

SOMMAIRE

Remerciements

Sommaire

Listes des abréviations

INTRODUCTION.....

PARTIE I : LA MICROFINANCE ET INTERMEDIATION FINANCIERE.....

CHAPITRE 1 : LA MICROFINANCE.....

SECTION 1 : HISTORIQUE DE LA MICROFINANCE.....

SECTION 2 : CADRES THEORIQUES DE LA MICROFINANCE.....

CHAPITRE 2 : L'INTERMÉDIATION FINANCIÈRE :.....

SECTION 1 : LES FONCTIONS DE L'INTERMÉDIATION.....

SECTION 2 : THÉORIE RELATIVE À L'INTERMÉDIATION.....

PARTIE II : ETUDE DE CAS.....

CHAPITRE 1 : LE « ZÉBU OVERSEAS BOARD ».....

SECTION 1 : APPROCHE GÉNÉRALE.....

SECTION 2 : FONCTIONNEMENT DU ZOB.....

SECTION 3 : PROBLÈME ET AVENIR DU ZOB.....

CHAPITRE 2 : ZOB ET LA MICROFINANCE.....

SECTION 1 : LA SITUATION ACTUELLE.....

SECTION 2 : ZOB ET INTERMEDIATION FINANCIERE.....

CHAPITRE 3 : RECOMMANDATION, SUGGESTION ET CRITIQUES.....

SECTION 1 : RECOMMANDATIONS ET CRITIQUES.....

SECTION 2 : SUGGESTIONS.....

CONCLUSION GENERALE.....

ANNEXE

Bibliographies

Table des matières

LISTES DES ABREVIATIONS

AECA	: Association d'Epargne et de Crédit Autogérée
BIT	: Bureau International du travail
BTM	: Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra
CECAM	: Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuelle
CIDR	: Centre International de Développement et de Recherche
CNMF	: Cellule de Coordination Nationale de la Microfinance
DID	: Développement International Desjardins
DSNMF	: Document de Stratégie Nationale de la Microfinance
EAM	: Entreprendre A Madagascar
FERT	: Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre
IMF	: Institution de Micro Finance
IRAM	: Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Management
MFS	: Madagascar Flying Service
MGA	: Malagasy Ariary
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
OTIV	: Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
PEZ	: Plan Epargne Zébu
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement
TIAVO	: Tahiry Ifamonjena Amin'ny VOla
ZOB	: Zébu Overseas Bank

INTRODUCTION

Le secteur de la microfinance a connu une croissance remarquable des activités d'épargne et de crédit depuis ces dernières années. La microfinance est un des instruments contribuant à la réduction de la pauvreté visant à réintégrer les familles exclues du système bancaire traditionnelle. La microfinance est principalement fondée sur l'intermédiation entre les investisseurs et les demandeurs de crédit. Elle sert alors de rapprochement à la clientèle s'adressant aux populations pauvres qui n'ont pas d'accès aux services financiers (assurance, crédit, épargne). Elle est donc un ensemble d'institution dont la vocation essentielle est de fournir ces services. Le concept est basé sur l'accessibilité des services financiers géographiquement proches, permanents, flexibles et rapides.

D'après la déclaration de Monsieur Koffi Annan pendant l'année du microcrédit en 2005 : »l'accès durable au microfinancement contribue à atténuer la pauvreté en générant des revenus, en créant d'emploi, en donnant à l'enfant la possibilité d'aller à l'école, en permettant aux familles d'obtenir des soin médicaux et en donnant les moyens aux population de faire les choix qui répondent les mieux à leurs besoins ».¹ Le concept de microfinance est relativement lié au microcrédit qui peut être défini comme un petit prêt remboursable mensuellement servant à une activité économique, durable et rémunératrice pour son porteur, c'est un prêt inférieur à 25 000 euros. Sur le plan historique la microfinance est un phénomène récent si nous nous référons à la réussite du Professeur Yunus à travers le Grammen Bank en Bangladesh dont ses débuts remontent en 1976 année de création de cette institution de microfinance (Djefal, 2004).

L'intérêt de ce thème réside sur le fonctionnement des Institutions de microfinance. En d'autres termes, ses relations avec les investisseurs et la question de confiance envers ses clients qui sont généralement des pauvres. L'objectif de ce devoir est de déterminer d'une part le contrat entre l'investisseur et l'institution et d'autre part l'élimination des risques courus par le crédit.

C'est le principe de la microfinance d'où le thème « Microfinance et intermédiation financière ». La problématique est la suivante : comment la microfinance agit-elle pour favoriser le développement. Cette problématique se tourne autour de ces questions : comment les institutions de microfinance atteignent-elles un certain niveau de confiance chez l'investisseur puis, comment se procèdent-elles pour que les emprunteurs ne fassent pas de défaut de

1 Voir <http://www.un.org/News/fr-press/docs/2004/DEV2493.doc.html>

remboursement et enfin quels pourraient être les impacts du microcrédit dans la vie des paysans

La méthodologie pour mener à bien jusqu'à la fin de ce mémoire se situe sur les connaissances acquises durant les années d'études. Ensuite, par le biais de la documentation de livre et de site Internet pour mieux s'inspirer du thème. Et enfin, l'entretien avec une institution de microfinance caractérisée par des microcrédit en nature sous forme de leasing.

Le contenu ce mémoire se divise en deux parties où dans un premier temps se trouve les concepts théoriques et historiques et dans un second temps le contenu de l'entretien suivi des analyses et recommandations y afférents.

PARTIE I : LA MICROFINANCE ET INTERMEDIATION FINANCIERE

Cette première partie représente les fondements historiques et théoriques de la microfinance et de l'intermédiation financière.

L'historique de la microfinance se date de très longtemps mais son évolution n'était constatée qu'après le succès de la Grammen Bank. La microfinance trouve son origine par l'existence d'inefficience dans le marché financier. Ces imperfections sont causées par le problème transmission d'information (chapitre 1).

Les lacunes dues par le marché vont provoquer alors une exclusion du côté des bénéficiaires. Les institutions de microfinance visent à réintégrer ces individus dans le système. Elles agissent alors en tant qu'intermédiaire entre l'investisseur et l'emprunteur. Des modèles théoriques expliquent comment la microfinance fait son intermédiation (chapitre 2).

CHAPITRE 1 : LA MICROFINANCE

Le défi de la microfinance consiste à apporter et adapter des services financiers en faveur des populations pauvres. Elle s'est imposée en quelques décennies comme étant un outil efficace pour la réduction de la pauvreté. Les premières initiatives d'envergure avaient débuté dans les années 1970 mais pour Madagascar c'était dans les années 1990.

SECTION 1 : HISTORIQUE DE LA MICROFINANCE

Les concepts modernes de la "microfinance" et du "microcrédit" sont apparus à la fin de la décennie 1970 mais l'idée de lutter contre la pauvreté, à l'usure, et de promouvoir des systèmes financiers en faveur des "exclus" était très ancienne. Au moyen age, l'église catholique qui prohibait le prêt à intérêt, inspire en 1462 la création en Italie du premier mont-de-piété, système de prêt sur gage permettant de lutter contre les usuriers, entendus comme des prêteurs individuels pratiquant des taux ne permettant pas à l'individu de rembourser sans s'appauvrir. Il fut introduit en France en 1637 et connu des fortunes diverses. Les caisses des crédits municipaux qui ont en France le monopole du prêt sur gage en sont les descendantes. En ce qu'il se limite au seul prêt sur gage au profit de personne qui ne sont pas les plus pauvres lesquelles non rien à donner en gage, les mont- de- piété ne sont néanmoins qu'un lointain ancêtre de la microfinance.

Le premier développement de système financier au profit d'une large clientèle populaire

et "non bancable" remonte en Europe à la seconde moitié du XIXe siècle, avec l'apparition des réseau mutualiste d'épargne et de crédit promu par les "pères fondateurs" du mutualisme (Raiffeisen en Allemagne dont l'Alsace-Moselle, Durand en France, Desjardins au Québec,...). Initier à partir d'initiatives sociales de notables soutenues par les églises ; les premiers systèmes visent la petite paysannerie propriétaire victime des usuriers. Leur politique initiale de crédit s'est trouvée confronté au manque de ressources, ce qui les a amené à développer une culture de l'épargne préalable; rapidement celle ci est devenu un des dogmes du mutualisme autant par nécessité économique que par valeur morale.

1.1 - LES CAISSES RAIFFEISEN EN ALLEMAGNE:

En 1846, Raiffeisen fût nommé maire du village Weyerbush. Il se heurta à l'usure qui frappait son concitoyen, l'hiver fût très rude, et la famine commença à faire des ravages. Il l'empressa d'aller quémander une aide à la sous-préfecture, aide qu'il céda gratuitement aux paysans. Avec la commission d'assistance publique, il décida de construire un four à pain communal, alimenter en bois par les forêts domaniales et en libre service pour la population qui pouvait y fabriquer du pain à crédit d'où " l'association pour le pain" s'était créée. Pour se préparer à la saison suivante, Raiffeisen proposa aux personnes aisées de la commune de prêter de l'argent pour constituer un stock de semence de pomme de terre. Les semences seraient cédée à crédit aux paysans et remboursée à la récolte. Les résultats de ses initiatives furent vite perceptibles à tel point qu'il fût muter dans un village plus important: Flammersfeld. Toujours décidé à lutter contre les méfaits de l'usure, il fonda avec l'aide d'un pasteur la société des secours. Les personnes riches donnaient leur caution pour garantir un prêt sollicité par l'association auprès d'une banque commerciale. Le prêt était obtenu et l'association pouvait racheté les bétail aux usuriers, en faisant déterminer le prix par les paysans les plus expérimentés. Si l'usurier refusait le prix, le bétail lui était rendu. Puis, il créa une mutualité d'épargne et de crédit où tous les bienfaiteurs et débiteurs devaient être associé à la décision, sur des principes de bénévolat. Tout devait être solidairement responsable de la vie de l'association par modification de statut elle devint "Association caisse de prêts", les bonnes idées de Raiffeisen connaissent des succès. Il écrivit un ouvrage rassemblant sa réflexion sur la mutualité d'épargne et de crédit: "les caisses de crédit mutuel comme moyen de vaincre la misère de la population rurale, des artisans et des ouvriers des villes".

1.2 - LA GRAMEEN BANK AU BANGLADESH:

En 1976, Muhammad Yunus, professeur d'économie à l'université de Chittanoag, confronté au même phénomène de servage économique des plus pauvres au Bangladesh, a commencé à prêter ses propres ressources à quelques villageoises. Il prêta de petites sommes de son propre argent, 27 Dollars au début, à des femmes extrêmement pauvres qui l'utilisèrent pour élever des vaches ou pour acheter du matériel de production artisanal. Au fur et à mesure qu'elles vendaient les produits, elles remboursaient les prêts. Il lança alors un programme de microcrédit où les fonds sont octroyés à des groupes solidaires constitués de femmes se portant mutuellement quotient s'inspirant des pratiques financières informelles locales. Il se propose de substituer des garanties morales à des garanties matérielles. Face au problème de ressources, il se tourne progressivement vers les banques, puis le gouvernement et finalement l'épargne. Yunus lança alors la Grameen Bank une institution de microfinance qui est aujourd'hui détenue par ses bénéficiaires et a été officiellement créée en 1984. La Grameen Bank a prêté actuellement quelques deux (02) milliard de Dollars à 2.3 millions de personnes dont plus de 90% sont des femmes. L'expérience de la Grameen Bank devient en quelque sorte la référence au plan international.

1.3 - MADAGASCAR ET LA MICROFINANCE:

L'histoire de la microfinance comporte 3 périodes distinctes: avant 1990, 1990 à 1995 et 1995 à 2000. Les défaillances du système bancaire en milieu rural ont favorisé la création des Institutions de microfinance (IMFs) à partir de 1990 à Madagascar.

1.3.1- LA PHASE DE DÉMARRAGE

Avant 1990, Aucune institution de microfinance n'existeait encore à cette époque à part l'ancienne « Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra » ou BTM, qui intervenait dans le secteur de la microfinance mais dont les activités étaient limitées à l'octroi des crédits au paysannat et n'atteignait qu'une frange limitée de la population rural.

1.3.2- PHASE D'ÉMERGENCE DES IMFs:

Entre 1990-1995, l'émergence des IMFs a été surtout favorisée par la conjugaison de l'intervention des trois entités:

- les Bailleurs de fonds

- le gouvernement
- les Agences d'Implantation et de Développement ou opérateur et qui ont assuré l'encadrement technique des IMFs.

1.3.3- LA PHASE DE DÉVELOPPEMENT ET DE CROISSANCE:

Depuis 1996, la phase a été marqué par: l'extension géographique et la consolidation des réseaux préexistants puis la création des nouvelles structures de la microfinance, principalement Pré Institution de Microfinance qui se sont créées tout en étant pas des Institutions Financières mutualistes.

