

# SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

PARTIE I : GÉNÉRALITÉS SUR LES INSTITUTIONS DE LA MICRO FINANCE

CHAPITRE I : LE SECTEUR DE LA MICRO FINANCE

CHAPITRE II : LA CECAM DE LA VILLE DE TSIROANOMANDIDY

PARTIE II : RESULTATS D'ENQUETE SUR LE PROJET DE LA CECAM

CHAPITRE III : GÉNÉRALITÉS SUR LE PROJET OU CRÉDIT

CHAPITRE IV : ÉVALUATION DE LA PERFORMANCE DE PROJET

PARTIE III : LE SECTEUR DE LA MICRO FINANCE

CHAPITRE V : APPORTS ET SUGGESTIONS

CONCLUSION GENERALE

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DE MATIERES

Liste des abréviations

Liste des tableaux

ANNEXES

## INTRODUCTION GENERALE

Dans une situation qui se manifeste par la réticence des banques traditionnelles à l'octroi de crédit aux populations pauvres, actuellement, une vague de génération des institutions de la micro finance propose divers services (prêt, épargne, etc.) pour lutter contre la pauvreté et favoriser le développement socioéconomique d'un pays. En effet, la proclamation de 2005 comme «année internationale du microcrédit» par les Nations unies n'a fait qu'accentuer la prolifération des institutions de la micro finance. Depuis lors, la micro finance s'est développée pour permettre aux populations exclues des services bancaires d'accéder à des services financiers. La micro finance a pris une place prépondérante au sein de la coopération internationale. Des ONG, des associations, des mutuelles, des coopératives d'épargne-crédit, des sociétés privées ont fleuri aux quatre coins du monde.

Couramment, «la micro finance est l'offre de services financiers et non financiers adaptés aux pauvres, à ceux qui n'ont pas accès aux services financiers formels». Les actions des réseaux de la micro finance et de leurs membres sont de réaliser certains projets afin d'améliorer les conditions de vie des paysans concernés. A Madagascar, le secteur de la micro finance a été implanté en 1990. La micro finance 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 au cours des dix dernières années.

Les produits de la micro finance les plus connus sont l'épargne et le crédit mais au cours des années passées la gamme des produits des IMF s'est étendue et couvre une variété de produits et de services divers. Ils se distinguent des services des banques ordinaires par leurs conditions, leurs objectifs et leur signification pour les clients. En général, le crédit et l'épargne sont essentiels pour accroître et protéger le patrimoine des populations et notamment celles qui vivent en milieu rural. La micro finance offre ainsi une seconde chance à la population rurale qui a besoin d'un financement pour démarrer une petite activité afin d'améliorer leurs revenus pour investir dans du matériel ou tout simplement pour épargner.

D'où l'intitulé de notre thème: « **La micro finance: un atout pour le développement socioéconomique : cas de la commune rurale Bevato** ».

## **I-Généralités :**

Madagascar est un pays pauvre et face aux crises cycliques que subit le pays, le financement des activités rurales reste quasi inexistant. Chacun fait alors de son mieux pour survivre. La pauvreté étant définie comme un manque d'argent et c'est à cette période que l'idée d'offrir un accès aux services bancaires aux pauvres est apparue. Aujourd'hui, la micro finance serait considérée comme un instrument propre à la réduction de la pauvreté car, bien que ce soit un instrument économique, ses effets ne se limitent pas seulement aux aspects économiques mais aussi sociaux. Bref, la micro finance aide les populations pauvres et à faibles revenus dans le but de satisfaire les besoins de leur ménage ou de leur micro - entreprise.

## **II-Motif du choix du thème**

D'après les chiffres, 70% (INSTAT, 2008)<sup>1</sup> de la population malgache sont des paysans agriculteurs. La croissance agricole constitue le pilier d'une stratégie nationale du développement économique qui pourra simultanément ralentir la paupérisation. De ce fait, la micro finance propose alors des services aux personnes qui n'ont pas accès aux services bancaires. Vu que la micro finance vise à la réduction de la pauvreté dans ses diverses dimensions, la micro finance devient ainsi un instrument important de lutte contre la pauvreté. Notons aussi que ce secteur prend une place remarquable dans l'économie malgache actuelle. D'où le choix du thème : « **La micro finance: un atout pour le développement socioéconomique : cas de la commune rurale Bevato** ».

## **III-Motif du choix du terrain**

Durant notre enquête, nous avons choisi comme terrain la commune rurale de Bevato-Tsiroanomandidy. Nous avons choisi cette commune rurale principalement en raison de sa situation géographique, c'est-à-dire dans le milieu rural. Notre étude observe en effet la participation des ruraux face aux services de la micro finance, étant donné que l'agriculture demeure l'activité principale et que la micro finance cible principalement les ruraux. En effet, dans la commune rurale de Bevato, plusieurs IMF sont implantées. A titre d'exemple : CECAM, OTIV, ACCES BANQUE, etc.

---

<sup>1</sup>Situation de droit de l'homme à Madagascar, vingtième session de l'octobre-novembre 2014

#### **IV-Problématique :**

**« De quelle manière la micro finance serait-elle une arme capable d’apporter un développement socioéconomique au sein de la population dans la commune rurale de Bevato ? ».**

#### **V-Objectif global**

La micro finance est une question d’actualité et cette recherche nous permet ainsi d’acquérir des connaissances sur ce domaine afin de découvrir l’efficacité et l’apport de la micro finance dans le fokontany.

#### **VI-Objectifs spécifiques**

- Recenser les membres de la micro finance dans la commune rurale de Bevato ;
- Analyser les privilèges (positives ou négatives) de la micro finance ;
- Formuler des recommandations afin d’améliorer les services de la micro finance.

#### **VII-Hypothèses**

Nous avons élaboré trois hypothèses :

- A travers les services financiers, les IMF soutiennent les projets des ruraux.
- Les activités des IMF entraînent une infime croissance socioéconomique sur quelques personnes membres.

#### **VIII-Aperçu méthodologique**

##### **1. Cadre théorique**

L’échange économique fait intervenir les notions de contrepartie et d’équivalence dans les transferts des biens et services. Il n’a lieu que de manière fort réduite dans la communauté autosubsistances où les rapports de production sont des rapports de dépendance personnelle et où la consommation suit généralement la production. Il se développe en fonction de l’inégale répartition des matières premières, avec la division du travail, la privatisation de la propriété et la généralisation du contrat. Ici nous allons prendre en considération la théorie du « Don contre don » de Marcel MAUSS.

Les activités fournies par la micro finance sont relatives à celui du don contre don, à titre d'exemple, le crédit. Afin d'obtenir ce dernier, posséder un patrimoine comme garantie est obligatoire. La réciprocité fonctionne dans les sociétés agro pastorales où les dons appellent des contres dons soit au même moment, soit à échéance. Les transferts s'opèrent entre deux partenaires soit entre partenaires variés dans de longs cycles d'échange.

## **2. Méthodologie d'analyse**

- **RAYMOND BOUDON : INDIVIDUALISME METHODOLOGIQUE**

La micro finance reste en effet un phénomène à la fois « particulier » et « global ». Sa compréhension nécessite une adoption de plusieurs théories, principalement par une approche compréhensive. De ce fait, nous avons choisi comme méthodologie d'analyse « l'individualisme méthodologique ». Il est incarné par Raymond BOUDON, qui en défend une conception générale, centrée sur la prise en compte des « bonnes raisons »<sup>2</sup> qu'ont les acteurs d'agir comme ils le font.

- **LE FONCTIONNALISME**

Trois notions ont aidé à l'essor du fonctionnalisme, celle d'utilité (à quoi ça sert ?), de causalité (pour quelles raisons et pour quels résultats ?) et de système (comment s'opère l'indépendance des éléments dans un ensemble cohérent en équilibre ?). La plupart des champs de l'anthropologie ont fait l'objet d'analyses fonctionnalistes : vie familiale, économie, etc. Tout au long de notre étude, nous allons découvrir : les différentes fonctions de la micro finance, les motivations poussant les agents à proposer tel ou tel service et les clientèles d'y contribuer. Quant à la notion de fonction, essentielle à ce corps de doctrine, elle ne manque pas d'ambiguïté, puisqu'il peut s'agir de fonctionnalité, de fonction-processus ou de fonction résultat.

---

<sup>2</sup> La sociologie de A à Z-Frédéric LEBARON, p.06, DUNOD, Paris.

## **IX-Méthodologie d'enquête**

Pour pouvoir collecter des données pertinentes relatives à notre recherche et afin de mettre en œuvre une méthodologie scientifique en vue de la rationalisation du processus de la collecte des données à la fois qualitatives et quantitatives, nous avons eu recours à plusieurs méthodes.

### **1. La pré-enquête :**

Dans le cadre de phase préparatoire de notre recherche, nous avons effectué une pré-enquête. Cette dernière avait pour but d'obtenir des informations plus précises et plus affinées concernant le thème choisi. Elle a été effectuée à travers plusieurs techniques :

#### **1.1-Les techniques documentaires dans divers centres de la capitale,** à savoir :

- ✓ Le Centre d'Etudes et de Recherche en Sociologie au département de Sociologie à la Faculté DEGS, Université d'Antananarivo ;
- ✓ L'Institut Français de Madagascar (IFM) à l'avenue de l'indépendance à Analakely ;
- ✓ Les recherches sur le Web.

Notons que ces techniques ont été permanentes, c'est-à-dire « avant-pendant-après » la recherche.

#### **1.2-Les techniques vivantes :**

Nous avons procédé à une enquête exploratoire par l'intermédiaire des entretiens libres auprès des cadres socioprofessionnels, à savoir :

- Un agent responsable de la CECAM
- Un agent responsable de l'OTIV.

Notons que nous avons choisi d'étudier l'IMF-CECAM parce qu'elle est la micro finance la plus utilisée dans le fokontany BEVATO, avant l'OTIV.

Les informations recueillies durant cette enquête, nous a aidée à compléter nos lectures, nos documents ainsi dans l'élaboration des questionnaires et dans la délimitation de la taille de l'échantillon.

## **2. L'échantillonnage :**

Pour que notre échantillon soit représentatif, nous avons utilisé la méthode probabiliste. En effet, « l'échantillon est déterminé par le jeu du hasard seul : les personnes à interroger sont tirées au sort » (Duverger, 1964), c'est-à-dire prendre les enquêtés par hasard. La représentativité de l'échantillon est donc basée sur le fait que chaque personne à enquêter a exactement les mêmes chances que les autres d'être tirée. Nous avons choisi de prendre comme population cible, un ensemble de personnes susceptible de fournir des informations pertinentes et spécifiques pour la collecte de données durant l'enquête proprement dite.

Cette population cible est composée de : cinquante (50) personnes.

**Tableau N°1 :** Répartition des enquêtés selon leur âge et leur sexe

Sexe Age	Féminin	Masculin	Totaux
[25-35[	4	4	02
[35-45[	5	10	08
[45-55[	5	15	11
[55-60]	2	5	4
Totaux	16	34	$\Sigma=50$

SOURCE : Nos enquêtes personnelles, Mars 2016

### **3. L'entretien :**

Elle comporte à la fois un entretien libre, directif et semi-directif :

- L'entretien libre : nous a été nécessaire dans le recueil des données qualitatives avec le guide d'entretien comme référence. Un entretien qui consiste plutôt à écouter l'enquêté que lui poser des questions.

- L'entretien semi-directif et directif : une technique typique pour recueillir des données quantitatives à partir des questions dirigées ou fermées.

Soulignons aussi que l'observation et l'écoute, c'est-à-dire la vue et l'ouïe font aussi partie des méthodes qu'on a utilisées durant la pré-enquête et la descente sur terrain.

### **4. Les questionnaires :**

Puisque toutes les données sont nécessaires, notre questionnaire comporte à la fois des questions semi-directives et questions fermées. Les objectifs de ce questionnaire sont, d'une part, motiver, inciter les enquêtés à parler et, d'autre part, obtenir des informations adéquates.

### **IX- Limites de la recherche :**

- Les problèmes rencontrés :

Durant la recherche, certaines contraintes de terrain sont apparues. Le manque de documents concernant la liste exhaustive des personnes membres dans les IMF. Par conséquent les chiffres sont parfois à titre approximatif. Puis, certains enquêtés se méfient avant de parler parce qu'ils croient que nous venons dans le but de les inspecter ou les surveiller. Mais au fur et à mesure des interactions et des explications, ils ont fini par nous répondre.

- Autocritique sur les méthodes utilisées :

A cause de certaines contraintes (temporelles, organisationnelle...), il nous est impossible de réaliser une étude complète sur tous les quartiers du fokontany.

C'est pourquoi nous avons utilisé la méthode probabiliste pour répondre au souci de représentativité.

Au niveau du choix du thème, on assiste à une abondance de documents. Mais soulignons que les études antérieures se focalisent surtout sur une analyse fonctionnelle contrairement à ce que nous allons faire, c'est-à-dire, une approche économique et sociologique.

**X-Annonce du plan :**

Ce thème sera abordé selon le plan suivant :

- Partie I : Généralités sur les institutions de la micro finance ;
- Partie II : Résultats d'enquête sur le projet de la CECAM ;
- Partie III : Le secteur de la micro finance.

**PARTIE I : GÉNÉRALITÉS SUR LES INSTITUTIONS DE LA  
MICRO FINANCE**

## **PARTIE I : GENERALITES SUR LA MICRO FINANCE**

### **Introduction**

Le secteur de la micro finance gagne de terrain à Madagascar, presque partout on rencontre un établissement proposant des services financiers. La réduction de la pauvreté est l'un des objectifs principaux des IMF. Beaucoup de stratégies et d'instruments ont été mis en place afin d'y parvenir.

Le principal objectif est de stimuler le développement par la croissance économique en prenant comme cible principal les agriculteurs. L'idée est d'offrir un accès aux services bancaires aux pauvres. Nous avons pris comme terrain le fokontany Bevato, District Tsiroanomandidy, et décider d'étudier la dynamique de l'entreprenariat dans ce milieu.

Nous allons voir ainsi les généralités sur la micro finance, notamment la CECAM vu que c'est l'institution de la micro finance la plus utilisée dans le fokontany Bevato, et faire par la suite une présentation de terrain.

