

LISTE DES TABLEAUX

TABEAU 1 : DIFFERENCES ENTRE L'INFORMEL ET LE FORMEL.....	17
TABEAU 2 : DIFFERENCES ENTRE LE SYSTEME CLASSIQUE ET LE SYSTEME DE MICRO-FINANCE	24
TABEAU 3 : EVOLUTION DES ACTIVITES DES INSTITUTIONS FINANCIERES MUTUALISTES DE 1996 A 2000.....	41
TABEAU 4 : EVOLUTION DES ACTIVITES DES INSTITUTIONS FINANCIERES MUTUALISTES AU COURS DE L'ANNEE 2000.....	42
TABEAU 5 : ACTIVITES DES INSTITUTIONS DE MICRO-FINANCE NON MUTUALISTES AU 31/12/2000.....	45
TABEAU 6: REPARTITION DES ENTREPRISES PAR FORME JURIDIQUE ET PAR BRANCHE D'ACTIVITE A MADAGASCAR (1996).....	50
TABEAU 7: REPARTITION DES ENTREPRISES PAR FORME JURIDIQUE ET PAR BRANCHE D'ACTIVITE A MADAGASCAR (1997).....	51
TABEAU 8: REPARTITION DES ENTREPRISES PAR FORME JURIDIQUE ET PAR BRANCHE D'ACTIVITE A MADAGASCAR (1998).....	52
TABEAU 9: EXTRAIT DE RAPPORT D'ACTIVITES DE L'ADEFI DE 1998 A 2002	67
TABEAU 10 : EXTRAIT DE RAPPORT D'ACTIVITES DE LA SIPEM DE 1998 A 2002.....	69
TABEAU 11: TABLEAU DE REMBOURSEMENT DE L'ENTREPRISE DURANT LES EXERCICES 1995-1998-2001	73
TABEAU 12 : TABLEAU DE REMBOURSEMENT DE L'ENTREPRISE EN 1999, 2000 ET 2002.....	76
TABEAU 13: TABLEAU DE REMBOURSEMENT DE L'ENTREPRISE DEPUIS 1998 JUSQU'A 2000	79
TABEAU 14: TABLEAU DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE « AGROALIMENTAIRE » ET DE L'ENTREPRISE DE « TRANSPORT » DE 1999 AU 2002	83
TABEAU 15: TABLEAU DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE DEPUIS 1998 JUSQU'A 2002	86
TABEAU 16 : TABLEAU DES EMPRUNTS DE L'ENTREPRISE DURANT LES ANNEES 2001 ET 2002	89
TABEAU 17: EXTRAIT DES TABLEAUX DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE DE « FABRICATION DE MARMITES » ET DE L'ENTREPRISE « SALON DE COIFFURE » EN 2001	91
TABEAU 18 : TABLEAU DES COUTS DE TRANSACTION DU FABRICANT DE MARMITES.....	93

LISTE DES FIGURES

FIGURE 1 : EVOLUTION DES ACTIVITES DES INSTITUTIONS FINANCIERES MUTUALISTES DE 1996 A 2000.....	41
FIGURE 2 : EVOLUTION DES ACTIVITES DES INSTITUTIONS FINANCIERES MUTUALISTES AU COURS DE L'ANNEE 2000.....	42
FIGURE 3 : ACTIVITES DES INSTITUTIONS DE MICRO-FINANCE NON MUTUALISTES AU 31/12/2000.....	45
FIGURE 4 : REPARTITION PAR SECTEUR DU CREDIT DE L'ADEFI.....	56
FIGURE 5: ORGANIGRAMME DE L'ADEFI.....	58
FIGURE6 : PROCESSUS D'ETUDE DE DOSSIER AU SEIN DE LA SIPEM.....	62
FIGURE 7 : ORGANIGRAMME DE LA SIPEM	64

LISTE DES ACRONYMES

- ADEFI : Action pour le Développement et de Financement des Micro-entreprises
- AECA : Association des caisses d'Epargne et de Crédit Autogérées
- AFD : Agence Française de Développement
- AGEPMF : Agence d'Exécution du Projet de la Micro-Finance
- AID : Association Internationale de Développement (IDA)
- AIM : Association des Institutions de Micro-Finance non mutualiste
- APB : Association Professionnelle des Banques
- APEM : Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar
- APIFM : Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes
- BAMES : Banque Malgache d'EScompte et de crédit
- BCIM : Banque Commerciale et Industrielle de Madagascar
- BCM : Banque Centrale de Madagascar
- BFC : Banque Franco-Chinoise
- BFCMM : Banque Franco-Chinoise Malagasy Mandroso
- BFV : Banky Fampandrosoana ny Varotra
- BFV-SG : BFV- Société Générale
- BIT : Bureau International du Travail
- BMC : Banque de Madagascar et des Comores
- BMOI : Banque Malgache de l'Océan-Indien
- BNCI-OI : Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie de l'Océan-Indien
- BNI : Banque Nationale pour l'Industrie
- BNM : Banque Nationale Malgache
- BNP : Banque Nationale de Paris
- BTM : Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra
- BTM-BOA : BTM- Bank Of Africa
- CCB : Commission de Contrôle des Banques
- CECAM : Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle
- CEM : Caisse d'Epargne de Madagascar
- CFA : Colonies Françaises d'Afrique
- CGUB : Comité de Gestion Unique des Banques
- CIDR : Centre International de Développement et de Recherche

- CM : Crédit de Madagascar
- CNC1 : Conseil National du Crédit
- CNC2 : Consul National du Crédit
- COI : Commission de l'Océan-Indien
- CSBF : Commission de Supervision Bancaire et Financière
- DEA : Diplôme d'Etude Approfondie
- DID : Développement International Desjardins
- DSRP : Documents de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté
- EAM : Entreprendre A Madagascar
- FENU : Fonds d'Equipement des Nations Unies
- FERT : Fondation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre
- HAIFA : HAIonala Fampisamborana
- ICAR : International de Crédit Agricole et Rural
- IEM : Institut d'Emission Malgache
- IFD : Institutions Financières Décentralisées
- INSTAT : Institut National de la STATistique
- IRAM : Institut de Recherche et d'Application des Recherches au Développement
- MEC : Mutuelle d'Epargne et de Crédit
- MPME : Micro, Petites et Moyennes Entreprises
- ONG : Organisation Non Gouvernementale
- OTIV : Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
- PAIQ : Programme d'Appui aux Initiatives de Quartier micro-crédits
- PAMF : Projet d'Appui à la Micro-Finance
- PATFR : Projet d'Assistance Technique au Financement Rural
- PMF : Projet Micro-Finance
- PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement
- PPN : Produits de Premières Nécessités
- PROPARCO: PROmotion de PARticipation pour la COopération
- SBM : State Bank of Mauritius
- SIPEM : Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar
- SMIC : Société Malgache d'Investissement et de Crédit
- SNI : Société Nationale d'Investissement
- SOMACOU : SOciété MALagasy de COUverture
- SOMALAC : SOciété MALagasy de LAC Alaotra

- TIAVO : Tahiry Ifamonjena Amin'ny VOla
- TTC : Toute Taxe Comprise
- TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
- UCB : Union Commercial Bank
- USAID : United States Agency for Internaitonal Development

INTRODUCTION

En l'espace de quelques années, l'approche du financement de l'investissement privé a beaucoup évolué chez les bailleurs de fonds internationaux : confrontés à la nécessité de combler l'insuffisance des banques de développement, et constatant la grande frilosité des banques commerciales dans ce domaine. Ils ont essayé de mettre en place de nouveaux mécanismes de financements plus adaptés aux besoins des entreprises, qui ont consisté à faire se rapprocher les financiers aux entrepreneurs. On peut citer comme exemple la mise en place de la PROPARCO (société de PROMotion de PARTICipation pour la COopération) en Afrique et de l'AFD (Agence Française de Développement) à Madagascar¹. Mais on remarque que l'évolution étant lente et les besoins étant croissants, notamment dans le secteur des petites entreprises, leurs interventions s'avèrent encore insuffisantes et l'on assiste au développement de multiples initiatives qui, en marge des systèmes traditionnels, n'aboutissent pas encore au résultat efficient.

En se référant à Madagascar, on sait que durant la dernière décennie, la promotion des institutions de micro-finance a constitué une grande préoccupation aussi bien pour le gouvernement que pour les secteurs institutionnels² parce qu'en finançant des activités économiques³, les institutions de micro-finance contribuent ainsi à la création d'emploi, à l'accroissement des revenus des ménages et donc à la réduction de la pauvreté. D'où la remise en cause de ce sujet dans le cadre de la conception et de la réalisation des DSRP (Documents de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté)⁴.

En outre, cet événement est marqué aussi par une apparition massive des micro, petites et moyennes entreprises sur le marché.

Ces phénomènes sont dus essentiellement à la politique de libéralisme adopté par l'Etat.

Maintenant, on se pose la question de savoir si le micro-crédit répond d'une façon adéquate aux besoins des micro, petites et moyennes entreprises.

Plus précisément, est-ce que les institutions de micro-finance participent à la création, au développement et à la pérennité des micro, petites et moyennes entreprises ?

Ces différentes problématiques nous amènent à choisir le thème de grand mémoire de DEA qui s'intitule :

¹ La PROPARCO et l'AFD sont des lignes de crédit dont les bénéficiaires sont essentiellement les entreprises de petites et moyennes tailles et leur secteur d'intervention est centré dans l'activité de production.

² Secteurs institutionnels ou agents économiques.

³ Activités économiques : production de tous les biens et services qui servent à la satisfaction des besoins humains et qui passent par le marché plus production de tous les biens qui ne passent pas par le marché c'est - à dire qui sont produits mais auto-consommés par les agents économiques.

⁴ DSRP : Concertation nationale sous l'égide de la présidence de la République malagasy (mars 2003).

« LA MICRO-FINANCE ET LE DEVELOPPEMENT DES MPME A MADAGASCAR » .

A noter qu'il y a tant d'institutions de micro-finance à Madagascar si on ne va citer que celles qui se spécialisent dans les activités rurales (CECAM, TIAVO, OTIV, etc.) et entrepreneuriales (ADEFI, EAM, APEM, etc.). Ces dernières font l'objet de notre étude.

Il est à remarquer que la présente recherche n'aura pas la prétention d'étudier tous les cas des micro-entreprises existantes, ni de faire un inventaire de toutes les institutions de micro-finance; mais nous nous limitons à mettre en exergue les cas de l'ADEFI et de la SIPEM.

D'une manière générale, ce grand mémoire a pour objectif de mettre à la disposition de l'Etat et des bailleurs de fonds nationaux et internationaux, des informations qui contribueraient à définir des politiques et stratégies adéquates en matière d'offre de services financiers aux micro-entrepreneurs ruraux et urbains. Donc, cette étude est une étape nécessaire à la définition des problèmes qui affectent les micro-crédits à Madagascar.

D'une manière spécifique, les objectifs de cet ouvrage sont :

- l'évaluation de l'importance des services financiers offerts aux micro-entreprises par les institutions de micro-finance;
- l'identification des contraintes liées aux crédits aux micro-entreprises ;
- l'inventaire des institutions de micro-finance d'appui aux micro-entreprises (ADEFI, SIPEM) ;
- la proposition des solutions face aux différents problèmes rencontrés par les MPME en matière de micro-crédit.

En fait, ce thème est intéressant car il va présenter, de façon rigoureuse et approfondie, les éléments clés nécessaires à la mise en place des stratégies efficaces des institutions de micro-finance, ayant une réelle portée au sein des micro-entreprises. En plus, il contribuera de façon décisive à l'amélioration des politiques et des pratiques en micro-finance ; et l'analyse des impacts y sera abordée.

A propos de la méthodologie, pour parvenir à la rentabilisation de ce travail, nous avons été enclins :

- d'effectuer une compilation bibliographique et une consultation internet pour comprendre à bout portant le contexte où se trouve la micro-finance et les MPME .

- de procéder à des séries d'entretiens et de concertations avec les responsables des organismes financiers qui appuient les micro-entreprises afin de s'enquérir des modalités et caractéristiques des services financiers qu'ils offrent aux MPME.
- de réaliser des enquêtes pilotes sur les micro-entreprises, elles permettront par ailleurs d'identifier les contraintes auxquelles font face les MPME.

En définitive, ce grand mémoire repose sur deux piliers :

Premièrement, on va voir le système de micro-finance.

Deuxièmement, on va mettre en relief l'étude des impacts de la micro-finance sur les MPME.

PARTIE1. SYSTEME DE MICRO-FINANCE

Cette première partie met en relief une vue générale sur le système de micro-finance proprement dit. On y trouvera la genèse de ce système au niveau mondial et son évolution dans le temps. Après, on se situera dans le cas de Madagascar.

Sur ce point, on va présenter la micro-finance et à cela s'ajoute l'étude comparative avec le système traditionnel.

Pour analyser à bout portant notre sujet, il n'est pas superflu de faire une approche théorique du concept « micro-finance ».

En définitive, cette partie va traiter deux chapitres à savoir l'historique et l'approche théorique de la micro-finance.

CHAPITRE 1. HISTORIQUE

Section 1. Système traditionnel

Généralement, on peut classer en deux catégories bien distinctes ce système traditionnel de financement, à savoir :

- le financement informel
- le financement formel

1.1. Financement informel

On qualifie d'informelle toute activité tacite ou illégale c'est à dire qui n'est ni accordée ni autorisée par l'Etat. Dans le cas d'espèce, toute opération financière hors de l'influence directe du système régulier est considérée comme financement informel. Fréquemment, il peut se présenter sous forme de dons ou de prêts qui sont octroyés souvent par des prêteurs privés (particuliers) ou des prêteurs sur gages et tontines (usuriers). En plus il a comme caractère à court terme.

Comme cette activité est fondée essentiellement sur le mode relationnel, il est difficile de connaître la forme du contrat qui décrit l'ensemble des engagements réciproques entre le prêteur et l'emprunteur, dans ce cas il y a un risque de comportement opportuniste entre les deux parties contractantes. Cette situation se manifeste surtout en matière de financement externe.

Pour pousser plus loin notre analyse, on va voir le financement interne et le financement externe.

1.1.1. Financement interne

- L'autofinancement qui correspond au surplus de ressources allouées par l'entreprise pendant une période d'exploitation. Il constitue une épargne qui lui permet de financer une partie ou une totalité de ses besoins futurs.
- L'apport qui est le fruit de la participation au capital social d'une société nouvellement créée ou celle dans la phase de son extension. Cet apport peut se présenter sous trois formes à savoir l'apport en numéraire, l'apport en nature et l'apport en travail.

1.1.2. Financement externe

Il peut prendre plusieurs formes :

- Les prêts auprès des amis ou des proches sans perception d'intérêts.
- Le crédit fournisseur qui est le plus pratiqué par l'entreprise pour mieux gérer sa trésorerie ou sa disponibilité.
- Le « vary maitso » qui consiste à prêter de l'argent aux cultivateurs de riz et que ces derniers doivent livrer une certaine quantité de riz au prêteur à titre de remboursement qui aura lieu lors de la moisson. Il est à remarquer que la quantité de riz doit être au moins proportionnelle au montant emprunté.

Dans une autre vision, la pratique du « vary maitso » prend une forme d'acte de vente. Les cultivateurs de riz vendent à un prix sacrifiés aux acheteurs leurs produits (riz) qui sont encore dans la rizière. Le paiement se fait au comptant dans ce cas tandis que la livraison aura lieu lors de la moisson. En termes de comptabilité générale, on est en présence de ce que l'on appelle « charges constatées d'avance » chez les acheteurs et réciproquement « produits constatés d'avance » chez les cultivateurs vendeurs.

- L'usure qui consiste à emprunter de l'argent auprès d'un particulier appeler l'usurier en pratiquant un taux d'intérêt et moyennant une garantie ou un gage.

Sous cet angle, il est préférable que le contrat soit conclu entre les parties qui se connaissent bien et dans ce cas le climat de confiance existe. Dans le cas contraire, on peut admettre que le financement informel externe est devenu un acte risqué à cause de l'incomplétude du contrat (il pourrait même devenir nul à cause de l'illégalité de l'acte surtout en matière de « vary maitso ») et de l'asymétrie des informations qui incitent à l'opportunisme des parties.

De ce fait, le phénomène d'antisélection peut survenir au prêteur ou au fournisseur, indubitablement, ex ante, il souffre d'une asymétrie informationnelle par rapport au client ou à l'emprunteur car il ne connaît pas la capacité de remboursement ou la moralité de ce dernier. Par contre, le risque moral surgit chez le client ou l'emprunteur, ex post lorsque l'utilisation du financement ne fonctionne pas bien comme il le pensait auparavant (par exemple : il y a une augmentation du prix des matières premières et une augmentation de salaire). A ce moment, un risque de non remboursement se manifeste.

1.2. Financement formel

On entend par financement formel toute activité d'octroi de crédit exercée par les banques, elle est considérée comme un système classique. On remarque que ce système varie suivant des différents contextes conjoncturels.

Dans l'antiquité, les temples étaient les premiers centres bancaires connus (Délphes-Ephise). Dès le IV avant Jésus Christ, on trouvait cependant de banquiers laïcs en Grèce (les trapézistes).

A Rome, l'apparition des banques était assez tardive (II^e siècle avant Jésus Christ).

Sous la République, l'activité bancaire était le monopole de catégories de citoyens, les chevaliers ou publicains, tenant des livres de caisse et établissant des relevés de compte.

Au moyen âge, après une période de stagnation (invasions barbares, disparition du grand commerce, prohibition du prêt à intérêt), l'activité bancaire reprenait au XI^e siècle avec la renaissance du commerce.

Les grandes opérations financières étaient pratiquées par les juifs, par les templiers (créateurs des arbitrages de change et de la comptabilité à partie double) et par les Lombards.

Les grandes foires (Champagne-Lion) développaient les mouvements de fonds, mais l'insécurité du transport donnait naissance à la « lettre de paiement » qui a permis le transfert effectif de numéraire.

De la renaissance au XVIII^e siècle, le développement des échanges à la renaissance donnait une impulsion considérable à la banque. C'était l'époque des grands banquiers (Medicis-Fugger).

On voyait apparaître la lettre de change et la technique de l'escompte ;

Ils s'étaient créés de véritables établissements bancaires à Milan, Venise et Gênes notamment.

Une profonde transformation commençait en Angleterre au XVII^e siècle ; en effet, les orfèvres et les banquiers de Londres acceptaient le dépôt à vue, ce qui a entraîné l'usage du chèque (vers 1670).

Au XIX^e siècle, les structures bancaires connaissaient une double évolution :

- d'une part, les développement industriel et commercial et l'apparition de grandes sociétés rendaient nécessaire la création de banques puissantes :

en Angleterre, les « BIG FIVE » (les cinq plus grandes banques anglaises) ;

en France, le Comptoir d'Escompte de Paris (1848), le Crédit Lyonnais (1863) et la Société Générale.

- D'autre part, le privilège de l'émission du billet de banque, remplaçant petit à petit la monnaie métallique, était retiré aux banques privées au profit des banques d'émission.

Les banques contemporaines, la profession est réglementée par les lois de 1941, complétées par celles de 1945. « Nul n'est autorisé à pratiquer le commerce de banque s'il n'est inscrit sur une liste dressée par le Conseil National du Crédit (CNC) ». Ce dernier, avec la Commission de Contrôle des Banques (CCB) et l'Association Professionnelle des Banques (APB) constituaient les trois organismes de contrôle du système bancaire.

D'une manière générale, les banques contemporaines sont classées en trois grandes catégories : les banques de dépôts, les banques d'affaires et les banques de développement.

• Les banques de dépôts assurent un certain nombre de services et consentent diverses catégories de crédits.

Parmi ces services figurent :

- le paiement des chèques
- la domiciliation des quittances
- l'exécution de transferts de fonds (virements)
- l'encaissement de chèques et d'effets de commerce
- la domiciliation des effets de commerces
- la garde des titres et l'encaissement des coupons correspondants
- les placements des emprunts publics
- la participation aux modifications des capitaux des sociétés
- le paiement des coupons au guichet
- la délivrance de devises
- la location de coffres
- l'exécution de toutes les opérations avec l'étranger dans le cadre de la réglementation des changes.

Parmi les crédits octroyés figurent :

- l'escompte des effets de commerce et des bons du trésor
- les facilités de caisse et les découverts
- les avances sur marchés publics
- les avances sur marchandises et les escomptes de warrant
- les cautions de toutes sortes
- les crédits documentaires
- les crédits à court, moyen et long terme
- les avances sur titres
- les prêts personnels aux particuliers.

- Les banques d'affaires exécutent en général toutes les opérations des banques de dépôts, mais ne peuvent engager, dans les entreprises, des fonds à moins de deux ans.

Par ailleurs, elles créent des sociétés pour l'exploitation des ressources naturelles, le développement de l'industrie de transformation et/ou la mise en valeur d'une région déterminée. De plus, elles animent les marchés financiers.

- Les banques de développement travaillent avec les ressources de l'Etat et pour son compte dans le financement des opérations de développement, inscrites généralement dans un plan et dans l'exécution desquelles la rentabilité financière est faible, sinon nulle, et les « risques » sont plus ou moins élevés.

Pour le cas de Madagascar, l'évolution de ce système classique est marquée par quatre époques bien distinctes :

L'époque précoloniale, la situation monétaire d'alors étant assez mal connue. L'économie étant fragmentée en de nombreuses communautés tribales dominées par le troc. Il circulait néanmoins quelques pièces étrangères, notamment le Thaler autrichien, la monnaie française de 5 francs et l'Ariary, monnaie locale imitant le piastre mexicain.

Le commerce extérieur de l'époque était estimé à 1 million de franc or (soit environ 200.000 piastres).

MAYEUR rapporte que dans les « Tsena » créés par ANDRIANAMPOINIMERINA, on en rencontrait toutes les productions de la Grande Ile et même les produits importés d'Inde par les européens et les indiens de Surate. Ces premiers marchés employaient très peu de numéraires, à l'exception de quelques morceaux d'argent que les gens se donnaient au poids, en subdivisant le piastre, monnaie d'argent représentant en principe 25 grammes d'argent au titre de 9/10è, soit 22.5 grammes d'argent fin. Il pouvait se décomposer en 720 morceaux et valait 5 francs or.

L'époque coloniale et l'installation des banques commerciales privées.

En janvier 1900, les billets de la Banque de France obtenaient cours légal à Madagascar. Jusqu'en 1914, les billets se multipliaient alors que les monnaies d'argent se thésaurisaient (en vertu de la « Loi de Gresham », loi selon laquelle lorsque deux monnaies se trouvent concurremment en circulation, la mauvaise chasse la bonne). Dans ce cas, la monnaie métallique était censée être « la bonne », car supposée ne pas se déprécier, contrairement aux billets.

A côté des billets de la Banque de France et jusqu'en 1992 circulait ainsi une monnaie locale émise par l'autorité locale et frappée à l'effigie du zébu avec une valeur de 5 centimes à 2 francs.

En 1914, la masse monétaire était estimée à 80 millions de francs.

En Décembre 1925 la Banque (privée) de Madagascar s'était créée et elle a obtenu immédiatement le privilège d'émission des billets (avec un retrait parallèle des billets de la Banque de France).

Avec la crise économique de 1929, la Métropole était obligée de « revoir » ses relations avec les colonies et c'était ainsi que la « Zone Franc » s'était créée, forme de repli de la Métropole sur ses puissances coloniales en cas de dépression.

De 1942 à 1944, le Franc CFA s'était créé (Colonies Françaises d'Afrique) dont la parité était fixée à 1,70 franc métropolitain.

En 1948, la France procédait à deux dévaluations successives, l'une en janvier entraînant également celle du CFA, l'autre en octobre, non suivie par la CFA dont la parité passait de 1.70 à 2.00 francs métropolitains.

A partir de 1950, les filiales de banques françaises s'étaient installées à Madagascar :

- la Banque de Madagascar et des Comores (BMC) en mars 1950 qui avait immédiatement le privilège de l'émission. C'était une filiale de la Banque Nationale de Paris (BNP), du Crédit Lyonnais, de la société générale, de la Banque de Paris et des Pays-Bas et de la colonie de Madagascar.
- La Banque Franco-Chinoise (BFC) en 1951. C'était une filiale de la Banque Française d'Indochine.
- La Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie de l'Océan-Indien (BNCIOI) en 1954, filiale de la BNP et dont le rayon d'action couvrait Madagascar, la Réunion et la Martinique.

- La BANque Malgache d'EScompte et de crédit (BAMES), dont les capitaux étaient fournis partie par l'ancien Comptoir d'Escompte de Paris, fusionnée avec la BNP, et partie par le territoire de Madagascar.

L'année 1950 avait également vu la naissance de deux organismes financiers :

- Le Crédit de Madagascar (CM) était créé par le Ministre de la France d'Outre Mer et dont le capital était fourni partie par la Caisse Centrale d'Outre Mer, et partie par Madagascar.
- La société nationale d'investissement (SNI), la banque spécialisée dans la gestion de portefeuilles et dans les prises de participation. Sa fonction initiale se limitait à la gestion des placements. Mais son statut s'était très vite élargi pour lui permettre de devenir une grande société financière avec pour mission de réaliser une politique astucieuse de développement par l'investissement, notamment dans les secteurs hôtelier (Nosy-Be) et agricole (SOMALAC).

L'indépendance politique et les accords de coopération franco-malagasy de 1960

- Aux termes des accords de 1960, le franc demeurait la monnaie des Etats membres de la communauté, sa dénomination pouvait être modifiée (par exemple Fmg à Madagascar) , mais sa parité restait inchangée par rapport au FF (1FF=50 Francs).

Toutes les monnaies ayant cours dans la communauté étaient librement convertibles et égard des autres zones.

Des institutions communes étaient créées, le CNC (Consul National du Crédit) qui ne s'était jamais réuni et la CCB.

