle

Parmi les spéculations distribuées, c'est la culture d'une bénéficiaire qui a attiré notre attention ayant comme variété de pois de cap l'inamoenus.

Nous avons le résultat de la spéculation de pois de cap cultivée par une bénéficiaire sur une surface de quatre (04) ares à cent-soixante (160) pieds d'inamoenus.

A partir de ce tableau, nous pouvons constater que la marge brute de la filière pois de cap est de l'ordre de vingt six mille cent trente-trois Ariary.

Tableau n°06 : Charge et produits de l'igname et du pois de cap

DESIGNATIONS	POIS DU CAP	IGNAME
CHARGES	7 667	48 000
PRODUITS	33 800	172 000
MB	26 133	124 000

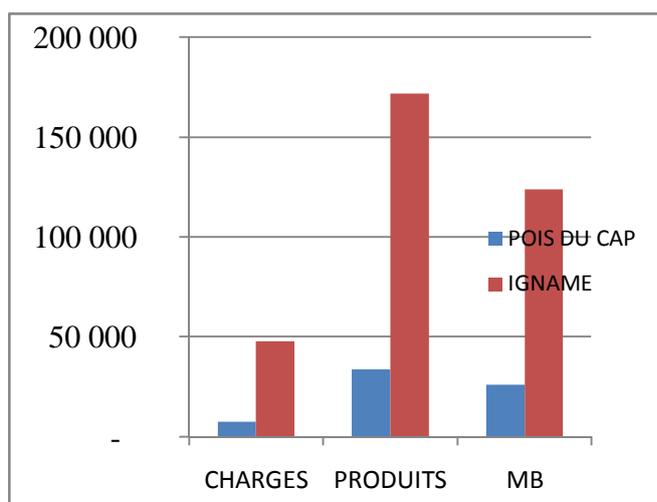
Source : Données EFA + Recherche personnelle

En tenant compte des deux tableaux précédents, nous avons obtenu le tableau comparatif des charges et des produits des deux spéculations qui sont les ignames et le pois du cap.

Le graphe ci-après illustre la différence entre les produits et les charges entre ces deux filières.

Toutefois, nous pouvons conclure que dans les deux cas, il y a suffisamment de marge brute. Bien qu'il y ait de nombreuses mains-d'œuvre à effectuer, les cibles demeurent toujours bénéficiaires.

Grphe 1 : Charges et produits de l'igname et du pois de cap

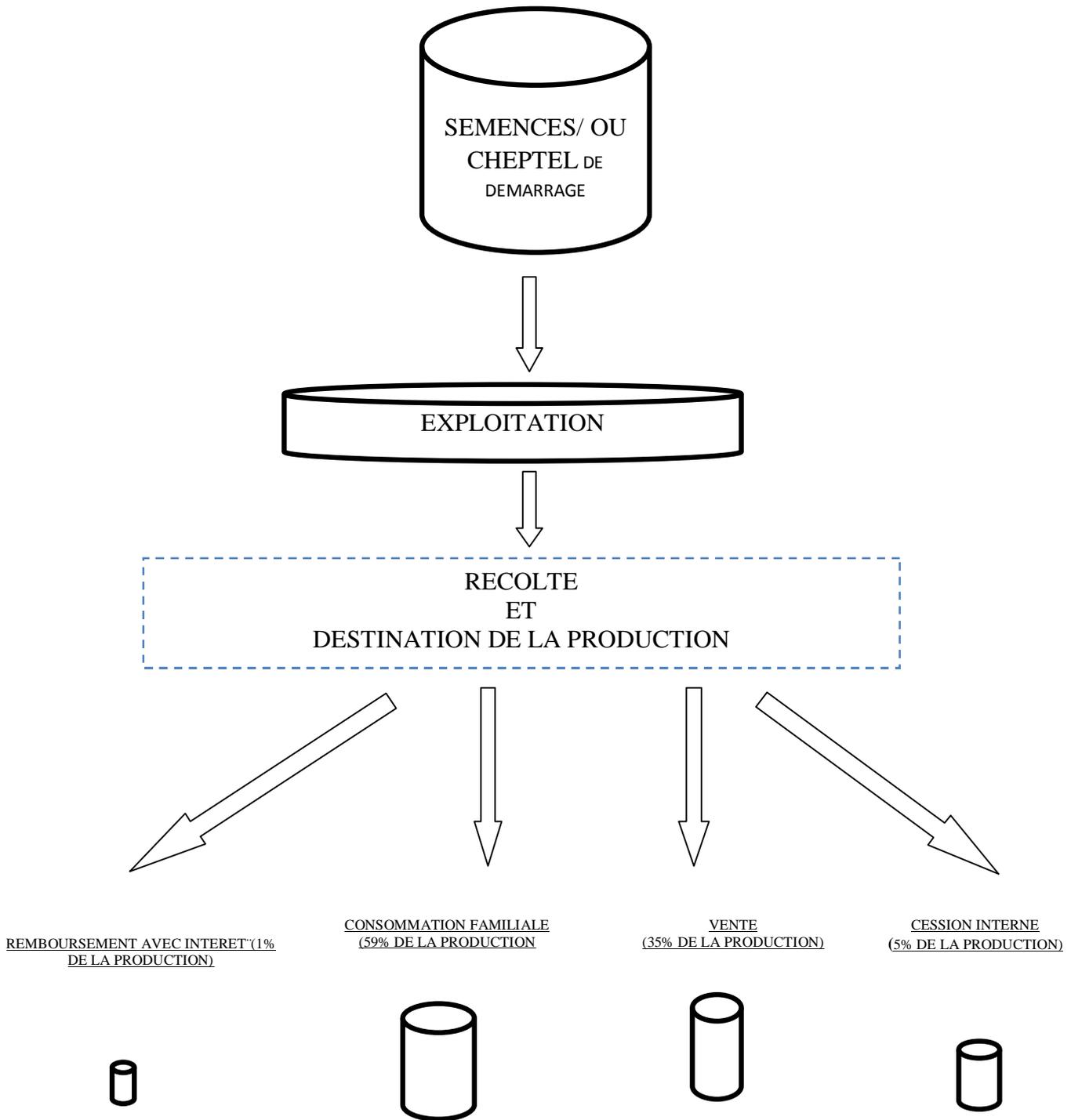


Source : Données EFA + Recherche personnelle

Pour les deux spéculations, les produits sont deux à trois fois plus que les charges. Par conséquent, les marges brutes augmentent. De quoi assurer le remboursement et les semences de la prochaine culture.

B. La modélisation du système

Schéma n°04 : La modélisation du crédit en nature remboursable



Source : Données EFA + Recherche personnelle

La première partie consiste au partage des semences ou cheptel aux bénéficiaires.

Dans la seconde partie, elle visera à l'exploitation de ces crédits octroyés en nature.

Arrivé à termes, la récolte arrive et la destination de la production est orientée en quatre (04) voies :

- 1% de la production servira au remboursement avec intérêt;
- 59% de la production part à la consommation familiale ;
- 35% de la production est mise à la vente ;
- 5% de la production constitue la cession interne.

Cette modélisation économique est élaborée juste à partir d'un octroi de crédit en nature soit des semences (ravitsara, igname, pois de cap ou haricots) ou des cheptels (têtes de jeunes poulets) aux cibles.

La phase d'exploitation est constituée de nombreuses étapes mais surtout de suivi, de diverses formations à toutes les femmes paysannes pratiquant le crédit.

A la phase de la récolte, ces paysannes remboursent avec un taux d'intérêt toujours en nature les crédits qui leur ont été octroyés au départ. Mais grâce aux différentes techniques de culture inculquées et à la subvention de quelques partenaires que ce soit financiers ou matériels, les bénéficiaires peuvent subvenir à leurs besoins et même revendre le surplus, sans oublier la cession interne.

Ce cycle se répète et se perpétue à chaque nouvelle vague de bénéficiaires de telle sorte que toutes les femmes ciblées soient touchées par cette culture entrepreneuriale, cette sécurisation alimentaire et cette réduction de pauvreté que touche la plupart, voire toutes ces femmes exclues par le système bancaire traditionnel.

SECTION 2 : LES RESULTATS

A. Les résultats attendus

Par logique, après l'instauration des objectifs, des résultats sont attendus pour que le projet soit bénéfique et positif pour l'initiateur comme pour les financeurs mais principalement pour les bénéficiaires.

Le projet a fait l'objet de contrat signé entre l'ONG EFA et l'association DBN.

Pour cela, quatre résultats attendus ont été formulés et explicités dans le contrat entre EFA et DBN :

1. R1 : La sécurité alimentaire de 400 ménages ruraux est améliorée à travers les activités agricoles à forte valeur ajoutée ;
2. R2 : Les revenus de 400 ménages ruraux sont améliorés et soutenus à travers les activités agricoles à forte valeur ajoutée ;
3. R3 : Les femmes rurales sont autonomes et deviennent acteurs économiques locales ;
4. R4 : A travers les remboursements faits par la première vague de bénéficiaires, au moins 300 nouveaux ménages de bénéficiaires auront la sécurité alimentaire et des sources de revenus améliorés à partir de la deuxième année.

B. Les résultats obtenus à partir de nos interventions

1. Sur le plan sécurisation alimentaire

Suite à l'application des stratégies adoptées, sur le plan sécurisation alimentaire, nous avons retenu plusieurs résultats.

- L'igname complète le plat de riz qui s'est diminué durant la période de soudure.
- Par rapport aux haricots ou aux autres légumineuses, la capacité farineuse du pois du cap est beaucoup compensatrice et à moindre coût.

- L'igname, le pois du cap sont des aliments appréciés par les mains d'œuvre agricoles dont le mari, chef d'exploitation et les ouvriers.
- En termes de lutte contre l'insécurité alimentaire, l'igname apporte 102 kilocalories pour 100 grammes, en plus d'autres éléments nutritifs (2 grammes de protéines, 23 grammes de glucides et 0,1 gramme de lipide, 2,4g de fibres alimentaires et 71g d'eau)¹⁵. Il est plus nutritif que la pomme de terre (100 grammes procurent 85 kilocalories, 1,5 gramme de protéines, 18 grammes de glucides et 0,1 gramme de lipide).
- Quant au pois de cap, 100 grammes cuits procurent 112 kilocalories, 7 grammes de protides et 21 grammes de glucides¹⁶. Il est plus nutritif et énergétique que le haricot blanc cuit (100 grammes donnent 108 kilocalories, 8 grammes de protides et 17 grammes de glucides).
- Ainsi, pour un régime journalier de 250 grammes d'igname et de 200 grammes de pois du cap, l'énergie procurée (479 kilocalories) contribue à couvrir 21% du seuil de sécurité alimentaire.