## **Chapitre I : LE SECTEUR DE LA MICRO FINANCE**

### **Section 1: Cadre global de la micro finance à Madagascar**

#### **a-Définitions :**

D'abord, la micro finance s'illustre comme étant « l'outil le plus prometteur et le moins coûteux de la lutte contre la pauvreté mondiale ». La micro finance, définie comme la fourniture d'un ensemble de produits financiers à tous ceux qui sont exclus du système financier formel. La différence principale, par rapport au crédit classique, est que la micro finance est orientée vers une cible nouvelle : les pauvres et les exclus. Elle reconnaît leurs talents, leurs besoins et leurs capacités à rembourser les prêts. Au lieu de les éliminer, par avance, de la clientèle du crédit, parce que les méthodes, les critères et les garanties ne sont pas adaptés à leur situation, la micro finance invente des méthodes et des garanties qui leur conviennent. Au lieu d'imposer l'objet du prêt, la micro finance écoute les besoins de ces populations exclues et permet ainsi de découvrir que ces dernières sont aussi comme les autres, dotées de l'esprit d'entreprise.

## **b-Origine de la micro finance à Madagascar :**

L'émergence des institutions de micro finance (IMF) à Madagascar remonte à la fin des années 1980, les premières créations se situant entre 1990 - 1995. Les insuffisances et défaillances du secteur bancaire vis-à-vis des zones rurales ont notamment motivé ces implantations. Il faut signaler que la micro finance à Madagascar a d'abord été rurale. Trois groupes d'acteurs ont favorisé cette émergence :

- Le Gouvernement, par l'entremise de sa politique en faveur de la promotion d'un secteur financier au service du développement agricole avec notamment le concours de la Banque Mondiale.
- Les Bailleurs de Fonds qui ont mis en œuvre plusieurs programmes de crédit à partir de 1990 (Agence Française de Développement, Banque Mondiale, Coopération Allemande, PNUD, UE...).
- Les opérateurs techniques spécialisés (ACEP, CIDR, DID,...) qui ont apporté à la Grande Ile leur savoir-faire et les expériences issues de leurs interventions en Afrique et sur d'autres continents.

Le secteur de la micro finance comprend trois types d'organisations :

- Les institutions "à base de membres"<sup>3</sup>, essentiellement mutualistes.
- Les organisations de "crédit direct" qui sont des expériences ayant comme activité principale la distribution de crédit et qui ne lient pas le bénéfice de leur prêt à la constitution d'une épargne préalable.
- Les projets à "volet crédit" et les ONG ou associations qui ne font pas du crédit leur activité principale, le crédit étant souvent considéré comme une composante parmi d'autres.

---

<sup>3</sup> 2 Institutions mutualistes à l'exception des AECA qui, tout en étant à base de membres, ne présentent pas toutes les caractéristiques des systèmes mutualistes.

### **c-Stratégie nationale de micro finance**

En général, la stratégie nationale de micro finance est en passe de s'intéresser, entre autres, à la promotion des services financiers ruraux. Cette vision projetait:

- Des systèmes financiers viables et offrant des services diversifiés;
- Un cadre juridique et des mécanismes de contrôle adaptés;
- Des prestations de services pérennes et adaptées accessibles aux SFD;
- Un secteur organisé et géré dans le cadre d'un partenariat;
- Une association professionnelle efficace;
- Des mécanismes pérennes d'innovation permettant aux SFD de continuer à évoluer.

Et les impacts attendus du développement de la micro finance sont en termes qualitatifs:

- L'augmentation des revenus de la population;
- L'augmentation de la sécurité alimentaire des populations;
- La densification et la monétarisation du tissu économique;
- Une contribution à la lutte contre l'exclusion;
- Une diminution du surendettement des ménages;
- Une sécurisation de l'épargne des ménages et des liquidités de leurs organisations;
- Le renforcement des capacités d'autopromotion, savoir-faire et l'autonomie des ménages et de leurs organisations.

## **Section II : Cadre légal et réglementaire de la micro finance à Madagascar:**

### **a-Un nouveau cadre légal**

Avant les années 1990, le secteur financier était largement public et se composait de banques sectorielles (une banque agricole, une banque pour l'industrie...). Le système bancaire a été libéralisé et privatisé au début des années 1990, avec les encouragements du FMI et de la Banque mondiale. Les banques nationales ont été

privatisées et, à cette occasion, rachetées par des groupes étrangers (la BTM par la BOA, la BNI par le Crédit lyonnais, la BFV par la Société générale).

Par rapport à d'autres pays en développement, Madagascar dispose d'un secteur bancaire relativement solide et en plein essor : on dénombrait à la fin de l'année 20 établissements de crédit dont huit banques territoriales, cinq établissements financiers et huit institutions financières mutualistes. Une première réglementation, adoptée en 1996, a donné la responsabilité de la supervision bancaire à la CSBF de la banque centrale. Elle limitait l'exercice de la micro finance aux structures mutualistes ou associatives.

Élargi en 2005, ce cadre juridique autorise désormais des sociétés privées, SA ou SARL, à exercer la micro finance. La nouvelle loi distingue trois niveaux d'IMF, progressifs en fonction de la taille, de la complexité et du volume des opérations et selon qu'elles collectent ou non les dépôts de leurs membres ou du public. Cette loi a été complétée par le décret 2007-012 fixant les formes juridiques des IMF et les modalités de leur immatriculation au registre du commerce et des sociétés ainsi que par le décret 2007-013 portant fixation du capital minimum des établissements de crédit.

#### **b- Le cadre institutionnel**

L'Etat malgache est particulièrement actif dans le secteur à travers les structures suivantes :

➤ Le Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget (MEFB) qui assure la coordination nationale de la politique générale du Gouvernement en matière de micro finance. Deux directions de ce ministère sont fortement impliquées dans le secteur : la Direction Générale du Trésor qui, par le biais de sa Direction des opérations financières, assure la tutelle dans le contrôle et la surveillance des flux financiers relatifs aux refinancements, notamment en provenance de l'extérieur puis la Direction Générale de l'Economie et du Plan assure la coordination des projets de développement financés sur fonds publics dont la micro finance.

➤ Le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (MAEP) qui intervient dans la promotion et le développement des systèmes financiers décentralisés de proximité pour le financement du monde rural. En son sein, deux départements s'occupent directement de la finance rurale : la Direction de l'Appui à la Professionnalisation des Producteurs (DAPP) et la Coordination des Activités d'Appui au Crédit Rural (CACR).

En outre, la CSBF, structure indépendante créée par l'Etat, est responsable du contrôle de l'application des lois, de la surveillance et de l'agrément des institutions financières.

En 1999, à la faveur du Projet Micro finance qui a pris la relève du Projet d'Assistance Technique au Financement Rural (PATR), tous les deux sur financement de la Banque Mondiale, le Gouvernement s'est engagé, dans une "Déclaration de politique de développement de la micro finance" (DPDM), à maintenir un environnement macroéconomique stable, un cadre légal, réglementaire et institutionnel favorables au développement du secteur. Un objectif prioritaire de cette politique vise à étendre les services de micro finance à l'ensemble du territoire. Les grands principes à la base de cette politique concernent les domaines suivants : libre fixation des taux d'intérêt (absence de plafonnement), formation, réglementation, assistance technique, refinancement et coordination nationale.

Tout récemment, deux autres documents sont venus compléter la DPDM. Il s'agit du :

-Programme de mise en œuvre de la politique générale de l'Etat en 2002 ;

-Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) en 2003.

Le premier préconise des mesures d'appui au secteur financier tandis que le DSRP reconnaît le rôle des IMF dans le financement rural et dans le cadre de la réduction de la pauvreté.

### **c- Relations entre les Banques et les IMF**

Les relations IMF/Banques commerciales remontent aux années 1996. En effet, sous l'impulsion du PNUD, des IMF ont appris à nouer des relations d'affaires avec

les banques en ouvrant dans leurs livres des comptes de dépôts, en initiant des opérations courantes et en demandant des crédits de refinancement.

En raison de son passé agricole et de son réseau étendu, la BOA entretient des relations privilégiées avec les IMF. Outre les services d'opérations courantes (dépôts, virements, etc.) elle accorde aux IMF des facilités de refinancement qui permettent à ces institutions de développer leurs activités de crédit. Plusieurs autres banques ont annoncé leur intérêt pour le secteur de la micro finance. Cependant, leurs stratégie d'intervention à l'endroit du secteur est encore imprécise. La Caisse d'Epargne de Madagascar, en voie de transition vers un statut d'établissement financier à part entière souhaite intervenir comme un "grossiste de crédit" pour les IMF agréées. Dans ce cas, les banques qui envisagent d'appuyer le secteur de la micro finance devraient cependant, de prime abord, considérer le renforcement de leur capacité afin d'aller dans le sens d'une meilleure connaissance des IMF et de leurs besoins.



## **Chapitre II : LA CECAM de la ville de Tsiroanomandidy**

### **Section I : Fonctionnement de la CECAM**

#### **a-Organigramme :**

Le siège de la CECAM réside à Tsiroanomandidy, mais il y a un bureau fonctionnel de la CECAM dans le fokontany Bevato. Ce bureau est tenu par des gens du fokontany, sélectionné par le responsable de la CECAM. Et ils servent à la fois de comité pour vérifier les garanties du client afin de transmettre au bureau principal la quantité de ces gages et décider par la suite de l'acceptation du contrat. Concernant notre étude, nous avons pris en considération l'organigramme de la CECAM de Tsiroanomandidy.

De façon approximative, la CECAM a déjà existé dans ce district depuis plus de quinze ans environ. L'institution de micro finance mutualiste CECAM a pour objectifs de collecter l'épargne de ses membres et de consentir du crédit à ceux-ci. La condition indispensable pour bénéficier des services de la CECAM est l'adhésion.

Les membres de personnel sont constitués par :

- Un responsable de zones (un pour chaque zone) ;
- Douze (12) comités de régions dont 6 vérificateurs et 6 surveillants ;
- Des conseillers ;
- Une (01) caissière ;
- Deux (02) techniciens.

Pour pouvoir adhérer à la CECAM, on doit constituer les dossiers suivants :

- Deux (02) photos récentes ;
- Un (01) certificat de résidence ;
- Deux (02) photocopies CIN dont 1 légalisée et 1 simple ;
- Droit 22500 Ar dont 20000 Ar participation sociale fixe, 4000 Ar droit d'adhésion, 1500 Ar carnet.

## **b-Types de dépôts et de crédits**

Pour l'épargne, il y a 3 sortes de dépôts : les dépôts à terme, le plan épargne et les dépôts à vue.

### **Le dépôt à terme (DAT) :**

C'est un compte bloqué à échéance fixe avec intérêts créditeurs payables à l'échéance ; les fonds déposés ne peuvent pas être débloqués avant l'échéance. Il est à rappeler que la durée des dépôts doit être supérieure ou égale à six mois (180 jours) et ne doit pas dépasser 12 mois (360 jours).

### **Le plan épargne (PLE) :**

Les plans d'épargne sont rémunérés à 6% l'an.

### **Le dépôt à vue (DAV) :**

On peut déposer et retirer l'argent suivant les heures d'ouverture de la CECAM sans taux d'intérêt.

- **Crédits : obtention de crédit**

On peut distinguer le crédit en fonction du prêt accordé, de leur durée, de l'objet, de la garantie exigée ainsi que l'identité du créancier ou du débiteur. Le plafond des capitaux qui peut être alloué au demandeur de crédit n'est pas limité. Pourtant, il doit attendre 10 jours après le dépôt du dossier et à ce moment qu'il doit payer le frais de dossier 2400 Ar.

En ce qui concerne l'obtention de crédit, le demandeur de crédit doit présenter son projet bien déterminé et bien défini. Les techniciens vont ensuite faire la vérification des gages pour limiter les risques en cas de non remboursement. Les comités (responsables de vérification et de surveillance) avec les responsables d'agences examinent le dossier et décident l'approbation ou le refus du crédit. La liste des bénéficiaires serait ensuite affichée au bureau de la CECAM, après les deux parties établissent leur contrat et le bénéficiaire peut encaisser son argent.

Les modalités de remboursement se font en plusieurs échéances et à déterminer à partir de la capacité de remboursement du demandeur de crédit. La date de remboursement dépend du type de projet, elle peut aller de 3 à 60 mois.

Au cas où le créancier n'arrive pas à rembourser à terme, les parties essaient le recouvrement à l'amiable, et pouvant aller jusqu'au tribunal si l'accord est impossible.

**Tableau N°2 :** Les types de projets financés par la CECAM

IMF	Projets	Intitulés	Durée	Cibles
C E C A M	ERI	Entretien et Préparation Immobilier	3-24 mois	Agriculteurs et Eleveurs
	COI	Commercial Individuel	3-12 mois	
	LVM :	Location- Vente Mutualiste	6-36 mois	
	Pro	Productif	3-18 mois	
	CTR :	Construction	24-60 mois	
	TRF	Transformation	3-12 mois	
	GCV	Grenier Commun Villageois	5-12 mois	
	ERM	Entretien et Réparation Matériel	3-18 mois	

Source : Nos enquêtes personnelles, Mars 2016

**Remarque :**

En majorité, les enquêtés membres de la CECAM sont intéressés par le projet LVM et GCV avec un taux d'intérêt de 2,5%.

**Section II : Monographie de la commune rurale**

**a-Aperçu historique :**

Durant la période du royaume, cette zone était un lieu d'habitation pour les étrangers et pour les migrants. *BEVATO* est à la fois *Fokontany* et Commune. Ce nom a été créé par un homme plus âgé appelé **INGAHIMANANDRIANA**, ce dernier était la première personne résidant dans cette zone. Auparavant, il y avait une grande montagne appelée « *VOHITRA BEVATO* » qui sert une source d'eau pour le peuple. De ce fait, **INGAHIMANANDRIANA** a appelé ce lieu : « Bevato ».