1.3.3.a- Extension et la consolidation des réseaux préexistant:

- OTIV/ DID: Extension des activités avec l'ouverture de nouvelles caisses dans la zone périurbaine de la capitale Antananarivo et du Nord Est (Sava) en 1996, puis dans la zone urbaine d'Antananarivo.
- CECAM/ FERT: Une première extension du réseau a eu lieu à partir de 1996 dans les régions d'Amoron'i Mania, Vakinankaratra et Ivon'Imerina sur les Hautes Terres Centrales. Une deuxième extension en 1998 a permis au réseau de s'installer dans les Moyens Ouest (Bongolava et Itasy), le Nord Ouest (Sofia) et sur la côte Ouest (Menabe).
- TIAVO/ IRAM: Redynamisation du réseau avec l'arrivée du nouvel opérateur IRAM en 1999 et extension du réseau du Sud Est à Manakara et Farafangana.
- AECA/ CIDR: Extension du réseau AECA à Ambatoboéni en 1998
- EAM, Projet appuyé par PNUD/ BIT depuis 1990, s'est transformé en association en 1996. A partir de 1999, EAM s'est érigée en institution de microfinance non mutualiste.

1.3.3.b- Une nouvelle structure de la microfinance:

Il s'agit principalement des Pré Institutions de Microfinance qui se sont créés mais qui n'appartiennent à aucune des deux catégories suscitées et qui ne sont pas encore suffisamment structurées en tant que IMFs.

La mise en place de la Cellule de Coordination Nationale de la Microfinance (CNMF) et

l'élaboration du document de stratégie nationale de microfinance (DSNMF). De concert avec tous les acteurs et intervenants du secteur, la cellule de coordination nationale de microfinance (Entité rattaché au Ministère de l'Economie, Finance et du Budget, mise en place en Décembre 2003) à valider lors d'un atelier en Avril 2004 le Document de Stratégie Nationale de Microfinance à Madagascar. Ce document a eu l'approbation du gouvernement en juin 2004.

La nouvelle loi relative à l'activité est au contrôle des Institutions de microfinance. Il s'agit de la loi N° 2005-016 du 29 septembre 2005 dont le décret d'application N° 2007-012 fixant les formes juridiques des IMF et les modalités de leur immatriculation au Registre du Commerce des Sociétés et le décret d'application N° 2007-013 portant fixation du capital minimum des établissements de crédit et de la valeur nominale des titres de participation, ces deux décrets n'attendent plus que leur publication dans le Journal Officiel de la République de Madagascar.

SECTION 2 : CADRES THEORIQUES DE LA MICROFINANCE

Dans la plupart des économies en développement, seule une minorité de la population accède aux services financiers formelles. Bien que les secteurs financiers se développent au même rythme que ces économies, les actifs financiers restent habituellement concentrés entre les mains d'un nombre réduit de personnes. La population dite exclue de ces systèmes formels a entre autre une part non négligeable dans la contribution du développement. Cette exclusion s'explique par le fait que les activités de ces agents économiques présentent un risque élevé et que leur système d'information est par ailleurs particulièrement opaque (Ang, 1991). Ainsi, se trouve exclus du marché du crédit une frange des emprunteurs, notamment les pauvres, chez qui la banque ne trouve aucun de ses repères. En effet, les emprunteurs pauvres n'ont aucune situation financière ni sociale pouvant faire foi d'une quelconque crédibilité auprès des banques. Ils n'ont pas non plus, de moyens pour financer une partie de leur investissement afin de répondre au critère d'implication personnelle dans le projet². De plus, n'ayant eu la moindre chance de faire leurs preuves, ces pauvres ne sont pas en possession d'un historique de crédit pouvant servir de base à une confiance nécessaire à leur réputation. Enfin, ces pauvres n'ont aucun moyen de fournir une quelconque garantie en contrepartie des prêts qui leurs sont accordés. Et donc ils sont exclus totalement du marché du crédit. Même s'ils disposent de

² Lelaynd et Pyle 1977 montrent par un modèle simple d'évaluation du projet que l'implication de l'emprunteur dans l'investissement signale la qualité du projet.

garantie, ils n'en auront pas suffisamment à fournir pour justifier le risque faible de leur projet dans le cadre d'un contrat séparateur³ d'après le modèle de signaux de Spence.

Dans la théorie financière l'exclusion du côté de la banque s'explique par l'inefficience du marché. En effet dans la réalité, il n'y a jamais de marché parfait donc il existe toujours des lacunes. Les imperfections sur le marché financier s'expliquent par l'existence de l'asymétrie d'information.

2.1 - L'ASYMÉTRIE D'INFORMATION:

Selon l'asymétrie de l'information (Akerlof; 1970) s'établit lorsqu'un agent économique est mieux informé qu'un autre sur ses propres caractéristiques et les actions qu'il va entreprendre. On parle alors de modèle "principal agent" de la théorie de Holmström (1979)⁴ qui le dernier possède l'information. La théorie financière s'est basée sur l'imperfection du marché et la remise en cause de l'hypothèse afférente à la disponibilité équitable de l'information pour tous les intervenants. L'existence des informations asymétriques a engendré la réorientation des différentes études, notamment dans le domaine bancaire en matière d'octroi de crédit où les relations contractuelles sont généralement caractérisées par la répugnance de la partie qui dispose d'informations privées (l'emprunteur) de les relever (A.OMRI et M.Bellouma, 2004).

Dans une situation d'information imparfaite et asymétrique entre les banques et les emprunteurs, les derniers connaissent mieux les risques de défaillance que comportent ses projets pour lesquels ils demandent du crédit. Les emprunteurs sont alors mieux informés que le prêteur sur la rentabilité de leurs projets. L'information n'est donc pas équitablement détenue par les deux partenaires et cela va provoquer une méfiance envers l'autre. Cette situation rend complexe la sélection des bons clients à moindre risque des mauvais car seul le banquier supporte le risque lié à l'asymétrie d'information. Ainsi, l'emprunteur peut dissimuler afin d'obtenir le crédit demandé ou une fois le crédit accordé ce dernier dédie la somme ainsi obtenue à d'autres fins qui n'ont pas été convenues avec le banquier. Un tel comportement va rendre le remboursement difficile, sinon il cherche à minimiser le résultat obtenu afin de justifier le retard ou l'incapacité de rembourser.

3 D'après Spence, un contrat séparateur est que chaque individu a intérêt à se déclarer tel qu'il est.

4 Ce modèle vient de la théorie des contrats pour introduire une séquentialité dans le choix de l'action des agents. Un signal est alors émis par les agents et il peut être évalué d'une certaine manière par le principal qui va déduire l'information qui en découle. Les IMF sont dans la même situation que le principal. Elles ne peuvent pas observer les actions des agents une fois le prêt obtenu.

Il existe trois types d'asymétrie d'information: les asymétries d'information ex-ante qui ne permettent pas au prêteurs d'évaluer la vraie valeur de la firme et sa capacité exacte de remboursement; les asymétries d'information ongoing qui interviennent une fois le crédit distribué et qui permettent à l'emprunteur de changer de changer de projet à l'insu du prêteur et les asymétries d'informations ex-post à la réalisation du projet qui peuvent inciter l'entreprise à cacher ses résultats pour minimiser ses remboursements.

2.2 - LES IMPERFECTIONS SUR LE MARCHÉ FINANCIER

2.2.1- LE RATIONNEMENT DU CRÉDIT

Le banquier est dans l'obligation de sélectionner les bons emprunteurs des mauvais pour avoir une assurance de son argent. Cette sélection est connu généralement sous le nom de rationnement du crédit. Stiglitz et Weiss ont construit un modèle en 1981.

2.2.1.a- Le modèle Stiglitz et Weiss⁵

La présentation du modèle de rationnement de crédit par J. Stiglitz et A. Weiss (1981) parmi lequel il existe des emprunteurs identiques où certains reçoivent un prêt et d'autres non. Les emprunteurs potentiels qui ont été rejetés ne pourront pas emprunter, même s'ils indiquent leur volonté de payer plus que les taux d'intérêts du marché. Le taux d'intérêt des individus qui acceptent de payer est donc un moyen de discrimination car seules les entreprises dont le projet est à haut risque accepteraient d'emprunter à de telles conditions. Par conséquent, l'accroissement du taux d'intérêt peut accroître le risque du portefeuille de prêt de la banque en provoquant une dégradation de la qualité et donc de la rentabilité des actifs bancaires, dans la mesure où elle se traduit par un accroissement de la proportion de mauvais emprunteurs, ou si elle incite au développement de projets plus risqués qui ont d'ailleurs une probabilité de succès plus faible mais des rendements plus élevés en cas de succès.

Ainsi, un taux d'intérêt unique ne peut équilibrer le marché du crédit. S'il est trop bas, la rentabilité des prêts n'est pas assurée, s'il est trop haut les projets les moins risqués seront dissuadés. L'équilibre va se faire par les quantités. Les emprunteurs qui semblent les plus risqués sont rationnés. Dans ces circonstances, les restrictions de crédit prennent la forme d'une limitation des nombres de prêts et non d'une limitation de la taille de chaque prêt ou d'une limitation par le taux d'intérêt payé en faisant dépendre celui-ci de l'amplitude du prêt.

⁵ J. STIGLITZ ET A. WEISS « Credit rationing in markets with imperfect information » The American Economic Review, 1981

L'appréciation réalisée par le banquier ne permettrait pas de s'approcher autant qu'il serait souhaitable d'une tarification individuelle du risque de crédit.

Il est donc intéressant de noter ici que, lorsqu'il n'est pas possible d'évaluer la probabilité de défaillance associée aux demandes de crédit des emprunteurs potentiels, la banque risque, en augmentant ses taux, de sélectionner les projets les plus risqués (anti-sélection) ou bien d'inciter les emprunteurs, après l'obtention de leur prêt, à choisir des projets plus hasardeux pour accroître leur gain en cas de réussite (aléa moral). La sélection adverse témoigne par conséquent de la difficulté pour les investisseurs à discerner les meilleurs projets (M. Chérif, 1999)⁶.

2.2.1.b- Le risque du crédit

Le rationnement du crédit désigne le refus du secteur bancaire de prêter à des individus ou à des entreprises même si ceux-ci sont prêts à supporter des charges d'intérêt élevées pour couvrir les frais supporté par la banque. Le banquier doit alors effectuer le prêt à un moindre risque pour éliminer l'incertitude. Le risque de contrepartie où le prêteur et l'emprunteur s'échangent une promesse de remboursement (Briey, 2003)⁷, la vente du bien "le crédit" entraîne un rendement aléatoire car même si le prix est fixé au moment de la transaction, " la bailleur de la créance dépend directement de la solvabilité du débiteur, laquelle aura pu évoluer depuis la signature du contrat" (LOBEZ, 1997, p.144)⁸. Il subsiste par conséquent un risque de non-paiement des intérêts et du principal lors des échéances futures⁹. Puis le risque d'opportunisme qui trouve son explication dans l'existence d'asymétrie d'information sur le marché du crédit. Le rationnement de crédit s'explique mieux à travers ce deuxième risque qui est l'asymétrie de l'information.

2.2.2- LA SÉLECTION ADVERSE

2.2.2.a- L'asymétrie d'information ex-ante

Dans ce cas, il apparaît sur le marché un risque d'anti-sélection. La sélection adverse se

6 M. CHERIF « Asymétrie d'information et financement des PME innovantes par le capital-risque » Revue d'Economie Financière, 1999, n°54

7 BRIEY « élaboration d'un cadre d'évaluation de la performance d'institution de microfinancement : Etude de cas à Santiago Chili, 2003, Thèse de Doctoret, UCL

8 LOBEZ F « Banque et marché du crédit » presse universitaire de France, collection FINANCE, mai 1997

9 PSILLASKI. M 1995 « Rationnement du crédit et PME : tentative de mise en relation, revue internationale PME

traduit par la volonté délibérée de l'emprunteur à tromper son cocontractant en dissimulant des informations significatives pour le prêteur. L'incertitude se porte alors sur les caractéristiques l'agent (emprunteur). L'augmentation du taux d'intérêt demandé par le banquier se traduit par une augmentation du risque du projet lancé par le porteur de projet si bien que, au total le revenu anticipé par la banque peut s'en trouver réduit (Stiglitz et Weiss, 1981)¹⁰. Ce risque d'anti-sélection est susceptible de conduire le banquier à limiter son offre de financement et à exclure du marché les entreprises les plus risquées, et en particulier les MPE et PME (Psillaki, 1995)¹¹.

2.2.2.b- Les travaux d'Akerlof 1970¹²

Les travaux de G. Akerlof sur le marché des voitures d'occasion ont introduit la notion d'anti-sélection, appelée aussi sélection adverse, selon laquelle l'incertitude sur la qualité de l'objet induit la possibilité de fraudes qui, du fait qu'elles peuvent être anticipées, débouchent sur des stratégies complexes pour s'en protéger. Dans ce contexte, la sélection adverse représente l'incapacité à obtenir une information exhaustive sur les caractéristiques de biens apparemment identiques. Il s'agit d'un problème d'opportunisme précontractuel résultant du fait que les individus détiennent des informations privées non accessibles au cocontractant.

