

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION GENERALE

Chapitre I : HISTORIQUE DE MICROFINANCE

Section 1 : Généralités de la Microfinance

Section 2 : Institution des Microfinances

Chapitre II : HISTORIQUE DE LA RESEAU L'OTIV

Section 1 : Généralités de l'OTIV à Madagascar

Section 2 : Structures et fonctionnements

DEUXIEME PARTIE : LE PRODUIT EPARGNE ET SES IMPORTANCES

Chapitre I : LE PRODUIT D'EPARGNE

Section 1 : Généralités de « produit d'épargne »

Section 2 : La Situation de produit épargne à l'OTIV Mahavonjy

Chapitre II : SES IMPORTANCE DE PRODUIT D'EPARGNE

Section 1 : L'Importance et les avantages de produit épargne

Section 2 : Faiblesses et problèmes du produit épargne

TROISIEME PARTIE : SUGGESTIONS ET PROPOSITION D'AMELIORZTION

Chapitre I : SUGGESTIONS

Section 1 : Au niveau de l'OTIV MAHAVONJY

Section 2 : Au niveau des membres

Chapitre II : PROPOSITION D'AMELIORATION ET RESULTATS ATTENDUES

Section1 : Proposition d'amélioration

Section 2 : Résultats Attendues

CONCLUSION

ACRONYME

LEXIQUES

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION

Actuellement, le secteur de la microfinance s'est développé pour les pauvres du monde entier, généralement exclus des systèmes financiers classiques. Si les institutions de microfinance servent présentement un nombre toujours croissant des clients pauvres, la demande pour de tels services financiers excède encore largement l'offre.

Sur le cas de Madagascar depuis l'année 1990, plusieurs Institutions des Microfinances furent créées dans les zones rurales et urbaines, car l'absence des institutions financières dans ces localités ne permettent pas aux paysans de participer pleinement au développement économique à travers la création d'achat et l'épargner en toute sécurité.

Conscient de l'importance de son rôle, l'Etat malgache et la banque mondiale se sont convenus en 1999 d'appuyer la microfinance avec la mise en place de l'agence d'exécution du projet microfinance ou AGEPMF couvrant cinq réseaux de l'OTIV à savoir l'OTIV Toamasina, l'OTIV Diana, l'OTIV Sava, l'OTIV Alaotra Mangoro et les réseaux TIAVO Fianarantsoa.

L'OTIV Mahavonjy tient une place importante dans le produit épargne de la ville de Diégo et le produit épargne est très important dans la vie des populations malgaches d'autant qu'il est l'un des moyens pour lutter contre la pauvreté à Madagascar.

Ainsi, le présent mémoire de stage de fin d'étude intitulé : « Contribution à l'amélioration de produit épargne au niveau de l'OTIV Mahavonjy ». Nous avons choisi le thème de mémoire et faire leur stage dans l'OTIV Mahavonjy parce qu'il est parlé la Microfinance et mon spécialité aussi la Gestion comptable qui parle le compte de l'argent et la géré de la revenu.

Notre but dans cette étude est de développé les produits épargnes dans l'OTIV et de diminuer le nombre de la pauvreté à Madagascar.

Voici le plan de notre travail, elle est divisée en trois parties :

- ❖ Partie I : Présentation Générale ;
- ❖ Partie II : Le produit épargne et ses importances ;
- ❖ Partie III : Suggestions et proposition d'amélioration des produits épargnes.

PARTIE I: PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Rapport-gratuit.com
LE NUMÉRO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES 

CHAPITRE I : HISTORIQUE DE MICROFINANCE

Section 1 : GENERALITES DE LA MICROFINANCE

I. DEFINITION DE LA MICROFINANCE

La microfinance est un service financier de proximité qui est conviviale et facilement accessible pour tous.

II. CIBLE DE LA MICROFINANCE

La microfinance s'adresse aux personnes à revenus modestes qui n'ont pas accès ou ont difficilement accès au secteur financier formel comme les banques. Elle s'ouvre en particulier aux agriculteurs, artisans, micro et petits entrepreneurs, commerçant et salariés etc. ... Enfin, elle leur octroie du crédit, éventuellement, et collecte leur épargne.

III. LES EPOQUES DE L'EVOLUTION DE MICROFINANCE

L'histoire de microfinance à Madagascar remonte à une vingtaine d'années. A cause des insuffisances du système bancaire en milieu rural, la création des institutions de microfinance fut mise en place à Madagascar.

A Madagascar, l'histoire de la microfinance est divisée en trois époques bien distinctes :

- Avant 1990 (l'origine) ;
- 1990 à 1995 (phase d'émergence des IMFs) ;
- 1996 à nos jours (phase de la croissance).

III.1. Avant 1990 :

Pendant cette époque là, aucune Institution de microfinance n'existeait encore sauf celui de la BTM. Ceci est une banque nationale depuis 1976 qui est renommée BOA (Bank Of Africa) en 1999 à cause de sa privatisation. Elle couvre presque toutes les villes de la grande île. Elle était la seule banque qui intervient dans le secteur de la microfinance.

Ses activités étaient limitées à l'octroi de crédit aux paysans et n'atteignaient qu'une frange limitée de la population rurale. Les activités de cette banque sont encore

maintenues jusqu'aujourd'hui malgré sa privatisation. Plusieurs personnes ne pouvaient pas entrer dans ce système bancaire quelque fois à cause de leur taux d'intérêt élevé ou de leur droit d'adhésion très élevé par rapport à la capacité de la plupart de la population malgache, alors que la majorité de la population malgache sont des ruraux qui résident dans les zones difficilement accessible dont leur principale source de revenu est l'agriculture, l'élevage ou la pêche.

III.2. De 1990 à 1995 :

C'est la phase d'émergence des institutions de microfinance à Madagascar, elle a été favorisée par les interventions de trois entités :

- Les bailleurs de fonds (Banque Mondiale, Union Européenne).
- Le gouvernement : par l'entreprise de sa politique en faveur de la promotion d'un secteur financier au service de développement agricole avec les concours de la Banque Mondiale à travers :
 - Le projet d'exécution PATFER / ADMMC jusqu'en 1997 ;
 - L'AGEPMF (Agence d'exécution des projets Microfinance planifiée sur 15 ans) ;
 - Les agences d'implantation et développement : qui ont assuré l'encadrement technique des IMFs. Il s'agit entre autre de DID, IRAM, FERT, CIDR.

III.3. 1996 à nos jours :

C'est la phase de la croissance. Elle a été marquée par :

- L'extension géographique des réseaux préexistants ;
- La création des nouvelles structures de microfinance.
- La mise en place de la cellule de coordination Nationale de Microfinance (CNMF) et l'élaboration du document de stratégie de Microfinance (DSMC)
- La nouvelle loi relative au contrôle de l'Institution de Microfinance.

C'est cette année que la loi portant sur les activités des institutions finances mutualistes fut publiée. Ils ont opérés en tant que projet pour commencer mais a obtenu leur agrément par la commission Bancaire dès 1999 en régularisation de leur situation vis-à-vis de la loi.

IV. LES OBJECTIFS DE MICROFINANCE :

Les objectifs sociaux d'une IMF peuvent être décrits comme suit :

- De base: l'amélioration du capital social et des liens sociaux ;
- Servir un nombre croissant de pauvres et d'exclus sur une base durable ;
- Appuyer pour favoriser la création d'emploi ;
- Améliorer la qualité et l'adéquation des services proposés aux clients cibles ;
- Créer des bénéfices pour les clients / membres de la Microfinance, leur famille et leur communauté tels que l'augmentation des actifs, des revenus, la réduction de la vulnérabilité, l'amélioration de l'accès aux services et la satisfaction des besoins des membres.

Section 2 : INSTITUTION DES MICROFINANCES

I. DEFINITION DE L'INSTITUTION DES MICROFINANCES

Les Institutions des Microfinances sont des organismes qui offrent des services financiers tels que le crédit, l'épargne, le transfert d'argent, les assurances ... etc.

II. CLASSEMENT DES IMFs

La loi 16-2005 du 29 Septembre 2005 classe les IMFs en trois niveaux par rapport aux opérations qui leur sont autorisées, à leur structure de fonctionnement et de contrôle, à l'importance des risques liés aux activités de Microfinance, règles de gestion et normes de prudence exigées.

Quelque soit son niveau, chaque IMF est tenue de respecter les règles de gestion et les normes prudentielles définies par les autorités monétaires et le montant du crédit octroyé est limité à un seuil fixé par l'autorité de supervision. En résumé le classement se présente comme suit :

❖ *Niveaux 1 :*

- ✓ Octroie des crédits à court terme ;
- ✓ A une structure de fonctionnement et de contrôle simplifiée ;
- ✓ Ne peut pas collecter de l'épargne, s'il s'agit de non mutuelle ;
- ✓ Peut faire des prestations de conseil et de formation à la clientèle.

❖ *Niveaux 2 :*

- ✓ Octroie des crédits à court et moyen termes ;
- ✓ Réalise toutes d'un dispositif de contrôle interne et externe ;
- ✓ Les IMFs mutualistes peuvent collecter de l'épargne, mais uniquement auprès de leurs membres ;
- ✓ Les IMFs non mutualistes dotées du statut de société anonyme à capital fixé peuvent collecter de l'épargne publique.

❖ *Niveaux 3 :*

- ✓ Octroie des crédits à court, moyen et long termes ;
- ✓ Jouit des mêmes considérations que les IMFs pour la collecte de l'épargne.
- ✓ Réalise toutes les opérations de services connexes ;

- ✓ Opère avec une structure de fonctionnement et de contrôle développée.

III. FORMES ET STATUTS JURIDIQUES DES IMFs

III.1. Les formes juridiques des IMFs qui coexistent sont :

- ✓ (1) Association ou ONG pour les IMF₁ ne prévoyant pas de se transformer en IMF₂ ou ₃ ;
- ✓ (2) SARL à plusieurs associés pour les IMF_{1, 2} et ₃ ;
- ✓ (3) SA à capital fixé pour les IMF_{1, 2} et ₃ ;
- ✓ (4) Société coopérative pour IMF_{1, 2} et ₃ ;
- ✓ (5) SA à plusieurs actionnaires pour les IMF_{1, 2} et ₃ ;

III.2. La forme juridique admise par la Commission de Supervision Bancaire et Financière(CSBF) dépend de la collecte ou non des dépôts publics, du montant du capital minimum libéré et de la forme de l'IMF : mutualiste ou non mutualiste.

IV. LE CONTROLE DES INSTITUTIONS DES MICROFINANCES

La CSBF est l'organisation de régularisation et de surveillance générale du secteur :

- Elle est chargée de la rédaction des textes réglementaires, supervision et surveillance incluant les contrôles sur place et à distance des IMFs ;
- Elle assure le bon fonctionnement des IMFs et crédit, délivre les autorisations d'exercer, centralise les données ;
- Elle s'assure de l'intégrité des données du secteur ;
- Elle peut infliger des sanctions si nécessaire en cas de disfonctionnement.

V. LES DIFFERENTS TYPES DES IMFs

V.1. Les Institutions de Microfinance mutualiste :

Ce sont celles qui obéissent aux principes généraux des mutualismes c'est- à- dire celles qui rendent services à leurs membres :

- AECA / CIDR en 1990 dans la région de Marovoay ;
- CECAM / FERT en 1993 dans la région de Vakinakaratra ;

- OTIV / DID en 1994 dans la région de Toamasina et Lac Alaotra ;
- ADéFI en 1995 à Antsirabe ;
- TIAVO / WOCCU en 1995 à Fianarantsoa (WOCCU étant l'opérateur qui a lancé l'importation initiale du réseau TIAVO). Il a été ensuite relayé par l'IRAM à partir de 1999.

V.2. Les Institutions de Microfinance non mutualiste

Sont celles qui rendent les services à leurs clients :

- SIPEM qui a été créée en 1990 à Antananarivo ;
- VOLA MAHASOA / CIDR créée en 1993 et implantée la partie Sud de l'île à Tuléar ;
- APEM créée en 1987 intervient par le système de partenariat sur Antananarivo et Tuléar ;
- EAM initiée sous forme de projet en 1990 et transformée en Association de la pérennisation financière depuis la fin de l'année 1998 ;
- CEM la plus ancienne institution qui pratique le volet épargne orientée vers les populations ayant des revenus faibles ;
- MAHAVOTSE nouvellement venu et qui s'opère dans la partie SUD de Madagascar.

CHAPITRE II : HISTORIQUE DE LA RESEAU DES OTIV

Section 1 : GENERALITES DES OTIV A MADAGASCAR

I. HISTORIQUE DE RESEAU L'OTIV A MADAGASCAR

L'OTIV ou **O**mbona **T**ahiry **I**fampisamborana **V**ola qui signifie « Mutuelle d'épargne et de crédit » (MEC) est une association des personnes physiques et / ou morales, sans but lucratif fondée sur le principe de coopération, de solidarité et d'entre aide mutuelle ayant principalement comme objet l'octroi de crédit à moyen et court terme et la collecte d'épargne. Uniquement auprès de ses membres.

I.1. La naissance de l'OTIV

En 1990, un vaste réseau d'institution financière a été créé par Alphonse DESJARDINS, un journaliste et fonctionnaire canadien, sous le nom de « caisse populaire de Desjardins ». Ensuite, ce réseau est devenu le « Mouvement Desjardins » et s'est établit presque dans le monde entier et surtout dans les pays du tiers monde.

Alphonse Desjardins a créé cette institution financière dans les secteurs ruraux et urbains. Cette absence ne permet pas à une partie de la population de jouer pleinement le rôle économique qui est le sien, de même qu'il ne permet pas à cette population d'épargner en toute sécurité. Alors le mouvement Desjardins est né. Compte tenu de la prospérité de la microfinance dans le monde, les autorités Malgaches ont fait appel à la Banque Mondiale (BM) pour l'implanter à Madagascar. Elle dépend alors d'un financement de l'AGEPM (Agence d'Exécution du Projet Microfinance) qui gère le crédit octroyé par la Banque Mondiale sur la Microfinance.

Sous le numéro 3212 MAG. A partir de 1993, la Microfinance a été implantée à Madagascar. Et c'est à Tamatave que la première implantation. Maintenant, elle est éparpillée dans toutes les régions : DIANA, SAVA, ALAOTRA MANGORO, TOAMASINA LITTORIAL et ANTANANARIVO.

Tableau 1 : Période de création des OTIV à Madagascar

Localités	Année de création
Toamasina / Ambatondrazaka	1993
Antananarivo	1996
Région SAVA	1998
ALAOTRA Mangoro	1999
Région DIANA	2001

Source : Réseau des OTIV DIANA

I.2. La raison d'être de l'UNION

L'OTIV est créée pour rendre service à ses membres selon leur besoin et la capacité de l'institution :

- Prendre soin des épargnes que les membres ont mis à leur garde ;
- Offrir de crédit à ses membres selon leur capacité de remboursement ;
- Leur fournir des aides en les donnant des formations selon l'objet de prêt ;
- Leur apprendre la solidarité et la coopération entre eux.

