INTRODUCTION

Actuellement, le micro finance joue un rôle très important dans le cadre du développement économique des pays en voie de développement. Comme le cas de Madagascar depuis 1990, plusieurs institutions de micro finance furent créées surtout dans les zones ruraux et semi-urbaines, car l'existence des institutions financières dans ces localités permettaient aux paysans de participer pleinement au développement économique à travers la création d'emploi, et surtout que la population ont pu d'acheter et d'épargner en toute sécurité.

Le premier OTIV est créé à Tamatave en 1993, actuellement l'OTIV cours les cinq régions de Madagascar parmi ces réseaux OTIV, il y a l'OTIV DIANA, qui est créé en 2001 et couvre les cinq districts de la région DIANA. Comme tous autres réseaux, l'UNION des OTIV occupe une place importante dans le secteur économique et commerciale de Madagascar.

Ainsi, l'implantation de l'Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola (OTIV) ou Mutuel d'Épargne et de crédit (MEC) essai de rattraper le retard économique de Madagascar par rapport aux autre pays. L'OTIV a deux principales missions essentielles: la collecte de l'épargne et la distribution de crédit.

La politique de crédit revêt une importante toute particulière. Elle a pour but : de fixer les règles et des procédures qui permettrons de développer les crédits avec le maximum de sécurité. C'est dans le domaine de crédit que ces intentions se rencontrent et ses la raison pour laquelle nous avons choisi le thème intitulé : «ESSAI SUR l'ANALYSE DES DIFFÉRENTS TYPES DES CRÉDITS « cas de l'OTIV MAHAVONJY»

Les crédits bancaires intéressent presque tous les secteurs d'activité de l'économie. La présente étude sera structurée en trois grandes parties qui seront présentées comme suit :

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE L'OTIV.

ÉTUDE DES CRÉDITS EXISTANTS.

ANALYSE DE LA SITUATION ET LA RECOMMANDATION.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

PRÉSENTATIONS DE L'OTIV

1. HISTORIQUE ET VIE SOCIALE

1.1. GENERALITES

L'OTIV ou Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola qui signifie « Coopérative d'épargne et de crédit » ou encore « Mutuelle d'épargne et de crédit »(MEC).C'est une société a capital et personnel variable, sans but lucratif et suit les principes de coopération, de solidarité et d'entre aide.
C'est une société classée dans les IMFs, c'est-à-dire, société mutualiste ayant principalement l'objet d'octroyer de crédit à moyen et court terme et la collecte de l'épargne uniquement auprès de ses membres.

Son but principalement est de combattre l'usure, l'endettement excessif et la pauvreté. Donc elle est à la disposition de la population en milieu urbain et rural.
Sa vocation mutuelliste la différencie aux autres IMFs. Alors les membres s'engagent à adhérer et promouvoir les valeurs fondamentales du mutuels,

L'adhésion est libre et ouverte à tous. L'inter-coopération entre les membres, la limitation des services financiers aux seuls membres, l'éducation et la formation des membres.

1.2. HISTORIQUE DE LA MICRO FINANCE

a) Définition

La micro finance est un financement de proximité qui est conviviale et accessible pour tous. A Madagascar l'histoire de la micro finance comporte trois époques bien distinctes : Avant 1990, de 1990 à 1995 et de 1996 à nos jours.

L'origine de la micro finance à Madagascar remonte à une vingtaine d'années. Les défaillances du système bancaire en milieu rural ont favorisé la création des institutions de micro finance (IMF) à partir de 1990 à Madagascar.

b) Cible de micro finance.

La plupart de client type de service de Micro Finance est la personne à faible revenu. Il mène généralement une partie activité génératrice de revenus dans le cadre d'une petite entreprise familiale.

- Dans le zones rurales, ce sont souvent de petits de paysans ou de personne possédant une petite activité de transformation alimentaire ou petite comme.

- Dans le zones urbaines, la clientèle est pus diversifiée. Commerçant, prestataire de service, artisans, vendeurs de rue, etc.

Malgré, on les dénomme généralement sous le terme de micro-entrepreneur et la plupart de ces micro-entrepreneurs travaillent dans le secteur informel ou non structurelle.

c) Le contrôle des IMF

La Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) est l'organe de régulation et de surveillance générale du secteur. Elle est chargée de la rédaction des textes règlementaire, supervision et surveillance incluant les contrôles sur place et à distance des IMF. Elle assure le bon fonctionnement des institutions Micro Finance et de crédit ; Elle peut infliger des sanctions si nécessaires en cas de disfonctionnement.

d) Objectifs des IMF

Les objectifs de l'IMF peuvent se décliner selon les dimensions suivantes.

Engager la responsabilité sociale de l'institution vis-à-vis de ses employés, de ses clients, de la communauté sans laquelle elle s'insère et de l'environnement.

Créer des bénéfices pour les clients de la Micro Finance, leur communauté tels que l'augmentation des actifs, des revenus la réduction de la vulnérabilité, l'amélioration de l'accès aux services et des satisfactions des besoins de base, l'amélioration du capital social.

Améliorer la qualité et l'adéquation des services proposes aux clients cibles.

Appuyer les petites et les moyennes entreprises pour favoriser la création d'emploi.

1.3. RÉSEAU OTIV A MADAGASCAR

A la fin de la moitié de 19éme siècle, Canada a traversé la plus grande crise économique de son histoire. L'économie du pays a été paralysée, le PIB par habitant a atteint le niveau le plus bas et l'inflation a atteint plus de 50%.Pour résoudre ce problème économique, Gabriel Alphonse DESJARDINS a crée une caisse populaire.

Le 06 décembre 1990, « la caisse populaire de Lewis » fut créée et présidée par DESJARDINS. Cette caisse possède des statuts et des règlements afin de donner la sécurisation et la confiance aux membres.

Après quelques années, la caisse populaire s'est étendue à travers le monde et surtout dans le pays du tiers monde. Ce développement très rapide a été fortement encouragé et soutenu par les organisations internationales et les agence de coopérations multilatérales.

En 1990, pour atteindre l'objectif de lutte contre la pauvreté, le gouvernement malgache a copié ce système par le financement de la banque mondiale. Il est appuyé techniquement par le financement de la banque mondiale. Ainsi le gouvernement malgache représenté par l'AGPMF a crée la mutuelle d'épargne et de crédit (MEC) ou OTIV

L'AGPMF : c'est l'organe de gestion créée par le gouvernent malgache avec l'appui financière de la banque mondial.

Elle a pour mission d'appuyer le développement des IMF sur l'ensemble du territoire national afin de permettre d'atteindre l'autonomie organisationnelle et financière nécessaire à leur pérennisation.

1.4. IMPLANTATION DES RÉSEAUX OTIV A MADAGASCAR

L'OTIV ou Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola, une Mutuelle d'Épargne et de Crédit (MEC) est une société à capital et personnel variable, sans but lucratif donc les objectifs sont l'octroi de crédit et moyen terme et la collecte de l'épargne uniquement auprès de ses membres.

L'OTIV est repartie dans quelques régions de Madagascar .On essaye de repartir cette institut dans différentes régions de Madagascar pour que tous les Malgache puissent en bénéficier.

Voici alors les cinq régions et avec la date de création ou l'IMF OTIV sont implantés.

Tableau : 1

LOCALITÉS	Année de création
Toamasina / Ambatomdrazaka	**1993**
Antananarivo	**1996**
Régions SAVA	**1998**
ALAOTRA Mangoro	**1999**
Région DIANA	**2001**

Source : Union des OTIV de la DIANA

2. MISSION ET OBJECTIF DE L'UNION DES OTIV DE LA DIANA

a. MISSION

Toutes les institutions financières ont pour mission d'améliorer la vie sociale de leurs membres et améliorer le cadre économique. L'Union des OTIV favorise l'accessibilité de la population malgache aux services d'épargne et de crédit à travers des OTIV qui lui sont affiliées.

De ce fait, elle représente les OTIV membres .Elle reçoit et gère les surplus de ses membres sous forme de déplacement et de refinancement, elle cherche des fonds des extrêmes en vue de satisfaire les besoins de crédit des OTIV membres. Elle se charge de la formation du dirigeant et des envoyés des OTIV et assure le suivi d'encadrement, la formation et de contrôle de la gestion des OTIV.

b. OBJECTIF

L'Union des OTIV a pour objectif de :

Regroupement les OTIV ;

Consolider les liens qui les unissent Favoriser leur croissance et leur développement ;

Promouvoir les philosophies coopératives et mutualistes en général ;

Appuyer les activités des OTIV dans leur milieu ;

Favoriser leur rentabilité et leur autonomie financière ;

3. LES ACTIVITES DES OTIV

Les activités principales de l'OTIV sont la collecte de l'épargne et la distribution de crédit à ses membres.

⇒ La collecte de l''épargne

L'épargne a pour but de sécuriser l'argent des sociétaires et d'en favoriser une meilleure utilisation. C'est une étape importante que l'OTIV vérifie avant d'accorder de prêt.

L'OTIV possède trois types d'épargnes :

- L'épargne volontaire ou à vue

C'est un épargne simple, elle peut être faite par tous les membres sans frais ni agio et disponible à tout moment, c'est-à-dire, qu'on peut retirer et réserver à toute somme dans ce compte.

- L'épargne à terme

C’est un produit d’épargne permettant au membre de placer une certaine somme d’argent à un taux supérieur pour une période donnée. L’échéance de cette épargne s’effectue touts les trimestres et le minimum de montant requis est d’Ar 100 000 mais aucune maximum n’a été fixe.

- Le dépôt salarial

C’est spécialement pour les membres salariés, c'est-à-dire le salaire des membres doit être virés directement à sont compte à l’OTIV.

N B : Les épargnes sont ni intérêt ni agio.

❖ Les crédits

L’OTIV offre plusieurs crédits pour satisfaire ses besoins financiers de ses membres, les membres ont des choix avec ces variétés des crédits.

✧ Crédit commercial;
✧ Crédit avec éducation ;
✧ Crédit agricole ;
✧ Crédit consommation ;

4. RÉSEAU OTIV de la DIANA

Le réseau OTIV DIANA a été mis en place dans le cadre du projet Micro Finance cofinancé par le Gouvernement malgache, l’IDA (International Développent Agency) et DID (Développement International Desjardins). L’Union des OTIV de la DIANA a été créée en janvier 2001.

4.1 . LES CAISSES DE BASES ET POINTS DE SERVICES

Les OTIV du réseau DIANA se regroupent au sein d’une Union qu’elles ont créée .Elle est administrée par des dirigeants élus et siégeant au sein de deux organes : le conseil d’Administration et comité de contrôle.

L’union des OTIV de la DIANA regroupe cinq caisses de bases et huit points de services qui sont en activité dans les cinq districts de la région DIANA (Diego I, Diego II, Ambilobe, Ambanja et Nosy-Be).

Rapport-Gratuit.com

Date de création des caisses de bases.

Tableau : 2

Localités	**Caisses de bases**	**Date de création**
Antsiranana	**OTIV Mahavonjy**	**19 Juin 2001**
Anivorano Nord	**OTIV Avotra**	**19 Juin 2001**
Ambilobe	**OTIV Vagnono**	**21 Juin 2001**
Ambanja	**OTIV Mandroso**	**23 Juin 2001**
Nosy-Be	**OTIV Magnitry**	**29 Juin 2001**

Source : Union des OTIV de la DIAN

Tableau : 3

Date de création des points de services.

Localités	Points de services	Date de création
Antsiranana	Mahavonjy SCAMA	21 Septembre 2002
Anivorano Nord		
Ambilobe	Vagnono Ankazomborona	29 Octobre 2OO2
	Vagnono Anaborano Ifasy	31 Octobre 2002
	Vagnono Ampondralava	04 Novembre 2002
Ambanja	Mandroso Bemanevika	15 Octobre 2002
	Mandroso Djangoa	17 octobre 2002
	Mandroso Ankaramy	16 Juillet 2007
Nosy-Be	Magnitry Dzamandzar	14 Mars 2003

Source : Union des OTIV de la DIANA

4.2. STRUCTURES, FONCTIONS ET ACTIVITÉS

a. **Structures juridique**

⇒ Construction

L'Union des Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola ou Union des OTIV de la région DIANA regroupe cinq OTIV ayant libéré leurs parts sociales.

Selon la loi n°96020 du 04 Septembre 1996 et le dé cret d'application n°98.127 du 05 Février 1998, l'OTIV fait partie d'une Institution Financière Mutualiste avec une capitale variable et sans but de lucratif.

⇒ Dénomination

L'Union prend la dénomination de « Union des OTIV de la DIANA » désignée dans le corps le corps des présents statuts « UNION ».

⇒

⇒ Identification

Sigle : OTIV

Raison social : Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola

Statut juridique : Société Coopérative (mutuelliste)

⇒ SIEGE SOCIAL

Son siège social : 11 rues de château d'eau à Antsiranana et peut être transféré en tout autre lieu de la zone d'intervention par décision de l'Assemblée Générales extraordinaire.

Boite postale : 363 201 Antsiranana

Téléphone : (261) (020) 82 213 03

Fax : (261) (020) 82 213 36

Email : otivdiego@blueline.mg

⇒ Zone d'intervention

La zone d'intervention de l'Union des OTIV s'étend sur la région de la DIANA et comprend les fivondronam-pokotany (sous-préfectures) de : Diego I, Diego II, Ambilobe, Nosy-Be, Ambanja.