2. Sur le plan amélioration de revenu de ménage

Le calcul de rentabilité économique ou compte d'exploitation par spéculation montre que :

Tableau n° 07 : Calcul de rentabilité économique

Spéculation (dans 270 jours)	IGNAME (pour 20 pieds)	POIS DU CAP (pour 3.5 ares)
CHARGE (moyenne)	23 500 Ar	7 500 Ar
PRODUIT (moyenne)	125 000 Ar	33 000 Ar
MARGE BRUTE (moyenne et sans amortissement)	101 500	25 500 Ar

Source : Recherche personnelle

¹⁵Source : enquêtes sur terrain - <http://www.infocalories.fr/calories/calories-igname.php> (Consultation : 3 Mars 2013)

¹⁶Source : enquêtes sur terrain - http://www.combiendecalories.net/1752_Pois-du-cap-cuits-%28100g%29.html (Consultation : 3 Mars 2013)

- La marge brute des deux spéculations leur donne de revenu complémentaire dans l'année dans un temps d'occupation de 10-15 mn à entretien des cultures ;
- La vente des tubercules de igname commence à être présente sur le marché local.

3. Sur le plan comportemental

- Les maris sont motivés à aider leur conjointe au travail de culture ;
- Les enfants apprécient beaucoup l'igname et le pois du cap ;
- Le plat de riz ne se consomme plus seul ;
- Beaucoup des voisins désirent exploiter les deux cultures ;
- Les vols de gousses de pois du cap sur pied sont apparus ;
- La consommation de l'igname devient une habitude culinaire et alimentaire.

Conclusion partielle

Le concept du crédit en nature a été adopté par les paysannes bénéficiaires. Les vagues ont compris comment fonctionne le système. A partir du système de remboursement, ces femmes ont réalisé ce qu'est la caution solidaire. Toutefois, au cours de l'exploitation, elles avaient rencontré des problèmes qui avaient impacté les récoltes.

Le projet s'est étendu vers les autres membres du réseau par vagues de 400 femmes par an. Les femmes sont bénéficiaires durant deux années. La première année, elles reçoivent les semences de pois du cap. La seconde année, elles reçoivent l'igname, puis le ravitsara. Les bénéficiaires étaient dans les huit cent (800) femmes à partir de 2012.

A la fin du cycle de ce projet, nous pouvons déjà envisager l'extension aux autres membres du réseau FALAFa dans d'autres communes et districts touchant à la fois les hommes et les femmes cette fois-ci.

Bien que les aléas climatiques aient été incontrôlables, ils entrent en ligne de compte dans l'évaluation du projet. Avant de nous prononcer sur cette massification des zones d'intervention, nous allons passer à l'évaluation du projet ainsi que les recommandations et les perspectives à venir.

TROISIEME PARTIE

DISCUSSION

Introduction partielle

Cette partie consiste à discuter les résultats obtenus par rapport à la réalité et aux législations qui régissent le domaine.

Nous survolerons dans un cadre objectif l'évaluation de ce projet, en analysant la pertinence, l'efficacité, l'efficience, les effets ainsi que la durabilité du projet.

Ce sera l'occasion de parler des problèmes rencontrés au cours de cette recherche mais également des difficultés à l'atteinte des objectifs fixés au préalable par l'ONG.

Et pour clore notre mémoire de fin d'études, nous apporterons nos différentes recommandations qui pourraient être utiles pour la formulation d'une nouvelle perspective et nouvelle ouverture de ce projet.

CHAPITRE I : EVALUATION DU PROJET

Dans un souci de revêtir un caractère scientifique de notre recherche, une évaluation du projet de la mise en place du crédit en nature s'avère nécessaire.

Les critères d'évaluation sont les suivantes : la pertinence, l'efficacité, l'efficience, l'effet ou l'impact du projet et enfin la durabilité ou viabilité.

SECTION 1 : DISCUSSION AUTOUR DU PROJET DE CREDIT EN NATURE

A. Les indicateurs

Le projet a été réalisé par l'ONG EFA, avec l'appui financier de l'association DBN. Il s'inscrit dans un objectif de sécurité alimentaire. Le projet a été conçu pour une période de 3 ans, de juin 2011 à mars 2013.

Le budget total du projet est de 24.770 p, réparti en trois ans¹⁷. Le public cible initial est constitué de femmes identifiées par le réseau FALAFa. Elles sont localisées dans les Communes de Sahambavy et d'Andrainjato-Est.

Trois objectifs spécifiques du projet ont été formulés :

- Assurer la sécurité alimentaire des familles vulnérables à travers la participation des femmes ;
- Augmenter de façon permanente les revenus annuels des ménages de ces femmes bénéficiaires suite à la vulgarisation de trois cultures : le pois du cap, l'igname et le ravitsara ;
- Intégrer les femmes bénéficiaires dans le processus de développement. Leur inculquer la culture entrepreneuriale ainsi que la culture de la microfinance.

Des indicateurs ont été formulés pour mesurer les résultats attendus :

¹⁷ La répartition n'a pu être faite faute de disponibilité des informations

- Indicateurs sur le R1 : augmentation de 10% de la disponibilité des stocks de produits alimentaires locaux pour 400 ménages ;
- Indicateurs sur le R2 : carnet de compte de commercialisation des produits agricoles pour enregistrer les recettes de vente ;
- Indicateurs sur le R3 : 80% des 400 bénéficiaires continuent la commercialisation des produits agricoles au-delà de la deuxième année du projet ;
- Indicateurs sur le R4 : 300 nouveaux bénéficiaires avec contrat d'octroi de prêt signés et visés par les autorités locales.

B. Les objectifs de l'évaluation

L'objectif principal de l'évaluation est double :

- Evaluer l'ensemble des activités menées depuis le démarrage du projet et de les comparer avec celles qui étaient prévues dans le document de projet ;
- Formuler des recommandations.

SECTION 2 : CRITERES D'ÉVALUATION

L'évaluation est faite suivant les critères du CAD de l'OCDE qui se déclinent en une analyse de la pertinence du projet, son efficacité, son efficience, sa durabilité et son impact.

A. La pertinence

La pertinence est la mesure dans laquelle les activités d'appui correspondent aux priorités et politiques du groupe ciblé et du partenaire donateur.

La pertinence traite trois (03) points :

- Dans quelle mesure les objectifs du projet sont-ils toujours valides ?
- Les activités menées dans le cadre du projet et les résultats observés sont-ils compatibles avec la finalité globale et la concrétisation des objectifs fixés ?
- Les activités menées dans le cadre du programme et les résultats observés sont-ils compatibles avec l'impact et les effets escomptés ?

Effectivement, le projet s'inscrit en cohérence avec la stratégie de sécurité alimentaire à Madagascar. Il est également centré sur les femmes pauvres en milieu rural.

1. Par rapport à la PNPf (politique nationale de promotion de la femme)

Cette politique, élaborée en octobre 2000, a prévu dans sa 7^{ème} et 8^{ème} stratégie de :

- « Accroître le niveau de revenu des femmes, notamment les femmes rurales et celles du secteur informel » ;
- « Contribuer à améliorer les conditions de vie des femmes, y compris celles qui sont particulièrement vulnérables à la pauvreté en particulier les femmes chefs de ménage et les femmes en situation difficile ».

Le projet contribue à la concrétisation de cette politique. En outre, près de 52% des emplois du secteur informel à Madagascar sont occupés par des femmes¹⁸.

¹⁸Source : « Le secteur informel à Madagascar en 2012 : poids économique et social important, secteur en déconnexion avec le secteur formel », INSTAT/PNUD/OIT/DG-vice primature chargée de l'économie et de l'industrie.

Le projet contribue également à renforcer le secteur primaire dont l'agriculture qui représente 30,1% du PIB national¹⁹.

Bref, le projet est pertinent au vu de la PNPF.

2. Par rapport à la PNN (politique nationale de nutrition) et PNAN (plan national d'action pour la nutrition II, pour 2012-2015)

La PNN, élaborée en avril 2004, a prévu dans la formulation de son but de :

- « Assurer le droit de la population malagasy toute entière à une nutrition adéquate en vue d'améliorer la survie des enfants et de permettre un développement maximal de leurs potentialités physiques et intellectuelles ainsi que de promouvoir la santé et le bien-être des mères et des adultes » ;
- Dans son quatrième objectif spécifique : « Réduire, d'ici 2015, de moitié, la proportion de la population victime de l'insécurité alimentaire ».

En aidant les femmes dans la promotion du pois du cap et de l'igname, le projet contribue à sa concrétisation même si le niveau de contribution est assez minime.

Par rapport au PNAN, son sixième objectif spécifique stipule :

- « Réduire la proportion des victimes de l'insécurité alimentaire, de 65% à 43%. Il s'agit des personnes n'atteignant pas le niveau minimum d'apport calorique de 2.300 kilocalories par jour ».

Le projet y contribue en apportant un peu plus d'énergie dans l'alimentation des ménages.

D'où, le projet est pertinent par rapport à la PNN et le PNAN.

3. Par rapport aux cibles

Effectivement, les cibles sont composées de femmes pauvres mais dynamiques.

Elles ont été sélectionnées suivant les critères de :

- Niveau de revenus assez bas ;
- Acceptation de suivi des formations dispensées ;
- Engagements à rembourser le capital « semence » qui leur est fourni.

¹⁹Source RNDH 2010

A partir de ce projet, nous avons tenu à faire émerger des catégories de femmes responsables comme les FLF (femmes leaders de fokotany) et FLCC (femmes leaders en comité de crédit).

L'encadrement des FBF par les FLF incitent ces dernières à prendre plus de responsabilité et rendre leurs champs comme modèles.

Initialement, le projet a été co-promu par l'ONG EFA et l'association FALAFa mais cette dernière avait désisté après mai 2013. Le remplacement par une autre structure est pertinent.

En revanche, la mise en place de 4 associations (1 association par vague) et d'une Union semble prématurée. Les femmes dans chaque association ne se connaissent même pas encore, les cotisations ne sont pas homogènes. Elles veulent que l'ONG EFA les aide à s'échanger, mais elles voient mal comment leurs structures peuvent se positionner et se compléter avec celle-ci.

En termes de formulation de projet, les activités découlant des résultats attendus ne sont pas précisées dans le contrat entre EFA et DBN. Pour pallier à cette insuffisance, nous avons traduit en interne les activités à entreprendre.

Cette initiative est pertinente puisqu'elle permet de piloter le projet, en tant que base de programmation pluriannuelle déclinée en PTA (plan de travail annuel). Pour cela, douze (12) activités ont été identifiées et planifiées pour trois (03) ans.

En termes de pertinence, nous avons constaté que les premier et deuxième résultats se rapprochent et auraient pu être classés dans un seul résultat. Le quatrième résultat aurait pu être inclus dans le deuxième.

En ce qui concerne le résultat 2 relatif à l'augmentation de revenu, l'indicateur associé n'est pas très pertinent à savoir le carnet de compte de commercialisation des produits agricoles pour enregistrer les recettes de vente. En effet, l'existence de carnet de compte de commercialisation des produits est intéressante mais les données enregistrées peuvent montrer une augmentation ou une diminution de revenus, suivant les circonstances.

Par ailleurs, l'approche de structuration des bénéficiaires est pertinente.