- L'Institut d'Emission Malgache (IEM)

Par décret du 30 juin 1963, Madagascar dénommait son unité monétaire « Fmg », monnaie garantie par l'encaisse de métal et de devises de la Zone Franc.

L'Institut d'Emission Malgache gérait la monnaie malgache à la place de la BMC.

En outre, elle devait élaborer :

- un nouveau statut des banques commerciales
- un conseil du crédit
- un service de centrale des risques
- une CCB

Elle doit également :

- définir la politique monétaire, et
- élaborer de nouvelles techniques bancaires.

A noter que sa gestion était paritaire (franco-malagasy à concurrence de 50% chacune).

- La Banque Nationale Malgache pour le développement (BNM)

Un accord inter-gouvernemental de juin 1960 transformait le CM en société conventionnelle de droit international, la SMIC (Société Malgache d'Investissement et de Crédit) elle-même était devenue BNM depuis 1963.

La BNM gardait son caractère de banque publique mais fonctionnait sous le statut de société anonyme .

Elle était habituée à effectuer deux grandes catégories d'opérations :

- d'une part sur ses ressources personnelles (constituées essentiellement d'emprunt) et sous sa propre responsabilité, elle finançait toutes les opérations pouvant concourir au développement de l'industrie, de l'artisanat, du commerce, de l'agriculture, de l'élevage, de la pêche, de l'amélioration de l'habitat et de l'équipement familial ainsi qu'au développement du mouvement coopératif et de l'équipement professionnel.

- D'autre part, sur des ressources financées par le budget et pour le compte de l'Etat, des collectivités publiques ou des établissements publics, elle finançait les « opérations au ras-du-sol » (micro-hydrauliques, barrages, etc .).

Les réformes structurelles des banques depuis 1972

- En décembre 1972, l'IEM (au capital de 1 milliard) coiffait :

- la BAMES (au capital de 0.75 milliard)

- la BNCI OI (au capital de 2 milliards)

- la BMC (au capital de 1.2 milliard)

- la BFC (au capital de 0.45 milliard)

- la BNM (au capital de 2 milliards)

- et la SNI (au capital de 0.62 milliard)

- Avril 1973, Madagascar sortait de la Zone Franc,

- Juin 1973, la Banque Centrale qui a pris la relève de l'IEM s'était créée.

- A partir de décembre 1973, l'Etat prenait 51% du capital de chacune des banques qui ont changé par ailleurs de dénomination :

- la BMC devenait BCM (Banque Centrale de Madagascar) dont le capital passe à 1.2 milliard.

- La BFCMM BFC (Banque Franco-Chinoise Malagasy Mandroso) remplaçait la BFC au capital de 1 milliard.

- La BNCI-OI devenait BCIM (Banque Commerciale et Industrielle de Madagascar) au capital de 2 milliards (janvier 1974).

La BAMES ne changeait pas de dénomination, mais son capital était porté à 1.2 milliard (février 1974), la SNI était fusionnée (avril 1974) avec la BNM dont le capital était porté à 2.632 milliards.

- En juin 1975, l'Etat s'attribuait la propriété des banques commerciales et désignait les membres du CGUB (Comité de Gestion Unique des Banques) :

la BCM et la BFCMM étaient rayées de la liste des banques étrangères en février 1976.

La BTM (Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra) et la BNI (Banque Nationale pour l'Industrie) étaient créées en décembre 1976 en remplacement de la BNM dissoute. La BTM a pour mission de financer les secteurs primaires. Pour cela, le montant maximum de crédit octroyé et de l'ordre de 70% des investissements. Par contre, la BNI est intervenue dans les industries alimentaires, textiles, de cuir et de l'habillement, les papeteries, les imprimeries et les éditions, les industries chimiques et de matériaux de construction. Elle exige un apport supérieur ou égal à 30% de la somme des investissements.

La BFV (Banky Fampandrosoana ny Varotra) était créée en juin 1979 par fusion de la BCM et de la BFCMM. Elle a pour objectif de réorienter ses ressources au financement des activités commerciales, plus précisément des secteurs tertiaires. A ce moment, elle requiert au niveau du promoteur ou de l'exploitant un apport minimum de 33% sur le montant total de l'investissement.

La BAMES était absorbée par la BTM.

La BCIM était absorbée par la BNI.

- En 1988, l'ordonnance 88005, d'une part, transformait les statuts des trois banques nationales (BNI, BTM et BFV) en sociétés anonymes à capital fixe, c'est-à-dire ne privilégiait plus la forme socialiste des banques, d'autre part, mettait fin au monopole de l'Etat dans le secteur bancaire, en autorisant l'agrément des banques étrangères qui présentaient un programme d'activités répondant aux objectifs de développement économique du pays.

C'était ainsi que la BMOI (Banque Malgache de l'Océan Indien) était née, dont le protocole d'accord était signé avec le gouvernement malagasy le 27 octobre 1988 et qui était inaugurée le 30 janvier 1990. Le capital de la BMOI était fixé initialement à 2 milliards dont :

37.5% à la BNPI

7.5% à la SFOM

7.5% au groupe ARO-FIARO

7.5% au groupe ANDRIANTSITOHAINA, et
10% à 296 personnes privées malagasy.

La BMOI finance toutes les activités de négoce pour les crédits à court et moyen terme et celles de production pour les crédits à long terme. En fait, elle octroie des crédits à des grandes entreprises et tient rarement compte des moyennes entreprises et nullement des micro et petites entreprises.

De même, l'UCB (Union Commercial Bank) avait ouvert ses portes le 31 décembre 1992 avec un capital de 1.5 milliard dont :

80% au MCB (Mauritius Commercial Bank)
10% au Standard Bank (Sud africain)
5% au groupe ARO-FIARO, et
5% à diverses personnes malagasy.

Ses activités sont axées spécialement dans le domaine de la promotion industrielle et commerciale de l'entreprise, conformément au souhait de la Commission de l'Océan Indien (COI). En 1995, 20% de ses crédits sont destinés aux investissements. Pourtant, ce financement d'investissement ne touche que les entreprises de taille considérable essentiellement les zones franches. Les petits exploitants sont alors exclus de leur champ d'activité.

- En janvier 1998, la SBM – Madagascar s'était créée. C'est une filiale de la State Bank of Mauritius (SBM). Son champ d'application se rapproche de celui de l'UCB.
- Actuellement, la BFV et la BTM changent de dénomination en BFV-SG (Société Générale) et en BTM-BOA (Bank Of Africa) suite à la politique de privatisation ou de désengagement de l'Etat.

Les opérations de banque

Elles sont marquées par la réception des fonds venant du public et celles qui sont relatives aux opérations de crédit ainsi qu'à la mise à la disposition de la clientèle de fonds.

D'une façon générale, l'activité bancaire consiste en un rôle d'intermédiaire dans les règlements (service de caisse) et de distributeurs de crédit (service de crédit) auxquels s'ajoutent certains services commerciaux.

Les activités des banques et les services qu'elles proposent à leurs clients sont directement conditionnés par les dispositions réglementaires à la profession. Pour être plus explicite, les fonctions bancaires suivent certaines règles dont les banquiers doivent tenir compte pour assurer le développement et la pérennisation de la banque.

Comme l'analyse se porte sur les entreprises et plus précisément sur les MPME, l'orientation dans ces branches a permis de relever, au niveau des banques, deux types de crédit :

- le crédit de fonctionnement, qui est toujours à court terme et d'une durée de 1 à 12 mois, permet de faire face à l'insuffisance de financement d'exploitation de l'entreprise. Ce crédit correspond à l'insuffisance en matières de production, en fournitures de bureau, au paiement des charges fixes non réglées comme le salaire, à d'autres charges comme l'électricité et le loyer, etc.
- le crédit d'investissement qui répond, le plus souvent, aux besoins d'équipements et donc à l'investissement. Il permet à l'entreprise d'assurer la réalisation d'un projet de création ou d'extension grâce à l'attribution de crédit à moyen terme c'est-à-dire allant de 2 à 4 ans.

1.3. Etude comparative de l'informel et du formel

Au sens large, ces deux systèmes présentent un caractère commun vis-à-vis de leurs activités principales qui se concentrent essentiellement à l'octroi de crédit productif d'intérêt à un taux suffisamment élevé.

Au sens strict, il existe beaucoup de différences entre ces deux concepts.

Le tableau qui suit illustre ce qui fait la différence entre le financement informel et le financement formel.

Tableau1 : Différences entre l'informel et le formel

FINANCEMENT INFORMEL	FINANCEMENT FORMEL
<ul style="list-style-type: none"> - Les bailleurs sont des particuliers (usuriers) et un organisme financier informel appartient souvent à un individu (on peut le considérer comme une entreprise individuelle). - Les institutions informelles ne paient pas des impôts. - L'activité est bornée sur le financement ou le prêt à court terme. - L'activité de prêt est gérée par le propriétaire seul. - Le financement informel est caractérisé par sa faible liquidité. - Le crédit octroyé ne répond pas généralement aux besoins des exploitants des MPME. - Sont crédibles : les membres de la famille, les amis et quelques personnes de bonne réputation dans la société. - Le taux d'intérêt n'est pas fixé par le marché ni par la loi mais il est conclu par une négociation entre le bailleur et le demandeur de crédit. Toutefois, il est exorbitant (50% à 80% mensuel). - La formalité est très simplifiée. 	<ul style="list-style-type: none"> - Comme tous les organismes financiers formels sont des sociétés anonymes, les propriétaires sont tous les actionnaires. - Les banques sont soumises aux obligations du régime fiscal. - Les services offerts sont nombreux tels que le paiement des chèques, la location des coffres, l'épargne et le crédit, etc. A noter que les établissements bancaires peuvent octroyer des crédits à long et moyen terme ou plus du courtérisme. - Il est nécessaire d'employer beaucoup de personnels. - Il dispose beaucoup de capitaux et d'épargnes, d'où l'importance de sa liquidité. - Le montant minimal de crédit offert est très élevé pour les promoteurs des MPME. - Peuvent bénéficier des crédits toutes les personnes qui remplissent quelques conditions tels que, être titulaire d'un compte bancaire, en possession d'une valeur immobilière à titre de gage et de caution (terrain, bâtiment, véhicule etc.) - Le taux d'intérêt est fixé par le marché et plafonné par la loi. Ce taux est souvent élevé (20% à 25% mensuel). - Les procédures à suivre sont longues.

D'après ce tableau, on peut tirer que les MPME, que ce soient formelles ou informelles, ont intérêt à faire recours au financement informel grâce à la rapidité pour faire face au problème financier jugé urgent. On peut citer comme exemple l'approvisionnement en matière, le paiement de charges fixes tels le salaire et le loyer. Dans ce cas, les usuriers profitent de la situation et pratiquent des taux d'intérêt exorbitants de 50% à 80%.

Mais sous un autre angle, les MPME sont obligées de recourir au financement formel parce que les financiers informels n'arrivent pas toujours à satisfaire leur besoin de financement (acquisition d'une immobilisation par exemple). Ce phénomène est dû à la liquidité très faible du bailleur informel. Une autre raison qui pousse les promoteurs des MPME à faire des emprunts formels est que le taux d'intérêt pratiqué est moins élevé que celui de l'informel. Actuellement, les taux d'intérêt pratiqués par les banques varient de 20% à 25%.

Section2. Evolution du système de financement

On peut admettre que la pratique du système traditionnel pose beaucoup de problèmes tant au niveau du financement informel qu'au niveau du financement formel.

S'ouvre alors un champ d'interrogation : quels sont les problèmes ?

2.1. Problèmes du système traditionnel

2.1.1. Au niveau de l'informel

Sur ce point, il n'est pas superflu de se rappeler qu'il y a toujours un contrat conclu entre le bailleur et le financé. Ce contrat met en relief les obligations des deux parties, généralement le financé doit rembourser la valeur acquise⁵ à la date d'échéance et le bailleur a comme obligation de restaurer à son client les biens déposés à titre de garantie.

Or on peut admettre qu'on est en présence de l'incomplétude de contrat à cause de l'illégalité de l'acte. Plus précisément, le contrat est devenu nul dans le cas où ses causes sont illicites.

La loi n° 95030, relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit stipule dans l'article 10 que : « il est interdit à toute personne physique ou morale, autre qu'un établissement de crédit, d'effectuer des opérations de banque à titre habituel ». Donc, cet

⁵ Valeur acquise : capital et intérêt réunis.

article interdit la pratique du « vary maitso » et de l'usure. A ce moment, l'acte est risqué puisque les deux parties ne sont plus tenues à exécuter leurs obligations. La situation ouvre la porte au comportement opportuniste des parties.

En plus, le taux d'intérêt pratiqué est très élevé parce qu'il n'y a pas de loi qui le limite étant donné que l'activité est informelle.

On peut citer aussi le problème relatif à la capacité financière du bailleur, à vrai dire, il ne dispose que de faible liquidité. Dans ce cas, il n'arrive pas à satisfaire la totalité des besoins de financement des demandeurs de crédit. Par suite, la zone d'intervention est très restreinte d'où l'allocation non optimale du crédit.

Enfin, on ne peut pas compter sur la pérennité de l'usure car l'usurier pourra changer d'activité en une autre lorsqu'il trouve un investissement qui lui rapporte davantage de profit.

2.1.2. Au niveau du formel

Le problème majeur au niveau du système bancaire ou système classique est qu'il n'est pas accessible à tout le monde, dans le cas d'espèce aux MPME. Un adage se trouve confirmé en disant que : « les banques ne prêtent qu'aux riches ». Les MPME et les paysans n'ont aucune chance pour accéder aux crédits bancaires parce qu'ils ne répondent pas aux exigences de la banque à savoir :

- il faut être titulaire d'un compte bancaire, or on sait très bien que ce fait entraîne l'augmentation des charges du financé en termes de frais financiers tels que les agios par exemple. En plus, il faut que le mouvement de ce compte ait tendance à croître (créditeur) ;
- il faut une importante garantie pour un crédit bancaire, dans ce cas la valeur vénale des immobilisations mises en gage doit être au minimum deux fois plus supérieure au montant du crédit demandé.

Ce sont les raisons pour lesquelles les banques préfèrent octroyer de crédit aux grandes et moyennes entreprises.

Il faut noter aussi que les banques s'implantent dans les villes et les habitants des zones rurales ne bénéficient pas des services financiers rendus par ces institutions.

En même temps, le taux d'intérêt pratiqué par la banque est souvent très élevé à Madagascar.

En plus, les procédures d'étude de dossier, bureaucratisées à l'extrême, sont si longues.

2.2. Naissance du système de micro-finance

La naissance du système de micro-finance est due essentiellement aux défaillances du système traditionnel que nous avons citées ci-dessus.

2.2.1. Historique et règles de gestion

La micro-finance existe sous diverses formes depuis des siècles mais elle ne se structure réellement que depuis une trentaine d'années. Dans les années 1960 et 1970 apparaissent des programmes de prêts à faible taux dont le principe est repris par les institutions qui offrent des services de micro-finance, communément appelées « institutions de micro-finance » ou « banques des pauvres »⁶, sous leur forme actuelle.

Les institutions de micro-finance se sont au départ inspirées du système informel qui existait dans les régions en développement. Elles encouragent par exemple le plus souvent les bénéficiaires à former des groupes solidaires, le groupe étant la garantie de remboursement de chacun de ses membres, en reprenant le modèle des tontines en Afrique de l'Ouest, en Afrique anglophone et en Asie, etc.

Mais ces premières tentatives sont des échecs relatifs.

Un des premiers succès reconnus de banque des pauvres est la Grameen Bank. Son fondateur, Muhammad Yunus a notamment décidé de fixer des taux d'intérêt suffisamment hauts pour permettre de couvrir les frais. Il a également concentré la Grameen Bank sur un nombre restreint d'activités (l'épargne et le prêt de petites sommes, essentiellement).

Enfin, il a choisi de demander aux emprunteurs de s'organiser en groupes de cinq personnes solidaires (qui se réunissent toutes les semaines pour rembourser leurs prêts et échanger leurs points de vue sur leur utilisation).

L'idée de la Grameen Bank est venue à Muhammad Yunus lorsqu'il prêta de sa poche l'équivalent de 26\$ à 42 femmes ayant comme activité le rempaillage de chaises. Face à leur enthousiasme et au fait qu'elles remboursent tous leurs prêts dans les délais, il décida d'étendre son système à plusieurs villages du Bangladesh. En 1983, l'institution devint une banque. Elle est aujourd'hui présente dans près de 36000 villages et prête à plus de 3.500.000 personnes⁷.

⁶ On utilise le mot « pauvre » dans cette étude pour désigner les MPME et les petits paysans.

⁷ Source : <planetfinance> du 17 février 2003, page1.

2.2.2. Contexte historique

La micro-finance tient une place très importante dans les années 1980 en réponse aux interrogations et aux conclusions d'études concernant l'offre publique de crédit subventionné destiné aux paysans pauvres.

Dans les années 1970, les organismes gouvernementaux se trouvaient à l'origine des principaux crédits à la production octroyés aux personnes qui n'avaient auparavant aucun accès aux instruments de crédit et étaient obligées de recourir à des usuriers ou de louer leur force de travail.

Les gouvernements et les bailleurs de fonds internationaux ont reconnu le besoin des pauvres d'accéder à un crédit peu coûteux, et y ont perçu un moyen de promouvoir la production agricole par des petits propriétaires terriens. Les bailleurs de fonds ont proposé du crédit agricole subventionné et créé, en outre, des coopératives d'épargne et de crédit inspirées par le modèle Raiffeisen développé en Allemagne en 1864. Ces coopératives financières se sont concentrées essentiellement sur la mobilisation de l'épargne dans les zones rurales afin d'apprendre aux paysans pauvres à épargner.

A partir du milieu des années 1980, le modèle de crédit ciblé subventionné préconisé par de nombreux bailleurs de fonds a fait l'objet de critiques sérieuses. En effet, la plupart des programmes accumulaient des pertes importantes et avaient fréquemment recours à la recapitalisation pour continuer à fonctionner. Il devenait de plus en plus évident que des solutions fondées sur la loi du marché devaient être envisagées, ce qui a conduit à une nouvelle approche de la micro-finance considérée dès lors comme partie intégrante du système financier global.

L'accent ne fut plus mis sur l'octroi rapide de crédits subventionnés aux populations cibles, mais sur la création d'institutions locales pérennes au service des pauvres.

Le secteur financier formel a également connu des changements. La « Bank Rakyat Indonesia », une banque agricole détenue par l'Etat, est passée d'une politique de crédits subventionnés à une approche institutionnelle se fondant sur des principes de marché. Elle a notamment mis en place un système transparent de mesures incitatives qui récompense ses emprunteurs (des petits paysans) et son personnel lorsque les délais de remboursement sont respectés. Ses ressources proviennent essentiellement de l'épargne volontaire.

Depuis les années 1980, la micro-finance connaît un essor considérable. Les activités de micro-finance sont activement soutenues et encouragées par les bailleurs de fonds. Ces derniers ciblent particulièrement les institutions de micro-finance qui ont pour objectif de toucher le plus grand nombre et d'atteindre la pérennité financière.

Dans les années 1970 et largement encore dans les années 1980, les institutions de micro-finance proposaient des services comprenant à la fois du crédit et de la formation, pour lesquels elles avaient besoin de subventions. Aujourd'hui, l'accent est mis avant tout sur les services financiers. Récemment, des ONG (Organisations Non Gouvernementales) de micro-finance (notamment PRODEM/Bancosol en Bolivie, K-REP au Kenya, et ADEM/ BancoADEMI en République dominicaine) ont entamé leur conversion pour devenir des institutions financières formelles, reconnaissant la nécessité de proposer des services d'épargne à leurs clients et de recourir aux sources de financement commerciales plutôt que de dépendre de fonds octroyés par des bailleurs. Cette reconnaissance de la nécessité d'atteindre la pérennité financière a conduit à l'approche qui prévaut actuellement en micro-finance, celle des « systèmes financiers ». Elles se fondent sur les principes suivants :

- le crédit subventionné nuit au développement ;
- les pauvres sont en mesure de payer des taux d'intérêt suffisamment élevés pour couvrir les coûts de transaction et les coûts induits par le fait que les prêteurs se trouvent dans un environnement de marché où l'information est imparfaite ;
- l'objectif de pérennité (qui consiste à couvrir les coûts et à dégager en fin de compte un bénéfice) est fondamental, non seulement pour la continuité de l'activité de crédit mais aussi pour améliorer l'efficacité des institutions de micro-finance ;
- les sommes accordées aux pauvres sont modestes ; aussi, pour devenir pérennes, les institutions de micro-finance doivent opérer à une échelle suffisamment large ;
- la croissance de l'activité du client ou l'impact du crédit sur la pauvreté étant difficile à évaluer, la portée et le taux de remboursement tiennent lieu d'indicateurs d'impact.

Cette approche repose sur l'hypothèse essentielle que de nombreux pauvres sont demandeurs de crédits productifs et sont en mesure de les absorber et utiliser. Or, le développement des micro-finances s'est accompagné de la découverte, dans bien des cas, que les pauvres ont besoin d'outils d'épargne sûrs et de crédits à la consommation au moins autant, voire davantage parfois, que de crédits productifs. Les institutions de micro-finance ont commencé à répondre à ces besoins en proposant des services d'épargne volontaire et d'autres types de crédits.

2.2.3. Etat des lieux⁸

En 2002, plus de 2 milliards de personnes survivent avec moins de 2 euros par jour. On

⁸ Données statistiques : <planetfinance> du 17 février 2003.

estime que, grâce à la micro-finance, plus de 500 millions d'entre eux pourraient démarrer leur propre activité et sortir de la pauvreté. Pourtant aujourd'hui, les bénéficiaires de micro-crédit dans le monde sont moins de 30 millions.

A partir de l'exemple de la Grameen Bank, des banques des pauvres se sont développées sur tous les continents. On en trouve actuellement dans 85 pays. Mais alors que dans certains pays, les besoins sont couverts (comme au Bangladesh et en Bolivie), la plupart des régions les plus peuplées n'ont quasiment aucun accès aux services de micro-finance. Pour ne citer que le cas latino-américain, les pays les plus peuplés tels que Brésil, Mexique et Argentine sont parmi les moins bien lotis.

Jusqu'à présent, il semble que les banques des pauvres se soient développées dans des pays ayant un minimum de stabilité politique et économique. La plupart des grands pays où il n'y a pas d'institutions de micro-finance sont ceux qui connaissent des conflits internes ou ceux qui ne reçoivent que très peu de soutien international. Il en existe aussi dans des pays développés, comme aux Etats-Unis et en France. Au total, il existe aujourd'hui près de 7000 banques des pauvres, dont environ 1500 sont reconnues internationalement, et soutenues par des organisations non gouvernementales. Elles ont 44 millions d'épargnants et environ 23 millions d'emprunteurs, soit au total 54 millions de membres.

Et les conditions de remboursement sont souvent excellentes. Par exemple, au Maroc en 2002, les 11 institutions de micro-finance du pays ont soutenu plus de 180000 clients, et les prêts ont globalement été remboursés à 100% ; au Bangladesh, la Grameen Bank sert plus de 2 millions de clients, avec un taux de remboursement supérieur à 97%.

2.3. Analyse comparative du système classique et du système de micro-finance

Le système bancaire classique et le système de micro-finance se spécialisent dans l'offre de services financiers.

Le tableau suivant montre les différences entre ces deux systèmes « traditionnel » et « récent ».

Tableau 2 : Différences entre le système classique et le système de micro-finance

SYSTEME CLASSIQUE	SYSTEME DE MICRO-FINANCE
<ul style="list-style-type: none"> - Les conditions ou les critères de crédibilité sont très rigides comme l'exigence d'un important apport personnel du demandeur de crédit par exemple. A cela s'ajoute la nécessité de dépôt de garantie très excessive pour les emprunteurs. - C'est la raison pour laquelle l'accès au crédit est réservé dans plupart des cas aux grandes entreprises. - Les procédures sont très longues. - Le crédit peut être remboursable à court terme (à moins d'un an) ou à long et moyen terme (à plus d'un an). - Le taux d'intérêt est fixé par le marché et plafonné par la loi. Il est souvent plus élevé (20% à 25% mensuel). - Les services offerts sont nombreux : le paiement des chèques, la location des coffres, l'épargne et le crédit, etc. - Les banques ne se trouvent que dans les villes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les conditions sont plus souples par rapport au système classique pour que les pauvres puissent accéder au crédit que les institutions de micro-finance octroient, c'est l'une des raisons d'être de ce système récent. - Les cibles sont des pauvres c'est-à-dire ceux qui n'ont pas accès au crédit bancaire tels que les petits paysans et les MPME. C'est pour cela que les institutions de micro-finance sont qualifiées de « banque des pauvres ». - Procédures simplifiées. - Les institutions de micro-finance sont courtermistes, c'est-à-dire l'échéance ne dépasse pas d'un an. - Le taux d'intérêt est fixé par l'institution elle-même. Ce taux ne dépasse pas de 20% (mensuel). - L'éventail des produits proposés inclut le plus fréquemment le crédit à court terme, l'épargne, et l'assurance. - il offre souvent des micro-crédits de proximité.

Une idée forte est aussi que la micro-finance se distingue des banques « classiques » par une double fonction « d'intermédiation financière et sociale ». Cela veut dire concrètement que les institutions de micro-finance (appelés aussi « systèmes financiers décentralisés ») ont recours à des techniques particulières pour notamment avoir de bon taux de remboursement sur les crédits, ce qui est une des conditions pour être viables financièrement. Et ces techniques reposent sur une bonne connaissance des mécanismes sociaux. Une idée est que la pression sociale peut remplacer la garantie matérielle, pour garantir un bon remboursement des prêts ; par exemple, dans des « groupes de caution solidaires », chaque emprunteur se porte garant pour les autres emprunteurs de son groupe, et si l'un ne rembourse pas, il le fera à sa place.