⇒ Durée de vie

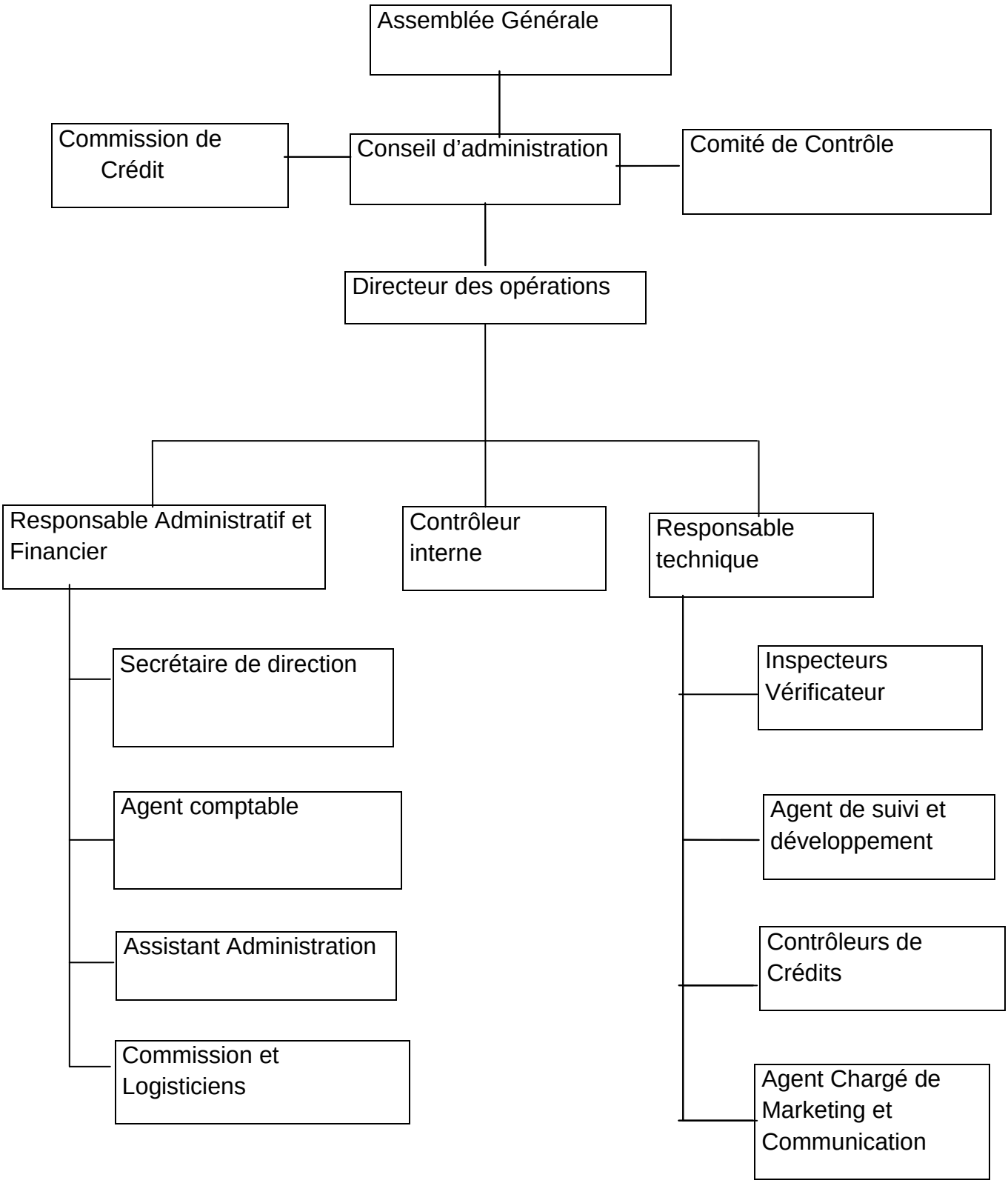
La durée de vie de l'Union des OTIV est fixée à 99ans à compter de sa date de création sauf prorogative ou dissolution anticipée, la démission, l'exclusion, la faillite, l'interdiction, la fusion ou la dissolution des membres ne peuvent être la cause de dissolution de l'Union des OTIV.

b. **Obligation de l'Union des OTIV DIANA**

L'Union a des obligations au niveau de ses caisses pour le bien fonctionnement de l'institution :

- Fournir une assistance technique aux OTIV affiliées sur tout aspect de leurs opérations.
- Notamment pour la formation des dirigeants et des employés et production des états Financiers
- Assurer la production des membres et de l'épargne des OTIV. Affiliées ;
- Recevoir et gérer les excédents de liquide des OTIV affiliées pour les faire fructifier.
- Effectuer des prêts à ses membres selon les modalités prévues dans la politique de crédit.
- Exercer un contrôle administratif, technique et financier et sur les OTIV affiliées.
- Coordonner leurs activités et leurs rapports avec d'autres organisations, partenaires et Autorités administratives et de tutelle.
- Susciter la création de nouvelles OTIV.
- Effectuer l'inspection et vérification de ses OTIV. Assurer la communication des informations auprès des OTIV affiliées.

c. **Structure organisationnelle**



Rôles de l'Union

L'Union à la responsabilité de favoriser l'accessibilité et toute population aux services financières aux travers ses OTIV.

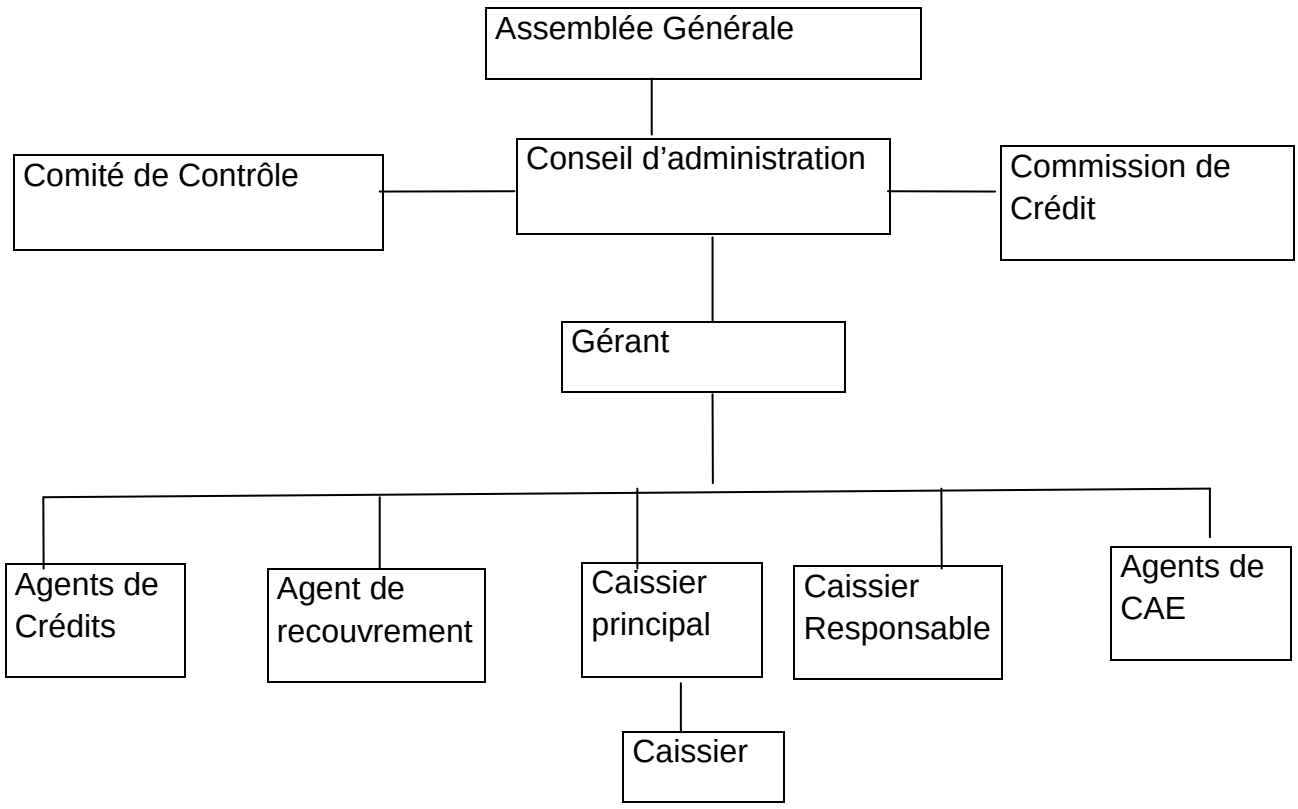
Faire un suivi mensuel et trimestriel des portefeuilles prêts pour les caisses du réseau (cahier de suivi).

Appuyer techniquement et former continuellement les agents de crédit dans l'exécution de leurs tâches.

Suivre les caisses dans l'organisation du recouvrement des portefeuilles prêts.

Préparer et analyser les différents rapports statistiques de l'ensemble des caisses et faire rapport au CA d l'Union.

d. Organigramme de la caisse



Rôles de la caisse

C'est au niveau de la caisse que font les opérations de dépôts, de retrait de crédit et de recouvrement s'accomplissent.

Il a pour rôle de :

⇒ Recevoir les épargnes de ses membres et de leur consentir du crédit ;
⇒ Offrir tout autre service financier dans l'intérêt de ses membres ;
⇒ Favoriser la solidarité et la coopération entre ses membres ;
⇒ Promouvoir l'éducation économique, sociale et mutualiste.

e. **Fonctionnement**

Pour accomplir ses tâches et réaliser ses objectifs, l'OTIV s'est divisé en deux organes suivants : *L'organe de décision administrative*

- ***L'organe de décision administrative***

L'organe de décision administrative est formé par :

- ✓ **L'Assemblée Générale (AG)** :

C'est l'organe suprême de l'OTIV ; Elle est constituée par l'ensemble de membre adhérant à l'OTIV et se réunissent en assemblée générale, c'est-à-dire, toutes les membres peuvent participer.
Son rôle est de :

- Élire les dirigeants ;
- Adopter et modifier le statut et règlement intérieurs ;
- Adopter la politique de crédit ;
- Faire des observations ;

- ✓ **Conseil d'Administration(CA) :**

Il est composé de 05 membres issus de chaque caisse et élus par l'assemblée générale constitutive. Le conseil est formé par :

- Président ;
- Vice président ;
- Secrétaires ;
- Trésoriers ;

Ses responsabilités sont:

- Représenter l'OTIV auprès d'autres instances ;
- Décider de l'orientation de l'OTIV ;
- Adopter et contrôler le budget annuel ;
- Présider les assemblées générales et conduire les débats ;

Son rôle est d'assurer la sécurité des dépôts des membres tout en maximisant le rendement des fonds disponibles. Il est le seul à pouvoir ouvrir un compte en banque(le président et signe avec le gérant les chèques pour tout retrait au compte bancaire.

- ✓ **Commission de crédit(CC):**

Il est composé 03 membres :

- Président ;
- Vice président ;
- Secrétaires ;

Ses fonctions sont de :

- Mettre en application la politique du décret adopté par l'assemblée générale ;
- Planifier les activités de crédit ;
- Assurer les dossiers de crédit ;
- Participer aux recouvrements des prêts en retard ;
- Contrôler les pratiques des crédits ;
- Contrôler les prêts consentis ;
- Comparer le résultat aux objectifs définis ;
- Proposer des solutions aux difficultés rencontrées ;

- ✓ **Le comité de contrôle(CCo) :**

- Vérifier les rapports sur les crédits préparés par l'agent de crédit et le gérant ;
- Vérifier la tenue des procès-verbaux de la commission de crédit ;
- Vérifier les opérations comptables. Assurer le contrôle et régularisation des situations de conflit d'intérêt ;

- L***'organe de décision de gestion***

Au niveau de gestion

La gestion quotidienne de l'Union est assurée par des techniques sous la conduite du Directeur des opérations qui est chargé de coordonner toutes les activités de l'Union.

L'organe de décision est forme est formé par plusieurs services ci-dessous :

- ✓ **Directeur des opérations (DO) :** qui a pour mission de management de l'Union, la relation publique, la mise en place de la coopération et de la collaboration stratégique.

- ✓ **Responsable Administratif et Financier (RAF)** : s'occupe la gestion administrative, la gestion des ressources humaines et de la gestion des fonds.

- ✓ **Responsable Technique (RT) :** Coordonne et supervise les agents de développement ; il appui les techniques des travaux du gérant et des agents de crédit.

- ✓ **Inspecteurs Vérificateurs(IV) :** assurent les travaux l'inspections et de vérifications des états financiers de l'Union et des caisses.

Agent chargé de Marketing à adopter pour chaque cas.

- ✓ **Contrôleurs de crédits :** assurent les techniques des travaux des gérants de chaque caisse, des caissiers, du comité de contrôle et de la commission de crédit.

<u>Au niveau de la caisse</u>.

Il est à noter que dans la région DIANA on a cinq caisses de base et huit points de services. Les caisses de l'OTIV sont administrées par un gérant, un caissier principal, deux agents de crédits, un agent de recouvrement, et trois caissiers. Chaque poste a ses propres tâches, mais ces tâches proprement dites se combinent les unes des autres.

- ✓ ***Gérant*** : en tant que responsable de la caisse, il est le gestionnaire de l'ensemble du portefeuille crédit de l'OTIV. A ce titre il doit :

- Coordonner toutes les activités de la caisse;
- Présenter au CA les états financiers, le budget et le rapport annuel des activités;
- Connaitre parfaitement la politique de crédit ainsi que les procédures y afférentes ;
- Tenir à jour la comptabilité liée au crédit ;

- ✓ ***Agent de crédit :*** Il assure l'octroi de crédit, en effet il effectue toutes les opérations nécessaires a la demande de crédit c'est à dire recevoir les demandes recueillir et analyser les informations. Présenter avec gérant la demande de crédit aux membres.

- ✓ ***Agent de recouvrement*** : fait les suivis et les recouvrements des prêts.

Caissier principal : tient la comptabilité de la caisse ; fait la saisie régulière des opérations quotidiennes. Fait l'adhésion des nouveaux membres et les informer sur différents produits de la caisse.

- ✓ ***Caissier*** : Accueillent les membres ; assurent les opérations de guichet annexe dans les points de service.

- ✓ ***Agents de crédit avec éducation*****:** responsable des caisses féminines (par exemple, pour l'animation, se réunir avec les membres une fois par semaine).

ÉTUDES DES CRÉDITS EXISTANTS

1. LES CONDITIONS DES PRÊTS

En générale, trois conditions de prêts y doivent être remplies, les conditions relatives à l'OTIV, les conditions relatives à l'emprunteur et au crédit.

Nous allons voir en premier lieu les conditions relatives à crédit.

1.1. LES CONDITIONS RELATIVES A L'OTIV

- L'OTIV ne peuvent pas utiliser d'autres formules de crédit que celles définies dans la politique de crédit, ni recouvrir à d'autres techniques, ni entretenir des relations avec des organismes extérieurs sans l'accord de l'Union des OTIV.
- Quoiqu'il en soit, la commission de crédit devra se réunir au moins deux fois par mois.
- La commission de crédit, après concertation avec le Gérant et l'agent de crédit, doivent faire connaître aux sociétaires le calendrier des réunions au cours desquelles il analysera et se prononcera sur les dossiers de crédit.