I.3. Sa mission et ses objectifs

a) Sa Mission :

- ✓ Reçoit et gère le surplus de liquidité de ses membres sous formes de placement et de refinancement, cherchent des fonds externes en vue de satisfaire les besoins de crédit des OTIV membres ;
- ✓ Favoriser l'accessibilité des populations malgaches aux services d'épargne et de crédit à travers des OTIV qui lui sont affiliées. Elle représenter les OTIV membres ;

- ✓ Se charger de la formation des dirigeants et employées des OTIV et assure le suivi, l'encadrement, la promotion et le contrôle de la gestion des OTIV.

b) Ses objectifs :

Les objectifs de l'UNION des OTIV face à cette mission :

- ✓ Regrouper les OTIV.
- ✓ Fortifier les liens qui les unissent ;
- ✓ Favoriser leur croissance et leur développement ;
- ✓ Promouvoir la philosophie coopérative et mutualiste en général ;
- ✓ Appuyer les activités des OTIV dans leur milieu ;
- ✓ Favoriser leur rentabilité et leur autonomie financière.

II. GENERALITES SUR RESEAU DES OTIV DIANA

Il a été mis en place dans le cadre du projet microfinance par le gouvernement malgache l'international Développement Agence et Développement International. Desjardins et les premières caisses ont été mises en place en 2001.

L'union des OTIV de la DIANA a été créée en janvier 2002.

II.1. Histoire de la commune Urbaine de Diego Suarez :

Le tout premier nom de Diégo Suarez ou Antsiranana est Antomboko qui signifie « Troué, perforé », c'est la plus grande ville du Nord de Madagascar. Elle est la capitale de la province de Diego-Suarez. Avec la récente mise en place des 22 régions en 2004, elle est devenue la capitale de la région DIANA. Ses habitants s'appellent les Antsiranana. Son nom fait référence à deux navigateurs portugais : l'un s'appelait Diego Diaz, qui a découvert la grande île le 10 Août 1500 et l'autre Fernando Suarez, fut le premier à être la fois un port de commerce, de pêche, un port militaire et le site d'un grand chantier naval. Diego Suarez offre un climat chaud et très ensoleillé mais tempéré par le « Varatrazza » : vent du large venant du Nord qui le rend agréable, malgré la manque d'ombrages. La ville est la région du « moramora » (doucement, doucement, nonchalants, indifférent, beaucoup de ses habitants se prélassent dans les rues en mâchonnant cette drogue douce en vente libre qu'est le « Khat », une plante euphorisante et aphrodisiaque qu'ils ne peuvent s'en passer.

Un des sites fabuleux de la région est le parc national d'Ankarana avec ses fameux « Tsingy ». Une des attractions à ne pas rater est l'excursion à la mer d'Emeraude, la couleur de la mer qui vitre au vert transparent au milieu de l'océan.

Mais la région a encore d'innombrables aspects et paysages à découvrir telles que les réserves marines de Nosy Hara ainsi que des sites exceptionnels comme la réserve Spéciale d'Analamena avec une altitude de 646 m, la montagne des Français à 426 m, le Windsor Castle à 391 m et le massif de Tsaratanana sur ses hauts de 2874 m.

La potentialité économique de la commune Urbaine de Diego-Suarez est un des pôles économiques majeurs de Madagascar qui s'appuie, sur les industries portuaires et sur le tourisme. Elle possède, en effet, le 3^{ème} port de la grande île qui dispose de l'emplacement le plus avantageux. L'économie de la ville repose sur trois secteurs d'activités liées à la mer :

- La construction navale la SECREN, constitue la principale, activité économique de la ville avec plus de 1000 salariés. Elle reste un important chantier de construction et de réparation dans l'Océan Indien ;
- La pêche thonière avec l'entreprise PFOI, située en zone franche, elle est génératrice de nombreux emplois durant la saison du thon (de mars à juin).

II.2. Les différentes caisses de base et points de service:

a) Les Caisse de base :

C'est une caisse à personnalité juridique ou une agence de l'OTIV ou les points de service sont réunis. Actuellement, il y a cinq caisses de base dans la région DIANA.

Tableau 3 : Voici le tableau des caisses de base du réseau l'OTIV DIANA

Caisse à personnalité juridique	Date de création	Zone d'intervention	Localisation
Mahavonjy	19/06 /2001	Urbaine	Antsiranana
Avotro	19/06/2001	Urbaine	Anivorano Nord
Vagnono	22/06/2001	Urbaine	Ambilobe
Mandroso	23/06/2001	Urbaine	Ambohijanahola
Magnitry	29/06/2001	Urbaine	Hell-Ville

Source : Réseau des OTIV DIANA

b) Les points de service :

C'est une caisse sans personnalité juridique ou un sous agence de l'OTIV offre de service à leur membre. Dans l'OTIV DIANA il y a les huit points de service dans la région DIANA.

Tableau 2 : Voici le tableau des points de Service :

Caisse sans personnalité juridique	Date de création	Zone d'intervention	Localisation
Mahavonjy Scama	18/09/2002	Urbaine	Scama
Vagnono Ampondralava	02/11/2002	Rurale	Ampondralava
Vagnono Sirama	16/07/2011	Rurale	Sirama
Vagnono Ankazomborona	29/10/2002	Rurale	Ankazomborona
Mandroso Bemaneviky	15/10/2002	Rurale	Bemaneviky
Mandroso Djangoa	17/10/2002	Rurale	Djangoa
Magnitry Dzamandjar	14/10/2003	Semi- rurale	Dzamandjar
Magnitry Ankaramy	16/07/2007	Rurale	Ankaramy

Source : Réseau des OTIV DIANA

II.3. Identification et Localisation de l'OTIV MAHAVONJY

- Identification :

Sigle : OTIV

Raison sociale : Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola

Statut juridique : Société Coopérative (mutualiste)

- Localisation :

Siege social: Angle Avenue Lally Tollendal Antsiranana

B.P: 363 ANTSIRANANA6201

Standard (Tel): (261) (020) 82 213 03

Fax: (261) (020) 82 212 36

E-mail: otivdiego@blueline.mg.

II.4. Le principe de l'OTIV MAHAVONJY

Il y a trois principes:

- Adhésion libre, volontaire et ouvert à tous ;
- Neutralité politique, religieuse et ethnique ;
- Fonctionnement démocratique.

Section 2 : STRUCTURES ET FONCTIONNEMENTS

I. STRUCTURES DE L'OTIV

I.1. Structure juridique :

L'OTIV est une Institution Microfinance mutualiste dont l'administration est confiée à ses membres. Les Institutions Microfinances mutualistes sont celles qui remplissent les conditions juridiques prévues par la loi n° 96-020 du 04 septembre 1996, et notamment par l'agrément de la CSBF. Une nouvelle loi n° 2005 - 016 du 29 septembre 2005 précise dans son article 10 que : « Est qualité d'Institution Microfinance, une personne fondée sur les principes de coopération, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'Epargne de ses membres et/ou de consentir du crédit à ceux-ci »

De ce fait, ces IMF mutualistes doivent respecter les principes généraux du mutualisme tels que :

- ✓ La libre adhésion de ses membres sauf restriction prévu dans les statuts ;
- ✓ Des nombres illimités ;
- ✓ L'égalité des droits et obligations de chaque membre au niveau des IMFs de base. Chaque membre n'a droit qu'à une voix considération de parts sociales détenues, ni du droit d'adhésion ;
- ✓ L'interdiction de vote par procuration sauf dans cas exceptionnels et dans les limites prévues par les statuts.

I.2. Structure organisationnelle et opérationnelle :

❖ La caisse et son rôle

C'est au niveau de la caisse que toutes les activités (collecte de l'épargne et distribution de crédit) s'accomplissement.

Elle 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.

❖ **L'Union et son rôle :**

L'UNION est une association des OTIV. Elles s'unissent pour former un réseau.

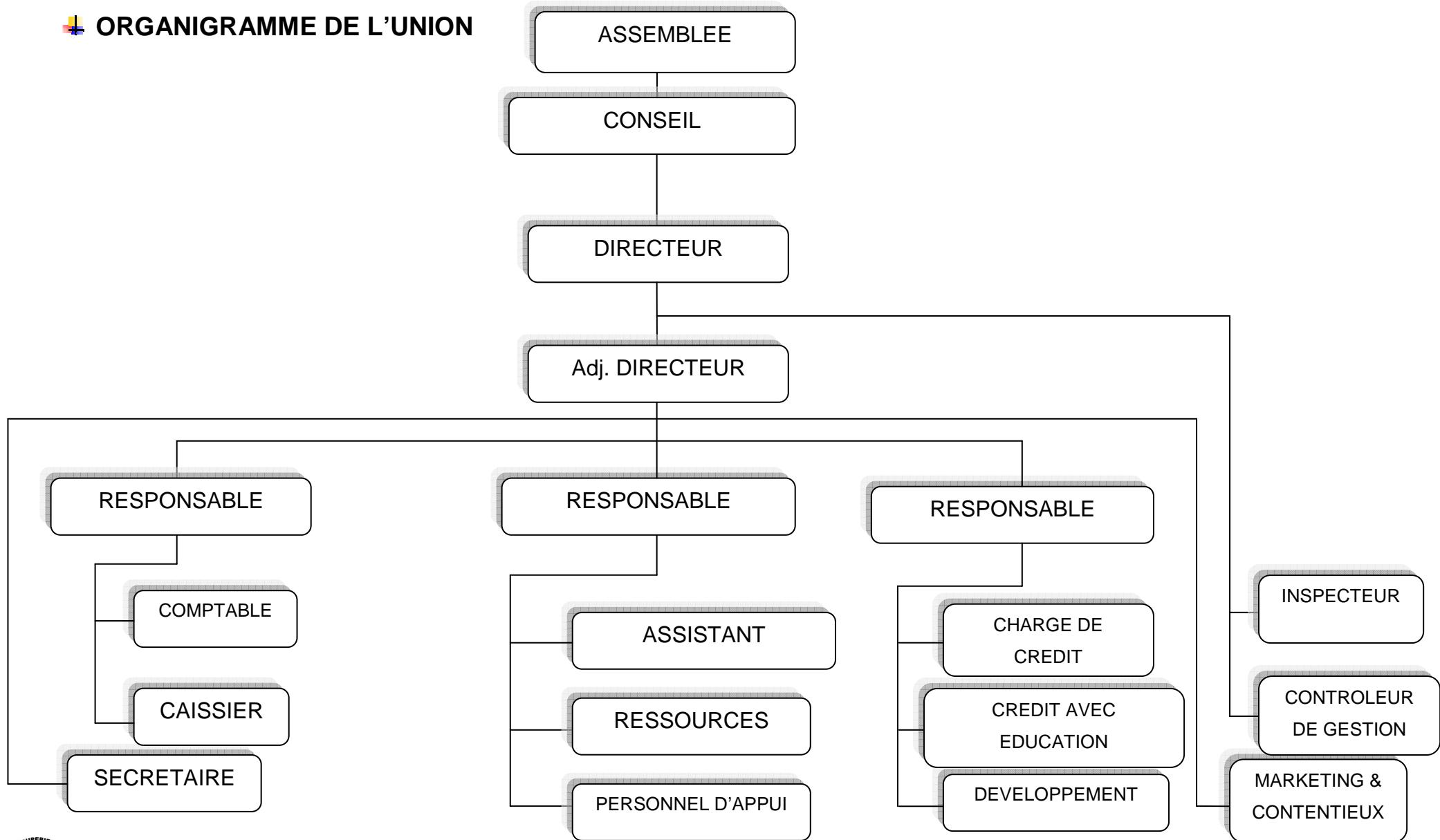
L'union des OTIV a pour rôle de veiller au bon fonctionnement de ses caisses en leur donnant les moyens pour développer leurs activités dans les meilleures conditions :

- Faire un suivi mensuel et trimestriel des portefeuilles prêts pour les caisses du réseau (cahier du suivi) ;
- Appuyer techniquement et former continuellement les agents de crédits dans l'exécution de leurs tâches ;
- Suivre les caisses dans l'organisation du recouvrement des portefeuilles prêts.

II. ORGANIGRAMMES ET FONCTIONNEMENTS

II.1. Organigrammes et Fonctionnements au niveau de l'OTIV :

ORGANIGRAMME DE L'UNION



FONCTIONNEMENT DE L'UNION

Selon son statut juridique le fonctionnement de l'OTIV est organisé comme suit :

- **L'Assemblée générale (AG)** : comme OTIV est une institution mutualiste tous les membres en font partie et ils ont le droit de participer à cette assemblée. Les nombres des personnes dans l'ensemble générale de l'UNION sont quinze (15) et l'ensemble générale des caisses sont les nombres des membres dans l'OTIV Mahavonjy.

Donc il existe trois sortes d'assemblée générale :

- **Assemblée Générale constitutive (AGC)** : elle a comme compétence l'adoption des statuts et de l'élection des dirigeants capable de veiller sur OTIV et servir ses membres.
- **Assemblée Générale Ordinaire (AGO)** : Par an après chaque clôture d'exercice il y a cette assemblée pour justifier les comptes et donner de décision dans l'affectation de résultat.
- **Assemblée Générale Extraordinaire (AGE)** : met en place la politique de crédit, apporte de modification au statut et dissoute par anticipation que le conseil d'administration a proposé.
- **Conseil d'Administration(DA)** : ils ont la responsabilité de la gestion de l'OTIV: celui du portefeuille prêt.

Mais ils ont comme rôle :

- ❖ D'examiner le rapport sur les prêts ;
- ❖ Poursuivre judiciairement le recouvrement des prêts contentieux en cas de nécessité ;
- ❖ Il représente aussi l'OTIV face aux autres institutions.

Il est composé de cinq (5) membres :

- ❖ 1 Président
- ❖ 1 Vice président
- ❖ 1 Secrétaire
- ❖ 2 Conseillers

- **Comité de contrôle (Coco)** : ils ont pour responsabilité de veiller sur la gestion de l'OTIV en tenant compte de leur portefeuille prêt.

Leurs rôles sont :

- ❖ Voir si le coefficient d'engagement et le plafond individuel sont respectés ;
- ❖ Vérifier que les prêts aux dirigeants et aux employées ont été accordés par l'union ;
- ❖ Signaler les anomalies lors de contrôle.

Il est composé des trois membres élus par l'Assemblée Générale.

- **Commissions de crédit (CC)** : elles ont la responsabilité de donner des décisions dans l'octroi de crédit ou non et elles participent aussi dans la gestion de portefeuille prêt de l'OTIV ;

Elles ont comme rôle :

- ❖ Analyser le dossier de crédit et voir si tous les documents exigés sont complets ;
- ❖ Vérifier que les informations sur l'analyse de risque sont identiques à celui de politique de crédit ;
- ❖ Elles sont composées de trois (3) membres qui ne sont pas payés mais indemnisés. Les trois personnes sont choisies parmi les membres qui connaissent mieux leurs associés (les autres membres). Elles sont aussi renouvelable tous les trois ans ou moins
- ❖ Un de ses trois commission.
- ❖ Un membre ne doit pas faire partie de commission de crédit s'il s'agit d'une délibération d'un prêt qui lui est destiné.