D'après le tableau, on peut admettre que la grande différence entre les deux systèmes « classique » et « récent » repose essentiellement sur les personnes cibles à qui ils offrent des services financiers. A vrai dire, les banques ne prêtent qu'aux riches tandis que les institutions de micro-finance donnent faveur aux pauvres.

Alors, deux questions considérables s'ouvrent :

2.3.1. Pourquoi le système bancaire classique ne touche-t-il pas les pauvres?

En plus de ce que nous avons cité dans le tableau ci-dessus, l'inadaptation de l'offre des banques « classiques » à cette population s'explique par plusieurs facteurs :

- un éloignement géographique (les banques sont rarement présentes hors des grandes villes, or cette population a besoin de services financiers de proximité) ;
- un éloignement culturel (les pauvres sont perçus comme une clientèle à risque) ;
- des procédures inadaptées (les micro-entrepreneurs ne savent pas forcément remplir les processus administratifs de demandes de prêts ; ils n'ont souvent pas de possibilité d'offrir les garanties matérielles exigées par les banques) ;
- une logique de rentabilité peu compatible avec les coûts de transaction élevés de petits crédits de proximité.

2.3.2. La micro-finance touche-t-elle les plus pauvres et peut-on faire supporter à des emprunteurs pauvres des taux d'intérêt élevés?

La micro-finance cible en général les exclus du secteur bancaire, et parce qu'elle offre des services financiers de petits montants, elle a principalement une clientèle pauvre ou moyennement aisée. Notre étude des impacts⁹ sur le micro-crédit a montré en revanche qu'il

⁹ Voir partie 2.

n'était pas évident que les institutions de micro-finance touchent « les plus pauvres des pauvres ». Ces derniers se trouvent parfois exclus des mécanismes sociaux qui fondent les systèmes de micro-crédit (dans les groupes solidaires par exemple).

A propos du taux d'intérêt, une idée reçue est qu'un individu pauvre ne peut pas rembourser un prêt, si ce dernier est conditionné par un taux d'intérêt élevé. En réalité, les pauvres sont prêts à payer un taux de marché sur un crédit, car l'accès au capital est une motivation très forte ; pour preuve, les taux des prêteurs informels peuvent atteindre des taux extrêmement élevés (50% à 80%). De plus, il faut se rappeler que les crédits accordés sont de faibles montants, et qu'un taux d'intérêt même élevé se traduit par un montant faible ; si le mode de remboursement est adapté aux capacités de l'emprunteur (paiement de petites sommes fractionnées le plus souvent), ce dernier pourra rembourser son crédit et payer le taux d'intérêt.

Il existe bien entendu des cas de non remboursement de prêts qui ne dépendent pas seulement de la volonté de l'emprunteur. Deux cas peuvent en particulier être mentionnés : un premier cas concerne les aléas externes qui touchent l'emprunteur ou sa famille (inondation, problèmes de santé...). Une seconde cause de non remboursement peut être tout simplement l'inadéquation du produit financier au client (par exemple, si on lui accorde un prêt trop élevé). Pour cette raison, une grande partie des institutions de micro-finance accordent des prêts de faible montant sur une durée courte, et augmentent progressivement de prêt en prêt le montant octroyé.

Ceux ci étant dits, on se pose maintenant la question de savoir si les banques des pauvres ou les institutions de micro-finance tiennent leurs places dans la vie économique de Madagascar.

Section 3 : Présentation de la micro-finance à Madagascar

3.1. Genèse du système de micro-finance

L'histoire de la micro-finance comporte trois périodes distinctes : avant 1990, 1990 à 1995 et 1996 à 2003. Ainsi, l'origine de la micro-finance à Madagascar remonte à une dizaine d'années.

Les défaillances du système bancaire en milieu rural ont favorisé la création des Institutions de micro-finance à partir de 1990 à Madagascar.

3.1.1. Avant 1990 : l'origine

Aucune Institution de micro-finance n'existait encore à cette époque. Néanmoins, la BTM, 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 micro-finance. Mais ses activités dans ce domaine étaient limitées à l'octroi de crédit au paysannat et n'atteignaient qu'une frange limitée de la population rurale. L'intervention de cette banque en faveur du secteur de la micro-finance s'est toutefois maintenue après sa récente privatisation.

3.1.2. 1990-1995 : phase d'émergence des institutions de micro-finance

L'émergence des institutions de micro-finance a été surtout favorisée par la conjugaison des interventions de trois entités :

- les Bailleurs de fonds

On peut citer la Banque Mondiale, l'Union Européenne, l'Agence Française de Développement, la Coopération Allemande, l'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
- puis le Projet micro-finance (PMF) pour une phase de deux ans 1998-1999
- et l'AGEPMF : gestion du Programme « micro-finance » planifié sur quinze ans dont le démarrage officiel a débuté en juin 1999,

- les Agences d'Implantation et de Développement ou opérateurs et qui ont assuré l'encadrement technique des institutions de micro-finance. Il s'agit entre autres de DID, FERT, IRAM, et CIDR.

Au cours de cette période, de nombreuses institutions de micro-finance, mutualistes ou non mutualistes, se sont créées à Madagascar¹⁰.

3.1.3. 1996-2003 : phase de développement et de croissance

Cette phase a été marquée par :

- l'extension géographique et la consolidation des réseaux préexistants

¹⁰ Pour en savoir plus, veuillez vous référer : 3.2. Typologie.

- OTIV/DID :extension des activités avec l'ouverture de nouvelles caisses dans la zone périurbaine de la capitale Antananarivo et du Nord Est (SAVA) en 1996, puis dans la zone urbaine d'Antananarivo en 2000.
 - CECAM/FERT: une première extension du réseau a eu lieu à partir de 1996 dans les régions d'Amoron'i Mania, Vakinankaratra et Ivon'Imerina sur les Hautes Terres Centrales. Une deuxième extension en 1998 a permis au réseau de s'installer dans le Moyen Ouest (Bongolava et Itasy), le Nord Ouest (Sofia) et sur la Cote Ouest (Menabe).
 - TIAVO/IRAM: redynamisation du réseau avec l'arrivée du nouvel opérateur IRAM en 1999 et extension du réseau dans le Sud Est à Manakara et Farafangana.
 - AECA/CIDR: extension du Réseau AECA à Ambato Boeni en 1998.
 - EAM, Projet appuyé par PNUD/BIT depuis 1990, s'est transformé en Association en 1996. A partir de 1999, EAM s'est érigée en Institution Financière Non Mutualiste.
- La création de nouvelles Structures de la micro-finance.

Il s'agit principalement des pré-institutions de micro-finance qui se sont créées mais qui n'appartiennent à aucune des deux catégories sus-citées et qui ne sont pas encore suffisamment structurées en tant qu'institutions de micro-finance.

3.2. Typologie des institutions de micro-finance

3.2.1. Institutions de micro-finance mutualistes

Les institutions de micro-finance mutualistes qui se sont créées au cours de cette phase d'émergence sont les suivantes :

- CECAM/FERT en 1993 dans la région du Vakinankaratra,
- AECA/CIDR en 1990 dans la région de Marovoay,
- OTIV/DID en 1994 dans la région de Toamasina et du Lac Alaotra
- ADEFI en 1995 à Antsirabe.
- TIAVO/WOCCU en 1995 à Fianarantsoa (WOCCU étant l'opérateur qui a lancé l'implantation initiale du Réseau TIAVO. Il a été ensuite relayé par l'IRAM à partir de l'année 1999).

A noter que 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.

3.2.2. Institutions de micro-finance non mutualistes

Dans cette catégorie figurent :

- SIPEM, qui a été créée en 1990 à Antananarivo. Son rayon d'action est limité à 30 Km.
- VOLA MAHASOA/CIDR, créée en 1993 et implantée dans la partie Sud de l'Ile, à Tuléar.
- APEM, créée en 1987, intervient par système de partenariat sur Antananarivo et Tuléar.
- EAM, initiée sous forme de projet en 1990, transformée en Association de droit malagasy en 1996, elle a acquis la pérennisation financière depuis la fin de l'année 1998.
- CEM, la plus ancienne institution financière qui pratique le volet épargne orientée vers les populations ayant des bas revenus.

3.2.3. Pré-institutions de micro-finance

On rappelle que la création de cette autre catégorie de micro-finance marque la phase de développement et de croissance du système de micro-crédit.

On peut citer :

- HASIMBOLA MD : la forme prévue est de Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Elle a été créée à Antananarivo en Octobre 1998. C'est une Mutuelle d'Epargne et de Crédit au sein d'une ONG. Sa zone d'intervention est Antananarivo.
- FTM : la forme prévue est de Mutuelle d'Epargne et de Crédit, elle se situe à Fénérive-Est. Il est à remarquer que la FTM est en collaboration avec le FID.
- HAIFA : la forme prévue est de Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Elle a été créée à Ambositra par l'ONG HAINGONALA, en convention avec PNUD. C'était en Novembre 1996.
- MEC FAMONJENA : comme son nom l'indique, elle est prévue pour une Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Elle a été constituée en août 1995 à Ambodimangavalo Vavatenina.
- MEC MITSINJO : Elle est également prévue pour une Mutuelle d'Epargne et de Crédit, qui a été créée en février 1998 à Andranomalaza Ambatondrazaka.

- MPF AINA SOA : la forme prévue est de SARL à capital et à personnel variable. Elle a été créée en septembre 1997 à Antananarivo.
- MECAM : la forme prévue est de Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Elle est une mutuelle fondée par des militaires malagasy. Elle se situe à Antananarivo et ses zones d'intervention sont sur tout le territoire.
- MEC MAMOKATRA : elle est prévue pour une Mutuelle d'Epargne et de Crédit, et elle a été constituée en mars 1999 à Antananarivo.
- CREDITA : la forme prévue est de Mutuelle d'Epargne et de Crédit . elle s'est implantée à Antananarivo.
- MUCREM : elle a été constituée en janvier 2000 à Antananarivo et prévue pour une Mutuelle d'Epargne et de Crédit. Elle est fondée par les techniciens composés d'anciens agents déflatés de la BFV. Les zones d'intervention sont sur tout le territoire national .
- TITEM : la forme prévue est de Union des Mutuelles d'Epargne et de Crédit. Elle se situe à Antananarivo. Ce sont des caisses implantées dans les zones rurales au sein des mutuelles de solidarité villageoises.

On remarque que les institutions de micro-finance sont affiliées au sein de leurs associations professionnelles respectives, l'APIFM pour les mutualistes et l'AIM pour les non mutualistes.

3.3. Contexte actuel

3.3.1. Environnement de la micro-finance à Madagascar

• Actions du Gouvernement

La politique du Gouvernement de Madagascar pour le secteur de la micro-finance est volontaire et concerne à la fois son développement et sa régulation. Il a mis de l'avant :

- des politiques de réforme du secteur financier (politique monétaire et fiscale),
- la modernisation de la législation bancaire,
- la privatisation des banques d'Etat,
- son engagement à promouvoir et à développer le secteur de la micro-finance,
- un cadre réglementaire (loi 95-030) pour assurer le développement des initiatives en micro-finance,
- une loi (loi 96-020) portant réglementation des activités et organisation des institutions financières mutualistes,

- la coordination du développement de la micro-finance avec les intervenants sous la responsabilité du Ministère des Finances et de l'Economie,
- la responsabilisation auprès de la CSBF de la surveillance du secteur, du suivi de l'application des normes prudentielles et règles, et des autorisations des agréments.

- Libre marché

Le gouvernement a décidé de permettre le développement des Institutions de micro-finance dans un cadre de libre marché sans imposer de contraintes particulières sur la fixation des taux d'intérêt. Les programmes d'assistance des bailleurs sont harmonisés afin d'éviter les doublons et assurer la présence des divers éléments nécessaires au développement de la micro-finance.

- Acteurs et intervenants dans la micro-finance

Les acteurs de la micro-finance à Madagascar sont :

- le Gouvernement

Il joue pleinement ses prérogatives absolues de garant institutionnel dans le développement des équilibres macro-économiques, de la sécurisation des dépôts, des voies de recours juridiques et du développement et de l'expansion de la micro-finance.

- les Bailleurs de Fonds

Ils interviennent intensivement à Madagascar pour le développement des institutions de la micro-finance. Plusieurs réseaux bénéficient de leurs appuis et aideront à créer d'autres réseaux dans des zones non encore couvertes.

Depuis le début des années 90, les lignes de crédit spécifiques fournies par les Bailleurs de Fonds ont été progressivement remplacées par des Projets ou Programmes visant à la promotion d'Institutions Financières viables, sans autre objectif sectoriel que celui d'assurer des services financiers de proximité, et ce en toute conformité avec la politique de développement de la micro-finance du gouvernement.

Les principaux Bailleurs de Fonds de la micro-finance sont :

- la Banque Mondiale
- le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) et le Fonds d'Équipement des Nations Unies (FENU)
- l'Union Européenne
- l'Agence Française de Développement (AFD)
- le Bureau International du Travail (BIT)
- l'United States Agency for International Development (USAID)

— les Organismes Techniques Spécialisés

A part les moyens financiers, la mise en place de caisses de base et des structures de fonctionnement d'institutions de micro-finance requiert une expertise technique appropriée. Raison pour laquelle, chaque institution est généralement assistée par un organisme technique spécialisé en matière d'implantation et de développement de structure micro-financière. Les appuis concernent notamment la mise en place des instruments de gestion et de contrôle en vue de rechercher viabilité et pérennité à terme.

Quatre organismes interviennent actuellement à Madagascar :

- Centre International de Développement et de Recherche (CIDR)
- Développement International Desjardins (DID)
- Fondation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre (FERT) et International de Crédit Agricole et Rural (ICAR)
- Institut de Recherche et d'Application des Recherches au Développement (IRAM)

— les Associations Professionnelles Mutualistes et Non Mutualistes

On rappelle qu'il s'agit de:

- l'Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes (APIFM)
- et l'Association des Institutions de micro-finance Non Mutualistes (AIM)

— les Programmes et Projets d'Appui

Le Gouvernement malagasy a reçu de l'Association Internationale de Développement (IDA) un crédit en vue de financer le coût du projet micro-finance. Ce crédit, mis en vigueur en octobre 1999, fait partie de la première phase de cinq ans d'un programme évolutif de quinze ans. L'AGEPMF a été créée pour gérer le projet.

Il est à préciser que ce projet a pour but l'amélioration des revenus et du niveau de vie de la population de Madagascar par un accès à des services financiers décentralisés et de proximité, notamment l'épargne et le crédit.

Le Projet d'Appui à la Micro-Finance est un projet dont le fonctionnement est financé par le PNUD et les Fonds de garanties et de refinancement sont des instruments financiers disposés par le FENU. Le Projet qui a débuté en 1995 pour une durée de 5 ans se poursuit pour une deuxième phase jusqu'au 31 décembre 2003.

Le PAMF intervient au niveau du territoire national auprès de l'ensemble des institutions de la micro-finance de type Mutualiste et Non-Mutualiste. Il porte une attention spéciale, au travers des autres programmes d'intervention du PNUD afin d'offrir aux institutions de micro-finance à Madagascar un éventail de services et d'appui afin de contribuer de manière efficace au renforcement et à la diversification de leurs activités.

— les Institutions Bancaires

Rappelons qu'il existe à Madagascar six banques commerciales privées dont la BFV qui a été privatisée en 1998 au profit de la Société Générale ; la BTM privatisée en 1999 au profit de Bank Of Africa; la BNI affiliée au Crédit Lyonnais ; la BMOI qui fait partie de la Banque Nationale de Paris ; l'UCB et la SBM , toutes avec des participations de banques étrangères. Toutes les six banques sont sensiblement orientées vers les grandes et moyennes entreprises privées et l'augmentation de liquidité dans le système n'a pas été utilisée pour accroître les portefeuilles de prêt et élargir la clientèle.

Actuellement, les Institutions Financières Décentralisées (IFD) en activité peuvent être classées en trois catégories :

- les institutions financières mutualistes, lesquelles ont obtenu l'agrément de la Commission de Supervision Bancaire et Financière et d'autres dont leurs demandes sont en cours d'approbation ;
- les institutions financières non mutualistes qui ne sont pas encore régies par un instrument juridique. Ce sont celles qui pratiquent la micro-finance sous autre forme que mutualiste ;
- les autres structures de la micro-finance ou pré-institutions de micro-finance.

Ce sont les intervenants dans la micro-finance.

En collaboration avec les différents acteurs et intervenants, le Gouvernement malagasy a engagé une réflexion sur :

- l'appui à la professionnalisation des Institutions de micro-finance,
- la régulation de leur développement sur tout le territoire,
- la définition d'un cadre sécurisant et favorisant l'accès au refinancement.

• Politique du Gouvernement

La coordination de la politique générale du Gouvernement en matière de micro-finance est dévolue au Ministère des Finances et de l'Economie.

— Politique de développement de la micro-finance

Les principes de base de la stratégie du Gouvernement en matière de micro-finance sont, entre autres :

- l'appui de façon souple au développement des Institutions de la micro-finance sur la base d'initiatives locales d'ordre privé,
- la promotion d'un environnement susceptible d'assurer la mobilisation de l'épargne et la gestion des services financiers,
- l'encouragement de l'établissement d'institutions efficaces, viables et accessibles,

- le renforcement des lois commerciales et de leur système judiciaire de façon à pénaliser les fraudes et protéger les avoirs,
- l'encouragement de l'établissement d'institutions mutualistes en fonction des besoins spécifiques des populations,
- l'assurance de la liberté de fixation des taux d'intérêts en vue d'une rentabilité et autonomie financière,
- l'encouragement des Institutions de micro-finance à établir des associations professionnelles,
- l'assurance que les mesures nécessaires puissent inciter les catégories défavorisées à s'intégrer dans les Institutions de micro-finance existantes,
- la promotion des stratégies d'offrir des services financiers viables en mettant l'accent sur le développement institutionnel,
- l'encouragement du développement des liens entre les Institutions de la micro-finance et le secteur bancaire,
- l'établissement des programmes de formation pour développer les compétences en micro-finance.

— Législation et cadre réglementaire

La mobilisation de l'épargne en milieu rural, grâce à l'expansion et au développement des mutuelles, a été la préoccupation essentielle du législateur malagasy lorsque, portant réglementation des activités de crédit et de cautionnement des institutions financières mutualistes, il a ouvert la voie à la promotion d'une législation spécifique, préfiguration d'un véritable droit du mutualisme.

La loi n° 95-030, relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit a redéfini le régime légal des activités bancaires en instituant cinq catégories d'établissements de crédits suivant les activités exercées :

- les banques de dépôts territoriales,
- les banques extraterritoriales (offshore),
- les établissements financiers,
- les institutions financières mutualistes,
- les institutions financières spécialisées, telles que les assurances.

Les grandes lignes de cette réforme sont :

- l'assujettissement à un régime homogène de tous les établissements à caractère bancaire,

- l'attribution à une autorité indépendante de la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) de l'ensemble des attributions qui doivent être conjuguées pour une bonne prévention des risques inhérents aux activités bancaires,
- le renforcement de la protection des droits de la clientèle par l'institution d'un droit au compte et une réglementation des conditions de rupture de crédit.

Les grands titres de cette loi sont :

- les domaines d'application et définitions,
- l'agrément des établissements de crédits et procédures,
- les réglementation et contrôle des établissements de crédits,
- les sanctions disciplinaires,
- les dispositions transitoires et finales.

La loi n° 96-020 régit les activités et organisation des institutions financières mutualistes. Elle est conforme à la loi n°95-030 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédits dénommée « La Loi Bancaire ».

Les grandes lignes de cette réforme sont :

- la supervision par la Banque Centrale de toutes les institutions financières mutualistes,
- l'émission par la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) de directives concernant les normes prudentielles et les règles d'application comptables et financières,
- la possibilité d'octroi par la CSBF d'un agrément collectif aux Institutions fédérées par un même organe central,
- la possibilité aux institutions financières mutualistes de se financer auprès de la Banque Centrale et des établissements de crédit,
- la promulgation de deux décrets d'application concernant d'une part le capital social minimum imposé pour les institutions financières mutualistes et le délai de régularisation des institutions financières mutualistes en exercice,
- la préparation de textes réglementaires pour l'établissement d'un décret ayant pour but de définir les activités de la micro-finance et de la capitalisation des Etablissements de crédit.

Les grands titres de cette loi sont :

- l'exposé de ses motifs,
- le champ d'application et les principes généraux du mutualisme,
- les formes et règles de fonctionnement des Institutions Financières Mutualistes,
- les dispositions particulières et dispositions fiscales.

CHAPITRE2 . APPROCHE THEORIQUE

Section1 : Définition

La micro-finance s'est développée en tant qu'approche du développement économique qui s'intéresse spécifiquement aux hommes et femmes à faible revenu. Le terme désigne l'offre de services financiers à une clientèle pauvre composée notamment de petits travailleurs indépendants. Les services financiers comprennent généralement l'épargne et le crédit. Il est à noter que certaines institutions de micro-finance proposent néanmoins également des services d'assurance et de paiement.

Autrement dit, « la micro-finance est la finance rendue accessible au plus grand nombre; ce sont des produits et services financiers utilisables par les démunis, c'est-à-dire des produits financiers dont le système de livraison et de contrôle, la miniaturisation des produits et services, la régulation, les coûts et les rendements sont compatibles avec les possibilités et les limites des sans ressources.

La micro-finance, c'est aussi la finance contrôlée, inspirée par des intervenants en dehors des circuits traditionnels; la micro-finance, c'est le développement de la finance au service d'une clientèle ignorée par les intervenants habituels et des exclus des systèmes établis. En un mot, c'est une ressource financière démocratisée ».¹¹

En récapitulant ces différents points de vue, on peut retenir la définition suivante :

On entend par micro-finance l'offre de services financiers (micro-crédit, micro-assurance, etc.) aux populations pauvres, exclues du système bancaire classique, sans ressource ni droit de propriété.

Les plus pauvres sont exclus du système bancaire traditionnel parce qu'ils ne sont pas salariés, parce qu'ils n'offrent aucune garantie et sont souvent analphabètes, et parce qu'ils ne représentent pas à priori une population « rentable ». Ils n'ont donc pas accès aux services financiers et notamment à l'épargne et au crédit.

Les activités de micro-finance comprennent :

- des petits crédits, en particuliers pour les fonds de roulement ;
- des formes de garanties spécifiques telle que la caution solidaire ou l'épargne obligatoire ;

¹¹ Ces différentes définitions étaient tirées à l'occasion de l'atelier des opérateurs de la francophonie en micro-finance, DID, Québec, novembre 1998.

- l'accès à des crédits successifs et de montant croissant en fonction de la performance de remboursement ;
- l'octroi et le suivi des crédits ;
- des produits d'épargne.

Les institutions de micro-finance peuvent être des organisations non gouvernementales (ONG), des coopératives d'épargne et de crédit, des mutuelles de crédit, des banques d'Etat, des banques commerciales ou des institutions financières autres que les banques.

Les clients de ces institutions sont généralement des travailleurs indépendants, des entrepreneurs aux revenus faibles en zones rurales ou urbaines. Il s'agit souvent de commerçants, marchands ambulants, petits agriculteurs, petits prestataires de service (coiffeurs, pousse-pousse), artisans et petits producteurs, forgerons ou couturières par exemple. Leurs activités (souvent diversifiées) leur fournissent habituellement des revenus stables. Bien que pauvres, ils ne sont cependant pas considérés comme « les plus pauvres ».

Section2 : Rôles et objectifs

2.1. Rôles

Comme nous avons dit auparavant, la micro-finance joue un double rôle d'intermédiaire, à la fois, financier et social.

2.1.1. Intermédiation financière

Une institution de micro-finance a pour fonction première l'offre d'intermédiation financière. Il s'agit de transférer les capitaux ou liquidités que certains ont en surplus vers d'autres qui sont en manque de capitaux ou liquidités. Or, la production et la consommation ne s'effectuant pas toujours de façon simultanée, il est nécessaire de coordonner ces différences de rythme. La finance sous forme d'épargne et de crédit rend possible une coordination. L'épargne et le crédit deviennent plus efficaces lorsque les intermédiaires commencent à transférer les fonds provenant d'entreprises et d'individus qui les ont accumulés et sont prêts à offrir cette liquidité à ceux qui souhaitent l'acquérir.

Deux impératifs doivent être pris en compte pour que le rôle d'intermédiation financière soit assumé :

- satisfaire effectivement les besoins et préférences des clients,

- concevoir des produits simples, faciles à comprendre pour les clients et faciles à gérer pour l'institution de micro-finance.

2.1.2. Intermédiation sociale

On peut admettre que l'intermédiation financière réussit souvent lorsqu'elle s'accompagne d'une intermédiation sociale. L'intermédiation sociale prépare les groupes ou personnes marginalisés à établir des relations d'affaires solides avec les institutions de micro-finance.

La mise en place de systèmes d'intermédiation financière pérennes au service des pauvres est plus aisée dans les communautés qui encouragent la coopération au travers de cercles locaux, de groupements religieux, ou des groupes de travail, en d'autres termes, dans les sociétés dotées d'un capital social élevé.

L'intermédiation sociale peut donc être définie comme la construction du capital humain et social nécessaire à une intermédiation financière pérenne destinée aux pauvres.

Les institutions de micro-finance offrant des services d'intermédiation sociale les proposent le plus souvent par l'intermédiaire de groupes; certaines s'adressent cependant aux personnes individuellement.

2.2. Objectifs

En tant qu'organisations oeuvrant pour le développement, les institutions de micro-finance visent à satisfaire les besoins financiers de segment de marchés mal ou non desservis, dans une perspective de développement. Les objectifs de développement incluent généralement :

- la réduction de la pauvreté,
- le renforcement de la position sociale de la femme ou de groupes de population défavorisés,
- la création d'emplois,
- le soutien à la croissance et à la diversification des entreprises existantes,
- générer de l'emploi et des opportunités de revenus par le biais de la création et du développement de micro-entreprises,
- accroître la productivité et les revenus des groupes socialement vulnérables, en particulier les femmes et les pauvres,
- réduire la dépendance des familles rurales vis-à-vis des risques de sécheresse par le biais d'une diversification de leurs activités génératrices de revenus.