### **b-Situation géographique :**

Nous disons déjà que Bevato est à la fois *Fokontany* et l'une des communes qui composent le District de Tsiroanomandidy. Elle appartient à la Région Bongolava (Province d'Antananarivo) et située à 26Km au Nord du *Tsiroanomandidy* ville. Le fokontany Bevato se situe au centre. Une superficie de 12km<sup>2</sup>avec une population de 2300 habitants sur une densité de 192 hab. /km<sup>2</sup>. En tant que commune, *Bevato* est entourée de 11 *Fokontany*. Nous avons par la suite effectué une enquête sur les deux quartiers composant le fokontany ;

La population du fokontany Bevato est une population homogène. Il y a peu d'inégalité entre les habitants vu qu'ils s'adonnent aux mêmes activités. L'agriculture forme l'activité principale de la population. A titre d'exemple : la riziculture, l'élevage et des petits commerces comme activités secondaires.

Pour le fonctionnement du fokontany que ce soit sur le plan administratif ou social, nous avons pu remarquer qu'il y a encore une forte solidarité entre la population. Cette solidarité se manifeste à travers les entraides dans la vie quotidienne. Une société qui est encore à l'image des sociétés primitives malgré certains changements apportés par la mondialisation. A cet effet, pour maîtriser l'insécurité, les habitants ont établi le « DINA » pour punir les déviants voire les malfaiteurs plus précisément.

### **c-Situation économique :**

**Tableau N°3:** Présentation de la population active en fonction du secteur de travail

Secteur du travail	Fréquence (en %)
PRIMAIRE	92
SECONDAIRE	00
TERTIAIRE	08
Total	$\Sigma=100$

SOURCE : Monographie de la commune rurale Bevato, 2013

**Remarque :**

-Le secteur primaire est connu par l'exploitation directe des matières premières (agriculture, élevage, pêche...).

-Le secteur secondaire regroupe les activités de transformation de ces matières premières en produits finis (industries, usines...)

-Et le secteur tertiaire est en relation directe avec les derniers consommateurs de biens et les derniers utilisateurs de service (chauffeur, pilote...)

D'après le tableau précédent, concernant ses activités économiques de la population, on peut dire que la commune *Bevato* est une zone à vocation agricole et élevage parce que 92% de la population vivent du secteur primaire. A part cette base d'activité, il y a aussi des gens qui travaillent dans le secteur tertiaire, soit 8% de la population active.

**Tableau N° 4 :** Nombre de zébus dans la Commune

FKT	NOMBRE DES ZEBUS
Mandrosoa	1200
Manakambahiny	800
Ambatoantrano	965
Ampihoarana	750
Fihaonana	655
Ankadinandriana	505
<b>Bevato</b>	<b>1100</b>
Analamaitso	1300
Andohanimanambolo	1050
Ambatomitsangana	1000
Fiadanana	1045
TOTAL	$\Sigma=10370$

SOURCE : Monographie de la commune rurale Bevato, 2013

D'après ce tableau, nous avons constaté que, économiquement, la Commune Bevato est l'une des régions ayant beaucoup des bœufs (soit 10370). Chaque Fokontany possède au moins 500 têtes de zébus.

### **Conclusion**

Le secteur de la micro finance possède un cadre légal et institutionnel bien établi permettant son évolution. Comme nous l'avons pu constater, le fokontany Bevato est composé des agriculteurs, une population cible de la micro finance. D'ailleurs, il existe un bureau fonctionnel de la CECAM dans ce milieu.

Les stratégies et instruments pour donner l'accès des services financiers aux démunis font partie de la politique des IMF. Actuellement, la micro finance est considérée comme un instrument propre à la réduction de la pauvreté. Cependant, nous allons voir les réalités sur ce propos.

**PARTIE II : RESULTATS D'ENQUETE SUR LE PROJET DE LA  
CECAM**

## **PARTIE II : RESULTATS D'ENQUETE SUR LE PROJET DE LA CECAM**

### **Introduction**

Les actions des réseaux de micro finance et de leurs membres sont de réaliser certains projets afin d'améliorer les conditions de vie des paysans concernés, à travers les services financiers : le crédit et l'épargne. 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.

Par rapport à l'épargne, le crédit est l'offre la mieux utilisée par les ruraux. La CECAM propose en effet plusieurs types de crédit (cf. tableau N°2-p.16). C'est ce qui la distingue des autres établissements de la micro finance : l'offre des services diversifiés suivant les besoins de la population rurale.

### **Chapitre III : Généralités sur le projet ou crédit**

Voici les résultats de terrain que nous avons obtenus lors de notre descente sur terrain. Mais, tout d'abord, il convient de souligner que nous avons pris deux (02) quartiers sur onze (11) dans le fokontany Bevato.

#### **Section I : Définitions**

##### **a-Les crédits GCV et LVM**

Une gamme complète de produits articulée autour des besoins du paysannat a été mise en place: le crédit productif pour accroître la production (intrants, semences, main-d'œuvre, petit matériel...), le prêt GCV pour valoriser dans les meilleures conditions cette production et le crédit LVM pour soutenir l'investissement.

Si le crédit-bail est une technique connue, sa mise en œuvre effective en milieu rural par la CECAM constitue une innovation au niveau des pratiques de la micro finance internationale. Ces produits s'inscrivent dans une certaine trajectoire de crédits : ainsi un prêt GCV pourra permettre de rembourser un crédit productif et de financer des cultures de contre-saison, alors que le crédit LVM permet de soutenir une diversification des activités et le développement de la productivité agricole.

La force de l'offre CECAM est de partir des besoins des paysans et d'arriver à adapter la mise en place et les remboursements sur le cycle cultural. Les produits CECAM sont définis au niveau national dans leurs caractéristiques générales mais avec un calendrier spécifique par région et une décision d'octroi prise au plus près du terrain par un comité de crédit constitué de sociétaires. Ainsi, il est possible d'intégrer, dans une certaine mesure, les spécificités agro-écologiques locales qui vont conduire, par exemple, à une, deux voire trois récoltes de riz par an et donc à des durées de crédits différentes.

Cette offre de crédits liés à l'activité économique est renforcée par des prêts permettant de satisfaire les besoins sociaux mais il n'existe pas d'offre de crédit spécifique pour l'habitat (construction ou amélioration). Des produits d'épargne (compte à vue non rémunéré, compte à terme, compte épargne) complètent la gamme. En revanche, aucun produit d'assurance (maladie, économique) n'est proposé. Les deux produits phares et innovants des IMF malgaches : le crédit GCV et la LVM, méritent un développement spécifique.

## **b-Caractéristiques des crédits**

### **LE GCV**

Le crédit GCV a pour principales caractéristiques :

- Une durée de cinq à 10 mois pour le riz paddy et de quatre à 10 mois pour les autres produits avec un calendrier fixé par région ;
- Un plafond de 20 millions MGA par emprunteur et un plafond de 75 % (paddy) ou 65 % (autres produits) de la valeur du stock ;
- Des taux d'intérêt distincts pour les producteurs (3 % par mois) et pour la collecte (3,5 % par mois) y compris pour les paysans ayant acheté la 2e partie de leur stockage ;
- Un remboursement en une ou plusieurs échéances ; une garantie portant sur 100 % des produits stockés ;
- L'achat de parts sociales variables pour un montant dégressif de 5 % calculé sur la base du montant du prêt.

Le crédit GCV est un crédit de stockage visant à aider le producteur agricole à commercialiser ses produits à un moment où les prix d'achat lui seront les plus favorables. Il est devenu pleinement opérationnel grâce au réseau CECAM dont c'est le produit phare. Ce modèle se diffuse et ses modalités sont reprises par d'autres, que ce soit Vola Mahasoa, TIAVO ou d'autres institutions.

### **LA LVM**

Le LVM (appelée aussi LVE dans des structures non mutualistes) s'appuie sur une procédure classique de crédit-bail<sup>4</sup>. L'expérience de LVM démontre que le crédit-bail adapté à la micro finance est une innovation permettant de financer l'investissement agricole à une échelle significative pour le développement. Conjugué à des procédures rigoureuses d'accès et de suivi, le mécanisme de crédit-bail permet d'obtenir un niveau satisfaisant de sécurisation du crédit.

Au sujet de la LVM, le réseau CECAM acquiert un bien choisi par le sociétaire qui en fait la demande. Le bien est remis au sociétaire qui en devient locataire moyennant :

- Un apport personnel qui est de 10 % de la valeur du bien si c'est du matériel agricole et de 10 à 30 % selon les autres cas ;
- Un plafond de 10 millions MGA ;
- Une garantie d'un montant équivalant à une fourchette allant de 50 à 150 % de la valeur du bien ;
- Le versement régulier d'un loyer, avec un taux d'intérêt de 2,5 à 3,5 % pendant une durée pouvant aller de trois à 36 mois.

---

<sup>4</sup> Le réseau CECAM acquiert un bien choisi par le sociétaire qui en fait la demande. Celui-ci en devient locataire, moyennant un apport personnel, une garantie d'un montant équivalant à une fourchette allant de 50 à 150 % de la valeur du bien et le versement régulier d'un loyer, avec un taux d'intérêt de 2,5 à 3,5 % par mois. Le réseau reste propriétaire du bien jusqu'à ce qu'il soit entièrement remboursé. En cas de défaut de paiement du loyer, le réseau peut reprendre son bien, sans procédure spécifique de contentieux.

## Section II : L'accessibilité des crédits

Selon les enquêtés, la CECAM demeure plus accessible par rapport aux autres IMF. La qualité des services offerts est quasiment satisfaisante, c'est-à-dire : peu de procédure et le déblocage de l'argent reste facile. Au niveau des crédits, une hiérarchie des crédits existe selon le critère de l'accessibilité : à la base, le GCV est le crédit le plus accessible. Le crédit productif reste accessible, mais demande néanmoins des moyens initiaux. Avec le LVM, on s'élève très nettement dans l'échelle des crédits ; enfin, les nouveaux crédits se situent au plus haut de la hiérarchie, à des hauteurs qui paraissent inaccessibles.

Concernant la garantie, la diversité des garanties acceptée par le réseau CECAM est un facteur clé de son impact sur le milieu rural. Les garanties mobilisées varient selon la nature du crédit. De manière prévisible, ce sont les stocks de riz qui garantissent le GCV. Les bœufs, les combinaisons de garantie et la terre apportent la contribution la plus importante pour les crédits investissement voire le LVM.

### a-Les membres de la CECAM

Parmi les cinquante (50) enquêtés, trente (30) sont membres dans la CECAM. Et le reste non membres.

**Tableau N°5 :** Répartition des enquêtés membres selon leur niveau d'instruction

Instruction Age	Enquêtés	Totaux
Primaire	22	22
Secondaire	08	08
Universitaire	0	0
Totaux	30	$\Sigma=30$

SOURCE : Nos enquêtes personnelles, Mars 2016

D'après ce tableau, la majorité de la population membre de la CECAM a un niveau d'instruction primaire. C'est-à-dire, 73% sur 30 membres. Et 26,66% pour le niveau secondaire. Notons que le niveau d'instruction est l'un des facteurs de réussite

du projet, comme le confirme l'un des enquêtés durant notre recherche. Dans le fokontany Bevato, les femmes ne sont pas trop concernées par le secteur de l'entrepreneuriat. Ce sont les hommes, âgés de 35 à 60 ans, qui s'occupent de la paperasse et qui sont membres, en général. Entrer dans une quelconque micro finance n'est pas volontaire selon les enquêtés. Ce sont en particulier les circonstances de la vie qui les contraignent à emprunter. Comme le soutient Raymond BOUDON dans les raisons qui poussent les individus à agir face à une telle situation. D'où la fonction de la micro finance en milieu rural.

Les jeunes, âgés de 18-25 ans ne sont pas touchés par le secteur de la micro finance dans le fokontany Bevato. Pour cause, le problème de garantie, qui est pour les jeunes inestimable. Durant notre enquête, nous n'avons rencontré aucun jeune membre d'une IMF. En plus, l'immaturation empêche ces jeunes à entrer dans la micro finance. Ils se concentrent en général dans les loisirs, les jeux. La majorité d'entre eux n'ont pas autant de charge (une famille à nourrir) par rapport à ceux qui sont âgés de 30 ans voire plus. Un de nos enquêtés raconte qu'il y avait en fait un jeune qui a emprunté de l'argent à la micro finance mais hélas tous les prêts sont dépensés dans le « Revy » (dans l'alcool, en français). « Il est poursuivi par la police jusqu'à ce qu'il a réussi à rembourser toutes les dettes. Ainsi, toutes les richesses de ses parents sont vendues ».

#### **b-Les non membres de la CECAM**

Parmi les dix (10) personnes non membres :

-Quatre personnes (40%), affirment ne pas avoir besoin de crédit ; les raisons invoquées sont liées à un faible niveau d'activités économiques.

-Six personnes (60 % des ménages non-membres) affirment avoir besoin de crédit. Mais par contre, ils n'ont pas fait de demande d'adhésion au Réseau CECAM tout en ayant besoin de crédit. Ces personnes indiquent comme raisons principales :

✓ Le manque d'information sur les procédures et les produits CECAM (un tiers des réponses) par faute de sensibilisation.

✓ L'auto exclusion du crédit : par « peur du crédit », « peur de ne pas pouvoir rembourser » par manque de garantie. Et du coup, ils se contentent de ce qu'ils ont en main.

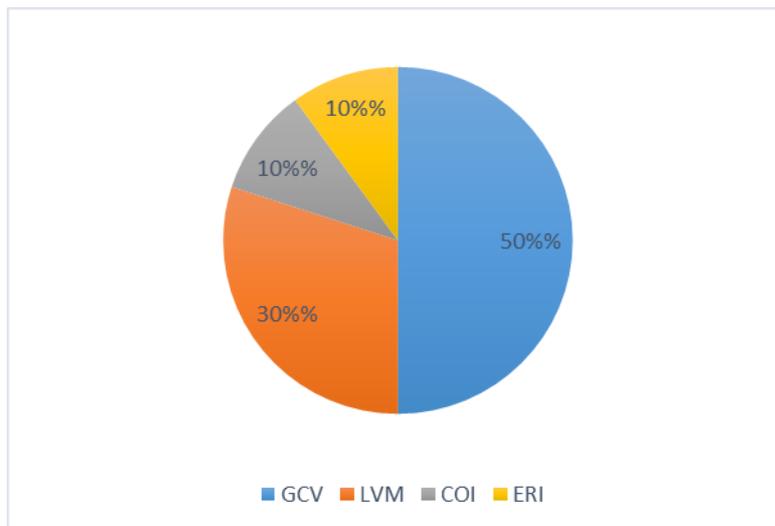
D'autres raisons de non-adhésion sont évoquées plus ponctuellement : le besoin d'autonomie, la volonté de ne pas se lier, les conditions trop contraignantes sont évoquées par des non-membres issus de groupes de ménages. Dans la plupart des cas, leurs décisions sont influencées par ceux qui ont déjà subi un échec, vu que c'est un quartier où tout le monde se connaît. Pour eux, l'activité de micro finance est un piège: prendre leurs biens ou leurs héritages comme garantie équivaut à les vendre. De l'autre côté, la rumeur gagne du terrain. En outre, le coût d'adhésion n'est pas accessible à tous.