Voici ses trois membres :

- ❖ 1 Président
- ❖ 1 Vice président
- ❖ 1 Secrétaire

- **Directeur de réseau (DR)**: il a comme responsabilité de manager l'Union en :

- ❖ Planifiant et vérifiant l'ensemble des activités de l'Union ;
- ❖ Gérer le plan de travail ;
- ❖ S'occuper de la coopération et la collaboration stratégique.

● Contrôleur de gestion (CG) :

Le Contrôleur de gestion relève du Directeur du Réseau. Afin de garantir la bonne qualité des informations comptables et financières, il assure le contrôle permanent du processus comptable et opérationnel de l'union. Il a pour rôle de suivre l'exécution des budgets et d'analyser les éventuels écarts par rapport aux réalisations, il participe à l'élaboration du plan d'affaires et à la mise à jour et au suivi des tableaux

● Responsable Financier(RF) :

Le Responsable du service financier relève du Direction du Réseau. Il assure la gestion financière de l'Union et du Réseau. Il participe à la production d'informations financières et effectue le suivi ainsi que l'analyse de la situation financière du réseau et de l'Union. Il gère son service et supervise les employés sous sa responsabilité.

● Responsable Administratif (RA) :

Le Responsable du service Administratif relève du Directeur. A fin d'assurer le suivi permanent des dossiers administratives et les dossiers du personnel du Réseau. Il assure également la gestion des parcs roulant et la logistique. Il gère son service et supervise les employés sous sa responsabilité.

● Responsable Exploitation (RE) :

Le responsable du service Exploitation relève du Directeur du Réseau. Il coordonne les services exploitations, le suivi des crédits, l'encadrement (méthodes, procédures) ainsi que l'appui conseil en gestion. Il réalise le suivi et l'analyse de situation financière des mutuelles et assure également le système d'information de gestion au niveau des mutuelles. Il gère son service et supervise les employés sous sa responsabilité.

● Agent Comptable (AC) :

Le comptable relève directement du Responsable Financier. Il assure la production de toutes les informations financières dans toutes ses formes et collabore étroitement avec le Responsable Financier en matière de suivi des comptes au niveau de l'Union. Il contribue à la mise à jour de toutes les activités et opérations comptables courantes de l'Union.

● **Caissier :**

Le Caissier est sous l'autorité du Responsable Financier. IL a pour principale responsabilité la gestion de la caisse de l'Union. Il assure également l'enregistrement du mouvement de fonds au niveau de l'Union.

● **Secrétaire de direction(SD) :**

Le secrétaire de direction est sous l'autorité du Directeur Adjoint. Il assure le rôle de secrétariat (accueil des visiteurs, réception du téléphone, gestion des correspondances administratives et les petits travaux de saisi de l'Union) et la gestion des fournitures de l'Union.

● **Assistant Administratif (AA) :**

L'assistant Administratif est sous l'autorité du Responsable Administratif et a pour principales responsabilités la gestion des dossiers administratifs, des dossiers du personnel. Il assure également la gestion du stock de fourniture et outils du Réseau

● **Ressources humaines(RH) :**

Les ressources humaines sont considérées comme un facteur déterminant dans le développement de l'entreprise, et la fonction personnelle doit alors concilier le développement de l'entreprise et celui des individus de manière optimale.

● **L'Agent de crédit avec éducation (ACAE):**

L'agent de crédit avec éducation est sous l'autorité des dirigeants exécutifs de l'UNION et de l'OTIV Magnitry. Il a pour principales responsabilités la gestion du processus d'octroi de crédit, suivi et de recouvrement des déboursés ainsi que les éducations des membres des associations de crédit selon la politique et les procédures de crédit en vigueur.

● **Inspecteur :**

- ❖ Faire l'inspection de crédit ;
- ❖ Vérifier que les procédures sont bien respectées ;
- ❖ Vérifier que la garantie correspond à la demande.

● **Charge de Crédit (CC) :**

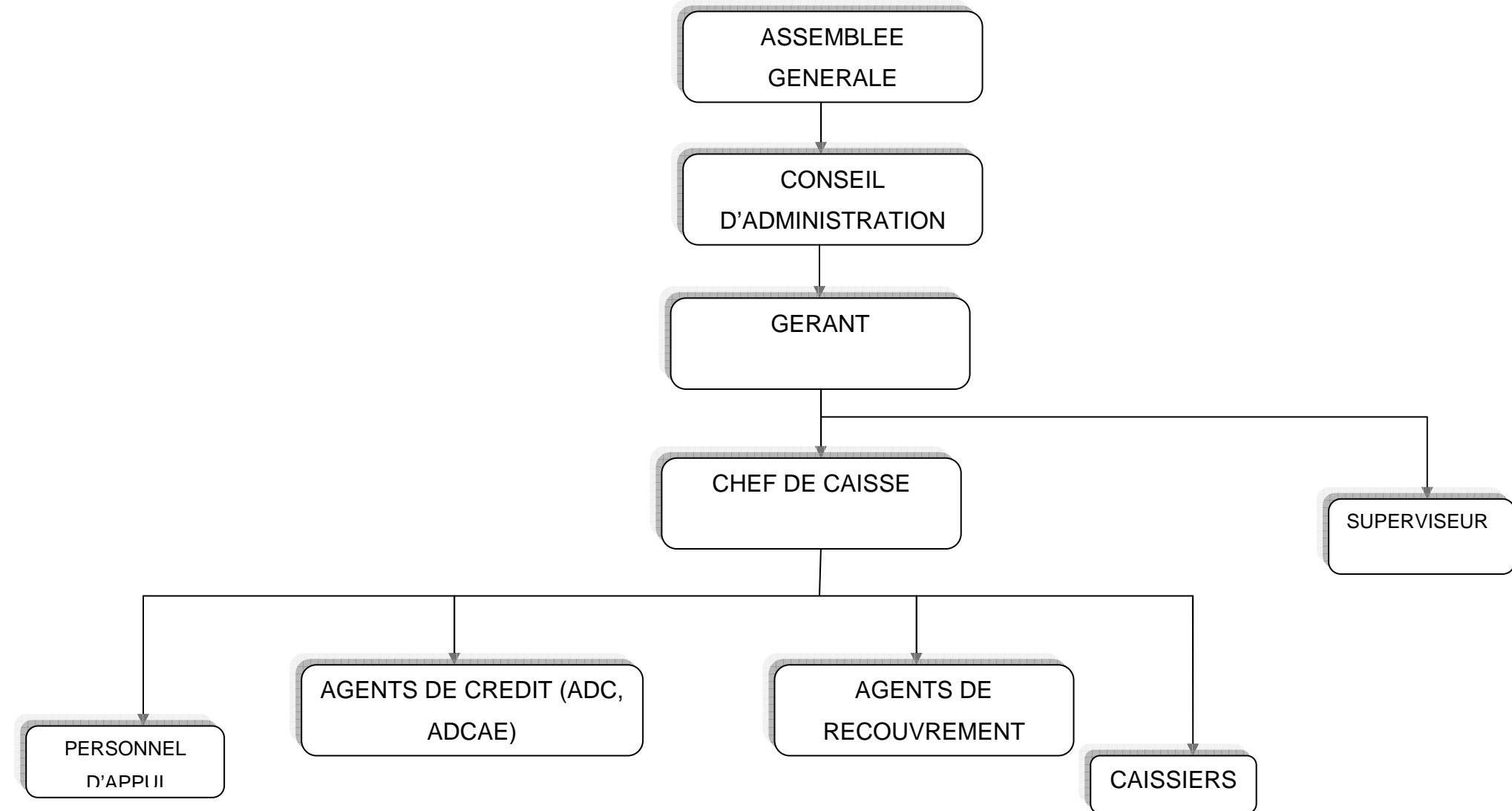
- ❖ Contrôler le crédit ;
- ❖ Donner de recommandation.

● **Agent Charge de Marketing et Communication (ACMC) :**

L'Agent chargé de marketing et des affaires juridiques relève du Directeur Adjoint. Pour le développement commercial des produits, il doit définir et mettre en œuvre la stratégie avec les objectifs principaux. Il assure aussi le développement de la stratégie et outils de la communication et participer aux actions de renforcement des capacités des agents en matière d'information et de communication. Il assure également le suivi des dossiers litigieux et suivi de la régularité du Réseau envers des lois et règlementations en vigueurs.

II.2. Organigramme et Fonctionnement au niveau des caisses :

Organigramme des caisses



FONCTIONNEMENT DES CAISSES :

● **Gérant** : il est le gestionnaire de portefeuille de crédit car il est le responsable de la caisse.

A ce titre il doit :

- ❖ Connaitre la politique et l'appliquer ;
- ❖ Tenir à jour la comptabilité de crédit ;
- ❖ Tenir le secret de la décision sur le crédit qu'il lui soit accordé ou refusé ;
- ❖ Faire porter à la connaissance de sociétaire les types de crédit existant à l'OTIV.

● **Chef de caisse** : c'est le responsable des guichets annexe dans les points de service.

● **Superviseur** : il surveille le travail du Gérant et chef de caisse

● **Agent de Crédit (AC)** : c'est le responsable de dossier constitué par l'emprunteur. conseille l'emprunteur lors du remplissage les dossiers.

Il doit assurer que la politique de crédit appliquée est conforme à celui en vigueur.

● **Agent de Recouvrement (AR)** : en tant qu'agent de recouvrement il doit :

- ❖ S'occuper de recouvrement de prêt en retard ;
- ❖ Remplir le carnet et fiche de prêt de remboursement ;
- ❖ Accorder la pénalité aux emprunteurs qui n'ont pas remboursés à la date fixée ;
- ❖ Il peut aussi fournir des renseignements sur la demande de crédit.

● **Caissier principal** :

Le Caissier principal est sous l'autorité des dirigeants exécutifs de l'UNION et Gérant. Il a pour principales responsabilités de contrôler, de coordonner les activités quotidiennes des guichets et de tenir la comptabilité de la caisse de base et du centre administratif. Aussi, il assure la gestion des liquidités et assister le gérant sur la gestion de l'activité de l'OTIV.

● **Caissiers :**

Le Caissier est sous l'autorité des dirigeants exécutifs de l'UNION et Gérant. Il a pour principales responsabilités d'opérer le guichet et d'assurer la gestion des liquidités de l'OTIV :

- ❖ Servir les membres ;
- ❖ Assurer les opérations de guichet en faisant les transactions d'entrée et de sortie de fonds des membres.

PARTIE II : LE PRODUIT
EPARGNE ET SES
IMPORTANCES

CHAPITRE I : LE PRODUIT D'EPARGNE

Section 1 : GENERALITES DE PRODUIT D'EPARGNE

Comme tout le monde, les pauvres font face aux situations imprévues (maladie, enterrement) ou prévus (frais scolaires, agrandissement de l'habitat...) nécessitant des dépenses d'argent. Ils épargnent alors et le font de manière permanente sous des formes moins « courantes » que l'argent (objets de valeur, animaux domestiques, matériaux de construction...) ou bien prêtent leur épargne à un membre de la famille afin de la mettre à l'abri du vol et des incendies (s'ils la conservent sous le matelas).

Toutes ces formes « d'épargne du pauvre » présentent un inconvénient majeur : leur réalisation (transformation en argent) n'est pas toujours instantanée et souvent se fait au désavantage du vendeur (vente à perte).

Les pauvres ne donnent pas trop d'importance au taux de rémunération de l'épargne. Ce qui leur importe est un système d'épargne sûr et approprié qui leur restitue instantanément l'argent en cas d'urgence ou pour profiter d'une opportunité d'investissement ou d'acquisition de biens.

I. LES DEFINITIONS DE PRODUIT D'EPARGNE

I.1. Définition par la loi :

Article 16-2005 « L'épargne est constituée par des fonds reçus sous forme de dépôts, autre que les apports en capital décrits ci-dessus. Le type de licence ou d'agrément de l'IMF détermine qu'elle peut mobiliser de l'épargne et comment elle peut l'utiliser dans ses activités. L'IMF doit restituer les épargnes selon les modalités convenues ».

I.2. Définition par l'économie :

L'épargne constitue la partie de revenu qui n'est pas consommée. La collecte de l'épargne est une principale activité de l'OTIV. Elle fait épargner de revenu par

membres, ceci fait partie de règle que l'OTIV pose à tous ceux qui veulent être membres.

I.3. Définition comptable d'épargne

L'épargne est un élément fondamental dans l'économie : elle est la contrepartie de l'investissement, lequel permet à la croissance de se maintenir et de progresser. En principe, plus le niveau d'épargne est élevé, plus les entreprises peuvent avoir accès à des financements bon marché qui leur servent à augmenter leurs capacités de production et à produire davantage en distribuant ainsi plus de revenus à leurs salariés et à la collectivité. Il est donc indispensable d'avoir une bonne mesure de cette variable. Pour les économistes, l'épargne n'est pas analysée seulement comme un stock, elle est considérée aussi comme un flux.

I.4. Définition par l'OTIV

Chez l'OTIV, le mot collecte de l'épargne signifie la réserve volontaire d'une partie de revenu d'un membre qu'il met à la disposition et qu'il peut prendre à n'importe quel moment ou dans un temps déterminé selon ses vœux. Pour participer à cette épargne, qui est une activité offerte par OTIV, il faut adhérer.

II. LA CARACTERISTIQUE DU PRODUIT EPARGNE

Le produit épargne sont caractérisé par :

- De l'argent liquide non dépensé et non investi ;
- Volontaire et généralement rémunérée pour encourager les déposants ;
- Commissions ;
- Fréquence de dépôt ;
- Fréquence de retrait ;
- Solde minimum ;
- Taux d'intérêt.

III. L'OBJECTIF DU PRODUIT D'EPARGNE :

L'objectif du produit d'épargne est la constitution d'un capital qui puisse être réalisée dans un objectif de précaution ou dans un objectif précis, comme la recherche de revenus complémentaires (Retraite par exemple), ou encore le financement d'un projet (immobilier, vacances, Travaux, voiture ou autres) que vous pouvez quantifier et planifier à une période déterminée selon votre capacité d'épargne. Si vous souhaitez disposer d'une somme précise à une date donnée, mieux vaut épargner une somme fixé chaque mois, même si c'est parfois contraignant. Si vous préférez la souplesse et que vous mettez de côté chaque mois ce que vous n'avez pas dépensé, vous ne saurez pas à l'avance quelle somme sera épargnée à terme.