Etant donné le grand nombre de variables contextuelles dans un pays, toute décision de la part d'une institution de pénétrer ou de servir un marché cible implique une synthèse des conditions propres à ce marché. On ne doit pas perdre de vue, lors de cette prise de décision, les deux objectifs à long terme de la micro-finance :

- la portée, c'est-à-dire servir ceux qui ont été laissés à l'écart par les institutions financières (les femmes, les pauvres et les populations indigènes et rurales, par exemple) et
- la pérennité, qui suppose de générer suffisamment de revenus pour couvrir les coûts de l'offre de services financiers.

En se référant à Madagascar, la micro-finance a un double objectif :

- favoriser l'accès des petits producteurs exclus du circuit bancaire à des services financiers de proximité et adaptés à la taille de leurs activités (micro-entreprises/micro-crédits),
- réaliser une meilleure collecte de l'épargne des ménages et des petits entrepreneurs pour la réinjecter dans le circuit économique.

Section 3 : Différentes formes de micro-finance

D'une manière générale, on peut classer les institutions de micro-finance en deux catégories bien distinctes à savoir les institutions financières mutualistes et les institutions de micro-finance non mutualistes.

3.1. Institutions financières mutualistes

Les institutions financières mutualistes sont celles qui remplissent les conditions juridiques contenues dans la loi n° 96-020 du 04 septembre 1996¹², notamment l'agrément par la Commission de Supervision Bancaire et Financière et des décrets d'application notamment ceux relatifs au capital minimum exigé en fonction de la structure qui demande la reconnaissance.

Les institutions de base du mouvement mutualiste sont constituées par des caisses primaires, rurales ou villageoises pratiquant la collecte de l'épargne et l'octroi des crédits aux membres. Ces caisses de base sont gérées par les membres eux-mêmes par la constitution des structures de gestion que sont l'Assemblée Générale et le Comité de Gestion. Lors des assemblées, la règle d'or lors des votes est "une personne, une voix". Les résultats des exercices des

¹² Voir Annexe

Institutions de base ne sont pas redistribués sous forme de dividendes mais réincorporés afin d'augmenter les moyens d'autofinancement et rendre pérenne l'activité financière.

Afin d'augmenter la capacité financière et l'envergure de l'institution financière, les caisses de base se regroupent en unions, puis en fédération, voire en réseaux.

Actuellement les institutions financières mutualistes sont composées de cinq réseaux qui sont :

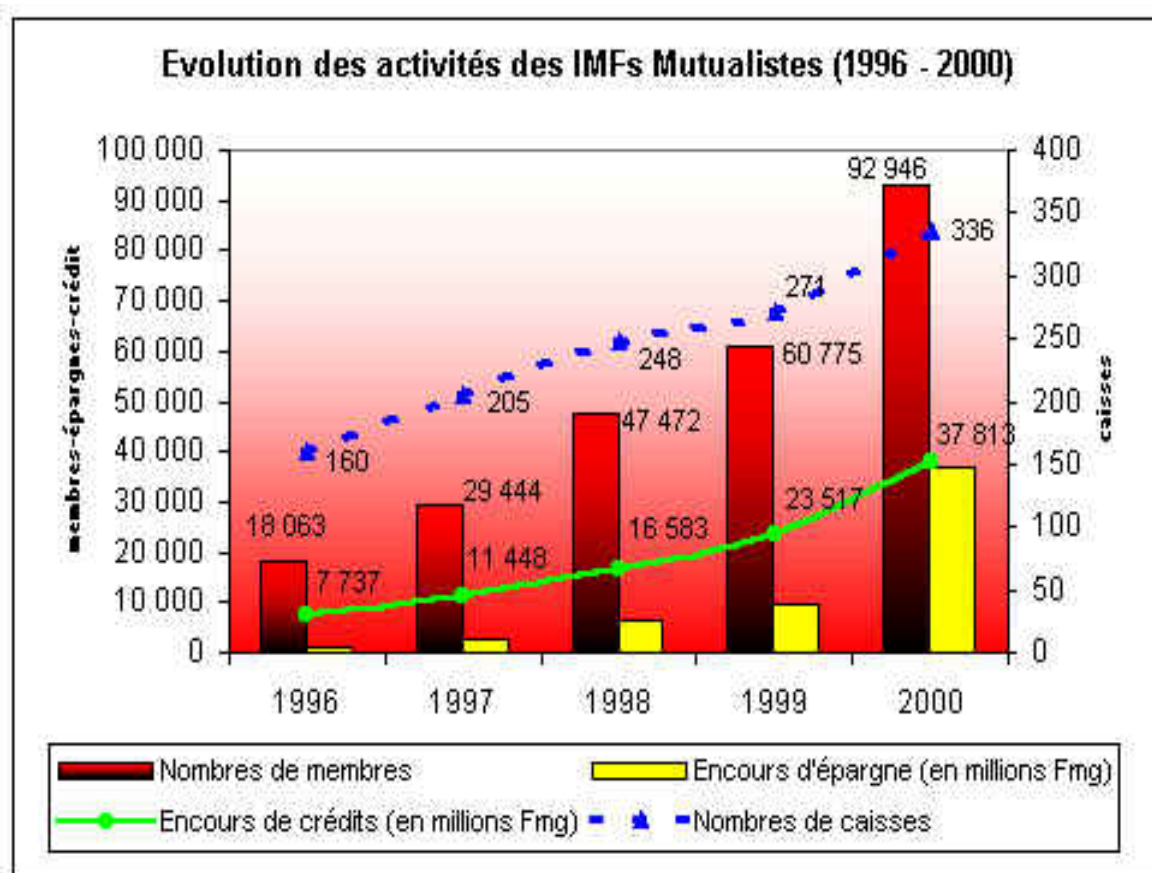
- l'Association des caisses d'Epargne et de Crédit Autogerees (AECA) ,
- le Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola (OTIV),
- le Tahiry Infamonjena Amin'ny VOla (TIAVO)
- la Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle (CECAM)
- l'Action pour le DEveloppement et de Financement des micro-entreprises (ADEFI).

Les tableaux et les figures qui suivent mettent en exergue les résultats des activités des institutions financières mutualistes durant les exercices 1996 à 2000.

Tableau 3 : Evolution des activités des institutions financières mutualistes de 1996 à 2000

Libellés	1996	1997	1998	1999	2000
Nombres de mutuelles	160	205	248	271	336
Nombres de membres	18063	29444	47472	60775	92946
Encours de dépôts (en millions de Fmg)	968	2780	6400	9595	37083
Encours de crédits (en millions de Fmg)	7737	11448	16583	23517	37813

Figure 1 : Evolution des activités des institutions financières mutualistes de 1996 à 2000

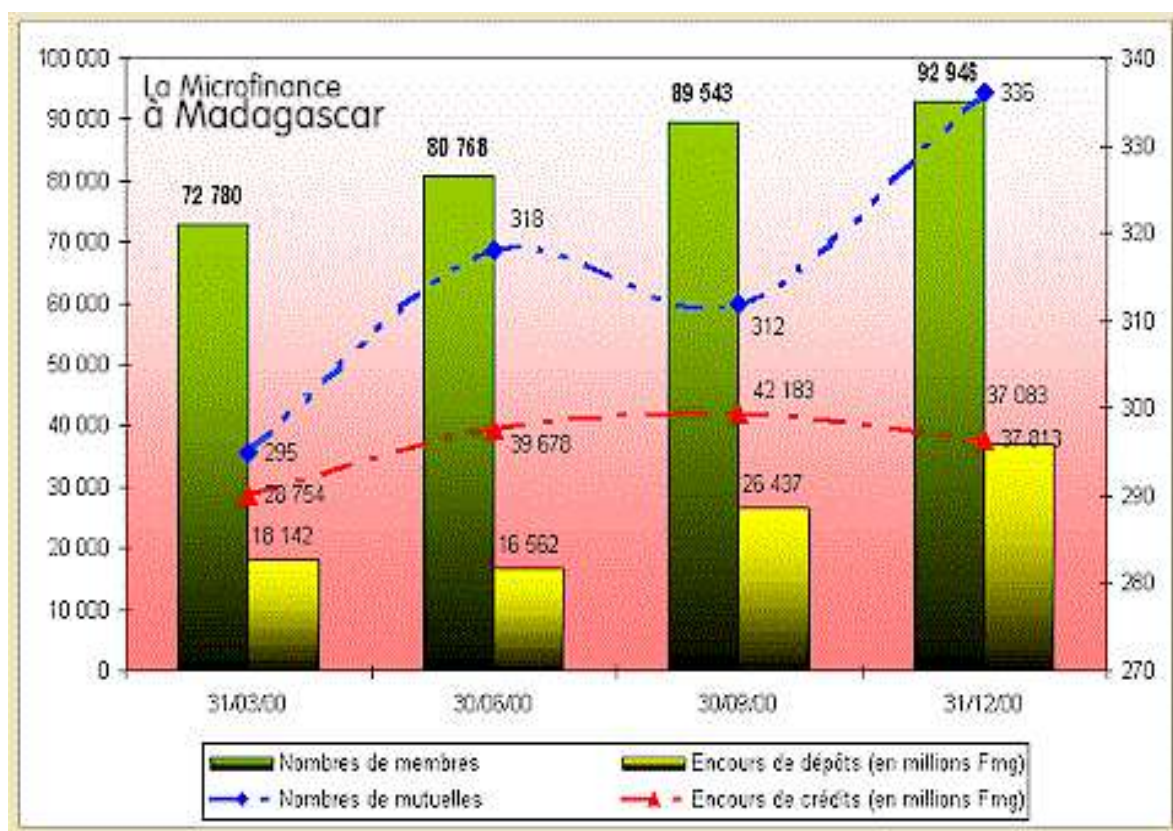


Source : AGEPMF

Tableau 4 : Evolution des activités des institutions financières mutualistes au cours de l'année 2000

Libellés	31/03/00	30/06/00	30/09/00	31/12/00
Nombres de mutuelles	295	318	312	336
Nombres de membres	72780	80768	89543	92946
Encours de dépôts (en millions de Fmg)	18142	16562	26437	37083
Encours de crédits (en millions de Fmg)	28754	39678	42183	37813

Figure 2 : Evolution des activités des institutions financières mutualistes au cours de l'année 2000



Source : AGEPMF

Très rapides et soutenus, la croissance et le développement des activités des institutions financières mutualistes au cours des années 1996 à 2000 se sont traduits par :

- L'extension de la couverture territoriale tant en milieu rural qu'en milieu urbain,
- L'augmentation du taux de pénétration
- Le développement des activités : nombre de membres et de clients touchés, volume des dépôts collectés auprès de la clientèle, volume des crédits distribués.

Cette expansion des activités des institutions financières mutualistes s'est poursuivie au cours de l'année 2000.

- Le taux de pénétration

Au plan national, les institutions financières mutualistes regroupent actuellement près de 93000 membres environ dont 36% des femmes. En terme de pénétration de marché, 2,6% des familles malagasy sont bénéficiaires des services financiers offerts par ces institutions contre moins de 1% avant 1990.

- Le nombre de membres

De 1996 à fin 2000, le nombre de membres a été multiplié par 5,1 en passant de 18 063 à 92946

- Le volume d'épargne collectée

Dans la même période, le volume d'épargne collectée est passé de 1 milliard à presque 17 milliards de francs malagasy, soit une augmentation de 1598 pour cent.

- Le crédit distribué

Les crédits distribués se sont accrus de 7,7 milliards à 39,7 milliards de francs malagasy, soit un accroissement de 415,27 pour cent.

3.2. Institutions de micro-finance non mutualistes

Ce sont toutes les Institutions Financières de la micro-finance qui ont choisi la forme juridique autre que mutualiste ou statut particulier ou, à travers leurs activités financières

classiques, ont un volet micro-finance. Elles sont en attente d'une loi qui régira ces institutions :

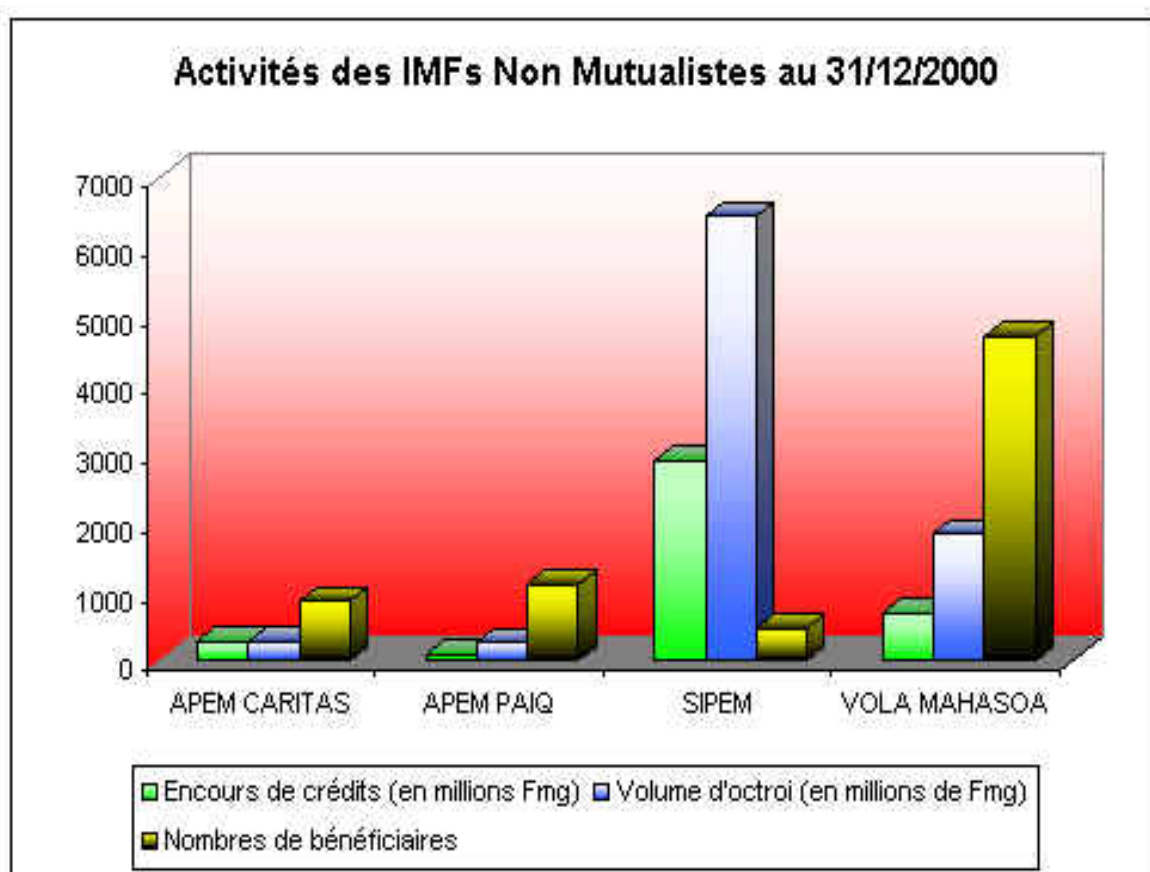
- Association pour la Promotion de l'Entreprise à Madagascar (APEM)
- Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar (SIPEM)
- Entreprendre A Madagascar (EAM)
- VOLA MAHASOA
- Caisse d'Epargne de Madagascar (CEM)

Le tableau et la figure suivants récapitulent les rapports d'activités des institutions de micro-finance non mutualistes durant l'année 2000.

Tableau 5 : Activités des institutions de micro-finance non mutualistes au 31/12/2000

Libellés	APEM CARITAS	APEM PAIQ	SIPEM	VOLA MAHASOA
Encours de crédits (en millions de Fmg)	277	94	2894	691
Volume d'octroi (en millions de Fmg)	277	270	6427	1846
Nombres de bénéficiaires	870	1101	471	4700

Figure 3 : Activités des institutions de micro-finance non mutualistes au 31/12/2000



Source : AGEPMF

Durant l'exercice 2000, l'encours de crédit s'élève à 3956 millions de Fmg au sein de ces 4 institutions financières non mutualistes.

Le volume d'octroi est de 8820 millions de Fmg qui représente un indice de 223% par rapport au crédit disponible. De ce fait, on peut admettre qu'il existe une allocation optimale au niveau du crédit.

Les bénéficiaires de ces crédits octroyés sont au nombre de 7142.

Parmi ces 4 institutions de micro-finance non mutualistes, on peut dire que la SIPEM possède la plus forte liquidité, il est naturel que son volume d'octroi est le plus élevé. Mais on remarque que les effectifs de bénéficiaires du crédit au sein de la SIPEM sont les plus faibles par rapport à ceux des autres institutions. Cela veut dire que les promoteurs de la SIPEM ont la chance d'obtenir de financement important par rapport aux autres promoteurs (en terme de répartition de volume d'octroi), contrairement au cas de l'APEM PAIQ.

CONCLUSION PARTIELLE

Traditionnellement, seules la pratique de l'usure et le système classique tiennent leurs places sur le marché financier mondial.

On peut tirer que l'usurier octroie de crédit au service des populations démunies du système classique en pratiquant un taux d'intérêt très élevé de l'ordre de 50 à 80% puisque les banques ne prêtent qu'aux riches. En d'autres termes, le crédit bancaire n'est pas accessible aux pauvres (MPME et petits paysans) à cause de ses conditions de crédibilité très rigides.

Ces défaillances du système traditionnel ont provoqué la naissance du système de micro-finance.

Les institutions de micro-finance ou institutions financières décentralisées appelées aussi banques des pauvres existent sous diverses formes depuis des siècles, mais elles ne se structurent réellement que depuis une trentaine d'années.

A Madagascar, l'origine de la micro-finance ne remonte qu'à une dizaine d'années. Les défaillances du système bancaire en milieu rural sont les principales raisons qui ont favorisé la création des institutions de micro-finance à partir de 1990 à Madagascar.

L'éventail des services financiers offerts par les institutions de micro-finance inclut le plus fréquemment l'épargne, le crédit à court terme et l'assurance.

Les institutions de micro-finance à Madagascar sont classées en deux catégories bien distinctes : les mutualistes et les non mutualistes. Elles sont affiliées au sein de leurs associations professionnelles respectives, l'APIFM et l'AIM.

Maintenant, on pose la question de savoir : quels sont les apports de la micro-finance aux exploitations des MPME ?

Cela fait l'objet de notre partie qui suit.

PARTIE 2 . ETUDE DES IMPACTS DE LA MICRO- FINANCE SUR LES MPME

La présente partie a pour objet d'étudier les apports des institutions de micro-finance à la création, au développement et à la pérennité des MPME.

Pour mener à bien notre analyse, on va aborder dans cette deuxième partie l'étude de cas de l'ADEFI et de la SIPEM en situant également sur les cas de leurs promoteurs. Plus précisément, on va voir les impacts des services financiers offerts par ces deux institutions financières à leurs promoteurs.

Pour ce faire, cette partie comporte cinq chapitres.

Premièrement, on va constater l'évolution de la création des entreprises.

Deuxièmement, il est temps d'étudier les cas des deux institutions citées ci-dessus.

Après, il n'est pas superflu de révéler les conséquences du micro-crédit octroyé par l'ADEFI et la SIPEM à leurs promoteurs.

In fine, on va détecter les problèmes qui se posent en matière de micro-finance, et en même temps, la proposition des solutions ne sera pas oubliée.

CHAPITRE 1 . EVOLUTION DE LA CREATION DES ENTREPRISES

Les tableaux suivants illustrent l'évolution de la création des entreprises à Madagascar durant les années 1996-1997 et 1998.

Tableau 6: Répartition des entreprises par forme juridique et par branche d'activité à Madagascar (1996)

BRANCHES D'ACTIVITE	SEEM	SA	SARL	COOP	ENTRIND	AUTRES	TOTAL
AGRICULTURE ET ELEVAGE	39	75	250	26	1239	77	1706
SYLVICULTURE	-	13	70	10	416	7	516
PECHE	-	21	72	3	51	4	151
EXPLOITATION MINIERE	5	71	158	7	400	7	648
INDUSTRIES ALIMENTAIRES	10	74	258	11	4147	32	4532
TEXTILES ET CUIR	1	50	203	26	8593	20	8893
INDUSTRIES DES BOIS ET AS	-	16	145	23	1736	10	1930
INDUSTRIE DU PAPIER ET AS	-	8	16	3	256	1	284
IMPRIMERIE EDITION	-	12	86	-	422	19	539
INDUSTRIE A BASE DE CHIMIE	3	48	118	6	909	4	1088
RAFFINERIE DE PETROLE ET DERIVES	-	3	3	-	-	-	6
FABRICATION DE PRODUITS METALLIQUES	-	19	45	5	308	3	380
INDUSTRIE METALLURGIQUE DE BASE	-	7	20	-	108	1	136
FABRICATION D'OUVRAGES EN METAUX	3	55	178	16	5027	9	5288
AUTRES IND MANUFACTURIERES	1	3	54	2	1197	4	1261
BATIMENTS ET TP	7	66	572	51	7598	48	8342
ELECTRICITE EAU ET GAZ	9	17	6	-	4	1	37
COMMERCE DE GROS	56	412	2906	264	17456	109	21203
COMMERCE DE DETAIL	12	170	779	4258	194616	268	200103
BANQUES ASSURANCES ACT. IMMOBILIERES	43	93	206	23	91	59	515
TRANSPORT ET TELECOMMUNICATION	13	127	563	52	14228	54	15037
SERVICES GOUVERNEMENTAUX	62	-	1	1	5	96	165
ENSEIGNEMENT	12	1	24	39	268	997	1341
SANTE	2	-	23	3	842	127	997
SERVICES RECREATIFS ET SOCIAUX	3	12	56	3	467	49	590
SERVICES FOURNIS AUX ENTREPRISES	10	89	660	8	1351	35	2153
HOTEL RESTAURANT ET GARGOTE	1	31	333	7	15512	91	15975
AUTRES SERVICES	8	6	47	15	1865	383	2324
ORGANISMES INTERNATIONAUX	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	300	1499	7852	4862	279112	2515	296140

Source : INSTAT

LEGENDE :

SEEM : Société d'Etat et d'Economie Mixte

SA : Société Anonyme

SARL : Société A Responsabilité Limitée

ENTRIND : ENTReprise INDividuelle

COOP : COOPérative

AUTRES : Société en nom collectif, Société en commandité simple et par action, association, société civile, ONG, entreprise artisanale, société de fait, établissement public, administration-service public-énergie, administration et organismes extraterritoriaux.

Tableau 7: Répartition des entreprises par forme juridique et par branche d'activité à Madagascar (1997)

BRANCHES D'ACTIVITE	SEEM	SA	SARL	COOP	ENTRIND	AUTRES	TOTAL
AGRICULTURE ET ELEVAGE	26	54	243	23	1236	72	1654
SYLVICULTURE	-	11	69	10	397	6	493
PECHE	-	17	82	3	55	4	161
EXPLOITATION MINIERE	3	57	180	7	399	7	654
INDUSTRIES ALIMENTAIRES	7	46	235	9	3884	32	4213
TEXTILES ET CUIR	2	50	216	25	9832	19	10144
INDUSTRIES DES BOIS ET AS	-	14	145	21	1886	9	2075
INDUSTRIE DU PAPIER ET AS	-	8	18	3	246	-	275
IMPRIMERIE EDITION	-	10	89	-	410	16	525
INDUSTRIE A BASE DE CHIMIE	2	37	126	6	903	4	1078
RAFFINERIE DE PETROLE ET DERIVES	-	1	2	-	1	-	4
FABRICATION DE PRODUITS METALLIQUES	-	15	48	4	302	3	372
INDUSTRIE METALLURGIQUE DE BASE	-	7	21	-	117	1	146
FABRICATION D'OUVRAGES EN METAUX	3	47	189	15	5235	9	5498
AUTRES IND MANUFACTURIERES	1	1	54	2	1207	5	1270
BATIMENTS ET TP	4	58	646	50	8034	50	8842
ELECTRICITE EAU ET GAZ	-	3	4	-	4	3	14
COMMERCE DE GROS	10	245	3060	257	18011	101	21684
COMMERCE DE DETAIL	11	81	807	4191	202287	279	207660
BANQUES ASSURANCES ACT. IMMOBILIERES	7	44	223	4	86	55	419
TRANSPORT ET TELECOMMUNICATION	8	79	592	51	14853	36	15619
SERVICES GOUVERNEMENTAUX	4	-	-	1	2	79	86
ENSEIGNEMENT	11	1	28	38	260	958	1296
SANTE	-	-	23	4	867	85	979
SERVICES RECREATIFS ET SOCIAUX	2	10	71	4	464	49	600
SERVICES FOURNIS AUX ENTREPRISES	6	84	765	8	1410	31	2304
HOTEL RESTAURANT ET GARGOTE	1	25	365	6	15772	89	16058
AUTRES SERVICES	7	6	53	14	2004	339	2423
ORGANISMES INTERNATIONAUX	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	115	1011	8354	4760	289964	2341	306545

Source : INSTAT

LEGENDE :

SEEM : Société d'Etat et d'Economie Mixte

SA : Société Anonyme

SARL : Société A Responsabilité Limitée

ENTRIND : ENTReprise INDividuelle

COOP : COOPérative

AUTRES : Société en nom collectif, Société en commandité simple et par action, association, société civile, ONG, entreprise artisanale, société de fait, établissement public, administration-service public-énergie, administration et organismes extraterritoriaux.