10 J. STIGLITZ ET A. WEISS « Credit rationing in markets with imperfect information » The American Economic Review, 1981, vol. 71, n°3

11 PSILLASKI. M 1995 « Rationnement du crédit et PME : tentative de mise en relation, revue internationale PME

12 G. AKERLOF « The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism » Quarterly Journal of Economics, 1970, n°84

2.2.3- L'ALÉA MORAL

2.2.3.a- Le risque comportemental

Le hasard moral, appelé aussi aléa moral, est une situation où l'incomplétude de l'information provenant des actions et comportements non observables susceptibles d'être entrepris par les agents après signature du contrat. Les problèmes liés à l'aléa moral apparaissent lorsqu'un individu entreprend une action inefficace, ou procure une information inexacte parce que ses intérêts individuels ne sont pas compatibles avec les intérêts collectifs et parce que ni les informations données ni les actions entreprises ne peuvent être contrôlées. La notion de risque moral conduit à mettre l'accent sur les comportements stratégiques résultant de la non observation de certaines actions et se traduisant par le non-respect des engagements (K. Arrow, 1963)¹³.

Dans le secteur financier, l'aléa moral se rapporte à toute situation pour laquelle les résultats de la relation de crédit résultent d'actions entreprises par l'emprunteur après signature du contrat et imparfaitement observables par le créancier. Ainsi, l'emprunteur peut s'engager de façon plus ou moins forte dans la réussite du projet. Il pourra dépenser l'argent inutilement en détournant à leur profit une part des résultats du projet sous forme d'avantages en nature ou de rémunérations excessives. De la même façon, une situation de surendettement peut s'analyser comme un choix compromettant la solvabilité de l'entreprise au détriment des créanciers.

2.2.3.b- Asymétrie d'information ongoing:

Les asymétries d'informations ongoing viennent de ce que les prêteurs ne peuvent pas contrôler ou contrôlent mal les actions des emprunteurs et par conséquent le rendement des prêts. Cela explique par l'incapacité du prêteur (principal) d'assurer l'usage des fonds distribués. Il est difficile, une fois le crédit octroyé, de surveiller et d'inciter l'emprunteur à respecter ses engagements. Le prêteur supporte alors un risque de substitution des actifs encore appelé aléa moral (Stiglitz et Weiss, 1981). L'aléa moral ou hasard moral un effet d'incitation adverse en qui l'incertitude porte sur l'action cachée de l'agent (emprunteur).

2.3 - ASYMÉTRIE D'INFORMATION EX POST:

Selon le modèle de Williamson (1986, 1987)¹⁴, dans la mesure où le dirigeant a intérêt à

13 K. ARROW « Uncertainty and welfare economics of medical care » American Economic Review, 1963

14 WILLIAMSON, Costly Monitoring, loan Contracts, and equilibrium Credit rationning, quartely journal of

cacher les résultats de l'entreprise afin de minimiser les remboursement, le prêteur peut être amené à contrôler l'entreprise financée. Le monitoring intervient une fois le défaut de paiement révélé de manière à s'assurer de la conformité des résultats déclarés et pour récupérer, le cas échéant, le montant requis ou engager une procédure de mise en liquidation. Une augmentation des revenus anticipés liée à la hausse des taux d'intérêt peut être alors plus que compenser par les coûts anticipés du contrôle. Dans ces conditions, il se peut qu'une variation des taux d'intérêt ne permette pas d'équilibrer le marché du crédit si bien que, à l'équilibre, certains emprunteurs ne reçoivent pas de financement. Le modèle de Williamson confirme donc les résultats de Stiglitz et Weiss en considérant l'existence d'asymétrie d'information ex post.

En asymétrie d'information ex post, le banquier est soumis à l'opportunisme de l'emprunteur qui peut être amené à déclarer un résultat inférieur à celui effectif de manière à minimiser le montant de ses remboursements. Ce problème, décrit par Williamson est lié à l'incapacité pour le prêteur, d'évaluer avec l'exactitude le taux de retour du projet financé. La solution évoquée consiste alors pour le prêteur à réaliser des opérations de contrôle.

Conclusion du chapitre

Face à cette situation d'asymétrie d'information, le banquier se trouve dans l'obligation de refuser carrément l'octroi aux emprunteurs apparemment véreux. Ainsi, les pauvres se trouvent exclus du système, d'où l'existence d'une déviation vers le secteur informel comme les usuriers qui agissent avec un fort taux d'intérêt. Le secteur de la microfinance vise à réintégrer les exclus pour leur permettre d'avoir accès à nouveau aux services financiers tel que crédit et épargne et d'éliminer l'endettement excessif de la population par les usuriers.

CHAPITRE 2 : L'INTERMÉDIATION FINANCIÈRE :

La plupart de la population exclue du système bancaire traditionnel cherche d'autre forme et moyen de financement. La microfinance ramène ces populations vers l'accès aux services financiers. La microfinance joue alors le rôle d'intermédiaire entre les banques ou autres financements et les pauvres. Dans ce rôle d'intermédiation, elle tente alors de réduire l'asymétrie d'information (Arkerlof ; 1970) existante entre l'agent (emprunteur) et le principal (le prêteur). Il est vrai que cette hypothèse d'asymétrie d'information semble bien rendre compte d'une réalité vécue quotidiennement par les banquiers. Ceux-ci ont en effet à évaluer un risque de signature, qui leur est imparfairement connu *ex ante* et qui par ailleurs peut évoluer *ex post*, une fois le crédit accordé, en fonction des décisions prises par le débiteur et dont la banque n'aura pas nécessairement connaissance, ou encore au gré des aléas affectant la situation de l'emprunteur. Si l'asymétrie d'information est une hypothèse réaliste sur laquelle on peut effectivement construire une théorie cohérente de l'intermédiation financière, le postulat selon lequel la banque serait naturellement productrice d'information commence à être contesté. Le rationnement de crédit qui découle de ces imperfections n'est pas efficace pour deux motifs. Des pauvres particulièrement sûrs avec des projets aux rendements attendus élevés peuvent ne pas avoir accès à un crédit parce qu'ils ne parviennent pas à convaincre les banques de la qualité de leur projet. Des prêteurs ayant accès à des sources de financement particulièrement bon marché ne peuvent accéder à certains marchés locaux car ils ne savent pas faire la distinction entre les bons et les mauvais emprunteurs.

H.E. Leland et D.H. Pyle (1977)¹⁵ expliquent l'intermédiation financière par l'existence d'asymétries informationnelles sur le marché. Selon ces deux auteurs, seuls les intermédiaires financiers seraient capable de résoudre les problèmes des asymétries informationnelles des marchés financiers. Dotés d'une meilleure information que le reste du marché grâce à la durabilité de la relation client, ces intermédiaires seraient à même de diversifier leur portefeuille et ainsi réduire le risque global. L'émergence de l'intermédiation résulte donc des économies de coûts de transaction et d'information liées à la surveillance de la qualité des projets (D.W. Diamond, 1984)¹⁶. En d'autres termes, ce sont à la fois les coûts de transaction et les coûts d'information induits par les asymétries informationnelles qui conduisent à l'échec du marché. L'intermédiation

15 H.E. LELAND ET D.H. PYLE « Informational asymmetries, financial structure and financial intermediation » *The Journal of Finance*, 1977, vol. XXXII, n°2

16 D.W. DIAMOND « Financial intermediation and delegated monitoring » *Review of Economic Studies*, 1984, vol. 51

peut ainsi s'entendre comme une réponse aux imperfections du marché.

SECTION 1 : LES FONCTIONS DE L'INTERMÉDIATION

1.1 - INTERMÉDIATION FINANCIÈRE

1.1.1- L'INTERMÉDIATION DE SUBSTITUTION

Les institutions de microfinance sont dans une large mesure substituées aux Institutions financières formelles. Les institutions de microfinancement dans de nombreuses zones rurales ou quasi rurales constituent les seules institutions bancaires qui fonctionnent dans ces régions. Les institutions de microfinancement ont donc remplacé les banques. La création de ces institutions a participé à une intermédiation de substitution qui se définit par le remplacement au niveau local des institutions financières formelles. Cette substitution conduit à l'émergence d'une intermédiation localisée. Autrement dit, la mobilisation et l'allocation de ressources dans un espace limité. Cette intermédiation suit une séquence allant des dépôts aux crédits ou des crédits aux dépôts, mais très rarement une simultanéité des deux séquences. Autrement dit, certaines institutions ont dans un premier temps mobilisé l'épargne pour ensuite les distribuer en tant que crédit. D'autres avaient le privilège d'octroyer des crédits en s'appuyant des ressources extérieures qui généreront à plus ou moins long terme des dépôts. Cette intermédiation de substitution ne combine pas les deux postes du bilan; l'actif et le passif. Des deux cotés du bilan, la puissance de l'intermédiation est bornée soit par la création de monnaie, soit par l'insuffisance des dépôts pouvant couvrir le volume des crédits demandés, ou par le fait que les ressources émanant des bailleurs internationaux demeurent insuffisantes pour satisfaire la demande des prêts. La pérennité de l'institution est donc conditionnée par le développement d'une complémentarité avec les institutions pouvant soit créer la monnaie ou disposant des ressources plus importantes.

La limite de l'intermédiation de substitution a contribué à l'émergence d'autres formes de coopération médiatisées par les ONG liant les IMFs et les banques formelles. Cette coopération a débouché sur des formes nouvelles que l'on peut regrouper en trois types: le partenariat de dépôt crédit, de refinancement et de services financiers.

1.1.2- LES INCITATIONS DYNAMIQUES:

Pour dissuader l'emprunteur de cacher les bonnes informations qu'il détient et surtout l'amener à révéler ses vraies intentions ou actions, le prêteur peut adopter des techniques très pragmatiques des prêts progressifs qualifiés d'indications dynamiques. Des prêts de ce type permettent de nouer une relation contractuelle durable entre prêteur et emprunteur et impliquent, pour un remboursement sans incident du premier prêt, le déblocage d'un second plus important et ainsi de suite. Elle réside alors dans la mise en œuvre de contrats de dette renouvelables qui, couvrant plusieurs périodes, parviennent à rendre crédibles les menaces de sanction brandies par les banques en cas de défaillance de l'emprunteur.

Cette action répétée permet au créancier de réduire ses coûts de recherche d'information et de sélectionner les meilleurs risques pour les opérations les plus importantes. Ceci est vital pour l'organisation de microfinance d'autant plus que sa viabilité en dépend essentiellement. Pour l'emprunteur, la fidélisation résultant de cette pratique est l'occasion de réduire ses coûts de transaction ex-post et de bénéficier de meilleures conditions de crédit. L'efficacité productive et allocative sont donc soutenues par les incitations dynamiques. Cette analyse développée par Diamond (1991), stipule qu'au plus un emprunteur a remboursé ses dettes, plus l'affaire est sûre et son propriétaire fiable.

1.2 - INTERMÉDIATION SOCIAL

L'intermédiation sociale se définit par l'investissement à la fois dans le développement des ressources humaines et dans celui du capital institutionnel. Le but est d'accroître l'autonomie des groupes marginalisés en les préparant à se confronter à une intermédiation financière formelle. En bref, l'intermédiation sociale serait une intermédiation financière assortie d'une composante de renforcement des capacités, destinée aux secteurs de la société privés de l'accès aux services de crédit et d'épargne.

L'intermédiation sociale implique la constitution d'un capital social, sous la forme de groupes susceptibles de générer un « capital d'informations » sur les membres, permettant aux institutions financières d'instaurer une relation de confiance sur laquelle baser le crédit. Elle transforme les «bénéficiaires » en « clients » via l'établissement et l'application de contrats entre le prêteur et l'emprunteur, et via l'appui à l'appropriation et au contrôle des ressources par les pauvres. Des systèmes et des structures sont développés pour permettre à un ou plusieurs acteurs institutionnels d'élaborer un processus durable capable d'établir un lien entre les emprunteurs

pauvres et les sources de financement et de services financiers (crédit et épargne). Dans un tel système, les composantes d'intermédiation sociale peuvent être subventionnées pendant un temps, tandis que la partie intermédiation financière est censée atteindre l'autosuffisance. Les stratégies d'intermédiation sociale ont plusieurs traits communs. Elles cherchent à élaborer des produits et des services ciblant les pauvres, et leurs clients sont censés « coopter » leurs pairs au sein du programme. Elles conçoivent leur relation avec la clientèle en des termes contractuels, où chaque partie a des responsabilités et un rôle à tenir, les deux se devant mutuellement des comptes. Elles fournissent une assistance au développement organisationnel visant à créer des structures de responsabilité conjointe, elles sélectionnent les demandes de prêt et gèrent les crédits, ainsi que dans de nombreux cas, l'épargne générée localement et les crédits externes. Elles ont une approche commerciale de leurs activités et doivent atteindre la pérennité financière.

1.3 - MAÎTRISE DES RISQUES LIÉ AU CRÉDIT

Pour la viabilité d'une institution financière, elle doit tenir compte des risques liés au remboursement du crédit et de trouver une solution appropriée. Il y a différents types de risques.

1.3.1- RISQUE DE RÈGLEMENT OU DE CRÉDIT:

Un risque qu'une partie ne s'acquitte pas intégralement son devoir de rembourser un emprunt ni à la date d'échéance ni ultérieurement.

1.3.2- RISQUE DE LIQUIDITÉ:

Le risque que l'emprunteur se trouve dans l'impossibilité de s'acquitter en totalité de la dette à la date d'échéance prévue mais qui peut le faire à une date ultérieure.

1.3.3- RISQUE OPÉRATIONNEL:

Le risque que des incidents d'exploitation, telles des perturbations techniques, des aléas climatiques ou des défaillances humaines (mort) génèrent ou aggravent les risques de règlement ou de liquidité.

