

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ADEFI : Action pour le DEveloppement et le FInancement des micros entreprises

ADMMEC : Association pour le Développement du Mouvement Mutualiste d'Epargne et de Crédit

AECA : Association d'Epargne et de Crédit Autogérée

AFD : Agence Française de Développement

AG : Assemblée Générale

AGEPMF : Agence d'Exécution du Projet Micro Finance

AID : Aide Internationale pour le Développement

AIM : Association des Institutions de Microfinance non Mutualistes

APEM : Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar

APIFM : Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes

ATC : Achat, aménagement du Terrain Cultivable

AVEAMM : Association pour la Valorisation et l'Extension de la Moyenne Mania

BEI : Banque Européenne d'Investissement

BIT : Bureau International du Travail

BM: Banque Mondiale

BOA: Bank Of Africa

BTM : Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra

CA : Conseil d'Administration

CC : Conseil de Contrôle

CCE : Commission de la Communauté Européenne

CCOI : Crédit Commercial Individuel

CECAM : Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels

CLP : Cultures Pérennes

COP : Commission d'Octroi de Prêts

CPM : Crédit commercial aux Personnes Morales

CSBF : Commission de Supervision Bancaire et Financière

DID : Développement International Des jardins

FAO : Food and Agricultural Organisation

FED : Fonds Européen pour le Développement
FENU : Fonds d'Equipement des Nations Unies
FERT : Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre
FIFATA : Fikambanana Fampivoarana Tantsaha
FIGAM : Fonds Interrégional de Garantie Mutuelle
FPD : Fonds Propres Disponibles
GB : Grameen Bank
GCV : Grenier Commun Villageois
GTZ : Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
IFM : Institutions Financières Mutualistes
IFNM : Institutions Financières Non Mutualistes
IMF : Institution de Microfinance
KMM : Komity Mpanara- Maso
KMP : Komity Mpitantana
LVM : Location Vente Mutualiste
ONG : Organisation Non Gouvernementale
OP : Organisations Paysannes
PATFR : Projet d'Appui Technique au Financement Rural
PED : Pays En voie de Développement
PME : Petites et Moyennes Entreprises
PMF : Projet Micro Finance
PMO : Projet du Moyen Ouest
PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement
PSV : Parts Sociales Variables
SCM : Sociétés de Cautionnement Mutuel
SIPEM : Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar
TIAVO : Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola
UE : Union Européenne
UNICECAM : Union Régionale des CECAM
URCECAM : Unité Régionale de la CECAM
ZOB: Zebu Overseas Board

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
PARTIE I : Approches théoriques de la microfinance et du cautionnement solidaire ..	3
Chapitre I : Généralités de la microfinance	4
Section 1 : Définition et historique de la microfinance	4
Section 2 : Les Institutions de MicroFinance (IMFs)	6
Section 3 : Les enjeux de la microfinance	13
Chapitre II : Le cautionnement solidaire	15
Section 1 Les caractéristiques de la caution solidaire	15
Section 2 : Les outils particuliers du cautionnement solidaire	17
Section 3 : Les modalités du cautionnement solidaire	19
CONCLUSION	22
PARTIE II : Pratique de la microfinance et du cautionnement solidaire	23
Chapitre I : Présentation de la CECAM	23
Section 1 : Historique, structure et organisation	25
Section 2 : Les ressources financières de la CECAM	30
Section 3 : Les services de la CECAM	32
Chapitre II : Le crédit GCV.....	35
Section 1 : Les Principes de base et les modalités pratiques	36
Section 2 : Les avantages et limites liés à ce type de crédit	39
Section 3 : Proposition de solutions	42
CONCLUSION	44

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION

Dans le contexte actuel, le nombre d'institutions de microfinance à Madagascar présente une évolution croissante d'année en année en fonction du nombre d'intervenants et d'acteurs. Elles sont considérées dans plusieurs pays, en l'occurrence à Madagascar, comme outil de lutte contre la pauvreté. En outre, la microfinance fait partie intégrante des politiques de développement des pays pauvres. Pendant *l'Année Internationale de microcredit*¹, l'Assemblée Générale des Nations unies a proclamé l'importance de cet instrument pour éradiquer la pauvreté ; et son objectif est de réduire de moitié les populations pauvres qui vivent sous le seuil de pauvreté d'ici 2015 (selon les Objectifs de Développement pour le Millénaire)

La microfinance prend de plus en plus de place dans la vie quotidienne de la population dans plusieurs régions de Madagascar. Et les défaillances du système bancaire en milieu rural ont favorisé la création des Institutions de Microfinance (IMFs) à partir de 1990 à Madagascar. En effet, il existe une pluralité d'institutions de microfinance faisant appel à des statuts juridiques différents (fondations, coopératives d'épargne et de crédit, banques publiques, etc.) dont les modes de fonctionnement et les objectifs diffèrent fortement. Corollairement, l'application des activités de la microfinance est effectuée de manière très diversifiée, causant autant auprès du grand public que des intervenants dans le domaine du développement, dont la plus connue est le système de crédit.

Le crédit occupe une place très importante dans le monde des affaires, qu'il en est devenu le moteur et le pilier tant sur le plan national qu'international. Cela s'explique par la recherche permanente de sécurité, de rapidité, qui anime tous les acteurs de la vie économique du pays. Souvent, l'efficacité de ce système nécessite des sûretés qui sont parfois réelles et matérielles ; d'où l'importance de la garantie que le créancier prévoyant demande à son débiteur, pour se prémunir contre le danger de l'insolvabilité de celui-ci à l'échéance. Cette notion de garantie représente parfois la difficulté d'accès à des sources de financement, qui sont aujourd'hui une entrave principale pour le bon développement des entreprises. Pour faciliter l'accès au financement, les institutions financières ont opéré d'autres moyens pour exprimer implicitement les sûretés matérielles. De ce fait, les IMFs se basent sur le principe de solidarité et de l'aide réciproque entre ceux qui veulent accéder au financement. Ainsi, le

¹ « *Plein feu sur la microfinance en Mars 2005* », dans l'Année Internationale du microcredit, publication préparée par les économistes de l'UCL (Université Catholique de Louvain)

principe a été fortement pratiqué pour franchir les barrières existantes entre les institutions financières et les clients pauvres ; et cela fait appel à la notion de cautionnement solidaire. Mais la question qui se pose est la suivante : est *ce que le cautionnement solidaire suffit d'atténuer les difficultés d'accès au financement* ? Quoi qu'il en soit, il est nécessaire de constater que le cautionnement constitue la technique de sûreté la plus prisée dans les établissements de crédit.

Pour bien analyser le concept de cautionnement solidaire dans le domaine de la microfinance, il nous semble utile de présenter dans une première partie les approches théoriques de la microfinance et du cautionnement solidaire, en retraçant les institutions de microfinance mutualistes et non mutualistes à Madagascar. Nous exposerons ensuite dans une seconde partie les pratiques de la microfinance et du cautionnement solidaire, tout en prenant le cas du crédit GCV de la Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels (CECAM). Sur ce, les notions théoriques de la microfinance et du cautionnement solidaire ont été tirées dans les recherches bibliographiques, tandis qu'une enquête faite auprès de la CECAM a été approfondie pour mettre en évidence les cas pratiques. Nous clôturerons enfin l'étude en proposant quelques solutions pour remédier les divers problèmes qui entourent le crédit GCV dans le domaine de la microfinance.

PARTIE I: APPROCHES THEORIQUES DE LA MICROFINANCE ET DU CAUTIONNEMENT SOLIDAIRE

La microfinance existe depuis bien longtemps, et elle est maintenant bien connue, suite à l'initiative du professeur Mohammad Yunus (spécialiste en microfinance) qui fonda la « *Grameen Bank* » (GB) qui est une banque pour les pauvres. Quant aux pays en voie de développement, on a toujours eu pour politique d'orienter les institutions coopératives, de crédit vers une offre de crédit spécifiquement destinée à l'agriculture. Ainsi, on a relevé que l'accroissement du volume de crédits ruraux et agricoles a eu un impact positif léger sur la production agricole totale. Et souvent, les institutions coopératives de crédit ont pratiqué divers systèmes aux paysans, dont le cautionnement solidaire en fait partie. D'ailleurs, il est fortement pratiqué dans le milieu rural.

Le concept du cautionnement solidaire a des racines historiques très profonde et est déjà présent sous plusieurs formes ; et son utilisation dans le domaine de la microfinance reste surtout la raison de l'apparition de nouvelles formes d'intermédiaires financiers qui sont souvent des ONG, des sociétés chargeant la caution solidaire, ... Ainsi, on va voir, dans cette première partie, les généralités sur la microfinance en parlant les types d'institutions de microfinance, ainsi que le concept du cautionnement solidaire et ses caractéristiques.

Chap I : Généralités sur la microfinance

La microfinance est une politique adoptée par le gouvernement, principalement pour prendre une part active au financement du développement aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain. La microfinance est, un outil de développement même si beaucoup de personnes, non seulement à Madagascar mais aussi pour de grand public, n'en sait suffisamment pas. Ainsi, nous allons voir dans ce premier chapitre tout ce qu'on entend par microfinance et institutions de microfinance.

Section 1 : Définition et historique de la microfinance

1.1 : Définition

Dans le module de Pascal de Lima², il est dit que la microfinance consiste à offrir à des familles en situation de précarité économique, un crédit de faible montant pour les aider à s'engager dans des activités productives. D'une manière synthétique, elle se définit comme un octroi de services financiers (épargne et crédit) à des personnes développant une activité productive, le plus souvent de l'artisanat ou du commerce, et n'ayant pas accès aux institutions financières commerciales en raison de leur profil socio économique (il s'agit d'agents économique en situation de précarité, sans revenu fixe, qui n'offrent aucune des garanties en vigueur dans les institutions bancaires commerciales).

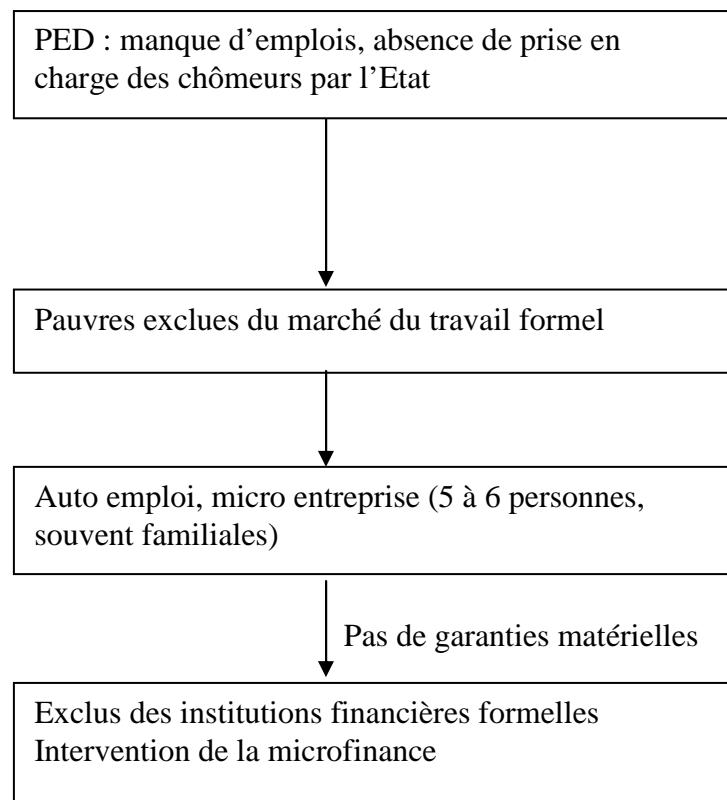
Autrement dit, la microfinance désigne les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits (microcredit) à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises.

Au cours du temps, et le développement de ce secteur particulier de la finance partout dans le monde, y compris dans les pays développés, la microfinance s'est élargie pour inclure désormais une gamme de service plus large (crédit, épargne, transfert d'argent, assurance, etc..) et une clientèle plus étendue également. Dans ce sens, la microfinance se limite plus aujourd'hui à l'octroi de microcredit aux pauvres mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits financiers à tous ceux qui sont exclus du système financier classique ou formel.:

² Source : www.lamicrofinance.com, portail microfinance

1.2 : Conceptualisation :

Souvent, les institutions financières formelles exigent la déposition de garanties matérielles, alors que la plupart des clients n'en ont pas les moyens. De ce fait, la microfinance y intervient. Le schéma se résume comme suit³ :



1.3 : Historique

En général, une institution de microfinance a pour fonction première l'offre d'intermédiation financière.