Tableau 8: Répartition des entreprises par forme juridique et par branche d'activité à Madagascar (1998)

BRANCHES D'ACTIVITE	SEEM	SA	SARL	COOP	ENTRIND	AUTRES	TOTAL
AGRICULTURE ET ELEVAGE	27	54	257	24	1263	76	1701
SYLVICULTURE	-	10	71	10	407	6	504
PECHE	-	16	90	3	62	4	175
EXPLOITATION MINIERE	3	61	203	7	421	7	702
INDUSTRIES ALIMENTAIRES	7	49	260	9	4252	42	4619
TEXTILES ET CUIR	3	51	236	26	10598	19	10933
INDUSTRIES DES BOIS ET AS	-	13	179	22	2009	10	2233
INDUSTRIE DU PAPIER ET AS	-	9	20	3	265	-	297
IMPRIMERIE EDITION	-	10	94	-	460	19	583
INDUSTRIE A BASE DE CHIMIE	2	39	142	6	951	4	1144
RAFFINERIE DE PETROLE ET DERIVES	-	1	3	-	-	-	4
FABRICATION DE PRODUITS METALLIQUES	-	16	50	4	314	4	388
INDUSTRIE METALLURGIQUE DE BASE	-	6	23	-	126	1	156
FABRICATION D'OUVRAGES EN METAUX	3	51	209	16	5672	9	5960
AUTRES IND MANUFACTURIERES	1	1	55	2	1281	3	1343
BATIMENTS ET TP	5	63	714	50	9113	55	10000
ELECTRICITE EAU ET GAZ	2	3	7	-	3	1	16
COMMERCE DE GROS	12	253	3517	263	21046	101	25192
COMMERCE DE DETAIL	11	68	726	4204	211460	267	216736
BANQUES ASSURANCES ACT. IMMOBILIERES	8	47	274	4	103	65	501
TRANSPORT ET TELECOMMUNICATION	8	80	672	51	17946	37	18794
SERVICES GOUVERNEMENTAUX	4	-	-	1	2	83	90
ENSEIGNEMENT	11	1	33	39	282	967	1333
SANTE	-	-	24	4	945	86	1059
SERVICES RECREATIFS ET SOCIAUX	2	10	92	4	528	51	687
SERVICES FOURNIS AUX ENTREPRISES	7	85	915	7	1630	41	2685
HOTEL RESTAURANT ET GARGOTE	1	26	436	7	16648	92	17210
AUTRES SERVICES	7	7	101	14	2258	379	2766
ORGANISMES INTERNATIONAUX	-	-	-	-	-	29	29
TOTAL	124	1030	9403	4780	310045	2458	327840

Source : INSTAT

LEGENDE :

SEEM : Société d'Etat et d'Economie Mixte

SA : Société Anonyme

SARL : Société A Responsabilité Limitée

ENTRIND : ENTReprise INDividuelle

COOP : COOPérative

AUTRES : Société en nom collectif, Société en commandité simple et par action, association , société civile, ONG, entreprise artisanale, société de fait, établissement public, administration-service public-énergie, administration et organismes extraterritoriaux.

D'après ces tableaux, on constate chaque année une augmentation en ce qui concerne la création des entreprises. Plus précisément, en 1996 la statistique nous révèle que 296140 entreprises étaient constituées et cet effectif était majoré de 10405 en 1997 (soit une augmentation de 3.51%). En 1998, cette création avait connu une croissance de 10.70% c'est-à-dire il y avait 31700 entreprises constituées¹³.

Parmi ces entreprises, on peut remarquer que la majorité exerce le commerce de détail. En effet, les 67% des sociétés constituées représentent la branche d'activité « commerce de détail ».

Concernant la forme juridique, les sociétés les plus créées sont les entreprises individuelles avec un taux de 94%.

En revanche, on remarque une faible création au niveau des sociétés d'Etat et d'économie mixte (soit un taux de 0.06%).

L'important nombre d'entreprises individuelles, notamment en matière de commerce de détail, peut s'expliquer par le fait que cette activité n'exige pas un énorme investissement. Sous cet angle, on sait très bien que les problèmes majeurs rencontrés par les opérateurs malagasy sont l'insuffisance de fonds et l'inaccessibilité au financement. A noter que l'accès au crédit est un problème récurrent de l'économie malagasy. Les entreprises opèrent dans un environnement financier sous-développé et peu diversifié, malgré les mesures récentes de libéralisation et l'amélioration des performances des banques. Comme notre étude se rapporte sur les MPME, elle n'échappe pas à cette faiblesse structurelle de l'intermédiation bancaire, qui limite d'autant ses possibilités de financement. Généralement, seules les très grosses entreprises arrivent à obtenir des crédits auprès des bailleurs de fonds pour leur financement. Parmi les entreprises qui ont eu des difficultés pour se financer par le crédit, le coût excessif du crédit est le principal grief invoqué. En second lieu, il s'agit du manque de confiance des banques, et ensuite le faible volume des prêts accordés.

Par conséquent, le problème de financement représente 40% des contraintes des entreprises¹⁴.

Il ne faut pas oublier que ces trois années sont marquées par le développement et la croissance du système de micro-finance à Madagascar¹⁵. Mais, il est à signaler que les institutions de micro-finance ne participent pas au financement d'une création d'entreprise.

En outre, on peut constater une forte concentration géographique des entreprises surtout dans le secteur secondaire car les 49.63% des sociétés constituées se trouvent dans la province

¹³ Année de base : 1996.

¹⁴ Les besoins en formation et en information des entreprises, enquête menée par l'ONUDI en 1997 .

¹⁵ Voir la partie précédente : Genèse du système de micro-finance.

d'Antananarivo¹⁶. Ce résultat découle principalement du fait que la capitale est la mieux dotée en matière d'infrastructures.

CHAPITRE2 . ETUDE DE CAS DE L'ADEFI ET DE LA SIPEM

Section 1 : Présentation de l'ADEFI et de la SIPEM

Pour mener à bien notre étude, il est intéressant de prendre en considération deux cas des institutions de micro-finance à Madagascar.

Pour cela, on a choisi l'ADEFI et la SIPEM qui sont respectivement des institutions de micro-finance mutualiste et non mutualiste.

1.1. ADEFI

L'ADEFI a été créée en 1995 à Antsirabe dans le cadre du projet d'appui aux micro-entreprises financé par le ministère français des affaires étrangères (Fonds d'Aide et de Coopération) et conduit sous la tutelle du ministère de l'industrialisation et de l'artisanat.

Elle est la première institution financière mutualiste d'épargne et de crédit agréée par la CSBF à Madagascar en septembre 1999. Elle est une association mutualiste d'épargne et de crédit, spécialisée dans le financement des micro-entreprises urbaines.

L'ADEFI, comme son nom l'indique, a comme objectif la facilitation de l'accès aux crédits pour les MPME exclues du crédit bancaire pour améliorer leurs revenus, pour les aider à se développer et à créer des emplois.

Dans sa spécificité, elle offre des crédits à petit volume au service des MPME urbaines et démunies.

Pour ce faire, ses zones d'interventions se limitent en milieu urbain à Antsirabe au départ, extension à Antananarivo en janvier 1997, extension à Toamasina en 1998 avec implantation du siège dans la capitale, extension à Fianarantsoa en juin 2000 et extension à Mahajanga en septembre 2001.

¹⁶ Calcul émanant des données de l'INSTAT.

Les secteurs ciblés par l'ADEFI sont tout secteur économique (activité non prohibée) : production, transformation, service, commerce et transport par exemple. A titre d'illustration on peut citer quelques métiers financés par l'ADEFI :

- Production agricole et élevage :

Production de poussins et de poulets, élevage de porcs, de vaches laitières, de poules pondeuses et de poulets de chair, production de foie gras.

- Artisanat de production et de transformation :

Confection métallique, ferronnerie, confection textile, fabrication de tuiles et de briques, menuiserie et ébénisterie, confiserie, fabrication d'équipements agroalimentaires, outils agricoles, pousses, charrettes, parapluies, lampions, ferblanterie, chaussures, maroquinerie.

Conditionnement d'épices, décorticage minoterie, fabrication de plats cuisinés, production d'huiles alimentaires, torréfaction de café, production de savon, transformation de lait (beurre, yaourt, fromage), biscuiterie artisanale.

- Activités de services :

Réparation de chaussures, fonderie et forge, coiffure, dépannage d'appareils électroniques, électroménagers et frigorifiques, garage, réparation mécanique, restaurant, gargote, location de vaisselle, de bicyclette, tournage de métaux, transport de marchandises et de voyageurs, centre de formation professionnelle, écoles privées.

- Artisanat d'art :

Broderie, filage et tissage de soie, vannerie raphia, marqueterie, sculpture, ébénisterie, fabrication papier antemoro, transformation de bambou, de cornes, bijouterie, lapidairerie, peinture, ferronnerie d'art.

- Commerce :

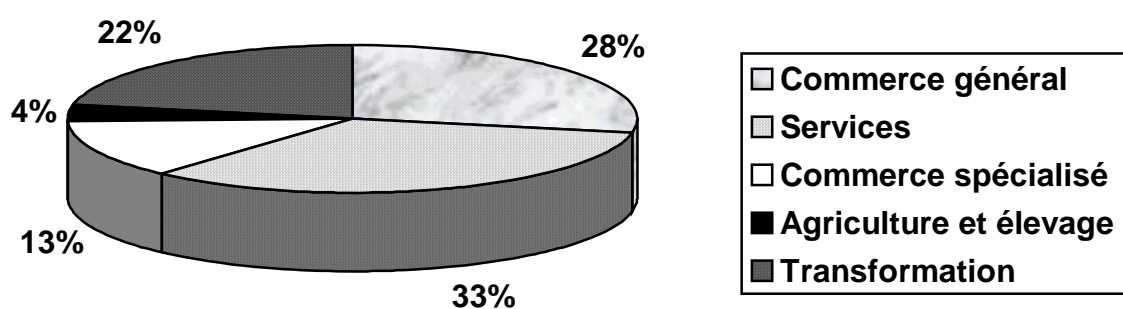
Vente de produits locaux (confection, produits agricoles), produits artisanaux, boucherie, pâtisserie, collecte de produits locaux (produits agricoles, poissons, lait, peaux de zébus, etc.).

Il est à signaler que l'ADEFI offre de l'aide financière tant au secteur formel qu'informel et ce dernier représente 98% de ses promoteurs¹⁷.

La répartition par secteur du crédit octroyé par l'ADEFI se résume ainsi :

¹⁷ Source : ADEFI

Figure 4 : Répartition par secteur du crédit de l'ADEFI



Source : ADEFI

D'après le schéma, on peut tirer que l'ADEFI oriente davantage son crédit aux activités à plus forte valeur ajoutée tels que la prestation de services et le commerce général.

A noter que pour bénéficier du crédit offert par l'ADEFI, il faut répondre aux exigences suivantes :

- nationalité malagasy
- activité rentable (vieille d'au moins un an) , ayant son siège social dans la zone d'intervention,
- moralité et savoir-faire du promoteur,
- droit d'adhésion 3000Fmg et toute sorte de cotisation,
- garanties : il s'agit d'un nantissement d'équipements, cautionnement, caution solidaire, etc. Il est à préciser que la garantie doit être à hauteur de 130% du capital (on peut citer comme exemple la promesse d'hypothèque et le gage de voiture),
- frais de dossier qui s'élève à 1% du montant approuvé.

Les types de crédit octroyé par l'ADEFI prennent deux formes :

- guichet TPE (Très Petites Entreprises) : le volume du crédit offert varie de 250 000Fmg à 20 000 000Fmg.
- Guichet PME : le montant octroyé varie de 30 000 000Fmg à 100 000 000Fmg.

Dans ce cas les durées de remboursement sont respectivement de 3 à 18 mois et de 24 à 36 mois. Cela veut dire que le mode de remboursement se fait par des échéances mensuelles constantes.

A noter que les taux d'intérêt sont fixés à 18% pour les TPE et 16% pour les PME.

Car la spécificité de l'ADEFI est la rapidité et la simplicité des procédures, le délai d'octroi est dans 20 jours et 5 jours pour le crédit d'opportunité.

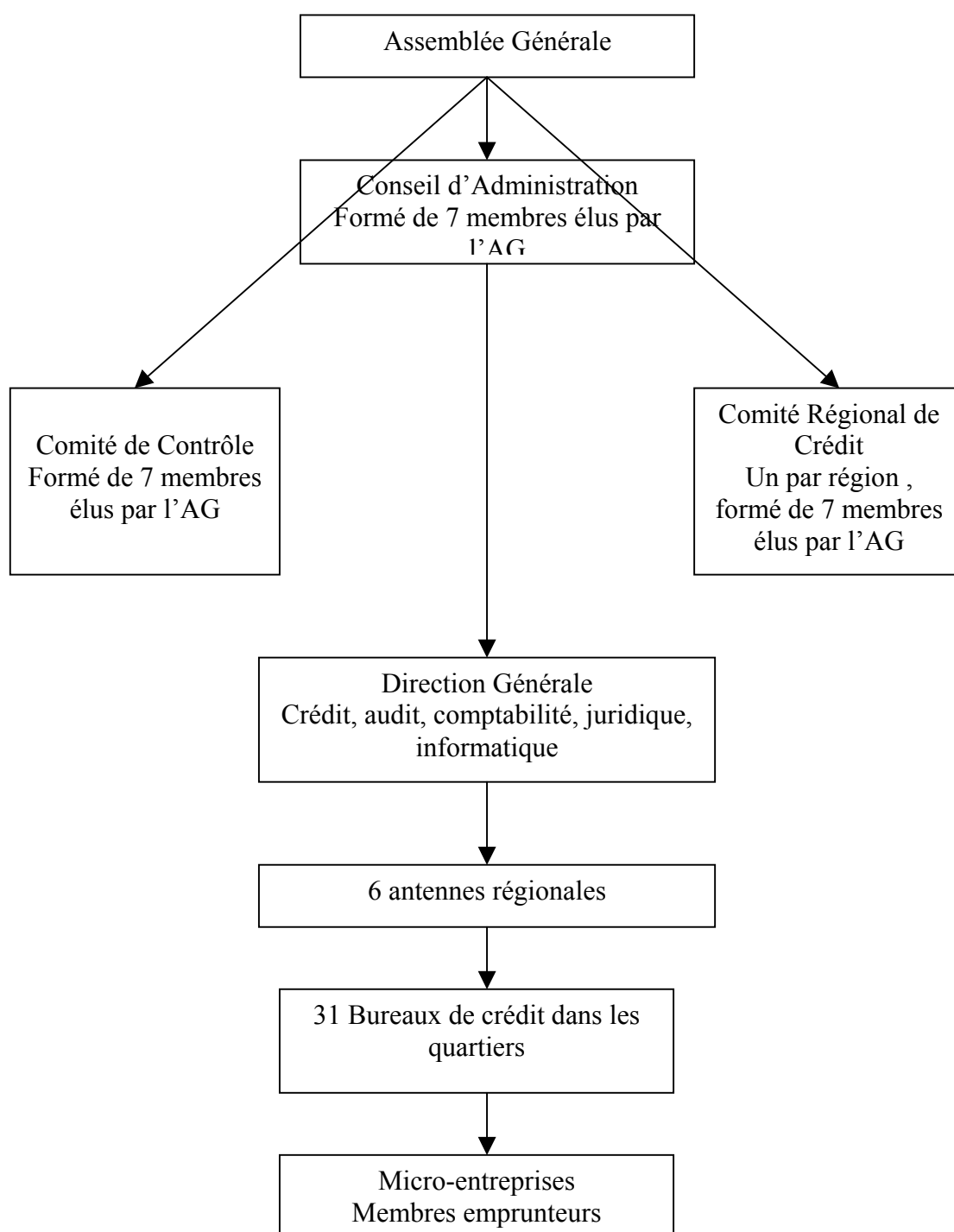
Ayant son siège à Antananarivo, ADEFI compte :

- 6 antennes régionales : une à Antananarivo Est, une à Antananarivo Ouest, une à Antsirabe, une à Toamasina, une à Fianarantsoa et une à Mahajanga.
- 31 bureaux de crédit.

En ce qui concerne la structure d'appui, l'association autonome est dirigée par des cadres nationaux depuis 1999. L'ACEP-Développement continue l'appui-conseil et le transfert de technologie et effectue des suivis réguliers. Les antennes régionales assurent la supervision des crédits de la zone. Le Siège centralise les fonctions de Direction, Finances, Contrôle Interne et Informatique.

La structure organisationnelle de l'ADEFI se résume comme suit :

Figure 5: Organigramme de l'ADEFI



Source : ADEFI

Les micro-entrepreneurs membres de l'ADEFI forment l'Assemblée Générale (AG) qui est l'organe suprême de l'association.

Le conseil d'administration (CA) définit la politique, les conditions d'octroi et les montants de crédit destinés à ses membres et les propose à l'Assemblée Générale.

Le comité de contrôle assure la conformité des opérations de l'association vis-à-vis des lois en vigueur.

Les membres du comité de crédit délibèrent une fois par mois, au niveau de chaque antenne, des demandes de crédit formulées par les agents de crédit.

La Direction Générale est l'organe exécutif de l'association.

Les bailleurs de fonds sont le Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC) et l'Agence Française pour le Développement (AFD).

En plus, l'ADEFI a des partenaires financiers à savoir la BMOI et la BTM-BOA.

Elle a comme perspectives de :

- s'étendre à toutes les grandes villes de Madagascar
- assurer l'indépendance financière avant 2005.

En définitif, le contexte historique de l'ADEFI peut se résumer ainsi :

- novembre 1994 : étude de faisabilité du projet
- janvier 1995 : approbation des bailleurs et du ministère
- juin 1995 à août 1995 : sélection et formation de l'équipe
- juillet 1995 : création de l'association à Antsirabe
- septembre 1995 : premiers crédits décaissés
- décembre 1996 : l'assemblée générale a décidé de transformer l'association en AMEC
- janvier 1997 : ouverture d'une antenne régionale comportant huit bureaux de crédits à Antananarivo
- décembre 1997 : le siège a été transféré à Antananarivo
- mai 1998 : ouverture d'une antenne et de trois nouveaux bureaux de crédits à Toamasina
- mai 1999 : ouverture d'un bureau de crédits dans une ville secondaire à Ambatolampy
- au cours de l'année 1999, quatre nouveaux bureaux ont été également ouverts dans la zone d'Antananarivo
- septembre 1999 : l'ADEFI a obtenu l'agrément de la CSBF en qualité d'institution financière mutualiste

- mars 2000 : un bureau de crédits a été ouvert à Ambositra
- juin 2000 : ouverture de l'antenne de Fianarantsoa et de trois bureaux de crédits
- décembre 2000 : le bureau de crédit de Moramanga a été créé
- septembre 2001 : ouverture de l'antenne régionale de Mahajanga et de 3 bureaux de crédits.

1.2. SIPEM

La SIPEM a été créée le 17 juillet 1990 à l'initiative de l'APEM et la SIDI. Elle est une société anonyme, ayant comme objet « le financement des micro et des petites entreprises à Madagascar », son capital est de 1 892 700 000Fmg réparti en plusieurs souscripteurs nationaux et étrangers :

- APEM	39%
- SIDI	34%
- FERT	5.5%
- SACIMEM	5.5%
- BNI-CL, BFV-SG, BTM-BOA, BMOI et l'assurance NY HAVANA	6.5%
- Autres souscripteurs nationaux	9.5%

Son objectif est l'aide à la création d'un tissu de MPME à Madagascar. La SIPEM favorise l'accès au crédit des MPME comme les entrepreneurs qui ne peuvent pas accéder au crédit bancaire. Elle accorde des prêts à court terme d'une durée de 12 mois maximum, au taux de 2% par mois plus frais de dossier qui s'élèvent à 5% du montant demandé. Concernant ces frais, le 1/4 doit être payé avant l'enquête et visite sur terrain tandis que les restes doivent être réglés avant la réception du chèque de financement.

Dans ces produits financiers figurent :

- les crédits de trésorerie
- les crédits d'équipements
- les crédits à l'amélioration des conditions de vie

Les zones d'intervention de la SIPEM se limitent dans la ville d'Antananarivo et dans la grande banlieue dans un rayon de 30km. Actuellement, elle satisfait ses clients par l'implantation de ses cinq bureaux de quartiers qui se situent dans les zones ci-après :

- Antananarivo Renivohitra (commune urbaine d'Antananarivo)

- Atsimondrano (communes du Sud de la ville)
- Avaradrano (communes du Nord de la ville)
- Ambohidratrimo (commune d'Ambohidratrimo, Ouest de la ville)

Les projets financés par la SIPEM sont toute activité de type urbain ou péri-urbain comme les épiceries, ateliers de fer ou mécanique générale, transport (taxi, taxi-be, taxi brousse), artisanat, décortiquerie, etc. sauf les exploitations minière et forestière. Cela veut dire que les projets doivent préserver l'environnement.

La méthodologie de prêt est celle d'accorder des prêts individuels avec une caution minimale, des garanties réelles étant demandées (leurs valeurs vénables s'élèvent à 30% du montant de crédit demandé). Ces garanties pourront être de maison , véhicule, matériels et outillages. Mais, au cas où le demandeur c'est-à-dire l'emprunteur ne possède aucune garantie, il peut chercher un garant qui, par écrit, accepte de lui cautionner.

Une autre condition exigée est que l'emprunteur doit payer une assurance-vie pour un an et pour le montant accordé.

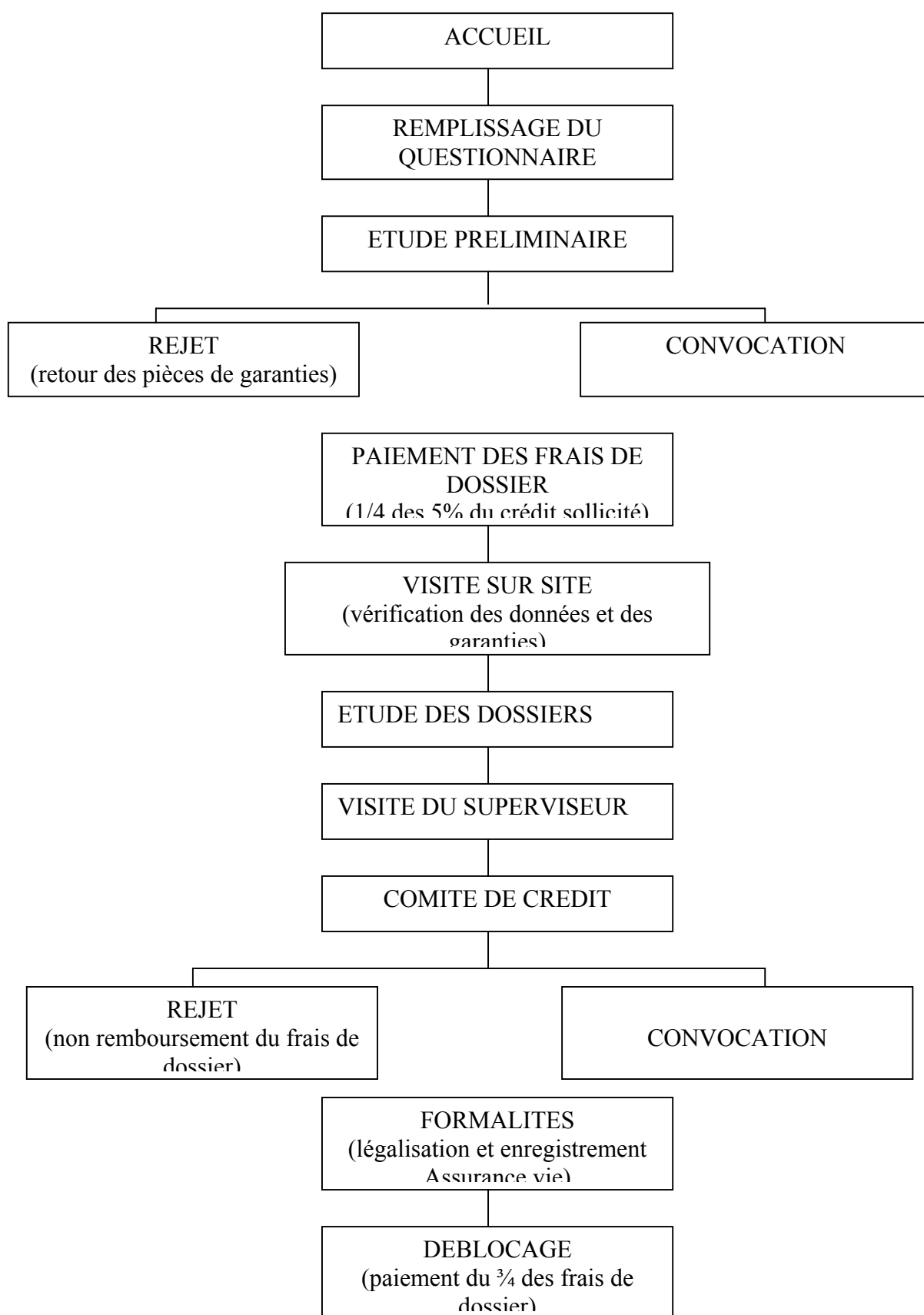
Le montant du crédit octroyé se limite comme suit :

- | | |
|----------------------------|----------------------------------|
| - Premier et deuxième prêt | : 1 million à 19 millions de Fmg |
| - Troisième prêt | : 1 million à 25 millions de Fmg |
| - quatrième prêt | : 1 million à 40 millions de Fmg |

Il est à signaler que la périodicité de remboursement est mensuelle. L'une des spécificités de la SIPEM est la rapidité d'octroi de crédit, c'est pour cela que la durée de l'étude de dossier n'excède pas d'un mois.

Le processus de cette étude de dossier se résume comme suit :

Figure 6 : Processus d'étude de dossier au sein de la SIPEM



Source : SIPEM

La SIPEM donne aux emprunteurs des questionnaires que ces derniers doivent remplir. Ceci doit être fait dans le bureau de la SIPEM.

Ensuite, elle justifie les informations que les demandeurs ont données (prix du matériel, expérience, etc.)