Ce calendrier a pour but :

- D'éviter les prêts accordés à la hâte;
- de permettre de statuer sur les dossiers dans les délais raisonnables, par ordre d'arrivée des demandes ;

1.2. LES CONDITIONS RELATIVES A EMPRUNTEUR

L'OTIV ne peuvent prêter qu'à leur sociétaire, personnes, physiques ou morales qui remplissent les conditions d'éligibilité suivante :

- Ayant intégralement libéré leur part sociale et payé le droit d'adhésion ;
- N'ayant jamais eu un prêt douteux (plus de 90 jours de retards) ;
- L'emprunteur doit avoir un avaliseur qui répond aux critères définis dans la section traitement du dossier de prêt ;
- L'emprunteur doit avoir la majorité légale (être majeur) mais ne pas être âgé de plus de 65 ans, (sauf si le prêt est garanti à 100% par de l'épargne ;
- Détenir une carte d'identité en situation de validité ;
- Conditions complémentaires ;
- Pour chaque demande de prêt, l'emprunteur doit constituer à l'OTIV un dossier de crédit dûment signé précisant le montant du prêt, l'objet du prêt les garanties proposées et les justificatifs de ses sources de revenus.

- Pour les prêts aux employés des OTIV, et de l'Union sont octroyés au niveau de chacun des caisses après autorisation de l'Union. Compte tenu que ces prêts font l'objet d'une retenue sur salaire à l'Union ces prêts sont octroyés sans épargne nantie ni avaliseur.

1.3. LES CONDITIONS RELATIVES AU CREDIT

- L'objet du prêt doit être justifié par des raisons économiques ou sociales.
- Il appartient au gérant et à l'Agent de crédit de présenter à la commission de crédit des justificatifs nécessaires à l'instruction du dossier en respectant les critères de la politique de crédit. L'agent de crédit de vérifier la bonne utilisation des fonds prêtés. Comme exemple visite terrain, information à propos d'emprunteur.

- Des débuts, l'OTIV est excusé que le montant du crédit demandé doit faire l'objet d'une étude particulière. Et le montant doit être compatible avec la duré du crédit, le montant maximum est d'Ar 15 000 000.

- La durée maximum d'un crédit octroyé par les OTIV est de 5ans.

- Les échéances peuvent être soit mensuelle, trimestrielle, semestrielle. Le remboursement aussi peut être anticipé mais ça dépend de la satiation de membre.
- Taux d'intérêt : Les intérêts sont calculés selon un taux dégressif. Il est fixé par l'Union. C'est variable, il est compris entre 2 à 3% selon les crédits.

- Frais de dossier : ce frais est **2%** de crédit octroyé avec minimum de 5.000Ar ;

- Pénalités de retard : Tous les versements retardés sont pénalisé de 5% mensuelle calculée sur le montant du remboursement en retard (Capital et intérêt) multiplié par le nombre de jours de retard. Un emprunteur ayant accumulé plus de trois mois de retard, serait automatiquement exclut pour l'octroi de futur crédit.

- Garanties :
  Tous les prêts doivent être assortis de garanties de façon à couvrir les risques de pertes pour l'OTIV.

Les différents types des garanties :

- ✓ Garantie financière :

  Quelque totalité de l'épargne est bloquée de 10 à 100% du montant de prêt ; C'est-à-dire, la partie d'épargne à garantir sera bloquée pendant toute les durée du prêt et ne pourra en aucun cas servir au remboursement.

- ✓ Garantie matérielle :

  Doit avoir quelques matérielles, c'est-à-dire les biens de l'emprunteur sont retenus comme un engagement, le but c'est d'inciter l'emprunteur à respecter son engagement, et de sécuriser d'emprunt par exemple terrain, voiture, meuble.

- ✓ Garantie morale :

  C'est d'avoir un avaliseur de qualité, c'est-à-dire, une personne peut rembourser le prêt en cas de non payement de l'emprunteur, à condition que l'avaliseur soit un membre. Mais parfois l'avaliseur n'est pas obligatoire.

N.B. Les pièces nécessaires pour les emprunteurs sont

- Photocopie légalisée de CIN ;
- Une photo (10cm×15cm) ;
- Une demande portant l'objet du crédit ;
- Certificat de résidence ;

Toutes ces pièces sont utilisées pour le complément du dossier de l'emprunteur.

L'encours des prêts comprend:

- Des prêts saines: prêts normalement remboursés, ne présentant aucun risque ;
- Prêts présentant des retards de remboursement aux dates prévues, mais non considérés comme des prêts douteux (1 à 90 jours) ;
- Prêts douteux : Prêts dont une échéance au moins est en retard depuis plus de trois mois pour les échéances mensuelles. Toutes les autres périodicités qui ont deux échéances de retard, sont considérées comme douteuses ;
- Prêts accordés non Versés : Le prêt accordé par la commission des crédits non débloqués ;

2. PROCEDURE GENERALE D'ETUDE D'UNE DEMANDE DE CREDIT

2.1. L'ENTRETIEN PRELIMINAIRE :

L'emprunteur doit passer par l'entretien préliminaire. Cette premier étape est importante et doit être faite par le gérant.

Durant cet entretien, le gérant vérifie tous les points concernant :

- ✓ **Les conditions posées à l'emprunteur,**
- ✓ **Les antécédents de crédit du membre à la caisse si le membre à déjà emprunté,**
- ✓ **La régularité de son compte à la caisse,**
- ✓ **Avoir l'avaliseur qui doit répondre aux critères exigés par l'OTIV.**

2.2. ENTREVUE ET MONTAGE DU DOSSIER

- ➢ **Entrevue**

Le succès de l'entrevue, dépend en grande partie, de l'agent de crédit et nécessité de créer, dès le début, une ambiance chaleureuse et d'instaurer un climat de confiance. L'emprunteur passe par l'agent de crédit pour une entrevue dont !e but est d'évaluer les besoins réels de l'emprunteur à partir de la nature de son projet. Cette entrevue doit se dérouler dans un endroit confidentiel car l'agent doit connaître quelque renseignement personnel de l'emprunteur.

- ➢ **Montage :**

Après le prélèvement du frais de dossier, c'est-à-dire 2% du montant demandé, l'agent de crédit rassemble tous les documents et les renseignements utiles qui lui permettront de compléter de la demande de prêt.

2.3. ANALYSE TECHNIQUE DU DOSSIER

Pour que le crédit soit accepte, il faut bien s'assurer de :

- **La capacité de remboursement ;**
- **La qualité de l'avaliseur ;**
- **La garantie ;**
- **Antécédent de crédit : cette section permet de vérifier si le membre a respecté ses engagements antérieurs ceci est utilise ceux qui ont déjà demandé de prêt avant,**

2.4. VISITE SUR TERRAIN

Pour finaliser l'analyse technique a fin de valider les informations obtenus de l'emprunteur, l'agent de crédit doit vérifier :

- **Adresse exactes ;**
- **Situation professionnelle ;**
- **Les garantis offertes ;**
- **La charge familiale ;**
- **la justification du prêt demande ;**

Après avoir fait la visite sur terrain, la commission, l'instruction de crédit qui est compose par le gérant, l'agent de crédit et l'agent de recouvrement valident le dossier mais ils peuvent accepte ou ajourne ou encore refuser.

Si le crédit est ajourne

C'est-à-dire il possible que la commission de crédit n'ait pas toutes les informations nécessaires pour prendre décision sur un dossier. Il doit alors ajourner l'étude du dossier à une date normalement à la prochaine réunion, il ne faut pas laisser traîner un dossier.

La commission de crédit doit obligatoirement justifier sa décision d'ajourner, d'abord pour que le gérant et l'agent de crédit puisse informer l'emprunteur et puis pour obtenir des informations manquantes pour la prochaine réunion.

Si c'est le gérant ou l'agent de crédit doit rechercher les renseignements complémentaires, la commission de crédit doit lui donner les instructions claires.

Si c'est la commission de crédit elle-même qui doit faire les recherches il faut que le membre désigné à cet effet perçoive clairement son mandant et qu'il soit disponible pour le faire du nap de temps imparti.

Le gérant ou l'Agent de crédit doit :

- **Informer l'emprunteur et lui donnes les raisons du report.**
- **Lui demander les informations complémentaires nécessaires pour que son dossier soit favorablement analysé.**
- **Informer l'emprunteur de la date à la quelle son dossier sera à nouveau réexaminé.**

Si te si le crédit est refusé

Le gérant prévoit un entretien avec le demandeur afin de lui expliquer les raisons de ce refus.

Si le crédit est accepte

Le dossier sera remis à la commission de crédit pour l'analyse de moralité. Mais elle peut refuser la demande de crédit si elle a une raison valable.

Pour les prêts aux dirigeants

En ce qui concerne les dirigeants, mise à par l'avaliseur qui n'est pas nécessaires, toutes les autres conditions relatives aux membres ordinaires doivent être respectes. Ces prêts sont soumis à l'autorisation écrite de l'union avant déblocage.

Pour les prêts aux employés des OTIV et de l'union.

Les prêts aux employés des OTIV et de l'union des OTIV sont octroyés au niveau de chacune des caisses après autorisation de l'union. Il n'a pas besoin d'avaliseur.

Déblocage

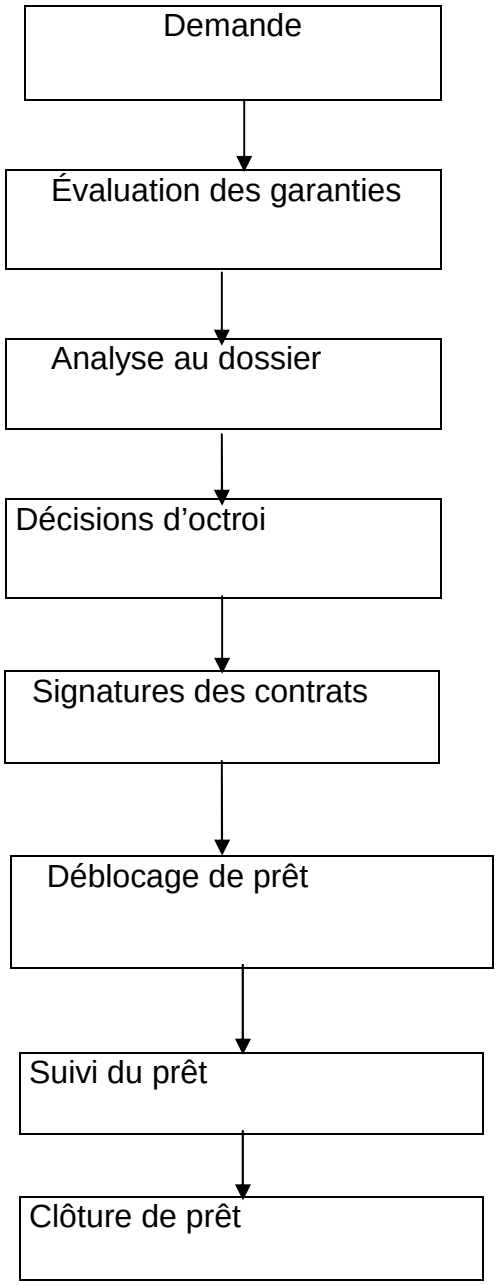
En général, l'OTIV débloque le crédit trois (3) fois par mois. Les dates

du déblocage sont fixées le 08, le15 et le 22.

Suivi du déblocage

L'agent de crédit passe à l'emprunteur pour voir s'il fait vraiment le projet qu'il avait promis au contrat.

2.7. LES ETAPES A SUIVRE POUR LA VIE D'UN CREDIT.



3. LES CRÉDITS CLASSIQUES ET AVEC ÉDUCATION

3.1 LES CRÉDITS CLASSIQUES

Il y a trois grand types des crédits classiques à l'a OTIV.

3.1.1 Le crédit consommation;

a. Définition

Le crédit consommation est un prêt accordé pour l'achat des biens non productif.

b. Les composantes de crédit consommation

Le crédit habitat, le crédit de dépannage, le crédit scolaire, le crédit universitaire et le crédit salarial.

A l'OTIV, nous avons constantes plusieurs membres pensaient que le crédit consommation est très utile pour la vie social.

- **Le crédit habitat** :

C'est un prêt à l'accession social. L'OTIV soutient l'emprunteur pour les préparatifs de la construction.

Politiques et procédures du crédit habitat.

A qu'il s'adresse
Ce crédit s'adresse à tout membre de la caisse susceptible d'avoir besoin de crédit et répondant aux critères d'admissibilité.

Critère d'admissibilité
Être membre de la caisse depuis un mois ;
Ne pas figurer dans la liste noire de la centrale des risques ;

Caractéristique et fonctionnement

Ce prêt peut financier l'intégralité du coût de l'opération. Le montant maximum est d'Ar 15.000.000 pour la construction ou l'acquisition d'un logement ou pour des travaux d'amélioration. Ce prêt peut donc financer 100% du coût de votre opération immobilière lorsque le devis est inférieur d'Ar 15.000.000.

Durée maximum : il sera accordé pour une durée de cinq ans ;

Garantie : minimum d'épargne de 10% du montant sollicité et autre garantie matérielles et l'avaliseur ;

Frais de dossier : 2% du montant initial, payable lors de la demande du prêt ;

Pénalité du retard : 5% mensuelle calculée sur le remboursement en retard (capital +intérêt) ;

Remboursement anticipé : possible mais avec intérêt minimum de trois mois ;

Taux d'intérêt :3% mensuel calculé sur le solde restant dû ;

Le mode de remboursement : remboursement mensuel (capital +intérêt) ;

Avantages
Pour les emprunteurs : Avoir de la possibilité de construire de maison ;

Pour l'OTIV : Contribue d'augmenter la rentabilité de la caisse. Susceptible d'attirer de nouveaux membres.

Particularité du produit
L'avaliseur est obligatoire, et il peut bénéficier de ce crédit.

- **Le crédit dépannage** :

Le crédit dépannage d'abord c'est un prêt courant qui a pour particularité de se rembourser rapidement ; ces emprunts regroupent notamment les catégories suivantes : frais médicaux(en cas de besoins de liquidité d'un membre lorsqu'il y a un malade, une hospitalisation ou achat de médicament), les besoins alimentation(l'OTIV bien conscient que la nourriture a une liaison avec le santé et on ne peut pas travailler lorsque le régime alimentaire est insuffisant donc c'est mieux pour tous de prendre le qualité et quantité de la nourriture consommé), les fêtes traditionnelles(comme circoncision), etc.

Politiques et procédures du crédit DÉPANNAGE.

A qu'il s'adresse

Ce crédit: Il est destiné à tous les membres de la caisse susceptible d'avoir besoin de crédit et répondant aux critères d'admissibilité.