B. L'efficacité

L'efficacité est une mesure de degré de réalisation des objectifs. L'efficacité tient compte de deux (02) points :

- Dans quelle mesure les objectifs ont été atteints ou sont susceptibles de l'être ?
- Quels ont été les principales raisons de la réalisation et de non réalisation des objectifs ?

1. Par rapport au R1

Résultat 1 : La sécurité alimentaire de 400 ménages ruraux est améliorée à travers les activités agricoles à forte valeur ajoutée

L'indicateur associé à ce résultat est : « Augmentation de 10% de la disponibilité des stocks de produits alimentaires locaux pour 400 ménages ».

Ce résultat est quasiment atteint. Les 400 ménages ciblés sont atteints. Néanmoins, le fait que nous n'ayons pas disposé dès le départ la situation initiale sur la disponibilité des stocks de produits alimentaires locaux, il est très difficile de constater s'il y a eu augmentation ou non.

Le choix des filières pois du cap et igname semble efficace pour les femmes bénéficiaires, surtout celles qui ont des surfaces cultivables limitées. En effet, certaines d'entre elles ont remplacé leurs cultures traditionnelles (patates douces, arachides) par les pois du cap et igname. Elles ont pu récolter des pois de cap au fil de l'année. En plus, l'igname a été utilisée comme aliment principal, en complément du riz, ce qui n'est pas possible avec les patates douces et arachides. Celles qui ont plus de terre ont vu leur quantité de production alimentaire augmenter en cultivant les trois (03) cultures sur leurs terrains.

Le pois de cap et l'igname entrent dans une nouvelle habitude alimentaire des gens. Les familles ont apprécié la diversité des menus apportés par ces deux filières, surtout avec les nouvelles accommodations de plats d'igname²⁰.

²⁰Un jour, les gens cuisent l'igname avec du sucre ; un autre jour, en boulette ; un autre c'est avec du sel. Pendant les moments de soudure, comme la pomme de terre, l'igname remplace le riz.

Photo n°04 : Igname produit par les bénéficiaires



Source : Recherche Personnelle + données EFA

Nous avons constaté néanmoins que l'apport nutritif sur le sol est encore insignifiant vu la faible surface cultivée. Une femme cultive du pois du cap en moyenne sur 100m², soit en tout 8 hectares.

En termes de lutte contre l'insécurité alimentaire, l'igname apporte 102 kilocalories pour 100 grammes, en plus d'autres éléments nutritifs (2 grammes de protéines, 23 grammes de glucides et 0,1 gramme de lipide, 2,4g de fibres alimentaires et 71g d'eau)²¹. Il est plus nutritif que la pomme de terre (100 grammes procurent 85 kilocalories, 1,5 gramme de protéines, 18 grammes de glucides et 0,1 gramme de lipide).

Photo n°05 : Pois de cap produit par les bénéficiaires



Source : Recherche Personnelle + données EFA

²¹Source : <http://www.infocalories.fr/calories/calories-igname.php> (consultation : 3 Mars 2013)

Quant au pois de cap, 100 grammes cuits procurent 112 kilocalories, 7 grammes de protéides et 21 grammes de glucides²². Il est plus nutritif et énergétique que le haricot blanc cuit (100 grammes donnent 108 kilocalories, 8 grammes de protéides et 17 grammes de glucides).

Ainsi, pour un régime journalier de 250 grammes de fèves et de 200 grammes de pois du cap, l'énergie procurée (479 kilocalories) contribue à couvrir 21% du seuil de sécurité alimentaire.

2. Par rapport au R2

Résultat 2 : Les revenus de 400 ménages ruraux sont améliorés et soutenus à travers les activités agricoles à forte valeur ajoutée

L'indicateur associé à ce résultat est : « carnet de compte de commercialisation des produits agricoles pour enregistrer les recettes de vente ».

La commercialisation des produits reste pour le moment inefficace. Le projet n'a pas pu se soustraire du syndrome d'inefficacité de toute UPI (unité de production informelle) à Madagascar²³.

Certes, les femmes ont pris conscience de l'importance de l'apport nutritionnel des pois de cap et de fèves. Elles ont été motivées grâce à l'animation des techniciens. Néanmoins, trouver des débouchés stables au niveau local ou national reste problématique jusqu'à présent. Pourtant, le CHPR a signalé que des besoins de plusieurs tonnes sont exprimés au niveau national. Le premier pas fait au niveau de fèves est la mobilisation d'un acheteur de Fianarantsoa, en plus des petits collecteurs se déplaçant à vélos. Il est donc nécessaire de trouver une voie pour la commercialisation de ces produits.

Mais en somme, l'initiative prise pour s'intégrer dans la « plateforme tubercule » est un moyen efficace pour renforcer le dispositif de commercialisation.

²²Source : http://www.combiendecalories.net/1752_Pois-du-cap-cuits-%28100g%29.html (Consultation : 3 Mars 2013)

²³A Madagascar, 57% des unités de production informelle ont des problèmes de débouchés, 52% souffrent d'une concurrence excessive, 36% de l'une et de l'autre. (Source : « Le secteur informel à Madagascar en 2012 : poids économique et social important, secteur en déconnexion avec le secteur formel », INSTAT/PNUD/OIT/DG-vice primature chargée de l'économie et de l'industrie).

3. Par rapport au R3

Résultat 3 : Les femmes rurales sont autonomes et deviennent acteurs économiques locales. L'entraide entre les femmes bénéficiaire est efficace. Les femmes bénéficiaires achètent des semences auprès de leurs pairs sans attendre l'intervention des techniciens de l'EFA pour remplacer les plants qui ne poussent pas.

Pour la formation des femmes bénéficiaires au niveau des fokotany : elles ont reçu les formations techniques relatives à la culture de pois du cap, de l'igname et du ravitsara. En plus, les FLF ont reçu une formation en matière de gestion simplifiée.

L'ONG EFA a fait appel à la DRDR pour former les femmes sur la technique d'amélioration de semences. Initialement, la prévision est de les « certifier » en matière de production de semences. Le processus paraît assez long et la formation s'est limitée à la connaissance de phénotype de bonnes semences.

Dans le milieu rural, trouver une alternative pour une compréhension rapide d'une formation est beaucoup plus efficace que de mener une action de longue haleine qui risquerait de faire perdre la patience de ces paysannes.

Avec l'appui des TA, elles arrivent à gérer les germeurs de l'igname qui sont sur leurs propres terrains même. Cela facilite la distribution auprès des FBF et limite les casses liées au transport. C'est une situation en contraste avec le germeur de ravitsara où elles ne sont pas assez motivées.

Dès lors où la spéculation ne leur est pas familière ni rentable qu'au bout de plus d'une année, la motivation des bénéficiaires décroît. Ceci s'explique par le fait qu'elles sont habituées à la vision de l'économie de subsistance. Elles ne perçoivent pas encore la vision à long terme.

4. Par rapport au R4

Résultat 4 : A travers les remboursements faits par la première vague de bénéficiaires, au moins 300 nouveaux ménages de bénéficiaires auront la sécurité alimentaire et des sources de revenus améliorés à partir de la deuxième année

L'indicateur associé à ce résultat est : « 300 nouveaux bénéficiaires avec contrat de prêt signés et visés par les autorités locales ».

Les résultats enregistrés par le projet sont très encourageants. Les 400 ménages ont accédé au crédit en nature, malgré le fait que les contrats de crédit ne sont pas visés par les autorités locales.

Annexe 5 : Résumé des résultats de l'activité de crédit en nature

Les délais échus ont été complètement remboursés. Cette performance est en partie attribuée à celle des ressources humaines (FLF et FLCC) et du mécanisme du crédit où les femmes qui n'arrivent pas à rembourser en nature ont remboursé facilement en espèces puisque le montant du remboursement est dérisoire : 1,5 kapoaka de pois du cap ou un tubercule de igname.

Au mois de avril 2013, une grande partie des bénéficiaires ont eu du mal à avoir des pieds de pois de cap dans les normes, à cause du retard de entretien, du mauvais choix de terrain, du cyclone Haruna ou de autres agressions externes. Ces problèmes auraient eu une incidence sur le remboursement final.

Toutefois, nous rappelons que les aléas climatiques ne sont pas prévisibles bien qu'ils sont non négligeables pour obtenir un meilleur résultat.

Sur le plan technique, nous avons trouvé une parade pour le remboursement de ravitsara avec les bénéficiaires. Etant donné que les femmes ont de difficulté pour rembourser les plants avec le pois du cap, elles ont proposé de abandonner le ravitsara. Après notre négociation, la solution trouvée est de rembourser le ravitsara avec des plantules, produites à partir des graines de ravitsara semées dans des pépinières entretenues conjointement par les FLF, sous la supervision des TA. Les pépinières produisent également des plantules pour les prochaines vagues.

Photo n°06 : Une pépinière de ravitsara



Source : Recherche Personnelle + données EFA

En ce qui concerne la satisfaction des femmes par rapport au réseau FALAFa : les bénéficiaires sont déçues des prestations et des promesses de FALAFa. En effet, FALAFa a promis une « ristourne » après un bon remboursement, mais cela n'a pas été respecté.

En ce qui concerne la satisfaction des femmes sur les trois filières (pois du cap, igname et ravitsara) : elles pensent que les trois filières sont adaptées à leurs contextes. Néanmoins, elles ne sont pas suffisantes. Elles aimeraient que nous ajoutions les cultures de gingembre, de pomme de terre, de carotte et de haricot, ainsi que le petit élevage comme l'élevage.

Sur le plan technique, les conseils pour entretenir les plants de ravitsara sont judicieux. Les luttes contre les maladies et ravageurs externes sont biologiques et appréciées.

Néanmoins, les produits contre les pucerons fabriqués avec des mixtures locales ne sont pas efficaces, ou dans certains endroits, les ingrédients n'existent pas. Dans d'autres cas, l'application est trop tardive. Les TA de l'EFA n'ont pas beaucoup insisté sur les fréquences rapprochées du traitement, ce qui a découragé une partie des FBF.

Photo n°07 : Un plant de ravitsara



Source : Recherche Personnelle + données EFA

Concernant le pois du cap, on constate un taux de survie de pieds de plants après une saison de 20% à 40%. Les plants sont ravagés par les animaux divagants ou le cyclone ou les voisins jaloux malfaiteurs. Le cas de perte est plus important sur Sahambavy. Les femmes qui ont pu faire le renouvellement ont pu obtenir une bonne récolte. Cette dernière est caractérisée par une trentaine de kapoaka donnée par un seul pied.

En ce qui concerne la satisfaction sur le crédit : le remboursement convient parfaitement aux femmes. Il en est de même pour les taux d'intérêt appliqués.

En ce qui concerne la motivation à être autonome vis-à-vis des appuis de l'EFA : les femmes aspirent à devenir autonomes. Néanmoins, selon elles, ce ne sera possible que si la quantité de leurs productions augmentent et le marché assuré.

En termes de relation avec d'autres organisations que l'EFA : certaines FBF et FLF sont également des bénéficiaires de PROSPERER, de l'AROPA et de FERT. D'autres sont membres de HAOGNASOA et de VOZAMA. Elles ont reçu une panoplie de formations de la part de ces structures.