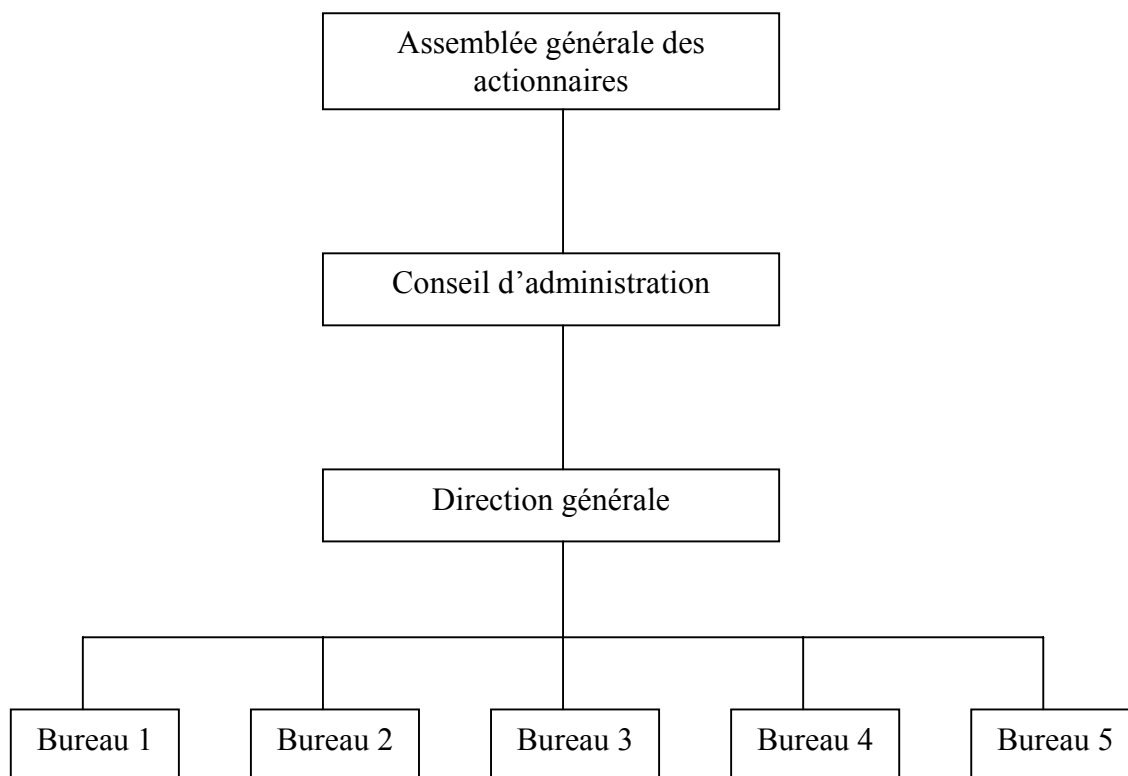
Après, la SIPEM demande l'apport des garanties réelles (bâtiment, terrain, voiture, etc.)

Puis, elle étudie les projets, en même temps, monte les dossiers de financement pour les présenter à son comité d'octroi.

Enfin, la SIPEM assure le suivi des entreprises après l'obtention du financement en collaboration avec d'autres organismes.

D'une manière générale, l'organigramme de la SIPEM se présente comme suit :

Figure 7 : Organigramme de la SIPEM



Légende :

Bureau 1 : Andavamamba

Bureau 2 : Ampasampito

Bureau 3 : Andravoahangy

Bureau 4 : Ambohibao

Bureau 5 : Tanjombato

Il est à remarquer que le personnel de la SIPEM est composé uniquement de nationaux.

Source : SIPEM

Section 2. Pérennité et viabilité financière

Un élément essentiel de la micro-finance est l'idée de pérennité : il ne s'agit pas de «distribuer» gratuitement des fonds à ces populations pauvres, mais de mettre en place des institutions viables sur la durée. La notion de pérennité exige en fait la viabilité financière. Cette viabilité financière s'explique par le fait que les institutions puissent couvrir par leurs revenus l'ensemble de leurs charges (impact de l'inflation compris). L'équilibre financier dépend notamment du taux d'intérêt appliqué sur les crédits, qui doit être suffisamment élevé pour assurer cette couverture des charges. Il dépend aussi du fait que les prêts accordés soient bel et bien remboursés à temps.

En d'autres termes, on parle de l'autonomie financière des institutions qui reflète la capacité à couvrir ses charges par ses produits d'une part et à bâtir une solide structure financière d'autre part.

Les produits financiers de l'institution proviennent essentiellement de l'intérêt perçu sur les crédits octroyés. Il est donc primordial de fixer un niveau de taux d'intérêt qui permette de faire face aux différentes charges de l'institution, à savoir :

- le coût des ressources prêtées, autrement dit l'intérêt que l'institution va elle-même verser sur ses emprunts de capitaux et sur l'épargne collectée,
- l'impact éventuel de l'inflation sur les fonds propres,
- les charges d'exploitation, frais de personnel, de déplacement, d'opérations et de collecte de l'épargne, d'amortissement,
- les provisions pour créances douteuses, c'est-à-dire les dépenses liées au risque de non remboursement des prêts.

Le taux d'intérêt doit également permettre de dégager une marge supplémentaire destinée à renforcer les fonds propres de l'institution.

Le volume d'activité, déterminé par le niveau du portefeuille de prêts, doit être suffisant pour couvrir les charges engendrées par le système.

Un élément essentiel dans la maîtrise des charges est la capacité de l'institution à se faire rembourser. On estime en général que les institutions de micro-finance doivent avoir un taux de recouvrement proche de 100% pour être viables. Compte tenu des volumes financiers en jeu, plusieurs fois supérieurs au total des charges, le non-remboursement d'une créance peut être fatal à l'institution en occasionnant des pertes trop lourdes à absorber. La connaissance

du client et de son projet, une confiance réciproque, une extrême rigueur dans la collecte des échéances de prêt et leur suivi, sont les principaux facteurs permettant un bon remboursement des créances. Enfin la prévention des détournements par le personnel ou des attaques à l'occasion de transferts physiques de fonds fait partie des éléments de la pérennité.

La solidité de la structure financière de l'institution dépend à la fois de son niveau de solvabilité et de sa maîtrise du risque d'illiquidité. La solvabilité s'analyse par le rapport des fonds propres de l'institution (prêts subordonnés, capital social, parts sociales, bénéfices antérieurs accumulés) sur les créances. En effet, en cas de non-remboursement, seuls les capitaux propres de l'institution lui permettront de faire face. Un ratio de 20% est généralement admis comme une norme prudentielle. Le risque d'illiquidité existe quand l'institution prête à long terme des ressources (épargne, emprunts) disponibles sur le court terme uniquement. La préoccupation des dirigeants de l'institution est de veiller à ce que les ressources et les emplois se correspondent en échéance.

2.1. ADEFI

Suivant le rapport d'activités de l'ADEFI au cours des cinq dernières années, on a le tableau suivant :

Tableau 9: Extrait de rapport d'activités de l'ADEFI de 1998 à 2002

<div>Années</div> <div>Libellés</div>	1998	1999	2000	2001	2002	TOTAL
Volume d'octroi (en milliers de Fmg)	5209.6	9313.6	15029.9	19156.6	18992.6	67702.3
Nombre d'entreprises financées	1250	1520	2217	6478	5800	17265
Taux de recouvrement (%)	99	99	98	99	85	-

Source : ADEFI

On peut constater que le volume d'octroi de crédit de l'ADEFI connaît une augmentation exponentielle d'une année à l'autre, sauf en 2002 à cause de la crise politico-économique du pays.

Comme le nombre d'entreprises bénéficiaires de ce micro-crédit est fonction croissante du volume d'octroi, ils varient annuellement de la même façon.

En ce qui concerne le taux de recouvrement qui est le facteur clé de la pérennité et de la viabilité financière, l'ADEFI atteint le taux nécessaire. Il est à signaler que ce taux aboutit en moyenne à 99% sauf durant la période de crise en 2002, il a baissé à 85%. Cela veut dire que quelques promoteurs se trouvaient en difficulté de remboursement en traversant cette conjoncture. Dans ce cas, le retard de paiement a eu lieu. Sur ce point, il existe ce que l'on appelle « intérêt de retard » d'un taux de 2% par mois du montant emprunté et à cela s'ajoute un forfait de 10 000Fmg mensuel.

2.2. SIPEM

Durant les cinq dernières années d'exercice, le tableau qui suit montre l'extrait de rapport d'activités de la SIPEM :

Tableau 10 : Extrait de rapport d'activités de la SIPEM de 1998 à 2002

Années Libellés	1998	1999	2000	2001	2002	TOTAL
Nombre de demandes reçues	393	605	817	958	765	3538
Nombre de dossiers présentés en CO	311	412	513	684	581	2501
Nombre de dossiers acceptés	306	395	484	650	561	2396
Nombre de dossiers rejetés	5	17	29	34	20	105
Montant des crédits octroyés	4042240000	5302620000	6563000000	9312000000	8538000000	33757860000
Limite du montant total octroyé	19000000	19000000	19000000	19000000	40000000	-
Taux de recouvrement (%)	80	87	94	96	89	-
Nombres encours en portefeuille	330	377	424	551	564	2246
Nombre des prêts en retard	87	76	65	57	128	413

Source : SIPEM

D'après ce tableau, on peut admettre que le nombre de demandes de crédit reçues auprès de la SIPEM ne cesse d'augmenter d'une année à l'autre, sauf en 2002 qui a connu une diminution en conséquence de la crise politico-économique que le pays a vécue. Au total, ce nombre de demandes de crédit s'élève à 3538.

Il est logique que le rythme de l'évolution du nombre de dossiers présentés en CO (Comité d'Octroi) varie aussi avec le nombre de demandes reçues. Dans le cas d'espèce, il est au nombre de 2501, qui représente les 71% de demandes reçues. A vrai dire, 1037 demandes sont déjà rejetées. Le rejet de dossier s'explique par la non rentabilité du projet, l'emprunteur ne possède pas de garantie suffisante ou son dossier est incomplet (non paiement des frais de dossier par exemple), le projet pourra détruire l'environnement (exploitation forestière par exemple).

Le nombre de dossiers acceptés en CO est de 2396.

Parmi les 2396 dossiers sélectionnés en CO, 105 sont rejetés. En définitive le nombre de bénéficiaires du crédit de la SIPEM s'élève à 2291 c'est-à-dire les 65% des demandes déposées sont acceptées.

Le montant total de crédit octroyé à ces 2291 promoteurs s'élève à 33757860000Fmg, à noter que la répartition individuelle n'excède pas de 19000000Fmg pour les quatre années consécutives (1998 à 2001) sauf en 2002 (40000000Fmg).

En matière de taux de recouvrement, qui est l'élément le plus essentiel de la pérennité et de la viabilité financière de l'institution financière, son évolution d'une année à l'autre augmente sans répit. Cette situation est prometteuse en terme de pérennité et de viabilité financière. En moyenne, ce taux de recouvrement atteint 90%.

Il est à noter qu'il y a aussi les retardataires pour le remboursement, c'est-à-dire ils n'arrivent pas à rembourser à terme. Dans ce cas, il y a une sanction appelée « intérêt de retard » qui s'élève à 16800Fmg par semaine.

CHAPITRE 3 . CAS DES MPME PROMOTRICES DE L'ADEFI

Section 1 : Entreprise de fabrication de marmites

1.1.Présentation de l'entreprise

C'est une entreprise informelle, dirigée par un père de famille de 30 ans et ayant 4 enfants. On peut la qualifier aussi d'une entreprise familiale car seul son foyer qui assure le fonctionnement de l'exploitation de l'entreprise. Elle se situe à Ambatolampy. Le propriétaire de cette entreprise était revendeur de marmites avant de se lancer dans leur fabrication.

Il était persuadé qu'en intégrant dans la fabrication, il augmentait sa marge bénéficiaire. C'est la raison pour laquelle, il se décidait d'étudier et de maîtriser le processus de fabrication d'une unité de marmite : l'approvisionnement en aluminium, les principes de fonderie, il se procurait des moules et s'attachait les services d'ouvriers spécialisés.

1.2.Création, développement et pérennité

Cette entreprise a été créée en 1993 par l'apport personnel du propriétaire. Tout au long de l'exploitation, le problème majeur concerne l'approvisionnement en matière parce qu'on ne trouve plus aussi facilement l'aluminium qu'auparavant. De ce fait, il existe un risque de pénurie de matière première et il devient nécessaire de s'en constituer des stocks. C'est d'ailleurs l'objet de l'emprunt du gérant auprès de l'ADEFI.

Pour cela, il a déposé un bâtiment hérité auprès de l'institution à titre de garantie. En contre partie, il avait obtenu un financement qui s'élevait à 5 000 000Fmg remboursable dans 12 mois (c'était en 1995).

Comme il s'agit d'un guichet TPE, le taux d'intérêt mensuel est fixé à 18%.

Dans ce cas, à l'échéance l'intérêt s'élève à :

$$I_1 = 5\,000\,000 \times 18\% = 900\,000\text{Fmg}$$

Il ne faut pas oublier que l'intérêt financier est soumis à la TVA de 20%, d'où l'intérêt devient :

$$I_2 = 900\,000 + (900\,000 \times 20\%) = 1\,080\,000\text{Fmg}$$

Donc, la valeur acquise est de $5\,000\,000 + 1\,080\,000 = 6\,080\,000\text{Fmg}$

Le remboursement mensuel est fixé à $\frac{6\,080\,000}{12} = 506\,667\text{Fmg}$

L'entreprise réussissait à rembourser à l'échéance son emprunt.

En 1998, l'entreprise avait obtenu un nouveau crédit de 7 000 000Fmg auprès de la même institution. Comme il s'agit d'un guichet TPE, le taux d'intérêt et la durée de remboursement restent constants.

Pour cela, la valeur acquise V.A s'élève à :

$$V.A = 7\,000\,000 + (7\,000\,000 \times 18\%) \times 20\% = 8\,512\,000\text{Fmg}$$

A ce moment, le montant de remboursement mensuel est fixé à $\frac{8\,512\,000}{12} = 709\,333\text{Fmg}$

En 2001, le fabricant de marmites avait emprunté pour la troisième fois auprès de l'ADEFI une somme de 5 000 000Fmg après avoir réglé sa dette financière.

Pour cette somme, on a déjà vu que la valeur acquise s'élève à 6 080 000 et le remboursement mensuel reste à 506 667Fmg.

En résumé, le tableau de remboursement de l'entreprise se présente comme suit :

Tableau 11: Tableau de remboursement de l'entreprise durant les exercices 1995-1998-2001

Libellés \ Années	1995	1998	2001
Emprunt	5 000 000	7 000 000	5 000 000
Echéance	12 mois	12 mois	12 mois
Remboursement mensuel	506 667	709 333	506 667
Valeur acquise	6 080 000	8 512 000	6 080 000
Intérêt cumulé (TTC)	1 080 000	1 512 000	1 080 000

Source : Enquête auprès du promoteur.

A l'aide du financement de l'ADEFI, cette entreprise réalise une augmentation en terme de productivité. En effet, elle a la capacité de s'approvisionner et de stocker tant de matières premières.

De 1995 à ce jour, l'entreprise produit en série 12 sortes de marmites si par contre, elle n'a fabriqué qu'une gamme de produit auparavant ;

On remarque que l'entreprise fait son emprunt périodiquement, plus précisément tous les trois ans. Ce phénomène s'explique par le fait qu'elle ne peut pas encore s'autofinancer, cela veut dire qu'il y a toujours une dépendance financière vis-à-vis de l'ADEFI.

Section 2 . Entreprise artisanale

1.1.Présentation de l'entreprise

Cette entreprise a été créée en 1992 à Ambositra. C'est aussi une entreprise familiale dirigée par le père et son fils. Elle se spécialise dans la fabrication des arts malagasy (ébénisterie et marqueterie par exemple).

1.2.Création, développement et pérennité

La création de cette entreprise n'est autre que le fruit des apports des membres de la famille qui sont le père et son fils.

En 1999, le fils a décidé de faire une extension de son activité en ouvrant un autre atelier à Antsirabe. Pour cela, il demande de financement auprès de l'ADEFI après avoir adhéré dans cette mutuelle. Il a déposé à titre de garantie leur atelier à Ambositra.

Le crédit octroyé par l'ADEFI s'élevait à 2 000 000Fmg qui lui a servi principalement à s'équiper de petits outillages et à se constituer un stock de matières premières dont des contre-plaqués en provenance de Mahajanga et des différents bois de couleur indispensables à la marqueterie.

Comme il s'agit d'un guichet TPE, on rappelle que le taux d'intérêt est de 18%, à noter que la date d'échéance sera au bout de 10 mois.

Dans ce cas, l'intérêt (taxe comprise) est de :

$$I = \frac{2\,000\,000 \times 18 \times 10}{1\,200} + \frac{2\,000\,000 \times 18 \times 10}{1\,200} \times 20\%$$

$$I = 360\,000 \text{Fmg}$$

La valeur acquise s'élève à 2 360 000Fmg et le montant de remboursement mensuel est fixé à

$$\frac{2\,360\,000}{10} = 236\,000 \text{Fmg}$$

A son deuxième crédit (c'était en 2000), qui s'élevait à 3 000 000Fmg, il a pu acquérir une machine combinée et un lot d'autres machines typiques pour la marqueterie. Ce crédit est remboursable dans 12 mois.

Il est à remarquer que l'entreprise travaille surtout sur commande et en 2002, elle a reçu une importante commande destinée à l'exploitation. Cette commande nécessite tant de matières premières et pour assurer l'approvisionnement, l'entreprise a dû faire son troisième emprunt auprès de l'ADEFI. A ce moment, l'entreprise a obtenu un crédit de 5 000 000Fmg. Comme le crédit de l'ADEFI est toujours à court terme, la date d'échéance n'excède pas de un an , donc le remboursement se fait dans 12 mois .

Le tableau de remboursement de l'entreprise dans trois ans se présente ainsi :

Tableau 12 : Tableau de remboursement de l'entreprise en 1999, 2000 et 2002

Libellés \ Années	1999	2000	2002
Emprunt	2 000 000	3 000 000	5 000 000
Echéance	10 mois	12 mois	12 mois
Remboursement mensuel	236 000	304 000	506 667
Valeur acquise	2 360 000	3 648 000	6 080 000
Intérêt cumulé (TTC)	360 000	648 000	1 080 000

Source : Enquête auprès du promoteur.

L'excellent rapport de travail qui existe entre l'entreprise et l'ADEFI lui a permis de s'acheter des matériels et outillages, de s'approvisionner en matière pour répondre aux commandes reçues tant sur le marché intérieur qu'extérieur. En plus, l'entreprise a construit une mini-galerie d'exposition à l'intention des clients potentiels.

On peut admettre que sans l'aide de l'ADEFI, l'entreprise n'a pas pu répondre aux commandes reçues en 2002 à cause de la faiblesse de sa disponibilité. On constate également que l'entreprise n'a pas encore atteint son autonomie financière et elle dépend toujours financièrement à cette institution de micro-finance, heureusement que l'ADEFI a abouti déjà à sa pérennité financière .

Section 3. Entreprise de secteur élevage

3.1. Présentation de l'entreprise

Cette entreprise est gérée par une femme. Elle a élevé des poules pondeuses depuis 1994 à Ambohimandrisoa. Les éléments de son chiffre d'affaires sont les ventes d'œufs et de poulet de chair.

3.2. Création, développement et pérennité

Elle avait commencé son activité à l'époque, sur fonds propres, avec 50 poules. Avec un taux de ponte entre 85% et 95% par jour, son exploitation n'arrive pas encore à satisfaire toutes les commandes, d'où le projet d'extension.

Pour cette raison, elle a eu recours à un crédit de 2 000 000Fmg de l'ADEFI. Autrement dit, cet emprunt est nécessaire pour pallier sa trésorerie à cause des variations imprévisibles des coûts de production d'alimentation des bêtes. Ce crédit avait été octroyé par l'ADEFI en 1998 et remboursable dans 12 mois.

En 1999, elle avait renouvelé sa demande de financement auprès de l'ADEFI et elle en avait obtenu. Ce crédit est toujours remboursable dans un délai inchangé. Elle a été satisfaite des prestations de l'ADEFI, mais son souci avait concerné le financement pour ses futurs pensionnaires des poussins de un jour jusqu'à ce que ceux-ci deviennent des poules pondeuses. Il s'agit donc de dépenses sans contreparties immédiates. Si elle pouvait ne payer

les échéances qu'à partir du moment où ses poules commenceraient à produire, elle affirme volontiers refaire l'expérience d'un nouvel emprunt, peut-être plus substantiel.

En 2000, arrivée à son troisième crédit de 3 000 000Fmg, avec des conditions adaptées à son exploitation, elle a pu augmenter le nombre de ses volailles et par conséquent, son chiffre d'affaires croît également.

Bref, le tableau suivant montre l'évolution de ces emprunts depuis 1998 jusqu'à 2000.

Tableau 13: Tableau de remboursement de l'entreprise depuis 1998 jusqu'à 2000

Libellés \ Années	1998	1999	2000
Emprunt	2 000 000	2 000 000	3 000 000
Echéance	12 mois	12 mois	12 mois
Remboursement mensuel	202 667	202 667	304 000
Valeur acquise	2 432 000	2 432 000	3 648 000
Intérêt cumulé (TTC)	432 000	432 000	648 000

Source : Enquête auprès du promoteur.

Suite au financement de l'ADEFI, l'effectif total de têtes de volailles dans cette entreprise touche aujourd'hui environ de 3 000.

Mais, comme tous les cas cités ci-dessus, cette micro-entreprise dépend toujours financièrement de l'ADEFI.

D'après ces trois cas, on peut tirer que la micro-finance ne participe pas à la création d'une entreprise, c'est-à-dire elle ne finance pas la réalisation d'un projet. Ce phénomène est dû essentiellement à la rationalité limitée de l'homme car on ne pourra pas connaître les contingences futures qui pourront se produire. Dans ce cas, le projet ne réussira pas toujours en terme de rentabilité et le risque de non remboursement existe. Il n'est pas superflu de se rappeler qu'un tel cas est jugé fatal pour la pérennité des institutions de micro-finance.

En d'autres termes, on est en présence d'une asymétrie des informations, plus précisément, l'ADEFI ne connaît pas la capacité de remboursement de l'entreprise nouvellement créée. Par contre, l'aléas moral pourra surgir chez l'emprunteur lorsque l'utilisation du financement ne fonctionne pas bien comme il le pensait auparavant, l'exemple le plus plausible est la crise économique vécue par le pays durant les années 2001 et 2002, qui avait perturbé l'exploitation de l'entreprise voire tombée en chômage technique.

En un mot, l'ADEFI ne finance que les entreprises vieilles d'au moins un an et leur rentabilité est approuvée.

Mais, il est à préciser que l'ADEFI peut aider tous leurs anciens promoteurs qui ont remboursé toujours à terme, à faire des extensions ou même à exercer des autres activités complémentaires. Dans ce cas, il s'agit d'une forme de financement de création d'entreprise au profit des promoteurs fidèles et efficaces.

CHAPITRE 4 . CAS DES MICRO-ENTREPRISES FINANCEES PAR LA SIPEM

Section 1. Entreprises « agroalimentaires »

1.1.Présentation de l'entreprise

C'est une entreprise féminine, c'est-à-dire créée par une femme. Depuis 1972, cette entreprise dont le siège est à Ilafy a exercé son activité informelle en se spécialisant dans la

transformation et la conservation des foies gras. Pour ce faire, elle a fait son approvisionnement en matières qui ne sont autres que des « canards mulards » à Behenjy. En plus, elle a élevé ces espèces de canards. Et au bout de 18 jours de gavage, on pourra obtenir le foie gras. Pour la conservation, ses produits finis sont mis en bocaux.

1.2.Création, développement et pérennité

Cette entreprise a été constituée sur fonds propres en 1972. Depuis cette époque, elle a adopté comme stratégie de commercialisation ou de distribution la pratique du circuit court. Dans ce cas, l'entreprise a livré ses produits finis aux grandes surfaces de la capitale et ces dernières s'occupaient de la vente en détail.

Il est à remarquer que le prix du bocal ne cesse de s'accroître, à l'époque il s'élevait à 1500Fmg tandis que ce prix est ramené à 15 000Fmg à l'heure actuelle.

Du fait de cette augmentation sans répit du prix de bocal, l'entreprise a rencontré une difficulté en matière d'approvisionnement des emballages. C'est la raison pour laquelle l'entreprise a fait son premier recours au financement de la SIPEM (c'était en 1999).

Pour cela, cette institution de micro-finance lui a octroyé un crédit d'une valeur de 15 000 000Fmg remboursable dans 12 mois, après avoir suivi toutes les procédures nécessaires tel que le dépôt de deux véhicules à titre de garantie par exemple.

Il ne faut pas oublier que les frais financiers auprès de la SIPEM sont de deux sortes :

- le frais de dossier, et
- l'intérêt financier

Pour le frais de dossier, il s'élève à 5% du montant demandé, c'est-à-dire

$$15\,000\,000 \times 5\% = 750\,000.$$

Concernant l'intérêt financier, le taux est fixé à 2% par mois.

$$\text{On a : } 15\,000\,000 \times 2\% = 300\,000$$

A noter que cet intérêt financier est soumis à la TVA (20%), d'où l'intérêt est devenu :

$$300\,000 + (300\,000 \times 20\%) = 360\,000.$$

Au bout de 12 mois ou un an, l'entreprise devra une somme de 15 360 000 à la SIPEM. Cette somme est répartie mensuellement à

$$\frac{15\,360\,000}{12} = 1\,280\,000$$

Le climat de confiance qui existait entre la SIPEM et l'entreprise a permis cette dernière à demander un deuxième emprunt pour étendre son activité « agroalimentaire ». Sous cet angle, l'entreprise a bénéficié un montant de 15 000 000Fmg offert par la SIPEM pour créer une autre entreprise de transport. A noter que la garantie reste inchangée (c'était en 2000) et cet emprunt est remboursable également dans un an.