En Afrique, les pratiques de la microfinance sont encore plus anciennes, surtout celles qui relèvent de la collecte de la petite épargne. Dans des pays comme le Burkina Faso ou le Cameroun par exemple, les premières coopératives d'épargne et de crédit ont vu le jour au cours des années 60. Son service a pris, son essor dans les années 80, bien que les premières expérimentations remontent au début des années 70 au Bangladesh, en particulier, et dans quelques autres pays.

Par rapport à la situation antérieure qui se caractérisait grossso modo par l'octroi de crédits subventionnés effectués le plus souvent par des non spécialistes, la différence tient à

³ Grameen Bank créée en 1983 au Bangladesh, par un économiste Mohammad Yunus

l’importance accordée au remboursement, à la fixation d’un d’intérêt couvrant le coût de la prestation du crédit, et au ciblage de groupe de clients n’ayant le plus souvent pour seule autre source de crédit que le secteur informel. L’accent est donc mis aujourd’hui sur la création d’institutions locales pérennes destinées à servir les pauvres.

Dans le cas de Madagascar, l’origine de la microfinance remonte à une douzaine d’années. Les défaillances du système bancaire en milieu rural ont favorisé la création des institutions de microfinance à partir de 1990. Avant cette époque, aucune institution de microfinance n’existait pas encore. Néanmoins, la BTM, la Banque Nationale depuis 1976 et reprise en 1999 par la Bank of Africa (BOA) dans le cadre de sa privatisation, était la seule banque qui intervenait dans le secteur de la microfinance. Mais ses activités dans ce domaine étaient limitées à l’octroi de crédit au paysan et n’atteignaient qu’une frange limitée de la population rurale. L’intervention de cette banque en faveur du secteur de la microfinance s’est toutefois maintenue après sa récente privatisation.

Selon les sources⁴, l’émergence des IMF a été surtout favorisée, de 1990 à 1995, par la conjugaison des interventions des trois entités :

les Bailleurs de Fonds (Banque Mondiale (BM), Union Européenne (UE), Agence Française de Développement (AFD), Coopération Allemande, Inter coopération Suisse,...)
le Gouvernement au travers de sa politique en faveur de ce secteur avec le concours du financement de la Banque Mondiale à travers : le Projet d’Exécution PATFR/ADMMEC jusqu’en 1997, que le Projet Microfinance (PMF) pour une phase de deux ans 1998-1999.

L’AGEPMF : gestion du Programme Microfinance planifié sur 15 ans dont le démarrage officiel a débuté en Juin 1999.

Au cours de cette période, de nombreuses IMFs, mutualistes ou non mutualistes, se sont créées à Madagascar.

Section 2 : Les Institutions de Micro Finance (IMF)

En terme simple, une IMF est une organisation qui offre des services financiers à des personnes à revenus modestes qui n’ont pas accès au secteur financier formel. Toutefois, elles peuvent également offrir d’autres types de services afin de renforcer la capacité de leurs clients à tirer profit des services financiers. Mais ces services varient suivant le type d’institutions, et également à ses objectifs.

⁴ Cf : www.madamicrofinance.mg

2.1 : Les types d'institutions

Au sein du secteur, l'institution de microfinance renvoie aujourd'hui à une grande variété d'organisation, diverses par leur taille, leur degré de structuration. Elles se présentent sous différentes formes et varient, parfois selon le pays.

2.1.1. : Au niveau international

Selon les normes internationales, les principaux types d'institutions financières sont les suivants :

a) Institutions formelles

- banques de développement publiques : la plupart d'entre elles ont été créées grâce à un important support financier de la part d'organisations étrangères et internationales et ont pour but de fournir des services financiers à certains secteurs stratégiques comme l'agriculture et l'industrie.

- banques de développement privées : on les trouve dans les pays en développement, elles poursuivent un objectif de développement économique en répondant au besoin en capitaux de certains segments du secteur productif.

- caisses d'épargne et caisses d'épargne postales : comme leur nom l'indique, les caisses d'épargne mettent davantage l'accent sur la mobilisation de l'épargne que les autres banques.

- banques commerciales : elles octroient principalement des crédits à des entreprises bien établies

b) Institutions financières semi formelles :

Les principaux types d'institutions financières semi formelles sont les coopératives financières et les ONG financières. Elles sont souvent appelées : mutuelles de crédit ou coopératives d'épargne et de crédit. Les coopératives financières fournissent à leur membre des produits d'épargne et de crédits individuels. L'organisation et les activités des coopératives financières suivent les principes de base de tout système coopératif : il n'y a pas d'actionnaires externes, les membres peuvent déposer de l'argent ou en emprunter à l'organisation. Une clientèle est composée essentiellement de groupes dont le niveau de revenu est faible à moyen.

c) Institutions financières informelles :

Dans ce secteur informel, ces institutions jouent probablement un rôle bien important dans la gestion des budgets des ménages pauvres que les Institutions financières formelles et semi formelles. La finance informelle peut prendre des formes très variées qui ne présentent pas toujours les caractéristiques de ce que l'on peut appeler une « institution »financière. Certains acteurs des marchés financiers informels présentent au moins quelques attributs de l'institution financière. C'est le cas des prêteurs privés et des collecteurs de dépôts, et aussi des millions d'associations relatives d'épargne et de crédit (tontine) qui existent sous un grand nombre de formes et de noms différents dans pratiquement tous les Pays en développement.

2.1.2 : A Madagascar⁵

Quelque soit les types d'institutions existant, toutes institutions de microfinance se spécialisent dans l'offre de services financiers de proximité visant à assurer l'autopromotion économique et sociale des populations à faible revenu. Généralement, elles se catégorisent en deux parties : les institutions de microfinance mutualistes et les institutions de microfinance non mutualistes.

a) Institutions de Microfinance Mutualistes :

Elles sont les suivantes :

- CECAM : ce sont des anciennes caisses villageoises de l'association FIFATA, qui se sont transformées en CECAM. Il couvre 8 régions : Amoron'Imania, Vakinakaratra, Ivon'Imerina, Itasy, Bongolava, Sofia, Menabe, Vonizongo-Marovatana. Les agences de base déployées sur le territoire national sont regroupées en 6 unions régionales : les URCECAM.

Financement : au départ, le CECAM fonctionnait entièrement à partir des ressources externes (lignes de crédits), plus tard les membres ont apporté leur participation (les dépôts).

Agrement : il fut agréé par la CSBF en 2000.

- AECA : Les AECA se trouvent à Marovoay et à Ambato-boeni. Elles ont 3 unions de caisses dont : Tsarazoro (Ambato boeni) / Avotra (rive gauche de Marovoay) / Tafita (rive droite de Marovoay). Elles sont appuyées techniquement et financièrement par le CIDR-KFW et le FENU.

Agrement : l'AECA fut agréée au mois d'Octobre 2000.

⁵ source : www.madamicrofinance.mg

NDJEUNGA J « *Microfinance à Madagascar* », Antananarivo, Mars 1996

- TIAVO : Le réseau TIAVO est présent à Fianarantsoa I, Fianarantsoa II, Ambalavao, Ambohimahasoa et Farafangana. Seule l'union FITIA est affiliée au réseau. L'IRAM lui apporte son soutien technique.

Agrement : TIAVO a obtenu son agrément en Janvier 2001.

- OTIV : L'OTIV dispose 4 antennes : sur la côte est / lac Alaotra / Antananarivo / SAVA. Le réseau est appuyé financièrement et aidé dans la gestion et l'exécution de ses activités par la Banque Mondiale, par l'intermédiaire de l'AGEPMF. Le Developpement International Desjardins (DID) participe aussi dans la promotion du réseau.

Agrement : l'OTIV fut agréée par la CSBF en 2001.

- ADEFI : L'ADEFI se concentre à Antananarivo / Antsirabe et à Toamasina. Elle bénéficie d'un soutien financier de la part de l'AFD.

Agrement : l'ADEFI a eu son agrément en Août 1999.

OTIV/DID et CECAM/FERT constituent les deux plus grands réseaux dans cette catégorie tant en terme de volume d'activités que de couverture géographique.

b) Institutions de Microfinance Non Mutualistes :
Dans cette catégorie, figurent :

- APEM : L'APEM fut créée en Novembre 1987 dans le but de favoriser la création et/ou le développement des PME. Elle a fourni des crédits solidaires en 1997, aux quelques 608 clients, dont le montant s'élevait à 199 millions. La même année, elle a participé au refinancement de Vola Mahasoa pour 540 millions.

- SIPEM : La SIPEM, une société par action est créée en 1990. Elle dispose des aides provenant de l'APEM et de la SIDI. Sa principale activité est de financer les MPME. Situant aux environs de la ville d'Antananarivo et de Mahajanga, elle agit dans différents domaines tels l'épicerie, l'atelier de fer, la mécanique générale, la petite restauration et le petit élevage,...

- EAM : L'EAM est initié par le PNUD et le BIT en 1990. Elle œuvre dans la promotion des emplois grâce à ses formations, informations et documentation. Elle a 7 directions régionales dans toute l'île.

- Vola Mahaso : Vola Mahaso est une institution financière se trouvant principalement dans le Sud Est de Madagascar. L'APEM et le CIDR lui offrent des appuis. Sa présence est constatée à : Toliara II/Morombe/Sakaraha/Ankazoabo et dans la partie Nord de Betsiboka. Elle intervient auprès des petits et moyens paysans.

Les IMFs sont affiliées au sein de leurs Associations professionnelles respectives, L'APIFM pour les Mutualistes et l'AIM pour les Non Mutualistes.

Voici les listes des IFMs et IFNM; elles sont rangées par ordre chronologique de leur création.

Tableau 1 : Liste des IFMs et IFNMs créées pendant la période de 1990 à 1995

IFM

Dénomination	Région d'activité	Année de Création
L'Association des Caisses d'Epargne et de Crédit Autogérées (AECA)	Région de Marovoay	1990
Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle (CECAM)	Région du Vakinankaratra	1993
Orinasa Tahiry Ifampisamborana Vola (OTIV)	Région de Toamasina et du Lac Alaotra	1994
Action de Développement et de Financement des micros entreprises	Antsirabe	1995
Tahiry Ifamontena Amin'ny Vola (TIAVO)	Fianarantsoa	1995

Source : A.P.I.F.M 2004

Si on prend le volume d'activité et la couverture géographique comme indicateur de grandeur, ce sont l'OTIV et la CECAM qui sont les deux plus grandes IFM opérant à Madagascar.

IFNM

Dénomination	Région d'activité	Année de Création
Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar (APEM)	Antananarivo et Toliara	1987
Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar (SIPEM)	Antananarivo	1990
Vola Mahasoa	Partie Sud de l'île	1993
Entrepren dre à Madagascar (EAM)		1996
Caisse d'Epargne de Madagascar (CEM)		

Source : A.P.I.F.M 2004

La Caisse d'Epargne de Madagascar (CEM) est la plus ancienne d'IFM qui oriente l'épargne vers la population à bas revenu. Avant 1996, l'AEM a déjà existé mais sous forme de projet.

2.2 : Les objectifs de l'IMF :

Quelque soit les types d'IMF existant telles les ONG, les coopératives d'épargne et de crédit, les mutuelles de crédit, les Banques d'Etat, les Banques commerciales ou des institutions financières autre que les banques, elles présentent un objectif commun : c'est de réduire la pauvreté. Pour ce faire, elles doivent identifier la demande non satisfaite en services de microfinance et déterminer le marché cible correspondant à leurs objectifs.

Généralement, le marché cible d'une institution, dont l'objectif est d'atteindre les très pauvres à travers des services financiers et d'autres types de services, diffèrera par exemple de celui d'une institution souhaitant se consacrer à la population pauvre, économiquement active. Par ailleurs, en tant qu'organisation oeuvrant pour le développement, les IMFs visent à satisfaire les besoins financiers de segments de marché mal ou non desservis, ses objectifs de développement sont donc les suivants⁶ :

- le renforcement de la position sociale de la forme ou de groupes de population défavorisés.

⁶ Source : LEDGERWOOD Joanna : « *manuel de la microfinance* », Banque Mondiale

- l'encouragement de la création d'emplois
- le soutien à la croissance et à la création d'Entreprise, particulièrement les micros entreprises

A long terme, l'IMF propose deux objectifs, à savoir : *la portée* : servir ceux qui ont été exclus à l'écart par les Institutions Financières (les femmes, les populations indigènes et rurales) ; et *la pérennité* : générer de revenus pour couvrir les coûts de l'offre de services financiers. On peut dire également que la situation financière de l'IMF affectée aux marchés choisis (ou marchés cibles) se fait différemment. Ainsi, les décisions supposent des compromis entre le choix des objectifs et les moyens employés pour les atteindre.

Au point de vue global, la microfinance peut être considérée comme : moteur de croissance économique ; compte tenu de ses objectifs : insérer, à travers l'appui à la création d'activités d'auto emploi, les populations pauvres dans le circuit économique de leur pays ; équilibrer et assurer la viabilité des IMFs car les populations pauvres ont besoin de financement répétitifs et progressifs.