Les moyens mis en œuvre pour atteindre les résultats sont au niveau du personnel et du matériel.

Le personnel déployé par l'ONG EFA sur le terrain est composé d'une équipe de CHPR et 2 TA expérimentés en technique agricole et d'élevage. L'équipe du siège déploie le CHP, secondé par le Directeur adjoint et le Directeur exécutif.

Le personnel a bénéficié d'une série de formations.

Annexe 6 : Résumé des formations données aux femmes cibles (nombre de formation et type de formateur

La plupart des formations est réalisée par le CHPR. Le thème sur l'amélioration de semence a été réalisé par la DRDR.

Annexe 7 : Résumé des formations du personnel (nombre de formation et type de formateur)

Il y avait eu une instabilité du personnel au début du projet. Nous avons pu stabiliser les TA au fil du temps.

Les moyens matériels sont constitués d'équipements classiques (mobilier, matériel informatique, location de bureau, motos et bicyclettes). Sur les trois motos de fabrication chinoise, alloués au projet, une moto s'est cassée, la carrosserie est devenue inutilisable.

Sommes toutes, le projet a été efficace et les objectifs ont été atteints.

C. L'efficacité

L'efficacité mesure les résultats qualitatifs et quantitatifs obtenus par rapport aux moyens mis en œuvre. Il indique l'utilisation des moyens les moins coûteux pour produire les résultats escomptés. L'efficacité d'un programme tient compte de trois points :

- Les activités étaient-elles efficaces par rapport à leurs coûts ;
- Les objectifs ont-ils été atteints dans les délais prévus ;
- Le projet a-t-il été mis en œuvre dans les conditions d'efficacité au vu des autres possibilités existantes ?

1. Par rapport au champ d'intervention et au nombre de bénéficiaires encadrés.

En tout, le personnel affecté directement et indirectement au projet est au nombre de sept (7), y compris le RAF du siège.

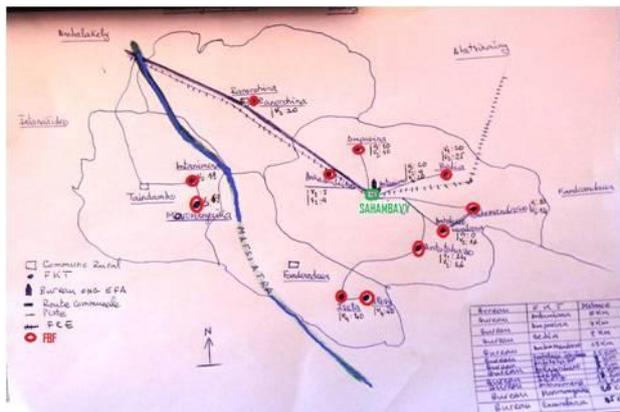
Par rapport au projet, leurs fonctions sont les suivantes :

- Directeur : coordination générale, relation directe avec le bailleur, développement de partenariat
- Directeur adjoint : aspect technique et financier du projet

- RAF : gestion financière du projet, reporting comptable et financier
- CHP : coordination du projet, relation avec le bailleur sur le plan technique
- CHP-R : coordination des activités sur le terrain, appui des TA, conseil technique approfondi auprès des FLF et FBF, reporting et planification mensuel, relation institutionnelle (STDs, CTDs et les différents projets/ programmes : ONN, AROPA,..)
- TA : conseil technique auprès des FLF et FBF, formation des FLF & FBF, reporting mensuel

L'équipe de l'ONG EFA rend compte régulièrement de l'avancement du projet auprès de DBN. Le suivi des résultats est discuté au moins tous les 3 mois avec DBN sur skype et 2 fois sur le terrain.

Carte n°02: Cartographie des Communes d'intervention sur la zone Nord (Sahambavy)



Source : Données EFA

Etant donné le nombre encore limité de bénéficiaires (800 femmes), les moyens matériels utilisés sur le terrain (2 motos et 2 vélos) restent toujours surdimensionnés, même si l'équipe pense qu'ils sont insuffisants. En effet, le revenu dégagé par les activités actuelles n'arrive pas à couvrir les charges engendrées par ces moyens.

2. Par rapport à l'approche

Au départ, le pilotage du projet a été réalisé conjointement par l'ONG EFA et le réseau FALAFA. Une forme de « comité de pilotage » au niveau local est menée par le CHPR et des responsables du réseau FALAFA (présidente et trésorière). En mai 2013, cette dernière a désisté²⁴. En concertation avec les bénéficiaires, nous avons mis en place une association par vague de bénéficiaires ainsi qu'une union. Faute de maturité de ces entités, nous avons dû prendre la fonction de pilotage avec la supervision de l'association DBN.

La supervision de l'association DBN nous a permis d'ajuster les formations et de mieux maîtriser les contraintes et problèmes sur le terrain.

Toutefois, le pilotage du projet aurait pu être plus participatif.

3. Par rapport aux réalisations

Nous avons mis en place des outils intéressants permettant de se référer au quotidien : planning mensuel, rapport mensuel de réalisation, fiches techniques, carnet de suivi, cahier de monitoring, inventaire de production, documents sur les engagements. Les informations pour apprécier l'efficacité sont dans les documents. Pourtant, des documents synthétiques pour une appréciation rapide des résultats manquent. Il s'agit par exemple d'un tableau de bord ou de bilan technique²⁵, le planning prévision/réalisé par FLF et FBF²⁶.

Bien que les outils aient été mis en place, ils ne permettent pas d'avoir une vue globale des réalisations.

²⁴ En outre, selon EFA, les fonctions initialement prévues suivantes n'ont pas été assumées par FALAFA : achat et distribution de semences, apport de contribution en nature ou en numéraire, élaboration de rapport et de compte-rendu mensuel, stockage des produits de remboursement

²⁵ Cet outil permet de voir dans un seul tableau le nombre d'activités des TA par fonction (en ligne) et par mois (en colonne). Il permet d'apprécier la variation de l'exercice de chaque fonction du TA suivant les mois. Il permet également de mener un dialogue plus objectif avec les TA sur leur efficacité.

²⁶ C'est un planning où l'on inscrit les bénéficiaires (FLF ou FBF, en ligne) et les dates (en colonne). On inscrit dans les cellules les prévisions (en X par exemple) et les réalisations (en R, par exemple). Il permet d'apprécier le niveau de respect de planning par les TA. En plus, il permet de voir s'il y a un déséquilibre en matière de visite : insuffisance pour certaines FLF/FBF ou trop de visites pour d'autres. On peut comparer les informations de cet outil avec les résultats de chaque FLF/FBF et apprécier l'efficacité des appuis des TA et le niveau d'adoption des FLF/FBF

4. Par rapport aux moyens financiers

Le projet a été élaboré de manière efficiente. L'association DBN a investi initialement 24.770 €. Ce montant initial du projet s'est avéré insuffisant. Des ajustements ont été apportés, ce qui a ramené le budget total du projet à 45.492,07 € (y compris la prévision de 4.034,30 € jusqu'à fin décembre 2013)²⁷. Un avenant du contrat initial n'a pas été rédigé.

Le coût de l'investissement par bénéficiaire est ainsi de 56,86 €²⁸, soit environ 18 € annuellement. Peu de projet se réalise en trois ans avec un si faible montant de budget, surtout dans le cadre d'une activité de microfinance.

Le budget est géré par l'ONG EFA. Des fonds sur base d'avance ont été versés par DBN à EFA. Les versements ultérieurs font l'objet de justification des avances reçues.

D. Effets du projet

L'impact mesure les changements positifs ou négatifs, directs ou indirects, intentionnels (souhaités) ou non (involontaires), induits par le projet. On distingue l'effet (après 2 à 3 ans du projet, moins de 5 ans) de l'impact (au-delà de 5 ans après). L'impact tient compte de 2 points :

- Quels sont les conséquences du projet et comment s'expliquent-elles ?
- Quel changement concret le projet a-t-elle apporté aux bénéficiaires ?

Comme mentionné précédemment, l'impact du projet n'est pas encore mesurable. Néanmoins, les premiers effets sont perceptibles. Ils ont été constatés à partir des focus group réalisés avec les FLF et les FBF.

1. Par rapport aux ménages

Les FLF d'Andrainjato-Est ont déclaré que leur vie familiale s'est améliorée. Leurs familles mangent mieux qu'auparavant.

Les maris aident leurs femmes sur les travaux nécessitant plus de force humaine comme la trouaison de l'igname, la mise en place de tuteurs sur les champs de pois du cap. Les enfants les aident sur le transport des fumiers.

²⁷Source : ONG EFA

²⁸ 45.492/800 bénéficiaires

Les dépenses en nourritures diminuent suite à l'existence de l'igname et du pois du cap. Pour le moment, on ne constate pas encore une augmentation de bien familial grâce à l'exploitation de pois du cap et d'igname.

Des premiers bénéficiaires ont été constatés par les femmes bénéficiaires de par les marges brutes des spéculations.

2. Par rapport aux femmes bénéficiaires

Une mentalité d'entraide s'installe entre les femmes. En effet, elles peuvent se donner des coups de mains en vendant à celles qui n'ont pas des semences. Ce cas a été observé dans la Commune d'Andrainjato-Est.

Selon elles, la mentalité de « profiteuse » n'existe pas. Celles qui ont été défaillantes aux moments du remboursement et sauvées par la caution solidaire ont pu rembourser auprès de leurs pairs leur part de dettes.

3. Par rapport à l'entourage des femmes bénéficiaires

D'autres femmes dans les fokontany des FBF seraient intéressées à être bénéficiaires des appuis de EFA pour cultiver les 3 filières promues.

Un président de fokontany (Iseta-sud) a dit que les cultures de pois du cap pratiquées par les femmes ont aidé leurs familles à diversifier leurs alimentations, ce qui limite la malnutrition familiale.

En ce qui concerne les ventes des produits, la pratique courante est la vente des pois du cap et igname auprès des voisins mais pas tellement au marché, ce qui limite leurs gains financiers.

A titre d'effet inattendu, certaines personnes mal intentionnées ont volé sur pied les pois du cap à Iseta sud. Selon le président de fokontany, c'est un indice de bonne appréciation de ce type d'aliment.

Dans certains endroits, la culture de pois du cap est interdite (tabou). La vulgarisation de cette filière commence à changer cette perception sociale.

E. La viabilité

La viabilité mesure si les bienfaits du projet ont des chances de perdurer après que les partenaires techniques et financiers auront achevé de le financer. Le projet doit être viable sur le plan financier et environnemental. Deux points sont traités par cet aspect :

- Dans quelle mesure les bienfaits des résultats du projet perdurent-ils après le retrait du bailleur de fonds ?
- Quels sont les principaux facteurs qui influent sur la viabilité ou la non-viabilité d'un projet ?