Cette entreprise de transport a continué de faire un emprunt annuel auprès de la SIPEM et le tableau de financement se présente comme suit :

Tableau 14: Tableau de financement de l'entreprise « agroalimentaire » et de l'entreprise de « transport » de 1999 au 2002

<div>Années</div> <div>Libellés</div>	Entreprise agroalimentaire	Entreprise de transport		
	1999	2000	2001	2002
Emprunt	15 000 000	15 000 000	25 000 000	40 000 000
Echéance	12 mois	12 mois	12 mois	12 mois
Frais de dossier	750 000	750 000	1 250 000	2 000 000
Remboursement mensuel	1 280 000	1 280 000	2 133 333	3 413 333
Valeur acquise	15 360 000	15 360 000	25 600 000	40 960 000
Intérêt cumulé (TTC)	360 000	360 000	600 000	960 000

Source : Enquête auprès du promoteur

Le premier crédit octroyé par la SIPEM a permis à l'entreprise de faire face au problème d'achat d'emballages (chez LA HUTTE CANADIENNE) qui était utile pour répondre aux commandes passées par les grandes surfaces existantes à l'époque. Ces commandes étaient estimées à 1000 bocaux de foie gras et le prix de bocaux s'élevait à 15 000 000Fmg.

A l'aide du financement de la SIPEM, cette entreprise a pu étendre ses gammes de produits. Actuellement, il existe un bocal de 250g de foie gras, il y en a 500g, 750g et voire 1kg. En plus, l'entreprise détient une importante part de marché car elle s'ouvre aussi sur le marché extérieur.

En ce qui concerne le deuxième crédit, l'entreprise a pu créer une autre entreprise de transport en utilisant 4 minibus au départ (2000).

Grâce au crédit offert par la SIPEM en 2001, l'entreprise a pu acquérir quatre nouveaux minibus et elle assure le transport de personnel de la société SOMACOU en plus de la location auprès d'une agence de voyage et du transport dans la zone urbaine d'Antananarivo (Taxi-be).

En 2002, l'entreprise a fait une nouvelle acquisition d'un véhicule pour renforcer ses activités ; tout cela est le fruit de l'intermédiation financière exercée par la SIPEM.

D'après le tableau de financement, on peut remarquer que l'entreprise agroalimentaire avait atteint son autonomie ou indépendance financière depuis l'année 2000. Seule l'entreprise de transport avait besoin de l'aide financière de la SIPEM pour le renforcement et l'augmentation de son chiffre d'affaires en faisant une nouvelle acquisition de véhicule, mais non pas pour le fonctionnement des opérations courantes. En d'autres termes, l'entreprise peut assumer elle-même l'entretien et réparation de ses immobilisations, elle peut acheter par sa disponibilité le carburant.

Il faut préciser que cette entreprise de transport est formelle, cela veut dire que parmi ses charges figurent la patente et la vignette qui s'élèvent à 5 000 000Fmg par an pour l'ensemble de ses véhicules.

Pour le projet à venir, la propriétaire voudrait créer une autre entreprise qui va soustraire avec la société SOMACOU (qui se spécialise dans la fabrication de la couverture) en faisant le triage des chiffons (déchets de la SOMACOU) pour fabriquer des « bemiray » et des coussins. Sur ce point, elle pense à faire de nouveau un recours à la prestation de la SIPEM.

Section 2. Entreprise « magasin de PPN »

2.1. Présentation du magasin

Le magasin est une entreprise familiale gérée par la mère de la famille. Il se spécialise dans l'activité achat-revente des PPN et des produits locaux tels que les céréales, le café, le riz, la farine etc. Pour ce faire, l'entreprise doit collecter des marchandises chez les paysans (dans les zones rurales).

Il est à préciser que l'entreprise en question est formelle.

2.2. Création, développement et pérennité

Cette entreprise a été créée en 1988 par apport personnel de la famille.

En 1995, le marché d'Andravoahangy était incendié et cette entreprise était détruite totalement. A ce moment, l'entreprise était tombée en faillite.

En 1998, la création d'une autre entreprise a eu lieu sur fonds propres de la famille. Cette entreprise se spécialisait dans la vente des bois (planches, bois ronds, contre-plaqués, etc.). A cette époque, l'entreprise a demandé un crédit auprès de la SIPEM et elle a obtenu

19 000 000Fmg remboursable dans 9 mois. L'entreprise a mis à titre de caution un camion.

Grâce à ce financement, la renaissance de l'entreprise magasin de PPN a eu lieu tandis que l'entreprise de bois était en voie de disparition.

Depuis cette période, l'entreprise ne cessait de faire un emprunt annuel chez la SIPEM et on va présenter dans le tableau suivant l'évolution de cet emprunt d'une année à l'autre et les intérêts courus à l'échéance.

Tableau 15: Tableau de financement de l'entreprise depuis 1998 jusqu'à 2002

Années Libellés	1998	1999	2000	2001	2002
Emprunt	19 000 000	19 000 000	19 000 000	25 000 000	25 000 000
Echéance	9 mois	10 mois	12 mois	12 mois	12 mois
Frais de dossier	950 000	950 000	950 000	1 250 000	1 250 000
Remboursement mensuel	2 149 111	1 938 000	1 621 333	2 133 333	2 133 333
Valeur acquise	19 342 000	19 380 000	19 456 000	25 600 000	25 600 000
Intérêt cumulé (TTC)	342 000	380 000	456 000	600 000	600 000

Source : Enquête auprès du promoteur

Le crédit octroyé par la SIPEM a permis à l'entreprise d'acheter ses marchandises, cela veut dire que l'exploitation de l'entreprise dépend financièrement de cette institution de micro-finance. A chaque fin d'exercice, elle doit renouveler sa demande de financement auprès de la SIPEM pour assurer la continuité et la pérennité de son activité. Ce phénomène s'explique par le fait que l'entreprise ne possède pas encore la potentialité suffisante pour faire fonctionner ses opérations courantes. D'où, la dépendance financière durable ;

On remarque que l'emprunt annuel de l'entreprise a connu une augmentation de 32% en 2001 et 2002. cela est dû essentiellement au programme de maximisation du chiffre d'affaires de l'entreprise et elle compte sur sa capacité de remboursement tirée de ses 3 années d'expérience.

Section 3. Entreprise « salon de coiffure »

3.1. Présentation du salon

Ce salon de coiffure existait informellement depuis 1969 à Morondava. C'est une entreprise familiale et en 1995, la créatrice du salon avait ouvert un autre annexe dénommé « BAKOLY EDEN » qui s'est implanté à Tanjombato.

3.2. Création, développement et pérennité

Il est à noter que la création de ce salon de coiffure était le fruit de l'apport personnel des membres de la famille.

En 2001, le salon de coiffure « BAKOLY EDEN » avait comme projet l'extension de son activité en ajoutant par la vente des produits cosmétiques (produits de beauté, crème coiffante, etc.) et les soins de visage et d'esthétique.

Pour ce faire, l'entreprise avait fait recours au financement de la SIPEM et elle avait obtenu une somme de 3 000 000Fmg remboursable dans 6 mois. A ce moment, l'entreprise avait déposé à titre de gage une radio, un magnétoscope, une télévision et quelques matériels de coiffure.

A terme échu, l'entreprise avait renouvelé un emprunt de 5 000 000Fmg d'une durée de 6 mois auprès de cette institution financière non mutualiste. Dans ce cas, les garanties étaient changées en deux machines à coudre, un armoire glacé, un salon complet et deux télévisions.

En 2002, l'entreprise avait emprunté encore un montant de 15 000 000Fmg auprès de la SIPEM en déposant comme caution un ordinateur, une table de mixage 16 pistes avec micros et des marchandises.

Le tableau suivant récapitule les emprunts de l'entreprise dans 2 ans.

Tableau 16 : Tableau des emprunts de l'entreprise durant les années 2001 et 2002

Années Libellés	2001		2002
	janvier	juillet	
Emprunt	3 000 000	5 000 000	15 000 000
Echéance	6 mois	6 mois	10 mois
Frais de dossier	150 000	250 000	750 000
Remboursement mensuel	506 000	843 333	1 530 000
Valeur acquise	3 036 000	5 060 000	15 300 000
Intérêt cumulé (TTC)	36 000	60 000	300 000

Source : Enquête auprès du promoteur

Durant le premier semestre de l'année 2001, l'entreprise a pu acquérir deux nouveaux séchoirs pour cheveux et quelques produits de beauté. Durant le deuxième semestre de cette année, elle avait ouvert un salon de coiffure annexe à Andoharanofotsy en achetant quelques matériels indispensables à ses activités tels que le casque, divers produits (crèmes coiffantes, pommade, shampoing, etc.), les chaises, le vitre et deux séchoirs. Tout cela n'est que le résultat des prestations de la SIPEM.

A son troisième crédit, un autre salon de coiffure et de beauté annexe à 67Ha et une épicerie qui vend des PPN à Tanjombato ont été créés.

En un mot, on peut tirer que, pour les trois cas, la micro-finance participe à l'extension, développement et pérennité de l'exploitation des MPME. Sur une autre vision, on peut constater que le taux d'intérêt pratiqué ne constitue aucun problème au niveau des promoteurs de l'institution de micro-finance car il est suffisamment bas (2%).

Analyse du choix de financement des promoteurs

En principe, avant de déposer une demande de crédit, il est nécessaire de faire une étude comparative entre les services offerts par les institutions financières existantes en prenant en considération divers facteurs clés tels que le mode et la périodicité de remboursement, le taux d'intérêt pratiqué et son mode de calcul (intérêt simple ou intérêt composé), les garanties à déposer et autres conditions exigées par les bailleurs.

Cette étude de marché permet à l'entrepreneur de révéler le financement le plus bénéfique ou adéquat à ses besoins.

Dans le cas d'espèce, les promoteurs ont choisi souvent leurs bailleurs sans passer par cette étape. Ce comportement est dû essentiellement à la bassesse du niveau intellectuel de ces entrepreneurs ou au critère de proximité (par exemple : la zone d'intervention de la SIPEM se limite dans la capitale).

Pour mettre en évidence l'importance de cette étude de marché, on va faire un état de rapprochement des situations de l'entreprise de « fabrication de marmites » financée par l'ADEFI et de l'entreprise « salon de coiffure » promotrice de la SIPEM.

Le tableau suivant récapitule les états de financement respectifs des entreprises financées par l'ADEFI et la SIPEM :

Tableau 17: Extrait des tableaux de financement de l'entreprise de « fabrication de marmites » et de l'entreprise « salon de coiffure » en 2001

Entreprises Libellés	Fabricant de marmites ADEFI	Salon de coiffure SIPEM
Emprunt	5 000 000	5 000 000
Echéance	12 mois	6 mois
Frais de dossier	-	250 000
Remboursement mensuel	506 667	843 333
Valeur acquise	6 080 000	5 060 000
Intérêt cumulé (TTC)	1 080 000	60 000

Source : Enquête auprès des promoteurs

Il est à préciser que les modes de remboursement auprès de l'ADEFI et de la SIPEM sont identiques, c'est-à-dire les deux promoteurs doivent payer les mensualités constantes à compter d'un mois après la date d'octroi du crédit. Mais, on remarque que les durées de remboursement sont différentes. La date d'échéance est fixée bilatéralement entre le bailleur et le financé.

Auprès de l'ADEFI, le dépôt de dossier (demande de financement) se fait gratuitement tandis qu'il y a des frais au sein de la SIPEM. On rappelle que ces frais s'élèvent à 5% du montant octroyé ($5\,000\,000 \times 5\% = 250\,000\text{Fmg}$).

En revanche, on remarque que le taux d'intérêt pratiqué par l'ADEFI, qui est fixé à 18%, semble très exorbitant contre le 2% de la SIPEM.

Le principe du choix de financement se fonde sur le fait que l'offre le plus intéressant est celui qui demande le minimum de coûts de transaction.

Le tableau nous montre que le remboursement mensuel du salon de coiffure est supérieur à celui du fabricant de marmites, cela est dû à la différence des échéances.

Concernant les intérêts courus, le capital emprunté produit un intérêt de 1 080 000Fmg chez l'ADEFI. Par contre, cet intérêt s'élève à 60 000Fmg au sein de la SIPEM. Sous cet angle, le salon de coiffure peut économiser ($1\,080\,000 - 250\,000 - 60\,000$) qui s'élève à 770 000Fmg à terme échu en choisissant la SIPEM comme son bailleur.

A supposer que les durées de remboursement sont identiques, on va voir le financement le plus bénéfique pour le fabricant de marmites. Pour ce faire, on va dresser un tableau qui met en exergue les éléments de ses coûts de transaction en faisant recours à l'ADEFI ou à la SIPEM.

Tableau 18 : Tableau des coûts de transaction du fabricant de marmites

Bailleurs Libellés	ADEFI	SIPEM
Emprunt	5 000 000	5 000 000
Echéance	12 mois	12 mois
Frais de dossier	-	250 000
Frais de déplacement*	-	30 000
Intérêt cumulé (TTC)	1 080 000	120 000
Valeur acquise	6 080 000	5 120 000
Remboursement mensuel	506 667	426 667

* Les frais de déplacement sont utiles pour rejoindre le bureau de la SIPEM à Antananarivo.

A l'échéance, les coûts de transaction s'élèvent à 1 080 000Fmg chez l'ADEFI tandis qu'ils sont estimés à 400 000Fmg c'est-à-dire (250 000 + 30 000 + 120 000) au sein de la SIPEM. Cela veut dire que l'entreprise peut économiser une somme de 680 000Fmg (1 080 000 – 400 000) en choisissant l'intermédiation financière de la SIPEM.

En terme d'intérêt, elle peut économiser mensuellement un montant de 80 000Fmg (506 667 – 426 667).

Par extension, on peut admettre que cette économie de l'entreprise pourra lui permettre d'atteindre son autonomie financière. Dans ce cas, les coûts de transaction diminuent.

CHAPITRE 5. PROBLEMES ET SOLUTIONS PROPOSEES

Section 1. Problèmes rencontrés par les MPME

1.1.Au niveau des entreprises bénéficiaires du micro-crédit

- Le problème de « risque moral » :

Le phénomène d'aléa moral constitue l'un des problèmes majeurs rencontrés par les entreprises bénéficiaires du micro-crédit. Sous cet angle, les entreprises ne peuvent pas estimer ou prévoir toutes les contingences futures à cause de la rationalité limitée¹⁸. Dès lors, la vérification des engagements conclus avec le bailleur en t_0 est susceptible d'engendrer des situations de litiges : l'exemple le plus plausible est le retard de remboursement à cause d'une importante mévente. On peut citer comme un autre exemple le non remboursement résultant d'une augmentation accidentelle du coût relatif à l'approvisionnement en matière.

- Le manque de « coaching » :

On entend par coaching toute forme de formation, stage ou encadrement donnés par le bailleur de fonds à ses entreprises promotrices. Cela est dû à la bassesse du niveau intellectuel de quelques micro-entrepreneurs. On admet que l'incompétence ou la mauvaise

¹⁸ Concept emprunté au prix Nobel de sciences économiques Herbert Simon qui concerne les limites neurophysiologiques d'un côté et les limites tenant au langage d'un autre côté.

gestion des micro-entrepreneurs peut entraîner une perte au résultat d'exploitation de son entreprise. Cette situation donne naissance à un risque de non remboursement des emprunts. Or on sait que les institutions de micro-finance ne pratiquent pas souvent ce coaching vis-à-vis de leurs promoteurs. C'est la raison pour laquelle, les promoteurs n'arrivent pas à s'autofinancer mais ils dépendent toujours financièrement de leurs bailleurs pour le bon fonctionnement, le développement et la pérennité de leurs exploitations.

- Les charges financières :

Suite à l'incapacité d'autofinancement citée ci-dessus, les intérêts financiers cumulés durant une longue période diminuent le résultat d'exploitation de l'entreprise. Ce cas arrive fréquemment lorsque le taux d'intérêt dépasse de 15% (comme le cas de l'ADEFI)

- La période de remboursement :

Il n'est pas superflu de se rappeler que le remboursement des emprunts commence un mois après la date d'octroi de crédit. Cela pose un problème au niveau des promoteurs car ils ne peuvent les rembourser qu'après avoir vendu leurs produits, or ces produits ne sont prêts à être vendus qu'après trois mois par exemple pour le cas d'un éleveur des poules pondeuses. Plus précisément, cette périodicité de remboursement n'est pas toujours adaptée au besoin des promoteurs car elle ne suit pas la logique du cycle de vie des produits ou le processus de production.

1.2.Au niveau des entreprises exclues du système de micro-finance

- Le principal problème est l'absence du climat de confiance de la part du bailleur. A noter que cette notion de confiance est le mécanisme de coordination ou la base de la relation de coopération entre le bailleur et le promoteur.

- L'entreprise ne possède pas des actifs à déposer à titre de garantie. En d'autres termes, elle n'a pas de droit de propriété suffisant : c'est l'objet de sa demande de financement.

- Aux populations pauvres, l'insuffisance du fonds de démarrage pose beaucoup de problèmes, or les institutions de micro-finance ne financent pas les entreprises nouvellement créées et notamment les projets de création.

En un mot, le programme de ciblage des pauvres n'est pas respecté.

Section 2. Problèmes rencontrés par les institutions de micro-finance

- La sélection adverse :

Cette forme d'asymétrie informationnelle constitue le principal problème au niveau des institutions de micro-finance. Sous cet angle, le bailleur ne connaît pas, ex ante, si l'emprunteur agit « de bonne foi » ou si il a un comportement opportuniste. Du fait de cette répartition inégale de l'information, il est difficile pour le bailleur d'estimer en amont, la capacité de remboursement de l'emprunteur. D'où, l'acte est devenu risqué.

On peut admettre que le risque d'impayé est certainement fatal pour les institutions financières comme le non remboursement étant lié étroitement à leur pérennité et à leur viabilité financière

- Le comportement opportuniste :

Le problème qui se pose quelques fois dans le cadre de l'octroi de micro-crédit est la disparition des garanties. Dans ce cas, le promoteur, ex post, a vendu les objets mis en gage.

- La liquidité :

On peut constater que le nombre des entreprises bénéficiaires de la micro-finance est très limité à cause de l'insuffisance de liquidité des institutions financières.

En outre, les zones d'intervention sont restreintes. Pour illustrer notre avis, on peut se référer au cas de la SIPEM, ses activités se concentrent dans la capitale et il n'y a pas de micro-finance de proximité au service des populations rurales.

On peut remarquer que les coûts d'agence ne posent pas de problèmes au sein des institutions de micro-finance parce qu'il est toujours couvert par leurs produits financiers.

Section 3. Solutions proposées

Les problèmes cités ci-dessus méritent d'être résolus, c'est pour cela qu'on va avancer les propositions suivantes :

- La mise en place d'un climat de confiance :

Comme il s'agit des relations de coopération entre les institutions de micro-finance et les MPME, il semble impossible de dissocier la conclusion de contrat entre ces deux parties et la confiance. Plus précisément, la confiance est partie intégrante du contrat.

La mise en place du climat de confiance suppose, ex ante, que la probabilité du risque associée à la relation de coopération est très faible. Autrement dit, dans les relations entre les institutions de micro-finance et les MPME, un bailleur qui place sa confiance auprès d'un promoteur suppose, ex ante, que le contractant ne faillira pas à ses obligations contractuelles (dépôt de garanties et remboursement de la valeur acquise à l'échéance).

Comme on sait que : « confier c'est bien, mais contrôler c'est mieux », il est nécessaire de prendre une mesure d'accompagnement qui n'est autre que le renforcement du système de contrôle. L'exemple le plus significatif nous y fourni par le cas d'un demandeur de micro-crédit qui voudrait réaliser son projet. A cet égard, le demandeur ne dispose pas de droit de propriété nécessaire pour son investissement. Dans ce cas, l'institution de micro-finance concernée pourra lui placer sa confiance, mais il faut étudier, ex ante, la rentabilité et la rapidité du projet. Il ne faut pas oublier, ex-post, le coaching et l'encadrement du promoteur moyennant une bonne gouvernance pour que les coûts d'agence n'engendrent pas un autre problème.

- La conjugaison de pérennité et ciblage des pauvres :

On peut admettre que ces concepts semblent divergents, mais pour atteindre les objectifs fixés (objectif de viabilité financière au sein de l'institution et objectif de ciblage des populations démunies), il faut les bien conjuguer.

A la recherche de l'autonomie financière, l'institution se doit de fixer des conditions d'exercice rigoureuse et de veiller à la rentabilité de ses opérations. En particulier, ses taux d'intérêt peuvent être élevés (à titre d'illustration, le taux pratiqué par l'ADEFI est de l'ordre de 18%). Dans ces conditions, comment concilier un objectif financier et une mission sociale d'aide aux plus démunis ?

Il ne faut pas oublier que le taux d'intérêt n'est pas le seul facteur limitant pour l'accès des plus démunis aux services financiers. L'expérience montre que pour les populations à faible revenu, c'est l'accès au crédit qui est crucial, plus que le prix de ce service; du fait, en milieu informel les taux d'intérêt du crédit sont souvent élevés (de l'ordre de 60% par mois). Il faut se rappeler également que des taux élevés appliqués à de très petites sommes prêtées se traduisent par un montant absolu faible. Ce problème de l'accès au crédit se décline plutôt en termes de services adaptés, d'accessibilité géographique, de reconnaissance des clients et de leurs besoins, et de souplesse dans les produits.

Il est possible de satisfaire les besoins de crédit et d'épargne des populations à la condition de prendre en compte dès le départ la nécessité de pérenniser l'institution financière et de ne pas chercher à faire un ciblage exclusif de la frange la plus pauvre d'une zone donnée.

- Le micro-crédit de proximité :

Il est très important d'encourager la prolifération de la micro-finance au niveau national pour qu'il y ait ce que l'on entend par « crédit de proximité ». Dès lors, l'objectif de ciblage des pauvres sera atteint tant dans les zones urbaines que rurales, cette situation allège les coûts de transaction pour les emprunteurs et augmente la rentabilité des projets financés.

CONCLUSION PARTIELLE

La statistique montre que la création des entreprises à Madagascar augmente chaque année d'une manière exponentielle.

Même si le système de micro-finance est actuellement en pleine expansion, il est à signaler que le projet de création ne bénéficie pas de micro-crédit. Par conséquent, les institutions de micro-finance existantes n'ont pas participé au financement de la création de ces entreprises. On peut tirer que la branche d'activité « commerce de détail » est dominante sur le marché parce qu'elle n'exige pas un énorme investissement. En effet, l'insuffisance de fonds de démarrage et l'inaccessibilité au financement constituent les problèmes récurrents de l'économie malagasy. C'est pour cela que le système de micro-finance est né pour cibler les populations démunies du système bancaire classique. On peut citer à titre d'exemple l'ADEFI et la SIPEM qui sont respectivement des institutions financières mutualiste et non mutualiste.

On peut admettre que l'élément moteur de l'activité de micro-finance est la notion de pérennité et de viabilité financière. Pour les cas de l'ADEFI et de la SIPEM, elles ont atteint leurs objectifs de pérennité et de viabilité financière en réalisant les taux de recouvrement respectifs de 99% et de 90%.

En ce qui concerne les objectifs de ciblage des populations qui n'ont pas accès au crédit bancaire, les promoteurs de l'ADEFI et de la SIPEM ont pu développer et étendre leurs exploitations grâce aux prestations de ces institutions de micro-finance même si le problème de risque moral, le manque de coaching, le taux d'intérêt élevé de l'ADEFI et autres conditions non adaptées au besoin surgissent. En outre, le phénomène d'antisélection, le risque d'opportunisme des emprunteurs et la liquidité insuffisante ne sont pas des écueils pour les bailleurs.

Il ne faut pas oublier aussi que l'accès au micro-crédit est crucial pour les populations à très faibles revenus ou sans droit de propriété. Sous cet angle, les conditions de crédit sont très rigides pour elles et en plus, le climat de confiance est absent.

Face à ces divers problèmes, il faut mettre en place le mécanisme de coordination « confiance », la conjugaison de pérennité et ciblage des pauvres, et l'offre de micro-crédit de proximité.

CONCLUSION GENERALE

A l'origine, tout le monde savait que le duopole de l'usure et du système bancaire classique existait sur le marché financier. Dans ce cas, les populations démunies du système bancaire étaient obligées de faire recours aux usuriers qui ont pratiqué des taux d'intérêt très élevés de l'ordre de 50% à 80%. En effet, les banques ne prêtent qu'aux riches (grandes entreprises par exemple). Ce phénomène est dû essentiellement à la rigidité des conditions de crédibilité des banques.

Cela nous permet de dire que les emprunteurs sont prêts à supporter le taux d'intérêt exorbitant, mais l'accès au crédit est crucial pour eux. Pour illustrer notre avis, le principal facteur de blocage au développement des entreprises à Madagascar n'est autre que l'inaccessibilité au crédit. En particulier, dans une perspective de croissance, les besoins de financement pour l'acquisition d'équipements nouveaux, notamment informatiques, et l'adaptation aux évolutions technologiques représentent 40% des contraintes¹⁹.

A cause de ces défaillances du système traditionnel, la naissance du système de micro-finance a eu lieu.

Le système de micro-finance se différencie du système bancaire classique par la souplesse de ses conditions de crédit, le taux d'intérêt moins élevé (supportable), accessible aux MPME et petits paysans, l'offre de crédit à petit volume durant une échéance courte qui ne dépasse pas d'un an, les procédures simplifiées et la proximité du micro-crédit.

Ce nouveau mécanisme financier se prolifère partout dans les continents, la micro-finance remonte à Madagascar dans la dernière décennie et actuellement, elle est en pleine expansion et touche déjà quelques zones rurales pour cibler les petits paysans et les MPME.