Critère d'admissibilité

Être membre de la caisse depuis un mois ;
Ne pas figurer dans la liste noire de la centrale des risques ;

Caractéristique et fonctionnement

Montant plafond : Ar 800.000 ;

Durée maximale : huit (08) mois ;
Garantie : minimum d'épargne de 10% du montant sollicité et autre garantie matérielles et l'avaliseur ;

Frais de dossier : 2% du montant initial, payable lors de la demande du prêt ;

Pénalité du retard : 5% mensuelle calculée sur le remboursement en retard (capital +intérêt) ;

Remboursement anticipé : possible mais avec intérêt minimum de trois mois ;

Taux d'intérêt :3% mensuel calculé sur le solde restant dû ;

Le mode de remboursement : remboursement mensuel (capital+intérêt);

Avantages
Pour les emprunteurs : Disponibilité de nouveau fonds pour le membre, et permet de répondre à des besoins sociaux impératifs pour le membre.

Pour l'OTIV : Gérer un revenu d'intérêt supérieur à un placement bancaire. Contribue d'augmenter la rentabilité de la caisse

Particularité du produit

L'avaliseur n'est pas obligatoire.

- **Le crédit scolaire** : est destiné à des membres de l'OTIV pour la scolarisation de leurs enfants. Il inclut notamment : achat des fournitures scolaires, paiement se frais généraux. Pour les parents qui se préoccupent de la rentrée.

Politiques et procédures du crédit SCOLAIRE.

A qu'il s'adresse
Ce crédit s'adresse à tous les membres de l'OTIV qui doivent invertir des sommes pour la scolarisation de leurs enfants.

Critère d'admissibilité

Être membre de la caisse depuis un mois ;
Avoir une capacité avérée de remboursement ;
Ne pas figurer dans la liste noire de la centrale des risques ;
Fournir le certificat de scolarité des enfants à charger ;

Qualité du dossier d'd'épargne (mouvementée, effectuer au moins deux opérations mensuelles)
Fournir une photocopie des bulletins de notes de l'année précédents ;

Caractéristique et fonctionnement

L'OTIV offre un prêt d'Ar 100.000 par enfant et Ar 500.000 par parent.

Durée maximale : neuf mois au plus tard;
Garantie : minimum d'épargne de 10% du montant sollicité et autre garantie matérielles et l'avaliseur ;

Frais de dossier : 2% du montant initial, payable lors de la demande du prêt;

Pénalité du retard : 5% mensuelle calculée sur le remboursement en retard (capital +intérêt) ;

Remboursement anticipé : possible mais avec intérêt minimum de trois mois;

Taux d'intérêt : 3% mensuel calculé sur le solde restant dû ;

Le mode de remboursement : remboursement mensuel (capital+intérêt);

Avantages
Pour les emprunteurs Accessible en tout temps à des conditions minimales ;Possibilité d'améliorer la scolarisation des enfants en investissant les sommes prêtées.

Pour l'OTIV Susceptible d'attirer de nouveaux membres. Contribue d'augmenter la rentabilité de la caisse. Disponibilité d'un produit adapté au besoin des membres.

Particularité du produit
L'avaliseur n'est pas obligatoire. Le lancement de ce produit débute au mois d'Aout, et terminé au mois d'octobre. Le certificat de scolarité de chaque enfant est exigé comme pièce justificative de la demande.

- **Le crédit universitaire** : toutes les années l'OTIV MAHAVONJY offre un crédit pour l'étude des étudiants de l'université. Le manque de financement au niveau des fournitures, frais de déplacement, tout cela est un facteur qui empêche les jeunes de continuer leurs étude son université.

Politiques et procédures du crédit UNIVERSITAIRE.

A qu'il s'adresse
Ce crédit s'adresse à tous les membres de l'OTIV qui doivent invertir des sommes les études supérieures de leurs enfants.

Critère d'admissibilité

Être membre de la caisse depuis un mois ;
Avoir une capacité avérée de remboursement ;
Ne pas figurer dans la liste noire de la centrale des risques ;
Fournir le certificat de scolarité des enfants à charger ;
Qualité du dossier d'd'épargne (mouvementée, effectuer au moins deux opérations mensuelles)
Fournir une photocopie des bulletins de notes de l'année précédents ;

Caractéristique et fonctionnement

Montant plafonds: Ar 1.000.000 (Ar 500.000 par enfant, maximum deux enfants)

Durée maximale : dix mois;
Garantie : minimum d'épargne de 10% du montant sollicité et autre garantie matérielles et l'avaliseur ;

Frais de dossier : 2% du montant initial, payable lors de la demande du prêt;

Pénalité du retard : 5% mensuelle calculée sur le remboursement en retard (capital +intérêt) ;

Remboursement anticipé : possible mais avec intérêt minimum de trois mois;

Taux d'intérêt : 3% mensuel calculé sur le solde restant dû ;

Le mode de remboursement : remboursement mensuel (capital+intérêt);

Avantages
Pour les emprunteurs: Permet d'augmenter les niveaux intellectuels des enfants. Aide financière.

Pour l'OTIV Susceptible d'attirer de nouveaux membres. Contribue d'augmenter la rentabilité de la caisse.

Particularité du produit
L'avaliseur n'est pas obligatoire. Le certificat de scolarité de chaque enfant est exigé comme pièce justificative de la demande. Le prêt est destiné uniquement au financement des études supérieures ou formations académiques.

- **Le crédit pour les salariés** :

Ce type de crédit est conçu spécialement pour les salariés d'un organisme. Que cet organisme soit-il une entreprise ou une société mais qui existait au moins d'un an.

Politiques et procédures du crédit SALARIER

A qu'il s'adresse
Ce crédit: est destiné à tout salarié membre de la caisse susceptible d'avoir besoin de crédit.

Critère d'admissibilité
Domicilier son salaire à l'OTIV ou garanti à 100% par son employeur. Avoir effectué au moins une opération mensuelle. Détenir l'épargne minimale requise telle qu'indiquée à la politique de crédit de l'OTIV. Être avalisé par son employeur.

Caractéristique et fonctionnement

Montant plafond : cinq fois du salaire net mensuel.
Durée maximale : douze mois au plus tard;
Garantie : minimum d'épargne de 10% du montant sollicité et autre garantie matérielles et l'avaliseur ;

Frais de dossier : 2% du montant initial, payable lors de la demande du prêt;

Pénalité du retard : 5% mensuelle calculée sur le remboursement en retard (capital +intérêt) ;

Remboursement anticipé : possible mais avec intérêt minimum de trois mois;

Taux d'intérêt : 3% mensuel calculé sur le solde restant dû ;

Le mode de remboursement : remboursement mensuel (capital+intérêt);

Avantages
Pour les emprunteurs Accessible en tout temps à des conditions minimales. Permet au salarié d'avoir un fonds pour le financement de son activité.

Pour l'OTIV : Susceptible d'attirer de nouveaux membres. Contribue d'augmenter la rentabilité de la caisse.

Particularité du produit
Cession de salaire et engagement de l'employeur sont obligatoires.

3.1.2. Le crédit agricole

a. Définition

Le crédit agricole est destiné au financement des besoins de l'agriculteur afin d'exploiter le terrain agricole' intrants et équipements).

Politiques et procédures du crédit AGRICOLE

A qui il s'adresse

Ce crédit: est destiné à tous les agriculteurs membres de l'OTIV susceptible d'avoir besoin de crédit pour financer leurs activités de productions.

Critère d'admissibilité

Être membre depuis plus de trois mois ;

Démontrer que la production génère ses revenus suffisants pour s'acquitter du prêt à son échéance.

Être avalisé par les autorités locales ;

Démontrer sa capacité de remboursement ;

Caractéristique et fonctionnement

Limité montant maximale à 1.200.000 Ar.
Durée maximale : huit mois, variant selon le type de culture. au plus tard;
Garantie : minimum d'épargne de 10% du montant sollicité et autre garantie matérielles

Frais de dossier : 2% du montant initial, payable lors de la demande du prêt;

Pénalité du retard : 5% mensuelle calculée sur le remboursement en retard (capital +intérêt) ;

Remboursement anticipé : possible mais avec intérêt minimum de trois mois;

Taux d'intérêt : 2,75% mensuel calculé sur le solde restant dû ;

Le mode de remboursement : remboursement mensuel (capital+intérêt);

Avantages
Pour les emprunteurs : Sources additionnelles et étalement des revenus. L'agriculteur peut obtenir la capacité technique qui lui permet d'avoir une meilleure maîtrise de son activité. Possibilité d'améliorer le rendement de l'activité en invertissant les sommes prêtées.
Pour l'OTIV : Disponibilité d'un produit adapté aux besoins des payants.

Particularité du produit
Être avalisé par les autorités locales.

- **Le crédit grenier communautaire villageois (GCV).**

Dans la production agricole, il y a aussi ce qu'on appel **le crédit grenier communautaire villageois (GCV)**.

a. Définition

Le GCV est un système adopté pour aider les membres producteurs dans la gestion de leur production en vue d'éviter l'écoulement de leur produit à de bas prix. Il s'agit de faire stocker leur production à une duré définie en contre partie de leur donner des avances sur production pour satisfaire leur besoin.

Politiques et procédures du crédit GCV

A qui il s'adresse

Ce crédit s'adresse spécialement à tous membres producteurs de riz.

Critère d'admissibilité

Être membre de l'OTIV ; Membre agriculteurs qui possèdent des produits à stocker de riz. Pour le nouveau membre, il suffit de remplir les conditions nécessaires à l'ouverture de comptes.

Caractéristique et fonctionnement

Limité de l'ASP: 75% du prix de départ ;
Quantum : Coût total de la production.
Sans garantie matérielle ni avaliseur, mais nécessaire la présence de référence morale.

Frais de dossier : 2% du montant de l'avance sur production ;

Pénalité du retard : 5% mensuelle calculée sur le remboursement en retard (capital +intérêt) ;

Remboursement anticipé : possible mais avec intérêt minimum de trois mois;

Taux d'intérêt : 3% mensuel calculé sur le solde restant dû ;

Le mode de remboursement : remboursement avant ou au moment du stock;

Pour les emprunteurs: Permet au membre producteur d'attendre des moments propices pour vendre leur production. Accès à un crédit supérieur dans le future.
Disponibilité d'un produit adapté aux besoins des payants.
.
Pour l'OTIV : susceptibilité d'attirer de nouveaux membres.
Contribue à augmenter la rentabilité de la caisse

Particularité du produit

Ce type de crédit n'exige pas de garanties (morales, physiques et financières). L'avaliseur peut être bénéficiaire de l'Avance SUR Produits.

- **Le crédit « RAVIMBARY** »

C’est un élément de crédit agricole, mais il est un prêt accordé à une personne physique devant servir à financer les besoins quotidiens (nourritures, soins médicaux) en vue de supporter leurs consommations. La durée du prêt est ajustée en fonction du cycle de production. L’échéance doit correspondre avec l’entrée des revenus issus de la récolte.

Politiques et procédures du crédit« RAVIMBARY »

A qu’il s’adresse Ce crédit est offert à touts les membres producteurs qui ont besoin de dépannage durant la période de soudure. Il est destiné à la lutte contre la famine et à la pratique des prêts aux usurières.

Critère d’admissibilité

Être membre depuis un mois ;

Démontrer que la production génère ses revenus suffisants pour s’acquitter du prêt à son échéance.

Être cultivateur de riz au moment de la demande.

Caractéristique et fonctionnement

Montant plafonds : Ar 150.000.
Durée maximale six mois,
Garantie : minimum d’épargne de 10% du montant sollicité et autre garantie matérielles

Frais de dossier : 2% du montant initial, payable lors de la demande du prêt;

Pénalité du retard : 5% mensuelle calculée sur le remboursement en retard (capital +intérêt) ;

Remboursement anticipé : possible mais avec intérêt minimum de trois mois;

Taux d’intérêt : 3% mensuel calculé sur le solde restant dû ;

Le mode de remboursement : remboursement à l’échéance ou autre échéance suivant la possibilité. Mensuel (capital+intérêt);

Avantages
Pour les emprunteurs : Remboursement adapté au cycle des revenus. Permet de répondre à des besoins sociaux impératifs pour les membres.
Pour l’OTIV : Disponibilité d’un produit adapté aux besoins des payants. Contribue à augmenter la rentabilité de la caisse.

Particularité du produit

Le lancement de ce produit débute au mois de février et se termine au mois d'Avril.

3.1.2. Le crédit commercial

a. Définition

Le crédit commercial est utilisé pour intensifier le commerce existant. C'est aussi un crédit destiné à toutes personnes, désirant exercer une activité commerciale ou une activité génératrice de revenu sur les territoires de l'un des OTIV.

Dans le crédit commercial, on cite aussi le crédit flash.

Le crédit flash qui est destiné à couvrir des besoins de fonds de roulement pour les petits commerces ou pour les besoins de la liquidité d'urgence.

Politiques et procédures du crédit Flash.

A qui il s'adresse

Ce crédit s'adresse spécialement aux les petits commerces[1].

Critère d'admissibilité

Être membre de la caisse depuis un mois; Avoir une capacité avérée de remboursement. Ne pas figurer dans la liste noire de la centrale des risques. Qualité de dossier d'épargne (mouvementé, effectué au moins deux opérations mensuelles.

Caractéristique et fonctionnement

Montant plafonds : Ar 1.000.000;
Durée six mois maximum ;
Garantie : minimum d'épargne de 10% du montant sollicité et autre garantie matérielles et l'avaliseur ;

Frais de dossier : 2% du montant initial, payable lors de la demande du prêt;

Pénalité du retard : 5% mensuelle calculée sur le remboursement en retard (capital +intérêt) ;

[1] Les petits commerçants: comme exemple les vendeurs de friperie, les vendeurs de légumes etc.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Remboursement anticipé : possible mais avec intérêt minimum de trois mois;

Taux d'intérêt : 3% mensuel calculé sur le solde restant dû ;

Le mode de remboursement : remboursement mensuel (capital+intérêt);

Remboursement anticipé : possible mais avec intérêt minimum de trois mois;

Avenages

Pour les emprunteurs: Permet aux petit commerçants de se familiariser avec la démarche de crédit et de se créer une historique de crédit pour avoir accès à un crédit supérieur dans le futur.

.

Pour l'OTIV : susceptibilité d'attirer de nouveaux membres.

Contribue à augmenter la rentabilité de la caisse

Particularité du produit

L'avaliseur n'est pas obligatoire.

Remarque

En réalité le crédit commercial est le plus fréquenté parmi le crédit classique.