## CHAPITRE IV : Evaluation de la performance de projet

### Section I : L'utilisation du projet par les membres

Parmi les services proposés par la CECAM, le LVM et le GCV sont le plus choisis par les 30 personnes membres. Nous allons voir par la suite comment les ménages utilisent ces crédits, LVM et GCV.

**Graphe N°1** : Répartition des enquêtés membres suivant les projets utilisés



SOURCE : Nos enquêtes personnelles, Mars 2016

Comme nous l'avons dit ci-dessus, le LVM et le GCV sont les produits les plus utilisés. Sur les 30 personnes membres de la CECAM, 9 personnes ou 30% sont des LVM, 15 personnes ou 50% sont des GCV. Le COI et l'ERI ne représentent que 10% ou 3 personnes chacun. Globalement selon les déclarations des utilisateurs, les produits de crédit ont été utilisés aux fins prévues par le réseau CECAM, malgré un certain « détournement ». Dans le prêt destiné à financer des activités, en moyenne un quart du crédit est utilisé pour financer des activités non productives. C'est-à-dire, pour la consommation familiale essentiellement, des imprévus mais aussi pour le remboursement d'un autre crédit. Ces produits s'inscrivent dans une certaine trajectoire de crédits : ainsi un prêt GCV pourra permettre de rembourser un crédit productif et de financer des cultures de contre-saison, alors que le crédit LVM permet de soutenir une

diversification des activités et le développement de la productivité agricole. En effet, certaines enquêtés affirment d'être membres d'un autre établissement de la micro finance. A titre d'exemple OTIV.

Les crédits les mieux connus sont le GCV et le LVM. Les « nouveaux » crédits, aménagement de terrain, cultures pérennes, construction, sont beaucoup moins spontanément cités, la plupart des actifs en ont entendu parler mais n'en connaissent pas les modalités pratiques. Les enquêtés utilisent à peu près les mêmes services comme nous l'avons pu constater dans le graphe. En tout cas, il y a un « mimétisme ». Quand le projet réussit pour certaines personnes, d'autres le pratiquent aussi.

### **Question de satisfaction**

#### **LE CREDIT GCV**

Le crédit le plus unanimement apprécié est le GCV, comme le montre l'exemple de l'encadré. Deux intérêts lui sont très largement reconnus : le stockage permet une meilleure valorisation de la production de riz et renforce la sécurité alimentaire des ménages. La capacité à développer des activités économiques avec le crédit obtenu par le GCV est soulignée, mais beaucoup moins fréquemment que les deux points précédents, notamment parce que les utilisations de ce crédit sont très diverses. Le GCV est apprécié aussi par des membres qui ont une activité de collecteur de produits agricoles et qui utilisent astucieusement le GCV pour augmenter leur capacité de collecte. L'impact méso-économique du GCV est aussi fréquemment souligné : la sécurité alimentaire qu'il permet d'assurer s'étend à l'échelle du groupe, du village, voire de l'ensemble d'une zone. Les membres soulignent que « le GCV permet de garder le riz dans la zone, ce qui rassure beaucoup la population. Parmi les 15 bénéficiaires du projet GCV, 06 personnes affirment être satisfaites du service.

« j'ai choisi la CECAM parce qu'elle est la première IMF existant dans ma région. Cela fait exactement 16 ans que je suis membre. J'utilise le GCV parce qu'il est sécurisé et plus fiable. En général, j'emprunte 1.000.000 d'Ar chaque année. Ce qui m'a permis d'acheter beaucoup de matériel, à savoir un décortiqueur, deux vaches... pour améliorer l'agriculture. Notamment, la production du riz. Heureusement qu'il y a la CECAM car elle m'a réellement aidé. Et je remercie la CECAM », d'après un enquêté.

SOURCE : Nos enquêtes personnelles, Mars 2016.

Malgré tout, le taux de satisfaction reste encore faible. Comme nous montrent les chiffres, même pas la moitié des personnes bénéficiaires sont satisfaites du service. Durant l'enquête, les 09 personnes restantes évoquent plusieurs types de problèmes liés à la GCV. Le principe du déstockage des produits qui ne peut être opéré qu'une fois le crédit remboursé fait l'objet de problèmes assez fréquents. La logique de la procédure est bien comprise (inciter à la valorisation du crédit à travers des activités économiques), mais conduit à des situations parfois délicates dans des cas où les ménages ont utilisé le crédit à des fins non productives. Autrement dit, à des dépenses quotidiennes telles que l'éducation des enfants, achats des meubles, des vêtements... Bref, à des objets utiles dans la vie. En conséquence, ils ont du mal à assurer le remboursement avant le déstockage. De plus le niveau d'instruction joue un rôle majeur dans la réussite du projet. Quelques problèmes mineurs sont évoqués : qui doit payer le raticide, difficulté à mettre en place le lieu de stockage. En cas d'échec, le principe du « Don contre Don » de Marcel Mauss intervient, c'est-à-dire que les créanciers récupèrent l'argent à travers les garanties voire les patrimoines du client.

## La LVM

La LVM est très largement appréciée parce qu'il représente le plus souvent la seule opportunité d'accès au financement du matériel agricole et non agricole en zone rurale.

« J'ai choisi de faire la LVM et j'ai acheté une moto. Comme gage, il y avait deux zébus et une charrette. Quand j'ai calculé la totalité des gages, j'ai trouvé que c'était au-delà du prix de la moto.

Pour payer ma dette, j'ai consacré tous les bénéfices de ma récolte et j'avais du mal à m'en sortir mais j'ai réussi à tout payer », d'après un enquêté.

SOURCE : Nos enquêtes personnelles, Mars 2016.

Aucune des autres organisations faisant du financement rural ou agricole ne propose ce type de service.

Parmi les 09 personnes utilisant le LVM, seulement 03 sont satisfaites du LVM. L'ampleur et la nature de la garantie requise constituent l'obstacle le plus important à l'accès de ce crédit. Les entretiens qualitatifs montrent que la plupart des ménages des groupes pauvres estiment ce crédit inaccessible parce qu'ils n'ont pas les garanties requises et ont peu de chance de les avoir.

L'ampleur de l'apport personnel est un obstacle du même ordre qui contribue à donner au LVM l'image d'un crédit « qui n'est pas fait pour les pauvres », « qui n'est accessible

qu'aux moyens et aux riches qui ont déjà quelque chose à mettre en garantie ».

La garantie foncière est ici un problème clé. Et la situation foncière actuellement ne fait qu'empirer la chose. Le réseau CECAM reconnaît comme garantie une très large gamme de biens (équipement agricole, non agricole, ménager, terres bénéficiant d'un titre foncier). Mais bon nombre des paysans des catégories pauvres ne détiennent pas suffisamment de biens de ce type pour pouvoir accéder au LVM. En revanche, ils disposent souvent d'un petit lopin de terres en propriété coutumière qu'ils souhaiteraient mettre en garantie, moyennant une reconnaissance par la commune par exemple. Une demande du même ordre est exprimée par des ménages des groupes moyens qui ont une dotation de terre plus conséquente, et qui se disent prêts à les mettre en garantie pour pouvoir équiper et moderniser leur exploitation agricole.

Même s'il est moins fréquemment évoqué que pour les autres crédits, le taux d'intérêt élevé du LVM est une préoccupation forte des ménages membres. Les modalités de remboursement font ponctuellement l'objet de critiques, certains emprunteurs souhaitant notamment pouvoir rembourser mensuellement au lieu de trimestriellement. Globalement, comme pour le COI, c'est une demande de meilleure adaptation des modalités de remboursement aux activités du ménage qui est exposée.

La rentabilité du LVM finançant de l'équipement peut être compromise par la faible qualité de l'environnement technique de la production (faible disponibilité de mécaniciens compétents dans les zones rurales enclavées, absence de pièces de rechange, délais de réparation dépendant de la qualité des routes...). La réparation d'un équipement tombé en panne peut entraîner des frais très importants, immobiliser la machine pendant plusieurs semaines et donc limiter les revenus retirés qui sont la source principale du remboursement. Le processus peut déstabiliser très fortement le budget du ménage emprunteur, son remboursement de crédit, et son accumulation.

## **LE COI ET L'ERI**

Ce crédit est apprécié parce qu'il permet de mobiliser des volumes de financement importants. Le taux d'intérêt élevé est le principal problème évoqué à propos de ce crédit. Pour notre enquête, 06 personnes font ces projets. Autrement dit, 03 personnes pour chaque projet. En tout cas, ces personnes ne sont pas satisfaites du résultat. Suivent ensuite, à égalité, la garantie trop élevée, le retard dans le déblocage, et la durée trop

courte. Parce qu'il alimente des fonds de roulement de commerçants, le retard de déblocage de ce crédit entraîne des manques à gagner importants.

Le mode de remboursement avec une première échéance au bout d'un mois est un problème pour les commerçants des zones éloignées qui s'approvisionnent à la capitale et sont soumis à des délais de livraison importants (plusieurs semaines). Dans les deux cas cités, le problème est ponctuellement résolu par des crédits informels faits par les fournisseurs, mais la rentabilité globale de l'activité pourrait être améliorée si les échéances de remboursement étaient mieux adaptées aux contraintes de l'activité.

## **Section II: Impacts du projet sur les ménages**

### **a-Fonction du projet :**

#### **a.1.Le rôle « d'accélérateur de projet » de la gamme de crédits CECAM pour les ménages :**

Malgré certains obstacles rencontrés dans l'accomplissement du projet, nous tenons à souligner que celui-ci tient un rôle accélérateur. Cet impact est essentiellement évoqué par les enquêtés. L'effet « accélérateur de projet » est rendu possible par la diversité de la gamme de crédits, leur combinaison, et l'offre de plusieurs formes de crédits d'investissement : le GCV, le LVM, les crédits d'aménagement agricole, mais aussi le COI dont les montants peuvent contribuer à favoriser l'investissement. La gamme de crédits CECAM a stimulé les initiatives économiques et a permis de concrétiser des projets et des investissements plus rapidement qu'ils ne l'auraient été en l'absence de crédit.

Afin de rembourser les prêts, les utilisateurs du crédit investissent notamment dans des activités d'agriculture et d'élevage, à part d'autres, comme des activités secondaires telles que les petits commerces de PPN et des salles de vidéo. Mais, l'essentiel des projets observés est agricole. Selon leur système d'activités, les ménages mobilisent différemment la gamme de crédit CECAM. Ces agriculteurs utilisent presque tous la combinaison GCV+ crédit productif pour augmenter leur production agricole (main-d'œuvre, prestation de service, intrants, augmentation de surfaces cultivées).

Les effets du crédit mobilisé pour « accélérer » un projet sont largement tributaires de facteurs extérieurs au crédit qui vont favoriser le développement de l'activité économique ou au contraire la fragiliser et ce faisant, en limiter ou compromettre les effets. Du fait de l'exigence par le réseau CECAM d'une garantie matérielle, l'existence d'un capital initial est une condition sine qua none de ce type de démarche. Les procédures CECAM assouplissent cette condition en permettant de mobiliser ce capital sous différentes formes : patrimoine immobilier ou mobilier, cheptel, mais aussi capital social à travers la mobilisation de caution d'un tiers (qui reste cependant relativement rare au regard du risque encouru par le cautionnaire). Le manque de garantie reste cependant le facteur majeur d'exclusion des ménages pauvres et moyens de cette démarche de projet. La qualité de l'environnement (qualité des infrastructures, dynamisme des marchés ruraux, existence de services d'appui, ...) tout comme les capacités de gestion du ménage sont des facteurs déterminants de la réussite ou de l'échec du projet.

Enfin, bon nombre des démarches « réussies » observées dans les enquêtes mettent en évidence l'importance de la mobilisation du collectif familial (collectif de travail, acquisition des compétences techniques à travers la formation des enfants, rôle déterminant des épouses dans la gestion des activités et des biens, ...). Les trajectoires de non-membres de ces groupes montrent que les initiatives économiques ne sont pas exclusivement liées au crédit et peuvent être développées sur la base d'autres capitaux : patrimoine des ménages, revenus d'activités plus anciennes, autres sources de financement (quelques exemples, rares, de recours à des emprunts bancaires), et même revenus de l'usure qui est pratiquée par certains ménages de ces groupes. Mais une pratique qui devient rare avec la prolifération des IMF.

Pour certains enquêtés, le crédit CECAM permet d'accélérer des processus qui auraient été mis en place en son absence, mais qui auraient été alors développés plus lentement. Dans ce contexte, le recours au crédit va dépendre de son coût, mais surtout du degré de confiance et d'intérêt que la CECAM va être capable de susciter. Les non-membres vont évaluer la complexité des procédures CECAM, ils ont donc avant tout besoin d'information ; ils vont évaluer le risque du crédit ; la nature de leur relation avec le conseiller et les élus va influencer sur leur choix ; enfin, dans un second stade, le degré de maîtrise qu'ils pensent pouvoir avoir de la CECAM (devenir élu, avoir des responsabilités de gestion...) peut influencer sur leur choix.