Comme notre étude se rapporte essentiellement sur les MPME, il est à signaler que la micro-finance ne participe pas au projet de création des entreprises parce que les bailleurs n'échappent pas au problème de la rationalité limitée. De ce fait, les prêteurs ne peuvent pas connaître, ex ante, les contingences futures liées à la réalisation du projet. Par conséquent, la probabilité de non remboursement est très forte. C'est la raison pour laquelle les institutions de micro-finance n'octroient des crédits qu'aux entreprises vieilles d'un an au moins dont les exploitations sont rentables. D'une manière évidente, il n'y a aucun apport de la micro-finance sur l'augmentation annuelle de la constitution des entreprises à Madagascar. Pour analyser à bout portant, il est intéressant de prendre les cas de l'ADEFI et de la SIPEM qui sont respectivement des institutions de micro-finance mutualiste et non mutualiste.

¹⁹ Les besoins en formation et en information des entreprises, enquête menée par l'ONUDI en 1997.

Nous avons démontré que l'objectif de pérennité et de viabilité financière est déjà atteint au sein de ces deux institutions en réalisant le taux de recouvrement au voisinage de 100%, mais il reste de révéler leurs apports aux exploitations des MPME qui sont leurs promotrices.

L'objectif de ciblage des pauvres est-il atteint ?

L'étude terrain nous permet de dire que grâce aux prestations de l'ADEFI et de la SIPEM, les micro-entrepreneurs ont pu développer et étendre leurs activités.

On remarque que les MPME promotrices dépendent toujours financièrement de leurs bailleurs pour le bon fonctionnement de leurs exploitations, à vrai dire la pérennité de leurs activités est encore fonction du crédit octroyé par les institutions de micro-finance. Cette dépendance financière est due à la mauvaise gestion résultant de la bassesse du niveau intellectuel des micro-entrepreneurs et à cela s'ajoute le manque de coaching du bailleur. Sous un autre angle, on peut constater que l'offre de crédit à petit volume ne permet pas à l'entreprise de réaliser un énorme bénéfice qui pourra lui rendre capable de s'autofinancer. Ce phénomène met les micro-entreprises dans une situation de dépendance financière durable.

On peut citer aussi autres problèmes en matière de prestations réciproques de la micro-finance à savoir le problème de risque moral, le taux d'intérêt élevé de l'ADEFI, le phénomène d'antisélection, le risque d'opportunisme et la liquidité insuffisante.

Il ne faut pas oublier qu'il existe encore une frange de populations démunies du système de micro-finance car elles n'ont pas de droit de propriété suffisant et adéquat aux conditions de micro-crédit. Mais on peut admettre qu'il est possible de cibler cette frange très pauvres en mettant en place le mécanisme de coordination « confiance » moyennant un système de contrôle efficace, en offrant du micro-crédit de proximité pour diminuer les coûts de transaction des promoteurs et enfin conjuguer la pérennité en fonction des besoins des promoteurs.

Au terme de cette étude, on peut conclure que l'adoption de pratiques performantes, destinées à asseoir la viabilité financière de l'institution, a un impact sur les pauvres supérieur à celui des institutions dont la santé financière est moins solide. Les raisons tiennent :

- au taux d'intérêt élevé qui dissuade les emprunteurs dont les projets sont peu rentables,
- à la collecte d'épargne obligatoire qui agit comme un processus de sélection des emprunteurs,
- à une bonne diffusion de services de proximité qui allègent les coûts de transaction pour les emprunteurs et augmentent la rentabilité des projets financés,

- à la collecte stricte et régulière d'échéances qui dissuadent les emprunteurs dont les projets sont peu rentables.

Annexe

Loi N° 96-020
portant réglementation des activités et organisation des Institutions financières
mutualistes

L'Assemblée nationale a adopté en sa séance du 22 août 1996,

Le Président de la République,

Vu la décision n° 16-HCCID.3 du 4 septembre 1996,

Promulgue la loi dont la teneur suit:

TITRE PREMIER
DISPOSITIONS GENERALES

CHAPITRE PREMIER
CHAMP D'APPLICATION.

Article premier.- La présente loi s'applique aux institutions financières mutualistes définies au Chapitre II exerçant leurs activités sur le territoire national et conformément à la loi n° 95.030 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit ci- après dénommée « La loi bancaire ».

Art. 2. - Sont exclus du champ d'application de la présente loi: les organismes exerçant les activités de collecte d'épargne et d'octroi de crédit, mais ne présentant pas les caractéristiques mutualistes définis au Chapitre II.

Art. 3. - Nul ne peut se prévaloir dans sa dénomination sociale ou sa raison sociale de l'une ou l'autre des appellations suivantes ou d'une combinaison de celles-ci: mutuelle. association mutualiste, coopérative d'épargne et de crédit ou toute expression similaire, union ou fédération de mutuelles ou associations mutualistes, ni les utiliser pour ses activités, ni créer l'apparence d'une telle qualité sans avoir été préalablement agréée.

Toute infraction aux dispositions du présent article sera sanctionnée par l'article 82 de la loi bancaire.

CHAPITRE II

LES PRINCIPES GENERAUX DU MUTUALISME

Art. 4. - Est qualifié d'institution financière mutualiste, un groupement de personnes physiques ou morales, doté de la personnalité morale, sans but lucratif. fondé sur les principes de coopération, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et/ou de consentir du crédit à ceux-ci.

Art. 5. - Elle est régie par le principe d'égalité de droits et obligations des membres dans la gestion de l'institution. Chaque membre n'a droit qu'à une voix sans considération du nombre de parts sociales détenues par chacun, ni de la date d'adhésion.

Art. 6. - Toute répartition de bénéfices est interdite, sauf s'il s'agit de ristournes prévues à l'article 31.

Sont également interdites toute augmentation de capital par incorporation de réserves et toute libération de parts sociales par l'utilisation de réserves.

Art. 7. - Sauf restrictions particulières prévues dans les statuts l'adhésion à une institution financière mutualiste est libre.

Art. 8. - Le membre qui se retire ou qui fait l'objet d'une décision d'exclusion n'a droit qu'au remboursement de son apport, éventuellement réduit en proportion des pertes subies.

La plus-value, s'il en existe, reste acquise à l'institution mutualiste.

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

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

Art. 9.- Tout décès d'un membre donne lieu à l'apurement du solde de ses créances et dettes à l'égard de l'institution.

Après cet apurement, les ayants-droit du membre décédé ne disposent d'aucun droit sur les biens de l'institution.

Toutefois. ils ont un droit d'adhésion pour être membres.

Art. 10. - L'Assemblée générale est l'organe suprême. Elle élit et révoque les membres des organes de l'institution définis à l'article 22.

Toutefois, les statuts peuvent autoriser le Conseil d'administration et le Comité de contrôle à prononcer la suspension d'un de leurs membres. La décision doit être soumise à la ratification de la prochaine Assemblée générale ordinaire.

Art. 11. - Dans les conditions fixées par les statuts et hors le cas relevant de l'article 10, l'exclusion d'un membre est prononcée par le Conseil d'administration, avec la possibilité d'un recours devant l'Assemblée générale.

TITRE II

LES FORMES ET REGLES DE FONCTIONNEMENT DES INSTITUTIONS FINANCIERES MUTUALISTES

CHAPITRE PREMIER

FORMES D'INSTITUTIONS FINANCIERES MUTUALISTES

Art. 12. - Les institutions financières mutualistes sont constituées entre personnes physiques ou morales, soit sous forme de société à capital variable, soit sous forme d'association mutualiste.

Elles peuvent prendre la forme de mutuelle d'épargne et de crédit, de société de caution mutuelle, d'association mutualiste d'épargne et de crédit, d'union ou de fédération d'unions de mutuelles ou d'associations.

Art. 13. - Une mutuelle d'épargne et de crédit est une société à capital et personnel variables constituée entre personnes physiques et/ou morales.

Art. 14. - Les associations mutualistes d'épargne et de crédit peuvent se transformer, à tout moment, en mutuelle d'épargne et de crédit .

Une association mutualiste d'épargne et de crédit est une forme sans capital. Elle perçoit des droits d'adhésion et des cotisations périodiques auprès des membres dans les conditions fixées par les statuts.

Art. 15. - Une société de caution mutuelle est une société à capital et personnel variables constituée entre personnes physiques et/ou morales.

Elle a pour objet exclusif de donner une garantie collective à l'occasion d'opérations de crédit traitées par un sociétaire auprès de tiers ou de l'un des sociétaires.

Art. 16. - Deux ou plusieurs mutuelles ou associations mutualistes d'épargne et de crédit peuvent constituer entre elle une union sous forme de société à capital et personnel variables.

Elle a pour objet social de recevoir l'épargne des membres sous forme de parts sociales et de dépôts rémunérés ou non, d'assurer au profit des membres la gestion des ressources monétaires collectées et l'exécution de services d'intérêt commun.

Art. I 7. - Deux ou plusieurs sociétés de caution mutuelle peuvent constituer également une union.

Elle a pour objet social de donner une garantie collective à l'occasion d'opérations de crédit traitées par un sociétaire auprès de tiers ou de l'un des sociétaires.

Art. 18. - Sous la même forme juridique, une fédération d'unions est une société formée entre deux ou plusieurs unions de mutuelles, d'associations ou de sociétés de caution mutuelle. Dans les conditions fixées par les statuts, la fédération a pour objet d'assurer des fonctions techniques administratives et/ou financières au bénéfice de ses membres.

Art. 19. - Pour les institutions financières mutualistes constituées en société à capital variable, les parts sociales sont nominatives, cessibles avec l'agrément du Conseil d'administration ou de l'Assemblée générale dans les conditions fixées par les statuts.

CHAPITRE II

REGLES DE FONCTIONNEMENT DES INSTITUTIONS FINANCIERES MUTUALISTES

Section 1

Dispositions communes

Paragraphe 1: Règles de fonctionnement

Art. 20. - Les institutions financières mutualistes doivent, avant d'exercer toutes activités, obtenir leur agrément conformément à la loi bancaire

L'agrément est délivré par la Commission de Supervision Bancaire et Financière (ci-après dénommée la CSBF), sous les conditions fixées par la loi susvisée.

Sous les mêmes conditions, la CSBF peut délivrer un agrément collectif à une union ou à une fédération, ou à toute autre structure de regroupement, ci-après dénommée "organe central", pour elle-même et pour les institutions affiliées à celles-ci.

La demande d'agrément collectif ou individuel doit être transmise auprès de la CSBF par l'intermédiaire de l'Association professionnelle prévue à l'article 46 et sur avis de celle-ci.

La demande doit être transmise à la CSBF dans un délai d'un mois par l' Association professionnelle.

Toute modification dans la composition du réseau affilié à un organe central doit être notifiée à la CSBF.

La perte de la qualité d'institution affiliée emporte pour celle-ci le retrait de son agrément. Pour poursuivre ses activités, l'institution concernée doit solliciter son agrément dans les conditions fixées à l'alinéa 2 et par la loi bancaire.

Art. 21. - L'organe central représente les institutions qui lui sont affiliées auprès des autorités monétaires et, sous réserve des règles propres aux procédures disciplinaires, de la CSBF, notamment pour le, respect des prescriptions monétaires, prudentielles et statistiques. A cet effet, il assure en particulier la consolidation périodique des états financiers de ses affiliés.

Il est chargé de veiller à la cohésion de son réseau et d'assurer le bon fonctionnement des établissements qui lui sont affiliés. A cet effet, il prend toutes mesures nécessaires, notamment pour garantir la liquidité et la solvabilité de chacun de ses affiliés comme de l'ensemble de son réseau. Il veille à l'application des dispositions législatives et réglementaires propres à ces établissements et exerce un contrôle administratif, technique et financier sur leur organisation leur gestion.

Art. 22. - L'Assemblée générale constitutive adopte le projet de statuts, élit parmi les membres, le Conseil d'administration, un comité de contrôle, et éventuellement une Commission de crédit, dont la composition et les attributions sont fixées par les statuts.

Les fonctions de membres du Comité de contrôle ne sont pas cumulables avec celles du Conseil d'administration et de la Commission de crédit.

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

Art. 23. - Les statuts déterminent l'objet et la durée de l'institution financière mutualiste, le siège social, les conditions admission, de démission ou d'exclusion, les droits et obligations des membres, le fonctionnement des différents organes et leurs attribution, notamment celles des Assemblées générales ordinaires et extraordinaires, les causes de dissolution.

Art. 24. - Les institutions financières mutualistes sont tenues, dans un délai de deux mois à compter de leur agrément, de s'inscrire sur les registres de commerce tenus au greffe du tribunal de leur siège social.

Toute modification dans la nomination des dirigeants doit faire l'objet de la même publication.

Art. 25. - Une Assemblée générale ordinaire doit être convoquée une fois par an dans les trois mois à compter de la clôture de l'exercice social pour approuver les comptes, décider de l'affectation des résultats et procéder, s'il y a lieu, au renouvellement des organes d'administration.

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

Art. 26. - L'Assemblée générale extraordinaire est seule compétente pour décider de l'augmentation du montant des parts sociales, de la modification à apporter aux statuts et de la dissolution anticipée, sur proposition du Conseil d'administration.

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

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

Art. 27. - Les fonctions de membres des organes d'administration sont gratuites. Toutefois, le remboursement des frais à l'occasion de l'exercice des fonctions est autorisé.

Art. 28. - Dans les conditions définies par les statuts ou sur délégation de pouvoirs donnée par l'Assemblée générale ordinaire, le Conseil d'administration exerce les actes d'administration. Ce dernier peut déléguer une partie de ses pouvoirs.

Il représente l'institution financière mutualiste auprès des tiers. Le Conseil d'administration peut réviser le taux d'intérêt créditeur ou débiteur sans effet rétroactif.

Art. 29. - Sous réserve de l'accord de la CSBF, le Comité de contrôle assure les fonctions des commissaires aux comptes au titre de l'article 24 de la loi bancaire.

Il a pour mission d'effectuer une surveillance de la gestion courante et de provoquer, le cas échéant, l'exercice de toute action juridique selon le droit commun

Lorsque le bénéficiaire d'un crédit est membre du Conseil d'administration, la décision d'octroi est approuvée au préalable par le Comité de contrôle.

Art. 30. - Sans préjudice des règles de prudence et de gestion édictées par la CSBF, une réserve légale doit être constituée par prélèvement d'au moins 15 pour cent sur les excédents nets d'exploitation.

Art. 31. - S'il subsiste un surplus après application de l'article 30, l'Assemblée générale peut décider d'allouer une bonification des parts sociales.

Art. 32. - Les règles de couverture des pertes sont fixées par voie statutaire

Au cas où les pertes excèdent les trois quarts des fonds propres, une Assemblée générale extraordinaire doit être convoquée pour décider de la dissolution anticipée de l'institution financière mutualiste, sur autorisation préalable de la CSBF conformément à l'article 56 de la loi bancaire.

Art. 33. - Une institution financière mutualiste peut ouvrir des comptes de dépôts, rémunérés ou non, à ses membres.

Il ne peut en être disposé par chèque ou virement.

Cette disposition ne s'applique pas aux ordres de paiement interne au profit exclusif des membres ou de l'institution.

Ces dépôts donnent lieu à la délivrance de livret d'épargne.

Art. 34. - A titre exceptionnel, une institution financière mutualiste peut recevoir des dépôts à terme de tiers non membres sur autorisation préalable de la CSBF.

Art. 35. - Une institution financière mutualiste peut contracter auprès d'autres établissements de crédit, de la Banque Centrale, et, sur autorisation de la CSBF, auprès d'autres organismes, des emprunts destinés à refinancer ses opérations de crédit.

Art. 36. - Tout fonds de garantie d'une institution financière mutualiste est constitué, à tout moment, sous forme de dépôts dans une banque, à la Caisse d'Epargne ou au Compte courant Postal.

Paragraphe 2 : Fusion, scission et dissolution

Art. 37. - Une institution financière mutualiste peut être absorbée par une autre institution ou participer à la constitution d'une institution nouvelle par voie de fusion.

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

La fusion ou scission est décidée par chacune des institutions intéressées par délibération de leur Assemblée générale extraordinaire respective.

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

Ces opérations de fusion et de scission seront soumises à l'autorisation de la CSBF, conformément à l'article 56 de la loi bancaire.

Art. 38. - En cas de dissolution d'une institution financière mutualiste, il sera procédé aux opérations de liquidation conformément aux dispositions des articles 28 à 34 de la loi bancaire

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

CHAPITRE III

DISPOSITIONS PARTICULIERES

Art. 39. - Les institutions de caution mutuelle doivent constituer un fonds de garantie qui sera alimenté dans les conditions définies par les statuts, par des prélèvements, ou commissions perçues sur les opérations faites par l'institution.

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

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

Art. 40. - Le Conseil d'administration d'une institution de caution mutuelle fixe les modalités de placement du fonds de garantie conformément aux dispositions de l'article 36, et le plafond de la caution pouvant être accordé pour chaque associé.

Art. 41. - En cas de défaillance d'un bénéficiaire, les pertes sont imputées d'abord sur le fonds de garantie, puis sur les provisions ou réserves éventuelles, ensuite sur les autres éléments des fonds propres de l'institution de caution mutuelle.

CHAPITRE IV

DISPOSITIONS FISCALES

Art. 42. - En tant qu'institutions contribuant principalement à la mobilisation de l'épargne nationale selon les principes généraux du mutualisme, les institutions financières mutualistes bénéficient des dispositions fiscales incitatives ci-après, sous réserve du paiement d'une taxation minimum de dix pour cent à l'importation :

a. Dispositions communes :

- Exonération de la taxe d'importation et de la Taxe sur la Valeur Ajoutée sur les équipements, matériaux de construction, matériels de bureautique et d'informatique;

- Exonération de la taxe de publicité foncière sur les prêts bancaires, ainsi que sur le montant des avals bancaires donnés en garantie de la bonne fin des opérations de crédits ;
- Exonération de la taxe d'importation et de la Taxe sur la Valeur Ajoutée sur les éléments du fonds de roulement initial les correspondant à une période ne dépassant pas trois mois de la première année d'activités;
- Exonération du droit d'enregistrement pour l'acquisition des immeubles nécessaires à l'implantation;
- Exonération de la taxe professionnelle;
- Exonération des droits d'apport.

b. Dispositions particulières :

Pour les institutions financières mutualistes de base ou constituées en union:

- Exonération totale de l'impôt sur les bénéfices ou revenus pendant les cinq (5) premières années d'activité effective, puis réduction de 90, 80, 60, 40 et 20 pour cent du taux de l'impôt applicable respectivement aux résultats de la 3^e, 7^e, 8^e, 9^e et de la 10^e année.

Pour les fédérations d'institutions financières mutualistes :

- Exonération totale de l'impôt sur les bénéfices ou revenus pour les cinq (5) premières années d'activité effective;
- Exonération du droit d'enregistrement pour l'acquisition immeubles nécessaires à l'implantation ;
- Exonération des droits d'apport.

Art. 43. - Les institutions financières mutualistes bénéficient de l'exonération de la Taxe sur la Valeur Ajoutée sur les intérêts perçus, sur les dépôts et crédits alloués aux membres.

TITRE III

DISPOSITIONS DIVERSES ET FINALES

Art. 44. - Sont passibles des peines portées à l'article 405 du code pénal :

1. Ceux qui, à l'aide de manœuvres frauduleuses, ont fait attribuer à un apport en nature une valeur supérieure à sa valeur réelle.
2. Les administrateurs qui ont fait de leurs pouvoirs un usage contraire à l'intérêt de la société, à des fins personnelles ou pour favoriser une autre entreprise dans

laquelle ils étaient intéressés d'une manière quelconque, et en particulier, ont disposé dans ces conditions des biens ou de crédit de la société.

3. Les administrateurs qui ont procédé à des répartitions en violation des dispositions des articles 3, 22 et 23 ou en violation des dispositions des statuts.

Art. 45. - Est interdite toute collecte publique d'épargne, faite sous quelque forme que ce soit, notamment par émission de bulletins de participations, avec promesse de restitution de la somme versée et de remise d'une prime, et sous la condition de placement d'autres bulletins de participations.

Tous auteurs, complices d'une telle infraction seront passibles des peines de l'escroquerie prévues par l'article 405 du Code pénal.

Art. 46. - Il est constitué au niveau national, sous le régime d'associations civiles simplement déclarées, une association professionnelle des institutions financières mutualistes dont la mission essentielle est :

- d'encourager la coopération entre les différents groupements impliqués dans le développement mutualiste d'épargne et de crédit,
- de fournir les soutiens techniques dans la constitution des institutions financières mutualistes,
- d'assurer la représentation du mouvement mutualiste et la défense des intérêts professionnels auprès du Gouvernement, auprès des institutions professionnelles des établissements de crédit ou des institutions et organisations internationales.

Art. 47. - Sont tenues d'adhérer à cette Association les institutions financières mutualistes constituées en union ou fédération.

Art. 48. - La composition et fonctionnement de l'Association professionnelle sont fixés par les statuts.

Art. 49. - L'Association est administrée par un Conseil d'administration composé de cinq membres au minimum élus par l'Assemblée générale.

Les fonctions d'administrateur sont gratuites. Elles peuvent donner droit à un remboursement de frais conformément aux statuts.

Art. 50. - Les ressources de l'Association sont constituées par les cotisations de leurs membres, les subventions, les dons, les rémunérations de certaines de ses interventions.

Art. 51. - En cas de dissolution, les biens et avoirs de l'Association, après la liquidation du passif, sont attribués conformément aux statuts sur décision d'une Assemblée générale extraordinaire.

Art. 52. - Des décrets et arrêtés d'application fixeront en tant que de besoin les modalités d'application de la présente loi.

Art. 53. - Sont et demeurent abrogées les dispositions de l'ordonnance n° 93-026 du 13 mai 1993 et toutes autres dispositions contraires à la présente loi.

Art. 54. - La présente loi sera publiée au *Journal officiel* de la République.

Elle sera exécutée comme loi de l'Etat.

Promulguée à Antananarivo le 4 septembre 1996.

Albert ZAFY .

Bibliographies et références utiles

1. BIED-CHARRETON, François et RAFFEGEAU, Jean. Guide pratique du financement des entreprises, Francis Lefebvre, 1987, 546p.
2. M. RHOMARI, G. PELTIER et al. Techniques financières et développement, Epargne sans frontière, 1992, 67p.
3. DOUCET, Gérard. Etude sur la capitalisation des expériences des différentes méthodes de mises en place et de développement des mutuels d'épargne et de crédit, Rapport principal ADMMEC, 1995, 57p.
4. NDJEUNGA, Jupiter. Microfinance à Madagascar, Banque mondiale, 1996, 92p.
5. ROBINSON, S. Marguerite. The microfinance revolution : sustainable finance for the poor, The world Bank and open society institute, 2001, 304p.
6. WATERFIELD, Charles and RAMSING, Nick. Handbook for management information systems for microfinance institutions, CGAP, 1998, 66p.
7. SHELDON, Tony and WATERFIELD, Charles. Business planning and financial modeling for microfinance institutions, CGAP, 1998, 228p.
8. For audit clients : Boards, Managers, Donors, creditors, and investors. External audits of microfinance institutions, CGAP, 1998, 84p.
9. RAVELOJAONA, Gaston. Rapport 1998, Commission de supervision bancaire et financière, 1998, 90p.
10. INSTAT. Situation économique, 1999, 114p.
11. SCHUMACHER, Carl. Les coopératives, clés de la prospérité, Les cahiers africains, 104p.
12. LEDGERWOOD, Joanna. Microfinance handbook : an institutional and financial perspective, The World bank, 1999, 286p.
13. The International Monetary Fund. Finance and development, The International Monetary Fund, <www.imf.org/fandd>
14. <www.cofi.ecn.ulaval.ca/PubDom/Benin%2520systeme.doc+microfinance+chapitre&hl=fr&ie=UTF-8>
15. <www.mip.org/pubs/mbp/french/provisiondesassurances.french.html>
16. <www.cgap.org/assets/images/frfocus16.pdf>
17. <planetfinance>

18. ROBINSON, S. Marguerite. The microfinance revolution :lessons from Indonesia, The world Bank and open society institute, 2002, 463p.
19. Abraham Tanaka Associates, An operational guide for micro-entreprise projects, ACCION International – The calmeadow Foundation, 1988, 98p.
20. GUENEAU, Marie-Christine. Afrique : les petits projets de développement sont-ils efficaces ?, l'Harmattan, 1992,230p.
21. PONSOT, Catherine. Programme de développement du secteur privé, Microstar version 1.0, 1997,63p.

Dans l'approche du financement de l'investissement privé, on peut admettre que le système classique joue un rôle très important. Mais, il ne faut pas oublier que les banques ne prêtent qu'aux riches, c'est la raison pour laquelle les MPME se trouvent démunies de ce système. En d'autre terme, les pauvres n'ont pas accès au crédit bancaire.

Cette défaillance du système classique fait naître récemment ce qu'on entend par système de micro-finance. En quelques mots, les institutions de micro-finance offrent de crédit à petit volume et à court terme au service des populations démunies.

On sait très bien que ce nouveau système ne remonte que dans la dernière décennie à Madagascar mais à l'heure actuelle, la statistique nous montre qu'il se prolifère partout dans les six provinces.

Cet ouvrage traite d'une façon générale les questions de savoir :

Pourquoi le système classique ne touche-t-il pas les MPME ?

La micro-finance touche-t-elle les plus pauvres et peut-on faire supporter à des emprunteurs pauvres des taux d'intérêt élevés ?

Sous un autre angle, l'étude sur le terrain montre si les institutions de micro-finance sont déterminantes pour la création, le développement et la pérennité des MPME.

En grosso modo, le présent travail d'investigation met à la disposition de l'Etat, des bailleurs de fonds nationaux et internationaux, et des entreprises des informations qui contribueraient à définir des politiques et stratégies adéquates en matière de services financiers tant dans les régions rurales qu'urbaines.

Mots clés : micro-finance, système classique, pérennité et viabilité financière, mutualiste, non mutualiste, MPME, création-développement-pérennité des MPME, confiance, intérêt financier, asymétrie informationnelle, théorie d'agence, coût de transaction.