IV. LES DIFFERENTS TYPES DU PRODUIT EPARGNENT :

Actuellement, il y a deux (2) grandes types des produits épargnes au sein de l'**OTIV Mahavonjy**:

IV.1. Le produit épargne volontaire ou épargne à vue :

L'Épargne à vue est le compte de base que tout membre possède pour effectuer des dépôts et des retraits. L'épargne qui y est conservée en liquide et disponible en tout temps. L'épargne volontaire c'est une épargne simple, c'est-à-dire qu'on peut être retiré et versé à tout moment. Pour le retrait et le versement, il n'y a pas de minimum ou maximum, l'épargne est non rémunérée.

IV.2. Le produit d'épargne à terme :

L'Épargne à terme est un produit d'épargne permettant au membre de placer une certaine somme d'argent à un taux supérieur pour une période donnée. Généralement, l'épargne est rémunérée et déposée pour une durée convenue, ne peut être retirée avant terme sous peine de pénalités par exemple : 3 mois, 6 mois, 9 mois et 12 mois. La valeur minimale est Ar 100 000 et le maximum n'est pas limité. A l'échéance, la somme de membre investi est versée directement dans une épargne volontaire du sociétaire après on transfère la somme dans le compte à terme du membre. Il existe

l'intérêt est de 3 à 6% pour augmenter la somme dans le compte à terme par trimestre pendant les trois mois on ne touche pas l'épargne à terme du membre. Mais, après les 3 mois le membre est libre de retirer la somme et plus les intérêts.

Donc, voici la durée de division et ses taux d'intérêts :

MOIS	LES POURCENTAGES
3 mois	0.75%
6 mois	1.75%
9 mois	3%
12 mois	4.5%

A part ces deux types d'épargne il existe plusieurs types d'épargnes mais elles sont regroupées au niveau de l'une d'elle :

- ❖ **Epargne bloquée** : c'est l'épargne que l'OTIV bloque au moment où le propriétaire de compte fait un crédit on l'appelle aussi épargne nantie. Elle est au moins 10% de l'argent que l'emprunteur veut emprunter. Elle ne devrait pas servir au remboursement qu'au cas où le prêt devient douteux.
- ❖ **Epargne inactif** : c'est une épargne dont le propriétaire n'a pas beaucoup fait de versement à son compte pendant un certain période. Cela veut dire que un sociétaire qui ne fait pas de participation dans son compte pendant un certaine.
- ❖ **Dépôt salaire** : c'est un salaire versé directement sur le compte de l'OTIV pour avoir retiré facilement le salaire du membre par exemple : les employés de l'OTIV.
- ❖ **Plan d'épargne** :

Un plan d'épargne nécessite pour le client/membre de verser régulièrement un montant à l'IMF pendant une période déterminée. Après cette période, le client/membre peut retirer l'épargne pour réaliser une activité précise (par exemple : plan d'épargne frais scolaire,...).

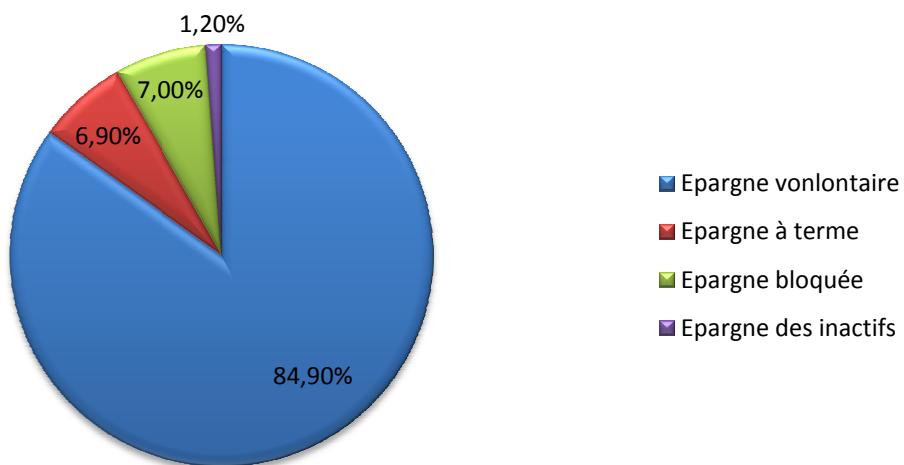
Voici le tableau d'épargne par type de membre de l'OTIV Mahavonjy de l'année 2010 :

➤ **EPARGNE PAR TYPE DE MEMBRE**

Type Type d'épargne	Individuel		Groupement		Personnes Morales	Groupe défavorisé caisse féminine	TOTAL
	Homme	Femme	Groupe Homme	Groupe Femme			
Epargne volontaire	466 851 735	798 537 122	107 224 179	4 031 454	5 823 117	40 328 093	1 422 795 700
Epargne continue	0	0	0	0	0	0	0
Dépôt à terme	103 595 885	11 905 000	0	0	0	0	115 500 885
Epargne bloquée	41 542 000	57 129 000	2 468 000	7 400 000	140 000	8 637 000	117 316 000
Epargne des inactifs	5 234 531	6 708 304	2 461 262	13 443	4 868 650	926 342	20 212 532
EPARGNES TOTALES	617 224 151	874 279 426	112 153 441	11 444 897	10 831 767	49 891 435	1 675 825 117
EPARGNE MOYENNE	171 166	189 484	346 153	224 410	111 668	959 451	191 654

Source : Réunion des membres de l'OTIV Mahavonjy

D'après ce tableau voici le graphique pour présenter le pourcentage des produits épargnés à l'OTIV Mahavonjy :



V. L'ADHESION DU MEMBRE :

Les membres d'une IMF mutualiste sont les propriétaires et utilisateurs de l'institution. Toutes les personnes peuvent être membre de l'OTIV, sauf la personne âgée de plus de 65ans. Donc la personne qui y adhéré est dénommée épargnant.

Il y a deux différents types des membres à l'OTIV :

- ❖ Membre ordinaire c'est une personne plus de 18 ans ;
- ❖ Membre auxiliaire c'est une personne étrangère et la personne mineure.

Voici les trois cas de personne adhérée à l'OTIV :

V.1. Cas de mineur : enfant moins de 18 ans ;

Si le membre est mineur, on a besoin en plus de son tuteur ou tutrice. Mais, il n'est pas accepté pour retirer son compte.

- Une copie d'acte de naissance ;
- Un certificat de résidence ;
- Deux photos d'identité ;
- Droit 7000 Ar.

Les pièces jointes : son tuteur ou tutrice

- Un certificat de résidence ;

- Une photocopie légalisée CIN ;
- Présence obligatoire de la signature.

V.2. Cas de majeur : personne plus de 18 ans jusqu'à 65 ans ;

Si le membre est majeur, on à besoin :

- Un certificat de résidence ;
- Une photocopie légalisée de la CIN ;
- Deux photos d'identité ;
- Droit 7000 Ar.

V.3. Cas des associations ou société : la personne morale

On à besoin de :

- Une photocopie légalisée du statut ;
- Une photocopie légalisée du procès verbale ;
- Un certificat de résidence ;
- Une photocopie légalisée de la CIN ;
- Deux photos d'identité ;
- Droit 7000 Ar.

Toute personne sans distinction peut devenir membre à l'OTIV mais il faut qu'il s'acquitte du droit d'adhésion puis libère sa part sociale et s'engage à respecter les règlements et les statuts de l'OTIV.

Voici les listes de la part sociale et droit d'adhésion dans l'OTIV DIANA :

CAISSE	PART SOCIALE(Ar)	DROIT D'ADHESION(Ar)
MAHAVONJY Diégo	Ar 5000	Ar 2000
AVOTRO Anivorano	Ar 5000	Ar 1000
VAGNONO Ambilobe	Ar 5000	Ar 1500
MANDROSO Ambanja	Ar 5000	Ar 2000
MAGNITRY Nosy-Be	Ar 5000	Ar 3000

Sources : Union des OTIV DIANA

❖ **Part sociale** : sont les apports des membres mutualistes pour constituer les fonds propres de l'institution.

Le capital social est Ar 5000 pour le solde dans le compte du membre .Mais, il est libre pour retirer la solde en cas s'il démissionne mais à la condition qu'il n'ait pas fait de prêt à l'OTIV.

❖ **Droit d'adhésion** : c'est un montant à payer par un nouveau membre d'une IMF mutualiste. Le droit d'adhésion ne rentre pas dans les fonds propres.

STATISTIQUE DE L'OTIV MAHAVONJY DIEGO DU 31/12/2010

Voici la statistique des adhésions dans l'OTIV Mahavonjy par catégorie socioprofessionnelle :

Catégories socioprofessionnelles	Type	Individuel		Groupement		Personnes Morales	Groupe de Favorisé Caisse féminine	TOTAL
		Homme	Femme	Groupe Homme	Groupe Femme			
Agriculteurs	76	30	3	0	13	0	0	122
Artisans	3	1	0	0	0	0	0	4
Commerçants	1313	1803	56	19	8	27	27	3226
Salariés	1300	786	43	3	1	0	0	2133
Autres	914	1994	222	29	75	25	25	3259
TOTAL	3606	4614	324	51	97	52	52	8744

Sources : Réunion des membres de l'OTIV MAHAVONJY

Voici le nombre des membres adhérés à l'OTIV Mahavonjy durant deux années : 2009 à 2010

sex Caisse	Homm e	Femm e	Groupe homme	Groupe femme	Personne morale	Personne féminine	TOTAL
OTIV MAHAVONJY	461	767	53	19	4	5	1309
LES POURCENTAGES	35.2%	58.6%	4.0%	1.5%	0.3%	0.4%	100%

Sources : Réunion des membres de l'OTIV MAHAVONJY

Le tableau présente le nombre des personnes adhérées aux membres dans l'OTIV Mahavonjy pendant les années 2009 à 2010. Le nombre des femmes est très élevé par rapport aux hommes (le nombre 767 personnes). Le deuxième c'est les hommes aux nombre de 461 personnes et le nombre de la personne morale est très bas

Remarque :

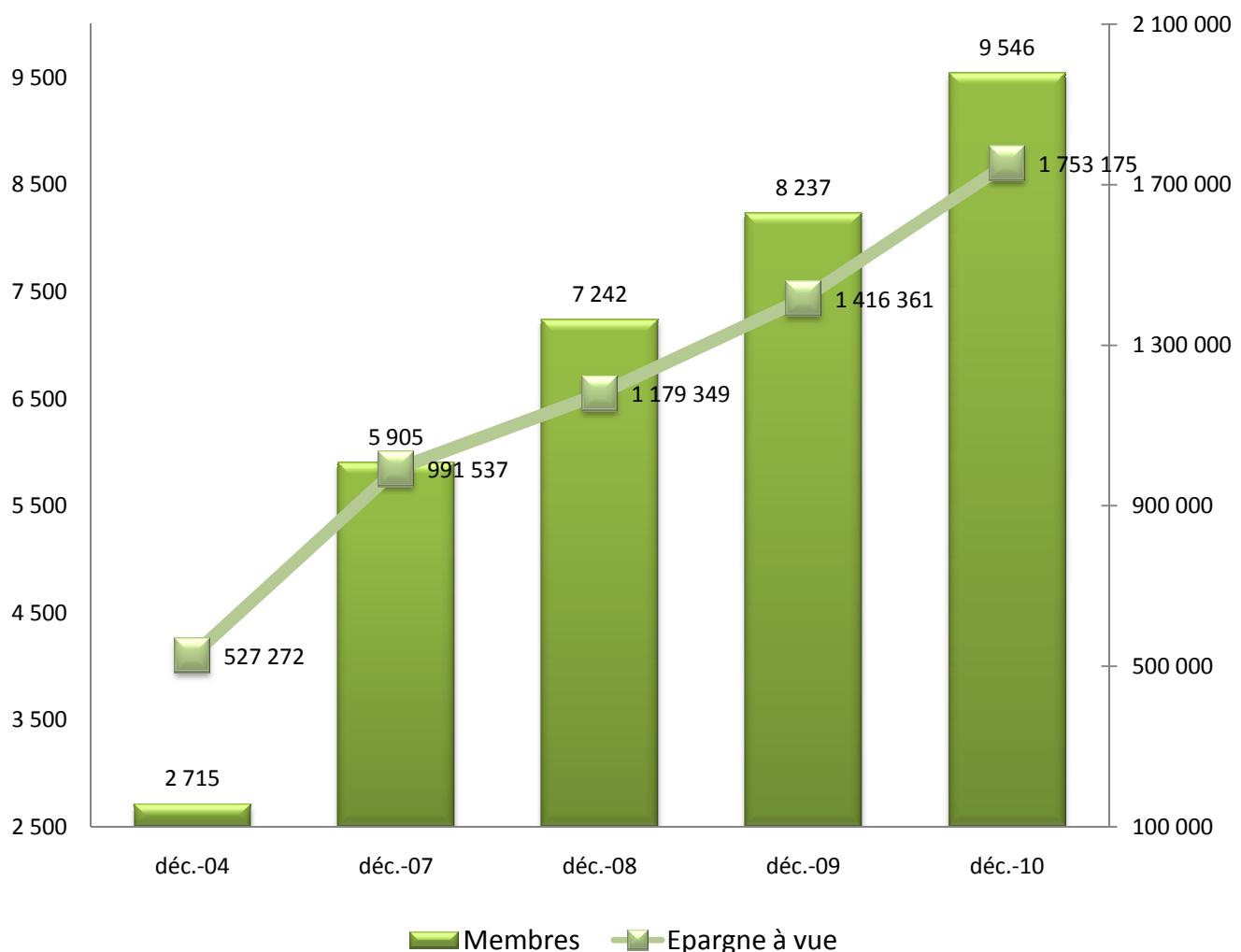
On peut interpréter ce tableau de façon suivante :

- ❖ Epargner à l'IMF intéresse beaucoup d'individus par rapport au groupe des personnes ou personnes morales et plus précisément les femmes en particulier (58.6%) des membres contre 35.2% des hommes ;
- ❖ Les femmes sont capables de faire plus d'épargne par rapport aux hommes ;
- ❖ En groupe : le groupe masculin (4.0%) est plus dynamique de faire une épargne par rapport au groupe féminine (1.5%).

Section 2 : LA SITUATION DE PRODUIT EPARGNE A L'OTIV MAHAVONJY

I. EVOLUTION ANNUELLE DES MEMBRES, EPARGNE DE L'OTIV MAHAVONJY :

Epargne en millier d'Ariary



Source : Réunion des membres OTIV Mahavonjy

Cette graphique nous montre l'évolution annuelle des membres et épargne de l'OTIV Mahavonjy. Pendant, les quatre dernières années le nombre des membres ne cesse d'augmenté d'année en année. L'augmentation était de 1309 entre 2009 à 2010. Actuellement, les nombres totaux du membre dans l'OTIV Mahavonjy atteint 9546.. On remarque ici que chaque année il y a toujours une évolution et également une variation des personnes épargnantes.