4. ANALYSE DES CREDITS CLASSIQUES

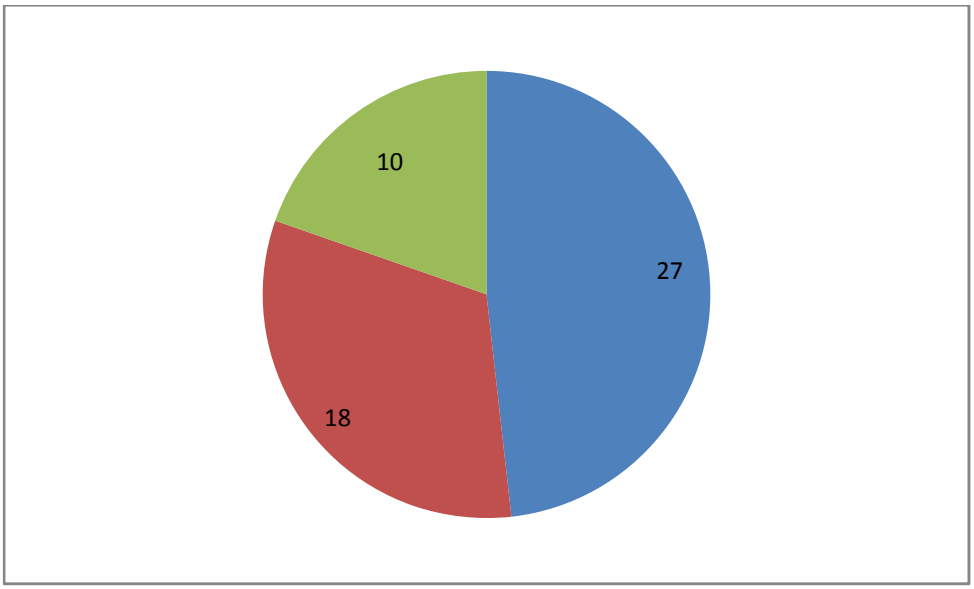
4.1. LE CREDIT A LA CONSOMMATION

Ce crédit est fréquenté mais cela dépend de saison; c'est-à-dire, durant la saison de pluie, nombreux gens ont besoin de l'aide pour l'aménagement de sa maison.

Le crédit dépannage aide les parents à affronter les charges scolaires. L'enquête effectué sur 56 personnes dont 36 sont membres de l'OTIV à permis d'avoir les informations suivants.

Graphique :

La place du crédit de consommation pour les habitants de Diego



Source : enquête personnelle

Commentaire

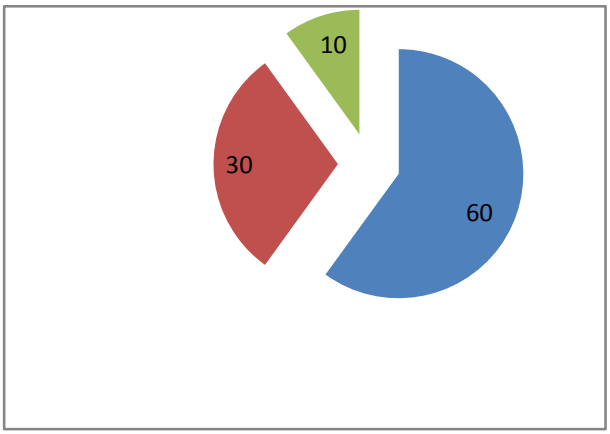
Sur les 56 personnes enquêtées dans la ville de Diego Suarez.

27 : personnes ne savent même pas ce qu'est le crédit consommation.
18 : personnes pensent que le crédit de consommation est très important.
10 : personnes le savent mais c'est ne pas important pour eux.

Pour les emprunteurs

La plupart des réponses obtenues sont basées sur paramètre du crédit. Sur le montant de crédit demandé, les membres sont presque totalement satisfaits.

Graphique :



Source : enquête personnelle

60% des membres ont eu une satisfaction sur le montant du crédit octroyé par l'OTIV. Par exemple sur le crédit scolaire, les parents sont satisfaisants. Comme cela aussi le crédit dépannage..

30% dont tout le montant demandé ne sont pas accordé, il y a une diminution de somme demandé mais c'est toujours utile pour les emprunteurs.
Lors l'enquête un homme a expliqué qu'il voulait d'Ar 700.000, lorsqu'il a montré son objet « fêtes traditionnel » c'est le «famadiahana» l'OTIV a décidé de lui accorder 'Ar 400.000.

10% la demande de emprunteurs a accepté mais très bas, soit il abandonne le crédit, soit il prend mais il change leurs projet. Ce problème est presque trouvé au crédit commercial.

On a rencontré une femme qu'elle voudrait améliorer sa maison, car lorsque la saison de pluie s'arrive tous ses tôles sont détruites. Malgré la moitié seulement qu'elle a reçu. Alors elle a pris, décidée de changer les plus rouillées.

4.2 . LE CREDIT AGRICOLE

Lorsqu'on parle le crédit agricole, on pense directement aux agriculteurs[2] et éleveurs.[3]

- **Évolution de crédit agricole**

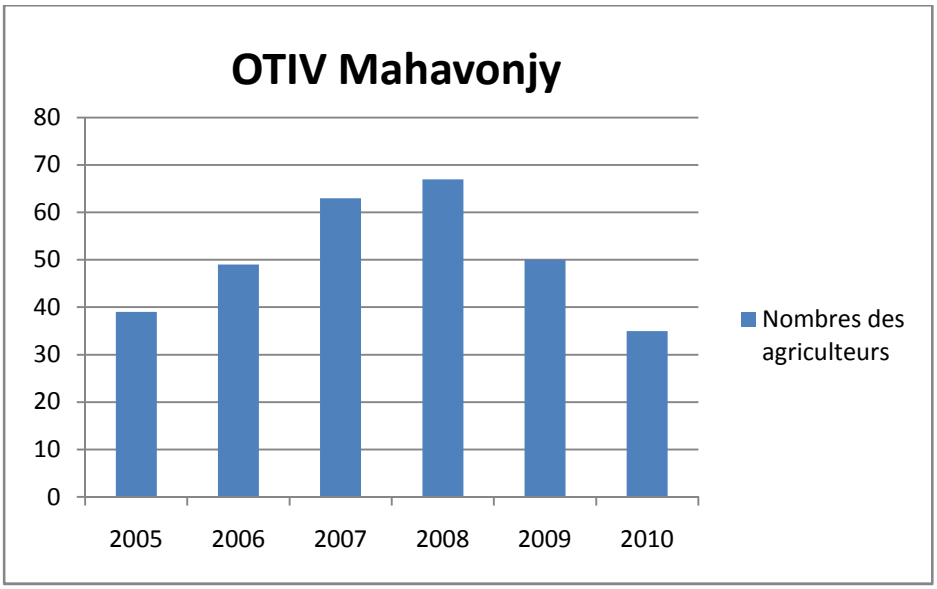
Des membres qui prenant le crédit agricole

Année	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nombre des membres	39	49	63	67	50	35

Source : Union OTIV DIANA

[2] Agriculteurs peuvent être des producteurs des divers types des produits comme la plantation du riz, du manioc, du haricot, des légumes, des fruits, etc.

[3] L'éleveur peuvent ce qui élever des divers types des animaux comme l'élevage des poules pondeuses, des canards, des porcs, etc.



Source : Union OTIV DIAN

D'après cette graphiques, on constante que les nombres de agriculteurs qui ont sollicité le crédit agricole sont faibles. L'année 2007, Une campagne sensibilisation sur le crédit agricole a été partout bien menée. Mais pourtant, l'en 2009, vu la crise, les emprunteurs sont diminué car le problème ce que les produits premières sont augmenté, si on augment les produits finis les demandeurs sont reculé. Un exemple : l'œuf.

4.3. LE CREDIT COMMERCIAL

- **Évolution des emprunteurs qui s'intéressent au crédit commercial.**

Le tableau ci âpres récapitule l'évolution des clients qui s'étaient intéressés au crédit commercial.

Année	2005	2006	2007	2008	2009	29octobre 2010
Nombre des membres	117	149	190	307	282	312

***Source : Union OTIV DIANA*:**

- **Cibles**

Les gens cibles sont celui :

Qui compte faire le projet mais pas de possibilité,

Qui ont besoin de fonds de roulement pour le petit commerce,

Le crédit commercial apporte des solutions plus efficaces sur Les problèmes des gens qui ont besoin d'argent pour s'évoluer.

- **Importance de crédit commercial**

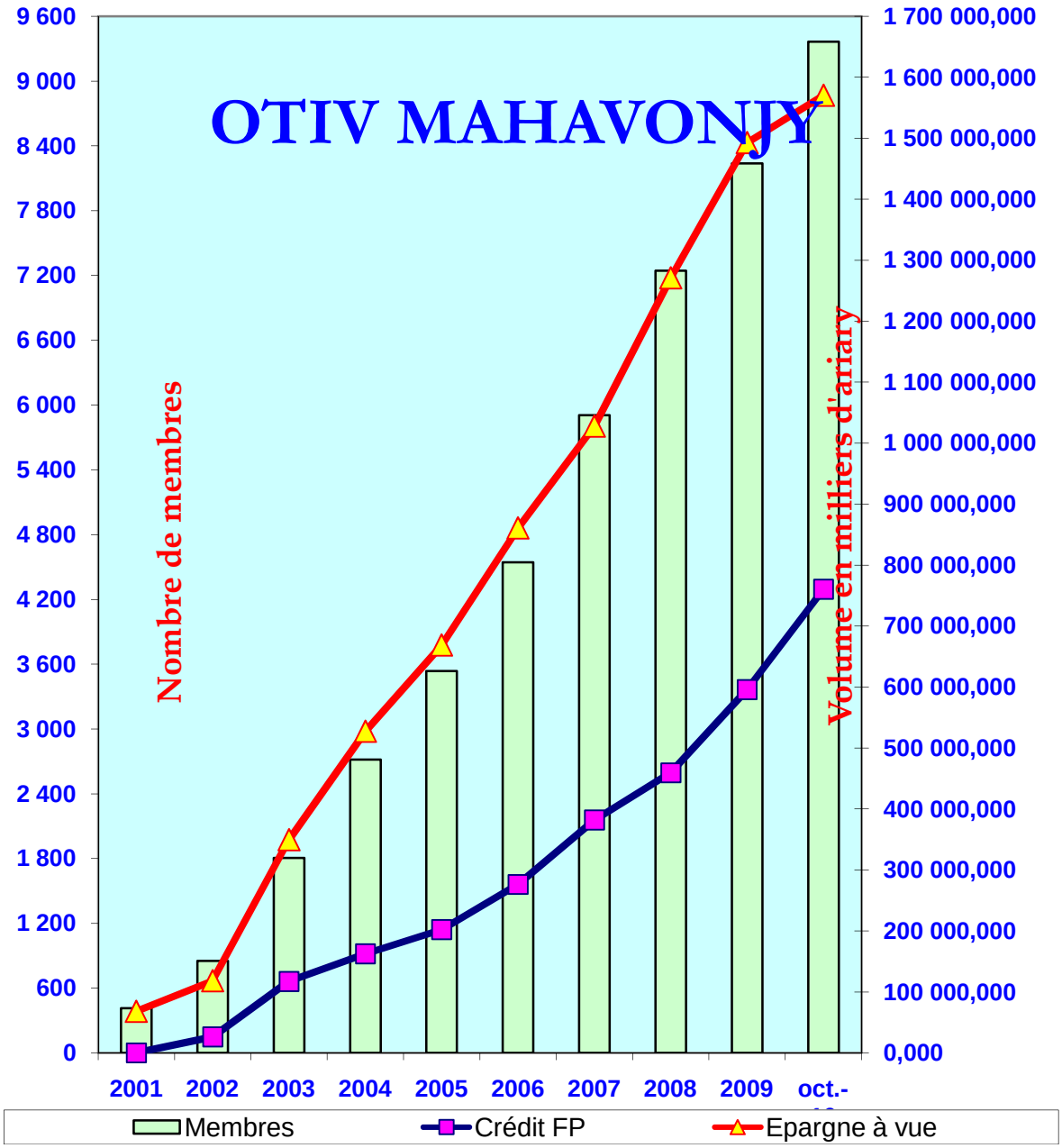
Durant note stage au sein de l'OTIV, nous avons mené une enquête aux membres qui avaient contracté un prêt. Chaque membre a donné ses propres points de vue concernant le prêt :

Le rêve des commerçants sont presque réalisées,

La création d’emploie pour les chômeurs.

5. EVOLUTION DES MEMBRES DES CREDITS ET EPARGNES

Années	Membres	Epargnes montant (Ar)	Crédit montant (Ar)
2001	414	68.007.518.000	0.000
2002	851	118.078.504.000	26.370.142.000
2003	1.805	349.434.664.000	117.206.119.000
2004	2.715	527.271.651.000	162.460.892.000
2005	3 .535	668.664.220.000	202.245.772.000
2006	4 .542	860.570.262.000	276.291.110.000
2007	5.905	1.027.742.782.000	381.972.096.000
2008	7.243	1.270.695.512.000	459.395.855.000
2009	9.365	1.491.611.847.000	595.780.325.000


OTIV MAHAVONJY
Nombre de membres
Volume en milliers d'ariary
9 600
9 000
8 400
7 800
7 200
6 600
6 000
5 400
4 800
4 200
3 600
3 000
2 400
1 800
1 200
600
0
1 700 000,000
1 600 000,000
1 500 000,000
1 400 000,000
1 300 000,000
1 200 000,000
1 100 000,000
1 000 000,000
900 000,000
800 000,000
700 000,000
600 000,000
500 000,000
400 000,000
300 000,000
200 000,000
100 000,000
0,000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
oct.-
Membres
Crédit FP
Epargne à vue

6. LE CRÉDIT AVEC ÉDICTION (CAE)

6.1. L'INTEGRATION DU CAE A LA CAISSE DE L'OTIV

Le CAE a vu le jour à Madagascar en 1996 au sein du Réseau OTIV Tamatave. Il est entré au sein Réseau OTIV DIANA en 2002 sous forme de programme avec le financement de la banque mondiale à travers l'AGPMF.

En tant que programme, il était rattaché directement à l'UNION ; Jusqu'en 2005, le CAE couvrait seulement l'OTIV de Diego et d'Ambanja.

Ce dernier a connu un problème de détournement d'argent en 2003 par le biais de la création des caisses fictives et des membres fictifs par l'argent de terrain, il y avait un redressement en 2004 et depuis, l'UNION a commencé de faire un suivi t un contrôle plus strict des Associations d'Épargne et de crédit.