2.3 : Les Institutions de MicroFinance à Madagascar

Selon l'article paru dans le journal MALAZA⁷, l'insuffisance de crédits reste une contrainte majeure dans les zones rurales de Madagascar, malgré l'implantation des divers IMFs dans ces zones. Généralement, les IMFs sont fondées pour les biens des paysans, tels : l'amélioration de leur situation ainsi que l'achat de matériels plus performants. Ce qui n'est pas toujours le cas. Il est affirmé, dans ce journal, que le 9^{ème} Fonds Européen pour le Développement (FED) finance plusieurs Institutions financières orientées vers la microfinance ou le microcredit, en ne parlant que la CECAM⁸. À part cela, l'Aide Internationale pour le Développement (IDA) a également financé les projets d'appui à la microfinance à Madagascar, le financement s'élève de 5 millions USD pour le compte de la Banque Mondiale.

2.3.1 : Libre marché :

Le gouvernement a décidé de permettre le développement des IMFs dans un cadre de libre marché sans imposer de contraintes particulières sur la fixation des taux d'intérêt.

Par contre, le gouvernement devrait beaucoup plus s'impliquer en menant par exemple une réflexion globale avec les différents acteurs sur le développement du secteur en général

⁷ cf. journal Malaza du jeudi 2 Août 2007, volet Economie

⁸ Référence : Caisse d'Epargne et de Crédit Mutuel

2.3.2 : Les responsabilités des acteurs des IMFs

Les IMFs et leurs associations s'engagent à promouvoir une intermédiation financière viable et pérenne ; tandis que les autres intermédiaires financiers tels que les banques et établissements financiers agissent en tant que grossistes envers les IMFs ou mettent en œuvre directement des programmes de microfinance conformément à la réglementation.

Les ONGs, qui font partie des IMFs, et autres structures d'appui apportent une assistance technique en favorisant les relations entre la clientèle et les IMFs ; les bailleurs de fonds fournissent davantage d'appui technique aux IMFs et en cas de besoin, des ressources financières, sur la base des plans d'affaire des IMFs.

Section 3 : Les enjeux de la microfinance

3.1 : Les avantages et les risques :

L'expérience montre que la microfinance peut aider davantage les pauvres à augmenter leur revenu, créer des entreprises viables et corollairement sortir de la pauvreté. Mais outre ces points positifs, les services financiers peuvent également être une nouveauté pour le marché des certaines micro entreprises, et parallèlement, la microfinance pourrait apporter certains risques. Ainsi, nous allons voir tout d'abord, les avantages de la microfinance et ensuite ses risques.

3.1.1 : Les avantages :

On a parlé dans les objectifs de l'IMF que le renforcement du système d'intermédiation financière est très bénéfique à la croissance, à l'emploi et au bien être du monde rural, bon nombre d'institutions de microfinance octroient explicitement des crédits à la consommation au niveau des ménages (pauvres en particulier) pour réduire l'insécurité économique, non pas en augmentant leurs revenus mais en « protégeant » le peu qu'ils possèdent et en réduisant leur état de vulnérabilité.

En effet, en donnant accès à des services financiers, la microfinance joue un rôle important dans la lutte contre les nombreuses dimensions de la pauvreté. Par exemple, les revenus générés par une activité non seulement permettant à cette activité à de développer mais ils contribuent également au revenu du ménage, et par la même à la sécurité alimentaire, à l'éducation des enfants, à la prise en charge des soins de santé, etc.

Au point de vue du micro entrepreneur, une méthodologie axée sur une approche décentralisée favorise une plus grande proximité avec le client (les produits correspondent aux

besoins, les formalités administratives sont simplifiées, l'agent de crédit se rend à domicile). L'institution peut capitaliser rapidement et le commerce viable économiquement est mis en place.

3.1.2 : Les risques :

Contrairement aux idées précédentes, certains investisseurs commerciaux considèrent aujourd'hui que la microfinance présente un niveau de risque faible pour un retour sur investissement acceptable. Et cela existe principalement dans la propriété du capital et la gouvernance, dans la gestion globale et dans la nouveauté du secteur

a) risques liés à la propriété du capital et la gouvernance :

Un contrôle externe efficace a certes un rôle très important pour la santé du système financier. De ce fait, les autorités de contrôle devraient favoriser une participation plus significative des investisseurs privés, en particulier des chefs d'entreprises locaux, ces investisseurs peuvent apporter une aide précieuse aux institutions en cas de difficulté. Au niveau financier, les IMFs compte tenu de ses fonds propres mis obligatoire ne disposent pas toujours des ressources financières ou des motivations suffisantes pour répondre à de nouveaux besoins en capitaux.

b) risques liés à la gestion :

Bien que des progrès aient été réalisés dans la conception de produits et de services de microfinance appropriés, il s'agit encore d'un domaine jeune et peu expérimenté. Il est difficile de déterminer si un produit ou un service nouveau est en réalité un équivalent mal conçu d'un modèle existant, ou il s'agit d'une véritable avancée pour le marché. Il faut donc qu'il y ait de nombreux tests de produits et services avant d'être proposés à grande échelle.

3.2 : Les limites de la microfinance :

La question qui se pose est la suivante : *quand la microfinance n'est-elle pas un instrument approprié ?*

La microfinance qui est un service financier est pratiquée comme prêt ; d'ailleurs, il nécessite donc au niveau de l'emprunteur une bonne capacité de remboursement, aptitude si la personne est très pauvre, sans revenu fiable pour lui permettre de rembourser un prêt.

D'autant plus, octroyer un prêt à de tels individus risque plutôt d'aggraver leur situation d'endettement et de pauvreté.

Les programmes de microfinance conçus pour ce type de situation fonctionnent cependant rarement. Ils enregistrent le plus souvent des taux d'impayés ou de non remboursement très élevés. L'utilisation dirigée de la microfinance pour résoudre des défis de développement dans des situations où la base de la subsistance de la population est détruite ou très précaire a rarement été un succès.

Malgré les avantages de la bonne pratique de la microfinance, cela ne suffit pas de dire qu'elle viendrait, à elle seule, à bout de la pauvreté et du sous développement. En particulier, la microfinance n'entame en rien la nécessité d'investir dans l'éducation, la santé et l'infrastructure des pays envoie de développement.

Chap II : Le cautionnement solidaire

Généralement, la caution solidaire en microfinance sert à distribuer du crédit entre les producteurs d'un même village regroupés au sein d'association ou groupements villageois, elle a, un peu partout dans le monde, permis aux couches des populations démunies d'avoir accès aux services financiers. Pour pouvoir bien entrer dans le détail, nous allons traiter les caractéristiques de la caution solidaire, ses outils particuliers en parlant les Sociétés de Cautionnement Mutuel (SCM) et les modalités du cautionnement solidaire.

Section 1 : Les caractéristiques de la caution solidaire

1.1 : Définition :

Selon les sources⁹, la caution solidaire est inspirée des organisations informelles au sein des familles, des villages et de groupes sociaux divers, et elle est née de l'idée de trouver des formes de garanties alternatives pour les individus et les ménages pauvres qui n'avaient pas de garanties physiques suffisantes à fournir aux prêteurs pour recevoir un crédit. On peut donc dire que la caution, que ce soit solidaire ou d'une autre forme, se base sur la question de garanties.

⁹ Cf. « potentialités et limites de la caution solidaire » présenté par Anne-Claude CREUSOT ; Bim n°34-16 et 22 Octobre 2002

Au point de vue juridique¹⁰, et d'une manière plus générale, être caution pour une personne (on dit aussi se porter caution, ou donner sa caution), c'est s'engager à payer à sa place, si le débiteur ne s'acquittait pas de ses obligations auprès de ses créanciers (paiement d'un loyer, remboursement d'un prêt,...)

Autrement dit, le cautionnement est un contrat accessoire et unilatéral au contrat principal entre le créancier et le débiteur. Et d'après l'art 472 de la loi du 11 février 1974, il est expliqué que la solidarité du débiteur ou codébiteur solidaire ne change pas la nature du cautionnement mais modifie seulement certains de ses effets. Contrairement au caution simple, le principe de la caution solidaire repose sur l'idée suivante : le créancier pourra s'adresser à n'importe quelle caution pour le paiement de toute la créance garantie ; alors que dans la première la création doit fractionner ses poursuites envers les cautions.

1.2 : Principe:

La caution solidaire s'appuie sur les liens sociaux entre les individus (parenté, voisinage, classe d'âge, relation d'alliance, d'association, d'amitié) et repose sur les pratiques ancestrales des valeurs de solidarité (groupes d'entraide, caisses villageoises informelles, tontines, etc...), d'honneur et de respect des engagements. Le principe de la caution solidaire veut qu'au sein d'un groupe d'emprunteurs qui se sont choisis librement, tous sont responsables du bon remboursement de l'ensemble du groupe.

Il faut quand même remarquer que la sanction en cas de mauvais remboursement est le refus d'un nouveau prêt pour tous les membres du groupe, qu'ils aient ou non remboursé à titre individuel. Le principe de la caution solidaire peut se présenter sous différentes formes, dont les deux principales sont : la caution solidaire de type Grameen Bank et la caution solidaire dans les Organisations Paysannes (OP) au sein des filières intégrées.

1.2.1 : Caution solidaire de type Grameen Bank :

Ce modèle se définit par rapport à un public cible pauvre et sans garanties matérielles (en particulier les femmes démunies et les paysans sans terre). Les membres de petits groupes de 5 personnes s'engagent solidairement. Ici, il s'agit d'une relation entre la banque et le groupe qu'on appelle : *relation bipartite*. Tout simplement, la banque offre le crédit qui est remboursé par l'ensemble du groupe.

¹⁰ Cf. www.droit-pratique.fr

1.2.2 : Caution solidaire des filières intégrées :

Le système des filières intégrées se base sur les cultures de rente (coton, cacao, arachide, etc....) et cette approche consiste en un ensemble d'interventions intégrées à presque tous les stades de la chaîne de production, transformation et commercialisation.

Le principe de l'approche filière est le suivant : une relation tripartite est établie entre la banque, le groupement villageois (ou l'association villageoise) et l'organisme collecteur de la production. Lors de l'octroi du prêt, les villageois acceptent le principe d'une domiliaction future de leurs recettes par l'organisme collecteur auprès de la banque prêteuse. La banque récupère l'ensemble des remboursements sur les recettes globales de la production villageoise et reverse la différence au groupement.

Section 2 : Les outils particuliers du cautionnement solidaire :

2.1 : La caution solidaire : un outil controversé

La question qui se pose est : *faut-il supprimer la caution solidaire ?*

Souvent, la caution solidaire demande une gestion rigoureuse, des mesures complémentaires de gestion et de garanties. Au regard des objectifs et des publics cibles des IMFs, l'analyse approfondie des alternatives possibles montre que la caution solidaire reste un outil nécessaire.

Dans l'approfondissement du séminaire de Dakar¹¹, il est dit que : « *même si la caution solidaire présente des limites, elle ne peut généralement pas être supprimée, car elle n'a pas d'alternative crédible par rapport aux contraintes des populations ciblées.* » Par ailleurs, certaines études socio anthropologiques¹² le prouvent. Ce qui est important c'est son contexte d'insertion au sein des groupes (qualité de la gestion interne), et la mise en œuvre de moyens pour la renforcer ou la sanctionner. En somme donc, on peut dire que la caution solidaire, pour être un instrument efficace de garantie de prêts, doit s'insérer dans un environnement de gestion de qualité. De ce fait, des institutions de cautionnement mutuel ont été établies.

¹¹ Séminaire de Dakar sur le financement de l'agriculture, rédigé par Cécile Lapence, Yves Fournier et Pascal Inchanjou

¹² Cf. étude réalisée dans le cadre du crédit rural du Guinée

2.2 : Les sociétés de Cautionnement Mutuel (SCM)

D'abord, les SCM sont des institutions qui jouent le rôle d'intermédiaire entre les entrepreneurs les plus vulnérables et les banques¹³. Elles servent à faire un accord entre les deux parties (institutions bancaires et entrepreneurs) et discutent les conditions favorables sur l'octroi de crédit pour les membres qu'elles représentent. La principale fonction des SCM est donc d'assurer les micro entreprises pour qu'elles puissent obtenir un crédit ; mais il faut savoir que ce sont les SCM qui offrent aux banques la garantie.