## **a.2. Le crédit facteur d'amélioration de la production agricole et de la sécurité alimentaire pour les paysans**

Pour ces paysans, l'objectif prioritaire reste d'assurer la sécurité alimentaire de la famille par une combinaison d'activités agricoles. La diversification des activités est un moyen de faire face aux chocs et de réduire leur vulnérabilité. Certaines activités non agricoles développées par ces groupes pauvres nécessitent des investissements (petit commerce, gargote,...). Mais la plus grande partie d'entre elles ne demandent que peu d'investissement et reposent essentiellement sur la force de travail. Les ménages utilisent avant tout le GCV. Le GCV est utilisé ici dans sa fonction première de meilleure valorisation de la production et sécurisation alimentaire. Les bénéfices qui en sont retirés dépendent de l'ampleur du stock confié au GCV, de la variation des cours du riz pendant la saison et de l'ampleur des besoins alimentaires de la famille au moment du déstockage. La plupart des ménages de ces groupes affirment que le GCV leur a permis « d'améliorer leur sécurité alimentaire ».

Dans une majorité des cas, le GCV est combiné avec d'autres projets. C'est cette combinaison qui peut apporter des bénéfices si elle est conduite judicieusement et si aucun aléa extérieur ne vient perturber le processus, dans bon nombre de ménages ayant des petites surfaces de production et des techniques peu intensives. Ces autres projets permettent de couvrir les charges de base de la production, mais les améliorations obtenues ne permettent pas un saut de productivité suffisant pour aboutir à une amélioration importante de rentabilité. Ce n'est qu'à travers la combinaison avec un GCV réussi que cette rentabilité apparaît. Durant notre enquête, il y a des ménages qui ont abouti à une dynamique d'accumulation avec la répétition de cette combinaison. GCV+PRO. Dans les cas les plus favorables, mais peu fréquents dans ces groupes, un LVM finit par pouvoir être pris pour l'achat d'un attelage, d'une charrue.

## **a.3. Une fonction d'apprentissage**

Le respect de règles financières, dont témoignent les taux de remboursement relativement satisfaisants et qui s'améliorent dans le réseau peut être considéré comme une première forme d'apprentissage. Ce constat positif est cependant à tempérer : les règles semblent effectivement fortement intégrées par les membres.

Elles sont associées à l'image de grande sévérité de la CECAM et sont respectées parce qu'elles sont craintes. Selon les enquêtés, nul ne doute que la CECAM sera en mesure de les faire respecter.

Une autre forme d'apprentissage est celui de la concurrence quand les membres CECAM expriment l'espoir de voir la concurrence entre CECAM et BOA avoir un effet bénéfique sur les taux d'intérêt.

L'apprentissage de l'épargne est un autre aspect de cette fonction. Globalement, les membres, trouvent peu d'intérêt à l'épargne CECAM. Par contre, l'intérêt du coffre-fort CECAM contre les voleurs est souligné, vu que l'état de sécurité du district de Tsiroanomandidy semble critique. La vertu anti- gaspillage et remède contre les « dépenses folles » a été aussi soulignée. Enfin, ceux qui utilisent l'épargne CECAM dans un but de préparation de projet : remboursement de crédit dans un premier temps, mais aussi préparation de projet construction de maison par exemple.

## **b-Des seuils et des facteurs d'exclusion du système de financement**

### **b.1.Des activités souvent fragiles**

Même avec un crédit, amorcer et développer un processus d'accumulation reste néanmoins difficile pour les ménages pauvres. Les trajectoires de ménages reconstituées dans les enquêtes montrent que les processus d'accumulation engagés par les ménages des groupes pauvres sont extrêmement sensibles aux aléas de la production agricole : cyclones, inondations, sécheresse, criquets, peste porcine... La mort des animaux est un puissant facteur de déstabilisation de l'économie d'un ménage, si l'animal a été acquis à crédit. Ces aléas sont renforcés par l'insuffisance des services d'appui à l'agriculture : vétérinaires, conseil technique... Les résultats de ces démarches sont très sensibles aux évolutions du marché et aux fluctuations des prix du riz. La faiblesse des bénéfices renforce le poids du taux d'intérêt dans le processus. Les stratégies de combinaison d'activités rendues plus complexes par l'utilisation d'un financement aux règles strictes requièrent des capacités de gestion dont un grand nombre de ménages pauvres ne disposent pas.

Cette même « finesse » de gestion est requise du côté de l'institution qui octroie le crédit : un crédit qui arrive trop tard peut compromettre les faibles gains de productivité

liés à des travaux de culture faits au bon moment ; une trop faible connaissance de la complexité des combinaisons productives peut limiter les adaptations du crédit aux contraintes des emprunteurs.

Les problèmes de santé des ménages figurent parmi les raisons les plus fréquentes des situations d'échec dans ces groupes. Comme les équilibres productifs sont précaires, et les bénéfices dégagés faibles, une maladie dans la famille entraînant des dépenses importantes (médicaments, soins, hospitalisation, décès) déstabilise fortement le budget du ménage, et conduit souvent à une décapitalisation et à une « mauvaise utilisation » du crédit.

### **b.2.L'épargne CECAM reste un service peu utilisé**

Parmi les trente (30) membres de la CECAM, cinq (05) membres actifs utilisent les services d'épargne de la CECAM. Et d'autres membres restants, c'est-à-dire les vingt cinq (25), ne se prononcent pas sur l'intérêt de l'épargne CECAM notamment parce qu'ils n'ont pas besoin de services d'épargne, le plus souvent faute de capacité d'épargner. La première raison invoquée tant par les membres et par les non membres est le manque de ressources financières du ménage qui limite la capacité générale d'épargne.

L'épargne CECAM des membres actifs, faite essentiellement sous forme d'une épargne de précaution est un moyen pour accéder au crédit. L'investissement productif n'est que beaucoup plus marginalement cité comme objectif principal de l'épargne. De plus, le taux d'intérêt proposé est trop faible, pas attrayant au regard des autres opportunités d'épargne (stock de vivres, cheptel...).

Cependant, il y a ceux qui soulignent néanmoins des aspects positifs : mettre l'argent à l'abri pour éviter le gaspillage et les « dépenses folles » ; « décourager les voleurs de venir à la maison en mettant l'argent dans le coffre fort de la CECAM ». Préparer l'école des enfants progressivement ainsi que préparer les remboursements de crédit progressivement. Dans quelques cas, les ménages se disent intéressés par le Plan épargne pour leur permettre de préparer l'achat d'un terrain pour construire une maison.

## Conclusion

Le LVM et le GCV constituent l'offre la plus utilisée par la population dans le fokontany Bevato. A titre de rappel, nous avons enquêté cinquante (50) personnes dans deux quartiers du fokontany, trente (30) sont membres actifs de la CECAM et le reste c'est-à-dire dix (10) non membres. Parmi les 30 membres de la CECAM, d'après notre enquête, neuf (09)-(30%) seulement affirment être satisfaits du service. Autrement dit du « crédit » dont ils ont bénéficié. La majorité avoue avoir regretté d'emprunter à la CECAM car cela a empiré leur situation.

Malgré tout, la population dans le fokontany de Bevato connaît une forte dynamique à propos de la micro finance. Elle préfère plutôt aller auprès des IMF que faire le « *maitso ahitra*<sup>5</sup> ». En général, peu d'entre eux parviennent à atteindre leur objectif : la réussite. Le secteur de la micro finance semble avoir un avenir mais quelques recommandations doivent être prises en compte.

---

<sup>5</sup> Le *maitso ahitra* consiste à emprunter de l'argent aux voisins et de rembourser lors de la récolte.

## **PARTIE III : LE SECTEUR DE LA MICRO FINANCE**

## **PARTIE III : LE SECTEUR DE LA MICRO FINANCE**

### **Introduction**

Les institutions de micro finance considèrent de plus en plus la viabilité financière comme un élément essentiel de leur stratégie commerciale. Actuellement nombreuses sont celles qui font valoir que, dans un monde où les ressources subventionnées se font rares et ne conduisent pas toujours à la pérennité, la viabilité financière des services de micro finance est cruciale pour que ceux-ci puissent bénéficier à un plus grand nombre de pauvres.

Certes, il y a encore des personnes exclues des services de la micro finance à causes des problèmes de garanties et d'autres. Nous proposons donc quelques recommandations.

### **CHAPITRE V : APPORTS ET SUGGESTIONS**

#### **Section I : Les forces et faiblesses de la micro finance**

D'après notre enquête, voici quelques forces et faiblesses de la micro finance, notamment la CECAM :

##### **a-Les forces**

A première vue, les IMF possèdent un avantage à offrir des services financiers à ces clients :

-La CECAM sont des institutions réglementées qui remplissent les conditions de propriété, de transparence financière, d'adéquation du capital, nécessaires pour assurer une gestion efficace et efficiente ;

-Elle possède des infrastructures, un réseau étendu d'agences à partir desquelles peuvent s'étendre et atteindre un nombre substantiel de clients ;

-Elle possède aussi un système bien élaboré de contrôle interne, des systèmes administratifs et comptables pour garder des traces d'un certain nombre d'opérations.

-Sa structure de propriété de capitaux privés tend à encourager la bonne gouvernance, la rentabilité et la profitabilité, toute chose qui profite à la viabilité.

-La CECAM offre des services de prêts, d'épargne et bien d'autres produits.

## **b-Les faiblesses**

La CECAM rencontre des difficultés à servir les clients :

- L'inexistence d'un bureau fonctionnel stable à proximité des pauvres et particulièrement les ruraux ;
- Le mythe de non rentabilité des pauvres ;
- Le manque de garanties pour assurer le paiement de crédit ;
- Aucune sensibilisation n'a eu lieu ;
- Aucune formation donnée aux ruraux ;
- Le coût d'adhésion n'est pas accessible à tous.
- La micro finance est faite de façon accessoire et n'est intégrée dans le plan stratégique de la banque ;
- La difficulté de suivre les activités entretenues par les clients après le prêt ;
- La zone d'intervention est limitée ;
- Le manque d'engagement du personnel dans la mission du service de la micro finance
- Le manque d'une ressource humaine spécialisée et compétente pour offrir les services à la clientèle ;
- Absence de contrôle étatique.

## **Section II : Recommandations**

### **a-Au niveau des IMF**

Dans un contexte de concurrence accrue pour des compétences rares, la question des ressources humaines apparaît d'autant plus stratégique. Les structures mutualistes telles que la CECAM connaissent une difficulté supplémentaire : la nécessaire formation de leurs travailleurs. Ceci pour mieux expliquer aux paysans leurs buts et leurs objectifs : le développement du milieu rural. On voit par là que la formation des agents est un point vital pour la micro finance. Faute de formation, les clients échouent

Durant notre enquête, plusieurs enquêtés souhaitent entrer dans les IMF mais par faute de garantie, ils abandonnent. A titre de recommandation, ils suggèrent un assouplissement au niveau des gages et aussi sur le droit d'inscription qui s'élève à 22500 Ar. Puis, les produits de prêts doivent correspondre réellement aux besoins des pauvres, les procédures d'octroi de crédits doivent aussi être flexibles et les clients doivent sentir que l'IMF les respecte. Ainsi ils sauront que tout retard ou non-paiement porterait préjudice à son auteur, mais également aux futurs demandeurs de microcrédits.

#### **a.1. Bien connaître les besoins des agriculteurs**

Les agriculteurs familiaux ont besoin de s'intensifier, de se moderniser, de financer l'innovation technologique et organisationnelle. Par contre, leur seule capacité d'autofinancement ne suffit à financer cette modernisation. Leurs besoins de financement sont importants, diversifiés et complexes.

En particulier leurs besoins sont les suivants:

**Tableau N°6 :** Les besoins des agriculteurs

Durée	Besoins
Court terme	Financement des intrants en cours et en début des campagnes (semences, engrais, pesticides) de la main-d'œuvre complémentaire, location ou métayage, embauche, etc.
Moyen terme et à Long terme	Equipement pour intensification, la communication (transport), le stockage (bâtiment), culture pérenne (investissement, renouvellement, entretien). °

### **a.2.Améliorer la formation des membres**

Comme nous l'avons dit, il n'y a aucune formation pour les membres de la CECAM. Nous suggérons donc une formation et un suivi pour chaque membre de la CECAM :

✓ Offrir des formations plus fréquentes et sur des sujets spécifiques (à titre d'exemple : la gestion de l'épargne, de l'agriculture, de l'élevage, de la vente de produits, et surtout sur le montage d'un bon projet) ;

✓ Offrir des formations et des accompagnements orientés spécialement vers les besoins des femmes et des jeunes, pour atteindre aussi les personnes défavorisées.

### **a.3.Améliorer les conditions de l'épargne**

En ce qui concerne l'épargne, plusieurs aspects méritent d'être pris en compte. Les entretiens avec les membres indiquent que le manque d'intérêts sur l'épargne explique pourquoi ils ne sont pas intéressés par l'offre.

Pour améliorer les conditions de l'épargne :

-Faire connaître le mécanisme de rémunération de l'épargne à tous les membres ;

-Introduire les intérêts pour l'épargne à long terme principalement pour mettre l'argent des membres en sécurité.

### **a.4.Etendre l'offre d'épargne à des fins déterminées**

Selon l'appréciation de l'équipe, il est important d'identifier les mesures adaptées pour mieux soutenir les membres dans la gestion de leur argent de la manière suivante :

-Installer des affiches adaptées à un public analphabète pour sensibiliser les membres à cette forme d'épargne.

-Autoriser les membres à ouvrir un deuxième compte pour leur permettre de mieux canaliser leurs dépenses. L'épargnant peut définir lui-même le but spécifique de son compte, tout en restant libre de retirer l'argent et de lui réserver une autre utilisation.

En outre, mettre en pratique les décisions déjà prises auparavant :

Touchant les principes généraux de politique de micro finance, il s'agit en particulier :

- Du rôle prééminent donné au secteur privé et aux IMF dans l'offre de produits et services financiers ;
- De la non-exécution directe par le Gouvernement de programmes de micro finance ;
- De la création d'un environnement politique, économique, légal et réglementaire favorisant le développement du secteur ;
- De l'orientation vers le marché pour les politiques financières et de crédit.