A partir de l'année 2006 avec le financement de la CNMF-PNUD, le CAE est entré au sein de l'OTIV Ambilobe et Nosy-Be et à Anivorano en 2009.

a. Le CAE intégré à la caisse.

Vers la fin de l'année 2007, il est intégré à la caisse des OTIV. Cette intégration a miss un terme au CAE en tant que programme, il est devenu comme tous les produits existant à la caisse tout en gardant ses spécificités.

Cette intégration a pour but :

D'assurer la viabilité, l'expansion et la pérennité du CAE dans le réseau ;

De familiariser les femmes membres de l'association avec les membres du Réseau parce qu'elles sont à l'écart de la caisse de base ;

b. Consultation et les cycles de CAE

D'une manière générale, le CAE est un instrument de lutte contre la pauvreté dans le pays où il se trouve car la famine est non seulement due au manque de ressources alimentaires mais aussi aux ignorances des moyens disponibles pour acquérir ou pour faire valoir ces ressources.

c. Les cibles

Les femmes cibles sont celles :

Qui ont des problèmes de connaissances pour s'épanouir dans leur vie économiques en général.

Qui sont socialement exclues ou inactives, des femmes qui dans la majorité des cas n'osent même pas assister à des réunions communautaires, encore moins de s'exprimer en public.

Le Crédit Avec Éducation apporte des solutions plus souples et efficaces sur :

Le problème de l'instruction grâce la simplification des procédures ;
Le problème de solvabilité par la suppression ou l'allègement de l'épargne prêtable ;
Le problème de garantie matérielle qui est remplacée par la caution solidaire ;
Le problème social car les femmes se font présenter par leur association ;

d. Mise en place de l'association de crédit

Avant de constituer une association, il faut passer par plusieurs étapes ;

Les premières étapes c'est l'étude du milieu parce que les prêts accordés ne sont que des petits fonds, alors il est important de voir à que point les habitants du quartier sont intéressés.

Ensuite les dirigeants ou les techniciens de l'OTIV passent au chef quartier pour lui expliquer ce qu'une caisse féminine.

Et enfin, c'est le chef quartier qui transmet les messages aux habitants et ils fixent ensemble une date convenable pour la première réunion.

Après avoir étudier le milieu, l'animatrice passe en revenue avec les membres l'ordre du jour les cinq réunions de formations. Elles sont obligatoires avant d'obtenir le prêt et à la fin de chaque réunion, les membres doivent effectuer une épargne préalable.

Réunion n°1 :

L'organisation de l'association de crédit.

Passer en revenue le règlement de l'organisation et développer les arrêtés afin de protéger l'association de crédit.

Le règlement intérieur de la caisse féminine, précisera quelques éléments comme :

Le jour et l'heure de réunions hebdomadaires.

Les amendes et les sanctions prévenues en cas d'absence aux réunions ou retards dans remboursements.

Cotisation du social.

Réunion n°2:

Élire le comité de gestion, nommer l'association de crédit, décrire les évènements des réunions réguliers et discuter de la possession et solidarité.

L'élection du comité de gestion nécessite une explication aux membres que parmi les dirigeants du groupe de solidarité, l'ensemble de l'association de crédit doit sélectionner.

Une présidente pour diriger les réunions et être la porte parole de l'association de crédit.

Une trésorerie qui est capable de gérer les affaires financières de l'association et faire un rapport sur le statut financière de l'association à Chaque semaine.

Une secrétaire pour faire l'appel régulièrement et enregistrer l'information, garder les documents importants et les registres dans un endroit sûr.

Une responsable de l'éducation pour aider l'agent de terrain à faciliter les séances d'apprentissage.

Ensuite les membres proposent des noms pour leur association de crédit. Une fois que toutes les suggestions ont été faires, ils lisent tout les noms et demandent un vote à main levée pour chaque non proposée.

Réunion n°3:

Procédures de gestion de l'association de crédit et services de crédit.

On doit d'abord discuter l'importance des épargnes et expliquer les procédures quand au remboursement et dépôts. La politique du CAE indique que le montant du prêt, augmentent suivant le cycle du crédit et le respect des règlements intérieurs de l'association.

Il est important aux membres d'épargner à chaque réunion car l'argent est disponible en cas d'urgences ; l'épargne sert comme dépôt requis pour les augmentations de la taille du prêt individuel.

Réunion n°4 :

Procédures d'analyse de prêt en utilisant « l'amour sans pitié »

La pratique de l'amour sans pitié consiste de dire au groupe que la discutions tournera autour de l'importance de dire « non » à la demande d'un autre membre, bien que cela soit difficile. On doit expliquer aux membres qu'elles doivent dire « non » aux idées de prêt non lucratif afin de protéger l'emprunteuse er les autres membres au problème de remboursement. Les membres doivent aussi oser dire « non » quand n'importe quel membre

ne suit pas le règlement et arrêtés, l'amour sans pitié rend l'association de crédit solide et capable de continuer les services de crédit et d'édiction.

Réunion n°5

Discuter la partie éducation et se préparer pour l'inauguration de l'association de crédit.

Cette dernière réunion de formation résumer toutes les thèmes discutés au cours des réunions y compris la responsabilité des membres des groupes de solidarité de garantir les remboursements de prêt de membres défaillants.

L'animatrice fait la somme de toutes les épargnes collectées jusqu'à la cinquième semaine. C 'est à la sixième semaine que l'OTIV débloque le crédit et inaugure l'association de crédit.

Remarque

Ce prêt est accordé aux femmes des milieux urbains et ruraux à travers le programme caisse féminine.

Ce type de crédit offre trois (03) services aux femmes,

Le service financier de crédit et d'épargne ;
La promotion d'éducation sociale, économique et mutualiste ;
L'amélioration de la confiance en soi ;

Pour cette étude, nous ne parlons que du CAE qui est destiné pour les femmes.

On appel crédit avec éducation ou CAE parce que l'OTIV offre le crédit avec l éducation, c'est-à-dire, l'OTIV envoie un agent pour indiquer les membres. Comme exemple ; les femmes doivent savoir bien comment attirer les acheteurs lorsqu'on vendre quelque chose.

e. Les composantes du crédit

Le CAE comprend également le volet épargne, le seul volet qui différence vraiment cette approche des autres produits de l'OTIV est la séance éducative dispensée en même temps que les services financiers et aussi périodiques que ces derniers.

- **Le crédit**

- Le crédit dans le cadre d'une association.

Les vraies cibles du CAE ont des problèmes d'initiative individuelle et d'éducation.
Pour susciter leur courage, il faut qu'elles fassent partie d'un groupe où elles se sentiront protéger, Le risque pris en commun avec des personnes qu'elles connaissent bien et à qui elles ont confiance, les aidera à mieux surmonter leur peur. Les crédits pris individuellement peuvent aussi être garantie par la garantie solidaire mais aussi la sécurité par la chaleur de l'association.

- Crédit d'un petit montant

Pour le réseau OTIV DIANA, le montant de premier crédit avec éducation est de 80 000Ar. Il est très important de bien étudier le cas de chacune des femmes dans une même AEC car le plafond fixé ne devra pas être octroyé systématiquement à toutes les femmes. En 2000, il y a avait des femmes qui commençaient avec 5000 ET 10.000Ar mais qui sont devenues actuellement des petites femmes d'affaire de leur quartier.

- Crédit qui évolue de cycle en cycle

Les femmes ne restent pas aves ses petits montants mais peuvent en bénéficier plus de cycle en cycle. L'augmentation proposée par Freedom From Hunger (FFH) est de 50% par cycle mais chaque Réseau est libre de fixer cette augmentation par rapport aux contextes économiques de sa zone d'innervation.

- Crédit à caution solidaire

Pour faire face au problème de garantie matérielle du côté des femmes et pour la sécurité de la pression social au profit de l'institution, la garantir par caution solidaire est les meilleurs systèmes de garantie.

Elle devra s'exercer en deux niveaux :

Au niveau d'un groupe réduit de 5 à 7 femmes qu'on appel « groupe de solidarité ».
Au niveau de l'ensemble de l'association qui est formés par le groupement des groupes de solidarité.

Les femmes doivent d'abord se cautionner au sein du groupe de solidarité ; l'association toute entière ne devra intervenir que si seulement ce dernier fait défaut.

- Crédit à remboursement périodique rapproché

La première réunion d'un cycle est celui de l'octroi ; A partir de la deuxième réunion l'AEC commence à rembourser. La périodicité des réunions va de l'hebdomadaire au mensuelle en passant par le bimensuelle selon les niveaux de cycle.

- **L'épargne**

La pauvreté des femmes ciblées par le CAE n'exclue pas la possibilité de celles-ci de bénéficier du service épargne.

Les femmes paient juste les frais d'adhésion et peuvent accéder au service de l'épargne, Les frais d'adhésion à un CAE sont perçus seulement pour couvrir les proportionnellement au nombre des femmes.

- L’épargne préalable

Cette sortie d’épargne s’apparente à la garantie financière mais pour le CAE, la proportion par rapport au crédit évolue progressivement avec le cycle. Le taux le l’épargne préalable est seulement de 5% pour le premier cycle. Comme le montant du premier crédit est faible les femmes n’ont pas trop de mal à la constituer.

- L’épargne minimum exigée par réunion

Les membres qui ont obtenu de crédit sont tenus de verser un montant minimum d’épargne par réunion. La totalité de ses dépôts périodiques ne doit pas être retirée qu’à la fin du cycle après l’extinction de la totalité de la dette de son propriétaire. L’épargne minimum périodique est généralement fixée à 1% du montant de crédit par chaque femme.

- L’épargne volontaire

Les deux épargne sont obligatoire, mais celle-ci pour encourager les femmes à déposer en plus selon leur possibilité. Elles sont libres de retirer le montant déposé volontairement pourvu que le retrait se fasse durant les réunions périodique.

- **L’éducation**

L’éducation est un des points qui différence le CAE avec les autres crédits Elle a pour but de changer le comportement des femmes pour qu’elles deviennent plus actives.

Pendant l’éducation, ce sont le guide d’étude de l’activité de prêt. Il y a six thèmes d’organisation. Ce thème apprend également aux femmes comment élargir ses clientèles et les poussent à fixer leurs objectif de plus en plus haut pour les amener au moins dans la sphère de la petite entreprise formelle.

- Les talents c’est l’expérience de l’emprunteuse.

L’emprunteuse a- t –elle les talents nécessaires pour produire un bon produit ou service ? Donner les raisons pour les quelles ceci est certain. Si l’emprunteuse a peu ou pas d expériences, y a- t – il quelqu’un pour enseigner les talents nécessaires ?

- Le marché

Y a-t-il une demande pour le produit ou service ? Qui sont les clients ? Où le produit va- t- il être vendu ? Quand ?

Dans quelle mesure ce produit ou service sera-t-il en concurrence avec des produits ou service similaires vendus dans le voisinage ?

- Les matériaux de bases

Quels sont les matériaux de base et où l'emprunteuse se les procurera-telle? Y a-t-il un plan pour s'assurer que les matériaux de base seront toujours disponibles ? D'autres personnes sont elles impliquées et est ce que leurs rôles et calendrier de travail ont été établis ?

Si les matériaux de base doivent être obtenus d'une distance lointaine le transport a-t-il été considéré ?

- Rentabilité

Quel sera le prix de cette entreprise ? Quel est le coût de matériaux et de la main d'œuvre nécessaire pour ce produit ou pour fournir le service ? Quelles est l'estimation du profil que l'emprunteuse pense pouvoir faire par semaine ? Par mois ? A la fin du cycle de prêt ?

- Risques acceptables

Quels sont les problèmes potentiels que l'emprunteuse pourrait avoir et qui l'empêcherait de réussir dans son activité.

Que sera fait pour minimiser le risque ?

- Remboursement réguliers.

Est-ce que l'emprunteuse fera assez de profit pour faire ses remboursement et dépôts d'épargnes à chaque réunion de l'association.

La durée de remboursement est de 4mois, le taux d'intérêt par membre est de 18% par cycle dont 16% pour l'OTIV et le 2% pour le fonds propres de l'association. Durant la réunion, on a calendrier pour noter le versement et aussi un cahier d'appel pour noter le nom de nouveau membre ou railler le nom de ce qui sort.

N.B. Chaque réunion toujours appelle avant de commence.

f. **Spécificité du CAE**

Tableau comparatif du CAE et des crédits à la caisse.

Ce

CRÉDIT A LA CAISSE	CRÉDIT AVEC ÉDUCATION
Membres depuis trois mois (personnes physique ou morale).	Membre d'une AEC et éligible après cinq semaines de formation.
Libéralisation de part sociale et des frais d'adhésion par l'emprunteur.	L'emprunteur est l'AEC directement.
Avoir justifié d'une capacité d'épargne.	Épargne concomitante au remboursement de crédit.
Avoir de garantie matérielle et financière.	Garantie par caution solidaire.
Possibilité de remboursement en plusieurs échéances à la caisse.	Remboursement en principes mensuelles auprès de la caisse de base[4].
Taux d (intérêt dégressif.	Taux d'intérêt linéaire.

tableau montre que le CAE est différent de crédit classique. Même à la procédure, à la garantie, et taux.