Parallèlement aux principes de cautionnement solidaire, les SCM se basent sur la mutualité, donc un principe de solidarité qui unit les petits entrepreneurs, hommes et femmes, économiquement faibles, et leur permet de s'apporter une aide réciproque grâce aux garanties constituées par les versements des différents adhérents et parfois par ceux des organismes publics. La somme de ces versements constitueront le fonds de garantie. C'est la raison même pour laquelle, les petits entrepreneurs sans disposer des garanties requises peuvent faire appel à la Société du Cautionnement Mutuel

Au niveau de l'organisation interne, il s'agit d'au moins 200 individus pour que la viabilité de la société soit assurée. Aujourd'hui, elles existent dans la plupart des pays industrialisés et dans quelques pays en voie de développement. A la fin de l'année 2000, par exemple, dans les quinze pays de l'Union Européenne, 1 421 776 entreprises étaient membres d'une SCM et obtenaient 14 173 907 opérations de cautionnement. Pendant cette période, ces SCM mobilisaient 2 252 650 Euros en fonds propres¹⁴.

Pratiquement, l'analyse des dossiers pour la demande de crédit des membres auprès d'une institution bancaire est occupée par les SCM, et les banques n'interviennent que dans le processus de sélection dans la partie finale. L'analyse de la demande de caution se fait référence à une analyse financière (résultats de vent' qu'il a obtenus dans le passé, ...). Dans le modèle général, il faut remarquer que même les SCM présentent des caractéristiques communes, elles peuvent légèrement varier d'un pays à l'autre en ne citant que le cadre juridique national, le contexte financier, l'institution promotrice.

Parfois, chaque SCM peut établir des relations avec une ou plusieurs institutions financières ; mais en général, les SCM opèrent avec une seule banque, alors qu'il peut être intéressant de développer des relations avec plusieurs instituts de crédits pour encourager la concurrence entre les banques sur les conditions de prêts.

¹³ Voir : « *le cautionnement solidaire comme innovation sociale dans la microfinance* », programmes Finances solidaires-BIT de Maria Sabrina De Gobbi

¹⁴ Référence : « *Rapport annuel de l'association Européenne de cautionnement mutuel* » de 2001

Section 3 : Les modalités du cautionnement solidaire

3.1 : Les bénéfices

Malgré le manque de biens réels à offrir comme garantie et les coûts de transaction très élevés qui ont été les facteurs principaux déterminant l'exclusion des pauvres du marché financier, les intermédiaires financiers ont toujours trouvé l'offre de services aux démunis incompatible avec leur exigence de viabilité financière.

Comme on a dit que le cautionnement solidaire se base sur le principe de solidarité et de l'aide réciproque entre ceux qui l'utilisent. Sur ce, il réduit les coûts de transactions et le risque que la fourniture de services financiers aux pauvres implique pour les institutions financières.

3.1.1 : Réduction des coûts de transaction :

Les coûts de transaction dans l'offre de services financiers aux démunis sont plus faibles quand un intermédiaire financier obtient un effet d'échelle, et quand l'analyse du risque est réalisée par les clients mêmes et non par l'institution financière.

L'effet d'échelle permet de servir un grand nombre de clients avec des coûts non variables devenant de plus en plus faibles. C'est à dire que jusqu'à un certain point, les coûts de transaction auxquels l'institution financière doit faire face par client baissent de manière plus qu'inversement proportionnelle à la croissance du nombre de clients.

En ce qui concerne l'analyse du risque, on peut dire que les dossiers présentés par les clients impliquent des coûts administratifs qui pourraient ne pas être couverts par le prix de petits prêts répondant aux besoins des pauvres. D'autant plus, si la tâche de l'évaluation est par contre confiée aux clients mêmes, l'institution financière ne doit plus se préoccuper des coûts additionnels générés par le crédit aux démunis

3.1.2 : Réduction du risque :

Les intermédiaires financiers peuvent externaliser le risque du non remboursement du crédit, car les conséquences négatives des créances se répercutent sur les clients eux-mêmes et non sur l'institution financière.

En d'autre terme, le cautionnement solidaire joue un rôle déterminant au niveau de pression sur les membres du groupe, afin d'assurer le remboursement. Selon la règle, si l'un des membres est en cas de défaillance, c'est le groupe même qui est censé rembourser le crédit et/ou subir des pénalisations dans les relations futures avec l'institution financière.

3.2 : Les risques importants

Malgré les réductions des coûts de transaction et des risques de la caution solidaire sont souvent relevés :

3.2.1 : Caution solidaire instrumentalisée

Avec l'objectif de pérennité financière et de maximisation du profit, de nombreuses IMFs cherchent à augmenter la productivité des agents ; les salaires n'ont alors plus le temps d'expliquer et de vérifier les fondements de la caution solidaire et voient simplement un moyen de réaliser des économies d'échelle en interagissant simplement avec les présidents de groupe plutôt qu'avec chaque individu dans le groupe. L'observation montre que les IMFs de crédit solidaire qui atteignent une grande taille ont tendance à faire une « réPLICATION mécanique » de la caution solidaire et il n'y a souvent plus d'innovation pour la soutenir ou tout simplement assez de personnel disponible pour l'information, la formation ou la vérification des « fondamentaux » d'une saine caution solidaire.

Parfois, les salariés des institutions de financement présentent le groupe solidaire comme une condition d'accès au crédit et non comme la garantie du prêt sollicité ce qui amène les membres à constituer des groupes non fonctionnels (comportement opportunistes du genre groupes de solidarité fictifs, prête-noms, pas de concertation entre les membres, aucune solidarité ni pression sur les membres défaillants).

La compréhension de l'engagement que représente la caution solidaire n'est parfois pas acquise par les emprunteurs ou, au contraire, elle peut être comprise mais le groupe ne l'applique pas en cas d'impayés.

3.2.2 : Caution solidaire ou pression sociale ?

On observe souvent que dès qu'un membre d'un groupe est en retard, les autres membres se rabattent sur sa famille pour le remboursement. Les membres s'appuient en fait sur les responsabilités individuelles : chacun à l'intérieur de son groupe défend son nom et son honneur mais rarement celui du groupe. Ceci se retrouve en particulier lorsque les normes énoncées par l'IMF dans la constitution des groupes solidaires n'ont pas tenu compte des connaissances et des valeurs communautaires. Ainsi, certaines IMFs ont fait le choix d'interdire des groupes fondés sur le ménage ou la famille alors que souvent la première garantie de l'individu reste sa famille.

3.2.3 : La boîte noire de la caution solidaire : endettement individuel et comportements opportunistes

La caution solidaire, au lieu d'être une solidarité dans le paiement, un mécanisme de contrôle du groupe sur l'individu ou tout simplement une pression sociale, est devenue carrément une solidarité perverse, c'est-à-dire une solidarité dans le non remboursement

Au-delà des comportements opportunistes rapportés ci-dessus, la caution solidaire a offert aux institutions financières la possibilité de traiter globalement un groupe sans se soucier des situations individuelles d'endettement. Ainsi, lorsque les problèmes de remboursement apparaissent au niveau d'un groupe, la situation individuelle des clients peut être depuis un certain temps déjà préoccupante, sans que l'institution n'en ait eu conscience. Rattraper la situation à ce stade peut alors être particulièrement difficile.

3.2.4 : Limites de la caution solidaire en termes de montants et de prêts :

La caution solidaire traite en égaux chacun des membres du groupe (même montant d'où même responsabilités dans les remboursements). Pourtant, lorsque les membres ont reçu plusieurs prêts, leurs opportunités et volonté d'investir peuvent être différenciées, et certains peuvent rechercher des prêts dont le remboursement. Le principe de la caution solidaire peut donc limiter l'accès à des prêts de montants élevés ce qui peut être préjudiciable pour les clients (pas de réponse à leurs besoins) et à l'institution (pas d'économies d'échelle, mauvaise fidélisation des bons clients).

Par ailleurs, l'observation montre que s'il ne s'agit que d'un membre avec un montant réduit d'impayés, sans ou avec un peu de pression de la part du groupe, le crédit en impayé se rembourse ; par contre, si le nombre de membres et les montants sont plus importants, les impayés risquent fort de devenir une perte pour le prêteur, sans que la caution solidaire ne soit plus un rempart efficace.

3.2.5 : Caution solidaire et concurrence

En l'absence de garanties matérielles, l'incitation à rembourser pour les membres du groupe solidaire repose sur la promesse d'accès à un prêt futur (généralement d'un montant plus élevé que le précédent). Or ce système ne peut fonctionner que s'il n'y a pas de système financier concurrent sur la zone qui puisse aussi offrir un service identique (risque de concurrence) ou différencié (risque de contradictions dû aux règles différentes) aux mêmes clients.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Dans les années 80 et surtout dans les années 90, la pratique de la microfinance, notamment le cautionnement solidaire, devient l'un des instruments privilégiés pour la lutte contre la pauvreté et le développement économique dans les pays pauvres. La microfinance a pour principale cible la population ne pouvant pas avoir accès aux crédits formels, mais désireux d'améliorer ses conditions de vie (avoir une habitation, envoyer les enfants à l'école, créer sa propre entreprise).

Le cautionnement solidaire est l'une des pratiques dans le domaine de la microfinance, considéré comme pratique sociale. L'utilisation du cautionnement solidaire dans le domaine de la microfinance détermine l'apparition de nouvelles formes d'intermédiaires financiers, comme les institutions de microfinance, souvent des ONG, mais parfois des organisations qui arrivent à être reconnues et formalisées.

Les institutions de microfinance sont une véritable innovation par rapport aux intermédiaires financiers classiques et se développent presque exclusivement dans les pays les moins riches. Liées au concept du cautionnement solidaire, les sociétés du cautionnement mutuel représentent une technique et une forme d'organisation institutionnelle très complexe impliquant un certain niveau d'équilibre et d'accord entre plusieurs acteurs.

La SCM est un schéma financier qui a joué un rôle très important dans le développement de beaucoup de petites et moyennes entreprises en Europe. Mais, il est forcément nécessaire d'introduire quelques adaptations d'après le contexte socio culturel, économique et politique de chaque pays comme on l'a fait pour le cautionnement solidaire dans la microfinance.

En effet, il existe déjà des expériences de SCM dans les pays non européens. La plupart de celles dont on a des nouvelles sont très récentes. A notre avis, il vaut la peine de suivre de près la suite de ces expériences et de mieux apprendre le fonctionnement de cette application du cautionnement solidaire qui représente une véritable innovation, au moins dans certaines régions du monde.

PARTIE II : PRATIQUES DE LA MICROFINANCE ET DU CAUTIONNEMENT SOLIDAIRE

La notion de microfinance fait référence à l'offre de services financiers à une frange de la population pauvre et à faible revenu, qui n'est pas intégrée dans le secteur bancaire ordinaire. C'est cette initiative, contre la pauvreté, qui a poussé le gouvernement à prendre en charge le secteur de la microfinance.

Malgré son effort d'améliorer le secteur financier et d'augmenter le réseau de la microfinance, cela reste encore médiocre. Le cautionnement solidaire qui est une des formes pratiquée en microfinance demeure davantage les populations surtout en milieu rural. Mais, la mise en pratique de ce système n'est parfaitement pas maîtrisée. De ce fait, on va étudier particulièrement le crédit GCV de la CECAM, après avoir présenté le réseau CECAM, ses ressources financières ainsi que les services offerts de l'institution en question.

Chap I : Présentation de la CECAM

Le projet de création formelle de Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel a été conçu entre la FERT et le BIT au cours des années 1990 et a démarré en Janvier 1993 sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural. Généralement, les services offerts par la CECAM sont des services mutuels, comme on a développé dans la première partie, elle fait partie des Sociétés de Cautionnement Mutuel (SCM). Pour bien entrer dans le détail, nous allons voir dans ce chapitre l'historique, la structure, l'organisation de la CECAM, les ressources financières ainsi que les services offerts par la CECAM, après avoir présenté la méthodologie.

METHODOLOGIE

A travers cette partie, on va travailler et approfondir les résultats d'une enquête¹⁵ auprès d'une IFM, notamment la CECAM sise à Mahitsy. L'enquête a été faite auprès d'un échantillon de 50 personnes, au niveau des caisses, des employés de la CECAM ainsi que quelques autorités locales ont été enquêtées.

En outre, des recherches documentaires ont été effectuées dont les sources sont diverses telles le « *Séminaire sur le financement du Développement Rural en Afrique* » qui est une communication présentée par Seth RAMANGANAVALONA¹⁶, la Stratégie de la Banque Mondiale pour le Développement de la Microfinance et des services financiers en milieu rural et aux PME en Afrique Subsaharienne. A part ça, des supports électroniques ont été mis en œuvre, par la consultation des sites web telles : www.microfinance.fr, www.planetfinance.fr

Enfin, un guide d'entretien a été élaboré par quelques autorités travaillant sur la microfinance, notamment le ZOB¹⁷.