Voici, la somme totale des épargnes que l'OTIV :

Type \ Année	2007	2008	2009	2010
Epargne à vue (en millier d'Ariary)	991 537	1 179 345	1 416 361	1 753 175

Source : Réunion des membres OTIV Mahavonjy

II. LA RELATION ENTRE LE PRODUIT EPARGNE ET LE PRODUIT CREDIT DANS L'OTIV MAHAVONJY :

❖ Pour les épargnants simples :

L'épargne de l'emprunteur devrait être analysée pour s'assurer qu'il respecte ses engagements envers la caisse. Il faut que ce soit une épargne active et contient de 10% mais si c'est une épargne inactive il faut que ce membre rende son épargne active d'abord. La note à gagné dans ce critère est 10 sur 100 point aussi.

Tous les membres de l'OTIV, sont libérés sur le crédit. Mais, il y a des conditions à respecter après le prêt. A l'OTIV on donne les crédits différents, il n'y a pas de bailleur de fonds donc dépend de l'épargne du membre pour donner le crédit du membre qui fait le prêt surtout l'épargne à terme du membre.

Pour plusieurs institutions de microfinance, les montants d'épargne mobilisés sont suffisants et même supérieurs aux besoins de financement des portefeuilles de prêts. Selon certains, le modèle de développement du crédit à partir de fonds d'organisations caritatives internationales ne permet pas ou peut même contribuer à défendre la

mobilisation locale de l'épargne et à rendre les initiatives de développement du crédit dépendantes de la bonne volonté des bailleurs de fonds. En fait, toujours selon les tenants de cette position, ce type d'action pourrait exclure l'offre et le développement de produits d'accumulation durables, variés et adaptés aux besoins de la population tout en rendant les institutions dépendantes d'un financement extérieur.

❖ **Pour les femmes :**

Les femmes sans emploi dans les fokontany de la commune de Diégo-Suarez sont incitées à adhérer dans l'association caisse féminine de l'OTIV. La pauvreté des femmes ciblées par le Crédit Avec Education n'exclue pas la possibilité de celle-ci de bénéficier du service épargne à l'OTIV Mahavonjy. Il y a trois différents types des produits épargnes possibles au niveau du crédit avec éducation:

❖ **L'épargne préalable :**

Ce type d'épargne s'apparente à la garantie financière mais pour le CAE, la proposition par rapport au crédit doit évoluer progressivement avec le cycle. Le taux de l'épargne préalable est seulement de 5% pour le premier cycle. Certains Réseaux vont jusqu'à 10% mais pas plus pour le premier crédit. Comme le montant du premier crédit est faible les femmes ont de mal à constituer. Le paiement peut, en plus, être échelonné pendant la durée des 5 séances de formation préalable au premier octroi qui s'étalent pendant au moins d'une période de 3 semaines.

Le Réseau doit ensuite décider dans sa politique de fixer le pourcentage devra maximum pour les cycles avancés. Cette décision devra fortement s'inspirer de la politique générale de crédit du Réseau en vue de faciliter aux femmes le transfert de leurs AEC vers le crédit individuel.

❖ L'épargne minimum exigée par réunion (obligatoire) :

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 être retirée qu'à la fin du cycle après l'extinction de la totalité de la dette de son propriétaire et selon le cas de toute l'AEC (qui est vivement conseillé).

L'épargne minimum périodique est généralement fixée par le règlement intérieur de l'AEC mais les AEC ont tendance à fixer le même montant pour tout le monde sans considération de la différence entre les montants des crédits entre les membres.

Elle peut être aussi fixée de façon plus objective par le Réseau. Un Réseau malgache a fixé cette épargne périodique à 1% du montant du crédit par chaque femme sachant que l'épargne, si l'AEC n'a pas de problème grave reste la propriété individuelle de celle qui l'a déposée. On laisse par contre à l'AEC dans ce cas la décision d'adopter la sanction appropriée pour celle qui n'honore pas son obligation d'épargne.

❖ L'épargne Volontaire :

En plus des deux autres épargnes qui sont obligatoires, les femmes sont également encouragées 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 périodiques.

C'est par rapport à ces épargnes volontaires que les questions se posent sur la pertinence de mettre en œuvre ou pas la caution solidaire sur la totalité de l'épargne car ces femmes doivent se sentir protégées pour pouvoir continuer à épargner.

CHAPITRE II : SES IMPORTANCES DE PRODUIT D'EPARGNE

Section 1 : L'Importance et les avantages de produit épargne :

L'épargne comme source de financement, constitue un levier important pour l'autonomie des institutions de microfinance. Elle leur permet une autonomie par rapport aux acteurs extérieurs et bailleurs de fonds, une source de fonds durable et une meilleure appréciation des habitudes financières d'un membre lors de l'octroi de crédits. La collecte de l'épargne permet également le développement d'un lien de confiance plus durable entre l'institution et la communauté au sein de laquelle elle exerce ses activités. Cependant, la collecte de l'épargne au niveau de l'institution n'implique pas seulement d'avantages et son introduction doit être analysée et planifiée soigneusement. Entre autres, elle implique des coûts administratifs beaucoup plus élevés que le simple octroi des crédits: le nombre de clients beaucoup plus élevé qui se traduit par une expansion du nombre d'employés nécessaires à sa collecte et à sa gestion, de systèmes, de formation additionnelle requise chez les employés. Les multiples transactions de faibles montants impliquées, ainsi que la sécurisation des opérations et des clients (et les infrastructures physiques additionnelles qu'elle implique) deviennent des facteurs beaucoup plus importants.

I. LES AVANTAGES POUR LE RESEAU OTIV :

Du point de vue institutionnel, si le prix des services de dépôt est correctement établi, la mobilisation de la petite et de la micro- épargne peut aider les Institution des microfinances à atteindre l'autosuffisance. L'introduction de facilités épargne peut en effet considérablement améliorer la portée de l'IMF, en augmentant la demande et en permettant la maîtrise des coûts de ses activités. Grâce à ses activités de dépôt, l'IMF peut réduire le coût du capital et construire une base solide de développement.

Une institution ne peut gagner la confiance des déposants potentiels qu'en diminuant les risques perçus, grâce à une bonne performance opérationnelle qui soit à la fois visible et concrète pour les membres. L'un des défis majeurs posés aux Institutions des microfinances des élaborations des programmes d'épargne efficaces consiste à adapter

leur culture institutionnelle et se donner les moyens de soutenir ces nouveaux services. Un autre élément important est le rôle de l'Etat a : la réglementation et la supervision des institutions offrant des conçus et bien distribués, des IMFs peuvent devenir des véritable intermédiaires financiers, réduisant un flux réguliers de capital pour financer leurs opérations financières.

Proposer des services d'épargne présente plusieurs avantages importants pour les IMFs :

- Source de financement par les dépôts attractifs dans la mesure où les charges financières sont en principes moins élevées qu'avec des fonds provenant du marché interbancaire.
- Risque d'illiquidité de réduit en raison du faible nombre de retraits effectués sur les petits comptes d'épargne. Le risque est moins grand que dans le cas de retraits plus élevés sur des comptes d'épargnes plus importants.
- Source de financement plus régulière que celle des bailleurs de fonds ou les lignes de refinancement des banques centrales. Contrairement aux gouvernements et aux bailleurs de fonds qui financent les IMFs, les petits déposants n'interviennent généralement pas des institutions.

Outre l'élaboration de produits d'épargne adaptés, les IMFs doivent savoir qu'il existe d'autres éléments essentiels pour la plupart hors de leur contrôle permettant de délivrer avec succès les produits d'épargne.

Ces éléments comprennent :

- Un environnement financier et macro- économique sain ;
- Une gouvernance, une définition de la propriété et des structures institutionnelles saines pour les IMFs proposant des services d'épargne. Ces facteurs doivent garantir une intermédiation financière sûre entre les épargnants et les emprunteurs ;
- Des moyens de gestion financière sophistiqués, centrés sur la liquidité et la gestion des risques ;
- Des cadres réglementaires et des mécanismes de supervision des services d'épargne axés sur la sécurité des dépôts ;

- Des produits et des mécanismes efficaces couvrant les coûts de mobilisation de l'épargne et assurant la viabilité et pérennité des institutions financières.

Avantage de l'OTIV sur les caisses féminines d'AEC :

Pour le cas spécifique du Réseau OTIV DIANA, les pourcentages de l'épargne des AEC par rapport à l'épargne totale est moins de 2% donc son importance au niveau du Réseau ne s'apprécie éducatif qui prépare les femmes vers l'adhésion individuelle à la caisse de base.

Pour les femmes emprunteuses, les épargnes sécurisent aussi le Réseau contre les retards car en plus de l'épargne minimum volontaire peut aussi selon les procédures adoptées, rembourser le crédit soit de la personne concernée soit pour cautionner d'autres personnes suivant la politique du Réseau et règlement intérieur de l'AEC.

II. LES AVANTAGES POUR DES MEMBRES :

Il y a des plusieurs avantages pour les membres :

- Permet de devenir membre et d'avoir accès aux produits et services de la caisse.
- Donne le droit de vote et de parole lors de l'assemblée générale.
- Sécurité de l'épargne accumulée.
- Rendement intéressant calculé sur le solde minimum mensuel.
- Permet d'avoir accès au crédit.
- Possibilités d'accumuler de l'épargne.
- Accessibilité en tout temps (sauf si l'épargne est donnée en garantie à un prêt).
- Accepté en garantie d'un prêt.

Les Avantages pour les femmes caisse féminine :

Les femmes paient juste les frais d'adhésion et peuvent accéder au service de l'épargne. Les frais d'adhésion à une AEC sont perçus seulement pour couvrir les dépenses pour les achats des carnets et de registre. Ils doivent varier alors proportionnellement au nombre de femmes par AEC. Ainsi, une ARC qui a plus de membres paie moins de frais d'adhésion comme pour l'ensemble de la microfinance, les opérations de dépôt et retrait sont gratuites et les femmes qui ont le souci de préserver leurs petits montants des autres obligations quotidiennes trouvent un lieu sûr pour économiser leur argent dans le cadre de son association. La majorité des femmes se sentent obligées d'épargner en cour de cycle mais OTIV DIANA est un cas particulier dans ce domaine car les femmes qui ne font qu'épargner peuvent constituer le tiers de l'ensemble de l'association.

La majorité est déjà passée par le service crédit avant de pouvoir constituer grâce à l'épargne le fonds nécessaire pour réinvestir dans leurs activités mais il existe quelques femmes qui ont adhéré débutés au CAE pour pouvoir seulement épargne. Leurs versements périodiques tournent autour d'Ar 1000 mais au bout de 16 semaines de cycle elles couvrent à accumuler un montant qui leur est assez significatif.

Section 2 : FAIBLAISSES ET PROBLEMES DU PRODUIT EPARGNE

I. RESULTATS D'ENQUETES :

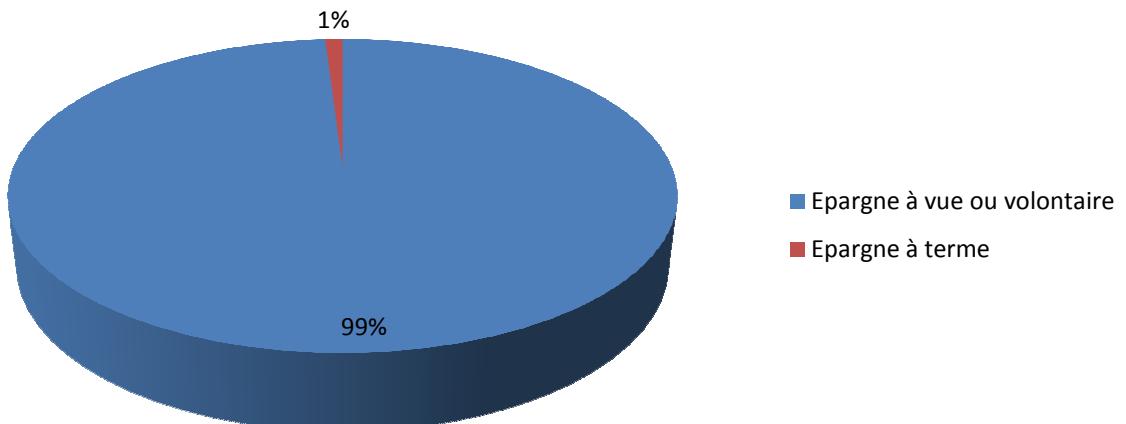
Durant notre stage au sein du Réseau l'OTIV MAHAVONJY, nous avons fait des enquêtes sur les membres. Chaque membre stipule les avantages et les problèmes sur le produit épargne dans l'OTIV. Il y a plusieurs avantages pour l'épargnant, mais il existe aussi des problèmes sur ce service.

- Le service épargne au sein de l'OTIV est très important pour les membres parce qu'elle protège leur argent ; mais avec le traitement trop manuel des opérations, le risque de fraude pourrait se présenter. Deux cas peuvent se présenter, soit l'employeur manipule le membre en augmentant le montant de retrait ou modifier en baisse le montant de dépôt soit le membre refuse d'accepter de valider les opérations car ce n'est pas son écriture.
- L'épargne à vue peut être retirée par le membre à tout moment. D'une part cette pratique répond aux besoins de membres mais facilite et favorise le gaspillage de l'argent. Cette situation se manifeste au niveau de membre inconscient.
- La majeure partie de l'épargne de l'OTIV reste immobilisé en moyenne d'une année au niveau de l'épargne à vue sans intérêt, pourtant il existe un produit de placement à terme qu'on peut gagner des intérêts ;
- Le produit épargne est satisfaisante, Mais il n'est pas transférable et surtout personne ne pourra faire la transaction de retrait sans procuration ;

Donc pour résumer, voici les problèmes liés à ses gammes des produits épargnes :

- ❖ Pas de rémunération pour le compte d'épargne à vue ;
- ❖ Ne met pas à l'abri de l'inflation ;
- ❖ Impossibilité d'effectuer les opérations hors place
- ❖ Non diversifiés.

Cette graphique nous montre le pourcentage des membres qui font de l'épargne à vue et l'épargne à terme. Entre les deux produits épargnes de l'OTIV Mahavonjy. L'épargne à vue est couramment utilisée par rapport à l'épargne à terme. Donc, la sensibilisation doit être fait pour conscientiser le membre de faire l'épargne à terme au lieu de thésauriser leurs fonds.



I.1. La situation socio-économique de la ville de Diego- Suarez

A ville de Diego- Suarez est une grande ville peuplée. Elle a une mauvaise réputation à cause de l'existence de l'acte de banditisme presque tous les jours. Mais, la ville de Diego-Suarez est une ville touristique célèbre à Madagascar et connue par l'existence de plusieurs grandes Entreprises par exemple : SECREN, PECHÉ ET FROID ...etc. Or, plusieurs membres des sociétés ignorent encore l'existence et l'importance des IMFs comme OTIV qui puisse les aider pour placement des fonds.

I.2. Avantages et inconvénients de l'épargne informelle et de l'épargne financière pour les épargnants

❖ L'épargne informelle

Pour beaucoup de familles et individus, l'accès à des circuits formels et institutionnels de collecte de l'épargne est difficiles ou inaccessibles. Dans certaines circonstances, on retrouve de la méfiance à l'égard des institutions formelles dues aux nombreuses faillites dans le système bancaire. Elles sont souvent perçues comme moins axées sur la communauté ou moins transparentes au niveau de l'investissement

des fonds cumulés. Les ménages se retrouvent donc, bien souvent, dans des circuits informels ayant pour mission la satisfaction de leurs besoins en épargne et crédit.