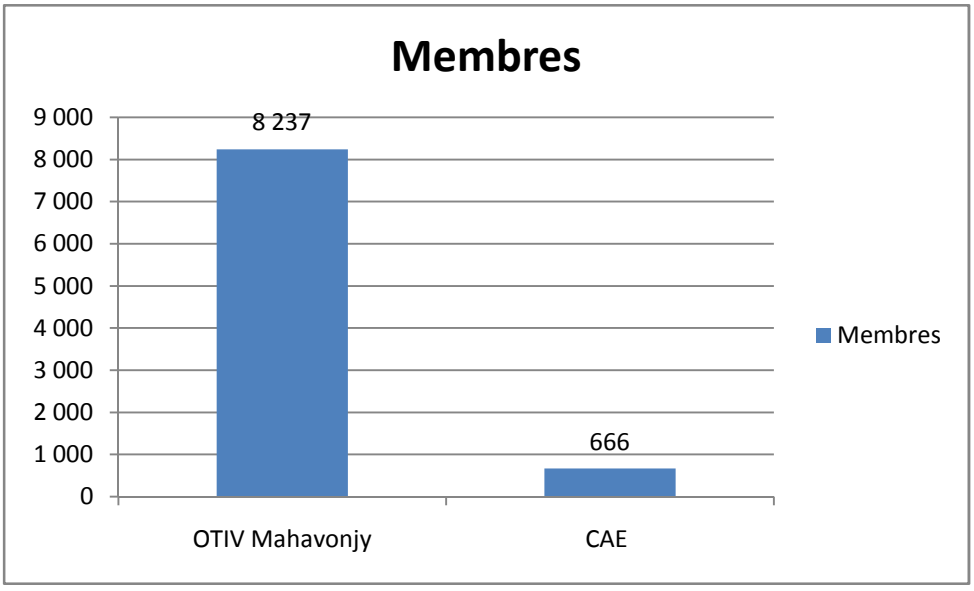
[4] A propos du remboursement, les membres versent l'argent hebdomadairement dans le compte au nom de l'association. Mais le virement pour le remboursement du prêt s'effectue tous les mois ce qui fait donc quatre remboursements dans un cycle (seize semaines)

g. Analyse du CAE

Comparaison du membre à la caisse et le CAE année 2009

	OTIV Mahavonjy	CAE
Membres	8 237	666
Encours de crédits	595 780 325 000	31 675 265 000
Épargne	1 492 611 647 000	37 509 708 000

Source : OTIV Mahavonjy



Source : OTIV Mahavonjy

Ces graphes nous montrent que, malgré son évolution, la proportion du CAE par rapport aux autres produits est encore très insignifiante.

h. L'importance

Pendant notre stages au sein de l'OTIV, nous sommes allé une enquête auprès des membrés en visitant quelques associations de la CAE de Diego I. Comme à Bazary kely. Chaque membre a donné ses points de vue à-propos de l'association,

i. **<u>Les points de vue des membres</u>**

La première question que nous avons posée aux membres « pourquoi vous choisissez être membres de CAE ? »

Lorsque nous avons posé cette question, elles ont dites :

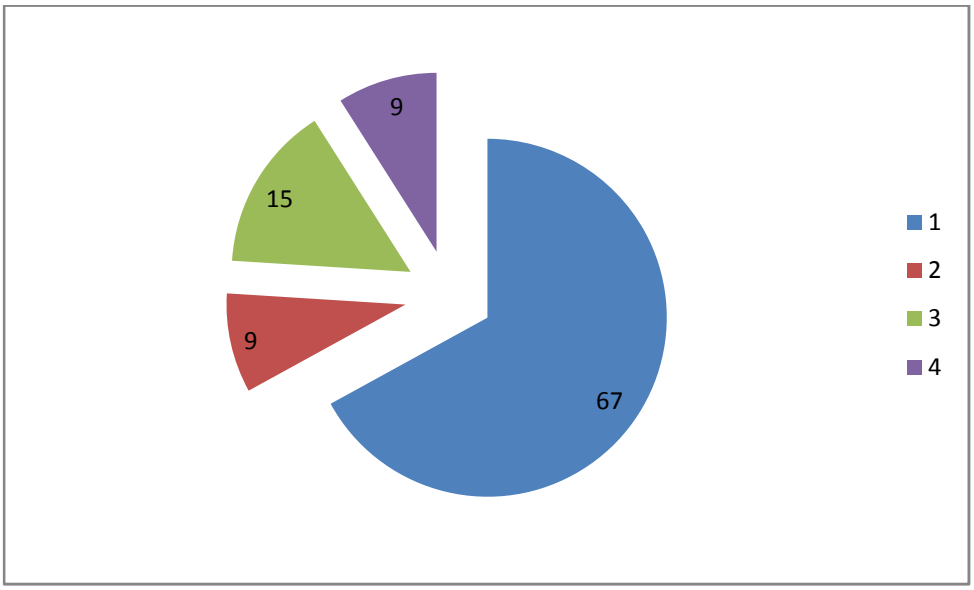
elles ont besoins de financement.

Facilité de procédure ;

La solidarité

La proximité

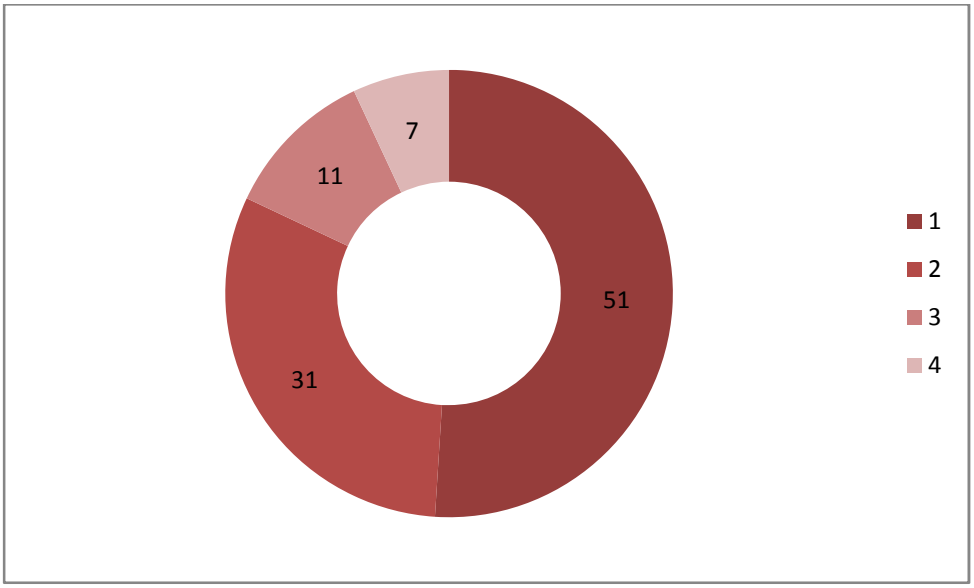
Graphique : pour présenter les raison qui ont poussées les membres à choisir l'CAE



Source : Enquête personnel

L'éducation

Graphe : Les avis des membres sur l'éducation



Source : Enquête personnel

La plus part des membres sont intéressé sur l'éducation. Elles savent bien que la formation donnée les aides dans le développement de leur activité membres, comme la gestion commerce, ainsi que dans la vie quotidienne, etc.

j. L'éducation dans le cadre de l'association

Ce composant constitue la base de cette AEC est très difficile de faire accepter des nouvelles pratiques à des personnes dont la plupart n'a jamais fréquenté l'école.

Voici quelques thèmes que les femmes avaient abordés pendant la séance d'édiction.

S.N.P.F (Santé, Nutrition, Planning Familial)

✧ **Santé :**

Les femmes reçoivent la formation sur la santé. La santé de ces femmes et de leurs enfants a une conséquence sur la bonne marche de leur activité en termes de perte de temps et sur leurs fonds de tant que perte d'argent.

- **Nutrition :**

La nutrition se définit comme étant la science qui analyse les rapports entre la nourriture et la santé : étude de la composition des aliments, de leurs propriétés, et de leur utilisation par l'organisme.

Dans les pays en voie de développement comme Madagascar, la mal nutrition constitue un grand obstacle dans l'amélioration de l'entreprise.

En effet, on constate que la population la plus touchées est les femmes et les enfants ; c'est pour cela que l'insertion de ce thème est importante dans le cadre de l'éducation des femmes.

- **Planning Familial**

La planification familiale ou planning familial est l'ensemble des moyens qui concourent au contrôle de naissance dans le but de permettre aux femmes et donc aux familles de choisir à quel moment elles auront un enfant.

Le crédit Caution solidaire aves éducation est un crédit destiné au financement d'une association d'épargne et de crédit ayant effectué plusieurs cycles dans le CAE. Ce crédit s'adresse à toutes les associations ayant effectué plusieurs cycle du CAE dans l'OTIV et qui, au fil du temps n'appartiennent plus aux cibles du CAE.

L'association est membre de l'OTIV et ayant effectué au moins 5 cycles de prêt CAE.
A par l'association qui est déjà membre de l'OTIV, chaque membre devrai également adhérer individuellement à l'OTIV.

Minimum, quatre membres par groupe ou association.
Chaque membre accepte d'être solidaire et consignataire du prêt.
Le montant est limité à 800.000Ar par membres du groupe dans l'association, durée 12 mois au maximum.
Garantie : la caution solidaire et épargne minimale de 10% du montant sollicité et autres garanties matérielles. Il réunit une fois par mois avec un agent de l'OTIV, dans ce réunion le tout les groupes font le remboursement. Il deviendrait un garantie financière et en cas l'insuffisance, les membres devront compléter.

ANALYSE DES PROBLÈMES RECOMMANDATIONS

1. PROBLÈMES RECOMMANDATIONS

1.1. LES CREDITS CLASSIQUES

De nos jours, presque le monde fait recours à la demande de type de crédit. Alors que tout prêt a toujours de risque et d'incertitude quels que soient des types des crédits accordé aux membres.

Plusieurs raisons ont poussé les emprunteurs à ne payer pas leur crédit à l'échéance.

a. Au niveau des membres

✧ **Mauvaises emprunteurs**

Certaine membres sont mauvaises payeurs ; ils ne respectent pas le plan de remboursement prévu dans le contrat.

Recommandation 1

Approfondir davantage l'étude des dossiers des membres qui ont sollicité un crédit : faire des enquêtes auprès de son quartier sur la moralité du demandeur. Il faut mettre en liste noir ceux qui ont pu bénéficier et qui ne sont pas solvables.

Recommandation 2

Ecarter les gens qui donnent des fausses informations. Pendant l'étude, lorsque l'Agent de crédit constate qu'il y a des renseignements faux, il doit refuser immédiatement.

✧ **Incompréhension des membres**

C'est-à-dire, qu'on a des gens qui ne comprennent rien, or que les remplissages des dossiers ont besoins connaissances. Alors que les membres ont peur de s'engager. Parfois, nombreuse papier doit être signé.

La plupart des membres ne savent pas bien les dossiers besoins, l'agent de crédit leur explique. C'est difficile de donner les explications. Les dossiers qui doivent être rendus à l'agent de crédit doivent être légalisés à la maire…, tandis que les membres ont peur d'y aller. Cela est à l'origine le retard du dossier est aussi un facteur qui cause le retard du traitement de dossier.

Recommandation 3

On a besoin la connaissance.

Ils doivent demander sans hésitation au responsable s'il y a un problème. Exemple : sur le montant de crédit, il demande Ar 700.000, or que le plafond de crédit est 100.000d'Ar.

Les emprunteurs doivent faire une déclaration à l'OTIV s'il y a quelque chose qui n'est pas claire.

Dans ce cas, l'Agent de crédit doit avoir la compétence d'accueillir, expliqué.

✧ **Activité des membres informels,**

Après les enquêtes effectués au près des commerçants, on a pu constater que plus de 50% de ces commerçants sont dans le secteur informel.

Ceci est dû à la crainte de la lourdeur des procédures administratives et du poids de la fiscalité et surtout qu'ils disent même qu'il n'est pas nécessaires de formaliser le commerce, ceci dit donc que ces commerçants n'éprouvent pas le besoins de franchir cette étape qui est indispensable pour le développement de leurs activités. Ce qui implique qu'ils n'ont pas envie d'aller encore plus loin que leurs situations actuelles ; pourtant ils disent qu'ils veulent faire évoluer leurs commerces mais leurs mentalités leurs permettent pas.

Cette informalité est la cause de la difficulté d'étudier leur activité.

Recommandation 4

Inciter les commerçants à sortir de l informalité.

Qu'une personne juridique ; appelée « entrepreneur » souhaite exercer une activité, Elle doit choisir une structure juridique. Une entreprise est le moteur indispensable de L'économie, elle est présentée comme un ensemble de moyens techniques, Financiers et humains réunis et en vue de l'exercice d'une activité économique c'est-à-dire, une activité de création et de mise sur le marché de valeur ajoutée. Que ce soit une entreprise, commerciale, agricole ou artisanale elle doit toujours. Être soumise à des règles.

La plus part des clients sont dans les secteurs informels mener une campagne de sensibilisation pour que ces clients respectent la loi (secteur formel).

✧ **L'incompétence de gestion**

Leurs manière d'agir et de réagir face à l'environnement nous a permis de constater et de savoir qu'ils ont des grandes difficultés sur la question de gérances et de rentabilisation de leurs activité. Ils ne suivent aucune stratégie et aucune planification financière.

Recommandation 5

Former ces clients pour gérer leur entreprise.

Les agriculteurs ne sont a mesure d'évaluer leur cout d'exploitation. Les produits d'élevages sont des fois inferieurs aux coûts d'exploitation. Former les clients de calculer de prix de revient.

Tous les emprunteurs doivent bien gérer leurs activités. Tout d'abords, l'OTIV doit met la nouvelle procédure pour l'octroi de crédit. C'est-à-dire, chacun emprunteur doit avoir un cahier grand format, là où mettre les montant des prêts octroyer et tout les dépenses. Donc chaque fois qu'il fait leur remboursement, l'Agent de crédit vérifier son cahier. On met l'accent que le cahier pour bien vérifier les activités des membres.

✧ **Manque de matériel et utilisation de système traditionnel**.

La majorité des agriculteurs malgaches utilisent encore la méthode traditionnelle dans leurs cultures, surtout pour la culture de riz. Ces agriculteurs ont du mal à s'adapter dans la nouvelle technique de culture qui est rentable et plus productive car il est encore très difficile pour aux de quitter leurs habitudes ou leurs anciennes techniques.

Recommandation 6

Utilisation du système cultural archaïque.

Recommandation 7

Pratique de la méthode moderne culturale.

La majorité des agriculteurs du district de Diego se trouvent encore dans l'utilisation de la technique traditionnelle comme le « vary tomboko, vary fafy etc. … » Alors que ces techniques ne leurs offrent que très peu de revenu, pourtant ils doivent déjà s'orienter vers une culture plus développer comme « ketsa valo andro , ketsa tora-tady etc.…. »

Un très grand avantage est en faveur de ces nouvelles méthodes. Il s'agit d'une avantage de plus de six fois par rapport aux anciens techniques car ,dans les techniques traditionnelles pour cultiver sur une (01) hectare de terrain, nécessite au moins 20 bidons de paddy qui ne donne que 01 à 03 tonne(s) de production ; pourtant dans les techniques modernes, un (01) kapok de paddy est déjà suffisant pour produire 06 à 12 tonnes de riz (dont 01 bidon est pour 30 Kg) . Les techniques de culture modernes donnent aussi moins de travail à accomplir par rapport aux anciens.