Plus spécifiquement, les rôles des différents acteurs, dans ce cadre et en fonction de leurs avantages comparatifs, et selon le contexte, se déclinent ainsi :

- Les IMF doivent s'engager à promouvoir une intermédiation financière, viable et pérenne ;
- Le Gouvernement développera un environnement favorisant l'efficacité des marchés financiers et aidant les IMF privées à développer leur offre ;
- Les autres intermédiaires financiers tels que les banques et établissements financiers agissent en tant que grossistes envers les IMF ;
- Les ONG et autres structures d'appui apportent une assistance technique en favorisant les relations entre la clientèle et les IMF ;
- Les bailleurs de fonds fournissent davantage d'appui technique aux IMF et en cas de besoin, des ressources financières, sur la base des plans d'affaire des IMF notamment.

Cette démarche globale s'inscrit dans le cadre des pratiques optimales véhiculées par les bailleurs de fonds, à savoir :

- Favoriser la création et soutenir le développement d'institutions viables et permanentes qui visent l'accès à des services durables ;
- Être à l'écoute des clients et s'engager à leur fournir des services adaptés ;
- Appliquer des taux d'intérêt sur les prêts permettant aux IMF de couvrir leurs charges ;
- Développer de bons systèmes d'information de gestion (SIG) qui fournissent à temps des informations statistiques et financières fiables ;

- Établir la transparence dans la diffusion des informations financières ;
- Favoriser la mobilisation de l'épargne ;
- Établir et favoriser une gouvernance efficace au sein des IMF ;
- Encourager les gouvernements à créer un environnement macro-économique favorable au développement de la micro finance ;
- Investir davantage dans l'assistance technique pour l'émergence d'institutions et leur capitalisation ;
- Éviter de "réglementer à la hâte" et établir au besoin un cadre légal et réglementaire incitatif.

#### **b-Au niveau de l'Etat**

L'Etat représente le maillon principal de survie et de développement de la micro finance locale. Donc il lui faut créer un environnement macroéconomique et financier favorable à l'émergence de réseaux. Cela ne peut se faire qu'avec un renforcement des capacités en ressources humaines, matérielles et financières de la Direction de la micro finance. Ce qui permettrait à la Cellule de se décentraliser dans chaque région pour ainsi améliorer la surveillance et le contrôle du secteur périodiquement (une fois par an par exemple). Il faudrait également que l'Etat exige à la Cellule une banque de données et d'indicateurs informatisée et actualisée tous les ans pour permettre aux chercheurs d'avoir un accès rapide et fiable aux statistiques des IMF malgaches. Ce qui s'avère être déjà le cas depuis quelques années.

Alors que tous les autres acteurs importants du secteur sont organisés, l'Etat ne dispose pas d'une structure de suivi et de coordination de toutes les interventions au niveau national. Il y a un besoin du secteur dans ce domaine qui devra être satisfait dans un très court terme. Cette structure ou une cellule devrait être créée logée du ministère de tutelle du secteur. Elle aurait les quelques tâches suivantes :

- Actualiser en collaboration avec les principaux acteurs du secteur, la politique nationale de micro finance ;
- Coordonner l'élaboration de la stratégie nationale de micro finance ;
- Veiller à l'application des pratiques optimales par tous les intervenants ;

- Assurer le suivi de tous les programmes de micro finance ;
- Créer et gérer une base de données pour le secteur ;
- Etc.

## **Section II : Avenir de la micro finance malgache**

Malgré tous les problèmes rencontrés, la micro finance est en bonne voie, l'effectif de la population ciblée a été largement dépassé en général. Cependant l'illusion de cette bonne marche ne doit pas cacher les risques liés à la fragilité des réseaux notamment mutualistes tels que la CECAM. Ces difficultés ne sont pas seulement d'origine interne mais proviennent aussi de facteurs exogènes. Quelques éléments de réponse ont déjà été apportés mais que l'on sait non encore suffisants pour l'atteinte des objectifs de réduction de la pauvreté.

### **a-Les difficultés à surmonter**

Le développement de la micro finance est rendu difficile du fait non seulement de comportements inhérents au secteur mais aussi de l'interférence de certaines décisions qui ne concourent pas à la bonne santé des IMF.

#### **a.1.Les difficultés d'origine interne**

- **Les problèmes de gouvernance**

- Les problèmes de gouvernance apparaissent régulièrement reportant d'autant l'appropriation des réseaux par les nationaux.
- Les responsables qui doivent assumer des fonctions auprès des réseaux à titre bénévole, deviennent de moins en moins motivés,
- La rotation trop fréquente des techniciens traduit l'incapacité des IMF à fidéliser leurs agents qui se laissent tentés par des offres plus sécurisantes ;
- Les appuis financiers sont souvent absorbés par les honoraires de l'assistance technique. Face au contraste avec leur condition, les adhérents ne se sentent souvent pas concernés par l'avenir de leurs réseaux.

- **Les crises de croissance**

Les crises de croissance se transforment en blocage mettant en jeu l'avenir des IMF.

-Certaines institutions affiliées à la structure de regroupement et se sentant aptes à fonctionner par leurs propres moyens, cherchent à se désaffilier alors qu'en fait, elles n'ont en pas la capacité, d'où une perturbation au sein du réseau ;

-Des difficultés sont constatées une fois que le réseau devient plus étendu et que le contrôle interne ne suit pas. Ainsi, le système d'autogestion qui laisse le pouvoir de décision à des dirigeants élus non avertis, a été à la source d'une détérioration rapide du portefeuille de crédits, entraînant la fermeture de plusieurs caisses et, par la suite, un dysfonctionnement au niveau de l'institution. Les pertes ainsi engendrées ont érodé les fonds propres disponibles.

-L'extension des zones d'implantation a été parfois priorisée par les opérateurs au détriment du transfert de compétence. Ce qui perpétue la dépendance du réseau vis-à-vis d'appui technique extérieur ;

-La quasi inexistence de ressources longues ou d'épargne stable limite les activités des IMF.

-L'externalisation de certains services du fait de l'extension de l'IMF, semble nécessiter l'intervention de prestataires extérieurs. Des précautions sont toutefois à prendre pour faire face aux risques de dilutions de responsabilité ou de mainmise du prestataire sur le réseau.

## **a.2. Les facteurs exogènes**

- **Le dilemme entre vocation sociale et pérennité**

L'équilibre entre vocation sociale et pérennité du réseau n'est pas facilement maîtrisable.

-La mise à disposition du public de produits financiers à des taux concessionnels subventionnés ou bonifiés à des fins sociaux est certes avantageuse pour la population ciblée. Cependant, ce procédé ne joue pas en faveur du développement de l'institution mais entraîne plutôt des distorsions de concurrence à l'intérieur du secteur, surtout dans les zones où des IMF sont déjà présentes.

-La liberté des taux occasionne des profits non justifiés et non équitables aux institutions qui se concentrent dans les zones urbaines et les grandes agglomérations, aux dépens de celles qui sont installées dans les zones reculées et plus risquées, soucieuses de remplir leur vocation sociale.

-Les actions de soutien non concertées et quelquefois les incohérences mettent en péril la santé des IMF : l'importation de riz pendant la période des récoltes a entraîné une chute des prix fatale à l'établissement qui a financé la riziculture.

- **La quasi-inexistence de concurrence**

La quasi-inexistence de concurrence joue à l'encontre du respect de la déontologie de la micro finance. Comme le soutien Karl Marx, la concurrence favorise le développement.

-L'arrivée d'institutions fortement capitalisées à but lucratif, dont le volume des chiffres d'affaires et la confiance des bailleurs de fonds contribuent à la réduction des coûts des services offerts par rapport à ceux des IMF déjà en place qui n'ont pas les mêmes avantages, perturbe la concurrence ;

-L'inexistence d'initiatives locales, faute de ressources, ralentit l'atteinte de l'objectif car la micro finance risque de devenir une industrie qui profite plutôt aux nantis et limite l'accès des pauvres.

## **b-La recherche de dispositif plus efficace**

La solution idéale pour soutenir la stratégie gouvernementale de lutte contre la pauvreté réside dans la création d'institutions de micro finance viables et pérennes qui répondent réellement aux besoins de financement des ruraux. La poursuite de l'appui qui a été accordé au secteur est primordiale sans laquelle la mise en confiance des paysans envers ces IMF ne peut aboutir. Voici donc quelques dispositions à prendre en compte :

### **b.1.La prévention des risques de surendettement**

Dans le cadre de la prévention des risques de surendettement de la clientèle vu l'augmentation du taux d'échec, une structure pour contrôler les projets devait être mise

en place par les IMF. Et donner une seconde chance (des délais de paiements) à ceux qui n'arrivent pas à payer directement leurs prêts à la fin du contrat.

### **b.2.La constitution d'une base de données sur les indicateurs de gestion**

Le suivi de la santé des institutions et de leur fonctionnement sera par ailleurs contrôlé plus régulièrement grâce à la constitution d'une base de données sur les indicateurs de gestion des institutions et de l'ensemble du secteur de la micro finance. La base de données permettra non seulement de réaliser une meilleure supervision mais elle pourra également être consultée par les IMF pour se situer par rapport à l'ensemble du secteur.

### **b.3.Les réflexions sur l'utilisation des progrès technologiques**

Des réflexions sur l'utilisation des progrès technologiques pour les négociations de services financiers sont également en cours, afin de pouvoir offrir des services financiers dans les zones enclavées souffrant de l'inexistence d'énergie électrique ou pour diversifier le portefeuille de crédits. En outre, il est prévu de fournir des équipements informatiques aux IMF non pourvues, outils indispensables au meilleur suivi de leur fonctionnement.

### **b.4.Vers une évolution du rôle des bailleurs de fonds**

L'examen de la situation de la micro finance à Madagascar révèle les différents stades de développement atteints par les institutions, lesquelles interviennent dans des zones plus ou moins faciles en termes d'accès et de clientèle.

Face à cette diversité, il apparaît indispensable que les bailleurs de fonds enrichissent leur gamme de produits de manière à proposer des solutions appropriées aux besoins des IMF. C'est ce que s'efforce de faire l'AFD, en développant une gamme cohérente qui permet d'accompagner les institutions aux différentes phases de leur maturation : subventions au démarrage des IMF ; prêts en monnaie locale, à des conditions adaptées au plan d'affaire des IMF, par le biais de la facilité d'investissement en micro finance.

#### **b.5.Des innovations financières pour une modernisation agricole équitable ?**

Le coût du LVM reflète les conditions de fonctionnement et de pérennisation de la micro finance à Madagascar et doit être apprécié au regard d'un contexte d'inflation élevée. Mais il n'en reste pas moins une limite à l'accès au financement de l'investissement des ménages les plus vulnérables. Ce constat peut conduire à questionner les pratiques de la micro finance : la modernisation de l'équipement est un enjeu déterminant pour le développement rural et les agricultures familiaux : cette modernisation pourra-t-elle être réalisée équitablement pour toutes les catégories de ménages sur la seule base du marché ?

## **Conclusion**

Le secteur de la micro finance est aujourd'hui en pleine expansion. Il contribue désormais au développement du marché financier. La micro finance doit impérativement s'inscrire dans une vraie stratégie de développement qui s'appuie sur l'amélioration des techniques agricoles mais aussi sur le développement des infrastructures.

Aussi, les bailleurs de fonds peuvent ils intervenir dans le financement des institutions de micro finance pour favoriser leur émergence puis leur croissance et leur consolidation dans une logique de viabilité et de pérennité de leurs opérations.

## CONCLUSION GENERALE

Le microcrédit dans sa vocation la plus noble, cherche à financer un « petit, voire un microprojet » qui pourrait être l'agriculture, l'élevage, etc. Mais où en sont les limites de ce dispositif ? Il se trouve que pour la majeure partie des emprunteurs, l'argent gagné du microcrédit est investi ailleurs que dans l'auto-entrepreneuriat. D'où l'échec du projet.

L'étude aboutit ainsi au constat de l'impact global du fonctionnement des institutions de microcrédits au niveau local. Neuf (09) emprunteurs sur trente (30) déclarent avoir bénéficié de quelques avantages après un emprunt auprès de la CECAM. Pour eux, la réussite du projet dépend d'une bonne gestion. La micro finance pourrait être un coup de pouce au développement socioéconomique malgré certains problèmes qui persistent encore. Le souci est que les paysans malgaches n'ont pas assimilé la culture du crédit.

Cependant, les dispositifs mis en place par l'Etat en termes de politique de développement rural restent pour le moins inadaptés aux réels besoins des ruraux malgaches. Certes, l'emprunt auprès d'une institution de microcrédit génère chez un ménage donné, des retombées plutôt positives mais sur le long terme, les limites de ce mécanisme se font constater.

## BIBLIOGRAPHIE

1-**AKTOUF (O)**, (1987), Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations : une introduction à la démarche classique et une critique. La presse de l'Université du Québec, Montréal, 213pages.

2- **BANQUE CENTRALE DE MADAGASCAR**, (bulletin de 2007), Institutions de micro finance et leurs caisses de base.

3-**CARE**, (2001), Manuel de gestion des risques en micro finance, Craig Churchill et Dan Coster.

4-**DOMINIQUE (G)**, (2002), Micro finance : Orientations et méthodologiques, Commission Européenne, deuxième édition.

5-**DUVERGER (M)**, (1964), Méthodes des sciences sociales, Paris, PUF.

6-**HARIVONY (T)**, (2012), Analyse des performances des institutions de micro finance à Madagascar, Macroéconomie et modélisation.

7-**HILDEGARD (S)** (chef d'équipe), (2011), Réduction de la pauvreté par la micro finance, Analyse participative des clubs d'épargne et de crédit au Cameroun.

8-**LAFOURCADE (A)**, (2005), Etude sur la portée et les performances financières des institutions de micro finance en Afrique.

9-**LEBARON (F)**, (2009), La sociologie de A à Z, DUNOD, Paris.

10-**LOI N°2005-016** relative à l'activité et au contrôle des institutions de micro finance à Madagascar, Antananarivo, Juillet 2005.

### ➤ WEBOGRAPHIE

11-**MIX MARKET** sur le site <http://www.mixmarket.org>, consulté le 05 Mars 2016.

MIX MARKET est la plate-forme Internet qui permet l'échange d'informations entre les différents acteurs de la micro finance (IMF, Bailleurs de fonds, Investisseurs et prestataires de services).

➤ THESE DE DOCTORAT

12- **RAMANDIMBIARISON**, Noéline- *Les Banques et l'espace économique à Madagascar*. 1992. Thèse de doctorat.