On distingue deux formes principales d'épargne informelle :

- L'épargne **sociétaire** que chacun constitue librement et que chacun pourra utiliser, le moment venu, pour satisfaire tel ou tels besoins
- L'épargne **associative** à laquelle chacun des membres est obligé de cotiser pour accumuler de l'argent qui permettra aussi bien de financer des projets individuels ou d'intérêt commun au niveau du village que d'aider l'un des membres en difficulté.

Il existe également des variations telles que les « associations rotatives d'épargne et de crédit », à l'intérieur desquelles chaque membre verse périodiquement une cotisation, la totalité des fonds étant mise à la disposition de chaque membre à tour de rôle. La « banque ambulante » est quant à elle exercée principalement au niveau des marchés, des ateliers et étalages de petit commerce des quartiers ; un banquier ambulant passe de façon périodique pour collecter les cotisations des commerçants. Il s'engage à leur en remettre la totalité ou une partie de façon périodique (c.-à-d. à la fin de chaque mois) ou à l'occasion de toute autre occurrence préalablement convenue entre les parties.

Bien que les circuits informels offrent à leurs usagers des services personnalisés, accessibles et simples, ils sont malheureusement souvent associés à un manque de fiabilité, sécurité et peuvent donner lieu plus facilement à des pratiques frauduleuses.

Cependant, l'existence de ces circuits dans un contexte tel que celui-ci ; souvent moins encadré, structuré ou réglementé démontre l'existence du besoin et aussi, la reconnaissance des bienfaits de l'épargne au sein des populations.

❖ L'épargne financière et économique

Il a été démontré qu'un taux d'épargne élevé favorise un développement économique plus soutenu, à condition que cette épargne soit transformée en investissement productif. Cet apport au dynamisme économique local, à la baisse de la pauvreté et à l'augmentation de la richesse, amène la communauté elle-même à être plus prospère et à se constituer un patrimoine. L'épargne devient donc un pilier de développement pour les IMF effectuant une réelle intermédiation financière. Celle-ci

consiste en un transfert de fonds excédentaires détenus par certaines personnes ou institutions qui n'ont aucune possibilité d'investissement rapportant un rendement suffisant eu égard au risque encouru vers d'autres utilisateurs, qui eux, manquent de fonds pour réaliser leurs projets d'investissement.

La croissance du secteur financier facilite la mobilisation de ressources qui deviennent alors plus accessibles aux acteurs créateurs d'activités économiques. Le premier pas vers un patrimoine collectif et une intermédiation financière plus soutenue est de favoriser la collecte de l'épargne régionale. L'épargne est généralement la première forme d'accumulation du capital, et en tant que telle constitue une phase importante du développement économique d'un pays.

L'accumulation du capital collectif permet également sa rotation des plus fortunés vers les plus pauvres à l'intérieur de la communauté et diminue par la même occasion sa vulnérabilité par rapport aux donateurs et bailleurs externes.

PARTIE III : SUGGESTIONS ET PROPOSITIONS D'AMELIORATION

CHAPITRE I : SUGGESTIONS

Face aux problèmes de traitement des opérations manuel, OTIV a installé depuis 2010 d'informatisé un nouveau logiciel ORCHID permettant de traiter automatiquement les opérations au niveau de système informatique.

Il faut qu'il donne un peu plus de responsabilité aux membres effectuant des opérations de retrait ou de dépôt en faisant l'écriture eux même à part les illettrés ou infirmes

L'OTIV doit organiser pour faire de limite au nombre des opérations autorisés par jour parce que cette pratique est non seulement un entrave à la prévoyance de l'avenir du membre mais aussi coûteux au niveau de l'institution.

Ces produits d'épargnes citées dans la partie précédente ont été définis sur la base d'une approche centrée sur la demande. La palette des produits d'épargne qui en résulte répond aux différents besoin financiers et aux diverses caractéristiques des segments de marché. Ces produits présentent les spécificités suivantes :

- ❖ Les noms des produits sont suffisamment formels pour permettre aux membres d'identifier immédiatement quels sont ceux qui correspondent à leurs besoins.
- ❖ La structure de taux d'intérêts variable constitue pour les épargnants une subvention financière pour augmenter le montant de leur épargne et limiter les nombres de retraits.
- ❖ Une gamme étendue des produits d'épargne est proposée, celle ci correspondant aux différents niveaux et liquidité et de rendement, de sorte que les membres puissent choisir les produits les mieux adaptés à leurs besoins.
- ❖ Des produits d'épargne simples peuvent coexister avec des produits d'épargnes complexes ; cela crée un équilibre approprié pour le personnel administratif, qui dispose ainsi des ressources pour gérer les deux types de produits d'épargnes.

Section 1 : AU NIVEAU DE L'OTIV MAHAVONJY

I. LA SENSIBILISATION :

La sensibilisation est l'action de sensibiliser. OTIV doit même campagne de sens visant à une cité la population adhères. Il sensibilise les membres pour participer au crédit trois ou quatre fois par an. A notre avis, la sensibilisation est très importante pour augmenter les membres dans l'OTIV. Puisque l'OTIV cherche tous les moyens à communiquer à ses membres ses produits d'épargnes et des crédits, dans ce cas, il devra les sensibiliser deux fois par mois. Les objectifs de cette sensibilisation est de fidéliser les membres actuels et de faire connaitre l'existence des produits à ceux qui ne sont pas encore membre ou ceux qui veulent être membres.

II. COMMUNICATION DU PRODUIT EPARGNE

La communication du produit est un moyen possible qui permet d'obtenir les renseignements nécessaires à la prise de décision du produit. Le produit est un bien de service de ses membres pour satisfaire ses clients plus ou moins entièrement le besoin ses client.

Les objectifs de cette communication sont de donner une information, une compréhension et une motivation qui puissent influencer le comportement des individus. La majorité de ses membres n'est pas bien informé sur les produits. Donc, pour que toutes les personnes connaissent les produits dans l'OTIV Mahavonjy, il ne faut pas seulement rester à l'accueil de la caisse de l'OTIV mais il faut employer tous les moyens de communication à l'exemple les affichages des produits, la publicité ainsi la publicité à la télévision ou à la radio.

III. REUNION DES MEMBRES :

La Réunion des membres est une assemblée générale des membres de l'OTIV Mahavonjy. Elle a lieu une fois par an pour exprimer le résultat de l'OTIV pendant l'année. Nous remarquons que la majorité de ses membres ne vient pas à cet assemblée générale, alors que la réunion est très importante parce qu'on y discute l'évolution de l'OTIV en générale. D'après moi, on doit faire l'assemblée générale du membre si possible deux fois par an. La première réunion est également faite pour les personnes qui ne sont pas membres et les personnes qui sont déjà membres dans l'OTIV. Dans cette réunion, OTIV parle des renseignements sur ses produits et sur tout il écoute les problèmes de ses membres. La deuxième réunion est spécialement faite pour tous les membres de l'OTIV Mahavonjy. Mais pour les membres du Crédit Avec Education ils doivent se réunir une fois par semaine. Donc, ils sont obligés à assister à la réunion de l'OTIV.

IV. CARNET DU MEMBRE ET LA FICHE :

Le carnet et la fiche du membre sont très importants parce qu'ils sont les premiers matériels pour se communiquer entre les membres et les caissiers de l'OTIV Mahavonjy. Malgré cela, ses matériels ne sont pas durables. Donc, OTIV chercher les moyens pour changer le carnet et la fiche sur toute la fiche d'épargne à vue de membre dans la caisse Mahavonjy. D'après moi, on doit plastifier le carnet pour le bien protégé et on doit supprimer la fiche car l'OTIV possède déjà le groupe en cas de coupure du courant. Alors, Il faut enregistrer dans les machines les comptes du membre.

V. HORAIRE D'OUVERTURE ET FERMETURE :

OTIV est eu de l'heure ouverture et fermeture spécialement. La caisse est ouverte de 8 heures et ferme à 11heures le matin, et après midi elle est ouverte à 14h 30 et ferme à 16h 30. Mais, il y a des membres qui ne connaissent pas les horaires d'ouverture et fermeture de l'OTIV d'où le dispute entre les membres et le caissier. Donc, il faut bien afficher les heures d'ouverture et de fermeture pour informer les membres. C'est à eux de respecter les heures bien indiquées sur l'affichage que ce soient membres ou personnel de l'OTIV pour garder la confiance mutuelle entre les deux parties

VI. L'INSUFFISANCE DES FONDS PLACES :

Actuellement, Madagascar traverse une crise à la fois politique et économique, ceci entraîné la hausse des prix surtout pour les produits de première nécessité. Or, on est obligé d'en acheter ses produit, quelque soit le prix parce qu'on veut vivre et manger.

Alors, on a plus le temps d'épargner car avec un minimum de taux d'intérêt, on a plus besoin de gaspiller par exemple de temps et surtout le frais pour l'aller et retour qui dépassent presque l'intérêt perçu. Donc, l'OTIV doit augmenter un peu ses taux de placements pour pouvoir acquérir beaucoup d'épargnants et surtout par en bénéficier les demandeurs de crédits car ceci est très importante.

On sait très bien que c'est avec cette épargne que l'OTIV arrive à emprunter des sommes aux emprunteurs.

Section 2 : AU NIVEAU DES MEMBRES

I. CARNET DU MEMBRE :

Il est obligatoire pour les membres de l'OTIV Mahavonjy d'amener un carnet de l'OTIV et une Carte d'Identité Nationale (CIN) s'ils veulent effectuer un versement ou de retirer une somme.

Le personnel de l'OTIV et en particulier le caissier ou caissière doit être stricte et catégorique pour les membres qui ont oubliés leur carnet et leur CIN, ils ne vont pas bénéficier des services offerts par OTIV.

II. HORAIRE D'OUVERTURE ET FERMETURE :

Au moment d'ouverture de la caisse, en arrivant les membres sont tenus de prendre un numéro, et reste à écart de la caisse pour attendre leur tour.

Au moment de fermeture il faut ranger les carnets en sécurité a l'OTIV pour respecter l'ordre d'arrivée de chaque membre pour éviter le problème de chevauchement devant la caisse.

III. REUNION DU MEMBRE :

La Réunion des membres est très importante parce que tous les membres sont libres de poser les questions au personnel de l'OTIV Mahavonjy. Même si, la majorité du membre n'assiste pas à la réunion parce qu'il n'intéresse pas la réunion et occuper sur le travail.

Donc, les membres sont les propriétaires de l'OTIV, normalement ils vont venir tous à une réunion pour mieux gérer leurs propriétés.

IV. L'ADHESION :

Sur l'adhésion du membre, il y a des personnes qui ne complètent pas leurs dossiers par exemple : la photocopie légalisée la Carte d'identité National. Mais, cela la preuve sur les renseignements déposé à l'OTIV.

CHAPITRE II : PROPOSITION D'AMELIORATION ET RESULTAT ATTENDUE

Section1 : PROPOSITION D'AMELIORATION

I. CONTRIBUTIONS DES OTIV :

I.1. Faire l'étude de marché :

❖ Définition :

L'étude de marché peut être définie comme les procédures et techniques mises en jeu dans les phases de conception, de collecte de données, d'analyse et de présentation d'informations utilisées par les dirigeants pour prendre des décisions de marketing. L'étude de marché est employée par les IMF afin de répondre aux besoins et aux opportunités en améliorant le marketing actuel, la promotion, la portée, et les activités de distribution. Une étude de marché prend du temps, elle ne peut être enseignée ni réalisée en une journée.

❖ Les étapes d'une étude de marché comprennent :

- Définition des objectifs de l'étude
- Choix des techniques d'étude
- Etude des données secondaires (les données collectées en amont)
- Préparation de la collecte des données primaires
- Collecte des données primaires
- Analyse de toutes les données
- Etablissement des rapports

L'étude de marché est importante pour la réussite du développement de produit. Le coût de la correction d'une erreur produite à chaque étape du processus de développement de produit est dix fois plus cher que la précédente étape.

❖ Objectif d'étude :

Il est important de définir un objectif d'étude précis avant d'entamer une étude de marché. L'objectif d'étude est une description, en termes précis, des résultats mesurables ou des résultats qu'une structure veut atteindre avec son étude de marché. La définition de l'objectif d'étude oriente l'ensemble du processus d'étude.

On distingue essentiellement 3 types d'objectifs :

- **Exploratoire** : collecter des données préliminaires pour révéler la véritable nature du problème et suggérer des solutions ou de nouvelles idées
- **Descriptif** : mesurer certaines valeurs (combien de personnes adhèrent/n'adhèrent pas à une certaine idée de l'épargne, etc.)
- **Causal** : tester les relations de cause à effet

I.2. Renforcer la sensibilisation:

❖ Définition de la sensibilisation:

La sensibilisation c'est une action de sensibilisées les personnes qu'il faut sensibilise à tous les moments. Et elle est aussi une activité commerciale ayant pour but de faire connaitre un produit.

❖ L'Objectif de la sensibilisation :

Le but de la sensibilisation est de faire connaitre à toutes les personnes cible les produits dans l'OTIV Mahavonjy surtout le produit épargne.

Pour augmenter le nombre des membres qui utilisent le produit épargne à l'OTIV Mahavonjy.

Ce sera une émission diffusée le samedi et le dimanche pendant deux semaines ou il y aura une interview d'un journaliste à propos de l'ouverture d'un compte chez OTIV puis les avantages reçus pour chaque types de comptes d'épargne sans oublier le témoignage de quelques membres qui ont déjà bénéficiée ou encore octroyé des crédits par exemple en faisant l'épargne bloqué.

I.3. Distinction entre les produits nouveaux et améliorés :

Il n'est pas toujours nécessaire de concevoir un produit totalement **nouveau**. Les IMF peuvent aussi choisir de perfectionner des produits existants, ce qui est aussi une stratégie importante à considérer. En fin de compte, qu'ils soient nouveaux ou modifiés, les clients les percevront dans une certaine mesure comme étant nouveaux et désirés.

- Un **nouveau** produit est un produit nouveau pour l'IMF qui le commercialise. Exemple de nouveaux produits pour une IMF avec seulement des prêts de groupe : l'introduction d'un produit de prêt individuel, d'un produit d'épargne, ou d'un produit d'assurance.
- Un produit **amélioré** est une amélioration ou ajout à un produit existant de l'IMF. Exemples d'améliorations : un changement du taux d'intérêt, un changement de fréquence des retraits, ou un changement de la taille du prêt.

I.4. Faire la construction:

On constate que le bâtiment de l'OTIV Mahavonjy est très petit par rapport aux nombres des membres. Et comme l'OTIV est une Institution financière a but non lucratif, elle réalise chaque année un bénéfice. Il est nécessaire de faire une nouvelle construction maintenant, à la limite d'élargir le bâtiment existant.