1. La pérennité du projet

Quatre (4) associations par vagues ont été mise en place depuis le deuxième semestre 2013 (une par vague). Les femmes n'arrivent pas encore à apprécier en profondeur leurs utilités. Quand nous leur avons posé des questions, elles ont du mal à expliquer les rôles et fonctions des associations, de l'Union et surtout leur positionnement par rapport à l'ONG EFA. Elles sont unanimes qu'elles ne peuvent pas payer les services de l'ONG. Il est illusoire actuellement de penser à leur faire payer le service à son coût réel. C'est même la raison d'être de notre intervention. Si les femmes arrivaient à payer les prestataires, elles pourraient faire appel à des formateurs externes capables de les appuyer sur le plan technique, organisationnel, financier et même au-delà de tous ces aspects.

2. La pérennité des activités des bénéficiaires

Globalement, les résultats obtenus sont satisfaisants. Les FLF sont motivées à continuer à assumer leurs responsabilités et fonctions. Nous sommes quasiment sûrs que certaines FBF qui a la maîtrise technique de cette filière continuent à cultiver du pois du cap sans faire appel au crédit. Une des raisons est le bon goût du produit. En revanche, la promotion de cette filière à une échelle moins élargie ne permettrait pas de viabiliser notre appui.

Photo n°08 : Couverture du pois du cap contre le froid



Source : Recherche Personnelle + données EFA

L'ogname est également un produit nouvellement apprécié par la population locale. Les demandes exprimées sont importantes. Ils sont en dizaine de tonnes à l'extérieur de la région par les organisations comme la FAO, les Ministères et d'autres entités. Une fois que la question de débouchés soit réglée, la motivation des femmes peut être maintenue pour longtemps.

En ce qui concerne le ravitsara, la pérennisation de sa culture par les femmes n'est pas sûre. En effet, en plus des demandes énergétiques élevées pour la distillation de ses feuilles par l'utilisation massive de bois de chauffe, des problèmes de fraude en matière de qualité existent et les débouchés se raréfient. Ce phénomène serait même au niveau international : l'offre est largement supérieure à la demande et le prix de l'huile essentielle de ravitsara diminue²⁹.

²⁹Ce constat fait suite à la discussion avec Michel Sommerard, opérateur économique français « zanatany » (entreprise membre du groupe Roberté, fournisseur en produits comme l'huile essentielle d'AVEDA en Amérique) mais également Consul de France à Fianarantsoa. Il produit environ une tonne d'huile essentielle mais a arrêté temporairement la production à cause de la chute de prix au niveau international.

CHAPITRE II : RECOMMANDATIONS ET PERSPECTIVES

Les recommandations sont nécessaires pour pouvoir formuler une perspective dans tous les aspects de la mise en place du crédit en nature remboursable comme pour les bénéficiaires. En ce qui concerne les bénéficiaires, elles veulent que nous continuions à mener le projet au-delà de la phase actuelle et étende notre appui sur d'autres filières. Les filières avicole et du « lingot blanc » ou plus communément appelé « haricots blancs » ont été proposés ensuite testés auprès de ces cibles.

SECTION 1 : TEST D'AUTRES FILIERES

A. La filière avicole (akoho gasy)

Faisant suite à des souhaits exprimés par les bénéficiaires durant le projet, nous avons mis en place un test d'élevage de « poulet gasy semi claustré » auprès de quelques bénéficiaires.

Photo n°09 : Pilote d'élevage de poulets



Source : Recherche Personnelle + données EFA

La période de test pilote n'est pas encore terminée mais jusqu'à présent, il y a beaucoup de chance que cette filière marche.

B. Le résumé du test pilote d'élevage de « poulet gasy semi-clausturé »

L'élevage de « poulet gasy semi-clausturé » est décrit comme suit.

Tableau 08 : Résumé du test pilote d'élevage de « poulet gasy semi-clausturé »

Caractéristiques	Résultats
Forme de crédit	Si nous apportons 10 poulets de 450 grammes auprès d'une femme bénéficiaire. Elle doit rembourser 20 poulets après 8 mois d'élevage.
Mode de remboursement	Sur les 10 poulets, elle en conserve 3 pour la reproduction (ponte, couvaision, éclosion en poussins) et l'agrandissement. En moyenne, une poule pond 15 œufs. Donc, on aura 45 poulets à la fin et la femme bénéficiaire en utilise 20 pour le remboursement.
Revolving	Les 20 poulets servis à titre de remboursement vont être réutilisés par notre organisation initiatrice comme capital (10 poulets) et destinés au fonctionnement (de l'Association, de l'Union, de l'EFA).
Revenus en cas de problème	Sur les 10 poulets donnés par EFA, 7 vont être utilisés comme source de revenus aux moments difficiles ou en cas de besoin (vente) ou sources d'œufs.
Nos responsabilités	Le TA de l'EFA prodigue du conseil technique, commercial et organisationnel. La femme bénéficiaire s'engage à donner de la nourriture de qualité et suffisante aux poulets, à les soigner et les protéger (avec

des soins prophylaxiques).

Situation actuelle

Actuellement, les FLF pilote savent déjà prodiguer du soin prophylaxique. Les dépenses ne sont pas tellement énormes.

Compte d'exploitation

Le prix du jeune poulet à l'entrée est de 3.000 Ar. Après 3 mois, si l'on le vend, il s'élève à 10.000 Ar. En 3 mois, le total des charges engagées est de 61.150 Ariary. Le prix des 10 poulets est de 100.000 Ariary si on les vend. Ce qui donne une marge brute de 38.850 Ariary.

Source : Recherche personnelle

Une fois la période concluante, nous nous lancerons sur la réplique à grande échelle de cette filière, ce qui apportera un peu plus de revenus auprès des femmes bénéficiaires.

Toutefois, trois questions doivent être posées avant de se prononcer sur la continuité du projet.

C. Questions préalables

1. Quelle politique le gouvernement malgache va-t-il mener à l'égard de la « microfinance en nature » ?

Le pays connaît aujourd'hui un vide juridique par rapport à la question de « microfinance en nature ». Le cadre légal et réglementaire en vigueur concerne aujourd'hui la « microfinance classique » ou monétaire.

Des projets de développement ont mené ou mènent des activités de développement de l'agriculture mais d'une manière autre que celle appliquée par notre organisation initiatrice du projet. L'expérience du projet a son mérite en termes de remboursement en nature et d'évitement du risque de surendettement des paysans.

Faute de cadre juridique, la tutelle du projet relève plutôt du Ministère de l'agriculture.

2. Existe-t-il un marché significatif pour développer une telle initiative ?

Aujourd'hui 800 femmes font partie du public cible du projet. Sur le plan technique, ce nombre suffit. En microfinance classique, la bonne pratique montre qu'au moins un agent encadre 250 clients. Ce chiffre est complété par le chiffre d'affaire à réaliser par l'agent et le moyen mis à sa disposition. Cette analyse est adaptée pour un vélo, mais le chiffre doit quadrupler s'il utilise une moto. Cette hypothèse sous-entend qu'il faudra «une massification» des activités dans les Communes avec les moyens à bord. Ainsi, nous devons également augmenter le « chiffre d'affaire » réalisé par agent pour permettre de faire face aux différentes charges réelles des structures comme les associations par vague et l'Union. Cela implique également à revisiter le modèle sur les trois (03) spéculations « pois du cap, igname, ravitsara » et analyser en profondeur leurs valeurs ajoutées.

3. Quel est le positionnement de l'ONG EFA dans la région de Haute-Matsiatra ?

Le volume d'activités actuel du projet ne nous permettra pas de rester longtemps dans la région de Haute-Matsiatra. Il nous faudra développer l'envergure du projet ou mener un autre projet pouvant compenser les « manques à gagner » sur le projet actuel s'il n'y a plus de bailleur.

Si tel est le cas, l'ONG devrait adopter une mission d'intermédiation à trois volets : l'intermédiation technique, l'intermédiation commerciale et l'intermédiation financière.

Dans ce cas, un nouveau projet s'impose. En outre, si nous laissons le projet avec l'état actuel des bénéficiaires et de leurs associations, cela les remettra à la case de départ.

SECTION 2 : PERSPECTIVE D'UN NOUVEAU PROJET

La deuxième phase du projet ou un nouveau projet devrait être élaborée. Les propositions suivantes peuvent être utilisées ou élaborées dans un premier temps.

A. Objectif et hypothèses

Notre objectif reste à contribuer au développement du milieu agricole des paysans majoritairement les femmes dans la région de Haute-Matsiatra, autour des Communes d'Andrainjato et de Sahambavy. Mettre ainsi en place des critères de performance et d'incitation à la concurrence entre les bénéficiaires.

La piste de collaboration avec les acheteurs de confiance est à privilégier. Nous soulignons par ailleurs que la production ou l'identification de filières à promouvoir dépend du besoin des marchés.

B. Les caractéristiques de filières créant plus de valeur ajoutée

- Mettre en place un mécanisme de facturation de service

Il serait intéressant d'introduire une logique de marché dans la relation entre le projet et les bénéficiaires. Ainsi, chacun est en droit de formuler des exigences, exigence de qualité sur les prestations offertes par le projet pour les bénéficiaires, exigence de transparence et de mise en œuvre des bonnes pratiques par les bénéficiaires et amélioration de leur performance.

Ceci pourrait se faire sur la base d'une participation progressive des bénéficiaires aux coûts des services rendus par le projet, sur une base transparente et convenue à l'avance, et avec les intérêts payés sur les produits.

Etablir des contrats entre le projet et les bénéficiaires sur les services proposés avec l'engagement des deux parties.

- Se connecter avec les IMF pour sécuriser les mouvements de fonds

- Viabiliser les activités en renforçant à la fois l'ONG EFA, les associations des bénéficiaires et l'Union, autrement dit, les acteurs principaux.

Dans un premier temps, du moins, actuellement, les bénéficiaires ne peuvent pas payer les services du projet à leurs coûts réels même si un mécanisme d'intérêt et de valeurs ajoutées des filières est mis en place. Les bénéficiaires ont mis en place des associations et une union.

Cela rend encore plus difficile la pérennité des activités car il faudra financer ces structures. Leur autonomie à moyen terme est douteuse. En revanche, si nous voulons développer les activités sur place, nous pourrions assurer durablement certaines prestations. Les formations particulièrement pour lesquelles des demandes permanentes peuvent être recensées. Ces prestations devront continuer à être financées en partie sur subventions aux bénéficiaires et en partie sur facturation.

C. Résultats et activités du projet

- Améliorer l'intermédiation financière : améliorer le modèle financier à savoir le taux d'intérêt, la massification ou densification de la zone d'intervention.

- Continuer l'intermédiation technique : continuer à développer les filières maîtrisées, trouver des solutions plus rapides pour le traitement des maladies, améliorer les techniques de formation des bénéficiaires et de leur conseil.

- Amorcer l'intermédiation commerciale : facturer un service d'appui à la commercialisation. Nous pourrions également les aider à trouver des débouchés, négocier les prix et se rémunérer comme un intermédiaire commercial pour faire face aux charges.