13- **RAKOTOMANANA**, Faly Héry-Secteur informel urbain, marché du travail et pauvreté : essais d'analyse sur le cas de Madagascar-2011.Thèse de doctorat.

14- **SOALANDY**, Mandimbilaza Celine-Microfinance et secteur informel : Etat des lieux, analyses empiriques, perspectives d'avenir : les unités de production informelle dans l'agglomération d'Antananarivo-2006.

## TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	1
I-Généralités .....	2
II-Motif du choix du thème.....	2
III-Motif du choix du terrain.....	2
IV-Problématique .....	3
V-Objectif global.....	3
VI-Objectif spécifique.....	3
VII-Hypothèses.....	3
VIII-Aperçu méthodologique.....	3
1. Cadre théorique.....	3
2. Méthodologie d'analyse.....	4
IX-Méthodologie d'enquête.....	5
1. La pré-enquête.....	5
1.1-Les techniques documentaires .....	5
1.2-Les techniques vivantes .....	5
2. L'échantillonnage.....	6
Tableau N°1 : Répartition des enquêtés selon leur âge et leur sexe .....	6
3. L'entretien.....	7
4. Les questionnaires.....	7
IX- Limites de la recherche .....	7
X-Annonce du plan.....	8

PARTIE I : GENERALITES SUR LA MICRO FINANCE.....	9
Introduction .....	9
Chapitre I : LE SECTEUR DE LA MICRO FINANCE.....	9
Section 1: Cadre global de la micro finance à Madagascar.....	9
a-Définitions .....	9
b-Origine de la micro finance à Madagascar :.....	10
c-Stratégie nationale de micro finance .....	11
Section II : Cadre légal et réglementaire de la micro finance à Madagascar.....	11
a-Un nouveau cadre légal.....	11
b- Le cadre institutionnel.....	12
c- Relations entre les Banques et les IMF.....	13
Chapitre II : LA CECAM de la ville de Tsiroanomandidy.....	15
Section I : Fonctionnement de la CECAM.....	15
a-Organigramme :.....	15
b-Types de dépôts et de crédits.....	16
Le plan épargne (PLE).....	16
Le dépôt à vue (DAV).....	16
Le dépôt à terme (DAT).....	16
Crédits : obtention de crédit.....	16
<u>Tableau N°2</u> : Les types de projets financés par la CECAM.....	17
Section II : Monographie de la commune rurale.....	17
a-Aperçu historique.....	17
b-Situation géographique.....	18
c-Situation économique .....	18
<u>Tableau N°3</u> : Présentation de la population active en fonction du secteur de travail...	18

<u>Tableau N° 4</u> : Nombre de zébus dans la Commune.....	19
Conclusion .....	20
PARTIE II : RESULTATS D'ENQUETE SUR LE PROJET DE LA CECAM.....	21
Introduction .....	21
Chapitre III : Généralités sur le projet ou crédit.....	21
Section I : Définitions.....	21
a-Les crédits GCV et LVM.....	21
b-Caractéristiques des crédits.....	22
LE GCV.....	22
LA LVM.....	23
Section II : L'accessibilité des crédits.....	24
a-Les membres de la CECAM.....	24
<u>Tableau N°5</u> : Répartition des enquêtés membres .....	24
b-Les non membres de la CECAM.....	25
CHAPITRE IV : Evaluation de la performance de projet.....	27
Section I : L'utilisation du projet par les membres.....	27
<u>Graphe N°1</u> : Répartition des enquêtés membres suivant les projets utilisés.....	27
Question de satisfaction.....	28
LE CREDIT GCV.....	28
Le LVM.....	29
LE COI ET L'ERI.....	30
Section II: Impacts du projet sur les ménages.....	31
a-Fonction du projet : .....	31
a.1.Le rôle « d'accélérateur de projet » .....	31
a.2.Le crédit facteur d'amélioration de la production agricole .....	33

a.3. Une fonction d'apprentissage.....	33
b-Des seuils et des facteurs d'exclusion du système de financement.....	34
b.1. Des activités souvent fragiles.....	34
b.2. L'épargne CECAM reste un service peu utilisé.....	35
Conclusion.....	36
PARTIE III : LE SECTEUR DE LA MICRO FINANCE.....	37
Introduction.....	37
CHAPITRE V : APPORTS ET SUGGESTIONS.....	37
Section I : Les forces et faiblesses de la micro finance.....	37
a-Les forces.....	37
b-Les faiblesses.....	38
Section II : Recommandations.....	38
a-Au niveau des IMF.....	38
a.1. Bien connaître les besoins des agriculteurs.....	39
a.2. Améliorer la formation des membres.....	39
a.3. Améliorer les conditions de l'épargne.....	40
a.4. Etendre l'offre d'épargne à des fins déterminées.....	40
b-Au niveau de l'Etat.....	42
Section II : Avenir de la micro finance malgache.....	43
a-Les difficultés à surmonter.....	43
a.1. Les difficultés d'origine interne.....	43
• Les problèmes de gouvernance.....	43
• Les crises de croissance.....	43

a.2.Les facteurs exogènes.....	44
• Le dilemme entre vocation sociale et pérennité.....	44
• La quasi-inexistence de concurrence.....	45
b-La recherche de dispositif plus efficace.....	45
b.1.La prévention des risques de surendettement.....	45
b.2.La constitution d'une base de données sur les indicateurs de gestion.....	46
b.3.Les réflexions sur l'utilisation des progrès technologiques.....	46
b.4.Vers une évolution du rôle des bailleurs de fonds.....	46
b.5.Des innovations financières .....	47
Conclusion .....	47
Conclusion générale.....	48
BIBLIOGRAPHIE.....	49
TABLE DES MATIERES.....	52
LISTE DES ABREVIATIONS	
LISTE DES TABLEAUX	
ANNEXES	

## LISTE DES ABREVIATIONS

- ACEP** : Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production
- AFD** : Agence française de développement
- BFV** : Banky Fampanandrosoana ny Varotra/ Banque pour le développement du commerce
- BNI** : Bankin' Ny Indostria/Banque de l'industrie
- BOA** : Bank Of Africa
- BTM** : Bankin' Ny Tantsaha Mpamokatra/Banque des paysans producteurs
- CACR** : Coordination des Activités d'Appui au Crédit Rural
- CECAM** : Caisse d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel
- CERS** : Centre d'Étude de Recherche en Sociologie
- CIDR** : Centre International de Développement et de Recherche
- CIN** : Carte d'Identité Nationale
- COI** : Commercial Individuel
- CSBF** : Commission de Supervision Bancaire et Financière
- CTR** : Construction
- DAPP** : Direction de l'Appui à la Professionnalisation des Producteurs
- DAT** : Dépôt A Terme
- DAV** : Dépôt A Vue
- DEGS** : Droit, Economie, Gestion et Sociologie
- DID** : Développement International Desjardins
- DPDM** : Déclaration de Politique de Développement de la Micro finance
- DSRP** : Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté
- ERI** : Entretien et Préparation Immobilier
- ERM** : Entretien et Réparation Matériel
- FMI** : Fonds Monétaire International
- GCV** : Grenier Commun Villageois
- IFM** : Institut Français de Madagascar
- IMF** : Institution de Micro Finance
- LVM** : Location Vente Mutualiste
- MAEP** : Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche

**MEFB** : Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget

**ONG** : Organisation non gouvernementale

**OTIV** : Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola/ Communauté-Epargne pour le prêt financier

**PNUD** : Programme des Nations Unies pour le Développement

**PATR** : Projet d'Assistance Technique au Financement Rural

**PLE** : Plan épargne

**PRO** : Productif

**SA** : Société Anonyme

**SFD** : Système Financier Décentralisé

**SARL** : Société A Responsabilité Limitée

**TRF** : Transformation

**UE** : Union Européenne

## LISTE DES TABLEAUX

N°	Désignation	Pages
01	Répartition des enquêtés selon leur âge et leur sexe	06
02	Les types de projet financé par la CECAM	17
03	Présentation de la population active en fonction du secteur de travail	18
04	Nombre des zébus dans la Commune	19
05	Répartition des enquêtés membres	24

## LISTE DE GRAPHE

N°	Désignation	Pages
01	Répartition des enquêtés membres suivant les projets utilisés	27

## ANNEXE I

### QUESTIONNAIRE

Destiné aux membres de la CECAM / Hoan'ny mpikambana ao amin'ny CECAM

- Renseignements généraux :

1-Sexe :

*Lahy / Vavy*

2-Quel est votre âge ?

*Firy taona ianao ?*

3-Combien d'enfants avez-vous ?

*Firy ny zanakao ?*

3-Votre village d'origine ?

*Aiza ny fiavianao ?*

4-Quel est votre niveau d'instruction ?

*Hatraiza ny mari-pahaizana ?*

- Primaire / *Voalohany*
- Secondaire / *Faharoa*
- Universitaire / *Anjeri-manontolo*

- Renseignement spécifiques :

5-Quels sont les causes qui vous a poussé à entrer dans une micro finance ?

*Inona ny antony namporisika ianao niditra mpikambana amin'ireny mpampindram-bola ireny ?*

6-Pourquoi avez-vous choisi la CECAM ?

*Inona no antony nahatonga ianao nifidy manokana ny CECAM ?*

7-Depuis quand êtes vous membre de la CECAM ?

*Efa ela ianao no mpikambana tao amin'ny CECAM ?*

8-De quel genre de service bénéficiez-vous au sein de la CECAM ?

*Inona ny fanampiana noraisinao tao amin'ny CECAM ?*

9-Pour les services « crédits », dans quelles activités avez-vous investi ?

*Nampiasaina taminy sehatra inona ilay vola nindramina ?*

10-Les activités financées par le crédit auraient-elles été réalisées sans le crédit ?

*Vita ihany ve ny tetik'asa raha ohatra ka tsy nisy fanampiana ?*

11-Qu'est ce que le crédit CECAM a permis d'éviter ?

*Nanampy ianao ve ny CECAM ?*

12-Quelle est la place du crédit CECAM dans votre ménage?

*Aiza ho aiza ny toerany CECAM eo amin'ny tokan-tranonareo ?*

13-Etes vous satisfait du service dont avez bénéficié ?

*Nahafa-po ianao ve ny fanampiana noraisinao ?*

- Oui/ *Eny*
- Non/ *Tsia*

14-Des recommandations et pistes de solution pour améliorer les services.

*Afaka manome vahaolana ?*

Pour les non membres / Hoan'ny ireo tsy mpikambana

- Renseignements généraux :

1-Sexe :

*Lahy / Vavy*

2-Quel est votre âge ?

*Firy taona ianao ?*

3-Combien d'enfants avez-vous ?

*Firy ny zanakao ?*

3-Votre village d'origine ?

*Aiza ny fiavianao ?*

4-Quel est votre niveau d'instruction ?

*Hatraiza ny mari-pahaizana ?*

- Primaire / *Voalohany*
- Secondaire / *Faharoa*
- Universitaire / *Anjeri-manontolo*

- Renseignements spécifiques :

5-Pourquoi n'est vous pas membre ?

*Fa maninona ianao no tsy mpikambana ?*

6- Avez-vous constaté une évolution chez les personnes membres de la CECAM ?

Si oui, qu'est ce qui vous empêche réellement d'y entrer alors ?

*Raha ianao manokana, misy fiovana ve ny fianan'ireo olona izay mpikambana ?*

7-Des recommandations et pistes de solution pour améliorer les services ?

*Afaka manome vahaolana ?*

## ANNEXE II

### GUIDE D'ENTRETIEN

Pour les responsables de la CECAM / Hoan'ny mpitantana ny CECAM

1- Pouvez-vous nous parler du fonctionnement de la CECAM en général ?

*Ahoana ny fomba fiasan'ny CECAM amin'ny ankapobeany ?*

2- Quels genres de services financiers proposez-vous à vos clients ?

*Fanampiana manao ahoana no omenareo ny mpanjifa ?*

3- Comment les membres utilisent-ils les services ?

*Ampiasain'ireo mpanjifa amin'inona ireo fanampiana ?*

4- Quels sont les missions, les activités et les objectifs de la CECAM ?

*Inona avy ny asa, ny tanjony CECAM ?*

5- Quelles sont les causes du non utilisation des services par les non membres ?

*Inona ireo antony tsy hidiran'ireo olona sasany mpikambana ao amin'ny CECAM ?*

### ANNEXE III

## **LOI N° 2005-016 DU 29 SEPTEMBRE 2005 RELATIVE A L'ACTIVITE ET AU CONTROLE DES INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE**

REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA

Tanindrazana - Fahafahana - Fahamarinana

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

AVANT-PROJET

### **PRINCIPES GENERAUX DU MUTUALISME**

**Article 9 :** Le présent titre s'applique aux institutions de micro finance mutualistes et notamment aux unions et fédérations d'institutions de micro finance mutualistes.

**Article 10 :** Est qualifiée d'institution de micro finance mutualiste, une personne morale fondée sur les principes de coopération, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et/ou de consentir du crédit à ceux-ci.

Les institutions de micro finance mutualistes doivent respecter les principes généraux du mutualisme, dont notamment :

- a) la libre adhésion des membres sauf restriction prévue dans les statuts ;
- b) la non limitation du nombre des membres ;
- c) l'égalité des droits et obligations de chaque membre au niveau des IMF de base, chaque membre ayant droit à une voix et à une seule quelle soit le nombre de parts qu'il détient ;
- d) l'interdiction du vote par procuration sauf cas exceptionnels et dans les limites prévues par les statuts ;
- e) la limitation des services financiers aux seuls membres.

**Article 11 :** Toute répartition de l'excédent d'exploitation des IMF de base est interdite, sauf s'il s'agit de ristournes après approbation des comptes annuels.

La ristourne résulte d'un réajustement des intérêts débiteurs ou créditeurs et est calculée sur les opérations effectuées par l'institution de micro finance avec ses membres.

Sauf dispositions contraires des statuts, la distribution des ristournes résulte d'une décision de l'Assemblée Générale Ordinaire sur proposition de l'Organe délibérant.

**Article 12 :** Le membre qui se retire ou qui fait l'objet d'une décision d'exclusion n'a droit qu'au remboursement de son apport, éventuellement réduit en proportion des pertes subies. La plus-value, s'il en existe, reste acquise à l'institution de micro finance.