1.3.4- RISQUE SYSTÉMIQUE:

C'est l'incapacité d'un emprunteur à faire face à ses obligations lorsqu'il y a des changements dans le système par exemple la cessation d'exportation de crevette. Une telle défaillance peut provoquer des problèmes généralisés de liquidité ou de crédit et menacer ainsi la

stabilité du système financier, voire de toute l'économie.

SECTION 2 : THÉORIE RELATIVE À L'INTERMÉDIATION

Dans l'acceptation couramment admise, l'intermédiation décrit la mise en relation de deux catégories d'agents par un intermédiaire financier. Celui qui utilise les fonds et celui qui dégage les ressources s'ignorent totalement, l'intermédiaire financier s'interpose entre les deux. Dans la littérature récente, l'intermédiation financière est traitée dans le cadre des modèles d'asymétrie d'information. Les travaux résultants de l'article fondateur de Diamond (1984) et Didvig (1983) mettent l'accent sur le caractère de monopole naturel de création de l'information de l'intermédiaire financier et notamment la banque. Sa fonction essentielle est celle de la production de l'information. Sur le prêt de groupe les travaux en émergence s'inscrivent dans deux cadres théorique: l'approche en terme de monitoring de Diamond (1984) et de l'agence à la Holmström B., et Milgrom P.

2.1 - MODÈLE DU PRINCIPAL-AGENT DE HOLMSTRÖM (1979)¹⁷

L'explication de l'intermédiation financière s'est établie à partir du modèle du principal-agent de Holmström (1979). Cette théorie fait la lumière sur les formes de contrat dans un contexte d'asymétrie d'information. Or, lorsque nous évoquons l'intermédiation financière, en général, nous faisons référence au contrat de dette. Dans cette théorie *un principal* (investisseur) va déléguer une partie des décisions à *un agent* (banque). De cette manière, le principal va diminuer les coûts qu'il aurait dû supporter en l'absence de cette délégation. Par conséquent, le contrat de dette de l'intermédiaire inclut une dimension double :

- le contrat entre l'intermédiaire et le investisseur (dépôt)
- le contrat entre l'intermédiaire et l'emprunteur (prêt)

Néanmoins, en se déchargeant à un intermédiaire, l'investisseur se trouve devant un nouveau problème d'asymétrie d'information : il lui faut surveiller le comportement et avoir la confiance de ce dernier. Ceci a un coût mais qui est moins élevé que celui de la surveillance directe de l'emprunteur par le principal. La solution à ce problème consiste à fournir une incitation à l'agent pour que celui-ci effectue correctement sa tache. Généralement, cela se traduit par la prise de participation de l'intermédiaire dans les prêts qu'il octroie. Ce mode de délégation de la surveillance par l'investisseur se retrouve également en microfinance.

17 HOLMSTROM B., (1979), "Moral hazard and observability", *The Bell Journal of Economics*, vol. 10 Issue 1, pp. 74-91

2.2 - LE MODÈLE DE DIAMOND (1984)¹⁸

Le modèle de Diamond (1984) est basé sur la surveillance ou monitoring. Dans ce modèle, les prêteurs délèguent à un intermédiaire la fonction de surveillance. Ce modèle considère une économie où il y a des emprunteurs et des prêteurs. Le rendement de l'emprunteur est inobservable par le prêteur, sauf s'il engage des ressources pour surveiller l'emprunteur ultime, soit il prête indirectement à l'emprunteur ultime via un intermédiaire. A l'équilibre, on note que le prêteur prête directement à l'intermédiaire qui à son tour prête à l'emprunteur ultime. La raison qui incite le prêteur à passer par le biais d'un intermédiaire est d'éviter la duplication des coûts de surveillance.

2.3 - LE MODÈLE DE TEDESCHI A.G. (2000, 2006)¹⁹

C'est un modèle dynamique d'incitation au remboursement. L'incitation prend la forme de l'accès à des prêts additionnels, ce qui doit décourager le défaut stratégique ou la réticence de l'emprunteur à rembourser son prêt une fois que celui-ci a réalisé un profit. Le modèle prend en compte les évolutions récentes sur les politiques de crédit en microfinance. Il ne fait plus l'hypothèse qu'une fois qu'un emprunteur a fait défaut, il est exclu à vie de tout nouveau crédit. Aujourd'hui, les emprunteurs dans ce cas ont de nouveaux accès au crédit après une période où les opérations financières avec une banque cessent totalement. Après cette phase sans prêt, le client est de nouveau autorisé à obtenir des prêts et à se construire une nouvelle histoire bancaire. En effet, il va pouvoir se forger une nouvelle réputation vis-à-vis de la banque. La raison de ce changement dans les politiques de prêt aux pauvres est que sans l'existence d'un marché de l'assurance, ces personnes peuvent être très vite dans l'incapacité de rembourser leurs emprunts. Les causes de cette incapacité peuvent être multiples (vol, maladie, décès, mauvaise récolte...).

Ce modèle comporte donc un double objectif. Le premier est de montrer qu'il n'est pas nécessaire de punir à vie l'emprunteur qui a fait défaut et le second est de montrer les raisons pour lesquelles une IMF deviendra pérenne et pas une autre. En effet, ce modèle vise à montrer comment certaines IMF atteindront leur objectif d'autosuffisance financière alors que d'autres seront obligées de rester des IMF recevant des subventions de l'extérieur. L'idée générale est que l'incitation fournie à l'emprunteur repose sur deux éléments. Premièrement, si ce dernier fait

18 , D.W. DIAMOND « Financial intermediation and delegated monitoring » Review of Economic Studies, 1984, vol. 51 ,

19 TEDESCHI A. G., (2006), "Here today, gone tomorrow: can dynamic incentives make microfinance more flexible?", *Journal of development economics*, vol. 80, pp 84-105

défaut il sera dans un certain temps sans pouvoir emprunter à nouveau. Deuxièmement, l'IMF offre la possibilité d'avoir accès à des prêts plus grands. Ceci constitue la description du contrat implicite fait entre la banque et son client.

2.4 - LE MODÈLE DE EGLI D. (2004)²⁰

Le modèle établi par l'auteur vise à expliciter le système des prêts progressifs en microfinance. Ce système repose sur le fait qu'un emprunteur obtient un prêt qui au début s'avère être de petite taille, puis, au fur et à mesure de sa bonne conduite, il voit la taille du prêt augmenter. Par conséquent, l'intermédiation se fait à travers de la récompense qui est une taille de prêt plus grande au fur et à mesure des remboursements. Ce modèle va reposer sur l'idée qu'il faut fractionner le projet de l'emprunteur pour commencer à financer ce qui est moins performant afin de maintenir une pression sur l'emprunteur pour que celui-ci rembourse. On retrouve ici la conclusion de Stiglitz sur la taille du prêt qui peut être utilisé pour diminuer le risque du crédit fait par l'IMF à son client.

²⁰ EGLI D., (2004), "Progressive lending as an enforcement mechanism in microfinance programs", *Review of Development Economics*, vol. 8 Issue 4, pp. 505-520

PARTIE II : ETUDE DE CAS

Dans cette seconde partie nous allons essayer de relier les théories données par les revues littératures par un cas concret. Le chapitre premier est alors destiné pour l'approche générale sur l'institution suivie de son fonctionnement et enfin de ses perspectives.

Le second chapitre consiste à approfondir les donnés tout en se basant des concepts théorique de la première partie. Enfin dans la troisième chapitre propose et critique l'institution dans son activité.

CHAPITRE 1 : LE « ZÉBU OVERSEAS BOARD »

Le « Zébu Overseas Board » est l'institution figurant dans le cas pratique de ce devoir. Les données traitées étaient obtenues à partir d'un entretien avec un personnel de l'institution. Il a alors expliqué l'origine du ZOB, son fonctionnement, ses difficultés et ses plan d'avenir.

SECTION 1 : APPROCHE GÉNÉRALE

1.1 - MÉTHODOLOGIE GÉNÉRALE

L'objectif générale des études est de déterminer comment les institutions de microfinance parviennent-elles à diminuer le problème d'asymétrie d'information entre le Principal et l'Agent. Pour cela, nous avons choisi le ZOB ; une institution de microfinance en milieu rural orienté sur le zébu.

Nous nous rendions alors au bureau du ZOB sise à Ambodivona, Tana Water Front immeuble INJET 2^{ème} étage le 07 octobre 07. L'Adjoint au directeur Générale monsieur RAMAMPY nous y accueillait chaleureusement et répondait avec considération à nos questions. Tous les chiffres et les résultats figurant dans ce devoir sont les fruits de cet entretien.

1.2 - PRÉSENTATION DE LA ZOB

Le Zébu Overseas Bank ou ZOB est un système de financement axé sur le zébu crée par Monsieur Stéphane Geay. Son siège social est situé en plein centre ville d'Antsirabe à Antsenakely. Le ZOB a développé au début d'autres activités parallèles à la microfinance : une ferme pour l'élevage des animaux destinés aux paysans, des cliniques vétérinaires, une fromagerie pour aider les paysans à exploiter le lait de leur bétail. Elle a aussi créé l'ONG « ZO DEV » pour aider les groupements de paysans à améliorer leurs revenus. Les activités ont été

récemment étendues à la région de Port Berger (côte Nord Ouest), sous le contrôle de monsieur Mamy et l'association ODER et qui a obtenu des taux de remboursement supérieurs à 80 % sur les 42 zébus placés dans les champs de coton. Un « mini » ZOB a été construit à Ambohimanga, 25 Km au nord d'Antananarivo, en partenariat avec l'association paysanne de Rajery, célèbre musicien Malgache.

Des activités juridiquement séparées du projet de microfinance ont été aussi fondé sous le même label : le « Zébu Original Beer » pour la production et la commercialisation de la bière artisanale, le « Zébu Overseas Brand » pour la commercialisation de vêtements et de sacs, et la licence « Zébu Original Bistrot ». Le fondateur, Stéphane Geay loue la marque à la société « Zébu Overseas Board » à 1€ par an pour pouvoir utiliser le nom « ZOB » pour le projet de microfinance. 10% des bénéfices de ces activités sont versés en soutien au projet de microfinance.

1.2.1- OBJECTIF DU ZOB

L'objectif est de contribuer à aider les paysans d'Antsirabe à sortir du cycle de la pauvreté en mettant à leur disposition par un système de location achat ou leasing un zébu ou un autre animal. Ce système permet d'accroître les capacités financières des paysans.

ZOB a créé un modèle de microfinance alternatif, indépendant des dons et des subventions, susceptible de motiver les investisseurs extérieurs à participer à l'économie de base de Madagascar. Contrairement à d'autres IMF, le projet repose sur une logique économique d'entreprise. Il ne dépend ni de dons ni de subventions, mais propose des investissements remboursables après deux ans, ce que lui permet de pérenniser ses actions.

1.2.2- POPULATION CIBLE

Le ZOB cible son action en direction des paysans les plus démunis qui n'ont accès à aucune autre source institutionnelle de financement qu'il soit à la banque ou aux IMFs. Le ZOB met en place un système de financement original où l'investisseur est en relation avec l'utilisateur des fonds placés. L'investisseur connaîtra l'usage qui sera fait de son Zébu, ainsi que l'adresse de sa famille d'accueil.

1.2.3- ANIMAUX AUX CHOIX

Le ZOB pose à la disposition des paysans différents types de bêtes.

1.2.3.a- Le Zébu

C'est un animal mythique et de préférence pour les sacrifices lors de mariage, naissance, crémation, fête des morts ou fête des villages. Il peut peser de 600 Kg à 1 tonne à l'âge adulte. C'est un animal herbivore dont la durée de vie est de 10 ans que l'on trouve à l'état sauvage ou en élevage. Tout se mange dans le zébu, de sa chair à son cuir. L'animal contribue à une source d'engrais et du fumier pour les paysans agriculteurs. Il est un outil de production indispensable, une machine agricole nécessaire au travail des champs. Il aide aussi lors du transport des produits agricoles (riz, manioc, légumes...).

La vache est surtout destinée à procurer 4 à 6 veaux, cependant les paysans réclament des métisses ou des vaches laitières car la zébute ne procure que 1 à 2 litres de lait par jour ce qui n'est pas satisfaisant pour faire des produits laitiers (beurre, fromages...)

1.2.3.b- Le Zébu Métisse

Les paysans axent surtout leur demande vers le zébu métisse car leur femelle peut fournir à peu près 3 à 15 litres de lait par jour de quoi faire leur beurre. Plus la métisse tend vers la vache, plus elle donne de lait mais plus elle est chère. Les métisses aussi sont plus résistantes que des vaches laitières pures d'où son appellation races améliorées

1.2.3.c- La Vache laitière

Les vaches laitières sont des animaux qui produisent plus de 15 litres de lait par jour mais nécessite beaucoup d'entretien. Le ZOB réclame alors au paysan plus de compétence et une étable adéquate. Les vaches laitières peuvent être alors une bonne source de revenus réguliers pour les paysans. Le ZOB préconise souvent aux paysans d'apprendre en premier l'élevage d'une zébute pour passer à la métisse et finir par une vache laitière s'ils veulent devenir professionnel dans la filière lait.