¹⁵ Enquête faite par Mr RAZAKASON Holitiana Annie, en 2004, centrée par l'étude d'impact de la CECAM auprès des membres

¹⁶ Seth RAMANGANAVALONA , économiste et Directeur régional de l'Unité des CECAM Amoron'i Mania (URCECAM Amoron'i Mania, BP 121-Ambositra 306, Madagascar)

¹⁷ Zebu Overseas Board (ZOB) sis à Antsirabe, dont son agence à Tana se trouve à Andravoahangy, Tana Water Front, et dirigé par Mr Christian RAMAMPY

Section 1 : Historique, structure et organisation

1.1 : Historique

La CECAM est un système financier mutualiste, autogéré et décentralisé, adapté aux besoins des paysans malgaches. Elle est promue en milieu rural par des agriculteurs organisés qui prennent la responsabilité de constituer une CECAM et de gérer.

L'historique du Réseau CECAM est perceptible à travers des faits saillants

- 1986 : Des agriculteurs et des éleveurs malgaches sous l'appui de l'AVEAMM et soutenus par des agriculteurs français de FERT démarre un projet pilote du crédit rural.
- 1989 : Création de l'Association professionnelle agricole FIFATA, avec pour mission l'approvisionnement en intrants, la collecte des produits agricoles et le Crédit Rural, géré dans des caisses villageoises (Vakinankaratra, Amoron'I Mania).
- 1993 : Les caisses villageoises deviennent CECAM (avec l'appui du BIT et du Ministère de l'Agriculture). Elles s'étendent au Bongolava avec l'appui du Projet du Moyen Ouest (PMO).
- 1994 : Le Ministère des Finances et la Commission Européenne soutiennent les CECAM et leur rétrocèdent un prêt social du FED.
- 1995 : des CECAM sont ouvertes dans l'Itasy, l'Ivon'Imerina et la Sofia
- 1996 : Les deux premières unions régionales (URCECAM) deviennent des Institutions Financières Mutualistes.
- 1997 : Année marquée par le renforcement du groupe Crédit Agricole Mutuel à travers la Caisse Régionale de Crédit Agricole du Nord Est. Ce groupement s'associe avec la FERT pour renforcer la formation et l'assistance technique. Des CECAM ont été aussi ouvert dans le Menabe.
- 1998 : Six URCECAM¹⁸ forment le réseau CECAM et le Fonds Interrégional de Garantie Mutuelle (FIGAM)
- 2000 : L'argument de l'UNICECAM par la CSBF.

Un an plus tard, la mise en place du plan stratégique de développement du réseau CECAM sur quatre ans et de son institutionnalisation est évoquée.

¹⁸ Ces CECAM sont les suivants : Amoron'I Mania, Sofia, Vakinankaratra, Analamanga, Menabe, Bongolava

En 2002, deux nouvelles URCECAM ont été créées, l'URCECAM Menabe et celle Analamanga.

Actuellement, l'URCECAM compte huit unités régionales¹⁹, et l'idée de création d'une société anonyme a été avancée. Cette dernière devrait prendre le nom d'UNICECAM.

1.2 : Structure et organisation

1.2.1 : Structure :

Le réseau se subdivise en plusieurs échelons :

- CECAM : c'est le niveau le plus bas. Il s'agit d'une caisse se trouvant dans une localité. Elle regroupe au minimum 50 membres à partir de sa création. Les membres qui forment l'assemblée locale élisent deux comités le KMP et le KMM (Komity Mpitantana et Komity Mpanara-maso).

Le KMP ou comité de gestion a pour fonction de :

- Améliorer la permanence pendant l'ouverture des caisses CECAM
- Contrôler les mouvements c'est à dire les dépôts et les crédits

Il a le pouvoir de décision en matière de crédit lorsque celui-ci n'a pas encore atteint le plafond délégué à la caisse.

Le KMM ou comité de Surveillance a pour attribution le contrôle de l'application des règles ainsi que les décisions prises par le KMP.

- URCECAM : l'URCECAM est unité dotée de personnalité juridique. Il regroupe les caisses CECAM.

En Assemblée Générale, les délégués de la CECAM élisent :

- D'une part, le conseil d'Administration qui a pour fonction de décider de l'ouverture des caisses locales, de ratifier des adhésions, de définir la gestion à mettre en œuvre.
- D'autre part, le comité de contrôle qui a pour rôle d'être le garant de l'application des procédures.

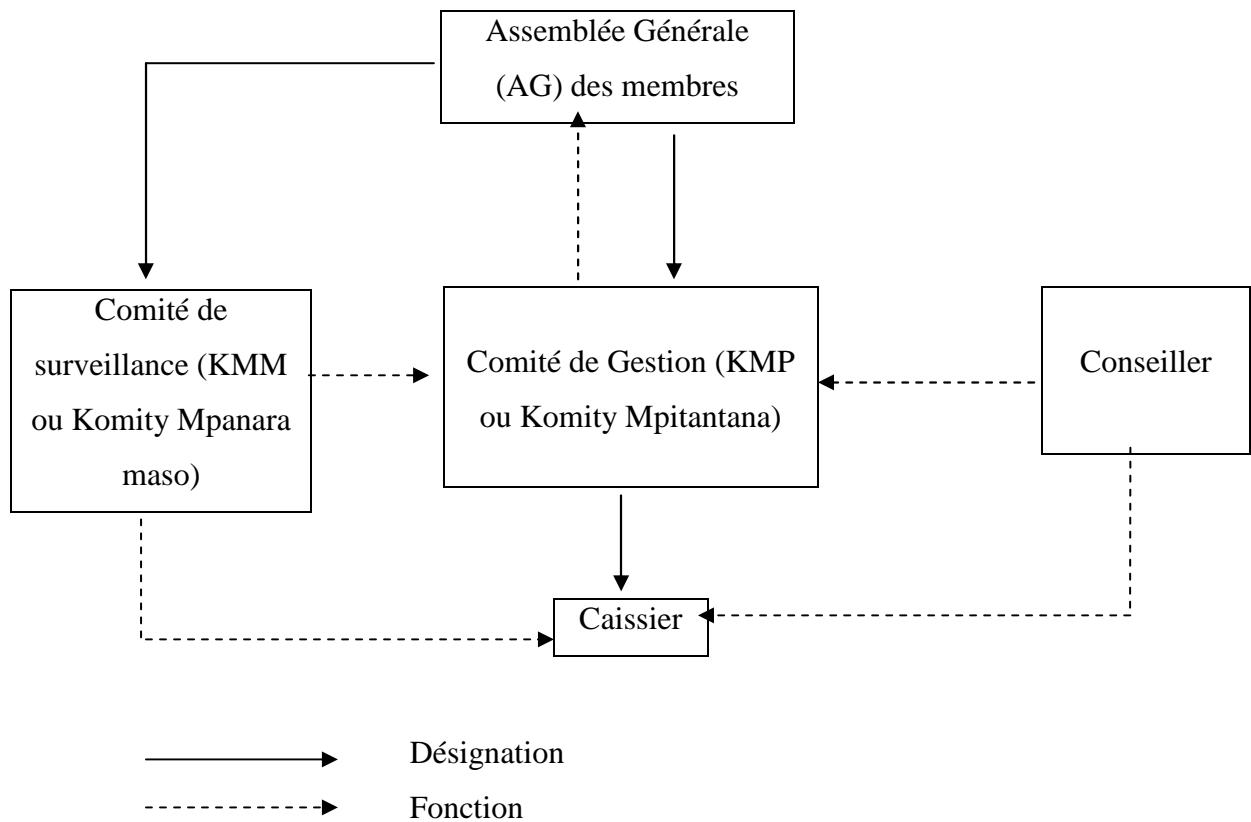
¹⁹ Le réseau CECAM de Madagascar. Tome 1. HORUS Banque et Finance, 1998

Il est des cas où le montant de crédit sollicité pour un membre dépasse le montant délégué à la caisse locale, l'URCECAM décide l'octroi du crédit. Bref, l'URCECAM est l'organe suprême de décision.

- INTERCECAM : elle est formée d'une équipe de techniciens dont le rôle est de contrôler et d'assister les URCECAM dans leur gestion.
- UNICECAM : les Présidents des URCECAM constituent les membres de l'UNICECAM. Ces derniers nomment les membres du comité exécutif qui dirige l'assemblée du réseau.

Elle gère la trésorerie et les fonds Interrégionaux de Garanties Mutuelles (FIGAM) donnés par les URCECAM mensuellement.

Voici l'organigramme de la CECAM²⁰ :



C'est l'AG des membres qui adopte le règlement intérieur, le Comité de gestion, élue par l'AG dirige la CECAM, et informe l'AG sur la situation de caisse. Le Comité de surveillance, élu également par l'AG, assure la fonction de suivi et contrôle la KMP. Le conseiller apporte des avis techniques à la KMP et assiste le caissier dans sa tâche. Et le caissier est désigné par la KMP.

²⁰ Source : CECAM Lovasoa Analamanga

1.2.2 : Organisation

Comme on a pu constater, des assemblées générales existent au sein du réseau et elles se situent deux niveaux :

a) Au niveau local :

Les caisses locales fonctionnent avec une assemblée annuelle de section, un comité de gestion et un comité de surveillance.

Les sections organisent au moins une fois dans l'année une assemblée de section convoquée par la mutuelle. Cette assemblée est composée de²¹ :

- Un comité de gestion (Komity Mpitantana KMP) dont l'effectif des membres est fixé par l'assemblée dans une fourchette de 7 à 12 personnes.
- Un comité de surveillance (Komity Mpanara-maso KMM) dont l'effectif des membres est également défini par l'assemblée dans une fourchette de 3 à 5 personnes.

Les KMP et les KMM doivent se réunir au moins une fois par trimestre et tenir des registres de délibération. Ces comités sont statutairement des organes dépendant du Conseil d'Administration (CA) et du Comité de Contrôle (CC) de la mutuelle desquels ils reçoivent une délégation de pouvoir. Ils désignent en leur sein leurs propres représentants (Président, Vice président, etc....)

Un règlement intérieur définit le fonctionnement de la CECAM et ses organes. Les fonctions des élus sont exercées bénévolement, mais il est prévu que ces derniers peuvent se faire rembourser certains frais tels que le transport, l'hébergement, la restauration, etc....

Les organes de gestion des mutuelles sont composés d'une Assemblée Générale (AG), d'un Conseil d'Administration (CA) et d'un Conseil de Contrôle (CC).

o L'Assemblée Générale

L'assemblée générale de chaque mutuelle comprend deux collèges de représentants : Le premier collège est constitué de représentants des CECAM élus en AG de section pour une durée de 3 ans renouvelable. Les délégués sont au minimum au nombre de deux par CECAM auxquels s'ajoute un représentant supplémentaire par tranche de 50 membres. Le second collège est composé de représentants des personnes morales membres de la mutualité.

²¹ Rapport d'Activités du Réseau CECAM à Madagascar, 2002

Leur niveau de représentation est limité à 20% du nombre de délégués du premier collège. Leur mandat est également de 3 ans renouvelable.

L'AG de la mutuelle approuve les comptes annuels, décide de l'affectation des résultats, approuve les rapports d'activités du CA de l'union eu du CC, élit les membres d'activité et de budget proposé par le CA pour l'exercice suivant.

- *Le Conseil d'Administration*

Il est composé de nombre d'administrateurs dont le mandat est de 3 ans renouvelable. Les administrateurs désignent en leur sein un bureau de représentation (Président, Vice président, Secrétaire Général, Trésorier). Les pouvoirs du CA sont très larges et recouvrent à la fois « les décisions stratégiques (règlement intérieur, fixation du taux, approbation du budget, etc.)²² »

Le conseil peut déléguer ses pouvoirs au Directeur régional ou au Comité de gestion (KMP) au niveau de la CECAM, notamment concernant les activités de collecte d'épargne et d'octroi de crédit.

- *Le Conseil de Contrôle*

Il est composé de 5 membres élus en AG pour trois ans, renouvelables et son rôle consiste essentiellement à surveiller l'application des textes, l'exécution des résolutions arrêtées en AG, et le respect des procédures et des ratios prudentiels.

b) Au niveau central

Les relations entre les mutuelles régionales et l'INTERCECAM sont définies par une convention cadre.

L'INTERCECAM est un appui technique au Réseau CECAM. C'est aussi une partie intégrante de l'association FERT. Une convention cadre définit leur collaboration. Les mutuels poursuivent leurs efforts de structuration et la formation de leurs membres, élus et techniciens dans un esprit d'autonomisation financière et s'engagent à supporter les coûts des activités de la structure d'appui central INTERCECAM. FERT poursuit sa mission de formation d'appui et de conseil aux mutuels et aide également les mutuels à définir et à couvrir leurs besoins en ressources financières et techniques externes.