- Consolider les outils de gestion et l'organisation : mettre en place des outils synthétisant rapidement les activités. L'établissement d'un tableau de bord facilitera nettement cette consolidation. Facturer une partie des prestations techniques, renforcer la vie associative des 4 associations et légitimer les bureaux des associations aux yeux des FBF, renforcer l'Union avant d'entrer dans une OPR pour éviter l'accaparement de cette dernière.

D. L'organisation du projet

Le projet peut fonctionner avec la même configuration qu'actuellement. Le nombre d'agents (TA) peut augmenter si nous sommes sûrs que l'ensemble du dispositif soit autonome financièrement.

Les filières de substitution comme le ravitsara s'avère effectivement en déclin, il est important de penser à une ou plusieurs filières de substitution. Nous avons déjà expérimenté la filière de poulet « gasy » semi-clôturé et elle peut devenir la filière principale de substitution. Elle diversifie les risques puisque les deux filières (pois du cap et igname) sont déjà dans le domaine agricole.

Une autre filière de substitution pourra être le géranium. Il pourra être développé avec l'entreprise de M. Michel Sommerard. Il peut être fournisseur de semences et acheteur de produits cultivés. Toutefois, des précautions sont à prendre pour éviter que les femmes deviennent perdantes dans cette relation commerciale. A titre d'exemple, le prix net de production constitué par le prix de vente soustrait des coûts de semences et d'intrants ne devrait pas être dérisoire, les revenus doivent permettre de payer à la fois les femmes, leurs associations et les services de contrôle réalisés par EFA, la relation avec l'acheteur se doit d'être durable.

Grâce à des contacts au niveau local, nous avons également eu une promesse de don de semences de haricots. Il faudra étudier complètement cette filière autant en amont, production qu'en aval, pour voir si elle est porteuse. Nous rappelons que le haricot « lingot blanc »³⁰ est une des filières considérées comme porteuse dans le district de Fianarantsoa 2 ou Isavola (Isandra, Vohibato, Lalangina) qui inclut nos zones d'intervention.

³⁰Etude menée par Planet Finance en 2011

SECTION 3 : LA FORMATION AGRICOLE ET RURALE

Le secteur Agricole malgache a besoin d'opérer un certain nombre de transformations. Nous avons souvent évoqué au cours de cette recherche l'importance de la formation agricole et rurale au sein de nos bénéficiaires. Bien que nous leur ayons déjà dispensé plusieurs formations, il est essentiel de les inculquer au mieux par le biais d'autres formations voire à partir de l'éducation de base. Le but étant d'autonomiser les cibles dans tout ce qu'ils entreprendront en les sevrant petit à petit des aides extérieures autres que leurs propres moyens matériel, financier ou intellectuel.

A. Les défis

Il faudra préparer une profonde mutation technologique et un changement de mentalités : le défi consiste à faire passer au plus vite l'Agriculture Malgache d'un système traditionnel dominé par l'auto subsistance à un système de production moderne tourné vers le marché.

Le défi de la formation de masse présente deux difficultés à savoir le coût et les ressources humaines. Pourtant, il faudra se pencher là-dessus car la réponse actuelle du système éducatif agricole est très inférieure aux besoins.

Après tout cela, améliorer l'accès des jeunes à la formation, par des systèmes de financement appropriés et durables, lorsqu'ils ont la capacité. La pauvreté est souvent un obstacle qui empêche beaucoup de jeunes ruraux d'accéder à la Formation.

Refonder ensuite le dispositif actuel de la formation agricole et rurale. Le système public est obsolète, très insuffisant en quantité et en qualité. Un système de formation agricole dominé par le Privé. Le secteur Privé a su développer une offre mieux adaptée et plus réactive. Mais cette offre est assez disparate, en matière de qualité de l'enseignement, peu contrôlée et mal répartie géographiquement.

Former des techniciens intermédiaires: Il a été constaté un fort déséquilibre entre les différentes catégories de formation : par rapport au ratio normal, le nombre de techniciens intermédiaires formés est très insuffisant lorsqu'on le rapporte au nombre d'ingénieurs formés.

Rétablir les déséquilibres inter régionaux : les Etablissements et Centres de Formation Agricole sont majoritairement concentrés dans les régions Agricoles les plus riches et les moins enclavées. Cinq régions ne disposent d'aucun Centre de formation Agricole

Coordonner l'intervention de l'Etat en matière de Formation Agricole et Rurale :

- Dualité de l'Autorité de tutelle : le Ministère de l'Education Nationale, chargé de la Formation Professionnelle Technique et le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche, chargé du développement Agricole.
- Les ressources consacrées à la formation sont très insuffisantes (environ 2% du besoin théorique)

Recruter et mettre en place un dispositif de formation de formateurs: les personnes aptes à dispenser des enseignements techniques partent progressivement à la retraite. Le nombre de formateurs disponible est très insuffisant car il n'y a pas eu d'investissement en formation de formateurs depuis plusieurs décennies.

Former des Elites Agricoles : les représentants Paysans n'ont pas la place qui devait leur revenir dans le développement du système productif, en raison de leur faible niveau de formation et de négociation.

Mettre en place une politique de financement pérenne de la formation agricole et rurale : les financements de l'Etat sont insuffisants et difficilement mobilisables en raison des règles budgétaires et de marchés publics. L'aide internationale est par nature temporaire. Elle est en outre insuffisante, aucun grand bailleur n'a jusqu'ici investi massivement dans la Formation Professionnelle Agricole.

Réfléchir sur une politique d'aide à l'installation des jeunes formés en accompagnement de la Formation.

B. La stratégie

Promouvoir un système de formation agricole qui réponde aux problèmes et besoins critiques de l'économie agricole suppose que :

- Les paysans sont alphabétisés et produisent pour le marché, assurent une promotion de l'auto-emploi ;
- La « culture » Agricole, environnementale, et entrepreneuriale est développée dans l'éducation de base ;
- L'émergence d'une main-d'œuvre qualifiée pour le sous secteur Agri business ;
- Les activités de service de formation/information et vulgarisation sont axées sur la gestion de l'exploitation agricole et les techniques opérationnelles ;
- L'expertise pour le soutien au développement du capital humain du secteur est renforcée.

C. Les objectifs

Madagascar dispose un atout majeur que l'Etat néglige souvent. Celui d'avoir un nombre suffisant de chômeurs à la recherche d'emploi. Ce qu'il faut, c'est d'identifier ceux qui ont du potentiel et des capacités hors du commun, de mener la stratégie citée plus haut et de relever les défis que nous avons énoncés plus tôt.

A partir de là, nous pouvons être sûrs que les Structures d'Exploitations Agricoles seront viables et compétitives avec des exploitations professionnelles ayant accès au foncier, aux financements, aux services Agricoles afin de produire plus et vendre mieux ;

Nous aurons des chefs d'exploitations disposant d'un niveau suffisant pour pouvoir acquérir les nouvelles techniques et monter des projets générant des bénéfices ;

Et enfin, nous aurons également des Organisations Professionnelles Agricoles solides, disposant des capacités nécessaires pour fournir des services à leurs membres et défendre leurs intérêts.

Conclusion partielle

Le projet a apporté sa contribution à l'émancipation des femmes dans les deux Communes de Andrainjato et de Sahambavy ainsi qu'aux Communes environnantes (Andrainjato centre, Taindambo, Mahatsinjony et Fandrandava). Leur responsabilisation au niveau social et économique est constatée à travers le leadership des femmes et les activités de promotion agricole des trois filières (pois du cap, igname et ravitsara). Les premiers effets qui restent encore minimes se sentent au niveau de leur entourage.

Le pois du cap et l'igname entrent dans une nouvelle habitude alimentaire des gens. Toutefois, la commercialisation demeure problématique car les débouchés sont encore rares. Une aide supplémentaire en termes de formation sur la commercialisation et un débouché pour ces paysans semblent plus appropriée dans les prochaines perspectives.

Malgré la limitation des moyens financiers alloués au projet, ce projet a fait preuve d'innovation et de tactique face aux difficultés rencontrées comme la non motivation des femmes à cultiver du ravitsara, le traitement sans utilisation de produits chimiques des plants contre les parasites, la motivation des femmes malgré le désistement du réseau FALAFA.

A partir de cette grande première en matière de projet de développement rural, les femmes bénéficiaires ne manquent plus d'idées et commencent à percevoir leur futur. Toujours est-il qu'un encadrement et une formation agricole et rurale sont importants pour que l'impact soit perceptible.

Des recommandations et de nouvelles perspectives sont en vue et n'attendent qu'à être réalisées.

CONCLUSION GENERALE

La microfinance est destinée aux personnes à faibles revenus qui n'ont pas accès aux institutions financières formelles faute de remplir les conditions exigées par ces institutions. Elle reste encore une institution mal perçue par le milieu rural compte-tenu de leur incompréhension de toute la procédure relative à une demande de crédit.

Adopter une nouvelle structure compréhensible et à la portée de la population rurale est primordiale pour soutenir un développement durable dans ce milieu.

Le crédit en nature est un projet novateur et facilement concevable pour les paysans d'après nos constatations suite à son implémentation. Les cibles ont été satisfaites bien qu'elles ne puissent encore continuer la démarche sans appui d'une ONG et un apport financier. Toutefois, la modélisation du crédit en nature commence à s'étendre au-delà de la zone d'intervention ciblée au départ. Les femmes se trouvant aux alentours des communes de Sahambavy et d'Andrainjato Est sont intéressées à adopter le même type de projet.

Néanmoins, si le projet s'arrête à la fin de l'année 2013, les structures et entités de relève ne seront pas encore suffisamment mûres pour pérenniser les acquis. Mais les objectifs ont tous été atteints mais il faudra noter qu'un encadrement et accompagnement sont encore essentiels avant de laisser seules les bénéficiaires.

Les efforts restent encore insuffisants actuellement. Il faudra en déployer davantage pour percevoir des changements plus tangibles dans l'avenir au niveau des bénéficiaires et de la communauté.

Etant donné le nombre limité de bénéficiaires à savoir les 800 femmes sélectionnées par l'association FALFA, nous pouvons quand même annoncer le changement au niveau de ces cibles. Que ce soit au niveau du comportement, des bénéficiaires et de ses entourages ou encore au niveau de l'amélioration des revenus. La culture entrepreneuriale commence à voir le jour.

D'un point de vue plus global, à savoir la perspective d'avenir de ce nouveau système de crédit à Madagascar, l'enjeu est de taille.

Une formation spécifique et une prise en main de l'éducation rurale semblent fondamentales. De par une population de plus en plus jeune de génération en génération, de par l'existence de vastes zones surpeuplées sur les hautes terres avec des exploitations trop petites. La viabilité

économique s'affaiblit, voire est complètement nulle. Et ce phénomène s'aggrave au fur et à mesure que le temps passe.

La nécessité de produire beaucoup plus, de meilleure qualité, et surtout de produire beaucoup plus par actif représente la solution idéale. Mais encore, il faudra avoir la maîtrise de tout ce que « mère nature » nous a offert. Il faut savoir adopter des techniques agro-écologiques adéquates. C'est à partir de là seulement que la nécessité de produire différemment, en fonction des besoins du marché, avec des disciplines de qualité doit être tracé.