II. CONTRIBUTIONS DES MEMBRES

II.1. Méthode de suivi de versement et de retrait :

Les membres de l'OTIV doivent respecter les règlements intérieurs entre les membres eux même et entre membres et personnel de l'OTIV. Les membres doivent suivre correctement les procédures de retrait et de versement : port d'un carnet et de CIN, pose de carnet devant la caisse, et attente de tour à l'écart de la caisse.

II.2. Méthode de suivi des membres en déplacement :

Pour les membres en déplacement dans le Territoire national, le port de carnet et CIN sont très important, car ils peuvent faire des retraits ou versements à n'importe quel bureau de l'OTIV.

III. CONTRIBUTIONS DES PRODUITS EPARGNES

III.1. Lancement du produit épargne :

Une fois que la recommandation est faite de lancer ou d'étendre le produit à d'autres zones, il faut établir des plans révisés à la fois sur le plan de lancement et sur les projections financières, qui soient tous les deux le reflet direct des résultats du test. Les variables clés à considérer dans la planification et l'exécution du lancement d'un produit comprennent:

- Calendrier et durée
- Niveau d'effort (temps du personnel)
- Personne(s) responsable(s)
- Ressources (financières, formation, équipement, etc.)
- Evaluation du lancement

III.2. Création d'un type de produit

L'étape suivante du processus consiste à concevoir un prototype de produit en s'inspirant des résultats de l'étude de marché. Le prototype doit comprendre tous les éléments ou caractéristiques du produit y compris ses particularités, fonctions, avantages, mécanismes de distribution, et utilisations. Une fiche de spécification de produit est un outil qui permet d'enregistrer les caractéristiques du produit.

Exemple d'une fiche de spécifications de produit: Produit d'épargne

- Nom du produit
- Objectif/Priorité
 - Utilisation de l'épargne
 - Profil du client
 - Localisation
- Montant
 - Solde minimal
 - Montant minimal de dépôt
 - Montant maximal de dépôt
 - Retrait minimal
 - Retrait maximal
- Pré-conditions
 - Solde d'ouverture
 - Solde minimal
 - Solde moyen pour maintenir le compte
 - Base de calcul du solde moyen (quotidienne, mensuelle, etc.)
 - Méthode de calcul du solde moyen
 - Dépôt min/max
 - Retrait min/max
 - Fréquence des dépôts
 - Fréquence des retraits
- Fixation de prix
 - Taux d'intérêt
 - Méthode de calcul des intérêts
 - Montant des commissions et frais
 - Commissions et frais; calendrier/fréquence; précompte, continu
 - Base
 - Indexation sur une valeur externe
 - Pénalise

Section 2 : RESULTATS ATTENDUES

I. AU NIVEAU DES OTIV :

I.1. Diminution des risques liés aux épargnes

Si chacun entre nous prend ses responsabilités que ce soit au niveau de placement d'épargne ou au niveau de remboursement bien sûr ou du respect des règlements intérieurs de l'association, les risques deviendront moins en moins surtout pour ceux qui veulent faire l'octroi du crédit.

I.2. La possibilité de l'OTIV et de l'AEC

La possibilité de l'AEC et de crédit ainsi que celle de l'OTIV sont leur capacité à fournir durablement des services financiers tout en étant rentable.

Les conditions majeures à l'atteinte de cette viabilité sont les suivantes :

- La professionnalisation ou l'expertise des emprunteuses dans l'utilisation des fonds, dont la source était d'abord la collecte de l'épargne puis vient après l'octroi du crédit ;
- L'amélioration des groupes solidaires pour minimiser les risques pour la CAE ;
- L'augmentation des activités économiques qui ont des impacts directement sur la capacité de l'épargne des emprunteuses, mais avant tout l'épargne doit être la source.

I.3. Fidélisation des actuels membres de l'OTIV

Le but de notre étude est de présenter l'importance de l'épargne. Avec les recommandations que nous venons de proposer ci-dessus tels que :

- L'extension des horaires d'ouverture ;
- Ajustement des taux d'intérêt des crédits et des dépôts pour les rendre plus compétitifs ;
On peut aussi conseiller par exemple :
 - Envoi d'un véhicule pour réaliser les collectes sur place au lieu de demander aux collecteurs de se rendre à la caisse ;
 - Autorisation de découverts aux collecteurs plutôt que de crédit, afin qu'ils puissent continuer à offrir des crédits à leurs membres ;

III. AU NIVEAU DES MEMBRES :

III.1. Impact sociaux

- Amélioration de confiance en soi

Si l'éducation au sein de l'AEC est renforcée, elles reprendront confiance en elle-même et seront considérées dans la société. La confiance en soi comporte la croyance en soi et sa capacité :

- ❖ De développer leur savoir faire ;
- ❖ D'exprimer des pensées ou des idées ;
- ❖ De prendre des décisions dans leur foyer comme dans leur communauté ;
- ❖ Et d'agir en fonction de ses nouvelles idées.

La transformation commence quand elle prend la décision de joindre un groupe de solidarité, garantir des prêts pour les autres et de faire une demande pour son premier prêt.

Si ce dernier est utilisé avec succès, c'est-à-dire l'emprunteur parvient à rembourser le principal avec l'intérêt et placer une épargne, il a une sensation d'avoir réussi quelques choses qui, naturellement augmente le respect de soi même.

- Amélioration de niveau de vie des épargnants

Savoir épargner est déjà un à tout pour la vie car c'est aussi savoir gérer sa propre vie ; Donc, cela entraîne une indépendance individuelle et sociale.

Avec les épargnes qu'on a faites, on peut vivre seul ou avec la famille, pendant un moment difficile ou un moment de crise, on arrive à payer même pas tout mais presque tous les besoins nécessaires comme l'électricité, loyer, nourriture et autre encore plus importants.

- Ouverture d'esprit

L'expérience que nous avons eue au sein de la caisse Mahavonjy valorise le statut social. A L'OTIV, toutes les activités après l'épargne sont presque groupées. Donc, la timidité, la honte, l'incapacité de s'exprimer devant le public, de se présenter à une réunion dans la société vaincus. Avec le recyclage des méthodes de formation, ils sont réussiront à surmonter les obstacles qui les empêche de réussir dans leur vie.

Il s'agit en particulier, le fait de réaliser, de se valorisent (à ses propres yeux et aux yeux des autres) à travers une occupation.

III.2. Impacts économiques

- Crédit d'emploi :

Comme on a dit précédemment, on sait très bien que la majorité des Malagasy pratique encore de l'épargne informelle.

L'économie malagasy est aussi basée en majorité sur des activités informelles. De ce fait, la présence de ses deux types d'épargnes et surtout l'épargne à terme donne des chances à de nombreux analphabètes et qui se trouvent sans emploi faute de ressources financières afin d'augmenter leurs affaires personnelles.

- Recette fiscale :

Avec le prêt qu'on a fait à partir de l'épargne à terme, beaucoup faisaient avec, des petites activités informelles pour débuter et surtout les femmes quand elles reçoivent des crédits avec éducations.

Même si les activités informelles ne tiennent pas des documents comptables, elles n'échappent pas au paiement des taxes surtout celles qui effectuent leurs activités dans les endroits publics comme au marché public ou au bord des trottoirs.

Donc, le développement de secteur d'activité augmente aussi la recette fiscale de l'état.

Les changements intervenus depuis un an dans le domaine des taux d'intérêt ont incontestablement contribué, avec d'autres facteurs tels que la modification de la fiscalité des placements, à créer une nouvelle donnée pour l'épargne.

- Accroissement de revenu

L'accroissement de revenu car avec le bon fonctionnement, c'est-à-dire une bonne gérance, la bonne organisation des entreprises a pour effet l'augmentation de revenu.

- Indépendance dans les activités

Si on utilise l'esprit de gestion, nous serons capables de gérer seule les entreprises, puis s'autofinancer grâce au profit du crédit que nous avons emprunté auprès de l'OTIV Mahavonjy.

III.3. Impact technique et financier

Sur le plan financier, les membres se traduisent par une source de revenu régulier. Donc, ils ont une sécurité financière plus importante.

Pour satisfaire les besoins et apprendre à mettre leurs argent hors risques en épargnant à la maison, les membres de l'AEC bénéficient des opérations de dépôt et de retrait gratuitement.

Sur le plan technique, les séances d'éducation dont les membres en bénéficient au sein de l'OTIV vont leur permettre d'augmenter leur capacité dans le domaine de la gestion et du développement de ses activités.

IV. AU NIVEAU DE PRODUIT EPARGNE

IV.1. Amélioration des produits épargnes :

Après le lancement du produit nouveau ou modifié, le processus du développement ne prend pas fin. Un produit peut connaître une évolution avec la maturité des clients et les changements du marché ; les caractéristiques du produit et les procédures de distribution doivent être révisées de temps en temps pour satisfaire ces nouvelles demandes. L'évaluation de la manière dont un produit satisfait à la fois les besoins des clients et ceux de l'institution devient ainsi un processus continu et itératif pour l'institution engagée dans la satisfaction des besoins des clients avec des produits viables.

A l'OTIV Mahavonjy, il y a deux types de produits épargne. Il faut multiplier des produits dans l'OTIV, l'épargne à port qu'il soit être le premier produit le plus utilisé et le produit Crédit Avec Education (CAE).

L'intérêt pour les produits épargnes est augmenté surtout l'épargne à terme. Donc, les produits de l'OTIV Mahavonjy arrivent à satisfaire les besoins des membres que ce soient personnes morales ou individus

IV.2. La viabilité d'un produit d'épargne

Dès lors que les produits d'épargne ne génèrent pas directement de revenu, en analysant la possibilité d'un produit d'épargne, il faut comparer le coût total du produit d'épargne à une source alternative de fonds (ou à la meilleure alternative) de mêmes termes disponible sur le marché. Ce prix de la source alternative est souvent connu sous le nom de « taux de transfert ». La différence entre le coût des intérêts sur les dépôts et celui de la source alternative s'appelle la « marge de contribution » du coût d'intérêt de ce produit, ou la « contribution d'intérêt ».

Comment déterminer la viabilité d'un produit d'épargne ?

Supposons qu'une IMF paie 4 % d'intérêt sur son produit d'épargne sur livret, et que la meilleure alternative pour mobiliser un financement est un prêt commercial à 7,5 %. La contribution d'intérêt de l'IMF pour collecter de l'épargne au lieu de prendre un crédit commercial est égale à $7,5\% - 4\% = 3,5\%$.

En utilisant la méthode de coût par activité, l'étape suivante consiste à comparer la contribution d'intérêt de chaque produit aux coûts administratifs nets (qui sont les coûts administratifs des processus de base moins les éventuelles commissions facturées). Enfin, le coût "implicite" de garder une part de l'épargne en réserve de liquidité doit aussi être soustrait.

➤ **Le coût de réserve se calcule en utilisant la formule suivante:**

Coût financier (taux d'intérêt annuel sur le compte) – Coût financier

$$(1 - \text{taux de réserve})$$

Dans cet exemple, si le taux de réserve est égal à 10 %, le coût de réserve est égal à $(4\% / 0,90) - 4\% = 0,44\%$.

Le calcul suivant montre comment compléter l'analyse de la viabilité dans cet exemple simple où les coûts administratifs de base sont égaux à 4 % et les frais sont de 1,5 % (tous les montants sont exprimés en pourcentage du solde moyen de produit):

3,5 %	contribution d'intérêt (A)
- 4,0 %	moins les coûts administratifs de base (B)
+ 1,5 %	plus frais/commissions (C)
<u>- 0,4 %</u>	<u>moins le coût de réserve (D)</u>
0,6 %	A – B + C – D

Si les coûts des activités d'appui de ce produit tombent en dessous de 0,6 %, le produit est totalement viable et il couvre à la fois les coûts administratifs de base et les coûts d'appui.

IV.3. L'évolution des taux d'intérêt d'épargne :

L'évolution future des choix de portefeuille est incertaine et elle dépend notamment des évolutions des taux à court terme et des anticipations.

Dans l'hypothèse d'une baisse régulière des taux à court terme, sans remontée brutale des taux à long terme, la « nouvelle donne » de l'épargne a toutes chances de continuer de prévaloir, avec un plus grand attrait qu'auparavant des placements de type obligataire. Mais, plus ou moins vite, les réaménagements actuels devraient laisser place à une répartition des placements plus conforme aux tendances de moyen terme tenant compte notamment de la demande tendancielle de liquidités. La question se pose notamment de savoir quel sera le degré de résistance des placements référencés au taux du marché monétaire, qui constituent, même avec un rendement plus faible, des produits dont la spécificité en termes de sécurité et de liquidité peut retenir l'épargnant

CONCLUSION

Pour conclure, les familles ont en effet besoin de mettre de l'argent de côté pour se sécuriser face à des risques (mauvaise récolte, problème de santé, décès, catastrophe naturelle...) et pour anticiper des dépenses importantes (mariages). Si l'épargne constituée est suffisante, elle permettra à la famille de dépasser une utilisation simple de « filet de sécurité » et d'améliorer son bien-être ou sa situation économique à plus long terme : en investissant sur de nouvelles activités, en scolarisant les enfants, en achetant des terres, etc.

Les pauvres ont besoin d'épargner, car quels que soient le montant et la régularité de leurs revenus, ils sont souvent confrontés à des besoins élevés d'argent par rapport à leurs ressources immédiatement disponibles (notamment pour faire face à des événements cycliques, aux imprévus et aux opportunités d'investissement ou d'acquisition). Le seul moyen pour eux de réunir ces sommes est de les constituer d'une manière ou d'une autre à partir de leur épargne soit par la vente ou l'hypothèque d'actifs, soit par la conversion de petits montants d'épargne en "grosses sommes d'argent".

Les pauvres ont donc besoin en permanence de jongler entre ces différents types d'épargne d'où l'intérêt pour eux de se voir proposer simultanément par les IMF des services de crédit et d'épargne.

Conscient de ce fait, l'Institution de Microfinance à partir de l'OTIV a ouvert un accès favorable à toutes les catégories des services financiers comme épargne.

Durant notre stage, après avoir analysé l'épargne, nous avons trouvé quelques faiblesses et que nous essayerons de donner quelques suggestions et contribution dans l'amélioration de produit épargne dans l'OTIV Mahavonjy en vue de mieux satisfaire les épargnants.