1.2.3.d- Le Cochon

Le ZOB achète un petit cochon rose de 2 ou 4 mois, de race locale ou import (Large White...). Ce cochon sera revendu sur 6 à 10 mois à une famille qui va l'élever. Généralement,

les paysans demandent un mâle et une ou deux femelles pour la reproduction. Il existe quand même des demandes qui ne portent que sur un mâle pour l'engraisser et le vendre en boucherie au bout de 6 mois.

1.3 - HISTORIQUE DU ZOB

Le projet a démarré sur un pari avec un ami fondateur de la « Madagascar Flying Service » ou MFS de monter un projet intitulé « ZOB », nom très humoristique en français. Le nom a donc précédé le projet, qui a débuté en 1997 à Antsirabe. La « Zébus Overseas Bank » est alors enregistrée au registre du commerce malgache comme société d'élevage et d'agriculture. ZOB n'étant pas une banque et ne pouvant donc se définir comme telle, le nom a évolué en « Zébu Overseas Board ».

Le concept est né de la réflexion de son fondateur, Stéphane Geay, sur la disparité entre son salaire et les revenus des paysans malgaches, et sur le fait qu'un investissement minime peut apporter d'énormes changements dans leur vie.

ZOB (Zébu Overseas Board) a créé alors un modèle de microfinance qui a convaincu des investisseurs européens à s'engager dans le projet. Il s'agit d'un plan d'épargne qui finance un système de microcrédit pour l'achat de zébus et d'autres animaux pour les paysans.

SECTION 2 : FONCTIONNEMENT DU ZOB

Le système de financement est facile : le souscripteur ou investisseur sollicite au ZOB d'ouvrir un Plan Epargne Zébu ou PEZ, ensuite la ZOB à Antsirabe attend que le montant du PEZ soit versé à son compte. Une fois l'argent positionné au ZOB, ce dernier prend la responsabilité de procurer un zébu qui sera cédé en location-vente à une famille dont il pourra l'utiliser pour produire du lait, labourer sa terre, tirer une charrette, produire du fumier naturel et engendrer des veaux. Le placement d'argent est alors le signe d'ouverture du PEZ et le souscripteur sera le propriétaire du zébu jusqu'à échéance.

Le projet initial différait de celui qui est mené actuellement. L'investisseur achetait un zébu et en restait propriétaire. Le zébu était loué par un paysan et la location mensuelle rapportait 7% d'intérêts mensuels à l'investisseur. Le ZOB confiait aussi au paysan dix poules pouvant pondre chacune six œufs par jour. La vente d'une partie de ces œufs et les revenus liés au zébu lui permettaient de payer la location de l'animal.

En 2002, ZOB est passé de la location à un programme de location-vente (leasing) de

zébus, suite au constat que les paysans sont plus attentifs à la santé d'un animal quand il leur appartient, ce qui se produit après le dernier versement. Aujourd'hui, environ 1100 paysans (certains ont plusieurs contrats) et 1400 investisseurs participent au projet. Les activités ont récemment été étendues à la région de Port Berger (côte Nord Ouest).

2.1 - LES INVESTISSEURS

Le souscripteur va tout d'abord commencer à ouvrir un PEZ puis quand l'animal sera loué par un paysan il recevra un certificat notifiant la propriété du zébu. Pour les internautes des pays du Nord, l'ouverture d'un PEZ permet d'aider les plus démunis tout en plaçant une petite somme d'argent avec un taux rémunérateur garanti par le ZOB.

2.1.1- LE PLAN ÉPARGNE ZÉBU

L'accès au PEZ est accessible sur Internet donc tout le monde peut ouvrir un PEZ à condition d'avoir en totalité le montant d'un PEZ. Il est ouvert lorsque la somme correspondant au PEZ est présente à la banque du ZOB. L'investisseur peut donc provenir de différent pays étrangers. Le PEZ alors permet de connaître les bénéficiaires directs de l'investissement c'est-à-dire la famille qui loue la bête. Le ZOB entre autre a mis la possibilité d'accès sur Internet de la photo du zébu ou de l'animal en question en introduisant le code du PEZ.

Un PEZ dure en moyenne 2 ans qui génèrent un intérêt de 7 % par an. Une fois le PEZ ouvert, le souscripteur appartient aux Zobphiles. L'ouverture d'un PEZ est de 300 € pour un PEZ Zébu, 600 € pour un PEZ Métisse, 1.200 € pour un PEZ Vache et 100 € pour un PEZ Cochon. Un PEZ correspond à une bête.

2.1.2- CERTIFICAT DE PROPRIÉTÉ

Une fois la bête en possession de la famille à Antsirabe, le ZOB établit un certificat de propriété pour le détenteur du PEZ. Dans ce certificat figure le nom de l'investisseur et le nom et l'adresse du gestionnaire de l'animal pour permettre au souscripteur d'effectuer un contrôle direct. L'investisseur dispose aussi du nom et de l'adresse du gestionnaire de l'animal ainsi que des coordonnées GPS latitude et longitude. Le ZOB est alors aussi un système indirect pour le tourisme. Un poil du Zébu est aussi fixé sous le timbre fiscal du certificat de propriété original pour pouvoir éventuellement procéder si besoin à une analyse génétique comparative.

2.1.3- LA RÉCUPÉRATION DE L'INVESTISSEMENT

L'argent est bloqué en moyenne pendant 2 années. L'investisseur peut rendre visite à l'animal et à la famille d'accueil s'il vienne à Madagascar, muni de son certificat de propriété original. Après deux ans, le capital sera réinvesti dans d'autres projets de développement agricole à Madagascar. Si le souscripteur veut récupérer la totalité de l'argent c'est-à-dire investissement initial plus les intérêts en Ariary Malgache, alors elle sera disponible seulement au bureau de la ZOB à Antsirabe dans une limite de 5 années. Les intérêts sont crédités sur le PEZ (Zébu, Cochon ou Vache laitière).

La somme versé est alors en euro et l'argent récupérer sur la revente est lui en Ariary c'est-à-dire sans aucune valeur ailleurs que sur le territoire de l'île. L'investissement dans le zébu est alors un investissement qui se produit sur place et ne sortira jamais de ce territoire. Cela permet de découvrir le pays, d'y dépenser l'argent récupéré, et de contribuer ainsi à la dynamisation de l'économie.

2.2 - LES RÔLES DU ZOB

Le ZOB tente d'arriver à une rigueur absolue dans le traitement des dossiers d'investissement : réponse aux e-mail rapide, mise à jour cohérente et immédiate de la base de donnée, ratrapage des retards dans les attributions et suivi des paysans. Il assure aussi d'autres fonctions

2.2.1- L'ASSURANCE DES INVESTISSEMENTS

L'investisseur ne peut pas donner à un paysan de l'argent pour en acheter un zébu. Premièrement, le risque serait trop élevé pour son investissement. Deuxièmement, il ne connaît que peu ou presque rien sur les informations concernant le paysan.

Le ZOB procure à l'investisseur une assurance complète sur leur investissement. Il tente d'acquérir le maximum d'information sur le paysan pour réduire l'asymétrie d'information.

2.2.2- RÉPARTITION DE L'INVESTISSEMENT

L'investisseur paie 300€ pour ouvrir un PEZ zébu, dont 200 sont destinés à l'achat de l'animal. Le paysan paie 15% du prix de l'animal à l'achat, le reste par mensualités sur deux ans plus 25% d'intérêts. Après deux ans, l'investisseur est remboursé et reçoit les intérêts de 7% annuels cumulés. Une partie des 100€ restants sert à financer les activités courantes ainsi que la différence entre le taux d'intérêt payé par le paysan (25%) et celui dû à l'investisseur (7%).

2.2.3- L'ACCOMPAGNEMENT DU PAYSAN

2.2.3.a- La formation

Le ZOB organise une séance de formation dirigée par un animateur spécialisé en élevage. Le but de la formation qui se procède généralement avant l'octroi de la bête est d'enseigner les paysans sur les traitements de l'animal en d'autre terme, sur ses aliments et sa santé. La formation est aussi destinée à former le paysan à gérer convenablement son exploitation pour améliorer ses conditions de vie.

2.2.3.b- Encadrement et assistance

Ils permettent de réorienter les paysans sur la bonne voie par exemple si le bœuf tombe malade, il doit l'emmener au vétérinaire d'ailleurs il en existe chez ZOB. L'encadrement et l'assistance consistent donc à donner du conseil et d'aider les éleveurs.

2.2.4- LES CONTRÔLES ET RECOUVREMENTS

Le plus grand travail du ZOB sont les contrôles. Les contrôles assurent le suivi de l'animal c'est-à-dire vérifier s'il est en bonne santé, bien soigné et bien nourri. Des agents employés par le ZOB assurent le recouvrement des règlements auprès des paysans quand c'est possible (pas de crise économique, pas de cyclones, pas de criquet ou de sécheresse, ni d'inondations...).

Le taux de recouvrement des crédits a été très variable. Il a atteint 80% entre 2001 et 2004, puis seulement 20% en 2005. Actuellement, il est en forte augmentation car en 2006 il était proche de 90% grâce à la nouvelle gestion de l'entreprise.

2.3 - LES PAYSANS

Le paysan a besoin d'animaux pour leur culture et pour le transport de ses produits. L'activité principale du ZOB est d'aider les paysans à devenir propriétaire d'un zébu, d'un cochon ou d'une vache laitière, grâce aux Plans Epargne Zébu (PEZ).

Elle est pour les agriculteurs de Madagascar le premier pas dans la spirale de la production et de la survie alimentaire.

2.3.1- LE CONTRAT AVEC LE ZOB

Le ZOB reçoit les candidats éleveurs, les responsables discutent avec eux de leurs besoins, de leur environnement, de leurs activités et revenus. Les deux parties s'accordent pour un échéancier de règlement que ce soit tous les mois, tous les trimestres ou au moment des récoltes. Au début, l'octroi des zébus provenant de la ferme du ZOB provoquait des troubles car les paysans prétendent qu'ils tombent malades et la responsabilité est incomblée à l'institution. Alors pour pallier à ce problème, le ZOB laisse au paysan la recherche de l'animal qu'il veut ensuite les responsables vérifient les papiers pour voir si ils sont en règle.

Une fois ces procédures faites, le ZOB discute avec le propriétaire le prix de la bête. Lorsqu'ils s'accordent sur le prix, le ZOB achète l'animal avec une part de 15% du paysan et signe le contrat de vente. C'est le système de crédit-bail.

2.3.2- LES REMBOURSEMENTS

Le ZOB et le paysan se mettent d'accord sur le mode de remboursement que ce soit par mois ou par trimestre ou à chaque moment de récolte. Le taux d'intérêt tiré par le ZOB en faveur des paysans est de 25% par an. Des défaillances peuvent surgir pendant la période de remboursement par exemple un non paiement à la date prévue. C'est le travail que fait les agents de recouvrements, mais en plus ils conseillent et aident les paysans en cas de détresse. Malgré cela, l'investissement courre d'autre risque.

2.3.2.a- En cas de décès du paysan

En cas de mort du paysan en contrat, le prix d'achat du zébu diminué des remboursements de capital déjà effectués par le paysan contractant est déduit du Plan Epargne qui continue de courir sur ses 5 ans.

2.3.2.b- En cas de mort de la bête

Si le paysan est responsable du décès de l'animal, il rembourse l'intégralité de la bête et l'animal est remplacé au profit du souscripteur. En cas d'impossibilité pour le paysan de rembourser ou en cas de mort accidentelle, l'animal est remplacé par un veau à la ferme ZOB qui atteint l'âge d'un an.

2.3.3- LE PROPRIÉTAIRE DE L'ANIMAL

Au début du contrat, la bête appartient au souscripteur et le paysan se limite au droit d'usage et de la propriété temporaire. Au terme de deux ou trois années de remboursements mensuels, l'éleveur devient à son tour le propriétaire de l'animal.

SECTION 3 : PROBLÈME ET AVENIR DU ZOB

L'institution comme tout société a été soumis à des problèmes de fonctionnement lié dans la gestion et de l'organisation. Des réformes ont été alors établies pour remédier à ces problèmes et d'autres projets sont en cours pour les années à venir.

3.1 - PROBLÈMES DE GESTION ET D'ORGANISATION

3.1.1- PROBLÈMES DE SYNCHRONISATION

Les investisseurs européens ouvrent et suivent leur PEZ sur Internet, et l'argent est envoyé à Madagascar par ce même biais ou par virement. L'achat d'un zébu prend plus de temps. L'établissement du contrat avec un paysan prend plusieurs jours : le paysan s'informe auprès de ZOB, il doit ensuite préparer un dossier et identifier le vendeur de l'animal, puis ZOB visite la ferme du paysan pour évaluer les conditions sanitaires et d'accueil de l'animal. Si le dossier est crédible, le paysan et le vendeur finalisent le contrat auprès de ZOB. Il est donc difficile de répondre aux demandes des investisseurs et de signer le contrat avec le paysan dans un délai fixe.

La situation s'est améliorée et les délais ont été réduits grâce à la nouvelle gestion et organisation. Cependant, certains problèmes persistent néanmoins, surtout dans les périodes où les investisseurs se bousculent, ce qui se produit par exemple à la suite de reportages sur les activités de ZOB.