²² HORUS BANQUE ET FINANCE : Perspectives de développement et programme d'appui.
Tome 1. page7

Un mécanisme de solidarité interne et de cohésion du réseau est instauré avec la création du Fonds Interrégional de Garantie Mutuelle (FIGAM). Il constitue l'élément concret de la solidarité financière du réseau. Il a été créé au niveau interrégional pour couvrir la part des crédits qui dépasseraient les ratios : couverture de risques (total de crédit sur fonds propres), et division du risque (risque porté par un seul emprunteur).

La création de l'UNICECAM, sans forme provisoire a été la première étape de cette institutionnalisation. Cette première étape se situait dans le processus de construction du réseau CECAM en vue de sa consolidation et de la poursuite de son développement.

Juin 2002 représente la seconde étape qui prévoyait que l'UNICECAM aura pour fonction la représentation de ses membres (les mutuelles régionales) et de définir la politique et les orientations stratégiques du réseau. Cet établissement sera constitué sous forme de société anonyme, associant dans son capital les mutuelles régionales.

Section 2 : Les ressources financières du réseau

Le réseau CECAM est doté de plusieurs ressources financières. D'abord, il y a son capital, puis ensuite, les financements de la part des bailleurs de fonds, et enfin, les prêts qu'il accorde aux différentes banques et les épargnes de leurs membres. Ce sont alors, à la fois des ressources financières internes et externes.

2.1 : Le capital social

L'URCECAM est constituée en société à capital et à personnel variables²³. Le capital social des mutuelles est apporté par leurs membres qui peuvent être, soit des personnes physiques ayant obtenu l'accord de la section locale du lieu de leur résidence, soit des personnes rurales qui doivent obtenir un accord du CA de la mutuelle. Le capital social se repartit en parts sociales fixes et variables.

- Les parts sociales fixes sont souscrites par tous les membres. Dans la plupart des mutuelles, les statuts permettent une libération partielle des parts sociales (20% au minimum) lors de l'adhésion du membre et des versements annuels pour les soldes. Le montant minimum de la part sociale est défini statutairement et peut varier d'une région à l'autre.

- Les Parts Sociales Variables (PSV) sont souscrites en fonction de l'activité de crédit de chaque membre. Leur montant est un pourcentage des crédits accordés et doit être

²³ Rapport d'audit du Cabinet FIVOARANA. Présentation de l'URCECAM Ambatolampy

versé avant le décaissement du crédit. Les parts sociales variables ne peuvent être restituées qu'après la démission d'un membre avec un délai de trois ans²⁴.

L'épargne des membres

Le réseau CECAM en tant qu'institution financière a pour but de contribuer à la croissance économique en offrant des services financiers tels que la collecte de l'épargne, l'octroi de crédits. L'objectif principal du réseau est de collecter l'épargne de ses membres sous forme de capital social ou de dépôts rémunérés.

Les institutions financières sont des intermédiaires financiers ; elles transforment les épargnes collectées en crédits. C'est dans cette vision que l'épargne constitue une ressource financière non négligeable. Si cette ressource est suffisante pour couvrir les crédits, l'institution n'aura plus besoin d'emprunter de l'argent auprès des bailleurs de fonds et des différentes banques.

2.2 : Les ressources financières externe

Outre les ressources financières internes, le réseau CECAM est doté de ressources externes offertes par les bailleurs tels que la Commission Européenne (FED), l'Agence Française pour le Développement (AFD), la Rabobank (Pays-Bas), l'Intercooperation (Suisse), la GTZ, le PNUD, la FAO, le BIT²⁵.

Ces ressources représentaient, fin décembre 1997, plus de 80% des ressources utilisées par le réseau pour financer son activité de crédit. La ressource la plus importante est constituée d'un prêt de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) de 2,5 millions d'Ecu dans le cadre d'une convention de financement signée en 1993 entre le gouvernement malgache et la Commission de la Communauté Européenne. Ce prêt était initialement destiné à financer le développement de la production de maïs dans le Moyen Ouest, puis a été étendu aux mutuelles du réseau avec l'appui de la FERT.

La ligne PMMO FED/FEI doit être remboursée sur 30 ans à compter de l'année 2003, après avoir bénéficié d'une période de 10 ns sur laquelle les intérêts courrent au taux de 2% l'an sur les montants décaissés.

²⁴ Idem

²⁵ Le Réseau CECAM à Madagascar. Tome 2. HORUS Banque et Finance 1998

Section 3 : Les services de la CECAM

Les services sont composés du volet épargne et volet crédit. En ce qui concerne les dépôts, on distingue : * dépôt à vue non rémunéré et * dépôt à terme dont la durée est de 3 mois minimum, le compte est rémunéré de 9 à 12% selon la période de dépôt ainsi que du montant, * le plan d'épargne avec une durée de 12 mois minimum et le taux de rémunération est de 9%

3.1 : Les types de crédits

En outre la CECAM offre à sa clientèle 11 types de crédits :

Tableau 2 : Les types de crédits offerts par la CECAM

Type de crédit	Objet	Taux d'intérêt (par mois)	Conditions
Grenier Commun Villageois (GCV)	Crédit de stockage pour produits agricoles	3-3,5%	Pas d'autofinancement Durée minimale : 5 mois Remboursement : une ou plusieurs échéances Garantie : Produit stocké
Crédit Productif	Financement des besoins de fonds de roulement dans le secteur primaire et artisanat, achat des pièces détachées	3-4%	Garantie : 15% Autofinancement : 25% (en nature) Durée : 3-10 mois Remboursement : mensuel ou minimum 2 échéances
Location Vente Mutualiste (LVM)	Acquisition de matériels	2,5-3,5%	Garantie : 50% (150% si véhicule motorisé) Autofinancement : 20 à 40% Durée: 6-36 mois Remboursement : de préférence mensuel
Crédit Social (SOC)	Besoin de trésorerie non génératrice de revenus (maladie, écolage, situation d'urgence)	4%	Garantie : 150% Pas d'autofinancement Durée : 1-4mois Remboursement : mensuel à capital constant
Crédit commercial individuel (COI)	Financement des besoins de fonds de roulement dans le secteur secondaire et tertiaire	4%	Garantie : 150% + nantissement stock+caution solidaire Autofinancement : 25% (en nature) Remboursement : mensuel à capital constant

Achat, aménagement de terrain cultivable (ATC)	Acquisition ou aménagement de terrain à cultiver	3%	Garantie : 100%+terrain Autofinancement : 25% Durée : 6-24mois Remboursement : de préférence mensuel
Achat de terrain à bâtir (ATB)	Acquisition de terrain à bâtir ou terrain bâti	2%	Garantie : 50%+terrain Autofinancement : 25% Durée : -36mois Remboursement : mensuel
Construction (CON)	Construction ou Aménagement de bâtiment	2%	Garantie : 50%+terrain Autofinancement : 25% Durée : 36-60mois Remboursement : préférence mensuelle
Cultures pérennes (CLP)	Plantation des cultures pérennes	1,5%	Garantie : 150% Autofinancement : 25% Durée : 36-72 mois Remboursement : de préférence mensuel
Crédit commercial aux Personnes Morales (CPM)	Crédit aux Unions, groupement coopératives agricoles ou entreprises de développement agricole	2%	Garantie : caution des administrateurs + nantissemens des stocks Autofinancement : 20-25% Durée : 3-10mois Remboursement : de préférence mensuel
Crédit lié à un DAT (CLD)	Avance sur dépôt à terme	2%	Pas de garantie ni d'autofinancement Durée minimale : 1mois et maximale 1'échéance du dépôt à terme Remboursement : une ou plusieurs échéances

Source : CECAM Mahitsy

On remarque que la CECAM est fidèle à sa vocation agricole avec ses crédits GCV, crédits productifs, ... Le GCV est utilisée pour une meilleure valorisation de la production et pour assurer la sécurité alimentaire des paysans. Les profits qui en sont retirées sont en fonction du stock déposé, de la variation du prix du riz pendant la saison. Le crédit productif est quant à lui, utilisé pour le financement de la campagne agricole avec la mobilisation de la main d'œuvre ou la location d'un attelage pour l'achat d'intrants comme le fumier ou l'engrais.

3.2 : Analyse des mutuelles

3.2.1 : Points forts

A première vue, les services offerts par les IMFs sont destinés à l'extension et au financement du monde rural notamment l'agriculture et l'élevage. Ces crédits permettent aux paysans d'acquérir les équipements nécessaires au développement de l'activité et au financement des besoins en fonds de roulement.

En particulier, pour la CECAM, le crédit GCV permet aux paysans de ne pas vendre immédiatement les produits aux collecteurs après les récoltes. Il permet de constituer un stock et à la période de soudure, et vendre quand la valeur marchande du produit augmente sur le marché. En plus, le crédit obtenu par le GCV permet de développer des activités économiques.

D'autres crédits servent à subvenir aux besoins urgents comme la maladie, le décès (les crédits dépannages), à faire des cultures contre saison, afin que les paysans puissent survivre lors de la période de soudure. Les crédits sociaux permettent d'éviter la décapitalisation d'autant plus qu'il est plus facile de payer un taux d'intérêt que de récupérer le bien vendu ou décapitalisé.

Les femmes constituent aussi un facteur de réduction de pauvreté, une politique de promotion de la femme est faite par les IMFs, surtout l'OTIV qui fixe comme objectif principal la promotion féminine. Ainsi, les femmes accèdent aux crédits au même titre que les hommes. Cet accès engendrera des effets induits car les femmes consacrent presque la totalité de leur revenu à l'amélioration de la condition de vie de leurs familles ainsi, les crédits sont utilisés de manière plus rationnelle et il y a peu de risque que les femmes détournent la carrière des crédits, on peut obtenir des résultats conséquents avec la participation des femmes à la vie active.

La diversité, la souplesse et la complémentarité des crédits offerts par les IMFs est un de leurs points forts ce qui justifie leur performance.

Les contrôles obligatoires effectuées sur les dossiers, la vérification sur le terrain du fait de la proximité puisque les IMFs sont des banques de proximité permet le suivi des crédits ce qui empêche le détournement de fonds.

Bref, les IMFs répondent à plusieurs fonctions principales, le financement des investissements par exemple le crédit habitation pour la construction de maison, le financement des équipements par le biais de crédit paysan pour l'OTIV, le crédit LVM pour la CECAM afin que les paysans achètent des outils-machines-bétails, le financement de

l'exploitation afin de pallier ces décalages entre les dépenses en intrants et les recettes issues de la vente des récoltes, afin de faire les travaux au bon moment ; c'est-à-dire, suivant le calendrier cultural, les crédits octroyés surtout le crédit productif pour la CECAM et le crédit paysan pour l'OTIV favorise l'embauche de main d'œuvre et a par conséquent un impact positif à plus ou moins long terme sur le marché du travail agricole, le financement des besoins sociaux (éducation – médicaments...).

3.2.2 : Points faibles

Les IMFs présentent quelques points faibles, à savoir en premier lieu, les organisations, leurs moyens et outils ne permettent de répondre que partiellement à la demande potentielle. Par exemple, la CECAM ne s'ouvre que trois jours dans la semaine. Le système d'information et de gestion ainsi que la planification sont encore insuffisants.

Leur taux de pénétration est toujours faible, malgré leur performance, dans la région de Mahitsy, leur taux de pénétration n'est que 5%.

Un des points faibles de ces institutions est l'absence d'innovation de produits pour satisfaire encore plus les besoins des clients potentiels.

Les IMFs exigent l'existence d'une garantie de 150% du crédit demandé ce qui élimine ceux qui n'ont pas assez de garantie même s'ils détiennent des bons projets.

Dans la région de Mahitsy, une autorité locale a affirmé que les IMFs lui sont quasiment inconnus car il y a peu de sensibilisation au niveau de la région que ces institutions n'ont pas assez de contact avec les autorités locales.

Chap II : Le crédit GCV

Seront étudiés successivement dans ce chapitre, les principes de base et les modalités pratiques, ensuite les avantages et risques liés à ce type de crédit et enfin quelques solutions viendront proposer pour clôturer ce chapitre.

Le GCV est un produit ancien et bien maîtrisé au niveau des CECAM. Il concerne un grand nombre de bénéficiaire de crédit et domine dans le portefeuille de crédit de la plupart des régions.