Ensuite, il faudra faire passer au plus vite l'Agriculture Malgache d'un système traditionnel dominé par l'autosubsistance à un système de production moderne tourné vers le marché.

Si notre projet pilote qui n'est autre que le crédit en nature remboursable représente un succès au niveau local, il nous faudra soutenir davantage et vulgariser ce mouvement dans tous les milieux ruraux.

A ce moment, le développement du milieu rural ne restera plus local mais sera d'ordre national.

Faudra-t-il changer radicalement la stratégie nationale et définir un projet à long terme fondé sur une analyse et une vision du devenir de l'agriculture et du monde rural pour un développement durable de Madagascar ?

BIBLIOGRAPHIE

Documents de politique et textes légaux malgaches

- RÉPUBLIQUE DE MADAGASCAR (1996), *Loi 95-030 du 22 février 1996 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit dite « loi bancaire », Présidence de la République, Antananarivo.*
- REPUBLIQUE DE MADAGASCAR (2000), *Objectif du Millénaire pour le développement, Antananarivo, Septembre.*
- REPUBLIQUE DE MADAGASCAR (2000), *Politique Nationale de Promotion de la Femme, Antananarivo.*
- REPUBLIQUE DE MAGASCAR (2003), *Document de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté, Antananarivo, Juillet.*
- REPUBLIQUE DE MADAGASCAR (2004), *Politique Nationale de Nutrition, Antananarivo, 15 Avril.*
- RÉPUBLIQUE DE MADAGASCAR (2004), *Document de stratégie nationale de la microfinance (DSNMF) 2004-2009, Antananarivo, juin.*
- RÉPUBLIQUE DE MADAGASCAR (2005), *Loi 2005-016 du 29 septembre 2005 relative à l'activité et au contrôle des institutions de microfinance, présidence de la République, Antananarivo.*
- RÉPUBLIQUE DE MADAGASCAR (2007), *MAP ó Plan d'action Madagascar, présidence de la République, Antananarivo.*
- RÉPUBLIQUE DE MADAGASCAR, MEFB (2007a), *Décret 2007-013 portant fixation du capital minimum des établissements de crédit et de la valeur nominale des titres de participation, Antananarivo.*

- RÉPUBLIQUE DE MADAGASCAR, MEFB (2007b), *Décret 2007-012 fixant les formes juridiques des institutions de microfinance et les modalités de leur immatriculation au registre du Commerce et des sociétés*, Antananarivo.
- RÉPUBLIQUE DE MADAGASCAR, MEFB (2007c). *Projet de stratégie nationale de la microfinance 2008-2012*, Antananarivo, 4 Octobre.
- REPUBLIQUE DE MADAGASCAR (2012-2015), *Plan National d'Action pour la Nutrition*, Antananarivo.

Études et rapports généraux relatifs aux bases de données de l'ONG EFA

- AKONANJANY EFA ó Publication de Mars 2011 à Fin 2013
- ONG EFA - *Les rapports tout au long du projet (première phase)* ó Mars 2011 à Fin 2013
- ONG EFA - *Les conventions de partenariats entre les acteurs* - Mars 2011 à Fin 2013
- ONG EFA - « *Note conceptuelle du crédit en nature* » - Mars 2011 à Fin 2013
- RAZAKAHARIVELO C. (2013), « *Evaluation du projet : Appui à la culture du pois du cap, de l'igname et du ravintsara, à l'endroit des associations féminines à Andrainjato Est et Sahambavy* » (Septembre) 28 pages.

Ouvrages

- ADAMS D. et J.D. VON PISCHKE (1992), *Microenterprise Credit Programs : Déjà Vu*, World Development, vol. 20 n°10, pp. 1463-1470.
- ADÉCHOUBOU, M. et J. WOODFIN (2003), « *Le secteur de la microfinance à Madagascar. Diagnostic et analyse des opportunités d'investissement* », PNUD-FENU, septembre.
- ASSOULINE N. et POURSAT C. (2011), « *Les institutions de Microfinance Malgaches face à la crise - Quelles premières leçons tirer ?* » ó Alia Développement-Agence Française pour le Développement, 37 pages , Mai.

- Atelier International « *Femmes rurales et foncier* » avec le soutien du Projet FAO-Dimitra et de l'ENDA PRONAT ; Centre Forestier de Recyclage de Thiès, 25 au 27 février 2003, Sénégal. Thème : « LES FEMMES DU MILIEU RURAL ET LE DEVELOPPEMENT SOCIO-ECONOMIQUE A MADAGASCAR »
- BANQUE MONDIALE (2000), « *Evaluation de l'impact des projets de développement sur la pauvreté. Manuel à l'attention des praticiens* », Washington D.C., 170 p.
- BARNES C., KEOGH E. et N. NEMARUNDWE (2001), « *Microfinance* », AIMS ? 12 pages.
- CERISE (2003), « *L'évolution récente des enjeux et outils de l'analyse d'impact en microfinance - Techniques financières et développement* » 70 pages, mars, pp. 52-56.
- CGAP (2005), *Revue de l'efficacité de l'aide pour la microfinance (CLEAR) Madagascar*, Washington, D.C., octobre.
- CONVERGENCES (2014) « *Vers un monde équitable et durable* » - Baromètre de la microfinance 2014 5^{ème} édition.
- NICOLAS BLONDEAU (Septembre 2006) « *La microfinance, un outil de développement durable* » - Publication dans *Etudes*.
- EMMANUELLE JAVOY (2009) « *La finance durable a-t-elle un avenir durable ?* »- Thème : La perspective du microcrédit.
- PHILIPPE JEANNIN, MARIAM SANGARE (2007) « *La microfinance. Quels impacts économiques et sociaux ?* » RAKOTOMANANA, F. (2007), Les besoins en microcrédit pour le développement du secteur informel : étude de cas sur Antananarivo, université Montesquieu Bordeaux IV, IRD/DIAL, mars.

- RAKOTOARY Jean Chrysostome « *Le plan d'action pour le développement rural de Madagascar (PADR)* » Equipe permanente de Pilotage, Novembre 2001.99 pages
- SACHA LOMNITZ (2003) « *Un guide pour la microfinance sensible au genre* » dans Programme d'Analyse Socio-économique selon le genre.
- SERVICE D'ENTRAIDE ET DE LIAISON (2009) « *La microfinance, qu'est-ce que c'est ?* » ; Thème : LA MICROFINANCE « S'informer ».

WEBOGRAPHIE

- www.madamicrofinance.mg/ (09 Janvier 2013)
- www.grameen-info.org (09 Janvier 2013)
- www.lamicrofinance.org (09 Janvier 2013)
- <http://www.muhammadyunus.org/> (09 Janvier 2013)
- http://www.banque-centrale.mg/index.php?id=m8_5_3 (09 Janvier 2013)
- <http://www.grameen-credit-agricole.org/content/tout-savoir-sur-la-microfinance> (10 Janvier 2013)
- www.cgap.org (10 Janvier 2013)
- www.oikocredit.org/site/microcredit_fr/doc.phtml?p=Raiffeisen+and+Grameen+Bank2 (13 Janvier 2013)
- www.babyloan.org (17 Janvier 2013)
- www.adie.org (17 Janvier 2013)
- www.horus-groupe.com (22 Janvier 2013)
- www.advansgroup.com (22 Janvier 2013)
- <http://www.microfinancegateway.org/fr> (08 Février 2013)
- <https://fr.wikipedia.org/wiki/Microfinance> (08 Février 2013)
- www.instat.mg/index.php?option=com_content&view=article&id=77&Itemid=94 (17 Février 2013)
- <http://www.cerise-microfinance.org/> (01 Mars 2013)
- www.infocalories.fr/calories/calories-igname.php (3 Mars 2013)
- www.combiendecalories.net/1752_Pois-du-cap-cuits-%28100%29.html (3 Mars 2013)
- <http://www.microcreditsummit.org/> (28 Mars 2013)
- <http://www.conservateur.fr/tontine/> (5 Avril 2013)
- <http://www.nyu.edu/projects/morduch/> (12 Avril 2013)
- <http://www.mixmarket.org/> (15 Avril 2013)

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Fanamarinam-pandraisana zanaka oviala sy fiantohana ny fambolena-----	08
Annexe 2 : Caractéristiques de l'ONG EFA-----	25
Annexe 3 : Caractéristiques de l'Association DBN-----	26
Annexe 4 : Caractéristiques de l'Association FALAFA-----	27
Annexe 5 : Résumé des résultats de l'activité de crédit en nature-----	62
Annexe 6 : Résumé des formations données aux femmes cibles (nombre de formation et type de formateur)-----	68
Annexe 7 : Résumé des formations du personnel (nombre de formation et type de formateur)- -----	68

ANNEXES

Annexe 1 : Fanamarinam-pandraisana zanaka oviala sy fiantohana ny fambolena

FANAMARINAM-PANDRAISANA ZANAKA OVIALA SY

FIANTOHANA NY FAMBOLENA (SECTEUR NORD)

LaharanaAndianyKaominina

Androany,...../...../.....Teto.....

Izaho.....Monina.....Fokontany.....dia
nahavoaray ny zana-boly oviala miisa..... (.....). Mitotaly Efatra Kilao (4 kg) Izay
novidin'ny ONG EFA tamin-dRamatoa.....

Vehivavy Mpitarika ato amin'ny gropy misy ahy. Ireo zana-boly ireo dia velona tsara avokoa eto ampandraisako azy, ary tonga dia azo volena avy hatrany, ary azo antoka hitsiry. Izaho izay nahavoaray ny zana-boly dia manome toky fa hamboly sy hikarakara (ara-pahasalamana sy ara-pahadiovana) ary vonona ny hamerina ny tamberina Masomboly ValoKilao (8Kg) izay nifanarahana ny andron'ny 31 Septambra 2014 ao amin-dRamatoa voalaza etsy ambony. Vonona ihany koa aho ny hanaraka ireo toro-marika tekinka omen'ny Tekinisianina sy ny fanetanana omen'ny Vehivavy Mpitarika.

Ny Vehivavy Mpitarika

NyTeknisiana

Ny Mpandray zana-boly

Source : Données EFA

Annexe 2 : Caractéristiques de l'ONG EFA

CARACTERISTIQUES

- Date de création
- Nombre de salariés
- Nombre d'adhérents
- Qui fait partie du conseil d'administration
- Qui assiste à l'assemblée générale
- Niveau d'agrément en temps qu'IMF

ONG EFA

- Août 2009
- 10 salariés
- 14 adhérents
- Les personnes élues par les membres qui ont des expériences confirmées dans le développement à Madagascar et au niveau international.
- Tous les membres assistent à l'assemblée générale
- Néant car c'est un programme de microfinance en nature (EFA conduit un projet de même type avec plusieurs dizaines d'associations féminines dans la région de Bongolava pour la promotion de projet d'élevage de poulet race locale et FALAFa a soutenu plus de 6 autres projets agricoles semblables utilisant le remboursement pour toucher de plus amples bénéficiaires)

Source : Recherche personnelle

Annexe 3 : Caractéristiques de l'association DBN

CARACTERISTIQUES	ASSOCIATION DBN
Date de création	09 Octobre 2013
Nombre de salariés	0
Nombre de bénévoles	120
Nombre des adhérents	585
Principes de gouvernance	<ul style="list-style-type: none">- Elle visite systématiquement les actions soutenues pour sensibiliser les emprunteurs et motiver les donateurs, visite aux frais des bénévoles.- Elle prône la transparence.- Elle applique le « radinisme » industriel dans la gestion de DBN : depuis 8 ans les frais de collecte et de communication n'ont jamais dépassé les 3% des dons collectés. Ils sont couverts par les recettes diverses.