3.1.2- PROBLÈMES DE GESTION

La gestion a été l'un des plus grands problèmes comme pour toutes les activités de microfinance en milieu rural. Pour ce faire, l'appuie sur un personnel fiable, motivé et qualifié est nécessaire. Dans le cas de ZOB, certains responsables de gestion ont placé leurs intérêts personnels avant ceux de la société, ont signé de faux contrats avec les paysans et les ont incités à ne pas honorer leurs remboursements. A certains moments, la gestion a été confiée à des

volontaires expatriés, qui péchant par un excès de philanthropie, n'arrivaient pas à réclamer le paiement des mensualités aux paysans. Les taux de recouvrement des crédits ont donc beaucoup varié au cours des années c'est ainsi qu'en 2005 le taux de recouvrement n'était que de 20%. La mauvaise gestion a également affecté le suivi des relations avec les investisseurs, certains certificats d'achats ne leur ont pas été envoyés et la base de données n'a pas été régulièrement mise à jour.

Actuellement, la gestion du bureau est désormais confiée à une personne salariée et non plus à un bénévole. La nouvelle responsable est en train de réorganiser les activités et de solutionner les problèmes causés par la gestion précédente. Ce nouveau fonctionnement a déjà porté ses fruits : les relations avec les investisseurs ont repris avec régularité, la base de données a été mise à jour et une nouvelle équipe responsable de la collecte des paiements et des contrats avec les paysans a été mise en place. Après quatre ans de délégation, le fondateur de ZOB est beaucoup plus impliqué dans la gestion depuis juillet 2006, ce qui lui permet d'exercer un contrôle plus strict.

3.1.3- LES COÛTS DE LA LOGISTIQUE

Gérer un système de crédit en milieu rural implique des coûts de logistique très élevés puisqu'il faut suivre tous les paysans pour assurer le recouvrement mensuel des crédits. Les paysans sont très dispersés sur le territoire, dans des zones difficilement accessibles. Il faut donc disposer d'une équipe suffisamment nombreuse et des moyens de transport adéquats.

Par contre, plus le nombre de paysans inclus dans le programme augmente, plus les coûts de logistique se réduisent. Les paysans sont informés du projet par le bouche-à-oreille, généralement par un membre de leur communauté qui en bénéficie. La concentration du programme dans une communauté donnée permet de réduire les coûts logistiques.

3.2 - AVENIR DU ZOB

Le ZOB a commencé et continue la restructuration de la gestion d'ailleurs, si des améliorations ont déjà été réalisées, il reste encore à résoudre plusieurs problèmes qui se sont accumulés par le passé.

Des partenariats sont établis avec d'autres entités comme Corsair, la fromagerie BEL qui produit la vache Qui Rit, Planète Finance, ou Aga Khan pour développer les activités. L'objectif est de promouvoir mutuellement les produits et les services des différents partenaires, et de faire

connaître ZOB à de nouveaux investisseurs européens.

Le fondateur ne se limite pas à ces activités, il met en cour de route Un autre projet. Il s'agirait de financer l'achat d'une poêle écologique dont la production est déjà par une entreprise locale qui permettrait aux paysans de cuisiner à moindres frais en réduisant la consommation de combustible.

CHAPITRE 2 : ZOB ET LA MICROFINANCE

La situation de Madagascar est face à une pauvreté rurale absolue. Le ZOB a mis au point un système de vente-location pour faciliter l'accès au crédit.

SECTION 1 : LA SITUATION ACTUELLE

1.1 - LA PAUVRETÉ ET RELATION INVESTISSEUR

1.1.1- L'ACCÈS AU CRÉDIT EN MILIEU RURAL

L'accès des pauvres au crédit est souvent rendu impossible par des intérêts prohibitifs, des risques élevés et des questions de propriété foncière. La population rurale ne fait aucun doute pas partie des individus que les banques comptent octroyer des crédits sauf à quelqu'un plus riche. Ce fait s'explique par l'existence d'une sélection adverse ou d'anti-sélection relative aux travaux d'Akerlof dans la partie théorique. Rappelons que ceci est dû à une manque d'information de la banque sur le paysan se traduisant par l'asymétrie d'information. D'une autre coté, la valeur du crédit demandé qui est généralement moins élevé et l'absence de garantie entraînent la sélection adverse.

Supposons que le banquier accepte d'octroyer au paysan du crédit, il ne sait pas ce que ferait cet agriculteur de son argent. Généralement, l'argent est destiné à une consommation familiale ou pour organiser des fêtes comme les « famadihana ». Cet état s'explique par le changement de comportement caché de l'emprunteur décrit sous le nom de hasard moral. Le banquier est persuadé par la possibilité d'existence de cet aléa moralité c'est pourquoi il préfère refuser la demande. Le paysan est alors exclu du système bancaire et se tourne vers les institutions qui sont destinées pour eux, ce sont les IMFs. Il reste quand même très difficile d'obtenir du crédit pour les ruraux malgré l'expansion des activités des IMFs. En terme de pénétration, seuls 8,3% des familles malgaches bénéficient actuellement des services financiers offerts par les institutions mutualistes, et un pourcentage moindre (environ 8000 personnes)

bénéficient de ceux des institutions non mutualistes. Les services de crédit informels dominent le marché rural, le crédit formel lui étant quasiment fermé par le manque de garanties. En 2000, un tiers des ménages ruraux étaient endettés auprès de prêteurs à des taux usuraires. Le fonctionnement de la plupart des IMFs repose sur des subventions provenant des bailleurs de fonds. Cette dépendance limite la pérennisation de leurs actions. Dans ce contexte, il est important de trouver des mécanismes alternatifs pour élargir l'accès au crédit en milieu rural.

1.1.2- L'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR AGRICOLE

Le manque d'accès au crédit freine les investissements dans le secteur agricole, et donc les capacités productives et les rendements. Les agriculteurs n'ont pas la culture de l'épargne et donc les micro exploitations agricoles n'ont pas la capacité d'autofinancer leur croissance. Sans investissement, les paysans se limitent à ce qu'ils ont par exemple l'inexistence d'animal pour tirer la charrette les poussent à porter les récoltes à la tête sur plusieurs kilomètres. L'achat de bétail est un élément fondamental de la croissance de ces exploitations. Sans zébus, il n'y a pas de fumier pour fertiliser les champs, le travail de labour est plus difficile, et il n'y a pas de possibilité d'augmentation de la production agricole.

1.1.3- LES REVENUS EN MILIEU RURAL

Les familles dont l'agriculture est la seule source de revenus sont très vulnérables aux risques saisonniers et à l'instabilité du marché. En effet, Madagascar est un pays soumis à des catastrophes naturelles et l'environnement économique demeure encore instable. Il est donc nécessaire de diversifier les revenus pour surmonter ces difficultés, par exemple en achetant une vache laitière pour s'investir dans les produits laitiers.

1.2 - LE ZOB ET DÉVELOPPEMENT

1.2.1- LE CRÉDIT EN NATURE

Le taux de pénétration de 8,3% pour les institutions mutualistes, et d'un nombre moyen de 8000 personnes pour ceux d'institutions non mutualistes reste encore faible pour faire sortir de la pauvreté. L'explication de cette faiblesse réside sur beaucoup de facteur et notamment sur la demande des individus. Ils cherchent à satisfaire leur besoin selon leur capacité et leur activité. En d'autre terme, si les offres des IMFs ne correspondent pas à leur besoin alors cela va entraîner des défaillances sur les objectifs des prêteurs. Le comportement individuel a aussi besoin

d'innovation.

Le ZOB a mis au point le système de crédit-bail d'animaux, ce qui correspond plutôt aux activités rurales d'Antsirabe axée sur l'agriculture et l'élevage. Actuellement 1100 paysans bénéficient de ses services ce qui paraît un bon départ par rapport aux 8000 personnes des institutions non mutualistes. Avec ce résultat estimé encore faible mais satisfaisante, nous pouvons constaté une amélioration de l'accès au crédit en milieu rural.

1.2.2- L'INVESTISSEMENT EN BÉTAIL

Le manque d'accès au crédit empêche les paysans d'investir dans du bétail alors qu'il permet d'augmenter la productivité de la terre. Les 1100 paysans bénéficiant des services du ZOB ont pu terminer l'achat d'un à plusieurs zébu ou d'un autre animal. Ces animaux leur sont utile afin d'augmenter leur production. Au total, 1177 zébus ont été achetés et notons que le travail des zébus remplace la main d'œuvre des saisonniers pouvant atteindre 2 000 MGA/ jour.

1.2.3- DIVERSIFICATION DES REVENUS

La limitation d'activité dans le milieu rural n'est pas une très bonne solution pour compenser les consommations. L'agriculture reste la seule source de revenu dans le milieu rural. L'investissement dans d'autre activité est la solution approprié pour les paysans. Par contre, le manque d'accès au crédit les empêche d'entreprendre d'autres activités et même s'ils ont de l'argent, il ne savent pas sur quoi s'investir dû à la manque d'éducation.

Le crédit-bail du ZOB donne une solution à ces deux problèmes. Le ZOB octroie du crédit tout en imposant l'élevage comme activité s'accompagnant de formation et d'assistance. Les statistiques du ZOB ont montré alors que 102 paysans ont pu acheter une vache laitière ou une métisse. Une vache laitière peut produire plus de 15 L de lait par jour et une métisse 3 à 15 L. Les paysans peuvent donc produire du beurre ou du fromage ce qui leur procure des revenus complémentaires. Par ailleurs, les agriculteurs peuvent travailler avec la fromagerie du ZOB.

1.3 - LES RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

Les investisseurs étrangers perçoivent le système de financement sur le Net. Le ZOB n'avait jamais fait de publicité auprès des investisseurs, d'ailleurs il n'envisage pas encore de le faire. A l'encontre, divers magazine, reportage et journaux parle du ZOB et c'est après la projection de ces infos que la demande d'ouverture de PEZ augmente. L'idée qui pousse les étrangers à s'investir est surtout d'avoir un zébu à Madagascar suivi de l'incitation à visiter le

pays pour voir réellement le zébu et de le récupérer. 1400 PEZ ont été ouvert actuellement relative à 1100 paysans ou quelques uns détiennent plusieurs bête.

SECTION 2 : ZOB ET INTERMEDIATION FINANCIERE

2.1 - ALLOCATIONS DES RESSOURCES

2.1.1- RÉINTÉGRATION DES EXCLUS DANS LE SYSTÈME

Le milieu rural a besoin d'accéder au crédit pour améliorer et diversifier ses revenus afin de consommer davantage et d'augmenter les avoirs et les épargnes. La détention du prêt permet à la fois d'atténuer leur vulnérabilité et de produire encore plus. Le ZOB agit alors comme le remplacement de la banque en milieu rural à travers l'intermédiation de substitution. Les 1100 paysans qui ont déjà bénéficié des services du ZOB impliquent une proportion réintégrée dans le système financier ce qui est le fondement d'existence de la microfinance. Cette réintégration favorise la participation active de la population rurale dans l'économie ainsi dans le développement.

2.1.2- AUGMENTATION DU CAPITAL

L'investissement dans le zébu a permis aux 1100 paysans d'augmenter leurs capitaux avec l'acquisition de l'animal. 1117 zébus et 102 vaches laitières ont été déjà acheté au ZOB grâce au 1400 PEZ inscrit. L'augmentation du capital implique aux paysans une capacité d'autonomie financière et d'élargir les activités. En effet, avec l'animal, les agriculteurs n'auront plus à acheter du fumier pour fertiliser leurs terres ni de travailler péniblement dans des conditions extrêmes (heure de travail à rendement faible).

2.1.3- AMÉLIORATION DU REVENU

Pour ceux qui ont des Zébus, les fumiers non consommé pour la fertilisation des champs peuvent être vendu. Pour ceux qui ont des vaches laitières ou métisses, le lait que procure ces animaux est exploité en fromage, beurre ou yaourt. Les revenus perçoivent alors une augmentation d'un, en faveur du rendement et de la production agricole et de deux, avec la pratique d'autres activités. L'augmentation du revenu accroît la consommation et l'épargne. La croissance du revenu est l'un des voies de sortie de la pauvreté pour le milieu rural.

2.2 - RÉDUIRE LES RISQUES

2.2.1- SÉLECTION DES PAYSANS

La réduction du risque lié à l'asymétrie d'information défaut figure l'un des principaux objectifs de la microfinance. Pour ce faire, le ZOB procède avant tout à une sélection de dossier du demandeur basé surtout sur son niveau d'éducation. En effet, pour être sélectionné le paysan doit savoir au moins lire et écrire pour signer le contrat. Ensuite, le ZOB rend visite à l'habitation qui doit être situé à Antsirabe de l'emprunteur pour constater les conditions de son étable. La sélection se fonde également sur la rentabilité de l'activité, son niveau de vie et sa capacité de production. Le ZOB pratique donc une stratégie d'anti-sélection démontrée par Akerlof 1979 dans ses travaux.

2.2.2- LES VISITES DES INVESTISSEURS

Pendant le bail, l'animal appartient encore au souscripteur, il peut ainsi rendre visite à son animal à n'importe quel moment. Cette éventualité de visite a un impact psychologique (peur, méfiance...) auprès des paysans ce qui les pousse à bien mener leur exploitation.