Tableau 3 : Part représentée dans le portefeuille du crédit²⁶

TYPES DE CREDITS	Année 2001			30 Septembre 2002		
	Nombre	Montant	%	Nombre	Montant	%
GCV	8 997	13 057 148	37	6840	9 368 177	28
LVM bail	1 519	5 812 719	16	1 535	8 058 481	24
Productif	11 025	9 244 081	26	7 327	7 015 585	21
Commerciaux (individuels/personnes morales)	798	4 875 228	14	453	4 632 180	14
Autres	5 570	2 250 449	6	3 432	3 893 755	12
TOTAL	27 909	35 239 625	100	19 587	32 968 177	100

Commentaire : On remarque qu'en 2001, le montant du GCV est beaucoup plus élevé, à l'ordre de 13 057 148, soit 37%, que les autres types de crédits ; tandis que le crédit productif tient 26% à cette époque. Au cours de l'année 2002 : le GCV est réduit à presque 10%, et le crédit productif de 5%. Par contre, les autres types de crédits et la LVM étaient fortement pratiqués, ils sont, respectivement, à l'ordre de 12% et 24%.

Section 1 : Les principes de base et les modalités pratiques

1.1 : Les principes de base

Le GCV ou Grenier Communautaire Villageois est l'un des crédits octroyés par la CECAM. Ce crédit représente la véritable caractéristique des crédits agricoles aussi bien en amont qu'en aval. En amont, comme son nom l'indique, les garanties sont sous forme de produits du grenier tels le paddy, le haricot. Elles dépendent de la spécificité et spécialité de chaque région, mais il faut que ces produits soient conservables au moins durant 10 mois. Plus particulièrement du paddy. En aval, les crédits obtenus par la GCV sont utilisés dans des cultures inter saisonnières. Pour les membres de la CECAM, les crédits GCV sont utilisés pour la culture de pomme de terre, de haricot *, de tomate, etc. Il est à noter que le montant du crédit dépend de la qualité des produits stockés.

²⁶ Situation du portefeuille du crédit de la CECAM au 30 Septembre 2002
Séminaire sur le financement du Développement Rural en Afrique, Addis-Abeba, Ethiopie, 2 au 6 Déc. 2002,
Cas CECAM

En principe, ce crédit est conçu pour aider le paysan, dans le cadre des groupements, à tirer le meilleur parti de sa récolte en évitant de la vendre rapidement, lorsque les prix sont bas. FERT et PNUD ont appuyé la construction des greniers communs de stockage dans les villages où les paysans peuvent alors déposer leurs récoltes et obtenir un financement de la Mutuelle en attendant une remontée des cours de produits. Même les bâtiments à des paysans peuvent être éligibles comme greniers lorsqu'ils respectent les normes de sécurité et de la protection des produits.

Le dépôt du stock dans des sacs répertoriés sert de garantie à la CECAM qui débloque alors un crédit d'un montant compris entre 2/3 et 3/4 de la valeur du stock au prix du marché du jour.

Le déblocage des prêts intervient entre Avril et Juillet de chaque année et le remboursement entre Octobre et Février. Le remboursement du prêt se fait au moment du déstockage mais celui-ci peut être échelonné en plusieurs étapes et donc correspondre à plusieurs échéances de remboursement. La date prévue de remboursement est déterminée à l'avance et contractuellement entre l'emprunteur et la CECAM.

1.1.1 : La constitution d'un fonds mutuel

La constitution d'un fonds mutuel permet la solvabilité progressive du système. Chaque bénéficiaire de crédit GCV apporte sa contribution à la constitution de ce fonds, sous forme de « parts sociales » souscrites sur chaque contrat proportionnellement au montant de chaque prêt. Ce fonds fait partie du capital social des URCECAM.

1.1.2 : La constitution d'un groupe

Le GCV demande que 3 paysans au moins stockent ensemble leurs produits. A l'origine, ils sont solidiairement responsables du remboursement du prêt du groupe. Mais après la fait de regrouper renforce la sécurité des produits (gardiennage). Les produits stockés sont nantis au profit de l'URCECAM contre les créances.

1.2 : Les modalités pratiques

1.2.1 : La demande de prêt

La demande de prêt est présentée par le groupe. Au préalable, le conseiller vérifie le respect des normes exigées pour un grenier (sécurité, mur, toiture, ouverture, distance par rapport à la caisse). Les greniers autres que les constructions FERT et PNUD doivent être des bâtiments distincts des habitations dont l'accès est contrôlable par une seule porte verrouillée avec deux serrures ou cadenas distincts. Les demandes d'une même caisse sont regroupées par mois et font l'objet d'une instruction au niveau de la Commission d'Octroi de prêts (COP)

constituée au sein de gestion de la CECA, assistée par un conseiller. La décision finale revient généralement pour le destockage de paddy inférieur à 5 tonnes. Pour les demandes dont le stock est supérieur à 5 tonnes, la décision finale appartient à la consommation d'octroi de prêt au niveau régional, c'est-à-dire au niveau de l'URCECAM.

1.2.2 : La demande

- Les membres du groupe établissent une demande de crédit.
- Les membres stockent les produits avec la vérification du comité de gestion et du conseiller CECAM
- Le conseiller CECAM établit un fiche de stock à signer par les stockeurs, par lui-même.
- Le grenier est fermé à 2 clés. L'une détenue par le conseiller CECAM et l'autre par le délégué des stockeurs.

1.2.3 : Obligation vis-à-vis de la CECAM

- Etre membre d'une CECAM et avoir fourni les renseignements requis dans la fiche individuelle.
- Etre à jour de sa part sociale fixe (participation des membres pour renforcer les fonds propres de la CECAM).
- Etre en règles vis-à-vis des crédits antérieurs (n'avoir eu aucun retard de plus de 30 jours sur les remboursements des crédits antérieurs dans les 12 derniers mois).
- Avoir assisté à une séance d'animation et de formation sur le GCV et avoir formulé une demande de crédit GCV.
- Avoir respecté les normes sur le grenier et les conditions requises pour la réception et l'utilisation des fonds.
- Avoir des produits à stocker répondant aux normes de qualité et de conditionnement requis.

1.2.4 : La COP et le déblocage

LA Commission examine les demandes sur instruction du conseiller CECAM et approuve ou désapprouve le crédit. Une fois, le crédit approuvé, le conseiller établit le contrat et doit s'assurer que le produit est déjà fermé par l'intermédiaire de PV de stockage signé par le bénéficiaire. Si tout est en ordre, le crédit est bloqué et le membre bénéficiaire de crédit paie sa part sociale variable. Voici les caractéristiques du crédit :

- Durée : 5 à 10 mois
- Plafond : * pour le paddy
 - 5 tonnes par sociétaire au niveau local
 - supérieur à 5 tonnes jusqu'à 10% Fonds Propres Disponibles de L'URCECAM : décision au niveau régional

- supérieur 10% du Fonds Propres Disponibles : décision au niveau de la Commission des Engagements.
- * pour les autres produits : dans la limite des contre valeurs des quantités de paddy citées ci-dessus
- Echéances : en un ou plusieurs échéances
- Taux d'intérêts : 3% par mois
- Garanties : les produits stockés
- Quote part : 2/3 à 3/4 du cours de produit
- Stockeurs minimum : 3
- Quantité minimale par sociétaire : 50 kg

1.2.5 : Le remboursement

Le remboursement du crédit (capital+intérêts) avec les intérêts doit être effectué avant le destockage. La seule pièce qui justifie le remboursement est le reçu. Lors d'un destockage, la présence du conseiller est obligatoire. Au minimum, trois contrôles obligatoires :

- a) par un technicien du bureau régional et/ou par le comité de gestion lors du stockage avant le déblocage.
- b) Par le technicien du bureau régional après le remboursement et avant le destockage
- c) Par le comité de surveillance ou le technicien du bureau régional ou le technicien de l'INTERCECAM de façon inopinée au cours de la période du prêt.

1.2.6 : Litiges

En cas de retard de remboursement, l'organisme financeur peut réaliser de façon amiable le stock de produit nanti. Le risque résiduel n'existe rien du tout.

Section 2 : Les avantages et limites liés au GCV

Le GCV procure plusieurs avantages pour les paysans et les collecteurs. Mais il est à noter que la décision de souscrire ou de ne pas souscrire un crédit GCV dépend de la rentabilité de l'utilisation de l'argent et du taux d'intérêt.

2.1 : Les avantages liés au GCV

2.1.1 : Les avantages des agriculteurs

Au regard de la productivité limitée de la riziculture malgache, le crédit GCV de la CECAM ajoute une productivité financière substantielle de l'ordre de 35% à l'agriculteur par rapport à sa valeur à la période de récolte. Ainsi, il permet aux paysans d'obtenir de l'argent sans vendre leurs produits à bas prix. A Madagascar, les paysans rencontrent des problèmes

de prix en période de récolte. A ce moment, les prix des produits agricoles sont très bas, or les paysans ont besoin d'argent pour subvenir à leurs besoins quotidiens, mais surtout pour acheter les semences et l'engrais pour les cultures inter saisonnières. Lorsque les GCV interviennent, le problème de prix est résolu. Certes, des fois le prix unitaire d'achat pour les CECAM est inférieur à celui du marché, mais quand les membres rembourseront leurs crédits, leurs produits leur reviennent et à ce moment, ils peuvent les vendre au prix du marché à un prix assez élevé. En fait, le prix proposé par la CECAM est utilisé seulement pour le calcul du plafond du crédit qu'on puisse octroyer aux membres.

A titre d'exemple, supposons que le prix du paddy avoisine de 700Ar/kg à la récolte, au moment du stockage. Le prêt de l'URCECAM s'élève alors aux environs de 550Ar/kg pour lequel le paysan revendra entre 1200 et 1400Ar/kg.

Outre cela, le crédit GCV fait apprendre les paysans à gérer leur patrimoine, car avant de faire la demande de crédit, le paysan doit déjà penser quelles quantités devraient être conservées pour l'autoconsommation et pour servir de semence jusqu'au moment de déstockage. Le GCV fait intervenir dans la notion de gestion ; mais malgré cela des problèmes viennent encore à surgir. Les cas d'insuffisance de produits pour la consommation annuelle ne doivent plus apparaître ; les paysans doivent faire un choix entre la consommation présente et celle future.

Le GCV est ainsi une sorte d'assurance pour les paysans parce que les produits sont stockés dans un endroit sûr. Ils sont à l'abri des divers accidents tels les incendies, les voleurs, les rats. Le GCV marque donc la rationalité des paysans car en installant le GCV, les membres pensent qu'il est plus avantageux de conserver les produits pour la consommation future en période de soudure que de les assigner à la consommation quotidienne.

2.1.2 : Les avantages des collecteurs

En cas d'absence du GCV, les collecteurs achètent des produits et les stockent. Ils attendent le moment où les prix augmentent (période de soudure) pour vendre. Entre la période d'achat et de revente, les fonds des collecteurs restent bloqués dans les produits stockés. Pourtant, la présence de GCV permet aux collecteurs d'obtenir des fonds en donnant les produits collectés en stocks à titre de garantie. Et lorsque le prix augmente, ils remboursent leurs crédits et vendent leurs stocks à des prix élevés (prix du marché).

Du côté de l'offreur de crédit, c'est-à-dire de l'institution CECAM, le GCV est l'un des crédits les plus sûrs. Le problème de remboursement est rare ; les membres arrivent toujours à rembourser même en cas de problème d'argent. Le membre concerné peut

demander une avance auprès des vendeurs sur les produits stockés. Après le membre procède au remboursement et au déstockage, et ensuite va régler l'avance du vendeur par les produits déstockés. Les garanties sont des produits faciles à vendre, des produits sûrs. Du fait de cette qualité du GCV, il n'entraîne pas beaucoup de contrôle qui vaut un coût assez élevé. De plus, la CECAM ne s'intéresse pas à l'utilisation du crédit, les membres sont libres sur son utilisation, ce qui intéresse la CECAM c'est le remboursement.

2.2 : Les limites du GCV

Généralement, on peut regrouper les sortes de limites en deux groupes : les limites en terme de sécurité et celles en terme de rentabilité.

2.2.1 : Les limites en terme de sécurité

Une des conditions du GCV est que le grenier n'est pas personnel. Il faut au moins trois membres copropriétaires du grenier. Le conditionnement de ce grenier est à la charge des membres copropriétaires. Dans ce cas, les membres intéressés sont obligés de se rapprocher des autres qui remplissent le nombre de copropriétaires demandés. Pourtant, ce rapprochement exige un transport des produits tant pendant le stockage que pendant le déstockage. On sait bien que ce transport vaut un coût dépendant de l'éloignement des lieux. Des fois, lorsque ces lieux sont assez loin, le membre introduit ne fait pas confiance aux autres et préfère annuler sa demande de crédit. Dans le cas contraire où le nombre de copropriétaire est au complet, ce sont eux-mêmes qui désignent le lieu où ils veulent stocker leurs produits. La sécurisation et la mise en conditionnement de l'endroit sont à la charge des membres. Les critères exigés sont ceux qui assurent la protection des produits stockés. Les produits doivent être protégés contre l'humidité ; les fenêtres et les portes doivent être hermétiquement bien closes. Lorsque ces conditions sont replies, l'endroit proposé peut être accepté.