BIBLIOGRAPHIE

Cours :

- Marketing par Monsieur MANAMBOLA de la 2^{em} Année ;
- Enquête sur terrain pendant les durée mon stage ;

Ouvrage :

- Formation sur le crédit avec éducation (CAE) UNION DES OTIV DE DIANA ;
- Livre de maitrisons la MICROFINANCE (un levier pour créer de la richesse) ;
- Statut interne de l'UNION DES OTIV DIANA ;
- AIDE MEMOIR : Développement de nouveau produit ;
- Evolution des taux d'intérêts et collecte de l'épargne ;
- Réunion des membres des OTIV MAHAVONJY (le 15 octobre 2011) ;
- Dictionnaire Encarta 2009 ;
- Poche LA ROUSSE 2010 ;

WEBOGRAPHIQUES :

- WWW.diego-developpement.org
- WWW.madamicrofinance.org
- WWW.cerise-microfinance.org
- WWW.lesclesdebanque.com
- WWW.microfinancegateway.org/static/2658htm
- WWW.capaf.org/Pages/Dev-produit-html
- WWW.microsave-africa.com/toolkits

ACRONYME

IMFs : Institution des Microfinances

ADéFI : Association pour le Développement et le Financement des micros entreprises

BTM: Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra

BOA: Bank of Africa

BM: Banque Mondial

CSBF: Commission de Supervision Bancaire et Financière

SARL : Société A Responsable Limité

AEC : Association d'Epargne et de Crédit

CECAM : Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels

OTIV : Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola

TIAVO : Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola

SIPEM : Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises à Madagascar

APEM : Association pour Promotion de l'Entreprise à Madagascar

CEM : Caisse d'Epargne de Madagascar

CAE : Crédit Avec Education

AGEPMF : Agence d'Exécution du Projet Microfinance

DID : Développement International Desjardins

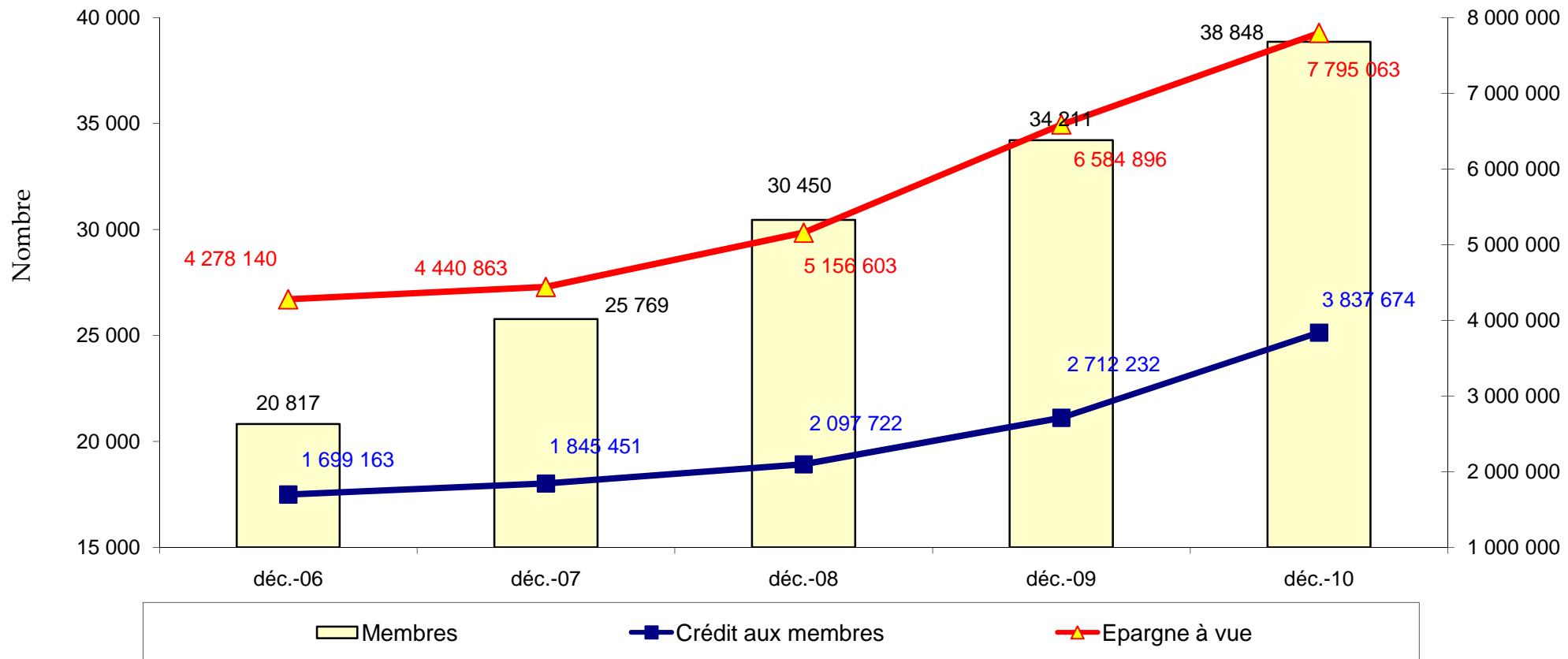
MEC : Mutuelle d'Epargne et de Crédit

CNMF : Coordination Nationale de Microfinance

DSMC : Document de Stratégie de Microfinance

ANNEXES

EVOLUTION ANNUELLE DES MEMBRES, EPARGNES ET ENCOURS DE PRÊTS DU RESEAU OTIV DIANA



EVOLUTION ANNUELLE DES MEMBRES, EPARGNES ET ENCOURS DE PRÊTS DE L'OTIV MAHAVONJY

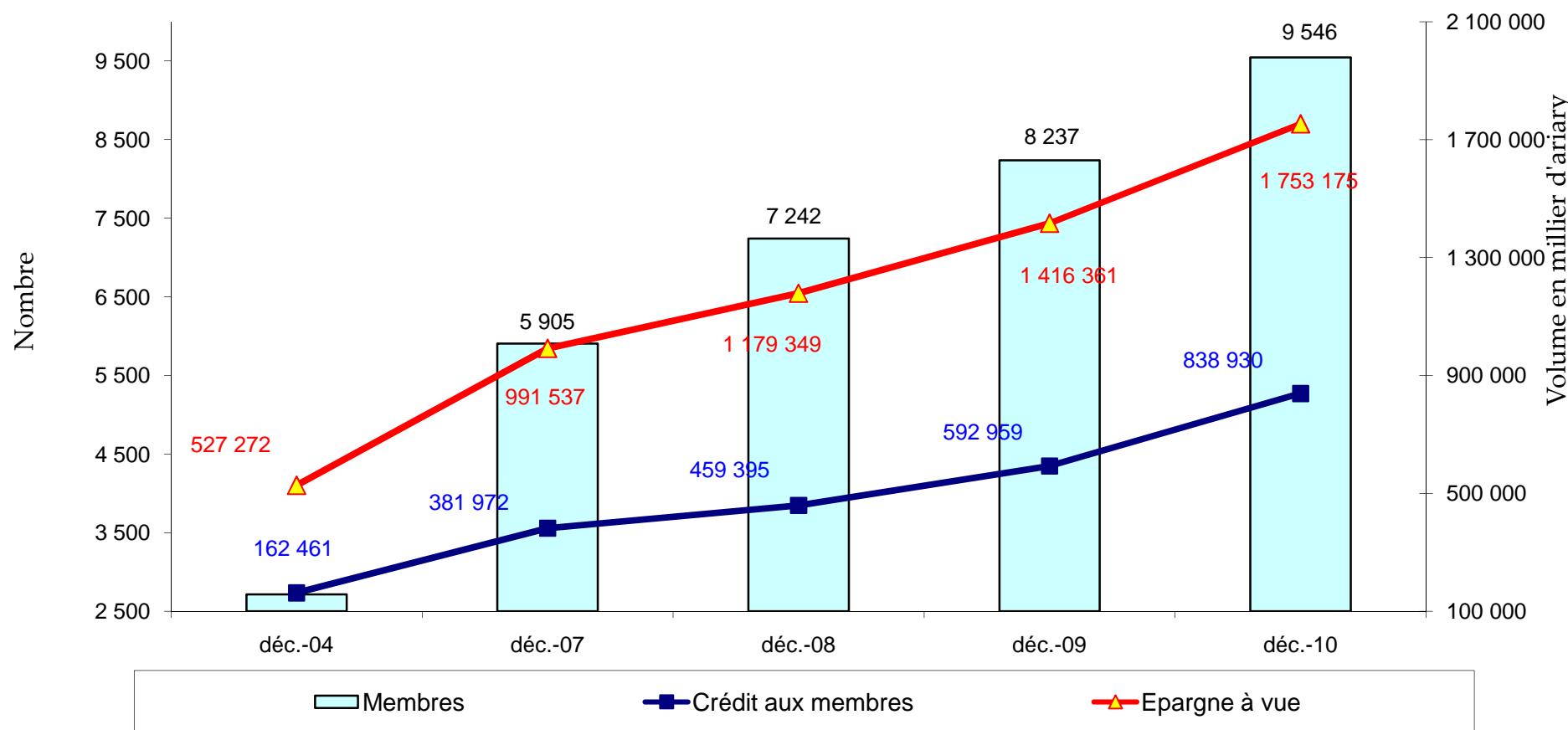


TABLE DES MATIERES

AVANT-PROPOS	
REMERCIEMENTS	
SOMMAIRE	
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I : HISTORIQUE DE MICROFINANCE	3
SECTION 1 :GENERALITES DE LA MICROFINANCE	3
I. Définition de la Microfinance.....	3
II. Cible de la microfinance	3
III. Les époques de l'évolution de microfinance	3
III.1. Avant 1990 :.....	3
III.2. De 1990 à 1995 :	4
III.3. 1996 à nos jours :	4
IV. Les objectifs de Microfinance :	5
SECTION 2 : INSTITUTION DES MICROFINANCES.....	6
I. Définition de l'Institution des Microfinances	6
II. Classement des IMFs	6
III. Formes et statuts juridiques des IMFs	7
III.1. Les formes juridiques des IMFs qui coexistent sont :	7
III.2. La forme juridique admise par la Commission de Supervision Bancaire et Financière(CSBF).	7
IV. Le contrôle des Institutions des Microfinances	7
V. Les différents types des IMFs.....	7
V.1. Les Institutions de Microfinance mutualiste :.....	7
V.2. Les Institutions de Microfinance non mutualiste.....	8
CHAPITRE II : HISTORIQUE DE LA RESEAU DES OTIV	9
SECTION 1 : GENERALITES DES OTIV A MADAGASCAR.....	9
I. Historique de réseau l'OTIV à Madagascar	9
I.1. La naissance de l'OTIV	9
I.2. La raison d'être de l'UNION	10

I.3. Sa mission et ses objectifs	10
II. Généralités sur réseau des OTIV DIANA.....	11
II.1. Histoire de la commune Urbaine de Diego Suarez :	11
II.2. Les différentes caisses de base et points de service:.....	12
II.3. Identification et Localisation des l'OTIV MAHAVONJY	13
II.4. Le principe de l'OTIV MAHAVONJY	14
SECTION 2 : STRUCTURES ET FONCTIONNEMENTS.....	15
I. Structures de l'OTIV	15
I.1. Structure juridique :	15
I.2. Structure organisationnelle et opérationnelle :	15
II. Organigrammes et Fonctionnements.....	16
II.1. Organigrammes et Fonctionnements au niveau de l'UNION :	16
II.2. Organigramme et Fonctionnement au niveau des caisses :	22
CHAPITRE I : LE PRODUIT D'EPARGNE	27
SECTION 1 : GENERALITES DE PRODUIT D'EPARGNE	27
I. Les Définitions de produit d'épargne	27
I.1. Définition par la loi :	27
I.2. Définition par l'économie :	27
I.3. Définition comptable d'épargne.....	28
I.4. Définition par l'OTIV.....	28
II. La caractéristique du produit épargne.....	28
III. L'objectif du produit d'épargne :	29
IV. Les différents types du produit épargnent :	29
IV.1. Le produit épargne volontaire ou épargne à vue :	29
IV.2. Le produit d'épargne à terme :	29
V. L'Adhésion du membre :	32
V.1. Cas de mineur : enfant moins de 18 ans ;.....	32
V.2. Cas de majeur : personne plus de 18 ans jusqu'à 65 ans ;.....	33
V.3. Cas des associations ou société : la personne morale.....	33
SECTION 2 : LA SITUATION DE PRODUIT EPARGNE A L'OTIV MAHAVONJY	36
I. Evolution annuelle des membres, épargne de l'OTIV Mahavonjy :	36
II. La relation entre le produit épargne et le produit crédit dans l'OTIV Mahavonjy :	37
CHAPITRE II : SES IMPORTANCES DE PRODUIT D'EPARGNE.....	40
SECTION 1 : L'IMPORTANCE ET LES AVANTAGES DE PRODUIT EPARGNE :.....	40
I. Les avantages pour le réseau OTIV :	40

II. Les Avantages pour des membres :	42
SECTION 2 : FAIBLESSES ET PROBLEMES DU PRODUIT EPARGNE.....	44
I. Résultats d'enquêtes :.....	44
I.1. La situation socio-économique de la ville de Diego- Suarez.....	45
I.2. Avantages et inconvénients de l'épargne informelle et de l'épargne financière pour les épargnants	45
L'EPARGNE FINANCIERE ET ECONOMIQUE	46
CHAPITRE I : SUGGESTIONS	49
SECTION 1 : AU NIVEAU DE L'OTIV MAHAVONJY	50
I. La sensibilisation :	50
ii. Communication du produit epargne	50
III. Réunion des membres :	51
IV. Carnet du membre et la fiche :	51
V. Horaire d'ouverture et fermeture :	52
VI. L'Insuffisance des fonds places :.....	52
SECTION 2 : AU NIVEAU DES MEMBRES	53
I. Carnet du membre :.....	53
II. Horaire d'ouverture et fermeture :.....	53
III. Réunion du membre :	53
IV. L'Adhésion :	53
CHAPITRE II : PROPOSITIONS D'AMELIORATION ET RESULTATS ATTENDUES.54	
SECTION1 : PROPOSITIONS D'AMELIORATION.....	54
I. Contributions des OTIV :	54
I.1. Faire l'étude de marché :	54
I.2. Renforcer la sensibilisation:	55
I.3. Distinction entre les produits nouveaux et améliorés :	56
I.4. Faire la construction:.....	56
II. Contributions des Membres.....	56
II.1. Méthode de suivi de versement et de retrait :.....	56
II.2. Méthode de suivi de membres en déplacement :	57
III. Contributions des Produits épargnes.....	57
III.1. Lancement du produit épargne :	57
III.2. Création d'un type de produit	57
SECTION 2 : RESULTATS ATTENDUES.....	59
I. Au niveau des OTIV :	59

I.1. Diminution des risques liés aux épargnes	59
I.2. La possibilité de l'OTIV et de l'AEC.....	59
I.3. Fidélisation des actuels membres de l'OTIV	60
III. Au niveau des Membres :.....	60
III.1. Impact sociaux.....	60
III.2. Impacts économiques	61
III.3. Impact technique et financier	62
IV. Au niveau de produit épargne	63
IV.1. Amélioration des produits épargne :	63
IV.2. La viabilité d'un produit d'épargne	63
IV.3. L'évolution des taux d'intérêt d'épargne :	66
CONCLUSION	67
BIBLIOGRAPHIE	
ACRONYME	
ANNEXES	
TABLE DES MATIERES	