Source : Recherche personnelle

Annexe 4 : Caractéristiques de l'association FALAFA

CARACTERISTIQUES

ASSOCIATION FALAFA

Date de création

18 Octobre 2001

Nombre de salariés

02 Cadres supérieurs

Nombre de bénévoles actifs et adhérents

04 Responsables Thématiques

Source : Recherche personnelle

Annexe 5 : Résumé des formations données aux femmes (nombre de formation et type de formateur)

Thème (formateur)	FLF, FLCC	FBF	Observations
Technique culturale pois du cap	1 (Par les TA)	1 (Par la FLF)	
Technique culturale igname	1 (Par les TA)	1 (Par la FLF)	
Technique culturale ravitsara	1 (Par les TA)	1 (Par la FLF)	
Amélioration de semences	1 (par la DRDR)		
Engrais biologique : compostage	1 (par TA)		116 FBF formées (vague 2)
Technique de communication et gestion de groupe	1 (par le CHPR)		
Gestion simplifiée de trésorerie familiale	1 (par le TA)	1 (par la FLF)	
Modalités de remboursement	1 (CHP)		48 FLF et 8 FLCC
Fonctions, rôles et tâches des FLF	1 (par les TA)		

Source : Base des données EFA

Annexe 6 : Résumé des résultats de l'activité de crédit en nature

Thème (formateur)	CHP-R	TA Sahambavy	TA Andrainjato
Technique culturale pois du cap		1 (par le CHPR)	1 (par le CHPR)
Technique culturale igname		1 (par le CHPR)	1 (par le CHPR)
Technique culturale ravintsara		1 (par le CHPR)	1 (par le CHPR)
Amélioration de semences	1 (par la DRDR)	1 (par la DRDR)	1 (par la DRDR)
Agriculture biologique		1 (par le CHPR)	1 (par le CHPR)
Technique de communication et gestion de groupe		1 (par le CHPR)	1 (par le CHPR)
Gestion simplifiée de trésorerie familiale	1 (par le siège EFA)	1 (par le siège EFA)	1 (par le siège EFA)

Source : Base de données EFA

Annexe 7 : Résumé des résultats de l'activité de crédit en nature

Filière/vague	Octroi	Remboursement
Pois du cap (Vague 1, Vague 2)	De Septembre 2011 à Février 2012 1kapoaka /bénéficiaire = 400 kapoaka	Juillet 2012 : 1,5kapoaka/bénéficiaire = 450 kapoaka Réalisé : 300 kapoaka + espèces (150.000 Ar)
Pois du cap (Vague 3, Vague 4)	Octobre 12 : 1 kapoaka/bénéficiaire = 400 kapoaka	Echéance le 15 Septembre 2013 : 450 kapoaka (prévus) Au 30/08/13: 420 kapoaka déjà collecté
Igname (Vague 1, Vague 2)	Octobre 12 : 20 plantules (4kg de tubercule) par bénéficiaire = 8000 plantules (soit 1600 kg)	Echéance le 30 septembre 2013 : 3.200 kg (prévu, soit 8 kg par bénéficiaire) Au 30/08/13: 2800 kg collecté
Igname (Vague 3, Vague 4)	Prévu Septembre 2013 : 1600 kg	Prévu Juillet 2014
Ravintsara (Vague 1, Vague 2)	02/11/2012 : 8000 plantules (20 plantules par bénéficiaire)	Echéance le 30/11/2013 : 16.600 plants prévues (39 plantules par bénéficiaire). Solution de rechange (sur pépinière)
Ravintsara (Vague 3, Vague 4)	Prévu 30/11/13 : 8000 plants venant des pépinières	Prévu novembre 2014

Source : Données EFA + Recherche personnelle

TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE	3
LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	3
CHAPITRE I : THEORIE SUR LA METHODOLOGIE.....	4
SECTION 1 : LES METHODES D'ANALYSES	4
A. La méthode déductive	4
B. La méthode comparative	4
C. La méthode synthétique	5
D. La méthodologie adoptée	5
1. La phase de préparation	5
2. La phase d'implémentation.....	6
3. La phase de mise à l'échelle	6
SECTION 2 : LES METHODES DE COLLECTE DES DONNEES.....	7
A. L'entrevue	7
B. Les outils de travail mis en place pour le projet.....	8
1. Les outils mis en place	8
2. Les rapports d'activités	9
CHAPITRE II : CONCEPT DE BASE SUR LA MICROFINANCE	10
SECTION 1: GENERALITES	10
A. Définitions.....	10
B. Historique.....	11
SECTION 2 : CONCEPT DE BASE SUR LA MICROFINANCE A MADAGASCAR.....	13
A. La place de la microfinance à Madagascar	13
B. Les enjeux de la microfinance à Madagascar.....	15
C. L'impact de la microfinance	18
CHAPITRE III : ANNONCE DE L'ETUDE DE CAS	19
SECTION 1 : CHOIX DU CAS.....	19
A. Les contextes démographique, social et géographique	19
B. CE THEME CORRESPOND-IL A UN BESOIN ?.....	22
C. Le concept du crédit en nature	23
SECTION 2 : L'ONG EFA ET SES PARTENAIRES.....	25
A. ONG EFA.....	25

1.	Date de création – Statut juridique :	25
2.	Objet :	25
3.	Mission et mandats :	25
B.	LE DBN.....	26
1.	Date de création et statut juridique:	26
2.	Objet statutaire:	26
3.	Philosophie.....	26
C.	FALAF.....	27
1.	Date de création et statut juridique :	27
2.	Objet :.....	27
3.	Missions et mandats	27
	DEUXIEME PARTIE.....	29
	LES RESULTATS.....	29
	CHAPITRE I : LE CONCEPT DU SYSTEME DE CREDIT EN NATURE REMBOURSABLE.....	30
	SECTION 1 : LE CONTEXTE ET LES PROBLEMATIQUES DU CREDIT DANS LE MONDE RURAL.....	30
A.	Contexte du crédit dans le monde rural	30
B.	Problématiques du crédit en milieu rural	31
	SECTION 2 : LES DEFIS	33
A.	Promotion du système de crédit en nature	33
B.	Opportunité d'accéder au crédit	33
C.	Dynamisme de la caution solidaire.....	33
D.	Insertion féminine au développement	34
E.	Participation féminine au développement	34
F.	Intensification des zones d'action	34
G.	Renforcement de l'encadrement technique et socio-organisationnel.....	34
	SECTION 3 : OBJECTIFS DU SYSTEME DE CREDIT EN NATURE REMBOURSABLE.....	35
	CHAPITRE II : IMPLEMENTATION DU CREDIT EN NATURE REMBOURSABLE.....	39
	SECTION 1 : POUR LA PERENNISATION DU PROJET DE CREDIT EN NATURE REMBOURSABLE	39
A.	La pérennité d'une IMF.....	39
B.	La pérennité du crédit en nature.....	40
	SECTION 2 : LA STRATEGIE DE MISE EN ŒUVRE	41
A.	La communication et la vulgarisation	41
B.	La production	41
C.	Le suivi et l'encadrement.....	41

D. Le socio-organisationnel et la pérennisation	42
E. Les ventes, les normes et les qualités.....	42
CHAPITRE III : LE PROJET PILOTE (CAS DE LA REGION HAUTE MATSIATRA).....	43
SECTION 1 : ASPECTS TECHNIQUES DU CREDIT EN NATURE	43
A. Aspect technique de chaque filière	43
B. La modélisation du système.....	49
SECTION 2 : LES RESULTATS	51
A. Les résultats attendus.....	51
B. Les résultats obtenus à partir de nos interventions	51
1. Sur le plan sécurisation alimentaire.....	51
2. Sur le plan amélioration de revenu de ménage	52
3. Sur le plan comportemental.....	53
TROISIEME PARTIE	55
DISCUSSION	55
CHAPITRE I : EVALUATION DU PROJET.....	56
SECTION 1 : DISCUSSION AUTOUR DU PROJET DE CREDIT EN NATURE.....	56
A. Les indicateurs.....	56
B. Les objectifs de l'évaluation	57
SECTION 2 : CRITERES D'EVALUATION	58
A. La pertinence.....	58
1. Par rapport à la PNPf (politique nationale de promotion de la femme).....	58
2. Par rapport à la PNN (politique nationale de nutrition) et PNAN (plan national d'action pour la nutrition II, pour 2012-2015).....	59
3. Par rapport aux cibles	59
B. L'efficacité	61
1. Par rapport au R1.....	61
2. Par rapport au R2.....	63
3. Par rapport au R3.....	64
4. Par rapport au R4.....	64
C. L'efficacité	68
1. Par rapport au champ d'intervention et au nombre de bénéficiaires encadrées.	68
2. Par rapport à l'approche	71
3. Par rapport aux réalisations	71
4. Par rapport aux moyens financiers	72

D.	Effets du projet.....	72
1.	Par rapport aux ménages.....	72
2.	Par rapport aux femmes bénéficiaires.....	73
3.	Par rapport à l'entourage des femmes bénéficiaires.....	73
E.	La viabilité.....	74
1.	La pérennité du projet.....	74
2.	La pérennité des activités des bénéficiaires.....	74
CHAPITRE II : RECOMMANDATIONS ET PERSPECTIVES.....		76
SECTION 1 : TEST D'AUTRES FILIERES.....		76
A.	La filière avicole (akoho gasy).....	76
B.	Le résumé du test pilote d'élevage de « poulet gasy semi-clausturé ».....	77
C.	Questions préalables.....	78
1.	Quelle politique le gouvernement malgache va-t-il mener à l'égard de la « microfinance en nature » ?.....	78
2.	Existe-t-il un marché significatif pour développer une telle initiative ?.....	79
3.	Quel est le positionnement de l'ONG EFA dans la région de Haute-Matsiatra ?.....	79
SECTION 2 : PERSPECTIVE D'UN NOUVEAU PROJET.....		80
A.	Objectif et hypothèses.....	80
B.	Les caractéristiques de filières créant plus de valeur ajoutée.....	80
C.	Résultats et activités du projet.....	81
D.	L'organisation du projet.....	82
SECTION 3 : LA FORMATION AGRICOLE ET RURALE.....		83
A.	Les défis.....	83
B.	La stratégie.....	84
C.	Les objectifs.....	85
CONCLUSION GENERALE.....		87