2.2.3- RENFORCEMENT DE LA CAPACITÉ

Le rôle de la microfinance est d'assurer le soutien nécessaire au renforcement des ressources humaines. Les paysans ont donc besoin d'être formé sur l'activité qu'il va exercer. Pour le ZOB, la séance de formation et de conseil techniques se concentre surtout sur l'élevage. L'objectif est d'initier les nouveaux dans le secteur et renforcer les capacités de ceux qui ont déjà pratiqué en leur formant des techniques modernes (vaccination, aliment, provende, de la maladie de la bête, culture moderne...). Cette pratique se réfère à la théorie de l'intermédiation social qui nécessite à la fois l'octroi de financement et accompagnement.

2.3 - EXERCER UN CONTRÔLE ET SUIVI

2.3.1- CONTRÔLE ET SUIVI

Le contrôle est nécessaire afin de réduire le risque de changement de comportement des agent après le contrat (hasard moral) ou de l'asymétrie d'information ex-post en changeant les résultat (modèle de Williamson). D'après le modèle de Diamond cette surveillance ou monitoring nécessite un coût. Ce coût de monitoring est à la charge du ZOB dans notre cas

pratique. Le suivi de l'activité assure le bon fonctionnement de l'activité des paysans. Ainsi en cas de problème, le ZOB donne aide et conseil afin que la bête soit en bonne santé.

2.3.2- DES DÉFAILLANTS

Le ZOB permet aux emprunteurs qui ont un risque de liquidité de prolonger la date de l'échéance. Les paysans finissent alors ses remboursements jusqu'à 3ans au maximum. Ceci se coïncide avec le modèle de Tedeschi A.G .

2.3.3- UN PRÊT PROGRÉSIF

Le système de prêt progressif est nécessaire pour motiver le paysan à demander du crédit. De la part du ZOB, il conseille les éleveurs de s'investir dans la zébute dans un premier temps puis dans la métisse et enfin à la vache laitière. A travers les expériences acquises il pourra s'investir et se professionnaliser dans le secteur. Le but de ce système est de professionnaliser le paysan pour lui permettre d'entrer dans le monde des professionnels.

CHAPITRE 3 : RECOMMANDATION, SUGGESTION ET CRITIQUES

Ce modèle d'entreprise est viable si les problèmes de gestion sont résolus avec l'emploi de salarié au lieu de bénévole. Les dépenses courantes sont financées par la différence des taux d'intérêts payés par le paysan et reçus par l'investisseur, qui permet de couvrir les coûts de gestion et d'opérer des bénéfices. Cependant des recommandations et des critiques nécessitant des suggestions ont été tirée à partir de l'analyse.

SECTION 1 : RECOMMANDATIONS ET CRITIQUES

Son approche particulière a su convaincre tous les acteurs ciblés, tant les investisseurs que les paysans, à s'engager. Le projet a connu beaucoup d'évolutions depuis son lancement. ZOB a su s'adapter au contexte local, identifier les contraintes et trouver les solutions appropriées, allant même jusqu'à changer la structure même du projet.

1.1 - CRITIQUES

Le premier critique que nous pouvons faire est la dépendance entre le nombre de PEZ et de l'animal (limitation d'un PEZ à un animal par paysan). Ce qui implique un effectif supérieur de demandeur de crédit par rapport au PEZ.

L'existence de sélection adverse régénère l'existence d'exclusion d'autres paysans qui

n'ont pas un niveau d'éducation, 15% du prix du zébu, carte d'identité et autre.

Le taux d'intérêt de 25% par an paraît encore élevé pour réintégrer le exclus dans le système financier.

Le bureau du ZOB se trouve à Antsenakely alors que leur cible se trouve dans le milieu rural.

L'institution peut faire le système de prêt de groupe pour diminuer le risque

1.2 - LIMITE DE LA MICROFINANCE

D'autres facteurs limitent l'accès des exclus dans le système malgré l'existence des IMFs. Ces facteurs se situent dans la mentalité, le niveau d'éducation, dépourvue de carte d'identité et l'éloignement du bureau. L'insécurité dans le monde rural en matière de bétail freine la motivation des paysans à s'investir dans le zébu

SECTION 2 : SUGGESTIONS

Face aux différentes situations exposées ci-dessus, il s'avère nécessaire d'apporter quelques recommandations pouvant améliorer et faciliter l'accès, donc l'adhésion au microcrédit et le fonctionnement général du système. L'intervention de l'Etat est donc nécessaire pour répondre à ces problèmes. Notons que les rôles de l'Etat sont : l'allocation des ressources optimal ; la redistribution des revenus et de maintenir l'équilibre macro-économique. Face aux imperfections sur le marché financier, l'équilibre macro-économique n'est plus atteint. Il doit alors intervenir pour y remédier.

2.1 - RESTRUCTURER AU NIVEAU DE L'ORGANISATION

2.1.1- DÉVELOPPER DES INSTITUTIONS DIFFUSANT DES INFORMATIONS

L'Etat doit développer des institutions qui collectent des informations. Ensuite, cette institution va évaluer et analyser ces informations. Une fois les informations sûrs, elle pourra les diffuser aux acteurs qui en ont besoin. La recherche de ces informations qui nécessitent des coûts souvent énormes sont les causes d'exclusion de agents considéré approximativement mauvais payeur.

2.1.2- FACILITER LES PROCÉDURES D'OCTROIE DE CARTE D'IDENTITÉ

L'absence de carte d'identité reste un facteur de blocage pour la croissance. Sans cette carte, aucun individu ne peut faire de transaction surtout en matière financière. L'Etat a déjà pris des mesures pour faciliter l'accès à une carte d'identité. Cette initiative est un bon début mais le but d'obtenir un taux maximum n'est pas encore atteint.

2.1.3- *FACILITATION D'ACCÈS AU DROIT DE PROPRIÉTÉ FONCIÈRE*

A Madagascar, les terres sont présumées appartenir à l'Etat lorsqu'elles sont non immatriculées ou non cadastrés. Or, la plupart des paysans exploitent ces terres et y construisent des habitations alors que ces terres ne leur appartiennent pas. L'immatriculation et le problème de constitution de papier reste un facteur de freinage du développement de notre pays. Ils sont caractérisés par la lenteur et grande complexité des procédures, perte de dossiers, dépôt de deux demandes d'immatriculations sur la même terre ce qui provoque des litiges qui conduisent fréquemment les protagonistes au tribunal. Pourtant l'immatriculation est la seule assurance pour les paysans de rester sur leur terre. Ainsi les services financiers seront à peu près sécurisés et confiant envers eux.

Face à cette situation, l'Etat devrait jouer son rôle de catalyseur et facilitateur en attachant à un aspect politique volontaire qui octroiera aux agriculteurs la potentialité de devenir propriétaire des biens en question. Cela consiste à réviser et adapter les textes et les lois en vigueur face à la réalité. Cette politique aura des répercussions significatives du côté des paysans car ils pourront donner leurs terres et hypothéquer leur maison pour avoir un financement.

2.2 - APPUYER ET RENFORCER LES INFRASTRUCTURES

2.2.1- *LE DÉSENCLAVEMENT DU MILIEU RURAL*

L'absence d'infrastructure dans le milieu rural ne permet pas au paysan de développer leur activité. Par conséquent les paysans sont victimes de surproduction car leur récoltes ne peuvent même pas sortir de leurs territoires ce qui provoque un affaiblissement des revenus ruraux.

De plus l'absence ou la coupure de route vers un village freine les innovations. De ces faits, l'implantation d'une institution de microfinance s'avère impossible. L'usure aura alors l'avantage absolu et la population s'enfoncera dans la pauvreté.

2.2.2- AMÉLIORER LA COUVERTURE SANITAIRE

La santé est très importante lors de la demande de crédit car si une personne est malade, il ne peut mener à bien son activité. En plus, l'institution financière va avoir de la méfiance car il peut mourir à n'importe quel moment.

L'Etat doit alors améliorer la couverture sanitaire par la construction des postes sanitaires proches des villages, l'appropriation d'équipement fiable et plus performant, la dotation en médicaments et l'affectation de personnelle qualifiée.

2.2.3- RENFORCEMENT DE LA SÉCURITÉ

Le milieu rural vive dans l'insécurité par l'existence des « dahalo ». L'existence de ces voleurs peut affecter sur la demande des paysans. L'Etat peut intervenir sur ce fait en implantant beaucoup plus de base de gendarmerie.

2.3 - RENFORCER L'ÉDUCATION ET LA FORMATION

2.3.1- APPRENDRE LES PAYSANS DANS LA GESTION

L'Etat doit favoriser les programmes de formations de gestion simplifiée pour que les paysans sachent allouer ses revenus dans le but d'améliorer son niveau de vie. Il s'agit en fait de sensibiliser le milieu rural de sur l'importance de l'épargne et de l'investissement. En effet l'épargne est comme moyen de désendetter les ménages, les assurer contre le risque et augmenter leur capacité d'autofinancement. Les investissements par contre permettent d'un coté, de diversifier les revenus en faisant d'autres activités et de l'autre coté, à mieux se professionnaliser. Les agriculteurs auront alors une capacité de remboursement élevé.

2.3.2- INVESTIR DANS L'ÉDUCATION

Le milieu rural vit à un taux de scolarisation très faible alors qu'il est un facteur d'exclusion dans le système financier. Les causes se trouvent sur l'éloignement des infrastructures écolières, l'absence ou destruction des écoles et l'absence d'enseignant.

L'Etat doit alors rehausser le niveau de scolarisation par la réhabilitation et construction des établissements préexistantes, renforcer l'effectif d'enseignant, sensibiliser les parents et les élevés et une formation spécifique des maîtres adaptés au milieu rural.

2.3.3- CHANGEMENT DE LA MENTALITÉ

Les mentalités des anciennes générations de ne pas accepter les changements doivent être éradiqué. Il faut inciter les paysans à accepter le changement même s'ils ont du mal à l'admettre et préfèrent garder les anciennes pratiques. Une campagne de sensibilisation devrait être assurée par les différents acteurs selon leur domaine respectif. Sensibiliser les hommes et les femmes sur le rôle de la femme pour le développement du foyer, la famille et voire le développement du pays sera facile à mener si toutes les tendances confondues sont unies d'une seule voie et luttent ensemble pour la considération équitable de la femme au sein de la société.

Conclusion de la deuxième partie

ZOB est un projet original, qui est fondé sur les besoins réels des bénéficiaires qu'il cible. Il a su éviter les schémas traditionnels et peu pérennes de la philanthropie et inventer une solution simple et efficace à l'impossibilité d'accès au crédit en milieu rural. Si le fonctionnement s'est construit par tâtonnements, la société a su reconnaître ses erreurs, notamment en matière de gestion, et prendre les mesures qui s'imposaient pour y remédier. Elle a également développé un système original pour assurer la pérennité de ses activités, en versant à ce projet un pourcentage des bénéfices de deux autres projets distincts qu'elle a créés récemment (bière, vêtements, maroquinerie et restaurants). Ce projet démontre que sans investissements financiers et en ressources humaines importants, il est possible de développer des activités qui contribuent de manière durable à la lutte contre la pauvreté.

CONCLUSION GENERALE

L'objectif principal de ce mémoire est de montrer comment les institutions de microfinance parviennent d'une part à avoir des financements et d'autre part de déterminer la manière qu'elles appliquent pour diminuer le risque couru par le crédit. Nous allons conclure ce mémoire en apportant une synthèse du cas pratique et des suggestions ensuite en répondant à la problématique pour terminer avec les perspectives.

Les résultats de l'entretien auprès du bureau du ZOB ont permis de montrer que le système zébu que le système employé par l'institution est fiable. Du coté des investisseurs, la technique attirante avait connu du succès vu le nombre de PEZ ouvert. L'institution a su maîtriser les relations avec les investisseurs en leurs incitant de s'investir dans le zébu et de leur donner des intérêts. Cela permet d'avoir une autonomie indépendante des dons et financements des bailleurs de fonds. Pour les paysans, l'offre est conforme à leur besoin mais nécessite à la fois un soutien financier et social. C'est pour cela que l'institution donne le crédit en nature pour mieux les accompagner et les assister dans leur exploitation. Ces paysans étaient des exclus du système bancaire traditionnel et qui avaient besoin d'être réintgré pour mieux participer à l'économie nationale.

Mais malgré les reformes et les efforts faites par l'Etat et les institutions de microfinance, les paysans sont toujours assaillis par toutes sortes de contraintes et souffrent de handicaps majeurs. Ces barrières se concentrent sur le problème de carte d'identité, de titre de propriété, du manque d'infrastructure routière et sanitaire, d'insécurité, d'éducation et surtout dans la mentalité. Ces différents problèmes nécessitent l'intervention de l'Etat dans le monde rural.

Nous allons maintenant répondre à la problématique : « comment la microfinance agit-elle pour favoriser le développement ». Les réponses pourraient se situer au niveau de l'individu, des infrastructures, de l'institution de microfinance, de la situation économique et politique.

Au niveau individuel, le demandeur de crédit devrait changer ses mentalités. Pour ce faire, il faut qu'il accepte les changements dûs au phénomène d'innovation. Au niveau des infrastructures, les enclavements bloquent l'accès du progrès dans le milieu rural. La situation économique et politique doit être stable et équilibré pour faciliter les interventions de l'Etat. Au niveau des institutions de microfinance, elles ne doivent pas se contenter de tirer au bénéficiaire des intérêts et de suivre ses remboursements car l'accompagnement par la formation, aide et

conseil s'avère nécessaire pour constituer un créneau pour le développement. Nous pouvons dire alors que la microfinance agit pour le développement en procurant à la fois aux paysans l'accès au crédit et de l'assistance. Mais cela n'est en vain sans la coordination de tous les facteurs cités plus haut

La contribution de ce mémoire met l'accent sur le système de l'intermédiation de la microfinance à Madagascar. Cependant les études ne concernent que seul une seule institution. En effet, les études peuvent être approfondies en mettant en relief plusieurs institutions.