La démission d'un membre ne peut être effective qu'après l'apurement des opérations contractées par lui avec l'institution.

Dans le cas d'une caution donnée par l'institution en faveur des membres, la démission n'est pas opposable aux tiers avant l'apurement de toutes les opérations de caution passées avant la démission.

Tout décès d'un membre donne lieu à l'apurement du solde de ses créances et dettes à l'égard de l'institution.

## **REGLES COMMUNES**

**Article 29 :** Les institutions de micro finance sont obligatoirement constituées en personne morale. Les personnes physiques ne peuvent pas exercer les activités de micro finance.

**Article 30 :** Les institutions de micro finance doivent justifier en permanence de l'existence d'une structure de fonctionnement et de contrôle en cohérence avec leur niveau de classement. La structure minimale est précisée par instruction de l'autorité de supervision des établissements de crédit.

**Article 31 :** Outre les dispositions inhérentes à la forme juridique adoptée par l'institution, les statuts déterminent l'objet et la durée de l'institution de micro finance, le siège social, le fonctionnement des différents organes et leurs attributions, notamment celles des assemblées générales ordinaires et extraordinaires, les causes de dissolution.

Pour les institutions de micro finance mutualistes, les statuts mentionnent aussi les conditions d'admission, de démission ou d'exclusion, les droits et obligations des membres.

**Article 32 :** Une assemblée générale ordinaire doit être convoquée une fois par an dans les trois mois à compter de la clôture de l'exercice social pour approuver les comptes, décider de l'affectation des résultats et procéder, s'il y a lieu, au renouvellement des organes d'administration.

Les règles à respecter pour la convocation de l'assemblée générale ordinaire, pour le quorum et la prise de décision, sont fixées par les statuts.

**Article 33 :** L'assemblée générale extraordinaire des institutions de micro finance est seule compétente pour décider de l'augmentation du montant des parts sociales, de la modification à apporter aux statuts et de la dissolution anticipée, sur proposition de l'Organe délibérant.

Pour délibérer valablement, elle doit être composée de plus de la moitié des membres. A défaut de ce quorum, une deuxième Assemblée Générale est convoquée dans un délai de quinze jours et celle-ci peut délibérer valablement quel que soit le nombre de membres présents ou représentés.

Un membre ne peut recevoir procuration pour représenter plus de deux membres.

Toute décision est prise à la majorité absolue des voix des membres présents ou représentés.

**Article 34 :** Dans les conditions définies par les statuts ou sur délégation de pouvoirs donnée par l'assemblée générale ordinaire, l'Organe délibérant exerce les actes d'administration. Ce dernier peut subdéléguer une partie de ses pouvoirs.

L'Organe délibérant représente l'institution de micro finance mutualiste auprès des tiers.

Sur délibération de l'Assemblée Générale, l'Organe délibérant peut réviser les taux d'intérêt débiteur et créateur, sans effet rétroactif.

**Article 35 :** Les institutions de micro finance sont soumises aux règles de gestion et, selon le cas, aux normes de prudence adaptées à leurs opérations, pour garantir notamment leur liquidité, leur solvabilité ainsi que le développement de leurs activités.

## **DISPOSITIONS PARTICULIERES AUX INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE MUTUALISTES**

**Article 38 :** Deux ou plusieurs institutions de micro finance mutualistes de base peuvent se regrouper pour constituer une union.

Une institution de micro finance mutualiste de base ne peut être membre de plus d'une Union.

Les Unions ont pour membres les institutions de micro finance mutualistes de base.

**Article 39 :** Deux ou plusieurs unions peuvent se regrouper pour constituer une fédération.

Sur dérogation expresse de l'autorité de supervision des établissements de crédit, des institutions de micro finance mutualistes de base peuvent également être membres d'une fédération.

Une union et, le cas échéant, une institution de micro finance mutualiste de base, ne peut être membres de plus d'une fédération.

**Article 40 :** Nonobstant les principes généraux de mutualisme définis à l'article 10 ci-dessus, les statuts d'une union ou d'une fédération peuvent fixer des règles de représentativité, en fonction du nombre des membres, pour prendre part aux délibérations des assemblées générales ordinaires et extraordinaires.

**Article 41 :** L'union ou la fédération assure au bénéfice du réseau et en fonction de son organisation les fonctions techniques, administratives et éventuellement financières de l'organe central.

L'institution qui assure les fonctions d'organe central est notamment chargée :

1°) de fournir une assistance technique à ses membres notamment en matière d'organisation, de fonctionnement, de comptabilité, de formation et d'éducation ;

2°) de réaliser la consolidation des comptes du réseau, selon les instructions de l'autorité de supervision des établissements de crédit ;

3°) d'exercer un contrôle administratif, technique et financier sur les institutions de micro finance affiliées ;

4°) d'inspecter les institutions de micro finance affiliées ;

5°) d'assurer la cohésion et la promotion du réseau, en favorisant notamment la création d'IMF de base et leur développement ;

6°) de représenter le réseau aux plans national et international ;

7°) de définir, à l'usage de ses membres et des institutions de micro finance affiliées, les grandes orientations d'un code de déontologie ;

8°) sous réserve des dispositions légales et réglementaires en vigueur et notamment des prérogatives de l'autorité de supervision des établissements de crédit, de définir les règles applicables, aux plans administratif, comptable et financier au réseau. Dans ce cadre, elle peut définir toutes normes applicables aux institutions de micro finance affiliées au réseau ;

9°) de veiller à maintenir l'équilibre de la structure financière des institutions de micro finance affiliées au réseau ainsi que de l'ensemble du réseau;

10°) de fournir des services financiers au réseau dans la limite de son autorisation.

Le cas échéant, l'institution assurant les fonctions d'organe central du réseau peut sanctionner les institutions de micro finance affiliées qui ne respecteraient pas la réglementation ou les normes du réseau.

Les sanctions comprennent :

-l'injonction,

-les pénalités financières,

-la suspension de tout ou partie des activités,

-la suspension de tout ou partie des dirigeants responsables,

-la mise sous tutelle,

-l'exclusion d'une institution de micro finance affiliée au réseau.

**Article 42 :** Les institutions de micro finance affiliées à une union ou à une fédération sont financièrement solidaires dans la limite de l'équilibre financier global du réseau.

**Article 43 :** Lorsque plusieurs institutions de micro finance d'un réseau se voient confier par la loi une même attribution, il appartient à l'institution qui assure les fonctions d'organe central du réseau de déterminer, par instruction interne, laquelle d'entre elles doit exercer cette attribution.

**Article 44 :** L'institution de micro finance investie des fonctions d'organe central représente les institutions qui lui sont affiliées auprès des autorités monétaires, sous réserve des règles propres aux procédures disciplinaires de l'autorité de supervision des établissements de crédit, notamment pour le respect des prescriptions monétaires, prudentielles et statistiques.

Elle veille à l'application des dispositions législatives et réglementaires propres à ces institutions et exerce un contrôle administratif, technique et financier sur leur organisation et leur gestion.

**Article 45 :** Pour les institutions de micro finance mutualistes, l'assemblée générale constitutive adopte le projet de statuts et élit parmi ses membres les organes sociaux d'administration et de contrôle suivants dont la composition et les attributions respectives sont fixées par les statuts :

-l'Organe délibérant,

-l'Organe de contrôle,

-et éventuellement la Commission de crédit.

Les fonctions de membres de l'Organe de contrôle ne sont pas cumulables avec celles de l'Organe délibérant et de la Commission de crédit.

Lorsque le nombre des membres est supérieur à 20, les membres de l'Organe de contrôle ne doivent pas avoir de lien de parenté ou d'alliance jusqu'au deuxième degré avec les membres de l'Organe délibérant.

**Article 46 :** Les fonctions de membres des organes délibérant et de contrôle des institutions de micro finance mutualistes sont gratuites ou rémunérées selon les conditions fixées par l'assemblée générale. Les dispositions y afférentes sont précisées dans les statuts.

Toutefois, la rétribution de ces membres ne peut avoir lieu que si les résultats dégagés au cours de l'exercice précédent sont excédentaires. Cette rémunération n'est pas cumulable avec les jetons de présence.

Le remboursement des frais à l'occasion de l'exercice des fonctions est autorisé.

**Article 47 :** L'organe de contrôle exerce ses fonctions en conformité avec les instructions de l'autorité de la supervision des établissements de crédit relatives au contrôle interne et par les statuts.

**Article 48 :** Pour les institutions de micro finance mutualistes, sous réserve de l'accord de l'autorité de supervision des établissements de crédit, l'Organe de contrôle assure les fonctions des commissaires aux comptes au titre de l'article 25 de la loi bancaire.

Il a pour mission d'effectuer une surveillance de la gestion courante, de révéler à l'assemblée générale et au Ministère public tous faits délictueux préjudiciables à l'institution dont il a eu connaissance dans l'exercice de ses fonctions. Il provoque, le cas échéant, l'exercice de toute action judiciaire selon le droit commun.

Lorsque le bénéficiaire d'un crédit est membre de l'Organe délibérant, la décision d'octroi est approuvée au préalable par l'Organe de contrôle.

**Article 49 :** Pour être membre des organes d'une institution de micro finance mutualiste, il faut :

1. n'avoir pas été frappé par l'une des interdictions prévues à l'article 14 de la loi bancaire ;
2. avoir la qualité de membre de l'institution ;
3. être domicilié dans le ressort territorial de l'institution.

**Article 50 :** La durée maximale du mandat de membres des organes d'une institution de micro finance mutualiste est de trois ans, renouvelable une fois, sauf dérogation accordée par l'autorité de supervision des établissements de crédit.

La perte de la qualité de membre d'une institution de micro finance mutualiste, notamment à la suite d'une démission ou d'une décision d'exclusion, emporte cessation d'office du mandat de membres d'un des organes.

**Article 51 :** La démission d'un membre d'un des organes de l'institution de micro finance mutualiste est faite par écrit à l'organe dont il est membre et copie en est adressée aux autres organes de l'institution. Sauf précision expresse, cette démission n'emporte pas perte de la qualité de simple membre de l'institution.

**Article 52 :** Les modalités d'application des dispositions relatives aux organes d'administration et de contrôle des institutions de micro finance mutualistes seront, en tant que de besoin, précisées par instruction de l'autorité de supervision des établissements de crédit.

**Article 53 :** Une institution de micro finance mutualiste peut être absorbée par une autre institution ou participer à la constitution d'une institution nouvelle par voie de fusion.

Elle peut faire apport de son patrimoine à des institutions nouvelles par voie de scission.

La fusion ou la scission est décidée par chacune des institutions de micro finance mutualistes intéressées par délibération de leur Assemblée Générale Extraordinaire respective.

La fusion opère le transfert de l'actif et du passif des institutions de micro finance mutualistes absorbées à l'institution de micro finance mutualiste absorbante au regard des créanciers, sans que cette substitution emporte novation.

Les opérations de fusion et de scission d'institutions de micro finance mutualiste sont soumises à l'autorisation de la CSBF, conformément à l'article 56 de la loi bancaire.

**Article 54 :** La perte de la qualité d'institution de micro finance mutualiste affiliée résultant soit d'un retrait d'adhésion, soit d'une décision d'exclusion du réseau et prononcée conformément aux dispositions des statuts ou de règlements intérieurs du réseau, doit être notifiée à l'autorité de supervision des établissements de crédit dans un délai d'un mois par l'organe central.

La décision d'exclusion du réseau valant retrait d'agrément est sans recours. Elle doit solliciter de nouveau son autorisation d'exercice à l'autorité de supervision des établissements de crédit pour poursuivre ses activités.

A défaut d'une nouvelle autorisation, l'institution concernée doit cesser toutes activités à partir de la date d'exclusion du réseau et entrer en liquidation amiable conformément

aux dispositions de ses statuts, et éventuellement à celles de l'article 27 alinéa 2 ci-dessus.

**Article 55 :** A titre exceptionnel, une institution de micro finance mutualiste peut recevoir des dépôts à terme de tiers non membres sur autorisation préalable de l'autorité de supervision des établissements de crédit.

**Article 56 :** Les institutions de micro finance mutualistes doivent constituer un fonds de garantie qui sera alimenté dans les conditions définies par les statuts, par des prélèvements ou commissions perçues sur les opérations faites par l'institution.

Toutefois, l'institution peut recevoir de ses membres des dépôts spécialement affectés à la garantie des cautions délivrées en leur faveur, uniquement à ce titre, et sans que le dépôt d'un associé puisse excéder le montant de l'engagement dont il bénéficie.

Sauf au titre des engagements souscrits en sa faveur par l'institution, la responsabilité d'un associé ne peut excéder le montant de sa contribution au fonds de garantie ou de son dépôt.

**Article 57 :** L'Organe délibérant d'une institution de micro finance mutualiste fixe les modalités de placement du fonds de garantie, et le plafond de la caution pouvant être accordé pour chaque associé.

**Article 58 :** En cas de défaillance d'un bénéficiaire, les pertes sont imputées d'abord sur le fonds de garantie, puis sur les provisions ou réserves éventuelles, ensuite sur les autres éléments des fonds propres de l'institution de micro finance mutualiste.

**Article 59 :** En cas de dissolution d'une institution de micro finance mutualiste, il est procédé aux opérations de liquidation conformément aux dispositions des articles 27 et suivants de la loi bancaire, sous réserve de dispositions dérogatoires ci-après prises par l'autorité de supervision des établissements de crédit, compte tenu de la taille de l'institution de micro finance ou du réseau :

-le liquidateur est désigné et/ou remplacé par l'autorité de supervision des établissements de crédit parmi les membres de l'organe central ou parmi d'autres personnes jugées qualifiées par elle, soit dans la décision ordonnant la liquidation, soit dans une décision postérieure, laquelle précise les mesures de publicité nécessaires ;

-l'autorité de supervision des établissements de crédit approuve l'affectation des résultats de la liquidation et en prononce la clôture.

**Article 60 :** Il est procédé, sur l'excédent éventuel, au remboursement des parts sociales des membres. Le solde éventuellement disponible est dévolu à une autre institution financière ou à des œuvres d'intérêt social ou humanitaire.