Recommandation 8

Inciter les éleveurs à savoir profiter de l'opportunité existant

La plupart des éleveurs dans chaque quartier de Diego ne cherchent qu'a faire grossir les animaux ou volailles qu' ils élèvent sans penser à les faire développer aux plus courtes délais .prenons l'exemple de l'élevage des porcs qui est l'un des plus abondants dans le district de Diego ; pourtant face à l'existence des richesses aquatiques comme les poissons, la société PFOI vend des provendes (poissons en poudres) pour porc à un prix abordables de 7500 Ariary le sac, alors que ce produit fait grandit l' animal en un minimum de temps possible. Ces agriculteurs doivent aussi assurer la santé de ces

animales grâce au nettoyage de leurs milieux environnementale mais surtout en leurs vaccinant.

Recommandation 9

Recherche de partenariat

L'OTIV doit chercher du partenaire pour un appui technique. On doit chercher un associé ayant des intérêts communs et un partenaire en vue d'une action comme que l'OTIV c'est-à-dire, le développement et l'amélioration des activités agricole.

Comme suite :
PSDR : Pour former les agriculteurs (formation en technique de culture moderne, et en agriculture).

GUANO MAD : l'utilisation du produit GUANO MAD pour avoir le rendement plus élevé.

b. niveau de l'OTIV

✧ **GARANTIE**

Majorité des membres qui veulent emprunter à l'OTIV ne dispose pas la garantie exigée pour l'otention du crédit.

Prenons comme exemple le garantir fixés par les IMFs ; Ce garantie n'est souvent pas à la porté des certains membres. Il parait aussi que l'intérêt sur le remboursement de prêt est trop élevé à par rapport à la rentabilité économique du projet.

Recommandation 10

Alléger la condition d'obtention de crédit.

✧ **TAUX D'INTÉRÊT**

Le taux d'intérêt du crédit consommation est le même que celui des autres crédits. Le crédit à la consommation n'est pas productif. Le membre le rembourse par son propre revenue. Il n'aura pas un bénéfice

Le remboursement de prêt est parfois un problème pour le membre, son revenue est insuffisante et qui entraine le retard remboursement.

Maintenant, la crise se continue, tout le monde en difficulté, alors le taux d'intérêt est très lourd pour les emprunteurs.

Recommandation 11

La rentabilité de l'OTIV.

Pour le crédit commercial : le taux doit diminuer 2,5%

Pour le crédit agricole : 1,80%

✧ **PÉNALITÉ DE RETARD**

La plupart des emprunteurs sont têtus. Parfois ils ont d'argent au jour de remboursement mais ils restent à chez eux. Voici la formule sur la politique de crédit.

$$\text{Pénalité de retard} = \frac{(\text{capital} + \text{Intérêt}) .5\%.\text{nombre de jour en retard}}{30 \text{ jours}}$$

Recommandation 12

$$\text{Pénalité de retard} = \frac{(\text{Capital} + \text{Intérêt}) .7\%.\text{nombre de jour en retard}}{30 \text{ jours}}$$

✧ **Pour les nouveaux membres**

Condition d'octroi de crédit très sévère pour les nouveaux, il fallait avoir plus de trois mois d'ancienneté pour pouvoir bénéficier le crédit.

Recommandation 13

Accorder un crédit pour tous membres répondant au critère d'exigibilité sur tenir compte de sans ancienneté des OTIV.

✧ **Le retard de l'étude de dossier.**

Lourdeur dans le traitement du dossier.

Recommandation 14

Alléger la procédure pour le crédit dépannage.

1.2. LE CREDIT AVEC EDICATION

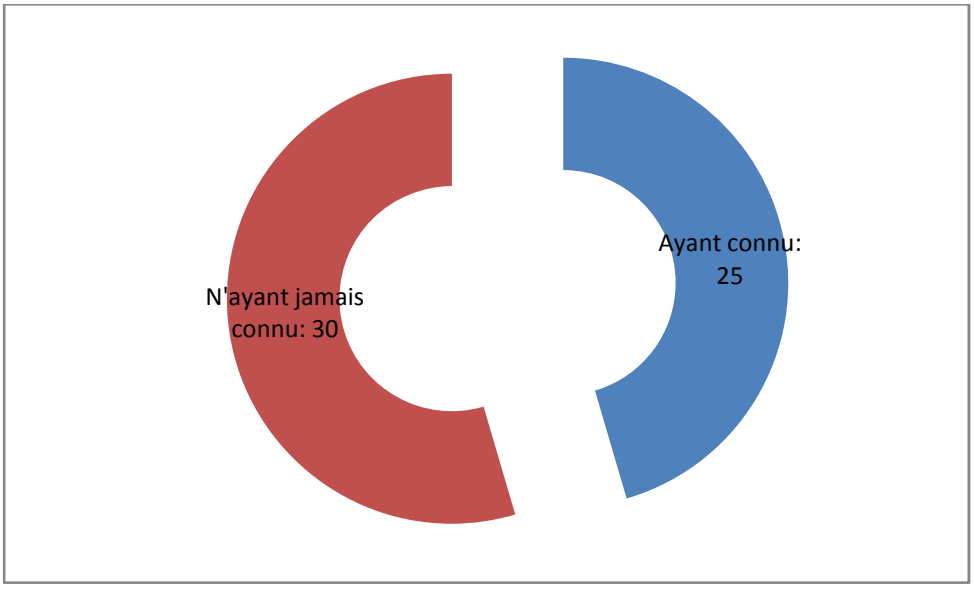
✧ **Manque de la sensibilisation :**

Nous avons effectué des enquêtes auprès des cinquante cinq cibles concernées par le CAE, qui sont membres ou non de l'OTIV Mahavonjy.

Notre première question consiste à savoir si l'enquêtée connait l'AEC.

Résultat de l'enquête

Graphique : La connaissance des femmes cibles de la CAE.



Cette graphique montre que le CAE n'est pas encore très connu par ces cibles potentielles, par rapport au nombre total des membres(8237), Pour la population de Diego, quelque personnes ne connaissent pas ce types de crédit ; Même ce crédit est destiné pour les femmes mais d'après l'enquête, on remarque que nombreuses des femmes n'ont jamais entendu le CAE, Il y a donc la manque de sensibilisation de ce produit dans la commune urbaine de Diego Suarez.

Recommandation 15

La sensibilisation

On déjà dit que la sensibilisation est la meilleure solution pour l'OTIV. Alors durant la sensibilisation il faut enseigner les membres ou les gens comment faire le projet.

Recommandation 16

La publicité pour lancer de produit

Le produit est un bien ou service (susceptible ou capacité) de satisfaire plus ou moins complète un besoin. Il peut être tangible ou intangible.

Par contre, la communication est un moyen ou un outil qui permet d'obtenir le renseignement nécessaire à la prise de décision. Elle a comme but l'information, la compréhension, la persuasion, la motivation et pourra influencer la compétence individuel. Pour l'OTIV Mahavonjy, la majorité des membres est informée des produits existants dans la rue ou dans les quartiers.

Avec ce genre de communication, il se peut le message se transmet pour engendrer une vision négative de l'OTIV vis-à-vis des personnes qui ne le connaissent pas encore.

Il faut que l'OTIV s'investisse dans une sensibilisation médiatique comme une émission télévisée car le pourcentage d'analphabétisme est très élevé, d'ailleurs les cibles potentielles du CAE se trouvent presque dans la catégorie d'analphabète. Et il sera facile pour eux de comprendre les informations diffusées à la télévision que de lire des affichages.

Le but de cette sensibilisation est de fidéliser les membres actuels et de faire connaitre l'existence du produit à ceux qui n'en sont pas encore membres.

Au moment de cette sensibilisation l'OTIV peut prendre les étudiants d'ISAE. Car ils ont bien formé pour d'analyser le projet.

✧ **Le lieu de réunion :**

Pour les réunions hebdomadaires, les membres et l'animatrice se réunissent que dans le bureau du chef quartier, où elles font tous leurs activités.

Recommandation 17

Chaque semaine, les membres de CAE se réunissent dans un lieu soit pour une séance de formation, soit pour l'analyse de prêt, soit pour le déblocage ou pour le remboursement. Depuis la création du CAE, le lieu de cette réunion se tiendra au quartier, or ce lieu, dans certain quartier comme Mahatsara, Morafeno est très étroit. Il ne peut même pas contenir tous les membres et le chef quartier devrait travailler dans ce même bureau.
La meilleure solution, la construction d'un fonds en vue de la construction d'une salle de réunion même en matérielles locaux.

✧ **La gérance du temps.**

Normalement une réunion se fait pendant une heure de temps et demie. Or les temps des Agent de CAE est insuffisant. Au lieu qu'ils restent un peu plus long temps pour indiquer et de discuter aux membres.

Recommandation 18

Prévoir le recrutement des agents de CAE façon couvrir convenablement le manque d'action.

✧ **La séance d'éducation non renforcée :**

L'éducation est nécessaire pour atteindre l'objectif tel que le changement de comportement et pour acquérir des nouvelles compétences dans la gestion de leurs activités. On s'attend à ce qu'elles deviennent des femmes d'affaire.

Pour l'éducation, deux problèmes ont été relevé lors de l'enquête et de la descente sur terrain.

Recommandation 19

Les membres ont affirmé qu'elles n'arrivent pas à suivent pas à suivre le remboursement hebdomadaire ;

L'OTIV devra analyser le besoin réel de chaque membre. Dans le cas où le membre n'arrive pas à payer hebdomadaire, il faudrait les accorder plus de temps pour rembourser, toutes les deux semaines par exemple.

Recommandation 20

Les membres n'arrivent pas encore à changer leur comportement.

Elles n'osent même pas parler devant ses collègues, leurs timidités persistent encore, il y a certaine femmes qui ne s'intéressent qu'aux prêts seulement. D'autres pensent qu'elles sont pauvres et illettrées et que jamais elles deviendront comme une femme scolarisée. Alors que l'objectif c'est qu'elles seront un jour des femmes d'affaire.

Recommandation 21

L'éducation est faite de façon très simplifié. L'animatrice doit explique à partir des exemples concrets.

De ce fait, l'animatrice doit faire en une sorte qu'elles s'expriment toutes dans une séance et devrait les inciter à changer en pensant qu'elles peuvent faire ce que les autres peuvent.

Toutes les femmes doivent parler un par un durant chaque réunion, La communication au niveau de l'animatrice et les membres doit être renforcées.

✧ **Insuffisance des sommes emprunté.**

Plusieurs membres se plaignent car depuis sa création jusqu'à maintenant, il y a toujours les insatisfactions des membres. Vu l'instabilité de la monnaie malgache, la dépréciation de sa valeur, ces fonds n'arrivent plus à financer certaines activité même.

Pour celles qui ont besoins de fonds de démarrages, elle va falloir chercher une activité qui pourrait être financé par Ar 80.000. Mais elles pourraient avoir un projet rentable qui nécessite une somme supérieure à ces montants.

Maintenant à Madagascar, la crise a entrainé une inflation de prix. Prenons l'exemple d'une vendeuse de gâteux, le prix de sucre augmente, litre de l'huile est automatiquement s'élevé à cause de la disparition de Magro. Pour fidéliser ses clients, elle est obligée d'acheter du sucre à n'importe quel pris. Le deuxième exemple : une femme coutureuse comme des blouses d'élèves, des draps, des nappes de tables. Elle veut démarrer son commerce mais qui n'a pas de fonds de démarrage, le prêt est insuffisant pour créer une entreprise à cause de l'inflation. Tandis que l'OTIV n'augmente pas le crédit qu'il octroi, vue cette situation, la vendeuse aura du mal à suivre le rembourrement

Recommandation 22

L'augmentation du montant de crédit.

Vue la période que Madagascar traverse de nos jours, pour cela, l'OTIV devrait augmenter le placement crédit octroyé, par rapport à situation économique du pays et des membres.
Pour les femmes qui ont des besoins plus de proposition de CAE, mieux qu'elles vont emprunter à la caisse.

CONCLUSION

Pour conclure, les OTIV de la région DIANA ont fait preuve d'une importante intervention sur le financement. Le vrai but de l'OTIV Mahavonjy est encore à améliorer la vie de ses membres. Il veut satisfaire les besoins de leurs clients en offrants divers types des produits et services. C'est pour cela qu'on a proposé une étude de base sur l'analyse des crédits existant à l'OTIV.

Donc les types de ces crédits sont eu effet : le crédit commercial, crédit agricole, crédit consommation ; CAE. Et nous avons précisé leurs caractéristiques respectives dans une partie se travaille.

D'après toutes ces études sur l'analyse de crédit, nous avons remarqué, la lourdeur des conditions d'octroi. Comme les critères d'admissibles et les caractéristiques. Le taux d'intérêt, la garantie, le frais du dossier la pénalité de retard. Nous avons formulé des recommandations à cet effet.

Nous pensions que ces recommandations aura des effets souhaitées s'ils seront exécutées.

Table des matières

INTRODUCTION 1

PRÉSENTATIONS DE L'OTIV 2

1. **HISTORIQUE ET VIE SOCIA**L 2

1.1. GÉNÉRALITÉS 2

1.2. HISTORIQUE DE LA MICRO FINANCE 2

1.3. RÉSEAU OTIV A MADAGASCAR 4

1.4. IMPLANTATION DES RÉSEAUX OTIV A MADAGASCAR 5

2. Mission et Objectif de l'Union des OTIV de la DIANA 6

4. RÉSEAU OTIV de la DIANA 7

4.1 . Les caisses de bases et points de services 7

4.2. STRUCTURES, FONCTIONS ET ACTIVITÉS 9

ÉTUDES DES CRÉDITS EXISTANTS 16

1.LES CONDITIONS DES PRÊTS 16

1.1 . Les conditions relatives à l'OTIV 16

1.2. Les conditions relatives à emprunteur 16

1.3. Les conditions relatives au crédit 17

2. Procédure générale d'étude d'une demande de crédit 19

2.1. L'entretien préliminaire : 19

2.2. Entrevue et montage du dossier 19

2.4. Visite sur terrain 20

3. LES CRÉDITS CLASSIQUES ET AVEC ÉDUCATION 23

3.1 LES CRÉDITS CLASSIQUES 23

3.1.1 Le crédit consommation; 23

3.1.2. Le crédit AGRICOLE 28

3.1.2. Le crédit commercial 32

4. Analyse des crédits classiques 33

4.1 . Le crédit à la consommation 33

4.2 Le crédit agricole 35

LE CRÉDIT AVEC ÉDICTION **(CAE)** 40

ANALYSE DES PROBLÈMES RECOMMANDATIONS 52

CONCLUSION 61