ANNEXE

1. PRESENTATION ET HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE :

Pourriez vous nous raconter l'historique de votre entreprise ?

Questions de relance possible :

- ⇒*Quelle est la date de création de votre entreprise ?*
- ⇒*Racontez-nous l'historique de votre institution ?*
- ⇒*Quelles sont vos autres activités ?*
- ⇒*Où se trouve votre siège ?*
- ⇒*Combien de personnes employez-vous ?*

2. MODE DE FONCTIONNEMENT :

Comment fonctionne votre institution?

Questions de relance possible :

- ⇒*Comment financez-vous votre activité ?*
- ⇒*Quels sont vos accords avec les investisseurs ?*
- ⇒*Quels sont vos accords avec les paysans ?*
- ⇒*Quelles sont les options possibles pour les investisseurs ?*
- ⇒*Combien d'année court l'investissement ?*
- ⇒*Quel est le taux d'intérêt pour les investisseurs et ceux collectés auprès des preneurs ?*
- ⇒*Votre financement est-il relatif au crédit-bail ?*

3. INFORMATION SUR LE REMBOURSEMENT :

Comment se fait le remboursement ?

Questions de relance possible :

- ⇒*Le remboursement auprès des investisseurs ?*
- ⇒*Le remboursement du côté des preneurs ?*
- ⇒*Comment faites-vous pour assurer le remboursement de vos investissements ?*
- ⇒*Quelle mesure prenez-vous en cas de insolvenctabilité des paysans ?*

4. PROBLEMES ET PERSPECTIVE DE L'INSTITUTION :

Avez-vous connu des problèmes difficiles et quels sont vos projets à avenir ?

Questions de relance possible :

- ⇒*Quels sont les problèmes déjà encourus ?*
- ⇒*Comment avez-vous fait pour y remédier ?*
- ⇒*Avez-vous des projets pour l'avenir ?*

BIBLIOGRAPHIES

BRIEY « élaboration d'un cadre d'évaluation de la performance d'institution de microfinancement : Etude de cas à Santiago Chili, 2003, Thèse de Doctorat, UCL

CERISE (Mars 2003), 'L'évolution récente des enjeux et outils de l'analyse d'impact', Revue Techniques Financières et Développement N°70

D.W. DIAMOND « Financial intermediation and delegated monitoring » Review of Economic Studies, 1984, vol. 51,

EGLI D., (2004), "Progressive lending as an enforcement mechanism in microfinance programs", Review of Development Economics, vol. 8 Issue 4, pp. 505-520

G. AKERLOF « The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism » Quarterly Journal of Economics, 1970, n°84, pp. 488-500

G.J. BENSTON ET C.W. SMITH « A transaction cost approach to the theory of financial intermediation » The Journal of Finance, 1976, vol. XXXI, n°1, pp. 215-231

H.E. LELAND ET D.H. PYLE « Informational asymétries, financial structure and financial intermediation » The Journal of Finance, 1977, vol. XXXII, n°2, pp. 371-387

HOLMSTROM B., (1979), "Moral hazard and observability", The Bell Journal of Economics, vol. 10 Issue 1, pp. 74-91

J. STIGLITZ ET A. WEISS « Credit rationing in markets with imperfect information » The American Economic Review, 1981, vol. 71, n°3, pp. 93-410.

K. ARROW « Uncertainty and welfare economics of medical care » American Economic Review, 1963, n°53,

LOBEZ F « Banque et marché du crédit » presse universitaire de France, collection FINANCE, mai 1997

M. CHERIF « Asymétrie d'information et financement des PME innovantes par le capital-risque » Revue d'Economie Financière, 1999, n°54, pp. 163-178.

MAYOUKOU mai 2006: "L'intermédiation financière en microfinance : un examen à partir des modèles de prêt de groupe et de prêt individuel"

MAYOUKOU, C. (juin 1999, Bruxelles), 'Avantage informationnel de la Microfinance locale et intermédiation par le groupe: une application au cas des banques villageoises en Afrique Sub-Saharienne'

PSILLASKI. M 1995: "Rationnement du crédit et PME : tentative de mise en relation, revue internationale PME"

RAVONJIARISON, C.G. (nov 2006), 'Micro-crédit et entrepreneuriat dans un contexte de survie: Le cas des Agriculteurs malgaches", Thèse de doctorat (N.R) en Sciences de Gestion, Université d'Antananarivo, 370 p.

TEDESCHI A. G., (2006), "Here today, gone tomorrow: can dynamic incentives make microfinance more flexible? » Journal of development economics, vol. 80, pp. 84-105

WILLIAMSON, Costly Monitoring, loan Contracts, and equilibrium Credit rationning, quartely journal of economics, february 1987

TABLE DES MATIERES

Remerciements

Sommaire

Listes des abréviations

INTRODUCTION.....

PARTIE I : LA MICROFINANCE ET INTERMEDIATION FINANCIERE.....

CHAPITRE 1 : LA MICROFINANCE.....

SECTION 1 : HISTORIQUE DE LA MICROFINANCE.....

1-1 - LES CAISSES RAIFFEISEN EN ALLEMAGNE:.....

1-2 - LA GRAMEEN BANK AU BANGLADESH:.....

1-3 - MADAGASCAR ET LA MICROFINANCE:.....

1-3-1- La phase de démarrage.....

1-3-2- Phase d'émergence des IMFs:.....

1-3-3- La phase de développement et de croissance:.....

1-3-3-a- Extension et la consolidation des réseaux préexistants:.....

1-3-3-b- Une nouvelle structure de la microfinance:.....

SECTION 2 : CADRES THEORIQUES DE LA MICROFINANCE.....

2-1 - L'asymétrie d'Information:.....

2-2 - Les imperfections sur le marché financier.....

2-2-1- Le rationnement du crédit.....

2-2-1-a- Le modèle Stiglitz et Weiss.....

2-2-1-b- Le risque du crédit.....

2-2-2- La sélection adverse.....

2-2-2-a- L'asymétrie d'information ex-ante.....

2-2-2-b- Les travaux d'Akerlof 1970.....

2-2-3- L'aléa moral.....

2-2-3-a- Le risque comportemental.....

2-2-3-b- Asymétrie d'information ongoing:.....

2-3 - Asymétrie d'information ex post:.....

CHAPITRE 2 : L'INTERMÉDIATION FINANCIÈRE :.....

SECTION 1 : LES FONCTIONS DE L'INTERMÉDIATION.....

1-1 - Intermédiation financière.....

1-1-1- l'intermédiation de substitution.....

1-1-2- Les incitations dynamiques:.....

1-2 - Intermédiation social.....

1-3 - Maîtrise des risques lié au crédit.....

1-3-1- Risque de règlement ou de crédit:.....

1-3-2- Risque de liquidité:.....

1-3-3- Risque opérationnel:.....

1-3-4- Risque systémique:.....

SECTION 2 : THÉORIE RELATIVE À L'INTERMÉDIATION:.....

2-1 - Modèle du principal-agent de Holmström (1979):.....

2-2 - Le modèle de Diamond (1984):.....

2-3 - Le modèle de Tedeschi A.G. (2000, 2006):.....

2-4 - Le modèle de Egli D. (2004):.....

PARTIE II : ETUDE DE CAS.....

CHAPITRE 1 : LE « ZÉBU OVERSEAS BOARD »:.....

SECTION 1 : APPROCHE GÉNÉRALE:.....

1-1 - Méthodologie générale:.....

1-2 - Présentation de la ZOB:.....

1-2-1- Objectif du ZOB:.....

1-2-2- Population cible:.....

1-2-3- Animaux aux choix:.....

1-2-3-a- Le Zébu:.....

1-2-3-b- Le Zébu Métisse:.....

1-2-3-c- La Vache laitière:.....

1-2-3-d- Le Cochon:.....

1-3 - Historique du zob:.....

SECTION 2 : FONCTIONNEMENT DU ZOB:.....

2-1 - Les investisseurs:.....

2-1-1- Le plan épargne zébu:.....

2-1-2- Certificat de propriété:.....

2-1-3- La récupération de l'investissement:.....

2-2 - Les rôles du ZOB:.....

2-2-1- L'assurance des investissements:.....

2-2-2- Répartition de l'investissement:.....

2-2-3- L'accompagnement du paysan:.....

2-2-3-a- La formation:.....

2-2-3-b- Encadrement et assistance:.....

2-2-4- Les contrôles et recouvrements:.....

2-3 - Les paysans:.....

2-3-1- Le contrat avec le ZOB:.....

2-3-2- Les remboursements:.....

2-3-2-a- En cas de décès du paysan:.....

2-3-2-b- En cas de mort de la bête:.....

2-3-3- Le propriétaire de l'animal:.....

SECTION 3 : PROBLÈME ET AVENIR DU ZOB:.....

3-1 - Problèmes de gestion et d'organisation:.....

3-1-1- Problèmes de synchronisation:.....

3-1-2- Problèmes de gestion:.....

<u>3-1-3- Les coûts de la logistique.....</u>
<u>3-2 - Avenir du ZOB.....</u>
CHAPITRE 2 : ZOB ET LA MICROFINANCE.....
<u>SECTION 1 : LA SITUATION ACTUELLE.....</u>
<u>1-1 - La pauvreté et relation investisseur.....</u>
<u>1-1-1- L'accès au crédit en milieu rural.....</u>
<u>1-1-2- L'investissement dans le secteur agricole.....</u>
<u>1-1-3- Les revenus en milieu rural.....</u>
<u>1-2 - Le ZOB et Développement.....</u>
<u>1-2-1- Le crédit en nature.....</u>
<u>1-2-2- L'investissement en bétail.....</u>
<u>1-2-3- Diversification des revenus.....</u>
<u>1-3 - Les relations avec les investisseurs.....</u>
<u>SECTION 2 : ZOB ET INTERMEDIATION FINANCIERE.....</u>
<u>2-1 - Allocations des ressources.....</u>
<u>2-1-1- Réintégration des exclus dans le système.....</u>
<u>2-1-2- Augmentation du capital.....</u>
<u>2-1-3- Amélioration du revenu.....</u>
<u>2-2 - Réduction les risques.....</u>
<u>2-2-1- Sélection des paysans.....</u>
<u>2-2-2- Les visites des investisseurs.....</u>
<u>2-2-3- Renforcement de la capacité.....</u>
<u>2-3 - Exercer un contrôle et suivi.....</u>
<u>2-3-1- Contrôle et suivi.....</u>
<u>2-3-2- Des défaillants.....</u>
<u>2-3-3- Un prêt progressif.....</u>
CHAPITRE 3 : RECOMMANDATION, SUGGESTION ET CRITIQUES.....
<u>SECTION 1 : RECOMMANDATIONS ET CRITIQUES.....</u>
<u>1-1 - Critiques.....</u>
<u>1-2 - Limite de la microfinance.....</u>
<u>SECTION 2 : SUGGESTIONS.....</u>
<u>2-1 - Restructurer au niveau de l'organisation.....</u>
<u>2-1-1- Développer des institutions diffusant des informations.....</u>
<u>2-1-2- Faciliter les procédures d'octroi de carte d'identité.....</u>
<u>2-1-3- Facilitation d'accès au droit de propriété foncière.....</u>
<u>2-2 - Appuyer et renforcer les infrastructures.....</u>
<u>2-2-1- Le désenclavement du milieu rural.....</u>
<u>2-2-2- Améliorer la couverture sanitaire.....</u>
<u>2-2-3- Renforcement de la sécurité.....</u>
<u>2-3 - Renforcer l'éducation et la formation.....</u>
<u>2-3-1- Apprendre les paysans dans la gestion.....</u>
<u>2-3-2- Investir dans l'éducation.....</u>
<u>2-3-3- Changement de la mentalité.....</u>
CONCLUSION GENERALE.....

ANNEXE

Bibliographies

Table des matières

RASOANAIVO Rado Manohisoa
4e année ECONOMIE
Année 2006-2007
Option : MACROECONOMIE et MODELISATION

RESUME ANALYTIQUE

Le principal objectif de ce mémoire consiste à démontrer comment les institutions de Microfinance atténuent les effets de l'asymétrie d'information entre le prêteur et les emprunteurs. Dans un système bancaire ordinaire, le crédit est obtenu auprès des banques où il est dans les mains des pauvres, le risque devient énorme. La Microfinance persiste une solution appropriée pour réintégrer ces exclus dans le système. Ces individus doivent contribuer au développement économique du pays.

L'entretien avec le ZOB « Zébu Overseas Board », une institution de microfinance appliquant un système de leasing spécialement sur le Zébu, a permis d'expliquer comment il parvient à convaincre les investisseurs à s'investir et la manière dont il traite les preneurs pour qu'ils parviennent à rembourser en totalité le crédit.

MOTS CLES

Microfinance, intermédiation financière, réintégration, paysans développement.

Nombre de pages : 42