2.2.2 : Les limites en terme de rentabilité

Compte tenu du fait que les ressources internes du réseau CECAM sont encore insuffisantes par rapport à ses besoins de financement, la CECAM est obligée de recourir auprès des banques primaires telles que la BOA pour trouver du financement. Ce genre de financement est frappé par un taux d'intérêt supérieur au taux directeur de la Banque Centrale. De la part de la CECAM, pour éviter un taux supérieur à celui de la BOA. Donc, le taux appliqué par la CECAM est donc fonction de deux facteurs : le taux d'intérêt de la BOA et la marge qu'elle prend. Lorsque ce taux est assez élevé, il n'y a plus intérêt à faire ce crédit. Ce niveau du taux d'intérêt de la CECAM ne devrait pas être supérieur à l'augmentation moyen

des prix sur le marché, c'est-à-dire que l'intérêt engendré par 1 kg de produit ne devrait pas être supérieur à l'augmentation du prix du kg sur le marché.

Section 3 : Proposition de solutions

Voici quelques suggestions pour chacun des problèmes évoqués dans la section précédente : l'autonomie financière de l'institution afin de remédier les problèmes du taux d'intérêt élevé, ainsi que la création de nouvelles associations de paysans.

3.1 : L'autonomie financière

Par l'autonomie financière, l'institution arrivera à financer les besoins financiers à partir ses propres ressources. C'est-à-dire qu'elle n'aura plus besoin des subventions et des prêts au niveau des tiers. De ce fait, la mobilisation de l'épargne est un moyen sûr pour augmenter les ressources financières de l'institution. Intermédiaire des épargnes collectées, l'institution pourrait se passer des prêts auprès des tiers en les transformant en crédits. A ce moment, l'institution n'est plus assujettie au taux d'intérêt assez élevé des tiers, seul le taux accordé aux épargnants constraint l'institution.

Un des moyens pour favoriser l'épargne est la facilitation du dépôt et le retrait d'argent. Plus l'acte de dépôt est facile (c'est-à-dire que tout le monde peut y participer), plus les dépôts sont importants. Le retrait d'argent devrait être facile tout en conservant la sécurité du membre dépositaire. Une proposition pour la CECAM pour satisfaire tous les critères est la création d'un dépôt qui, pour un retrait, exige un chèque valable dans tous les CECAM. Ce moyen permet de réduire les besoins en argent liquide de l'ensemble du réseau par un jeu d'écriture de chèque entre le débiteur et le créditeur qui sont tous des membres du réseau.

Pourtant, la mobilisation de l'épargne ne suffit pas pour atteindre l'autonomie financière, mais il faut aussi que l'institution apprenne à maîtriser ses produits et ses charges. Si l'institution n'arrive pas à maîtriser ses charges, c'est-à-dire que si elle se trouve toujours dans une situation de perte, elle ne pourra jamais atteindre son autonomie financière. Dans le cas contraire, où l'institution obtient un résultat positif, le solde ne devrait pas être partagé entre les membres mais doit être ajouté d'un capital social de l'institution. Par ainsi, il pourrait augmenter les ressources financières disponibles de la CECAM.

3.2 : La création des associations paysannes

Lorsque les crédits obtenus par le GCV sont insuffisants, les membres courrent vers d'autres crédits comme le crédit productif. Or, ce dernier exige des objets de garantie ; ce qui

paraît difficile pour les paysans. En fait, le principal rôle des garanties est le fait qu'elles sont une assurance pour l'institution prêteuse en cas de non remboursement. Cela veut dire que si le cas de non remboursement ne se présente pas, les garanties ne sont plus nécessaires. La meilleure solution est donc d'éviter le non remboursement. Pour cela, le rôle des différentes associations est primordial. Ainsi, lorsque les membres se regroupent au niveau des associations, il est plus facile de leur enseigner la gestion des crédits et tout ce qui peut influer au remboursement du crédit. La formation des associations permet de réduire de coût de ces enseignements et surtout les contrôles.

Un autre avantage de la création des associations est qu'elles constituent une force de pression envers ses membres. Comme le cas de la Grameen Bank, les membres d'une même association obligent les membres à être punis et qu'ils ne peuvent plus avoir de crédits tant que les autres ne remboursent pas les leurs. Les membres d'une même association peuvent s'entraider car entre eux il règne plus de confiance.

CONCLUSION

Pour conclure de tout cela, la remarque suivante reste à retenir : plusieurs pays ont déjà pratiqué la microfinance comme outil et facteur de développement, aussi bien en monde urbain qu'en monde rural. La Grameen Bank au Bangladesh illustre l'importance de la microfinance. Certes, les conditions et le mode de fonctionnement sont différents, mais ils dépendent des caractéristiques des populations, cependant, leurs cibles restent toujours les mêmes : les petits entrepreneurs et les paysans rencontrant des problèmes financiers. Même à Madagascar, le développement et la maturation des institutions de microfinance marquent des succès.

En principe, la promotion des institutions de microfinance devrait figurer parmi les programmes prioritaires du gouvernement malgache, vu leur important rôle dans l'économie nationale. D'autant plus, l'histoire des théories économiques montrent aussi l'importance de la microfinance dans l'économie. D'abord, en terme de développement, qui se traduit par un changement structurel des facteurs de production au niveau de l'économie nationale, la microfinance est un des vecteurs de ce changement structurel du moment qu'elle donne la possibilité aux pauvres gens d'obtenir du microcredit.

Les institutions de microfinance sont les promoteurs de microcredit, elles transforment les petites épargnes des paysans nécessiteux d'affirmer la nécessité d'adapter l'outil que représente la microfinance dans les pays en voie de développement. Les produits financiers offerts sont expérimentés pour mieux être adaptés le mieux possible aux besoins et possibilités des paysans. Malgré ces efforts, des problèmes, tels ceux afférents à la sécurité et à la rentabilité, sont inhérents au crédit GCV.

En se referant aux solutions précitées, on peut dire que pour bien arriver à la facilité d'accès au financement, la mobilisation de l'épargne, qui se traduit par l'acte de dépôt d'argent auprès des institutions au lieu de le conserver dans leur bas de laine, est fortement souhaitée.

Enfin, une amélioration du cadre juridique et une restructuration au niveau de la microfinance s'avèrent nécessaire. L'amélioration doit aussi passer par l'amélioration du cadre économique, légal et règlementaire par la professionnalisation des activités de microfinance afin de permettre une pérennisation et une diversification des produits financiers offerts.

ANNEXES

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : *Liste des IFMs et IFNMs créées pendant la période de 1990 à 1995*

Tableau 2 : *Les types de crédits offerts par la CECAM*

Tableau 3 : *Part représentée dans le portefeuille du crédit*

SCHEMAS

Schéma 1 : *Conceptualisation de la microfinance*

Schéma 2 : *Organigramme de la CECAM*

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- LEDGERWOOD J. « *Manuel de microfinance : Une perspective institutionnelle et financière* », 308 pages, 1990
- NDJEUNGA J. « *Microfinance à Madagascar* », Antananarivo, Mars 1996,
- ZELLER M. « *Les déterminants du rationnement du crédit* », Economie de Madagascar N°2, Antananarivo, Octobre 1997
- Association Européenne, « *Rapport annuel de cautionnement mutuel* », en 2001, 21 pages
- HORUS BANQUE ET FINANCE, « *Perspectives de développement et programme d'appui* », Tome 1, page 7

Internet

- <http://www.nobel.se/economics/lauréats/2001>
- www.lamicrofinance.org
- www.apifm.mg
- www.mcamadagascar.mg
- www.madagascar-contacts.com/microfinance
- www.madamicrofinance.mg
- www.droit-pratique.fr
- www.planetfinance.fr

Revue et périodiques

- PNUD-MADAGASCAR, « *Le secteur de la microfinance* », Antananarivo, septembre 2003
- JOURNAL MALAZA, jeudi 2 Août 2007, volet ECONOMIE

Supports électroniques

- ANNE CLAUDE CREUSOT, « *Potentialités et limite de la caution solidaire* », Bim, n°34-16, 22 Octobre 2002, 17 pages
- CECILE LAPENCE, YVES FOURNIER et PASCAL I, « *Séminaire de Dakar sur le financement de l'agriculture* » 12 pages

- MARIA SABRINA De GOBBI, » *Le cautionnement solidaire comme innovation sociale dans la microfinance* », Programmes Finances solidaires, 16 pages

TABLE DES MATIÈRES

DÉDICACE

REMERCIEMENTS

LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AVANT-PROPOS

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
PARTIE I : APPROCHES THÉORIQUES DE LA MICROFINANCE ET DU CAUTIONNEMENT SOLIDAIRE	3
Chapitre I : Généralités sur la microfinance	4
Section 1 : Définition et historique de la microfinance.....	4
1.1 : Définition	4
1.1 : Conceptualisation	5
1.2 : Historique	5
Section 2 : Les Institutions de Micro Finance (IMF)	6
2.1 : Les types d'institutions	7
2.1.1. : Au niveau international	7
a)Institutions formelles	7
b) Institutions financières semi formelles	7
c) Institutions financières informelles	8
2.1.2 : A Madagascar.....	8
a) Institutions de Microfinance Mutualistes	8
b) Institutions de Microfinance Non Mutualistes	9
2.2 : Les objectifs de l'IMF	11
2.3 Les institutions de microfinance à Madagascar	12
2.3.1 : Libre marché	12
2.3.2 : Les responsabilités des acteurs des IMFs.....	13
Section 3 : Les enjeux de la microfinance.....	13
3.1 : Les avantages et les risques.....	13
3.1.1 : Les avantages	13
3.1.2 : Les risques.....	14

a) Risques liés à la propriété du capital et la gouvernance.....	14
b) Risques liés à la gestion	14
3.2 : Les limites de la microfinance	14
Chapitre II : Le cautionnement solidaire	15
Section 1 Les caractéristiques de la caution solidaire	15
1.1 : Définition	15
1.2 : Principe	16
1.2.1 : Caution solidaire de type Grameen Bank.....	16
1.2.2 : Caution solidaire des filières intégrées	17
Section 2 : Les outils particuliers du cautionnement solidaire	17
2.1 : La caution solidaire : un outil controversé	17
2.2 : Les Sociétés de Cautionnement Mutuel (SCM)	18
Section 3 : Les modalités du cautionnement solidaire	19
3.1 : Les bénéfices	19
3.1.1 : Réduction des coûts de transaction	19
3.1.2 : Réduction du risque	19
3.2 : Les risques importants.....	20
3.2.1 : Caution solidaire instrumentalisée	20
3.2.2 : Caution solidaire ou pression sociale ?	20
3.2.3 : La boîte noire de la caution solidaire	21
3.2.4 : Limites de la caution solidaire en termes de montants et de prêts	21
3.2.5 : Caution solidaire et concurrence	21
CONCLUSION.....	22
PARTIE II : PRATIQUES DE LA MICROFINANCE ET DU CAUTIONNEMENT SOLIDAIRE	23
Chapitre I : Présentation de la CECAM	23
Section 1 : Historique, structure et organisation	25
1.1 : Historique	25
1.2 : Structure et organisation	26
1.2.1 : Structure	26
1.2.2 : Organisation	28
a) Au niveau local.....	28
b) Au niveau central	29
Section 2 : Les ressources financières du réseau.....	30

2.1 : Le capital social.....	30
2.2 : Les ressources financières externe	31
Section 3 : Les services de la CECAM	32
3.1 : Les types de crédits	32
3.2 : Analyse des mutuelles.....	34
3.2.1 : Points forts	34
3.2.2 : Points faibles	35
Chapitre II : Le crédit GCV	35
Section 1 : Les Principes de base et les modalités pratiques	36
1.1 : Les principes de base	36
1.1.1 : La constitution d'un fonds mutuel	37
1.1.2 : La constitution d'un groupe	37
1.2 : Les modalités pratiques	37
1.2.1 : La demande de prêt	37
1.2.2 : La demande	38
1.2.3 : Obligation vis-à-vis de la CECAM	38
1.2.4 : La commission d'Octroi des Prêts et le déblocage	38
1.2.5 : Le remboursement.....	39
1.2.6 : Litiges.....	39
Section 2 : Les avantages et limites liés à ce type de crédit.....	39
2.1 : Les avantages liés au GCV	39
2.1.1 : Les avantages des agriculteurs	39
2.1.2 : Les avantages des collecteurs.....	40
2.2 : Les limites du GCV	41
2.2.1 : Les limites en terme de sécurité	41
2.2.2 : Les limites en terme de rentabilité	41
Section 3 : Proposition de solutions	42
3.1 : L'autonomie financière	42
3.2 : La création des associations paysannes.....	42
CONCLUSION	44

LISTE DES TABLEAUX

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES MATIERES